

## BARIERY ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI MAŁYCH I ŚREDNICH FIRM

### STRESZCZENIE

*W artykule przedstawiono bariery ograniczające przedsiębiorczość małych i średnich firm w oparciu o przeprowadzone badania. Podstawowe bariery rozwoju przedsiębiorczości to: brak środków finansowych firmy, popyt na lokalnym i regionalnym rynku, wysokość obciążeń podatkowych. Ponadto przedstawiono dwa modele rozwoju przedsiębiorczości małych i średnich firm, tj.: model rozwoju autonomicznego i model rozwoju wspieranego.*

### WPROWADZENIE

W ramach rozwoju przedsiębiorczości terytorialnej podejmowane są przez samorządy lokalne i regionalne działania w zakresie wspierania małych i średnich przedsiębiorstw. Wspieranie przedsiębiorców przyczynia się do rozwoju całej jednostki samorządowej, wskutek czego poprawia się jakość życia mieszkańców, którym przedsiębiorcy mogą oferować lepsze bądź tańsze towary i usługi.

Wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw przez samorządy lokalne i regionalne wynika z prowadzonej przez nie polityki regionalnej. Projekt Narodowej Strategii Rozwoju Regionalnego na lata 2007-2013 określa uwarunkowania rozwoju regionalnego Polski. Najważniejsze z nich to:

- utrzymanie wysokiej dynamiki wzrostu gospodarczego przy dokonywaniu korzystnych zmian strukturalnych w gospodarce polegających na zwiększeniu udziału gałęzi i branż o wysokim poziomie zaawansowania technologicznego i konkurencyjności eksportowej;
- zwiększenie zatrudnienia przez tworzenie miejsc pracy i wykorzystywanie aktywnych form walki z bezrobociem;
- zwiększenie innowacyjności polskiej gospodarki w wyniku intensyfikacji i racjonalizacji badań naukowych oraz szerszego wykorzystywania przez przedsiębiorstwa;
- przygotowanie kadr dla gospodarki opartej na wiedzy i wysiłek edukacyjny na rzecz wzmocnienia społeczeństwa informacyjnego;

---

\* Mgr, doktorantka IV r. studiów doktoranckich Akademii Pedagogicznej w Krakowie.

- zapewnienie większej spójności kraju na poziomach: międzynarodowym, ogólnokrajowym, wewnątrzregionalnym i lokalnym, przede wszystkim poprzez rozwijanie infrastruktury transportowej i telekomunikacyjnej.

Rola małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju otoczenia, w jakim działają jest ogromna. Literatura naukowa stwierdza, że są one podstawą gospodarki rynkowej i stanowią bazę demokratycznego porządku społeczno-ekonomicznego. Obok funkcji gospodarczej podkreśla również funkcję społeczną, ekonomiczną i ekologiczną. Analizowanie znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw pod kątem efektów obejmuje głównie wymiar jakościowy, lecz zawiera także charakterystyki ilościowe.

W literaturze przedmiotu rola małych i średnich przedsiębiorstw rozpatrywana jest z punktu widzenia efektów zatrudnienia, produkcji, innowacyjności, regionalnej decentralizacji, możliwości kapitału ekologicznego, stabilizującego i transformacyjnego<sup>1</sup>.

## BARIERY OGRANICZAJĄCE PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Ustalenie barier hamujących przedsiębiorczość małych i średnich firm jest działaniem koniecznym w celu określenia dróg prowadzących do rozwoju tej przedsiębiorczości. Literatura przedmiotu podaje przykłady badań dotyczących ograniczeń hamujących przedsiębiorczość w różnych okresach i w poszczególnych regionach kraju<sup>2</sup>.

W celu określenia barier rozwoju przedsiębiorczości małych i średnich przedsiębiorstw w województwie małopolskim przeprowadzono badania ankietowe w 230 firmach. Wstępne badania pilotażowe przeprowadzono przez ankieterów w 15 małych zakładach. Wyniki tych badań stanowiły podstawę do korekty pytań zawartych w kwestionariuszu ankiety. Zestawienie barier ograniczających przedsiębiorczość małych i średnich firm przedstawiono w tabeli 1.

- 1 E. Małecka, *Znaczenie małych firm w okresie transformacji*, „Gospodarka w Teorii i Praktyce” 1(4)/1999, Łódź, s. 66; J. Janiuk, *Strategiczne dostosowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej*, Warszawa 2004, s. 157-163; K. Safin, *Zarządzanie małą firmą*, Wrocław 2003, s. 48-60.
- 2 K. Safin, *Zarządzanie małą...*, ibidem, s. 175-185; M. Chrzanowski, *Wspieranie przedsiębiorczości w działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, [w:] „Przedsiębiorczość w teorii i praktyce”, pod red. M. Strużyckiego, Warszawa 2006, s. 169-185; W. Jastrzebska, D. Bobrecka-Jamro, *Otoczenie instytucjonalne a innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw. Przykład woj. podkarpackiego*, Prace Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, 2004, nr 1030, s. 179-187; R. Gabryszak, *Barьеры для підприємствості*, „Athenaeum, Political, Science” vol. 16/2006, s. 200-207; *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998-1999*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2000, s. 238; J. Janiuk, *Strategiczne dostosowania polskich małych i średnich...*, ibidem, s. 149-169.

**Tabela 1.** Bariery ograniczające przedsiębiorczość małych i średnich przedsiębiorstw

Lp.	Nazwa bariery	Wartość ceny
1.	Brak środków finansowych	3,91
2.	Popyt na lokalnym i regionalnym rynku	3,28
3.	Wysokość obciążeń podatkowych	2,95
4.	Uwarunkowania organizacyjno-prawne	2,44
5.	Bariery innowacyjno-techniczne	2,24
6.	Dostęp do informacji gospodarczej	2,12
7.	Brak wykwalifikowanych pracowników na rynku pracy	2,10

Skala przyjętych uwag: od 0 - brak wpływu; do 5 – bardzo duży wpływ

**Źródło:** Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Analizując otrzymane wyniki można zaobserwować trzy podstawowe czynniki warunkujące (w opinii badanych przedsiębiorców) działalność ich przedsiębiorstw. Należą do nich: brak środków finansowych przedsiębiorstwa, popyt na lokalnym i regionalnym rynku oraz wysokość obciążeń podatkowych.

Faktem jest, że nowe technologie, nowoczesna technika wytwarzania, wprowadzanie nowych produktów wymagają nakładów finansowych. Dotyczy to małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych i usługowych oraz o różnym zasięgu działania. Brak środków finansowych jest poważną barierą w zarządzaniu przez przedsiębiorczość. Wiąże się to z wysokim oprocentowaniem kredytów przez banki komercyjne. Do innych ograniczeń utrudniających korzystanie z usług bankowych należą skomplikowane przepisy i procedury bankowe oraz wysokie prowizje i opłaty bankowe. Należy podkreślić, że nierozwiązany pozostaje problem ograniczonego dostępu do niezbędnych środków na finansowanie działalności. Od dawna bowiem największym problemem w fazie wstępnej procesu działalności gospodarczej jest pozyskiwanie źródeł finansowania. Mimo wielu teoretycznych możliwości: kredyty i pożyczki bankowe, *leasing*, *factoring*, gwarancje i poręczenia, fundusze inwestycyjne typu „*venture capital*” lub dostępne od dwóch lat fundusze unijne, małe i średnie przedsiębiorstwa muszą często znajdować prywatne źródła finansowania, ponieważ dostęp do kredytów bankowych okazuje się dla nich za trudny. Przyczyny, dla których banki nie chcą udzielać tym przedsiębiorstwom kredytów są różne, zależne od istniejących uwarunkowań. Podstawowe są trzy przyczyny, dla których małe i średnie przedsiębiorstwa są dla banków mało atrakcyjnymi klientami:

- wielu z nich brakuje aktywów niezbędnych do zabezpieczenia pożyczek;
- często nie mogą udokumentować relatywnie „długiej historii” firmy i jawią się bankom jako obcy;
- ich właścicielom i menadżerom często brak umiejętności, by poprawnie opracować złożony wniosek o kredyt, czy przygotować projekt biznes planu.

W sferze legislacji oraz polityki rządu wobec przedsiębiorstw już w 2004 roku zaszły pewne korzystne zmiany. Do tych najbardziej korzystnych zmian można zaliczyć: obniżenie stawki CIT do 19 proc., dzięki czemu wprowadzony w Polsce od początku 2004 roku podatek dochodowy od osób prawnych (CIT) należy do najniższych w Europie.

Nie oznacza to jednak, że od razu zniknęły wszelkie obciążenia fiskalne. W polskim prawie podatkowym występują różne „dziury”, które umożliwiają różną interpretację.

Dodatkowo występuje nadmierna częstotliwość rozliczeń podatkowych, nieregularna aktualizacja wyceny środków trwałych, uciążliwe regulacje związane z podatkiem VAT i podatkiem akcyzowym oraz zasada odprowadzania podatku dochodowego przed faktycznym uzyskaniem dochodów. Do wyżej omówionych barier hamujących rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w naszym kraju należy dodać szybko rosnące koszty pracy. Należy zauważyć, że pracownicy zarabiają stosunkowo mało, natomiast ogólne koszty zatrudnienia są bardzo wysokie. Skala pozapłacowych kosztów, różnego rodzaju narzutów, składek na Fundusz Pracy, Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych, a przede wszystkim na ZUS jest tak duża (zwłaszcza, jeśli dodać opłacane święta, dni wolne itp.), że pracodawcy na ogół nie stać na godziwe wynagrodzenie. Wprawdzie Polska nadal charakteryzuje się relatywnie niskimi kosztami pracy w porównaniu z UE, to jednak wysoce niekorzystna jest struktura kosztów. Koszty płacowe (wynagrodzenie netto, podatek dochodowy, ubezpieczenia społeczne) stanowią około 70 proc. kosztów związanych z zatrudnieniem, koszty pozapłacowe stanowią ponad 30 proc.

Inną barierą w rozwoju małych i średnich firm jest bariera innowacyjno-technologiczna, związana z przestarzałym parkiem maszynowym i trudnością dostępu do nowych technologii, zarządzania – związane głównie z szerokim zakresem obowiązków i niskim stopniem specjalizacji kadry kierowniczej. Szczególna rola w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw przypada przedsiębiorcy jako osobie, która organizuje przedsięwzięcia rynkowe i kieruje ich realizacją, podejmując ryzyko w nadziei na sukces.

Barierę wynikającą ze sposobu stanowienia prawa to:

- niestabilność regulacji prawnych. Utrudnieniem dla przedsiębiorców są zmiany przepisów, które uniemożliwiają przewidywanie i planowanie działalności;
- niejasność regulacji prawnych. Częste nowelizacje aktów prawnych oraz późniejsze zmiany dokonywane przez organy uprawnione do wydawania aktów wykonawczych są przyczyną nawarstwiania się zmian, zwykle stają się niejasne, a ich interpretacja wymaga zaangażowania specjalistów, doradców itp., co wpływa na koszty prowadzenia działalności gospodarczej;
- rozwiązania prawne często wchodzą w życie z mocą wsteczną. Pozostawiony jest zbyt krótki okres prawodawcy na zapoznanie się z nowymi rozwiązaniami prawnymi – dotyczy to głównie aktów rangi podstawowej;
- ograniczenia administracyjne związane z podejmowaniem działalności gospodarczej, niezgodnie z obowiązującą w UE swobodą podejmowania działalności gospodarczej. Przejawia się zwykle we wprowadzaniu koncesji i licencji na nowsze dziedziny działalności gospodarczej.

Prawo powinno być tak skonstruowane, ażeby możliwe było zapewnienie właściwych warunków funkcjonowania i rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Należy przestrzegać podstawowe zasady stanowienia i funkcjonowania prawa takich jak: stabilność, jasność, odpowiednio długi okres *vacatio legis*, nie działanie prawa wstecz i jednolita wykładnia prawa podatkowego.

Ważnym problemem jest ograniczenie liczby istniejących ograniczeń administracyjnych związanych z podejmowaniem działalności gospodarczej. Koncesje i zezwolenia duszą w zarodku nowe pomysły. Niezbędnym jest przestrzeganie zasady równości

wobec prawa w znaczeniu szans przetrwania, rozwoju i możliwości sprostania przez przedsiębiorstwa wymogom stawianym przez regulacje prawne<sup>3</sup>.

Barierą negatywnie wpływającą na rozwój przedsiębiorczości małych i średnich przedsiębiorstw jest brak dostępu do informacji gospodarczych. Przedsiębiorców najczęściej interesują następujące lokalne informacje gospodarcze:

- wykaz nieruchomości na cele rozwoju przedsiębiorczości;
- wykaz rezerw majątku trwałego w sferze produkcyjnej;
- strategia rozwoju gospodarczego i przestrzennego gminy;
- analiza możliwości inwestycyjnych w sferze biznesu;
- spis firm działających w gminie, wraz z oceną możliwości kooperacji z nimi lub między nimi;
- analiza rynku lokalnego;
- analiza rynku zewnętrznego;
- lista instytucji otoczenia biznesu działających w gminie, z zaznaczeniem ich roli i zadań we wspieraniu przedsiębiorczości;
- analiza możliwości dostępu do kredytów;
- analiza sposobów pozyskania środków z funduszy pomocowych;
- stawki podatków i opłat lokalnych oraz zasady stosowania ulg lub zwolnień w stosunku do firm;
- system taryf i opłat za usługi komunalne;
- propozycje gminy, dotyczące wprowadzania nowych form usług komunalnych i socjalnych;
- lista zamówień publicznych;
- system szkoleń i doradztwa dla przedsiębiorstw, organizowanych przez instytucje wspomagające rozwój przedsiębiorczości w gminie<sup>4</sup>.

Tak szeroki zakres informacji lokalnej wymaga systematycznego uaktualnienia, jak i zapewnienia podmiotom lokalnym możliwości szybkiego, stosunkowo łatwego dostępu do nich. Szczególnie przydatnym (dla władz samorządowych) do spełnienia tych wymagań może być wykorzystanie Internetu. Informacja lokalna, oferowana przez instytucje i władze samorządowe, wykorzystywana zaś przez małe i średnie przedsiębiorstwa ma wpływ na rozwój ich przedsiębiorczości. Kraje Unii Europejskiej przywiązują duże znaczenie dla rozwoju i udostępniania informacji dla małych i średnich przedsiębiorstw, zwłaszcza dla informacji na temat rynków eksportowych. W obliczu rosnącej konkurencji dostęp do informacji na temat rynków zagranicznych jest dla tych przedsiębiorstw ogromnie ważny. Większość rządów poprawia dostęp do informacji, zwłaszcza na temat rynków zagranicznych. Na przykład Niemcy i Wielka Brytania przekazują informacje na temat federalnych instrumentów wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw za pośrednictwem Internetu<sup>5</sup>.

3 J. Chudzik, *Czynniki stymulujące rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] „Podstawowe determinanty rozwoju przedsiębiorczości w latach 2002-2003”, Zeszyt Naukowy SGH, pod red. prof. dr. hab. Janusza Ostaszewskiego, Warszawa 2003, s. 249-253.

4 M. Krakowiak, *Informacja lokalna jako uwarunkowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu 2004, nr 1030, s. 217-218.

5 Ibidem, s. 219.

## MODELE WSPIERANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Literatura naukowa wskazuje dwa modele rozwoju przedsiębiorczości małych i średnich przedsiębiorstw tj. model rozwoju autonomicznego i model rozwoju wspieranego<sup>6</sup>. Model rozwoju autonomicznego dotyczy zdecydowanej większości właścicieli małych i średnich firm. W modelu tym przedsiębiorca stanowi główny i decydujący czynnik uruchomienia procesu przedsiębiorczego. Natomiast w modelu rozwoju wspieranego można wyodrębnić zróżnicowane formy i metody owego wspomagania zarówno potencjalnych, jak i już działających przedsiębiorców. Można rozróżnić tutaj dwa przypadki tego modelu:

- model sieciowy wspomaganie tworzenia i funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw;
- model wspierania potencjalnych przedsiębiorców przez wyspecjalizowane instytucje.

Model sieciowy jest realizowany poprzez takie metody wspierania przedsiębiorczości jak: *franchising*, *outsourcing*, umowy dealerskie i akwizycję (Tabela 2). Pod koniec XX wieku w oparciu o doświadczenia państw gospodarczo rozwiniętych, powstało wiele wyspecjalizowanych instytucji wspierających małe i średnie przedsiębiorstwa. Potencjalny przedsiębiorca (jak również już działający) może w tych instytucjach uzyskać pomoc o charakterze: szkoleniowym, informacyjno-doradczym, rzeczowym lub finansowym. Zbiór tych instytucji jest liczny. W tabeli 2 podano ich systematykę i rodzaj pomocy świadczonej na rzecz indywidualnych przedsiębiorców zgodnie z głównymi celami badanej instytucji.

---

6 J. Chudzik, *Czynniki stymulujące...*, ibidem, s. 255-257; T. Kraśnicka, *Koncepcja rozwoju przedsiębiorczości ekonomicznej i pozaekonomicznej*, Katowice 2002, s. 228.

**Tabela 2.** Metody wspierania w modelu sieciowym

Metody wspierania	Główne rodzaje oferowanego wsparcia – korzyści	Typy MŚP tworzące sieć	Stopień uzależnienia od firmy macierzystej
Franchising	Korzystanie ze znaku towarowego, marki, procedury produkcyjnej, technologii, systemów organizacyjnych (w tym marketingowych), know-how, szkolenia.	Głównie małe i średnie.	Relatywnie duży – wynika z umowy franchisingu.
Outsourcing	Zapewnienie zbytu produktów i usług, zmniejszenie ryzyka działalności.	Głównie małe i średnie.	Zróznicowany: od ścisłej współpracy (na zasadach partnerskich) do uzależnienia wynikającego z posiadanych udziałów.
Umowy dealerskie	Wyłączność sprzedaży wyrobów (zwykle znanych marek) na danym obszarze, korzystanie ze znaku firmowego	Wszystkie typy	Zindywidualizowany (w umowie pomiędzy dealerem a producentem).
Akwizycja	Sprzedaż wyrobów (zwykle znanych marek), przygotowanie do działalności (szkolenia).	Mikrofilmy (działalność jednoosobowa).	Relatywnie niski i w ramach ustalonych zasad).

**Źródło:** T. Kraśnicka, *Koncepcja rozwoju przedsiębiorczości ekonomicznej i pozaekonomicznej*, Katowice 2002, s. 228.

**Tabela 3.** Główne typy instytucji wspierających przez MŚP i oferowane przez nie rodzaje pomocy.

Typ instytucji	Rodzaj pomocy			
	Informacyjno - doradcza	Szkoleniowa	Rzeczowa	Finansowa
Agencje rozwoju i wspierania MŚP	*	*		*
Ośrodki wspierania przedsiębiorczości	*	*		
Inkubatory	*		*	
Urzędy pracy		*		*
Wyspecjalizowane instytucje finansowe	*			*

**Źródło:** T. Kraśnicka, *Koncepcja rozwoju przedsiębiorczości ...*, ibidem, s. 229.

Polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej pozostaje w gestii poszczególnych krajów członkowskich i dlatego nie istnieją specyficzne dyrektywy dotyczące wyłącznie tych przedsiębiorstw. Działania podejmowane przez Unię Europejską na rzecz sektora małych i średnich przedsiębiorstw prowadzone są na zasadzie subsydiarności, zaś przepisy wspólnotowe w tej dziedzinie mają postać zaleceń lub decyzji.

Polityka wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej rozpoczęła się w latach osiemdziesiątych poprzez umożliwienie państwom członkowskim udzielania kredytów na finansowanie projektów inwestycyjnych i innowacyjnych w tych przedsiębiorstwach tzw. Nowy Instrument Wspólnotowy (NIW). Instrument ten ustanowiony został w 1979 roku w celu realizacji inwestycji związanych z rozwojem regionalnym obszarów wyłączonych z finansowania z Europejskiego Funduszu Regionalnego i przeznaczony był początkowo na modernizację infrastruktury i rozwój zasobów energetycznych. Dopiero od 1982 roku głównym beneficjentem pożyczek w ramach NIW stały się małe i średnie przedsiębiorstwa w regionach zacofanych<sup>7</sup>.

Pierwszy wspólnotowy program na rzecz przedsiębiorczości („Program działania dla MŚP”) przypada na 1986 rok. Jego celem była harmonizacja przepisów prawnych w poszczególnych państwach członkowskich, uproszczenie systemów podatkowych, wspieranie inwestycji i eksportu oraz zapewnienie uczciwej konkurencji<sup>8</sup>. W 1987 roku utworzono grupę zadaniową ds. uproszczenia otoczenia biznesu tzw. zespół BEST. Zadaniem tego zespołu (składającego się z przedsiębiorców, ekspertów i urzędników) było opracowywanie niezależnych raportów dotyczących propozycji konkretnych działań UE i poszczególnych państw członkowskich, poprawy rozwiązań prawnych i administracyjnych, hamujących rozwój przedsiębiorczości. W reakcji na BEST Komisja Europejska przedstawiła w 1989 roku „Plan działania na rzecz przedsiębiorczości i konkurencyjności”. Plan ten objął swym zasięgiem wszystkie aspekty polityki przedsiębiorczości. Kraje członkowskie uzyskały całkowitą swobodę odnośnie do stosowanych środków i narzędzi. Ponadto „Plan działania na rzecz przedsiębiorczości i konkurencyjności” sprecyzował harmonogram realizacji programów w obszarze finansowania, zatrudnienia i zmian strukturalnych<sup>9</sup>.

Kontynuacją działań wspierających przedsiębiorczość stanowił „Drugi Program na rzecz MŚP”, realizowany w latach 1993-1996. Według tego Programu, działania pomocowe bazować miały na trzech fundamentach: opracowywanych wieloletnich programach dla małych i średnich przedsiębiorstw, działaniach uzgadnianych z państwami członkowskimi oraz przedsięwzięciach realizowanych w ramach innych rodzajów polityki wspólnoty. Programy wieloletnie, jako podstawa prawna do przeznaczania środków budżetowych, stanowią od tej pory część polityki wsparcia przedsiębiorczości przez Unię Europejską. Natomiast działania uzgodnione, oparte na konsultacjach i koordynacji działań Komisji Europejskiej oraz poszczególnych państw członkowskich, zmierzają do upowszechniania najlepszych praktyk i rozwiązań, a przez to prowadzą do poprawy efektywności działań w ramach polityki wspierania przedsiębiorczości.

7 J. Pietrzyk, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Warszawa 2002, s. 82; A. Klasik, *Przedsiębiorczość i konkurencyjność a rozwój regionalny*, Katowice 2006, s. 124.

8 M. Łuczak, *Przedsiębiorczość w zarządzaniu firmą*, Warszawa 2003, s. 255.

9 J. Bosak, *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, Warszawa 2001, s. 277-288.



W latach 1997-2000 podstawę działań UE dla sektora drobnych firm stanowił „Trzeci Program dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw”. W programie tym ujęto pięć celów:

- „poprawę i uproszczenie administracyjno-prawnych warunków funkcjonowania MŚP,
- poprawę dostępu MŚP do środków finansowych,
- pomoc dla małych i średnich przedsiębiorstw w budowaniu strategii o coraz większym zasięgu, zwłaszcza przez zapewnienie dostępu do informacji,
- poprawę konkurencyjności MŚP oraz ułatwienie im dostępu do badań, innowacji i szkoleń,
- promowanie wspólnoty między przedsiębiorcami i tworzenie wspólnych grup interesów<sup>10</sup>.

W ramach „V Programu Ramowego Badań i Rozwoju” (1998-2002) przeznaczono środki w wysokości 1,46 mld euro na wsparcie przedsięwzięć w sektorze badań i rozwoju realizowanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Ponadto program ten przewidywał do bezpośredniego wykorzystania przez małe i średnie przedsiębiorstwa środki finansowe na łączną kwotę 0,54 mld euro<sup>11</sup>.

Istotnym dokumentem wyznaczającym kierunki polityki Unii Europejskiej wobec małych i średnich przedsiębiorstw był przedstawiony przez Komisję Europejską „Wieloletni Program na Rzecz Przedsiębiorstw i Przedsiębiorczości” na lata 2001-2005 z budżetem około 450 mln euro. Zadania wynikające z tego programu koncentrowały się wokół następujących zagadnień:

- „programowania przedsiębiorczości jako wartościowej i efektywnej umiejętności zorientowanej na konsumenta i opartej na kulturze świadczenia usług,
- tworzenia otoczenia biznesu i ram prawnych dla trwałego wzrostu gospodarczego oraz rozwoju badań, innowacyjności i przedsiębiorczości,
- poprawy dostępu do instrumentów finansowych MŚP,
- zwiększenia konkurencyjności MŚP w gospodarce opartej na wiedzy,
- zapewnienie lepszego dostępu do sieci instytucji wspierania biznesu i usług dla przedsiębiorców<sup>12</sup>.

Polityka rozwoju przedsiębiorczości w UE skierowana jest obecnie na trzy główne obszary, a mianowicie:

- promowanie przedsiębiorczości;
- tworzenie środowiska wspierającego zmiany i innowacje;
- zapewnienie przedsiębiorstwom dostępu do rynków.

W pierwszym obszarze działania koncentrują się na poprawie dostępu małych i średnich przedsiębiorstw do środków finansowych i prowadzone są we współpracy z Europejskim Funduszem Inwestycyjnym i Europejskim Bankiem Inwestycyjnym. Ponadto działania te dotyczą również rozwoju usług dla biznesu, tworzenia regulacji pomagających rozwojowi usług dla biznesu, tworzenia regulacji pomagających rozwojowi przedsiębiorczości, zapewnienia doradztwa oraz wspierania rozwoju kwalifikacji pracowników i ich motywacji, zwiększających atrakcyjność inwestycyjną regionów.

10 A. Klasik, *Przedsiębiorczość i konkurencyjność...*, ibidem, s. 125.

11 Ibidem, s. 126.

12 Ibidem, s. 132.

Szczególne znaczenie dla rozwoju przedsiębiorczości małych i średnich przedsiębiorstw Unia Europejska przykłada w obszarze tworzenia środowiska wspierającego innowacje i zmiany. Przedsięwzięcia w tym obszarze realizowane są poprzez upowszechnianie najlepszych praktyk i wymianę doświadczeń między państwami, regionami i przedsiębiorstwami. Szczególna uwaga poświęcona jest jednak rozwojowi wiedzy i innowacji oraz ich dyfuzji.

Działania zawarte w trzecim obszarze obejmują konsolidację Jednolitego Rynku, ułatwienie dostępu do rynku globalnego, upowszechnianie standardów rynkowych, promocji handlu i nowych sieci dystrybucji. Ponadto, unijna polityka przedsiębiorczości ukierunkowana jest na usuwanie wielu barier w dostępie do rynku, które dotyczą głównie regionów opóźnionych w rozwoju.

Ważnym narzędziem wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w UE jest pomoc finansowa z unijnych środków strukturalnych. Największy udział w strukturze wykorzystania środków na finansowanie poszczególnych instrumentów wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w UE ma pomoc finansowa z unijnych środków strukturalnych. Największy udział w strukturze wykorzystania środków na finansowanie poszczególnych instrumentów wspierania małych i średnich przedsiębiorstw stanowi pomoc finansowa w postaci grantów, pożyczek, subsydiowania stóp procentowych itp. Kolejne miejsca zajmują dotacje szkoleniowe dla tych przedsiębiorstw, usługi doradcze oraz wspomaganie biznesu. Część środków przeznaczona jest na wsparcie innowacji, rozwój technologii oraz finansowanie infrastruktury fizycznej dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Przestrzeń realizowanej obecnie polityki wobec drobnych i średnich przedsiębiorstw została określona na posiedzeniu Rady Europejskiej w Lizbonie w marcu 2000 roku przez „Strategię Lizbońską”. Głównym jej celem stało się stworzenie na terytorium Wspólnoty Europejskiej, do 2010 roku, najbardziej konkurencyjnej na świecie gospodarki opartej na wiedzy.

Każdy wiosenny szczyt Rady Europejskiej, od przyjęcia Strategii Lizbońskiej, poświęcony był ocenie postępów wdrażania tej Strategii. Podczas szczytu w 2004 roku przyznano, że przepaść pomiędzy europejską i amerykańską gospodarką powiększa się. Pomimo iż wiadomo było, że w wielu dziedzinach nie uda się osiągnąć założonych celów Strategii, uznano, że nie należy odrzucać jej, a jedynie przeformułować<sup>13</sup>. Nowy etap wdrażania Strategii Lizbońskiej został zapoczątkowany w trakcie wiosennego szczytu Rady Europejskiej (2005 roku)<sup>14</sup>. Określono trzy istotne wymiary Strategii Lizbońskiej: ekonomiczny, społeczny, środowiskowy. Realizacji na nowo sformułowanej Strategii Lizbońskiej mają służyć:

- Zintegrowany Pakiet Wytycznych na lata 2005-2008, tj. połączone w jednym dokumencie Ogólne Wytyczne Polityki Gospodarczej oraz Wytyczne w sprawie Zatrudnienia. W tym dokumencie zaleca się inwestowanie w działania służące poprawie wykształcenia i kwalifikacji zawodowych społeczeństwa, rozwój syste-

13 K. Piech, *Strategia Lizbońska – kontekst powstania i realizacji*, [w:] „Strategia Lizbońska, a możliwości budowania gospodarki opartej na wiedzy w Polsce-wnioski i rekomendacje”, pod red. E. Okońskiej-Horodyńskiej, K. Piecha, Warszawa 2005, s. 29-32.

14 *Komunikat na wiosenną Radę Europejską „Partnerstwo na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia”*. Nowy start Strategii Lizbońskiej, Bruksela 02.02.2005 r. Kancelaria Prezesa Rady Ministrów RP, [www.kprm.gov.pl](http://www.kprm.gov.pl)

mu uczenia się przez całe życie<sup>15</sup>.

- Strategiczne Wytyczne Wspólnoty dot. polityki spójności na lata 2007-2013. W dokumencie wskazuje się m.in. rolę edukacji i szkoleń jako narzędzia spójności oraz konieczność wspierania reform systemów edukacji i szkoleń<sup>16</sup>.

Nowa wersja Strategii Lizbońskiej wyznacza mniej ambitne, ale bardziej realne cele na lata 2005-2010, m.in. osiągnięcie trzyprocentowego tempa wzrostu gospodarczego, stworzenie sześciu milionów nowych miejsc pracy w ciągu 5 lat, otwarcie rynku usług we Wspólnocie oraz zwiększenie wydatków na badania i rozwój.

Obecnie Strategię Lizbońską traktuje się bardziej jako zestaw wytycznych, według których należy tworzyć strategie narodowe przystosowane do lokalnych warunków. Kierunek zmian powinien być dla wszystkich członków Unii Europejskiej ten sam, natomiast środki i metody powinny być odpowiednio dobrane do specyfiki danego kraju.

## PODSUMOWANIE

O dalszym rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce będą decydować nie tylko indywidualne wysiłki potencjalnych przedsiębiorców, ale także zbieżna z nimi polityka rządu, polityka władz lokalnych i to we wszystkich przekrojach.

Przeprowadzone badania pozwoliły na określenie następujących barier ograniczających przedsiębiorstw małych i średnich firm:

- brak środków finansowych,
- popyt na lokalnym i regionalnym rynku,
- wysokość obciążeń podatkowych,
- uwarunkowania organizacyjno-prawne,
- bariery innowacyjno-techniczne,
- dostęp do informacji gospodarczej,
- brak wykwalifikowanych pracowników na rynku pracy.

Literatura naukowa podaje dwa modele wspierania rozwoju przedsiębiorczości małych i średnich przedsiębiorstw, tj.: model rozwoju autonomicznego i model rozwoju wspieranego. Szczególne znaczenie dla rozwoju przedsiębiorczości małych i średnich przedsiębiorstw ma wielokierunkowe wsparcie Unii Europejskiej m.in.: w nowej wersji Strategii Lizbońskiej na lata 2005 - 2010.

15 *Wzrost i zatrudnienie. Zintegrowane wytyczne na lata 2005-2008*, COM (2005) 141, Bruksela, 12.04.2005 r. ich ostateczna wersja została przyjęta przez Radę Europejską na szczycie w dniach 16-17.06.2005. [www.umwd.pl/strategia](http://www.umwd.pl/strategia), <http://europa.eu.int/>

16 *Polityka spójności na rzecz wzrostu i zatrudnienia, Strategiczne Wytyczne Wspólnotowe 2007-2013*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela 2005, [www.npr.gov.pl](http://www.npr.gov.pl)

## SUMMARY

### **BARRIERS OF THE ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM COMPANIES**

*The article presents barriers which limit the entrepreneurship of small and medium companies on the basis of the research that have been done. The basic barriers of entrepreneurship development are as follows: lack of financial resources of a company, demand on local and regional markets, the amount of tax charges.*

*Furthermore, there are presented two models of entrepreneurship development of small and medium companies, i.e.: the model of autonomous development and the model of supported development.*