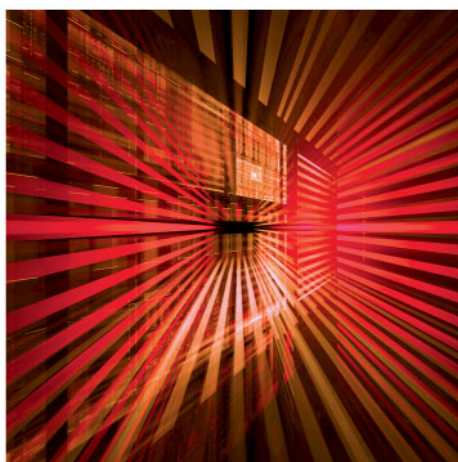


wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność

małych i średnich przedsiębiorstw

Robert Wolański



monografie

wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw

Robert Wolański

Warszawa 2013



Oficyna
a Wolters Kluwer business

Publikacja dofinansowana przez Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego

Recenzenci

Prof. dr hab. Aurelia Bielawska

Prof. dr hab. Jan Śliwa

Wydawca

Grzegorz Jarecki

Redaktor prowadzący

Ewa Fonkowicz

Korekta i łamanie



WYDAWNICTWO
JAK

www.wydawnictwojak.pl

Projekt okładki

Barbara Widlak

Zdjęcie wykorzystane na okładce

© *DrHitch – Fotolia.com*

Ta książka jest wspólnym dziełem twórcy i wydawcy. Prosimy, byś przestrzegał przysługujących im praw. Książkę możesz udostępnić osobom bliskim lub osobiście znanym, ale nie publikuj jej w internecie. Jeśli cytujesz fragmenty, nie zmieniaj ich treści i koniecznie zaznacz, czyje to dzieło. A jeśli musisz skopiować część, rób to jedynie na użytek osobisty.



Szanujemy prawo i własność.
Więcej na www.legalnakultura.pl
Polska Izba Książki

© Copyright by Wolters Kluwer Polska SA 2013

All rights reserved.

ISBN 978-83-264-4283-4

Wydane przez:

Wolters Kluwer Polska SA

Redakcja Książek

01-231 Warszawa, ul. Płocka 5a

tel. 22 535 82 00, fax 22 535 81 35

e-mail: ksiazki@wolterskluwer.pl

www.wolterskluwer.pl

Księgarnia internetowa: www.profinfo.pl

Spis treści

Wstęp	9
Rozdział 1. Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw oraz ich otoczenie finansowe	19
1.1. Pojęcie, cechy i rola małych i średnich przedsiębiorstw	19
1.2. Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw	29
1.3. Otoczenie finansowe małych i średnich przedsiębiorstw	42
Rozdział 2. Oddziaływanie zewnętrznych źródeł finansowania oraz ubezpieczeń na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw	64
2.1. Stopień wykorzystania poszczególnych źródeł finansowania przez małe i średnie przedsiębiorstwa	64
2.2. Znaczenie kredytu dla konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw	68
2.3. Poręczenia kredytowe i pożyczki z sektora pozabankowego w kontekście konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw	97
2.4. Znaczenie leasingu dla konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw	125
2.5. Środki z funduszy <i>venture capital</i> a konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw	140
2.6. Emisja akcji i obligacji na rynku giełdowym i pozagiełdowym a konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw	154
2.7. Znaczenie faktoringu dla konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw	164
2.8. Ubezpieczenia gospodarcze jako zabezpieczenie sytuacji finansowej małych i średnich przedsiębiorstw	178

Rozdział 3. Środki budżetowe i środki z Unii Europejskiej w kontekście konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw	195
3.1. Środki budżetowe a konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw	195
3.2. Środki z Unii Europejskiej pod kątem konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw	218
 Rozdział 4. Obciążenia publicznoprawne małych i średnich przedsiębiorstw a ich konkurencyjność	 243
4.1. Istota obciążeń publicznoprawnych w stosunku do małych i średnich przedsiębiorstw	243
4.2. Polityka państwa w zakresie obciążeń publicznoprawnych w stosunku do małych i średnich przedsiębiorstw	244
4.3. Polityka podatkowa w stosunku do małych i średnich przedsiębiorstw	246
4.4. Polityka w zakresie ubezpieczeń społecznych w stosunku do małych i średnich przedsiębiorstw	277
4.5. Polityka w zakresie ubezpieczeń zdrowotnych w stosunku do małych i średnich przedsiębiorstw	280
4.6. Inne obciążenia publicznoprawne a konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw	281
4.7. Ogólna ocena obciążeń publicznoprawnych pod kątem konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw	283
4.8. Wpływ obciążeń publicznoprawnych na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w świetle stosowania tych świadczeń przez niewielkie podmioty	286
4.9. Obciążenia publicznoprawne a konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w świetle badań opinii niewielkich podmiotów	312
 Rozdział 5. Wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w świetle badań empirycznych . . .	 313
5.1. Oddziaływanie otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw na podstawie badań przedsiębiorstw	313
5.2. Oddziaływanie otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw na podstawie badań instytucji z ich otoczenia finansowego. . .	373
5.3. Oddziaływanie otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw na podstawie badań empirycznych – analiza ogólna, podsumowanie, wnioski	418

Rozdział 6. Oddziaływanie otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw na podstawie badań teoretycznych	453
6.1. Założenia dokonania oceny teoretycznej wpływu otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw	453
6.2. Ocena wpływu otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw na podstawie badań teoretycznych	454
6.3. Model teoretyczny wpływu otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw	465
6.4. Porównanie modelu teoretycznego z modelem empirycznym . .	490
 Zakończenie	493
Spis literatury	497
Spis tabel	509
Spis rysunków	515
Spis wykresów	516
 Załączniki	
1. Kwestionariusz badania przeprowadzonego wśród małych i średnich przedsiębiorstw	523
2. Kwestionariusze do badania instytucji z otoczenia finansowego małych i średnich przedsiębiorstw	567

Wstęp

Konkurencyjność to jeden z głównych czynników określających możliwości rozwojowe podmiotów gospodarczych; oznacza ich dążenie do realizacji swoich interesów poprzez korzystniejszą ofertę ceny, jakości, warunków dostawy, płatności i innych ważnych dla nabywcy elementów transakcji. Poziom konkurencyjności danego przedsiębiorstwa wyróżnia osiągniany zysk, udział w rynku, znaczenie w gałęzi czy gospodarce. Realizacja tych celów pozwala przedsiębiorstwu utrzymać bądź zwiększyć własną konkurencyjność na rynku.

Można wyróżnić wiele czynników wpływających na poziom konkurencyjności przedsiębiorstw. Część z nich należy do otoczenia finansowego przedsiębiorstwa.

W niniejszej pracy przyjęto, że otoczenie finansowe przedsiębiorstwa są to uregulowania finansowe oraz instytucje finansowe istniejące w jego otoczeniu i oddziałujące na jego decyzje dotyczące działalności bieżącej i rozwojowej. Otoczenie finansowe oddziałuje na każdą sferę działalności przedsiębiorstwa z uwagi na wymiar finansowy wszelkich działań w przedsiębiorstwie. Dla przedsiębiorstwa jest źródłem zarówno szans, jak i zagrożeń, w zależności od charakteru danej regulacji czy instytucji finansowej oraz zachowania przedsiębiorstwa w stosunku do tych regulacji czy instytucji.

Czynniki z otoczenia finansowego oddziałują bezpośrednio, jak i pośrednio na konkurencyjność przedsiębiorstw. Do czynników bezpośrednio oddziałujących na konkurencyjność należy dostęp do kapitału, który obejmuje dostępność, rolę, stopień wykorzystania poszczególnych źródeł finansowania działalności gospodarczej oraz czynniki zabezpieczające finansowo prowadzenie tej działalności. Natomiast do czynników pośrednio oddziałujących na konkurencyjność przedsiębiorstw należą czynniki prawne, wśród których w otoczeniu finansowym występują uregulowania dotyczące podatków, składek z tytułu ubezpieczeń społecznych oraz ubezpieczeń gospodarczych, opłat, innych danin publicznych czy prywatnych.

Przedmiot pracy i problem naukowy

Przedmiotem pracy jest wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). W otoczeniu finansowym instrumenty finansowe, które w największym stopniu oddziałują na konkurencyjność MŚP, to regulacje dotyczące obciążeń publicznoprawnych przedsiębiorstwa, źródła kapitału obcego oraz instrumenty zabezpieczające finansowo przedsiębiorstwo.

Problem naukowy, jaki w pracy został poddany próbie rozwiązania, polega na ilościowym i jakościowym określeniu stopnia oddziaływania otoczenia finansowego, w tym poszczególnych jego instrumentów, na konkurencyjność MŚP. Temu celowi służy określenie:

- wpływu poszczególnych obciążeń publicznoprawnych na konkurencyjność MŚP,
- postawy instytucji dostarczających kapitałów obcych MŚP, dostępu MŚP do kapitałów obcych oraz postawy MŚP wobec tego kapitału przez pryzmat poziomu konkurencyjności MŚP,
- działań MŚP służących zabezpieczeniu finansowemu prowadzonej działalności.

Istotą tego problemu naukowego jest konieczność specyficznego traktowania MŚP przez poszczególne instrumenty otoczenia finansowego. Taka potrzeba wynika z cech charakterystycznych dla sektora niewielkich przedsiębiorstw. Wśród tych cech należy wymienić dysponowanie niewielkimi kapitałami, niechęć do kapitałów obcych wynikającą z samodzielności ekonomicznej i prawnej właściciela MŚP, niewielki majątek, brak specjalistycznej wiedzy finansowej. Cechy te świadczą o tym, że dla MŚP powinny być stworzone oddzielne procedury postępowania przez instytucje zajmujące się poszczególnymi instrumentami w otoczeniu finansowym.

Małe i średnie przedsiębiorstwa stały się przedmiotem badań naukowych od lat 70. XX wieku głównie w krajach Europy Zachodniej oraz w Stanach Zjednoczonych. Zwrócono wówczas uwagę na ich rolę w gospodarce i pozytywny wpływ na stosunki społeczno-gospodarcze. We wcześniejszych latach uwaga badaczy skupiała się na dużych przedsiębiorstwach, w których upatrywano główną siłę rozwoju gospodarczego. Prowadzone badania dotyczą wszelkich aspektów związanych z działalnością gospodarczą MŚP, ich specyfiką, sposobem postępowania. Badania w szerokim zakresie dotyczą kwestii finansowych MŚP. W omawianym okresie opublikowano liczne prace na podstawie badań MŚP, powstało wiele czasopism naukowych zajmujących się małymi i średnimi przedsiębiorstwami.

Badania MŚP w Polsce prowadzone są od lat 90. XX wieku. Po przemianach ustrojowych w 1989 r. i stworzeniu podstaw funkcjonowania gospodarki

rynkowej powstało wiele MŚP – stały się one głównym stabilizatorem przemian społeczno-gospodarczych w Polsce w pierwszej połowie lat 90. XX wieku. Wraz z tą „eksplozją przedsiębiorczości” w szybkim tempie MŚP stały się przedmiotem badań naukowych. Badania te skupiają się na określeniu specyfiki działania polskich MŚP, zidentyfikowaniu szans i zagrożeń związanych z ich działalnością, stworzeniu zasad identyfikujących polskie niewielkie przedsiębiorstwo.

Rozwiązanie postawionego problemu badawczego przyczyni się do dalszego rozwoju stanu badań nad małymi i średnimi przedsiębiorstwami w Polsce. Badania prowadzone w Polsce, jak i na świecie dotyczą wpływu instrumentów finansowych na działalność MŚP – jest to problem poruszany przy badaniach MŚP. W ramach realizacji niniejszej pracy przeprowadzono badania poświęcone ocenie wpływu otoczenia finansowego MŚP na ich konkurencyjność. Oryginalnym wkładem tych badań jest właśnie określenie wpływu na konkurencyjność MŚP, a nie tylko na ich ogólną działalność.

Uzasadnienie wyboru tematu

Podjęcie tematu dotyczącego wpływu otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw jest uzasadnione z kilku powodów. W pierwszej kolejności należy wskazać na potencjał segmentu MŚP, który wynika głównie z pozycji i roli tego sektora w gospodarce. W Polsce w 2010 r. funkcjonowało aktywnie 1 726 663 przedsiębiorstw, z czego 99,82% stanowiły małe i średnie – są one zatem najliczniejszą grupą podmiotów w gospodarce¹. MŚP najszybciej przystosowują się do zmieniającego się otoczenia oraz zmiennych warunków rynkowych, mają możliwość przeprowadzenia szybkich zmian profilu działalności gospodarczej, ponadto cechują się mobilnością i elastycznością. Przedsiębiorstwa te stanowią fundament stabilnego rozwoju oraz kształtowania się klasy średniej w społeczeństwie, skutecznie potrafią też wchodzić w tzw. nisze rynkowe i błyskawicznie przystosowywać się do gustów konsumenckich. Ich rola w gospodarce potwierdzona jest między innymi udziałem tego sektora w wytworzonym PKB (w 2010 r. udział ten wyniósł 47,6%) oraz we wskaźniku określającym wielkość zatrudnienia (w 2010 r. w MŚP było zatrudnionych 68,3% wszystkich pracowników)². Analiza ta pokazuje znaczną rolę MŚP w polskiej gospodarce, dlatego istotne znaczenie ma stopień ich rozwoju, a więc również poziom konkurencyjności.

Drugą kwestią, uzasadniającą podjęcie tematu i ściśle z nim związaną, jest duże znaczenie instrumentów w otoczeniu finansowym MŚP wpływających

¹ Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012, s. 23.

² *Ibidem*, s. 18 i 27.

na stan finansów MŚP, a przez to na ich konkurencyjność. Jest tak z uwagi na utrudnienia w pozyskaniu kapitałów obcych przez MŚP, preferowanie kapitału własnego i niechęć MŚP do kapitałów obcych, w konsekwencji dysponowanie niewielkimi kapitałami. Sytuacja ta zostanie poniżej szerzej przedstawiona.

Literatura przedmiotu poświęcona małym i średnim przedsiębiorstwom, w tym przede wszystkim przeprowadzone badania dotyczące źródeł finansowania małych i średnich przedsiębiorstw, wskazują, że głównym źródłem finansowania działalności przez MŚP są środki własne. Kapitał własny odgrywa kluczową rolę w niewielkich przedsiębiorstwach, jest podstawowym źródłem finansowania zarówno działalności bieżącej, jak i działalności inwestycyjnej. Jako główne źródło finansowania ma istotne znaczenie dla poziomu konkurencyjności przedsiębiorstwa. Dlatego duże znaczenie należy przypisać elementom otoczenia finansowego MŚP wpływającym na stan kapitałów własnych tych przedsiębiorstw i w ten sposób oddziałującym na ich konkurencyjność. Wśród tych elementów należy zwrócić uwagę głównie na ich trzy rodzaje:

- obciążenia publicznoprawne, które uszczuplają środki własne przedsiębiorstwa, np. podatki, składki z tytułu ubezpieczeń społecznych oraz ubezpieczeń zdrowotnych,
- instrumenty zabezpieczające finansowo przedsiębiorstwo przed negatywnymi skutkami zdarzeń wynikających z prowadzonej działalności: ubezpieczenia gospodarcze,
- źródła kapitału obcego, który może być wykorzystany do finansowania wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa poprzez finansowanie jego rozwoju w miejsce kapitału własnego oraz w przypadku trudności związanych z niedoborem finansowania własnego.

Obciążenia publicznoprawne bezpośrednio oddziałują na przedsiębiorstwo, ich oddziaływanie jest powszechne – dotyczy wszystkich przedsiębiorstw, są narzucone przedsiębiorstwu, ze ściśle określonymi regułami stosowania. W konsekwencji regulacje prawne dotyczące obciążeń publicznoprawnych poprzez bezpośredni wpływ na stan kapitałów własnych wpływają na poziom konkurencyjności MŚP.

Ubezpieczenia gospodarcze pozwalają przedsiębiorstwu zachować zdolność finansową w razie negatywnych skutków zdarzeń w ramach prowadzonej działalności gospodarczej. Zapewniają wówczas MŚP finansowe możliwości prowadzenia działalności, bycia konkurencyjnym na rynku.

Literatura przedmiotu oraz badania MŚP wskazują na niewielkie wykorzystanie kapitałów obcych przez tę grupę przedsiębiorstw. Ten fakt ogranicza rozwój niewielkich podmiotów, gdyż taka struktura finansowania nie pozwala im na korzystanie z dźwigni finansowej, a tym samym na zwiększanie możliwości działania i podnoszenie stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału, co

w konsekwencji powoduje, że MŚP nie inwestują wystarczająco dużego kapitału w rozwój czynników, które pozwoliłyby im na istotną zmianę ich potencjału konkurencyjnego. Oznacza to w praktyce, że MŚP rozwijają się wolniej, niż mogłyby, i tracą dystans w stosunku do dużych podmiotów.

W tym kontekście dużego znaczenia nabiera określenie przyczyn niskiego wykorzystania kapitału obcego przez MŚP i wpływu tego faktu na poziom konkurencyjności tych przedsiębiorstw. Literatura przedmiotu wskazuje na dwa główne źródła takiego stanu rzeczy.

Pierwsze z nich to trudność pozyskania kapitałów obcych przez tę grupę podmiotów. Utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania może uniemożliwiać bądź zniechęcać MŚP do korzystania z nich. To utrudnienie dotyczy głównie źródeł finansujących inwestycje, czyli działania w największym stopniu poprawiające konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynku. Mają tutaj znaczenie zasady działania instytucji dostarczających środków MŚP – ich podejście do niewielkich przedsiębiorstw, stawiane wymagania, koszty pozyskania kapitału, procedury administracyjne.

Druga przyczyna związana jest z postawą samych małych i średnich przedsiębiorstw. Mianowicie postawa właściciela MŚP wobec kapitału własnego i obcego jest odmienna – kapitał własny jest preferowany, zaś do kapitału obcego podchodzi on z niechęcią i lękiem. Taka postawa to silne dążenie właściciela MŚP do utrzymania swojej prawnej i ekonomicznej samodzielności m.in. w kontaktach z otoczeniem finansowym. Takie podejście właściciela MŚP wynika z negatywnych konsekwencji użycia kapitału obcego dla niewielkiego przedsiębiorstwa i jego właściciela. Chodzi tutaj o konieczność poniesienia kosztów na jego obsługę, dostosowania własnej polityki finansowej do jego spłaty, ujawnienia instytucji pożyczającej środki sytuacji finansowej i planów działalności, co prowadzi do ryzyka ograniczenia samodzielności właściciela MŚP.

Cel pracy, hipoteza, metody badawcze

Mając powyższe na uwadze, za cel naukowy pracy przyjęto określenie – w ujęciu teoretycznym i w świetle badań empirycznych – wpływu instrumentów z otoczenia finansowego MŚP na konkurencyjność tej grupy przedsiębiorstw oraz opracowanie modeli pozwalających hierarchicznie uporządkować, dokonać oceny i porównania wpływu poszczególnych instrumentów. Osiągnięciu tego celu służy realizacja następujących celów pomocniczych:

- analiza cech poszczególnych instrumentów z otoczenia finansowego MŚP pod kątem konkurencyjności tej grupy przedsiębiorstw,
- analiza stopnia wykorzystania przez MŚP poszczególnych instrumentów z otoczenia finansowego,

- analiza wyników badań, danych statystycznych dotyczących relacji pomiędzy MŚP a instrumentami z otoczenia finansowego z punktu widzenia konkurencyjności MŚP,
- analiza postawy instytucji z otoczenia finansowego wobec MŚP przez pryzmat wpływu na ich konkurencyjność,
- analiza postawy MŚP wobec poszczególnych instrumentów z otoczenia finansowego,
- opracowanie modeli ukazujących wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność MŚP.

W pracy sformułowano następującą hipotezę badawczą:

Wpływ instrumentów z otoczenia finansowego na konkurencyjność MŚP jest niski lub umiarkowany oraz istnieje rozbieżność pomiędzy deklaracjami MŚP a stanem faktycznym oddziaływania otoczenia finansowego na ich konkurencyjność.

W pracy przyjęto wielopoziomową analizę wpływu otoczenia finansowego na konkurencyjność MŚP, obejmującą badania teoretyczne i empiryczne, z punktu widzenia MŚP i instytucji finansowych, stan rzeczywisty oraz stan deklarowany.

Podjęty problem naukowy został rozwiązany przy wykorzystaniu następujących metod badawczych:

- badania literaturowe: analiza literatury polskiej i zagranicznej poświęconej związkom MŚP z ich otoczeniem finansowym,
- badania danych wtórnych: analiza dostępnych danych statystycznych oraz danych wynikających z przeprowadzonych badań MŚP w zakresie relacji MŚP z ich otoczeniem finansowym,
- przeprowadzenie badań własnych poświęconych wpływowi otoczenia finansowego na konkurencyjność MŚP na reprezentatywnej grupie MŚP oraz wśród wybranych instytucji z ich otoczenia finansowego.

Największy wkład w rozwiązanie postawionego problemu naukowego, realizację celu pracy i udowodnienie hipotezy pracy ma badanie własne. Składa się ono z dwóch części:

- 1) Pierwsza część badania polega na zbadaniu na reprezentatywnej grupie małych i średnich przedsiębiorstw poziomu ich konkurencyjności, czynników wpływających na ich konkurencyjność, wpływu instrumentów z ich otoczenia finansowego (kapitałów obcych, obciążeń publicznoprawnych, instrumentów zabezpieczających finanse przedsiębiorstwa) na ich konkurencyjność.

Realizacja tego badania odbyła się w następujący sposób:

Próba: reprezentatywna grupa 235 przedsiębiorstw z sektora małych i średnich przedsiębiorstw z obszaru całej Polski, w podziale na następujące grupy (warstwy):

- mikroprzedsiębiorstwa z wyłączeniem zatrudniających 0–1 pracowników (2–9 pracowników),
- małe przedsiębiorstwa (10–49 pracowników),
- średnie przedsiębiorstwa (50–249 pracowników).

Próba: losowo-warstwowa (warstwy nałożone na wielkość przedsiębiorstwa, warstwy równoliczne – jednakowa liczba wywiadów w każdej warstwie), w obrębie każdej warstwy próba reprezentatywna ze względu na region i zgrupowane przedsiębiorstwa według Polskiej Klasyfikacji Działalności (kilka kategorii, np. handel, usługi, produkcja, inne).

Metoda: wywiady bezpośrednie wspomagane komputerowo (CAPI), wywiad – 60 minut.

Przeprowadzenie badania w formie wywiadów bezpośrednich jest konieczne, aby zapewnić reprezentatywność badania, co daje podstawę do wykorzystania wyników badań do budowy modeli statystycznych.

Wybór 235 przedsiębiorstw do badania wynika z faktu, iż jest to optymalna liczba, biorąc pod uwagę możliwości sfinansowania tego badania. Pomińnięcie w badaniu przedsiębiorstw zatrudniających 0 i 1 pracowników poprawia jakość wyników badania w grupie mikroprzedsiębiorstw.

- 2) Druga część badania obejmuje wybrane instytucje z otoczenia finansowego małych i średnich przedsiębiorstw. Badanie poświęcone jest metodom ich działania oraz postawie wobec MŚP, postrzeganiu MŚP, ocenie poziomu konkurencyjności MŚP.

Realizacja tego badania odbyła się w następujący sposób:

Próba: wywiady z przedstawicielami instytucji – banki, przedsiębiorstwa leasingowe, przedsiębiorstwa faktoringowe, fundusze pożyczkowe, fundusze poręczeniowe, fundusze *venture capital*, zakłady ubezpieczeń, instytucje państwowe (związane z dotacjami z UE, dotacjami budżetowymi, emisją akcji i obligacji, obciążeniami publicznoprawnymi); po 4–6 wywiadów w każdej grupie.

Próba dobrana w następujący sposób: dana grupa instytucji została podzielona na 4–6 części według cechy lub cech istotnych (np. wielkość kapitału, obszar i zakres działania), następnie z każdej części został wylosowany jeden podmiot do badania.

Metoda: badanie CATI, wywiad telefoniczny: 10 minut.

Efektem końcowym przeprowadzonych badań są modele empiryczne wpływu otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw. Określają one wzajemne zależności pomiędzy poszczególnymi instrumentami otoczenia finansowego MŚP a poziomem konkurencyjności tych przedsiębiorstw. Ukazują siłę oddziaływania poszczególnych instrumentów

na konkurencyjność MŚP oraz działania MŚP mające na celu wykorzystanie poszczególnych instrumentów dla poprawy własnej konkurencyjności.

Przeprowadzenie powyższych dwóch rodzajów badań pozwoliło na poznanie opinii małych i średnich przedsiębiorstw oraz instytucji tworzących otoczenie finansowe MŚP na temat kwestii wpływu otoczenia finansowego na poziom konkurencyjności MŚP, dzięki czemu uzyskano pełne i obiektywne spojrzenie na to zagadnienie. Wykorzystanie literatury przedmiotu i danych wtórnych oraz przeprowadzonych badań dało podstawę do realizacji celu pracy.

Opracowanie przyczynia się do rozwoju nauk o zarządzaniu, w szczególności pogłębia wiedzę na temat specyfiki działania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Ukazuje sieć wzajemnych zależności pomiędzy instytucjami i instrumentami z otoczenia finansowego MŚP a samymi przedsiębiorstwami. Pozwala tym samym na lepsze zrozumienie przyczyn wzajemnej relacji MŚP i dostarczycieli kapitałów obcych. Duże znaczenie ma również zgłębienie zagadnienia konkurencyjności MŚP pod kątem aspektów finansowych.

Założenia badawcze

W toku pisania pracy przyjęto następujące założenia badawcze:

- 1) Definicja małych i średnich przedsiębiorstw została przyjęta na podstawie kryterium liczby zatrudnionych, analogicznie do ustawy o swobodzie działalności gospodarczej. Jest to uzasadnione tym, że większość informacji na temat MŚP bazuje na tym podziale. W pracy pojęcie „małe i średnie przedsiębiorstwa” obejmuje mikroprzedsiębiorstwa, małe przedsiębiorstwa i średnie przedsiębiorstwa i jest stosowane zamiennie z nazewnictwem: MŚP, niewielkie podmioty, niewielkie przedsiębiorstwa.
- 2) Przytoczone w pracy wartości w złotych, np. kwota udzielonych kredytów, nie były dyskontowane pomiędzy poszczególnymi latami, lecz są to wartości nominalne. Takie założenie uzasadnione jest faktem, że wartości te służą do określenia ogólnych tendencji, porównania ze sobą poszczególnych instrumentów, nie zaś do dokładnej ilościowej analizy. Taka analiza byłaby faktycznie niemożliwa z uwagi na brak pełnych danych odnoszących się do sektora MŚP. Dyskontowanie danych wartościowych dodatkowo skomplikowałoby rozważania, nie wnosząc do opracowania nowych treści.
- 3) Analiza w pracy jest ograniczona do instrumentów z otoczenia finansowego MŚP. Wszystkie instrumenty leżące poza otoczeniem finansowym, nawet mające wiele wspólnego z analizowanym obszarem, np. kredyt kupiecki, franchising, zostały pominięte, dla zachowania spójności i jednorodności pracy. Instrumenty te powinny jednak być przedmiotem dalszych rozważań i badań prowadzonych pod kątem ich znaczenia dla konkurencyjności MŚP.

- 4) Analiza skupia się przede wszystkim na badaniu związku konkurencyjności MŚP z ich otoczeniem finansowym w Polsce, z pominięciem dokonywania porównania z sytuacją w innych krajach. Takie posunięcie wynika z obszernego materiału badawczego oraz szerokiego zakresu badań prowadzonych tylko w Polsce. Włączenie do analizy sytuacji w innych krajach i porównanie jej do panującej w Polsce dodatkowo zwiększyłoby i tak szeroki zakres badanego materiału. Analiza taka powinna być przedmiotem dalszych rozważań i badań.
- 5) Praca ma charakter rozprawy naukowej i nie definiuje podstawowych pojęć dotyczących instrumentów finansowych będących przedmiotem analizy, jak kredyt, pożyczka, poręczenie, dotacja, podatek, opłata itp. Pojęcia te są szeroko omówione w literaturze przedmiotu.
- 6) Określeń „empiryczny” i „teoretyczny” przy nazwach opracowanych modeli nie należy rozumieć dosłownie; użyto ich jedynie w celu odróżnienia tych modeli od siebie. Model empiryczny bazuje na wynikach badań własnych. Model teoretyczny został opracowany na podstawie wszelkich danych z wyłączeniem badań własnych – są to dane statystyczne, cechy poszczególnych instrumentów, wyniki badań wtórnych, zakres wykorzystania poszczególnych instrumentów itd. – czyli wiele zmiennych, zarówno o charakterze teoretycznym, jak i praktycznym.

Układ pracy

Praca składa się ze wstępu, sześciu rozdziałów merytorycznych i zakończenia. Jej układ został podporządkowany celowi – rozwiązaniu problemu badawczego i udowodnieniu hipotezy pracy.

Rozdział pierwszy ma charakter teoretyczny. Poświęcony jest istocie małych i średnich przedsiębiorstw, konkurencyjności przedsiębiorstw i otoczeniu finansowemu przedsiębiorstwa. Przedstawiono pojęcie MŚP, ich cechy i rolę w gospodarce. Omawiając zagadnienie konkurencyjności, zdefiniowano to pojęcie, określono czynniki wpływające na poziom konkurencyjności i pokazano specyfikę MŚP w kontekście konkurencyjności. Następnie omówiono otoczenie finansowe przedsiębiorstwa – definicję tego pojęcia, jego typologię, instrumenty tworzące otoczenie finansowe.

Rozdziały od drugiego do czwartego poświęcone są omówieniu poszczególnych instrumentów z otoczenia finansowego MŚP pod kątem wpływu na poziom ich konkurencyjności. Do analizy przeprowadzonej w tych rozdziałach wykorzystano:

- cechy charakterystyczne instrumentów z otoczenia finansowego MŚP,
- wyniki badań, dane statystyczne poświęcone związkom MŚP z instrumentami z ich otoczenia finansowego,

- stopień wykorzystania poszczególnych instrumentów przez MŚP,
- ofertę rynkową poszczególnych instrumentów skierowaną do MŚP.

Rozdziały drugi i trzeci obejmują instrumenty będące źródłami finansowania MŚP oraz ubezpieczenia gospodarcze. W rozdziale trzecim oddzielnie omówiono dotacje budżetowe i dotacje z UE z uwagi na ich specyfikę, wiele cech wspólnych oraz różnice w stosunku do pozostałych źródeł finansowania z otoczenia finansowego. Rozdział czwarty poświęcony jest obciążeniom publicznoprawnym.

Rozdziały piąty i szósty to część empiryczna pracy – zawierają metodę, opis i wyniki badań własnych oraz modele określające wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność MŚP. Rozdział piąty przedstawia zrealizowane badanie własne, wyniki tego badania, wnioski i opracowane na jego podstawie modele empiryczne dotyczące wpływu otoczenia finansowego na konkurencyjność MŚP.

Rozdział szósty prezentuje ocenę teoretyczną wpływu otoczenia finansowego na konkurencyjność MŚP oraz stworzony na jej podstawie model teoretyczny³. Ocena ta i model zostały stworzone na podstawie analizy zawartej w rozdziałach od drugiego do czwartego. W rozdziale tym również dokonano porównania modeli empirycznych z modelem teoretycznym.

³ Użyto słowa „teoretyczny” w celu odróżnienia od analizy i modelu empirycznego opartego na badaniach własnych. Należy mieć jednak na uwadze, że analiza i model opierają się na wielu kryteriach o charakterze teoretycznym i praktycznym.

Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw oraz ich otoczenie finansowe

1.1. Pojęcie, cechy i rola małych i średnich przedsiębiorstw

1.1.1. Definicja małych i średnich przedsiębiorstw

W polskiej i zagranicznej literaturze dotyczącej problematyki związanej z małymi i średnimi przedsiębiorstwami podkreśla się trudność zdefiniowania tej kategorii podmiotów gospodarczych. Nie istnieje uniwersalna, powszechnie akceptowana definicja małego czy średniego przedsiębiorstwa, gdyż takich definicji można przytoczyć bardzo wiele¹. W związku z tym nie ma podstaw do jednoznacznego wyodrębnienia tych podmiotów na płaszczyźnie gospodarczej.

Łączne traktowanie małych i średnich przedsiębiorstw w większości krajów świadczy o wielu wspólnych cechach tych dwóch grup podmiotów, ale także o istotnych różnicach w stosunku do dużych przedsiębiorstw. Potraktowanie ich jako przedsiębiorstwa niebędące zdecydowanie dużymi pokazuje niemożliwość

¹ A. Herman i B. Wójcik stwierdzają, że przyczyną takiego stanu jest różnorodność i ciągły rozwój tego sektora gospodarki, dlatego żadne kryteria nie są dostatecznie precyzyjne. Poza tym poszczególne definicje zależą od szczególnych potrzeb, dla których są tworzone, oraz kontekstu, w jakim są używane. A. Herman, B. Wójcik, *Small business as tool of development in the former eastern bloc*, 22 International Small Business Congress, Tel Aviv 1995. Por. także: K.J. Gantzel, *Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmungen*, „Abhandlungen zur Mittelstandsforschung”, Köln-Opladen 1962, nr 4, s. 293 i n.; R. Krisam, *Der Mittelstand im hochindustrialisierten Wirtschaftsraum*, [w:] Forschungsberichte des Landes Nordrhein–Westfalen, Köln-Opladen 1965, nr 1538, s. 25 i n.; K. Poznańska, *Uwarunkowania innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Warszawa 1998, s. 11.

określenia zakresu małych i średnich przedsiębiorstw. Kategoria tych podmiotów ma zawsze charakter subiektywny, zależy w głównej mierze od rozmiaru narodowego rynku. Nie ma racjonalnych przesłanek do arbitralnego określenia kryteriów odróżniających poszczególne grupy przedsiębiorstw².

Wielkość (rozmiar) przedsiębiorstwa jest kategorią ilościową. Jednak zmiany wielkości prowadzą do przemian jakościowych. Dopiero suma (wypadkowa) jednych i drugich wpływa na zmiany wyników, zachowania, roli poszczególnych przedsiębiorstw. W efekcie mamy do czynienia z:

- problemem doboru kryteriów – ich liczby, struktury (ilościowe/jakościowe) i konfiguracji,
- kwestią mierników (w przypadku kryteriów ilościowych) i sposobów ocen (w przypadku kryteriów jakościowych),
- problemem określenia progów/pułapów (kryteria ilościowe) i granic (punktów krytycznych), których przekroczenie powoduje zmianę zakwalifikowania przedsiębiorstwa do innej klasy wielkości³.

Mając powyższe na uwadze, do wyodrębnienia MŚP wykorzystuje się kryteria ilościowe, jakościowe lub oba rodzaje jednocześnie.

Kryteria ilościowe są stosowane przy formalnym definiowaniu sektora małych i średnich przedsiębiorstw na potrzeby różnych dziedzin, np. statystyki, rachunkowości, pomocy publicznej. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest ich mierzalność, w przeciwieństwie do kryteriów jakościowych. Wśród najczęściej wykorzystywanych kryteriów ilościowych należy wyróżnić liczbę osób zatrudnionych w MŚP, wielkość rocznego obrotu oraz wartość majątku przedsiębiorstwa, czyli sumę aktywów.

Cechy jakościowe odnoszą się do istoty samego przedsiębiorstwa. Są niemierzalne lub trudno mierzalne, ale pokazują, w jaki sposób się przedsiębiorstwa charakteryzuje i wyróżnia. Kryteria te wyodrębniają kluczowe czynniki dla przedsiębiorstw z sektora MŚP. Zwracają one uwagę na strukturę przedsiębiorstwa, cechy jego właściciela i samego przedsiębiorstwa, sposób finansowania, niezależność, formę prawną.

Przechodząc do formalnych, obowiązujących prawnie definicji małych i średnich przedsiębiorstw, należy przede wszystkim zaznaczyć, że zostały one utworzone na potrzeby polityki prowadzonej przez Unię Europejską. Kierując swoje działania do tych przedsiębiorstw, UE jednocześnie definiuje adresatów własnych działań. Uregulowania UE w tej materii odnoszą się do wszystkich krajów członkowskich, dlatego również definicje MŚP obowiązujące w Polsce

² M. Kococińska, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w okresie transformacji gospodarki polskiej*, Zeszyty Naukowe – Seria II, Poznań 1993, s. 41.

³ P. Dominiak, *Sektor MŚP we współczesnej gospodarce*, Warszawa 2005, s. 27.

najczęściej są wzorowane i odpowiadają określonym we Wspólnocie. Z tego powodu definicje w Polsce i UE zostaną omówione łącznie.

W UE normy określające małe i średnie przedsiębiorstwa w celu zapewnienia unifikacji przepisów we Wspólnocie pojawiły się w 1989 r. Do 1998 r. obowiązywały założenia wynikające z dokumentów Komisji EWG sporządzonych w 1989 r., w których stwierdzono, że „(...) MŚP mogą mieć nie więcej niż 500 zatrudnionych i nakłady kapitałowe netto najwyżej 75 mln EUR. Poza tym nie więcej niż jedną trzecią swojego kapitału mogą otrzymać od dużych przedsiębiorstw”⁴.

Zasady te zostały zmienione oraz bardziej szczegółowo określone rekomendacją Komisji Europejskiej 96/280/WE z dnia 3 kwietnia 1996 r. w sprawie definicji małych i średnich przedsiębiorstw (Dz. Urz. WE L 107 z 30.04.1996, s. 4), która zaczęła obowiązywać od 1998 r. Właśnie na podstawie tej rekomendacji powstała pierwsza, obowiązująca w Polsce od 2001 r., definicja małych i średnich przedsiębiorstw. Stało się tak wraz z uchwaleniem ustawy z dnia 19 listopada 1999 r. – Prawo działalności gospodarczej (Dz. U. Nr 101 poz. 1178 z późn. zm.). W artykule 54 tej ustawy zdefiniowano małe, zaś w art. 55 – średnie przedsiębiorstwa. Definicja ta odpowiada wcześniej zaprezentowanej identyfikacji MŚP w Unii Europejskiej, przy czym w polskiej regulacji w ogóle nie przyjęto definicji mikroprzedsiębiorstw. Sposób zdefiniowania MŚP według rekomendacji Komisji Europejskiej z dnia 3 kwietnia 1996 r. oraz zgodnie z ustawą z dnia 19 listopada 1999 r. – Prawo działalności gospodarczej przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Sektor MŚP według rekomendacji Komisji Europejskiej z dnia 3 kwietnia 1996 r. oraz zgodnie z ustawą z dnia 19 listopada 1999 r. – Prawo działalności gospodarczej

<i>Kryteria</i>	<i>Mikroprzedsiębiorstwa</i>	<i>Małe przedsiębiorstwa</i>	<i>Średnie przedsiębiorstwa</i>
Maksymalne zatrudnienie	10	50	250
Maksymalny roczny obrót	–	7 mln euro	40 mln euro
Maksymalna wysokość rocznego zestawienia wszystkich aktywów	–	5 mln euro	27 mln euro
Maksymalny procent własności albo prawa głosu, skupionych w jednym ręku, lub wspólnej własności	–	25%	25%

Źródło: rekomendacja Komisji Europejskiej 96/280/WE z dnia 3 kwietnia 1996 r.

Zgodnie z rekomendacją, przedsiębiorstwo może być zaliczone do MŚP, gdy spełnia kryterium zatrudnienia i niezależności (w dwóch przypadkach może ono

⁴ Kommission der EG: *Unternehmer in Europa. Ein Handbuch für kleine und mittlere Unternehmen Deutschland*, Brussels-Luxemburg 1989, s. 3.

być przekroczone) oraz co najmniej jedno z dwóch pozostałych dotyczących rocznego obrotu i wartości aktywów.

Kolejny, zmieniony sposób definiowania MŚP w UE nastąpił wraz z uchwaleniem rekomendacji Komisji Europejskiej 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. w sprawie definicji mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw (Dz. Urz. UE L 124 z 20.05.2003, s. 36) (zastąpiła ona rekomendację Komisji Europejskiej 96/280/WE z dnia 3 kwietnia 1996 r.). Rekomendacja ta została wdrożona przez Komisję Europejską w drodze rozporządzenia Komisji (WE) nr 364/2004 z dnia 25 lutego 2004 r. zmieniającego rozporządzenie (WE) nr 70/2001 i rozszerzającego jego zakres w celu włączenia pomocy dla badań i rozwoju (Dz. Urz. UE L 63 z 28.02.2004, s. 22; Dz. Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 8, t. 3, s. 64) i obowiązywała bezpośrednio na obszarze wszystkich państw członkowskich UE od 1 stycznia 2005 r. Następnie od 29 września 2008 r. definicja ta została uregulowana w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. uznającym niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu (Dz. Urz. UE L 214 z 9.08.2008, s. 3) (tabela 2). Definicję wzorowaną na powyższej unijnej wprowadzono w Polsce w ustawie z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tekst jedn.: Dz. U. z 2010 r. Nr 220, poz. 1447 z późn. zm.). Obowiązuje ona formalnie w Polsce od 1 stycznia 2005 r.

Tabela 2. Definicja małych i średnich przedsiębiorstw według rozporządzenia Komisji Wspólnoty Europejskiej 800/2008

<i>Kryteria</i>	<i>Mikroprzedsiębiorstwa</i>	<i>Małe przedsiębiorstwa</i>	<i>Średnie przedsiębiorstwa</i>
Maksymalne zatrudnienie	9	49	249
Maksymalny roczny obrót	2 mln euro	10 mln euro	50 mln euro
Maksymalna wysokość rocznego zestawienia wszystkich aktywów	2 mln euro	10 mln euro	43 mln euro
Powiązania	• przedsiębiorstwo niezależne (samodzielne) • przedsiębiorstwo partnerskie • przedsiębiorstwo związane		

Źródło: rozporządzenie Komisji Wspólnoty Europejskiej nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r.

Nowa definicja małego i średniego przedsiębiorcy wprowadza kilka istotnych zmian. Po pierwsze, poszerza kategorie o mikroprzedsiębiorstwa, tzn. takie, które zatrudniają mniej niż 10 pracowników i których roczny obrót i/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 2 mln euro. Ponadto, w celu obliczania danych dotyczących poziomu zatrudnienia oraz danych finansowych, rozróżnia przedsiębiorstwa: niezależne, partnerskie i związane⁵.

⁵ Definicje i znaczenie przedsiębiorstw niezależnych, partnerskich i związanych podane są w rozporządzeniu Komisji Wspólnoty Europejskiej nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r.

Istotne znaczenie z punktu widzenia tematyki pracy ma podział przedsiębiorstw stosowany w badaniach statystycznych. Przedsiębiorstwa są wyodrębniane w opracowaniach dotyczących tego sektora prowadzonych przez GUS – za kryterium przyjmuje się jedynie liczbę pracujących. Pogrupowano je w następujący sposób:

- małe przedsiębiorstwa: jednostki o liczbie pracujących do 49 osób (z wyodrębnieniem mikroprzedsiębiorstw – do 9 osób pracujących),
- średnie przedsiębiorstwa: jednostki o liczbie pracujących 50–249 osób,
- duże przedsiębiorstwa: jednostki o liczbie pracujących powyżej 249 osób.

Definicja niewielkich podmiotów na potrzeby badań statystycznych jest dostosowana do powszechnie obowiązującej definicji MŚP w Polsce, wynikającej z prawa działalności gospodarczej. Taka definicja jest nadal stosowana w badaniach statystycznych i naukowych prowadzonych przez GUS, ale również przez inne podmioty, np. Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Dane o obecnym stanie sektora MŚP oparte są na powyższym podziale przedsiębiorstw.

Podstawowym kryterium podziału przedsiębiorstw ze względu na wielkość jest poziom zatrudnienia. Małe i średnie przedsiębiorstwa są wydzielane z ogółu przedsiębiorstw głównie na podstawie tego kryterium, jest ono również decydujące dla podziału MŚP na mikro-, małe i średnie podmioty.

Mając tę prawidłowość na względzie, również w niniejszej pracy za mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa przyjęto podmioty spełniające warunki określone w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 800/2008 oraz w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej.

Podział MŚP ze względu na kryterium zatrudnienia jest uzasadniony z następujących powodów:

- zatrudnienie jest prostym, łatwym do ustalenia kryterium,
- zatrudnienie jest kryterium najłatwiej mierzalnym,
- zostanie zapewniona porównywalność pomiędzy badaniami przeprowadzonymi w ramach niniejszej pracy a wynikami badań MŚP prowadzonymi przez inne instytucje czy osoby.

Należy mieć również na względzie ograniczenia zastosowania tego kryterium. Nie idzie ono w parze z postępem technologicznym, nie przekłada się również na rozwój przedsiębiorstwa. Pomimo ograniczeń jest najpowszechniej stosowanym kryterium wyodrębnienia MŚP.

1.1.2. Cechy małych i średnich przedsiębiorstw

Kluczowe znaczenie dla zrozumienia istoty niewielkich przedsiębiorstw, ich specyfiki i sposobów zachowania ma omówienie cech jakościowych małych i średnich przedsiębiorstw. Powszechnie w literaturze przedmiotu przyjmuje się, że istnieje katalog cech właściwych tylko MŚP. Opiera on się na poglądzie,

że zasadnicza różnica pomiędzy różnymi klasami wielkości przedsiębiorstw tkwi w sposobie kierowania przedsiębiorstwem, stosunkach wewnętrznych i relacjach z otoczeniem. Przesądzą o tym fizyczne rozmiary przedsiębiorstwa, fakt sprawowania funkcji kierowniczych przez właścicieli oraz pozycja rynkowa⁶. Dla określenia cech jakościowych należy spojrzeć na przedsiębiorstwo „od wewnątrz”, biorąc pod uwagę jego niemierzalne cechy bądź cechy osób z nim bezpośrednio związanych.

Podstawowa cecha jakościowa MŚP związana jest z osobą przedsiębiorcy – właściciela małego czy średniego przedsiębiorstwa, dotyczy zaś jego osobowości, charyzmy, zaangażowania w przedsiębiorstwo, poczucia sprawiedliwości, skłonności do ponoszenia ryzyka, zdolności do skupiania ludzi wokół swoich pomysłów i idei.

W MŚP podstawowe znaczenie przypisuje się potencjałowi zarządzania, przez który rozumie się przyjęte wartości przedsiębiorstwa, jego cele i strategię rozwoju, jego umiejętności dostosowywania się do zmian występujących na rynku, a więc przedsiębiorczość i innowacyjność⁷. Tworzeniem i rozwojem tego potencjału w MŚP zajmuje się przede wszystkim właściciel, gdyż traktujemy je głównie jako przedsiębiorstwa prywatne. Analiza powyższych cech przedsiębiorcy może wskazać, czy możemy mówić o małym bądź średnim przedsiębiorstwie. Jest, tak gdy:

- przedsiębiorstwo zostało „stworzone” i określone przez właściciela, rozwija się dzięki niemu, jest częścią jego życia, jego osobistej sytuacji, w związku z czym cechy osobiste właściciela, takie jak zdrowie, wiek, sytuacja rodzinna wpływają na funkcjonowanie przedsiębiorstwa,
- właściciel jest związany przez całe życie ze swoim przedsiębiorstwem, nie może być zastąpiony, przez co podejmuje decyzje samodzielnie i ponosi pełną odpowiedzialność za swoje postępowanie,
- los właściciela i jego przedsiębiorstwa są ściśle ze sobą skorelowane, ewentualna strata przedsiębiorstwa powoduje straty osobiste i rodzinne.

Właściciel kreuje swoje przedsiębiorstwo – codziennie, aktywnie, intensywnie oddziałuje na wszelkie jego funkcje, wpływa na każdą decyzję, kształtuje stosunki z pracownikami. Osobowość właściciela przedsiębiorcy kreuje małe i średnie przedsiębiorstwo.

Właściciel MŚP powinien cechować się przedsiębiorczością – inicjatywą i pomysłowością, zapewniającą przedsiębiorstwu sukces na rynku. Przedsiębiorczość to cecha osobowości, skłonność, zdolność do przejawiania ducha

⁶ K. Safin (red.), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, Wrocław 2008, s. 37.

⁷ W. Gabrusewicz, *Znaczenie potencjału zarządzania w rozwoju przedsiębiorstw przemysłu drobnego* [w:] *Rozwój przemysłu drobnego w warunkach gospodarki rynkowej. Materiały pokonferencyjne pod redakcją Ewy Bittnerowej*, Poznań-Biedrusko 1993, s. 51.

inicjatywy i zaradności oraz proces podejmowania wszechstronnych działań związanych z przystosowaniem się do reguł i wymogów gospodarki rynkowej⁸.

Przedstawione rozważania uzasadniają pogląd, że przede wszystkim osobista odpowiedzialność i gotowość do ryzyka, jak i osobiste zaangażowanie właściciela małego lub średniego przedsiębiorstwa stanowią podstawowe cechy charakteryzujące te podmioty⁹.

Kolejną istotną cechą jakościową MŚP, powiązaną w dużym stopniu z poprzednią, jest samodzielność ekonomiczna i prawna właściciela przedsiębiorstwa. Rozumie się przez nią taki stan, w którym właściciel – opierając się na prawie własności – może *de iure* i *de facto* wprowadzić w życie swoją inicjatywę i w którym na własne ryzyko pełni on wszystkie rozstrzygające funkcje kierownicze i zarządzające, niezależnie od woli i kontroli osób trzecich¹⁰.

Omawiana cecha jest uważana za najważniejszą przez właścicieli MŚP. Taką samodzielność decyzyjną daje tylko prowadzenie działalności gospodarczej, w której właściciel osobiście pracuje w przedsiębiorstwie i w którą jest w pełni zaangażowany. Dlatego cecha ta jest głównym motywem zakładania przedsiębiorstw. Uniezależnienie od innych podmiotów oraz skupienie decyzji w swoim ręku pozwalają właścicielowi w pełni zaangażować się (swoją czas, kapitały, wiedzę, umiejętności) w prowadzenie przedsiębiorstwa, zapewnienie mu przetrwania, utrzymania i rozwoju na rynku. Właściciel ma wówczas świadomość, że wszystkie działania w przedsiębiorstwie zależą od niego. Sukces związany z prowadzeniem przedsiębiorstwa jest źródłem satysfakcji, samorealizacji, korzyści finansowych dla samego właściciela, jego rodziny, jak i pracowników. Jednocześnie niepowodzenie przy jego prowadzeniu to strata osobista i ekonomiczna dla właściciela i jego rodziny.

Następną cechą MŚP jest jego specyficzna gospodarka finansowa. Chodzi przede wszystkim o sposób finansowania bieżącej działalności i rozwoju. Postawa właściciela MŚP wobec kapitału własnego i obcego jest odmienna – kapitał własny jest preferowany, zaś do kapitału obcego podchodzi on z niechęcią i lękiem. Dlatego też podstawowym źródłem finansowania MŚP są kapitały własne.

Powyższe podejście wyjaśnia mentalność kredytowa właściciela MŚP¹¹. Główną przyczyną pomijania kapitału obcego jest silne dążenie właściciela do utrzymania swojej prawnej i ekonomicznej samodzielności. Korzystanie z kapitału obcego, a w szczególności uzależnienie się od niego, może prowa-

⁸ G. Sobczyk, *Strategie konkurencji małych i średnich przedsiębiorstw*, Lublin 2006, s. 18. Szerzej na temat przedsiębiorczości: B. Glinka, *Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce*, Warszawa 2008; B. Glinka, S. Gudkova, *Przedsiębiorczość*, Warszawa 2011.

⁹ A. Bielawska, *Podatek dochodowy w sterowaniu działalnością inwestycyjną małych i średnich przedsiębiorstw*, Szczecin 1993, s. 29.

¹⁰ T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Warszawa – Poznań 2001, s. 16.

¹¹ Szerzej na ten temat: *ibidem*, s. 51 i n.

dzić do ograniczenia, całkowitej utraty samodzielności, a nawet bankructwa przedsiębiorstwa. Takie podejście właściciela MŚP wynika z negatywnych konsekwencji korzystania z kapitału obcego dla niewielkiego przedsiębiorstwa i jego właściciela, wśród których należy wymienić:

- konieczność poniesienia kosztów (oprocentowanie) na obsługę kapitału obcego,
- dostosowanie własnej polityki finansowej do spłaty kapitału obcego,
- ujawnienie pożyczkodawcy sytuacji finansowej i planów działalności,
- obowiązek terminowego zwrotu kapitału.

Powyższe wymogi – utrudnienia i zobowiązania finansowe powstałe na skutek korzystania z kapitału obcego – w konsekwencji oznaczają ryzyko ograniczenia samodzielności właściciela MŚP.

Kluczowe znaczenie w omawianej sytuacji ma system wartości właściciela MŚP – utrzymanie pełnej niezależności i samodzielności decyzyjnej stanowi dla niego wyższą wartość niż korzystanie z kapitału obcego w celu rozwoju przedsiębiorstwa, poprawy sytuacji finansowej, a nawet uratowania przed upadkiem. Właściciel MŚP za wszelką cenę dąży do prowadzenia gospodarki finansowej przedsiębiorstwa w oparciu o kapitał własny, nawet jeśli nie jest to działanie racjonalne.

Specyfika gospodarki finansowej MŚP polega również na utrudnionym dostępie tych przedsiębiorstw do kapitału obcego. Trudny dostęp wynika z następujących powodów:

- wymogi skorzystania z danego źródła finansowania, np. emisja papierów wartościowych na giełdzie,
- warunki stawiane przez dostawcę kapitału, dotyczące m.in. zabezpieczenia spłaty kapitału, kosztów pozyskania kapitału,
- wysokie ryzyko przyznawania wsparcia finansowego MŚP, szczególnie najmniejszym podmiotom i nowo utworzonym, ze względu na duży odsetek upadłości tych przedsiębiorstw.

Niewielkim podmiotom, napotykającym barierę zdobycia zewnętrznego finansowania, pozostaje finansowanie działalności głównie środkami własnymi.

Kolejną cechą MŚP jest charakterystyczna struktura organizacyjna. Zależy ona od wielkości przedsiębiorstwa; ogólnie rzecz biorąc, u MŚP jest ona prosta, przejrzysta i elastyczna. W najmniejszych podmiotach (najczęściej do 10 pracowników) praktycznie nie ma podziału pracy. Główną rolę odgrywa właściciel, który wszystkim kieruje. W miarę wzrostu rozmiarów przedsiębiorstwa struktura staje się bardziej „rozwinęta”, ale zawsze większą rolę odgrywa sam właściciel niż formalne zależności. Istnieje jedno centrum decyzyjne skupione wokół właściciela, co eliminuje konflikt celów i interesów. Ma miejsce szybka i bezpośrednia komunikacja oraz efektywny przepływ informacji. W konse-

kwencji sposób kształtowania struktury organizacyjnej daje MŚP mobilność, elastyczność, zdolność do szybkiej zmiany profilu działalności gospodarczej, możliwość przystosowania się do zmiennych warunków rynkowych oraz przyjmowania nowych rozwiązań organizacyjnych¹².

Kolejna cecha MŚP dotyczy ich formy prawnej. MŚP mogą przyjąć dowolną formę prawną, jednak zdecydowana większość z nich ma formę podmiotu nieposiadającego osobowości prawnej. MŚP w postaci spółek kapitałowych występują rzadko. Przeważa własność jednoosobowa lub spółka osobowa, sektor ten składa się z zakładów osób fizycznych. Oznacza to, że MŚP przyjmują najprostsze formy organizacyjne z punktu widzenia założenia i późniejszego działania przedsiębiorstwa, niewymagające tworzenia wewnętrznych struktur, oznaczające pełnię władzy i odpowiedzialności po stronie właściciela. Jednocześnie dają one możliwość korzystania z preferencyjnych rozwiązań np. w podatkach, rachunkowości, ubezpieczeniach społecznych, właśnie dla nich przewidzianych.

1.1.3. Rola małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce

Wcześniejsza analiza pozwala stwierdzić, że MŚP najszybciej spośród przedsiębiorstw przystosowują się do zmieniającego się otoczenia oraz zmiennych warunków rynkowych, mają możliwość przeprowadzenia szybkich zmian profilu działalności gospodarczej, cechują się mobilnością i elastycznością. Stanowią fundament stabilnego rozwoju oraz kształtowania się klasy średniej w społeczeństwie, najsukuteczniej potrafią też wchodzić w tzw. nisze rynkowe i błyskawicznie przystosowywać się do gustów konsumenckich. Dlatego istotne jest określenie faktycznej roli tej grupy przedsiębiorstw w gospodarce.

Znaczenie MŚP w polskiej gospodarce można określić, badając następujące wskaźniki:

- liczba aktywnie działających MŚP,
- udział MŚP w tworzeniu PKB,
- udział MŚP w wielkości zatrudnienia,
- udział MŚP w eksporcie,
- zakres inwestycji prowadzonych przez MŚP,
- poziom innowacyjności MŚP.

Informacje na temat kształtowania się tych wskaźników w latach 1996–2010 znajdują się w *Raportach o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*¹³. Analiza tych wskaźników pokazuje tendencje rozwojowe zachodzące

¹² R. Wolański, *Opodatkowanie małych i średnich przedsiębiorstw*, Warszawa 2002, s. 21.

¹³ *Raporty o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach od 1996/1997 do 2010/2011*, Warszawa 1998–2012.

wśród MŚP i pozwala przedstawić następujące wnioski związane z rolą MŚP w polskiej gospodarce:

- a) Małe i średnie przedsiębiorstwa mają istotne znaczenie dla poziomu rozwoju gospodarczego. Na koniec 2010 r. aktywnie funkcjonowało w Polsce 1 726 663 przedsiębiorstw, z czego 99,8% stanowiły małe i średnie – są one zatem najliczniejszą grupą podmiotów w gospodarce. Ich znaczenie potwierdzone jest między innymi udziałem tego sektora w wytworzonym PKB (w 2009 r. udział ten wyniósł 47,6%), wskaźnikiem określającym wielkość zatrudnienia (w 2010 r. w MŚP było zatrudnionych 68,3% wszystkich pracowników), udziałem w poniesionych inwestycjach (w 2010 r. udział ten wyniósł 50,2%). Małe i średnie przedsiębiorstwa działają głównie na rynku krajowym – pomimo to ich udział w eksporcie przedsiębiorstw w 2010 r. wyniósł 26,3%. Duże znaczenie tego sektora dla gospodarki w Polsce podkreśla się również w literaturze poświęconej małym i średnim przedsiębiorstwom¹⁴.
- a) Rola MŚP w polskiej gospodarce wzrosła w latach 1996–2009. Udział MŚP w tworzeniu PKB wzrósł o 7,6%, w liczbie pracujących o 9,6%, w eksporcie o 4,5%, zaś w inwestycjach o 13,1%. Należy jednak podkreślić, że wzrost tej roli jest widoczny głównie w latach 1996–2000 i 2006–2007 – wówczas nastąpiły przyrosty powyższych wskaźników. Natomiast w okresie 2000–2005 wskaźniki te dla MŚP obniżyły się – udział w tworzeniu PKB o 1,6%, w eksporcie o 3,2%, zaś w inwestycjach o 6,1%. Wzrósł jedynie udział MŚP w liczbie pracujących.
- b) Przy określaniu roli MŚP w gospodarce szczególne znaczenie należy przypisać prowadzonym inwestycjom. W latach 1996–2010 przedsiębiorstwa z tego sektora przeznaczyły na realizację inwestycji ponad 723 mld zł i osiągnęły 47-procentowy udział w inwestycjach ogółu przedsiębiorstw. Postawa MŚP wobec działań inwestycyjnych potwierdza znaczenie tego sektora w gospo-

¹⁴ P. Dominiak, *Sektor MSP...*, s. 65 i n.; G. Sobczyk, *Strategie konkurencji ...*, s. 29–46; R. Wolański, *Czynniki wpływające na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw na tle dużych firm* [w:] *Tendencje innowacyjnego rozwoju polskich przedsiębiorstw*, pod red. E. Okoń-Horodyńskiej i A. Zachorowskiej-Mazurkiewicz, Warszawa 2008, s. 147–167; R. Wolański, *Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w polskiej gospodarce – zmiany, tendencje, prognoza* [w:] *Strategie zarządzania mikro- i małymi przedsiębiorstwami*, pod red. A. Bielawskiej i A. Szopy, Zeszyt Naukowy nr 585, Szczecin 2010, s. 423–431; R. Wolański, *Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw dźwignią rozwoju lokalnego i regionalnego* [w:] *Rozwój lokalny i regionalny po wejściu Polski do Unii Europejskiej*, pod red. A. Barcik i R. Barcika, t. 1, Bielsko-Biała 2006, s. 148–162; R. Wolański, *Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw – postęp czy stagnacja* [w:] *Koniunktura gospodarcza a reakcje podmiotów gospodarujących*, pod red. J. Czech-Rogosz, Katowice 2009, s. 223–237; R. Wolański, *Zakres i efektywność prowadzonych inwestycji w małych i średnich przedsiębiorstwach* [w:] *Uwarunkowania i prawidłowości gospodarcze wywierające wpływ na efektywność funkcjonowania przedsiębiorstw*, pod red. T. Dudycza, Wrocław 2008, s. 121–128.

darce. Zmienna dynamika przyrostu inwestycji wskazuje, że na zachowanie MŚP w dużym stopniu wpływa sytuacja gospodarcza w kraju – przy poprawie koniunktury znacznie rosną wydatki inwestycyjne, zaś pogorszenie koniunktury oznacza ich spadek.

- c) Na podkreślenie zasługuje słaba pozycja niewielkich podmiotów w zakresie prowadzonych działań innowacyjnych¹⁵. Ten fakt ma duże znaczenie, gdyż innowacje są uznawane za podstawowy warunek utrzymania i wzmocnienia pozycji przedsiębiorstwa na rynku, a w konsekwencji jego roli w gospodarce.

1.2. Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw

1.2.1. Pojęcie konkurencyjności przedsiębiorstw

Zdefiniowanie pojęcia konkurencyjności nastrocza wiele problemów. Nie jest to cecha absolutna, czyli taka, którą można byłoby określić bez odniesienia do innych obiektów czy systemów. W zależności od tego, w jakim kontekście używa się tego pojęcia, nabiera ono innego znaczenia. Konkurencyjność¹⁶ jest pojęciem nieostrym, relatywnym, przybierającym różną postać uwarunkowaną cechami, jakimi dysponują podmioty w określonym miejscu i czasie¹⁷.

Konkurencyjność jest cechą relatywną, a więc taką, której istnienie zakłada występowanie relacji łączącej dany obiekt (pracownika, przedsiębiorstwo, gałąź przemysłu czy gospodarkę narodową) z jakimś innym obiektem¹⁸. Mówiąc o konkurencyjności określonego poziomu lub precyzyjniej – obiektu lokowanego na określonym poziomie, mamy zawsze na myśli to, czy jest tak

¹⁵ Poziom innowacyjności MŚP określono na podstawie: Raporty: *Innowacyjność 2010, Innowacyjność 2008, Innowacyjność 2006*, Warszawa 2008-12, *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2004-06, 2006-08, 2008-10*, Warszawa 2008-12. Taki wniosek również uzyskano na podstawie analizy bibliometrycznej: K. Klincewicz, *Polska innowacyjność. Analiza bibliometryczna*, Warszawa 2008, s. 73–76, 199–204. Szerzej na temat innowacji w MŚP: R. Wolański, *Wiedza i innowacje w małych i średnich przedsiębiorstwach – postęp czy stagnacja?* [w:] *Innowacje w rozwoju gospodarki i przedsiębiorstw: siły i motoryczne i bariery*, pod red. E. Okoń-Horodyńskiej i A. Zachorowskiej-Mazurkiewicz, Warszawa 2007, s. 233–250.

¹⁶ Na temat pochodzenia pojęcia konkurencyjności, jego ewolucji, rozumienia: A. Nehring (red.), *Rozwój i konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Kraków 2007, s. 32–36.

¹⁷ A. Rogut (red.), *Potencjał polskich MSP w zakresie absorbowania korzyści integracyjnych*, Łódź 2008, s. 61.

¹⁸ M. Gorynia, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – próba konceptualizacji i operacjonalizacji* [w:] *Strategia przedsiębiorstw w warunkach konkurencji międzynarodowej*, Zeszyty Naukowe, seria I, z. 266, Poznań 1998, s. 10.

samo, bardziej czy mniej konkurencyjny w stosunku do innych obiektów, które stanowią punkt odniesienia¹⁹.

Konkurencyjność jest jedną z właściwości charakteryzujących każde przedsiębiorstwo. O konkurencyjności można mówić tylko wówczas, gdy istnieje mechanizm konkurencji, który powoduje naturalną potrzebę oddziaływania na konsumenta, nakłaniania go do zakupu oferowanych towarów czy świadczonych usług²⁰.

Konkurencja była od najdawniejszych czasów procesem, który towarzyszył rozwojowi ekonomicznemu; współcześnie jest uznawana za podstawowy imperatyw życia gospodarczego. W gospodarce rynkowej traktuje się ją jako podstawowy regulator alokacji wszystkich zasobów ekonomicznych, a konkurencyjność coraz częściej uważa się za parametr równie ważny jak efektywność czy rentowność²¹.

Konkurencja stanowi trwały element gospodarki rynkowej. Według T. Sztuckiego konkurencja to zespół działań, za pomocą których uczestnicy rynku, dążąc do realizacji swych interesów i osiągania zysków, przedstawiają nabywcom korzystniejsze od innych przedsiębiorstw oferty zakupu bardziej atrakcyjnych towarów i usług, sprzedawanych po dogodniejszych cenach i przy silnie oddziałującej promocji²². Natomiast M.E. Porter utożsamia konkurencję z rywalizacją między konkurentami, która polega na zdobyciu jak najlepszej pozycji, czy to za pomocą konkurencji cenowej, wojny reklamowej czy wprowadzania nowych wyrobów, zwiększonego zakresu obsługi klientów, gwarancji itp. Rywalizacja występuje wtedy, kiedy jeden lub więcej konkurentów albo podlegają naciskom sytuacji, albo widzą okazję do poprawienia własnej pozycji²³.

Zdolność przedsiębiorstwa do funkcjonowania na danym rynku w warunkach konkurencji jest istotą konkurencyjności. Termin ten używany jest powszechnie w odniesieniu do różnych rodzajów jednostek gospodarczych, sektorów, gospodarki narodowej, produktów, zasobów, zdolności, systemów zarządzania i ich cech, informacji, struktur, procedur, strategii²⁴.

Konkurencyjność można badać na różnych poziomach. Jedynie badanie konkurencyjności na poziomie globalnym jest niemożliwe ze względu na brak punktu odniesienia.

¹⁹ M. Gorynia, B. Jankowska, *Klasyfikacja międzynarodowa konkurencyjności i internacjonalizacja przedsiębiorstw*, Warszawa 2008, s. 55 i 56.

²⁰ H.G. Adamkiewicz, *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, Gdynia 1999, s. 49.

²¹ *Ibidem*, s. 64.

²² T. Sztucki, *Marketing przedsiębiorcy i menedżera*, Warszawa 1996, s. 30.

²³ M.E. Porter, *Strategia konkurencji, Metody analizy sektorów i konkurentów*, Warszawa 1998, s. 34.

²⁴ Z. Pierścioneł, *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Warszawa 2003, s. 164 i 165.

Wśród różnych poziomów największe znaczenie mają badania konkurencyjności przedsiębiorstw i konkurencyjności gospodarki narodowej. Przeprowadzone badania wskazują na ścisłą zależność pomiędzy tymi dwoma poziomami konkurencji. Autorzy formułują pogląd²⁵, że między czynnikami sprzyjającymi wzrostowi konkurencyjności gospodarki narodowej a działaniami przedsiębiorstw dążącymi do poprawy własnej konkurencyjności istnieje silna współzależność. Na sukces gospodarki wpływa to, co dzieje się w przedsiębiorstwach. W związku z tym istotny jest wpływ otoczenia na zachowania podmiotów gospodarczych, ponieważ to otoczenie kształtuje czynniki zewnętrzne konkurencyjności przedsiębiorstwa, mające wpływ na decyzje podejmowane wewnątrz, w szczególności na podejście do strategicznego działania, w którym konkurencyjność odgrywa rolę kluczową²⁶.

Konkurencyjność gospodarki opiera się na konkurencyjności przedsiębiorstw, a ta z kolei zależy od ilości i jakości zasobów, sposobu zarządzania nimi, infrastruktury gospodarczej, polityki ekonomicznej i innych tego typu czynników²⁷.

Konkurencję między przedsiębiorstwami należy uznać za najważniejszy przejaw zjawiska konkurencyjności²⁸. Przedsiębiorstwa stanowią główne ogniwo realnego gospodarowania. Od zachowania przedsiębiorstw w zdecydowanej mierze zależą stan, kierunki i tempo rozwoju gospodarek narodowych i poziom życia ludzi. To one implementują w ostatecznym rozrachunku większość efektów twórczej myśli, a często są jej inspiratorami i swoistymi „mecenasami” (poprzez finansowanie i/lub współfinansowanie badań, względnie ich podejmowanie w ramach własnych jednostek badawczych). Konkurencja między przedsiębiorstwami była i jest motorem rozwoju gospodarki rynkowej²⁹.

Konkurencyjność można uznać za jeden z celów przedsiębiorstwa. Do podstawowych celów przedsiębiorstwa można zaliczyć rentowność zainwestowanego kapitału własnego czy wzrost wartości rynkowej przedsiębiorstwa. Natomiast wśród celów wyższego rzędu można wymienić uznanie społeczne, satysfakcjonujący poziom samorealizacji właściciela, przetrwanie i rozwój przedsiębiorstwa.

²⁵ M. Lubiński, *Konkurencyjność gospodarki czy przedsiębiorstwa?*, Gospodarka Narodowa 1995, nr 6, s. 11; K. Zymonik, *Jakość a konkurencyjność w gospodarce narodowej*, Problemy jakości 1998, nr 1, s. 13; F. Chesnais, *Technical Cooperation Agreements between Firms*, STI-Review, no. 4; A. Nehring (red.), *Rozwój i konkurencyjność...*, s. 23.

²⁶ H.G. Adamkiewicz, *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw...*, s. 54.

²⁷ D. Hübner, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju*, Gospodarka Narodowa 1994, nr 3, s. 336.

²⁸ P. Krugman, *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, Foreign Affairs, 1994, No. 2; E. Skawińska (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Nowe podejście*, Warszawa – Poznań 2002, s. 71 i 72.

²⁹ M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Toruń 2005, s. 21 i 22.

Jednym z celów nadrzędnych przedsiębiorstwa jest dążenie do rozwoju, który realizuje się poprzez ekspansję lub/i dywersyfikację. Oba warianty wzrostu ściśle łączą się z dążeniem przedsiębiorstwa do wzrostu konkurencyjności. W związku z tym dążenie przedsiębiorstwa do wzrostu konkurencyjności należy uznać za cel podporządkowany rozwojowi przedsiębiorstwa i celowi wzrostu wartości rynkowej. Tym samym dążenie przedsiębiorstwa do wzrostu konkurencyjności jest środkiem służącym rozwojowi przedsiębiorstwa.

Jednocześnie można powiedzieć, że przedsiębiorstwo nakierowane na rozwój realizuje dążenie do wzrostu konkurencyjności. W tym kontekście rozwój przedsiębiorstwa jest ściśle związany z jego konkurencyjnością. Oba te cele należy więc uznać za równorzędne i wzajemnie przenikające się.

Wśród części składowych konkurencyjności przedsiębiorstwa można wyróżnić udział w rynku, znaczenie w gałęzi czy gospodarce, udział wpływów z eksportu we wpływach z obrotu, rentowność zainwestowanego kapitału. Realizacja tych celów pozwala przedsiębiorstwu utrzymać bądź zwiększyć własną konkurencyjność na rynku.

Na konkurencyjność przedsiębiorstwa należy również spojrzeć przez pryzmat wpływu otoczenia na poszczególne jego składowe. W tym kontekście konkurencyjność przedsiębiorstwa można rozumieć jako system składający się z następujących składowych:

- potencjał konkurencyjności,
- przewaga konkurencyjna,
- instrumenty konkurowania,
- pozycja konkurencyjna.

Wymienione powyżej cechy określają poziom (stan) konkurencyjności przedsiębiorstwa. Potencjał konkurencyjności to ogół zasobów materialnych i niematerialnych przedsiębiorstwa, niezbędnych do bycia konkurencyjnym na danym rynku³⁰. Ma on swoje źródło w uwarunkowaniach rynkowych i pozarynkowych, wewnętrznych – zależnych od przedsiębiorstwa oraz zewnętrznych – niezależnych od przedsiębiorstwa.

Przewaga konkurencyjna to efekt wykorzystania potencjału konkurencyjności w celu stworzenia atrakcyjnej oferty rynkowej i skutecznych instrumentów konkurowania³¹. Zależy ona od wielu czynników, dlatego można wymienić różne

³⁰ Szerzej na ten temat: W.J. Otta, *Strategia eksportowa producenta*, Poznań 1988, s. 93; B. Godziszewski, *Potencjał konkurencyjności przedsiębiorstwa jako źródło przewag konkurencyjnych i podstawa stosowania instrumentów konkurowania* [w:] *Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa*, pod red. M.J. Stankiewicza, Toruń 1999, s. 77–124.

³¹ Na temat rozumienia i źródeł przewagi konkurencyjnej: *STRATEGOR, Zarządzanie firmą. Strategie, struktury, tendencje, tożsamość*, Warszawa 1995, s. 68; C.K. Prahalad, G. Hamel, *The Core Competence of Corporation*, Harvard Business Review, May–June 1990; T.J. Peters,

jej rodzaje. Kluczowe znaczenie mają czynniki, które są źródłem tej przewagi dla przedsiębiorstwa. Przykładowo M.E. Porter wyszczególnia następujące źródła przewagi konkurencyjnej: wytwarzanie produktów najwyższej jakości, zdolność do osiągania niższych kosztów produkcji, wytwarzanie produktów o wyraźnej wartości użytkowej, oferowanie szerokiej gamy produktów³².

Pozycja konkurencyjna to osiągnięty przez przedsiębiorstwo wynik konkurowania na tle pozostałych konkurentów³³. Za miarę pozycji konkurencyjnej najczęściej przyjmuje się udział w rynku, liczbę obsługiwanych klientów, sytuację finansową przedsiębiorstwa, liczbę i rodzaj obsługiwanych rynków.

Konkurencyjność podmiotu gospodarczego w istotnym wymiarze jest kształtowana obecnie przez jego otoczenie. Ma ono wymiar zarówno makro-, jak i mikroekonomiczny i jest rozumiane jako dynamiczne zdarzenia i zjawiska wpływające na konkurencyjność przedsiębiorstwa, które nie są jednocześnie jego elementami składowymi³⁴.

Konkurencyjność, będąc jednym z najważniejszych czynników określających możliwości rozwojowe podmiotów gospodarczych, oznacza ich dążenie do realizacji swoich interesów poprzez korzystniejszą ofertę ceny, jakości, warunków dostawy, płatności i innych ważnych dla nabywcy elementów transakcji³⁵. W konsekwencji przez konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw należy rozumieć ich zdolność do utrzymania się na rynku i rozwoju w długim horyzoncie czasu, mimo presji innych podmiotów obsługujących ten sam rynek docelowy³⁶. Istotą konkurencyjności jest zaspokajanie potrzeb odbiorców przez przedsiębiorstwo w sposób bardziej skuteczny i efektywny niż czynią to jego rywale rynkowi³⁷.

Rozważania w tym podrozdziale pokazują, że pojęcie konkurencyjności jest dalekie od jednoznaczności. Jednakże na bazie tychże dociekań, mając świadom-

R.H. Waterman Jr, *In Search of Excellence. Lessons from Americas Best Run Companies*, New York 1982; S. Lachniewicz, *Wpływ naczelnej kadry kierowniczej na kształtowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa* [w:] L. Nieżurawski, *Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach konkurencji*, Olsztyn 2002, s. 158; M.E. Porter, *Competitive Advantage of Nations*, New York 1990, s. 74; K. Obłój, *Strategia organizacji. W poszukiwaniu trwałej przewagi konkurencyjnej*, Warszawa 1998, s. 67 i n.; D. Faulkner, C. Bowman, *Strategie konkurencji*, Warszawa 1996, s. 40 i n.; J. Kay, *Podstawy sukcesu firmy*, Warszawa 1996, s. 264 i n.

³² M.E. Porter, *Competitive Advantage of Nations*, New York 1990, s. 74.

³³ Na temat analizy pozycji konkurencyjnej: Z. Pięrcionek, *Strategia rozwoju firmy*, Warszawa 1996, s. 147 i n.; W.J. Otta, *Pozycja konkurencyjna polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych* [w:] *Problemy międzynarodowej współpracy gospodarczej*, Zeszyty Naukowe, nr 148, Poznań 1987.

³⁴ M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności w warunkach globalnych*, Toruń 2002, s. 86.

³⁵ W. Szczęsny, *Czy istnieje paradygmat wydatków publicznych?*, VII Kongres Ekonomistów Polskich, styczeń 2001, sesja III, Zeszyt 11, s. 5.

³⁶ G. Sobczyk, *Strategie konkurencji...*, s. 54.

³⁷ *Ibidem*, s. 52.

mość wielowymiarowości i wieloaspektowości tego pojęcia, można przyjąć, że konkurencyjność „idzie w parze” z efektywnością. Pomiędzy konkurencyjnością i efektywnością występuje silny związek. Konkurencyjność przedsiębiorstwa sprzyja efektywności, przedsiębiorstwa niekonkurencyjne są nieefektywne³⁸. Konkurencyjność przedsiębiorstwa to zdolność do efektywniejszego działania od konkurentów w długiej perspektywie czasowej. Źródłem efektywności jest uzyskanie trwałej przewagi konkurencyjnej. Zapewnia ona sprzedawcy długookresowy wzrost efektywności działania na rynku. Może zostać osiągnięta wtedy, gdy przedsiębiorstwo dysponuje lepszymi zasobami i umiejętnościami, które zapewniają mu długookresowy rozwój i które są trudne do skopiiowania³⁹.

1.2.2. Czynniki wpływające na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw

Dokładne zdefiniowanie głównych wyznaczników konkurencyjności przedsiębiorstwa stanowi poważną trudność. Można jednak przyjąć, że są one zbiorem powiązanych ze sobą cech, na których przedsiębiorstwo buduje swoją strategię konkurencyjną. W tym zbiorze znajdują się najczęściej takie cechy, jak: zdolność do systematycznego obniżania kosztów przy przynajmniej dotychczasowym poziomie uzyskiwanych wyników, perfekcja pod względem jakości, skuteczny system pobudzania innowacji, umiejętność zarządzania wiedzą i informacją, elastyczność struktury organizacyjnej, sprawność systemów informacyjno-komunikacyjnych, adekwatna w stosunku do potrzeb technologia, wyrazista i właściwie pojmowana przez pracowników kultura organizacyjna, zdolność odczytywania i wykorzystywania w praktyce korzystnych dla przedsiębiorstwa tendencji i zdarzeń w otoczeniu, wiedza, kreatywność, etyka, właściwie rozumiana odpowiedzialność wobec społeczeństwa i środowiska itp.⁴⁰ Trzeba pamiętać, że wskazanych cech konkurencyjności nie można uznać za jedyne, niepowtarzalne czy kompletne.

Należy stwierdzić, że konkurencyjność „realizuje się” na rynku⁴¹, jednakże jej efekty zależne są od całokształtu działalności przedsiębiorstwa. Stąd ważnym obszarem konkurencyjności jest nie tylko sfera rynku, ale i sfera kosztów. Dlatego każde przedsiębiorstwo powinno dążyć do takiego wykorzystania posiadanych zasobów, aby osiągnąć możliwe do uzyskania efekty działalności.

³⁸ M. Gorynia, B. Jankowska, *Klasyfikacja przedsiębiorstw...*, s. 71.

³⁹ D. Faulkner, C. Bowman, *Strategie...*, s. 40.

⁴⁰ J. Matejuk, *Budowa konkurencyjności przedsiębiorstw w okresie transformacji*, Warszawa 2003, s. 14.

⁴¹ P.F. Drucker, *Skuteczne zarządzanie*, Warszawa 1976, s. 32; K. Oblój, *Strategia sukcesu firmy*, Warszawa 1994, s. 20.

Analiza literatury⁴² dotyczącej czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstwa wskazuje na ich różnorodność, co związane jest z wielowymiarowością konkurencyjności przedsiębiorstwa.

Poszczególne czynniki konkurencyjności przedsiębiorstw cechują się różną mocą oddziaływania na stan ich konkurencyjności. Różne ujęcia omawianych czynników pozwalają na wyodrębnienie czynników mających bezpośredni, decydujący wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstw oraz mających na nią wpływ pośredni, drugoplanowy (tabela 3). Podział ten wynika z częstości występowania poszczególnych czynników przy różnych spojrzeniach na konkurencyjność przedsiębiorstw. Jednocześnie przedstawione czynniki można uznać za najistotniejsze w aspekcie ich wpływu na poziom konkurencyjności przedsiębiorstwa. Oznacza to, że istnieją również inne czynniki oddziałujące na konkurencyjność przedsiębiorstwa, ale ich wpływ nie jest istotny. Nie sposób podać wszystkich czynników oddziałujących na konkurencyjność przedsiębiorstwa. Dla potrzeb prowadzonych rozważań uwzględnione zostały czynniki przedstawione w tabeli 3.

Tabela 3. Podział czynników oddziałujących na stan konkurencyjności przedsiębiorstw

<i>Czynniki bezpośrednie</i>	<i>Czynniki pośrednie</i>
• innowacyjność, • jakość towarów lub usług, • cena towarów lub usług, • poziom kosztów, • dostęp do kapitału, • zakres oferty rynkowej, • marketing, • warunki umów z dostawcami, • marka, • kanały dystrybucji, • personel.	• struktura organizacyjna, • kultura organizacyjna, • czynniki prawne, • czynniki techniczne, • czynniki ekologiczne, • system organizacji i zarządzania, • postrzeganie przedsiębiorstwa na rynku, • usługi serwisowe, • warunki płatności.

Źródło: opracowanie własne.

Wśród czynników podanych w tabeli 3 – z punktu widzenia tematyki pracy – analizie zostaną poddane czynniki należące do otoczenia finansowego

⁴² Na temat różnych ujęć podziałów czynników konkurencyjności przedsiębiorstwa: M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Toruń 2005, s. 241 i n.; M. Gorynia (red.), *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Poznań 2002, s. 69 i n.; M. Haffer, *Instrumenty konkurowania* [w:] *Budowanie potencjału konkurencyjności przedsiębiorstwa*, pod red. M.J. Stankiewicza, Toruń 1999, s. 52; A.K. Koźmiński, *Czy polscy menedżerowie są przygotowani do konkurencji na rynkach Unii Europejskiej*, Master of Business Administration 2004, nr 1, s. 13; J. Kay, *Strategia sukcesu firmy*, Warszawa 1996, s. 99 i n.

przedsiębiorstwa. Należą one zarówno do czynników bezpośrednio, jak i pośrednio oddziałujących na konkurencyjność przedsiębiorstwa. Do czynników z otoczenia finansowego bezpośrednio oddziałujących na konkurencyjność przedsiębiorstw należy dostęp do kapitału, który obejmuje dostępność, rolę i stopień wykorzystania poszczególnych źródeł finansowania działalności gospodarczej. Natomiast do czynników pośrednio oddziałujących na konkurencyjność przedsiębiorstw należą czynniki prawne, wśród których w otoczeniu finansowym występują uregulowania dotyczące podatków, składek z tytułu ubezpieczeń społecznych oraz ubezpieczeń gospodarczych, opłat, innych danin publicznych czy prywatnych.

Analiza wpływu otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w niniejszej pracy będzie prowadzona przez określenie stopnia oddziaływania wyżej wspomnianych czynników należących do otoczenia finansowego na stan konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw. W ten sposób analizie zostaną poddane te elementy otoczenia finansowego, które mają istotne znaczenie przy rozpatrywaniu konkurencyjności przedsiębiorstwa. W konsekwencji zostanie dokonana ocena wpływu otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw.

Analiza konkurencyjności przedsiębiorstwa, przedstawiona w poprzednich podrozdziałach, ukazała konkurencyjność jako zagadnienie wielowymiarowe i wieloaspektowe, na które wpływa wiele czynników. Za podstawowy czynnik oddziałujący na stan konkurencyjności przedsiębiorstw w świetle poprzednich rozważań należy uznać innowacyjność przedsiębiorstw.

Szczególne znaczenie innowacyjności przedsiębiorstw dla ich konkurencyjności zostało podkreślone przez J.A. Schumpetera⁴³. Według tego autora główną siłą napędzającą procesy konkurencji są innowacje. Szansę rozwoju na rynku mają przedsiębiorcy posiadający zdolność do wprowadzania na rynek innowacji. Innowacje są dla przedsiębiorcy źródłem zysków dzięki obniżeniu kosztów bądź zwiększeniu ceny. Powodują zróżnicowanie towarów; każdego z przedsiębiorców wprowadzających innowacje można potraktować jako monopolistę, ale tylko do momentu, kiedy innowacja ulegnie skopiowaniu. W początkowej fazie wprowadzania innowacji są one źródłem ponadprzeciętnych zysków. Jednak pojawiające się procesy imitacyjne powodują zanikanie władzy monopolistycznej i pojawia się rynek konkurencyjny. Konkurencja jest formą rywalizacji pomiędzy nowymi i starymi produktami, technologiami, strukturami organizacyjnymi.

⁴³ J.A. Schumpeter, *Business Cycles*, New York, London 1939; J.A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York 1942; S. Mikosik, *Teoria rozwoju gospodarczego Josepha A. Schumpetera*, Warszawa 1993.

Powiązanie innowacyjności z konkurencyjnością przedsiębiorstw jest podkreślane również przez autorów reprezentujących różne teorie ekonomiczne, np. ekonomię ewolucyjną⁴⁴ czy ekonomię menedżerską⁴⁵.

Ponadto badania konkurencyjności gospodarki amerykańskiej wykazały, że wśród czynników wpływających na jej konkurencyjność decydujące znaczenie mają cechy strukturalne sektora przemysłu i rynku⁴⁶. Są one zdeterminowane poziomem rozwoju technicznego i wykorzystywaną technologią. W związku z tym, jednym z najistotniejszych czynników mających wpływ na konkurencyjność jest technika i technologia. Prawdziwość tezy o decydującym wpływie postępu technicznego na pozycję kraju w produkcji i na międzynarodową konkurencyjność jego wyrobów jest powszechnie uznawana przez ekonomistów, zarówno neoklasyków, jak i keynesistów⁴⁷.

Należy zauważyć, że warunkiem koniecznym innowacyjności przedsiębiorstw jest posiadanie przez nie odpowiedniej wiedzy⁴⁸. Wykorzystanie i przełożenie tej wiedzy na praktyczne działania może pozwolić przedsiębiorstwu wdrożyć innowacje. Chodzi tutaj o wiedzę specjalistyczną z danej dziedziny, a często z wielu dziedzin, aby przedsiębiorstwo cechowało się innowacyjnością we wszystkich obszarach działalności.

Główną odpowiedzialność w MŚP za dysponowanie zasobem wiedzy ponosi właściciel przedsiębiorstwa. To on wyznacza kierunki rozwoju przedsiębiorstwa, nadzoruje pracę, ponosi pełną odpowiedzialność za jego funkcjonowanie. Decyzje dotyczące wiedzy są skupione w rękach właściciela, dzięki czemu mogą być właściwie wykorzystywane, przetwarzane i wdrażane.

⁴⁴ R.R. Nelson, S.G. Winter, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge Mass 1982.

⁴⁵ S.D. Hunt, R.M. Morgan, *The Competitive Advantage Theory of Competition*, Journal of Marketing, vol. 59 (2).

⁴⁶ J.A. Alic, *Evaluating Industrial Competitiveness at the Office of Technology Assessment*, Technology of Science, 1987.

⁴⁷ W. Janasz (red.), *Podstawy ekonomiki przemysłu*, Warszawa 1997, s. 105.

⁴⁸ Na temat definicji wiedzy, jej cech, gospodarki opartej na wiedzy, systemu zarządzania wiedzą: G. Probst, S. Raub, K. Romhardt, *Zarządzanie wiedzą w organizacji*, Kraków 2002; W. Grudzewski, I. Hejduk, *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwach*, Warszawa 2004; R. Geisler, M. Suchacka, M. Szczepański, *Wiedza w przedsiębiorstwie. Kapitał ludzki w zarządzaniu wiedzą*, Tychy 2003; W. Bańka, *Wiedza w małej i średniej firmie*, Płock 2002; C. Evans, *Zarządzanie wiedzą*, Warszawa 2006; B. Godziszewski, M. Haffer, M. Stankiewicz (red.), *Wiedza jako czynnik międzynarodowej konkurencyjności w gospodarce*, Toruń 2005; J. Bogdanienko, *Wiedza i innowacje w firmie*, Warszawa 2011; A.P. Wiatrak, *Zarządzanie wiedzą i kapitałem intelektualnym w organizacji – istota i podstawowe zależności* [w:] J. Kisielnicki, A.P. Wiatrak (red.), *Zarządzanie wiedzą*, Problemy Zarządzania nr 4/2007 (18), s. 9–25; J. Kisielnicki, *Kapitał intelektualny w procesie zarządzania wiedzą – relacje i czynniki* [w:] J. Kisielnicki, A.P. Wiatrak (red.), *Zarządzanie wiedzą*, Problemy Zarządzania nr 4/2007 (18), s. 26–42; Z. Sufin, *Styl właściciela czyli problemy zarządzania personelem w małych firmach*, Personel 2000, nr 13/14, s. 44–47.

Pozyskiwanie, rozwijanie, wykorzystywanie i wdrażanie wiedzy często związane jest z wprowadzaniem innowacji w przedsiębiorstwie. Odnosząc innowację do przedsiębiorstwa można ją zdefiniować jako tworzenie lub modyfikowanie procesów, wyrobów, technik i metod działania, które są postrzegane przez daną organizację jako nowe oraz postępowe w danej dziedzinie i prowadzą do zwiększenia efektywności wykorzystania zasobów będących w jej dyspozycji⁴⁹.

Skala innowacji w przedsiębiorstwie zależy w dużym stopniu od jego wielkości. Można wyróżnić argumenty świadczące o wyższej innowacyjności dużych przedsiębiorstw, jak i przeciwnie, podkreślające przewagę innowacyjną sektora MŚP⁵⁰. Przewaga dużych przedsiębiorstw tkwi w następujących czynnikach:

- działalność innowacyjna wymaga ponoszenia znacznych kosztów stałych, takich jak wydatki na badania i rozwój, wyposażenie rzeczowe, testowanie wyrobu, badania marketingowe i promocja,
- tylko przedsiębiorstwa o dużej skali działalności będą traktować innowacje jako środek maksymalizacji swoich wyników ekonomicznych i pozycji rynkowej, mają korzystne warunki prowadzenia badań i wprowadzania nowych produktów na rynek, mogą redukować koszty ogólne przedsiębiorstwa, np. na badania i rozwój,
- działalność nakierowana na badania i rozwój jest wysoce ryzykowną inwestycją.

Natomiast przewaga innowacyjna MŚP przejawia się w następujących czynnikach:

- posiadanie struktury zarządzania bardziej elastycznej, mniej sformalizowanej,
- tworzenie środowiska wolnego od ograniczeń biurokratycznych, administracyjnych,
- brak wcześniejszych, obecnie w części przestarzałych generacji technologii, które są obciążeniem przy wprowadzaniu nowych technologii.

⁴⁹ J. Penc, *Innowacje i zmiany w firmie. Transformacja i sterowanie rozwojem przedsiębiorstwa*, Warszawa 1999, s. 143. Szerzej na temat definicji i typów innowacji, strategii innowacyjnej: K. Poznańska, *Uwarunkowania innowacji...*; K. Klincewicz, *Dyфуzja innowacji. Jak odnieść sukces w komercjalizacji nowych produktów i usług*, Warszawa 2011; J. Bogdanienko (red.), *Innowacyjność przedsiębiorstw*, Toruń 2004; W. Janasz (red.), *Innowacje w działalności przedsiębiorstw w integracji z Unią Europejską*, Warszawa 2005; J. Szablowski (red.), *Zarządzanie innowacjami. Teoria i praktyka*, Białystok 2006; A.H. Jasiński, *Innowacje i transfer techniki w procesie transformacji*, Warszawa 2006; J. Bogdanienko, *W pogoni za nowoczesnością. Wybrane aspekty tworzenia i wprowadzania zmian*, Toruń 2008.

⁵⁰ E. Stawasz, *Innowacje a mała firma*, Łódź 1999, s. 51 i n.

Przedstawione czynniki określają możliwości innowacyjne MŚP, ich mocne i słabe strony przy działalności innowacyjnej. Należy je uwzględniać, badając poziom konkurencyjności MŚP⁵¹.

Kolejnym zjawiskiem, blisko powiązanim z konkurencyjnością przedsiębiorstwa, jest dążenie przedsiębiorstwa do rozwoju⁵², które – przełożone na konkretne działania – może dać gwarancję powodzenia działalności. Przedsiębiorstwa, określając ten cel, mogą w różnorodny sposób go realizować. Wielopłaszczyznowość tego celu oznacza, że przedsiębiorstwo może skupić się na wybranym aspekcie swojego rozwoju. Możliwe jest również równoczesne realizowanie kilku dążeń prowadzących do rozwoju przedsiębiorstwa, wśród których należy wymienić przede wszystkim:

- poprawę jakości oferowanych produktów lub usług,
- lepsze usatysfakcjonowanie klientów,
- wejście na nowe rynki,
- modernizację parku maszynowego,
- rozrost przedsiębiorstwa,
- ukierunkowanie na innowacyjność.

Analizując czynniki wpływające na rozwój przedsiębiorstw, można stwierdzić, że przewaga rozwojowa MŚP przejawia się w następujących elementach:

- przedsiębiorstwa te mają elastyczne i przedsiębiorcze struktury zarządzania, niesformalizowane, wolne od ograniczeń biurokratycznych i administracyjnych, umożliwiające podjęcie trafnych i szybkich działań rozwojowych,
- właściwe podejście właściciela przedsiębiorstwa, oparte na posiadanej wiedzy, wystarcza do podjęcia przez niego trafnych decyzji rozwojowych dla całego przedsiębiorstwa,
- możliwość skorzystania z pomocy instytucji publicznych i prywatnych, mającej na celu rozwój niewielkich podmiotów; formy tej pomocy to np. zwiększenie dostępności do źródeł finansowania poprzez poręczenia kredytowe, pożyczki z sektora pozabankowego, fundusze unijne, umożliwienie dobrego startu przedsiębiorstwu poprzez umiejscowienie działalności w inkubatorze przedsiębiorczości czy parku technologicznym.

⁵¹ Na temat możliwości wprowadzania innowacji w MŚP: R. Wolański, *Rola wiedzy i innowacji w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw – przegląd dotychczasowych badań*, Problemy Zarządzania nr 4/2007 (18), s. 128–155; R. Wolański, *Uwarunkowania wprowadzania innowacji w mikro i małych przedsiębiorstwach* [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, pod red. A. Bielawskiej, Zeszyt Naukowy 2008, nr 492, Uniwersytet Szczeciński, s. 115–121, W. Grudzewski, I. Hejduk, *Innowacyjność w technice i technologii źródłem przewagi konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw*, Warszawa 2002.

⁵² Na temat rozwoju przedsiębiorstwa w literaturze: A.Z. Nowak, M. Szałański (red.), *Czynniki i bariery rozwoju przedsiębiorstw na Mazowszu*, Warszawa 2009.

Reasumując, można stwierdzić, że czynniki wpływające na rozwój przedsiębiorstwa w dużym stopniu pokrywają się z czynnikami służącymi poprawie jego konkurencyjności. Należy zatem przyjąć, że ukierunkowanie przedsiębiorstwa na rozwój jednocześnie oznacza działania służące wzrostowi poziomu jego konkurencyjności.

Istnieje ścisła współzależność pomiędzy poziomem innowacyjności przedsiębiorstwa, jego rozwojem i poziomem konkurencyjności. Wynika ona z powtarzalności czynników służących osiągnięciu tych celów. Osiągnięcie jednego z tych celów jednocześnie będzie oznaczać realizację w jakimś stopniu również dwóch pozostałych celów. Często będzie miała miejsce zależność odwrotna, że dla osiągnięcia jednego z tych celów w praktyce będzie konieczna realizacja dwóch pozostałych. Przedsiębiorstwo, pomijając jeden lub dwa ze wspomnianych celów, będzie miało nikłe szanse na pełną realizację pozostałych.

1.2.3. Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw na tle dużych przedsiębiorstw

Małe i średnie przedsiębiorstwa, ze względu na specyficzne cechy, w znacznym stopniu odróżniają się od dużych podmiotów. Pewne charakterystyczne różnice pomiędzy tymi dwoma grupami przedsiębiorstw można również wskazać odnośnie do ich konkurencyjności.

Małe i średnie przedsiębiorstwa konkurują głównie na rynku lokalnym. Większość niewielkich podmiotów to przedsiębiorstwa lokalne, działające na terenie jednej gminy, miasta czy dzielnicy, ewentualnie miasta i okolic. Znacznie mniej MŚP działa na terenie województwa, kraju czy na arenie międzynarodowej. Dlatego wśród MŚP często występuje konkurencja bezpośrednia na rynku lokalnym, szczególnie dotyczy to przedsiębiorstw handlowych i usługowych.

Kolejną cechą charakterystyczną MŚP istotną dla konkurencyjności jest ich niska siła przetargowa wobec dostawców i odbiorców. Prowadząc działalność w niewielkiej skali, nie są w stanie dyktować warunków współpracy z dostawcami i odbiorcami, lecz często są im one narzucane⁵³. Jedynie przy kontrahentach z sektora MŚP oraz przy sprzedaży dla klientów indywidualnych jest zachowana równowaga sił. Wobec dużych podmiotów MŚP mają ewidentnie gorszą pozycję przetargową.

Wśród głównych czynników wpływających na poziom konkurencyjności przedsiębiorstwa należy wymienić innowacyjność, jakość towarów i usług, marketing. Działania w tym zakresie wymagają wysokich nakładów kapitałowych.

⁵³ Sposobem przeciwdziałania takiej sytuacji jest współpracowanie ze sobą MŚP w formie klastra. Szerzej na temat tej formy: A.Z. Nowak (red.), *Klasy w strategii rozwoju konkurencyjności na Mazowszu*, Warszawa 2009.

Dla wielu MŚP koszty zdobycia zaawansowanej techniki i technologii czy prowadzenia działań marketingowych są barierą trudną do pokonania. Wymogi te dotyczą głównie przedsiębiorstw produkcyjnych. W celu ich ominięcia większość MŚP prowadzi działalność handlową i usługową.

Traktując zasoby jako źródło przewagi konkurencyjnej, MŚP mogą uzyskać względną przewagę konkurencyjną nad dużymi przedsiębiorstwami, wykorzystując zasoby o charakterze niematerialnym. Są one dla nich bardziej dostępne niż zasoby materialne. Zasoby niematerialne tworzą same MŚP i są one trudne do skopiowania przez konkurentów.

Biorąc pod uwagę specyficzne cechy MŚP oraz czynniki konkurencyjności przedsiębiorstw, można przedstawić relację MŚP wobec poszczególnych czynników konkurencyjności. W tym celu czynniki konkurencyjności zostaną podzielone ze względu na możliwość ich kształtowania przez MŚP, co określi możliwość wykorzystania poszczególnych czynników przez MŚP oraz wpływ tych przedsiębiorstw na wybrane czynniki. Zestawienie poświęcone stopniowi kształtowania czynników konkurencyjności przez MŚP i duże przedsiębiorstwa zawiera tabela 4.

Zestawienie to pokazuje, że MŚP w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami mają duży wpływ głównie na czynniki będące zasobami niematerialnymi, do których należą marka, personel, struktura i kultura organizacyjna, system organizacji i zarządzania, postrzeganie przedsiębiorstwa na rynku. Wykorzystując je i odpowiednio je kształtując, mogą na ich bazie tworzyć własną przewagę konkurencyjną.

Przewaga dużych przedsiębiorstw widoczna jest głównie wśród czynników bezpośrednio oddziałujących na konkurencyjność, takich jak innowacyjność, jakość towarów i usług, marketing, warunki umów z dostawcami, kanały dystrybucji. Większe podmioty mają możliwość kształtowania ich w dużym lub umiarkowanym stopniu, natomiast MŚP w umiarkowanym lub małym stopniu.

Do czynników, które MŚP mogą kształtować w dużym lub umiarkowanym stopniu, należą jeszcze cena towarów i usług, poziom kosztów, zakres oferty rynkowej. Z kolei mały wpływ dotyczy czynników technicznych i ekologicznych. Odnosnie do tych grup czynników sytuacja MŚP i dużych przedsiębiorstw jest porównywalna.

Z punktu widzenia tematyki pracy szczególnej analizie zostaną poddane czynniki należące do otoczenia finansowego przedsiębiorstwa, a mianowicie dostęp do kapitału i otoczenie prawne. Dostęp do kapitału przez MŚP może być kształtowany w małym, umiarkowanym oraz dużym zakresie – jest to pochodną znacznych różnic w dostępności MŚP do poszczególnych rodzajów źródeł finansowania. Ponadto wynika ze znacznej różnorodności możliwych do pozyskania form kapitału. MŚP w porównaniu do dużych podmiotów mają utrudniony dostęp do kapitału, ale mają możliwości pozyskiwania form finansowania adresowanych właśnie do nich.

Tabela 4. Kształtowanie czynników konkurencyjności przez MŚP i duże przedsiębiorstwa

<i>Czynniki bezpośrednio oddziałujące na konkurencyjność</i>	<i>Możliwość kształtowania przez MŚP</i>			<i>Możliwość kształtowania przez duże przedsiębiorstwa</i>		
	<i>Duża</i>	<i>Umiar-kowana</i>	<i>Mała</i>	<i>Duża</i>	<i>Umiar-kowana</i>	<i>Mała</i>
• innowacyjność, • jakość towarów lub usług, • cena towarów lub usług, • poziom kosztów, • dostęp do kapitału, • zakres oferty rynkowej, • marketing, • warunki współpracy z dostawcami, • marka, • kanały dystrybucji, • personel.	+	+	+	+	+	
<i>Czynniki pośrednio oddziałujące na konkurencyjność</i>	<i>Duża</i>	<i>Umiar-kowana</i>	<i>Mała</i>	<i>Duża</i>	<i>Umiar-kowana</i>	<i>Mała</i>
• struktura organizacyjna, • kultura organizacyjna, • czynniki prawne, • czynniki techniczne, • czynniki ekologiczne, • system organizacji i zarządzania, • postrzeganie przedsiębiorstwa na rynku, • usługi serwisowe, • warunki płatności.	+	+	+	+	+	+

Źródło: opracowanie własne.

Natomiast czynniki prawne są egzogenne dla przedsiębiorstw, dlatego podmioty gospodarcze nie mogą wpływać na ich kształt. W przypadku MŚP rozwiązania prawne dają im często możliwość wyboru, np. formy opodatkowania dochodu. Z tego względu MŚP mają większą możliwość kształtowania tych czynników niż duże przedsiębiorstwa.

1.3. Otoczenie finansowe małych i średnich przedsiębiorstw

1.3.1. Pojęcie i istota otoczenia finansowego przedsiębiorstwa

Teoria organizacji i zarządzania ugruntowała pogląd o otwartym charakterze przedsiębiorstwa zakładający współdziałanie przedsiębiorstwa ze światem zewnętrznym, przyjmujący utrzymywanie przez przedsiębiorstwo różnorodnych

związków ze swoim otoczeniem. Podstawowy wpływ na ugruntowanie się tego poglądu miała teoria systemów, w wyniku której do nauki organizacji i zarządzania wprowadzono na stałe pojęcie otwartego charakteru organizacji, w tym przedsiębiorstwa. W nauce organizacji i zarządzania, w ujęciu historycznym, wykształciło się wiele modeli organizacji. Twórcy poszczególnych z nich, tworząc model organizacji, odnosili go również do otoczenia organizacji. W miarę rozwoju nauk organizacji i zarządzania oraz pod wpływem zachodzących zmian otoczenie organizacji stało się ważnym elementem uwzględnianym przy budowaniu modeli organizacji. Współczesne poglądy na temat otoczenia przedsiębiorstwa, jego rodzajów, roli i oddziaływania są pochodną wieloletniego wkładu teoretyków i praktyków zarządzania w zgłębienie tego istotnego uwarunkowania funkcjonowania przedsiębiorstwa⁵⁴.

Obecnie podstawowe atrybuty otoczenia przedsiębiorstwa to jego zmienność, burzliwość, dynamiczność. Cechy te stale się pogłębiają⁵⁵. Wśród czynników, które przyczyniły się do ukształtowania się wysoce dynamicznego otoczenia przedsiębiorstwa, należy wymienić⁵⁶:

- procesy umiędzynarodowienia gospodarki, powodujące zacieranie się granic między rynkami lokalnymi i rynkami międzynarodowymi,
- wyjątkowy rozwój techniki, wpływający na zwiększenie się dynamiki produkcyjnej przedsiębiorstw oraz możliwości zbytu,
- pojawienie się masowego konsumenta, wynikające z podwyższenia standardów życia, możliwości konsumpcyjnych, ujednolicenia gustów i oczekiwań odbiorców,
- zaostrzenie się konkurencji, spowodowane wyjściem przedsiębiorstwa na szeroki rynek światowy, na którym w coraz większym stopniu eliminowane są przeszkody charakterystyczne dla zamkniętych rynków narodowych.

Można uznać, że otoczenie przedsiębiorstw początku XXI wieku charakteryzuje się⁵⁷:

- intensywnymi procesami integracyjnymi i globalizacyjnymi, zwłaszcza w sferze gospodarki,
- zaostrzoną walką konkurencyjną,
- intensywnym postępem technologicznym,

⁵⁴ Na temat uwzględniania otoczenia w poszczególnych modelach organizacji: M. Bednarczyk, *Otoczenie i przedsiębiorczość w zarządzaniu strategicznym organizacją gospodarczą*, Zeszyty Naukowe AE w Krakowie, Seria Specjalna: Monografie, nr 128, Kraków 1996, s. 9–18; K. Wach, *Regionalne otoczenie małych i średnich przedsiębiorstw*, Kraków 2008, s. 13–26.

⁵⁵ H.I. Ansoff, *Zarządzanie strategiczne*, Warszawa 1995, s. 58.

⁵⁶ B. Olszewska, *Współczesne uwarunkowania zarządzania strategicznego przedsiębiorstwem. Wybrane zagadnienia*, Wrocław 2001, s. 24.

⁵⁷ K. Wach, *Regionalne otoczenie...* s. 25 i 26.

- przyspieszonym zastosowaniem nowoczesnych systemów i technologii informacyjno-komunikacyjnych w zarządzaniu,
- zróżnicowaniem regionalnym i lokalnym,
- mnogością podmiotów oddziałujących na przedsiębiorstwo,
- większym wykorzystaniem potencjału intelektualnego niż przemysłowego.

Ponadto jest ono burzliwe, nieprzewidywalne oraz odgrywa kluczową rolę w procesie zarządzania przedsiębiorstwem, której dotąd mu nie przypisywano.

Definicja otoczenia przedsiębiorstwa

W literaturze przedmiotu można odnaleźć wiele definicji otoczenia przedsiębiorstwa. Należy zwrócić uwagę na definicję *sensu largo* M. Bednarczyk, która za otoczenie organizacji przyjęła wszystko to, co nie należy do niej samej, a posiada wymiar czasoprzestrzenny, wywiera lub może wywierać na nią wpływ lub na co organizacja oddziałuje obecnie lub będzie oddziaływać w przyszłości⁵⁸. Zgodnie z tą definicją otoczenie przedsiębiorstwa to jego środowisko zewnętrzne. Pomiedzy przedsiębiorstwem i jego otoczeniem zachodzi sprzężenie zwrotne – wzajemnie na siebie oddziałują.

J. Penc określa otoczenie przedsiębiorstwa jako całokształt zjawisk, procesów i instytucji kształtujących jego stosunki wymienne, możliwości sprzedaży, zakresy i formy działania oraz warunki rozwoju⁵⁹. Podobnie według M. Bielskiego otoczenie przedsiębiorstwa to wszystkie te elementy, które nie wchodzą w jego skład, a jednocześnie pozostają z nim w jakichś relacjach⁶⁰. Definicje te wskazują na dużą rolę otoczenia przy prowadzeniu działalności przez przedsiębiorstwo. Aspekt ten podkreśla G. Nizard – dla niego otoczenie to miejsce powstawania decyzji istotnych, narzucających organizacji ograniczenia i kształtujących jej przyszłość⁶¹.

Przedstawione w literaturze definicje innych autorów odpowiadają wyżej omówionym.

Uwzględniając powyższe definicje, w niniejszej pracy za otoczenie przedsiębiorstwa przyjęto zewnętrzne czynniki o charakterze podmiotowym i/lub przedmiotowym wywierające lub mogące wywierać wpływ na przedsiębiorstwo oraz na które samo przedsiębiorstwo oddziałuje lub może oddziaływać.

⁵⁸ M. Bednarczyk, *Otoczenie i przedsiębiorczość...*, s. 21.

⁵⁹ J. Penc, *Strategie zarządzania*, Warszawa 1995, s. 210.

⁶⁰ M. Bielski, *Organizacje. Istota, struktury, procesy*, Łódź 1997, s. 126.

⁶¹ G. Nizard, *Metafory przedsiębiorstwa. Zarządzanie w zmiennym otoczeniu organizacji*, Warszawa 1998, s. 17.

Podział i klasyfikacja elementów otoczenia przedsiębiorstwa

Istotną kwestią jest dokonanie podziału i klasyfikacji elementów otoczenia. Najczęściej spotykanym w literaturze oraz najbardziej istotnym z punktu widzenia tematyki pracy jest podział ze względu na sposób oddziaływania otoczenia na przedsiębiorstwo. Biorąc pod uwagę to kryterium, wyróżnia się otoczenia⁶²:

- konkurencyjne (mikrootoczenie, otoczenie bliższe),
- regionalne (mezootoczenie),
- ogólne (makrootoczenie, otoczenie dalsze).

Powyższe rodzaje otoczenia należy rozpatrywać podmiotowo i przedmiotowo.

Mikrootoczenie przedsiębiorstwa składa się z tych elementów otoczenia, z którymi bezpośrednio, w codziennej działalności przedsiębiorstwo się styka i które wymagają bezpośredniej reakcji dla utrzymania zdolności do obsługi rynku.

Najczęściej rozumiane jest ono – za M.E. Porterem – jako siły kształtujące konkurencję w sektorze, do których zalicza się⁶³:

- konkurentów,
- możliwości wejścia do sektora nowych konkurentów,
- dostawców,
- nabywców,
- substytucyjne produkty i/lub usługi.

W ujęciu podmiotowym mikrootoczenie obejmuje zatem te podmioty, które mają z przedsiębiorstwem bezpośredni związek. Uczestnikami mikrootoczenia są dostawcy, odbiorcy, konkurencja i pozostali uczestnicy kanałów dystrybucji, a także grupy interesu. Tworzą oni warunki, procesy i zjawiska występujące w sferze wzajemnych kontaktów podmiotów działających na danym rynku⁶⁴. Natomiast w sensie przedmiotowym mikrootoczenie charakteryzuje rynek, na którym działa przedsiębiorstwo. Uwzględnia wielkość, strukturę i potencjał rynku, warunki wejścia na rynek, jego aktualny stan i możliwy rozwój.

⁶² Niektórzy autorzy uwzględniają przy tym podziale tylko otoczenie konkurencyjne i ogólne np. L. Koćwin (red.), *Przedsiębiorstwo w otoczeniu międzynarodowym*, Zielona Góra 2006, s. 11–24; R.W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Warszawa 1997, s. 104–115; G. Gierszewska, M. Romanowska, *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, Warszawa 1997, s. 33; K. Obłój, *Strategia organizacji...*, s. 108 i 109.

⁶³ M.E. Porter, *Strategia konkurencji...*, s. 43.

⁶⁴ J. Zrobek, *Wpływ warunków otoczenia na możliwość rozwoju małych przedsiębiorstw na terenach wiejskich*, Łódź 1997, s. 81.

Mezootoczenie obejmuje elementy otoczenia oddziałujące na przedsiębiorstwo w układzie regionalnym. Uwzględnia uwarunkowania poszczególnych regionów (gmin, powiatów i województw) istotne z punktu widzenia prowadzenia działalności gospodarczej. W ramach mezootoczenia można wyodrębnić otoczenie lokalne przedsiębiorstwa obejmujące działania i instytucje na rynku lokalnym.

Podmiotowe ujęcie otoczenia regionalnego można przedstawić w następujący sposób⁶⁵:

- instytucje finansujące (partnerzy finansowi, banki, fundusze gwarancyjne, giełda, regionalne instytucje finansowe, przedsiębiorstwa leasingowe),
- instytucje samorządowe (władze samorządowe, jednostki administracji lokalnej (województwa, powiaty, gminy),
- instytucje samorządu gospodarczego (izby handlowe, izby rzemieślnicze, związki pracodawców),
- instytucje naukowo-edukacyjne (szkoły wyższe, instytuty badawcze, parki naukowo-technologiczne, ośrodki informacyjne, instytucje udzielające licencji, banki danych),
- instytucje aparatu państwa (agendy administracji rządowej, urzędy podatkowe),
- instytucje działające na rzecz rozwoju przedsiębiorczości (agencje rozwoju regionalnego, inkubatory przedsiębiorczości, klastry przemysłowe, przedsiębiorstwa doradcze, przedsiębiorstwa konsultingowe, przedsiębiorstwa szkoleniowe, biura rachunkowe, przedsiębiorstwa kurierskie, przedsiębiorstwa windykacyjne),
- podmioty w obrębie sektora (konkurenci, potencjalni wchodzący, przedsiębiorstwa zaopatrzeniowe, dostawcy materiałów, klienci),
- szczególne grupy wpływów (kościół, lokalne grupy lobbingu, społeczności lokalne, organizacje kulturalne).

Mezootoczenie, rozważane przedmiotowo, to segmenty: ekonomiczny (np. podatki ustalane lokalnie, koniunktura lokalna), technologiczne (np. lokalny rozwój techniczno-technologiczny), polityczno-prawne (np. wpływ lokalnych organizacji związkowych), socjokulturowe (lokalny rynek pracy, zróżnicowanie dochodów, mentalności i wartości lokalnej społeczności), ekologiczne (dostęp do surowców naturalnych, walory środowiska naturalnego, itd.) i zależności pomiędzy nimi⁶⁶.

Ostatnim poziomem otoczenia jest makrootoczenie. Obejmuje ono ogólne warunki funkcjonowania przedsiębiorstwa, wynikające z sytuacji oraz uregu-

⁶⁵ K. Wach, *Regionalne otoczenie...*, s. 25 i 26.

⁶⁶ M. Bednarczyk, *Otoczenie i przedsiębiorczość...*, s. 21.

lowań krajowych i międzynarodowych. Pod względem przedmiotowym można wyróżnić następujące segmenty makrootoczenia⁶⁷:

- otoczenie makroekonomiczne,
- otoczenie techniczno-technologiczne,
- otoczenie polityczno-prawne,
- otoczenie społeczno-kulturowe,
- otoczenie ekologiczne,
- otoczenie organizacyjne,
- otoczenie kadrowe,
- otoczenie infrastrukturalne,
- otoczenie międzynarodowe (globalne).

Otoczenie makroekonomiczne obejmuje elementy polityki ekonomicznej oraz koniunktury ekonomicznej wpływające na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Wśród nich należy przede wszystkim wymienić politykę społeczno-gospodarczą realizowaną przez rząd, stopień rozwoju gospodarczego, poziom inflacji, stopę bezrobocia, kursy walut, siłę nabywczą konsumentów.

Otoczenie techniczno-technologiczne obejmuje poziom technologiczny gospodarki, zmiany technologii, możliwość jej pozyskania przez przedsiębiorstwo, jakość produktów i usług, uwarunkowania wprowadzania innowacji, wydajność pracy.

Otoczenie polityczno-prawne to ogólne warunki polityczne oraz regulacje prawne odnoszące się do przedsiębiorstwa. Obejmuje ono regulacje prawne na szczeblu centralnym oraz politykę gospodarczą realizowaną przez rząd, a w konsekwencji oznacza wpływ decyzji organów państwa na bieżącą i rozwojową działalność przedsiębiorstwa.

Otoczenie społeczno-kulturowe obejmuje sytuację demograficzną w kraju oraz czynniki kulturowe społeczeństwa. Wśród nich przede wszystkim należy wymienić czynniki charakteryzujące społeczeństwo, np. wielkość populacji, strukturę zawodową, poziom wykształcenia, wzorce konsumpcyjne, normy kulturowe, sposób spędzania wolnego czasu.

Otoczenie ekologiczne to ogólne warunki ekologiczne panujące w kraju wraz z ich oddziaływaniem na sytuację przedsiębiorstwa.

Otoczenie organizacyjne obejmuje swoim zakresem sprawność funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku, który z kolei jest otoczeniem dla innych przedsiębiorstw. Najważniejsze elementy otoczenia organizacyjnego to przyjęty

⁶⁷ Otoczenie makroekonomiczne, techniczno-technologiczne, polityczno-prawne, społeczno-kulturowe i ekologiczne są najczęściej uwzględniane przez autorów przy analizie wpływu otoczenia na przedsiębiorstwo, natomiast pozostałe rodzaje otoczenia są przedmiotem uwagi w niektórych opracowaniach.

system mierników i kryteriów oceny pracy, system przepływu informacji oraz systemy motywacji i kontroli⁶⁸.

Otoczenie kadrowe jest to rynek pracy, który tu rozpatruje się w dwóch aspektach. Pierwszy to podaż siły roboczej, drugi to jej jakość (poziom kwalifikacji)⁶⁹.

Otoczenie infrastrukturalne to stan rozwiązań infrastrukturalnych w kraju mających wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Należy do nich infrastruktura kolejowa, drogowa, lotnicza.

Otoczenie międzynarodowe (globalne) obejmuje aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych. Uwzględnia specyficzne cechy kraju, w którym przedsiębiorstwo działa lub zamierza podjąć działalność, odnoszące się głównie do warunków wejścia, specyfiki rynku, gustów konsumentów itd. Otoczenie to wiąże się ściśle z polityką gospodarczą innych państw, które stanowią potencjalne rynki zbytu dla rodzimych przedsiębiorstw. Obejmuje ono te elementy otoczenia przedsiębiorstwa, które przekraczają granice krajów, jak i te, które tworzy się na skalę światową⁷⁰.

Podsumowując analizę dotyczącą makrootoczenia, należy stwierdzić, że głównym podmiotem w tym otoczeniu jest państwo, reprezentowane przez swoje instytucje. Oddziaływanie państwa na przedsiębiorstwa widoczne jest głównie w segmencie makroekonomicznym oraz polityczno-prawnym. Istotne znaczenie mają tutaj: podejście do przedsiębiorstw w ramach realizowanej przez państwo polityki społeczno-gospodarczej oraz wszelkie regulacje prawne odnoszące się do działalności gospodarczej.

Otoczenie finansowe

Wśród przedstawionych rodzajów otoczenia (mikrootoczenie, mezootoczenie, makrootoczenie) kluczowe znaczenie dla tematyki pracy ma wyodrębnienie otoczenia finansowego. Pomocna do tego jest analiza P. Kotlera, który – jak wielu autorów – wyróżnił wokół przedsiębiorstwa mikrootoczenie oraz otoczenie zewnętrzne (makrootoczenie). Autor ten uważa, że przedsiębiorstwo powinno obserwować kluczowe siły makrootoczenia (demograficzne/ekonomiczne, technologiczne, polityczno-prawne, społeczno-kulturowe), a także ważnych aktorów mikrootoczenia (klientów, konkurentów, kanały dystrybucji, dostawców) mogących mieć wpływ na zdolność osiągania zysku na danym rynku⁷¹. Na uwagę zasługuje analiza makrootoczenia w ujęciu marketingowym,

⁶⁸ W. Tarczyński, *Metody ilościowe w analizie otoczenia przedsiębiorstwa*, Rozprawy i Studia, t. 204, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1995, s. 14.

⁶⁹ *Ibidem*, s. 14.

⁷⁰ L. Koćwin (red.), *Przedsiębiorstwo w otoczeniu...*, s. 21.

⁷¹ P. Kotler, *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Warszawa 1999, s. 73.

finansowym, personalnym oraz produkcyjnym z punktu widzenia możliwości i zagrożeń oraz potrzeb i trendów⁷².

Makrootoczenie przedsiębiorstwa to miejsce, w którym przedsiębiorstwo musi rozpocząć poszukiwania swych możliwości rynkowych oraz ewentualnych zagrożeń. Składają się na to wszystkie jednostki, organizacje i czynniki, które wpływają na działalność przedsiębiorstwa i jego rezultaty. Sukces rynkowy mogą odnieść tylko te przedsiębiorstwa, które są w stanie rozpoznać i odpowiedzieć na pojawiające się niezaspokojone potrzeby i trendy w makrootoczeniu. W tym celu przedsiębiorstwo powinno analizować makrootoczenie w ujęciu:

- marketingowym,
- finansowym,
- personalnym,
- produkcyjnym.

Na szczególną uwagę zasługuje wyodrębnienie makrootoczenia w ujęciu finansowym, które oznacza rozeznanie stosunków finansowych w makrootoczeniu jako szans i zagrożeń dla działalności przedsiębiorstwa, w tym przede wszystkim jego finansów, np. odnalezienie źródeł pozyskania środków finansowych, uzyskanie tych środków i sfinansowanie dzięki temu różnych zamierzeń rozwojowych, wykorzystanie makrootoczenia do zabezpieczenia interesów przedsiębiorstwa, w tym finansowych, przeprowadzenie właściwej alokacji środków finansowych na różne działania w przedsiębiorstwie, aby przyniosły pożądany efekt, analizę poziomu oszczędności, zadłużenia, dostępności kredytu.

Biorąc pod uwagę powyższe rozważania, za otoczenie finansowe przedsiębiorstwa dla potrzeb niniejszej pracy przyjęto uregulowania finansowe oraz instytucje finansowe istniejące w otoczeniu przedsiębiorstwa i oddziałujące na jego decyzje dotyczące działalności bieżącej i rozwojowej.

Należy przyjąć, że otoczenie finansowe oddziałuje na każdą sferę działalności przedsiębiorstwa, z uwagi na wymiar finansowy wszelkich działań w przedsiębiorstwie. Jest dla niego źródłem zarówno szans, jak i zagrożeń, w zależności od charakteru danej regulacji czy instytucji finansowej oraz zachowania przedsiębiorstwa w stosunku do tych regulacji czy instytucji.

Regulacje finansowe są tworzone głównie przez państwo, w mniejszym stopniu przez jednostki samorządu terytorialnego. Natomiast instytucje finansowe występują najczęściej na szczeblu regionalnym lub krajowym. Należy zatem stwierdzić, że otoczenie finansowe przedsiębiorstwa jest elementem jego mezootoczenia oraz makrootoczenia. Wybrane składowe mezootoczenia i makrootoczenia składają się na otoczenie finansowe przedsiębiorstwa.

⁷² *Ibidem*, s. 140–156.

Cechy MŚP a ich otoczenie finansowe

Biorąc pod uwagę wszystkie cechy jakościowe niewielkich podmiotów, należy zwrócić uwagę na następujące uwarunkowania relacji MŚP z ich otoczeniem finansowym:

- postawa właściciela MŚP (jego zasady działania, osobowość, skłonność do ryzyka) to podstawowy, a często jedyny czynnik określający podejście MŚP do poszczególnych instrumentów i instytucji w ich otoczeniu finansowym,
- właściciel MŚP, oceniając elementy otoczenia finansowego, rozpatruje je głównie przez pryzmat zachowania pełnej kontroli nad przedsiębiorstwem,
- właściciel MŚP charakteryzuje się specyficzną mentalnością kredytową; jego postawa wobec kapitału własnego i obcego jest odmienna – preferuje kapitał własny, do kapitału obcego podchodzi z niechęcią i lękiem,
- MŚP mają utrudniony dostęp do niektórych źródeł kapitału obcego,
- MŚP posiadają prostą, przejrzystą i elastyczną strukturę organizacyjną, dzięki czemu są mobilne, elastyczne, łatwo dostosowujące się, co ma istotne znaczenie w stosunku do otoczenia finansowego,
- sektor MŚP, składając się głównie z zakładów osób fizycznych, korzysta z regulacji prawnych adresowanych do takich form organizacyjnych.

Wśród głównych podmiotów tworzących otoczenie finansowe MŚP występuje państwo. Ustala ono warunki prawne dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej, w tym warunki finansowe. Wyjątkowa relacja pomiędzy państwem a MŚP wynika z regulacji zawartych w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej. Zgodnie z art. 8 tej ustawy organy administracji publicznej wspierają rozwój przedsiębiorczości, tworząc korzystne warunki do podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej, w szczególności wspierają mikroprzedsiębiorców oraz małych i średnich przedsiębiorców.

Uszczegółowieniem tego zapisu jest art. 103 omawianej ustawy. Zgodnie z nim państwo stwarza, z poszanowaniem zasad równości i konkurencji, korzystne warunki dla funkcjonowania i rozwoju mikroprzedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorców, w szczególności przez:

- a) inicjowanie zmian stanu prawnego sprzyjających rozwojowi mikroprzedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorców, w tym dotyczących dostępu do środków finansowych pochodzących z kredytów i pożyczek oraz poręczeń kredytowych,
- b) wspieranie instytucji umożliwiających finansowanie działalności gospodarczej na dogodnych warunkach w ramach realizowanych programów rządowych,
- c) wyrównywanie warunków wykonywania działalności gospodarczej ze względu na obciążenia publicznoprawne,

- d) ułatwianie dostępu do informacji, szkoleń oraz doradztwa,
- e) wspieranie instytucji i organizacji działających na rzecz przedsiębiorców,
- f) promowanie współpracy mikroprzedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorców z innymi przedsiębiorcami polskimi i zagranicznymi.

Specyficzny stosunek państwa do MŚP polega na specjalnym traktowaniu niewielkich podmiotów przy określaniu wybranych warunków związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Chodzi o stworzenie właściwego klimatu dla prywatnej przedsiębiorczości. To specjalne traktowanie w rzeczywistości ma oznaczać wprowadzanie dogodnych, lepszych, korzystniejszych, preferencyjnych rozwiązań.

Istotne znaczenie ma fakt, że wskazane trzy pierwsze punkty zakresu przedmiotowego takich działań obejmują obszar otoczenia finansowego MŚP. Dotyczą w szczególności źródeł finansowania i obciążeń publicznoprawnych MŚP. Przyjęcie takiego rozwiązania wobec MŚP oznacza istnienie w praktyce preferencyjnych rozwiązań w zakresie źródeł finansowania i obciążeń publicznoprawnych adresowanych do niewielkich podmiotów. Przejawem realizacji tych zaleceń w zakresie źródeł finansowania jest działalność funduszy pożyczkowych, funduszy poręczeńowych czy funduszy *venture capital*, natomiast odnośnie do obciążeń publicznoprawnych na uwagę zasługuje opodatkowanie ryczałtowe, obniżenie składki na ubezpieczenie emerytalne i rentowe, zwolnienie z podatku od towarów i usług.

1.3.2. Składowe otoczenia finansowego przedsiębiorstwa

Otoczenie finansowe przedsiębiorstwa – rozpatrywane w sensie podmiotowym i przedmiotowym – zawiera w sobie różne instytucje, zróżnicowane instrumenty oddziaływania, różnorodne metody działania. W celu zobrazowania wewnętrznego zróżnicowania otoczenia finansowego należy wyodrębnić jego składowe i poddać je analizie i podziałom.

Rozpatrując otoczenie finansowe z punktu widzenia podmiotowego, można wyróżnić następujące instytucje, które je tworzą:

- państwo,
- jednostki samorządu terytorialnego,
- instytucje finansowe oraz inne jednostki organizacyjne zajmujące się finansowaniem działalności gospodarczej.

Państwo jako podmiot otoczenia finansowego przedsiębiorstwa występuje głównie w roli ustalającego regulacje prawne dotyczące obciążeń publicznoprawnych oraz związane z pozyskiwaniem niektórych źródeł finansowania. Oprócz tych działań wspiera również niektóre instytucje finansowe dostar-

czające źródeł finansowania działalności gospodarczej, takie jak fundusze pożyczkowe i poręczeniowe. Poza tym bezpośrednio wspiera przedsiębiorstwa w formie dotacji budżetowych oraz pośredniczy w przekazywaniu środków z Unii Europejskiej.

Jednostki samorządu terytorialnego biorą udział w ustalaniu warunków prowadzenia działalności na rynku lokalnym oraz regionalnym. Jako instytucja otoczenia finansowego określają warunki związane z poborem podatków i opłat lokalnych, przyznawaniem środków z Unii Europejskiej, wspieraniem rozwoju przedsiębiorstw (w tym w zakresie finansowym).

Instytucje finansowe w otoczeniu finansowym przedsiębiorstwa zajmują się głównie dostarczaniem źródeł finansowania działalności gospodarczej. Wśród nich należy przede wszystkim wymienić banki, fundusze pożyczkowe, fundusze poręczeniowe, giełdę papierów wartościowych, instytucje rynku pozagiełdowego. Inną funkcję pełnią zakłady ubezpieczeniowe, które zabezpieczają finansowo przedsiębiorstwa m.in. przed negatywnymi dla nich skutkami zdarzeń losowych, niewywiązaniem się kontrahentów z obowiązków wobec przedsiębiorstwa, odpowiedzialnością cywilną właścicieli przedsiębiorstwa. Finansowaniem działalności gospodarczej, oprócz typowych instytucji finansowych, zajmują się również inne jednostki organizacyjne – wśród nich należy przede wszystkim wymienić przedsiębiorstwa leasingowe, przedsiębiorstwa faktoringowe, fundusze *venture capital*.

Przechodząc do przedmiotowego ujęcia otoczenia finansowego przedsiębiorstwa, należy w pierwszej kolejności zdefiniować pojęcie instrumentu finansowego. Na potrzeby niniejszej pracy za instrument finansowy przyjęto narzędzie finansowe będące w dyspozycji podmiotów tworzących otoczenie finansowe przedsiębiorstwa, mające wpływ i wykorzystywane do oddziaływania na przedsiębiorstwo. Można wyróżnić następujące instrumenty finansowe w ramach otoczenia finansowego przedsiębiorstwa:

- dotacje unijne,
- dotacje budżetowe,
- kredyty bankowe,
- pożyczki,
- poręczenia,
- leasing,
- faktoring,
- ubezpieczenia gospodarcze,
- podatki,
- ubezpieczenia społeczne,
- ubezpieczenia zdrowotne,
- opłaty,

- wpłaty na rzecz funduszu pracy oraz innych funduszy,
- regulacje prawne dotyczące zasad przyznawania kredytów, ubezpieczeń gospodarczych, leasingu itp.

Powyższe instrumenty w różny sposób oddziałują na przedsiębiorstwa. W pierwszej kolejności, ze względu na związek z finansami przedsiębiorstwa, należy je podzielić na instrumenty:

- zapewniające przedsiębiorstwu źródła finansowania: dotacje unijne, dotacje budżetowe, kredyty bankowe, pożyczki, poręczenia, leasing, faktoring,
- będące obciążeniem finansowym dla przedsiębiorstwa: podatki, ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenia zdrowotne, opłaty, wpłaty na rzecz funduszu pracy oraz innych funduszy,
- zabezpieczające finansowo przedsiębiorstwo: ubezpieczenia gospodarcze.

Następnie, w sensie przedmiotowym, instrumenty finansowe można podzielić na:

- instrumenty kredytowe: kredyty bankowe, pożyczki, poręczenia, leasing, faktoring oraz regulacje prawne ich dotyczące,
- instrumenty podatkowe: podatki, opłaty,
- instrumenty ubezpieczeniowe: ubezpieczenia gospodarcze, ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenia zdrowotne,
- instrumenty budżetowe: dotacje unijne, dotacje budżetowe.

Kolejny podział uwzględnia sposób oddziaływania instrumentów na przedsiębiorstwo. Wyróżnić można instrumenty:

- bezpośrednio oddziałujące na przedsiębiorstwo: dotacje unijne, dotacje budżetowe, kredyty bankowe, pożyczki, leasing, faktoring, podatki, ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenia zdrowotne, opłaty, wpłaty na rzecz funduszu pracy oraz innych funduszy,
- pośrednio oddziałujące na przedsiębiorstwo: poręczenia, ubezpieczenia gospodarcze, regulacje prawne dotyczące zasad przyznawania kredytów, ubezpieczeń gospodarczych, leasingu.

W zależności od zasięgu działania poszczególnych instrumentów można podzielić je na instrumenty:

- powszechne, czyli dotyczące wszystkich przedsiębiorstw: podatki, ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenia zdrowotne, opłaty, wpłaty na rzecz funduszu pracy oraz innych funduszy,
- selektywne, czyli dotyczące wybranych przedsiębiorstw: dotacje unijne, dotacje budżetowe, kredyty bankowe, pożyczki, poręczenia, leasing, faktoring, ubezpieczenia gospodarcze.

Następny podział instrumentów finansowych pokazuje sposób ich stosowania. Według tego kryterium można podzielić instrumenty na:

- narzucone przedsiębiorstwu, ze ściśle określonymi regułami stosowania: podatki, ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenia zdrowotne, opłaty, wpłaty na rzecz funduszu pracy oraz innych funduszy,
- te, których zastosowanie jest pozostawione do decyzji przedsiębiorstwa, o konstrukcji podlegającej w części możliwości negocjowania przez przedsiębiorstwo: dotacje unijne, dotacje budżetowe, kredyty bankowe, pożyczki, poręczenia, leasing, faktoring, ubezpieczenia gospodarcze.

Zaprezentowana analiza wskazuje na wielość instytucji oraz mnogość i różnorodność instrumentów finansowych tworzących otoczenie finansowe przedsiębiorstwa.

1.3.3. Źródła finansowania jako element otoczenia finansowego małych i średnich przedsiębiorstw

Proces finansowania jest najważniejszym parametrem warunkującym prosperowanie każdego przedsiębiorstwa. Decyzje podejmowane w tej sferze odgrywają kluczową rolę w osiąganiu sukcesu rynkowego. Istotą funkcjonowania podmiotów gospodarczych jest osiąganie zysków w wymiarze pieniężnym. Realizacja tego celu wymaga sprawnego zarządzania finansami przedsiębiorstwa poprzez maksymalizację dochodu, minimalizację kosztów, prawidłowe wykorzystanie kapitału przedsiębiorstwa. Kapitał, tak niezbędny do założenia przedsiębiorstwa, finansowania jego działalności i rozwoju, można pozyskać z wielu źródeł. Źródła finansowania działalności gospodarczej można sklasyfikować, uwzględniając różnorodne kryteria, wśród których przede wszystkim należy wymienić kapitały własne i kapitały obce⁷³. Podstawowe znaczenie dla MŚP ma kapitał własny. Kapitał obcy jest dodatkowym źródłem finansowania działalności i rozwoju MŚP. Taka sytuacja wynika z cech MŚP, jak i cech obu rodzajów kapitału⁷⁴.

W niniejszej pracy analizą zostaną objęte źródła finansowania oferowane przez instytucje należące do otoczenia finansowego MŚP, tj.:

- kredyty bankowe,
- pożyczki (bankowe, z funduszy pożyczkowych),

⁷³ Szerzej na temat źródeł finansowania: A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa – źródła finansowania*, Warszawa 2007, s. 16 i n.; W. Szczęsny, *Finanse. Zarys wykładu*, Warszawa 2010, s. 178 i n.

⁷⁴ Na temat cech kapitału własnego i obcego w kontekście MŚP: K. Safin (red.), *Zarządzanie małym...* s. 121; T. Łuczka, *Kapitał obcy...*, s. 38 i n.

- poręczenia kredytowe (bankowe, z funduszy poręczeniowych),
- leasing,
- faktoring,
- dotacje z budżetu,
- dotacje z Unii Europejskiej,
- fundusze *venture capital*,
- emisje na rynku giełdowym i pozagiełdowym (emisje akcji i obligacji).

Wymienione źródła finansowania należą do kapitału zewnętrznego – występują w postaci kapitałów własnych (fundusze *venture capital*, emisje akcji) albo kapitałów obcych (pozostałe źródła).

Wykorzystanie przez MŚP poszczególnych rodzajów kapitału wynika również z dokonywania przez przedsiębiorstwo wyboru źródeł finansowania działalności, podczas którego kieruje się ono właściwą sobie hierarchią tych źródeł. Ważne miejsce w badaniach przedsiębiorstw zajmuje wskazanie przyczyn wyboru przez przedsiębiorstwa określonej struktury finansowania. W konsekwencji powstało wiele podejść teoretycznych związanych z analizą decyzji dotyczących wyboru poszczególnych źródeł finansowania. Ich znajomość jest konieczna do zrozumienia postawy MŚP i dawców kapitałów wobec siebie. Do najważniejszych opracowań teoretycznych i badawczych poświęconych temu zagadnieniu można zaliczyć następujące⁷⁵:

- opublikowany w 1958 r. artykuł F. Modiglianiego i M.H. Millera⁷⁶ – autorzy powiązali ze sobą koszt kapitału, strukturę kapitału i wycenę wartości na bazie neoklasycznych teorii finansów przedsiębiorstwa,
- koncepcja związana z cyklem życia przedsiębiorstwa⁷⁷ – przedsiębiorstwa rozwijają się w określonych cyklach w podobny sposób. Każda faza rozwoju wiąże się ze szczególnym sposobem finansowania, a przejście do następnej fazy cyklu życia wymaga określonego finansowania,

⁷⁵ W polskiej literaturze przegląd koncepcji teoretycznych związanych z analizą podejmowania przez przedsiębiorstwa decyzji finansowych oraz relacji pomiędzy nimi a instytucjami finansowymi, głównie w odniesieniu do kredytu bankowego, zawiera opracowanie: J. Bilski, E. Stawasz (red.), *Bariery w korzystaniu z usług bankowych w finansowaniu działalności małych i średnich przedsiębiorstw*, Łódź 2006, s. 30–43.

⁷⁶ F. Modigliani, M.H. Miller, *The Cost of Capital Corporation Finance, and the Theory of Investment*, American Economic Review, June 1958.

⁷⁷ R.E. Quinn, K. Cameron, *Organizational Life Cycle and Shifting Criteria of Effectiveness: Some Preliminary Evidence*, Management Science, vol. 29, no. 1, 1983, s. 33–51; N.C. Churchill, V.L. Lewis, *The Five Stages of Small Business Growth*, Harvard Business Review, vol. 63, no. 3, 1983, s. 30–50; M. Scott, R. Bruce, *Five Stages of Growth in Small Business*, Long Range Planning, vol. 20, no. 3, 1987, s. 45–52.

- teoria agencji⁷⁸ i teoria kosztów transakcyjnych⁷⁹ oraz związana z nimi koncepcja asymetryczności informacji⁸⁰ – zwracają one uwagę na finansowanie kapitałem zewnętrznym jako narzędzie łagodzenia konfliktu między właścicielami a zarządem,
- koncepcja oparta na zarządzaniu strategicznym⁸¹ – istotą tej koncepcji jest uznanie wielości czynników wpływających na strukturę finansowania przedsiębiorstwa. Wyróżnia się trzy główne grupy czynników wpływających na strukturę finansowania MŚP: cechy właściciela MŚP, charakter przedsiębiorstwa, cechy rynku, na którym działa przedsiębiorstwo,
- teoria hierarchii źródeł finansowania stworzona przez S.C. Myersa⁸² – wskazuje ona przyczyny wyboru przez przedsiębiorstwa określonej struktury finansowania, zakładając, że przedsiębiorstwa wybierają źródła finansowania według określonej kolejności i nie starają się przy tym maksymalizować swojej wartości. Takie założenie przede wszystkim odnosi się do MŚP, które najczęściej nie mają możliwości, aby wybrać te źródła finansowania, przy których zostanie zoptymalizowana struktura kapitału i osiągnięta maksymalna wartość przedsiębiorstwa. Według tej teorii przedsiębiorstwa wybierają źródła finansowania w następującej kolejności⁸³:
 - 1) wewnętrzne źródła finansowania (np. zysk zatrzymany, środki własne),
 - 2) papiery dłużne (np. emisja obligacji, zaciągnięcie kredytu lub pożyczki),
 - 3) papiery mieszane (np. obligacje zamienne),
 - 4) papiery udziałowe (np. emisja akcji lub udziałów).

Na podstawie wymienionych teorii, wypuklając wspólne cechy i najważniejsze spostrzeżenia, można przedstawić ogólne zasady teoretyczne kształtowania struktury finansowania MŚP.

⁷⁸ M. Jensen, W. Meckling, *Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and ownership structure*, Journal of Financial Economics, nr 3 (4), 1996, s. 305–360; R. Kochlar, *Explaining firm capital structure: The role of agency theory vs. transaction cost economics*, Strategic Management Journal, vol. 17, 1996, s. 713–728.

⁷⁹ O.E. Williamson, *Markets and Hierarchies*, The Free Press, New York – London 1975.

⁸⁰ M.R. Binks, C.T. Ennew, G.V. Reed, *Information Asymmetries and the Provision of Finance to Small Firms*, International Small Business Journal, vol. 11, 1992 nr 1, s. 35–43; A. Bielawska, *Wyjaśnienie trudności nowo powstających przedsiębiorstw w dostępie do kredytów jako przejaw realizacji teorii asymetrii informacji [w:] Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, pod red. A. Bielawskiej, Szczecin 2005, s. 439.

⁸¹ S.L. Barton, C.H. Matthews, *Small Firm Financing: Implications from a Strategic Management Perspective*, Journal of Small Business Management, vol. 27, no. 1, 1989, s. 1–7; M. Nicos, F. Chittenden, P. Poutziouris, *A model of capital structure decision making in small firm*, Journal of Small Business and Enterprise Development, vol. 5, no. 3, 1998, S.L. Barton, P.J. Gordon, *Corporate Strategy and Capital Structure*, Strategic Management Journal, vol. 9, 1998, s. 623–632.

⁸² S.C. Myers, *The Capital Structure Puzzle*, Journal of Finance, vol. 39, no. 3, 1984, s. 575–592.

⁸³ R.A. Brealey, S.C. Myers, *Podstawy finansów przedsiębiorstw*, Warszawa 1999, s. 688.

- 1) Decyzje finansowe MŚP zależą od wielu czynników. Wśród nich przede wszystkim należy wyróżnić:
 - podejście właściciela MŚP do sposobu finansowania wynikające z jego cech, zachowania, dążeń, predyspozycji, skłonności do ryzyka,
 - etap rozwoju MŚP, na którym aktualnie się znajduje,
 - otoczenie MŚP, w szczególności postawę podmiotów dostarczających kapitał,
 - cechy samego MŚP np. branża, poziom innowacyjności, poziom konkurencyjności itd.
- 2) Istnieje hierarchia źródeł finansowania MŚP. Wpływa na nią wiele czynników, jednak w pewnym zakresie jest charakterystyczna dla ogółu niewielkich podmiotów. Można podać następujące prawidłowości:
 - MŚP w pierwszej kolejności wykorzystują kapitał wewnętrzny, w przypadku jego niedoboru sięgają po kapitał zewnętrzny. Sytuacja taka wynika – po pierwsze – z negatywnych cech kapitału zewnętrznego dla MŚP, takich jak ograniczenie ich samodzielności, uzależnienie od dawcy kapitału, koszt pozyskania kapitału. Poza tym duże znaczenie ma postawa podmiotu udzielającego finansowania, np. brak zaufania, brak pełnych informacji.
 - MŚP, korzystając z kapitałów obcych, preferują źródła krótkoterminowe, powodujące mniejsze uzależnienie MŚP od dawcy kapitału. Z kolei dla udzielającego wsparcia istnieje mniejsze ryzyko związane z jego przyznaniem (mniejszy wpływ asymetrii informacji).
 - MŚP, korzystając z kapitałów zewnętrznych, jako ostatnie źródło wykorzystują kapitały pozbawiające samodzielności właściciela przedsiębiorstwa – w takiej sytuacji udzielający kapitału staje się współwłaścicielem MŚP w średnim lub znacznym stopniu, np. fundusze *venture capital*.

Na strukturę źródeł finansowania MŚP wpływają również kryteria atrakcyjności poszczególnych źródeł finansowania. Odpowiadają one na pytanie, dlaczego przedsiębiorstwa korzystają z takich, a nie innych źródeł finansowania, biorą jednak pod uwagę cechy samych źródeł, nie zaś postawę przedsiębiorstw. Można wyróżnić następujące kryteria oceny atrakcyjności poszczególnych źródeł finansowania⁸⁴:

- dostępność,
- koszt,
- elastyczność.

Najważniejszym kryterium, przede wszystkim dla MŚP, jest dostępność poszczególnych źródeł finansowania. Definiuje ono wymagania i warunki dawcy

⁸⁴ J. Kubiak, *Hierarchia źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstw*, Poznań 2005, s. 19.

źródła finansowania, które przedsiębiorstwo musi spełnić. Co do zasady, im źródło bardziej dostępne, tym częściej powinno być stosowane.

Ważnym kryterium jest koszt pozyskania źródła. Przedsiębiorstwa dążą do minimalizowania kosztów działalności, w tym w aspekcie – kosztów pozyskiwania źródeł finansowania. Ten parametr jest najczęściej uwzględniany przez MŚP przy rozpatrywaniu pozyskiwania kapitału.

Kolejnym kryterium jest elastyczność danego źródła finansowania. Oznacza ona szybkość pozyskania finansowania, wielkość dostępnych środków, czas spłaty, łatwość zmniejszania i zwiększania wartości zadłużenia, możliwość renegotjacji terminu spłaty.

Są to kryteria w dużym stopniu niezależne od MŚP, jednakże istotne przy wyborze źródeł finansowania, szczególnie w odniesieniu do dostępności i kosztu. W ten sposób mają wpływ na ukształtowanie się struktury kapitałów w MŚP.

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają specyficzną pozycję w dostępie do źródeł finansowania w porównaniu do dużych przedsiębiorstw. Z jednej strony mają utrudniony lub wręcz niemożliwy dostęp do niektórych form finansowania, ale z drugiej strony istnieją źródła adresowane głównie do nich. Właściwe wykorzystanie form finansowania przeznaczonych przede wszystkim dla MŚP jest szansą znacznej poprawy własnej pozycji rynkowej, rozwoju przedsiębiorstwa i stworzenia przewagi konkurencyjnej na rynku.

Ogół źródeł finansowania, biorąc za kryterium stopień dostępności dla MŚP i pozostałych przedsiębiorstw, można podzielić na kilka grup (tabela 5).

Tabela 5. Porównanie dostępności źródeł finansowania małych i średnich oraz dużych przedsiębiorstw

<i>Źródła finansowania</i>				
<i>Dostępne przede wszystkim dla MŚP</i>	<i>Bardziej dostępne dla MŚP niż dużych przedsiębiorstw</i>	<i>Jednakowo dostępne dla wszystkich przedsiębiorstw</i>	<i>Bardziej dostępne dla dużych przedsiębiorstw niż MŚP</i>	<i>Dostępne przede wszystkim dla dużych przedsiębiorstw</i>
• poręczenia kredytowe • środki unijne • pożyczki od funduszy pożyczkowych	• dotacje budżetowe • pożyczki od rodziny i znajomych	• środki własne • kredyty bankowe krótkoterminowe • leasing • kredyty od dostawców • franchising	• kredyty bankowe długoterminowe • kredyty od odbiorców • fundusze <i>venture capital</i> • faktoring • emisje na rynku pozagiełdowym	• emisje obligacji • emisje na rynku giełdowym

Źródło: R. Wolański, Zarządzanie źródłami finansowania w małych i średnich przedsiębiorstwach [w:] Zarządzanie organizacjami gospodarczymi. Koncepcje i metody, pod red. J. Lewandowskiego, Łódź 2005, s. 261.

Powyższy podział jednoznacznie wskazuje na gorszą pozycję MŚP w dostępie do źródeł finansowania w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami. Jednocześnie pokazuje możliwość zmniejszenia tego dystansu poprzez wykorzystanie źródeł przeznaczonych głównie dla MŚP.

Źródła finansowania przeznaczone głównie dla MŚP posiadają specyficzne cechy, które mają spełniać oczekiwania tych przedsiębiorstw. Wśród tych cech należy przede wszystkim wyróżnić następujące:

- 1) Szeroka dostępność dla MŚP. Środki te skierowane są wyłącznie lub głównie do MŚP, dlatego duże przedsiębiorstwa nie stanowią konkurencji w dostępie do nich.
- 2) Niewielki koszt pozyskania środków. W przypadku dotacji budżetowych i funduszy unijnych należy przedstawić odpowiedni wniosek i środki wykorzystać na wskazane cele. Przy pożyczkach udzielanych przez fundusze pożyczkowe spłata rozłożona jest w dogodnym czasie, stosowane są dostępne zabezpieczenia.
- 3) Środki te oferowane są przez instytucje wyspecjalizowane w obsłudze MŚP. Dzięki temu są dopasowane konstrukcyjnie do oczekiwań MŚP i uwzględniają ich specyficzne cechy. Odnosi się to głównie do pożyczek udzielanych przez fundusze pożyczkowe i poręczeń udzielanych przez fundusze poręczeniowe.

Skorzystanie z tych źródeł niesie ze sobą również pewne zobowiązania ze strony MŚP, do których należy zaliczyć:

- 1) Obowiązek wykorzystania środków na określone cele. MŚP, ubiegając się o środki, zobowiązuje się do ich przeznaczenia na ściśle wskazany cel, określony we wniosku o przyznanie dofinansowania.
- 2) Konieczność przedstawienia biznesplanu uzasadniającego ekonomiczne podstawy przyznania środków. Odnosnie do dotacji budżetowych i unijnych jest to konkretny projekt, który ma zostać dofinansowany. W pozostałych przypadkach środki przyznawane są na inwestycje bądź działalność bieżącą.
- 3) Współfinansowanie ze środków własnych projektów dofinansowanych z dotacji budżetowych i unijnych, ewentualnie z przyznanych poręczeń lub pożyczek.

Odnosząc cechy poszczególnych źródeł finansowania z otoczenia finansowego jedynie do MŚP, ich dostępność dla tego sektora można przedstawić tak, jak pokazano w tabeli 6.

Tabela 6. Dostępność źródeł finansowania z otoczenia finansowego małych i średnich przedsiębiorstw

<i>Łatwo dostępne</i>	<i>Średnio dostępne</i>	<i>Trudno dostępne</i>
• poręczenia kredytowe • środki unijne • pożyczki z sektora pozabankowego • dotacje budżetowe	• kredyty bankowe krótkoterminowe • leasing • faktoring • emisje na rynku pozagiełdowym	• emisje obligacji • emisje na rynku giełdowym • kredyty bankowe długoterminowe • fundusze <i>venture capital</i>

Źródło: R. Wolański, *Wpływ dostępności źródeł finansowania na podejmowanie decyzji strategicznych w małych i średnich przedsiębiorstwach* [w:] *Współczesne i perspektywiczne kierunki badań w zarządzaniu przedsiębiorstwami*, pod red. J. Rokity, W. Czakona i A. Samborskiego, Katowice 2009, s. 264.

Kolejnymi kryteriami wpływającymi na pozyskiwanie źródeł finansowania z otoczenia finansowego przez MŚP są koszt i elastyczność poszczególnych źródeł. Źródła finansowania, z punktu widzenia kosztów ich pozyskania, można uszeregować w następującej kolejności:

- 1) Źródła o niskim koszcie pozyskania: środki unijne, dotacje budżetowe, poręczenia kredytowe, emisje na rynku pozagiełdowym.
- 2) Źródła o średnim koszcie pozyskania: pożyczki z sektora pozabankowego, leasing, faktoring, fundusze *venture capital*, kredyty bankowe krótkoterminowe.
- 3) Źródła o wysokim koszcie pozyskania: kredyty bankowe długoterminowe, emisje na rynku giełdowym.

Powyższa analiza wskazuje, że kryteria dostępności i kosztu w dużym stopniu pokrywają się ze sobą. Źródła bardziej dostępne dla MŚP często oznaczają również niższe koszty związane z ich pozyskaniem.

Natomiast elastyczność źródeł finansowania jest kryterium zróżnicowanym wewnątrznie, stąd trudno jest ustalić hierarchię źródeł pod kątem tej cechy. Analizując to kryterium, należy wziąć pod uwagę szybkość pozyskania środków, ich możliwą wielkość, termin spłaty i warunki jego zmiany, możliwość zwiększania i zmniejszania zadłużenia.

Mając na uwadze znaczne zróżnicowanie źródeł finansowania pod kątem ich elastyczności, można generalnie uznać, że źródła finansowania z otoczenia finansowego MŚP pozwalają uzyskać średnią lub dużą kwotę kapitału oraz są spłacane w średnim lub długim okresie; trudne lub bardzo trudne jest dokonanie zmian kwoty pozyskanego kapitału i terminu jego spłaty.

1.3.4. Publiczne otoczenie finansowe małych i średnich przedsiębiorstw

Instrumenty publicznego otoczenia finansowego małych i średnich przedsiębiorstw

Publiczne otoczenie finansowe MŚP jest związane z działalnością państwa i jednostek samorządu terytorialnego. Podmioty te, a szczególnie instytucje państwowe, określają warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MŚP. Jednocześnie funkcjonowanie państwa i samorządu terytorialnego wiąże się z realizacją określonych zadań i spełnieniem założonych celów, co skutkuje koniecznością uzyskania funduszy na te przedsięwzięcia. W konsekwencji, określając warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MŚP, nakładają na nie różnorodne obciążenia publicznoprawne, służące sfinansowaniu funkcji państwa i samorządu terytorialnego.

Podstawowa grupa instrumentów w publicznym otoczeniu finansowym MŚP to właśnie obciążenia publicznoprawne. Najczęściej są one nazywane daninami publicznymi. Zgodnie z art. 5 ust. 2 pkt 1 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz. U. Nr 157, poz. 1240 z późn. zm.), daniiny publiczne wchodzą w skład środków publicznych, są rodzajem dochodów publicznych i zalicza się do nich:

- podatki,
- składki,
- opłaty,
- inne świadczenia publicznoprawne, tj. pozostałe płatności o charakterze przymusowym na rzecz państwa lub samorządu terytorialnego, np. wpłaty z zysku przedsiębiorstw państwowych i jednoosobowych spółek Skarbu Państwa.

Analizując publiczne otoczenie finansowe, należy również mieć na względzie wpływ państwa i samorządu terytorialnego na warunki korzystania z poszczególnych źródeł finansowania przez MŚP. Instytucje państwowe i samorządowe bezpośrednio przyznają MŚP dotacje budżetowe, pośredniczą w przekazywaniu środków z Unii Europejskiej, wspierają niektóre instytucje finansowe dostarczające źródeł finansowania działalności gospodarczej (fundusze pożyczkowe i poręczeniowe), określają podstawowe zasady prawne przyznawania MŚP poszczególnych źródeł finansowania, tworzą generalne zasady prawne funkcjonowania banków, zakładów ubezpieczeń, giełdy papierów wartościowych, instytucji na rynku pozagiełdowym. W ten sposób, najczęściej pośrednio, wpływają na instrumenty finansowe będące źródłami finansowania MŚP.

Specyfika instrumentów publicznych adresowanych do małych i średnich przedsiębiorstw

Konstrukcja instrumentów finansowych z publicznego otoczenia finansowego przedsiębiorstw często jest zróżnicowana w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. Można wskazać specyficzne cechy tych instrumentów adresowanych do MŚP. Wśród nich przede wszystkim należy wymienić:

- a) Możliwość korzystania z uproszczonych rozwiązań w instrumentach publicznoprawnych.

Obowiązek ponoszenia poszczególnych obciążeń publicznoprawnych przez przedsiębiorstwa pociąga za sobą konieczność spełnienia wielu wymogów, takich jak np. wypełnienie i złożenie deklaracji, formularzy, zeznań, prowadzenie ewidencji, obliczenie i wpłacenie określonej wysokości świadczenia. W konsekwencji wiąże się to z wysokimi kosztami poboru tych obciążeń. Są one szczególnie dotkliwe dla niewielkich podmiotów, z uwagi na brak środków na te cele, co skutkuje brakiem wykwalifikowanych pracowników zajmujących się tą tematyką. Z tego względu ustawodawca zastosował możliwość korzystania przez MŚP z uproszczonych form instrumentów oraz w wybranych instrumentach wprowadził uproszczenia w ich poborze.

- b) Możliwość korzystania ze zwolnień i ulg, obniżek wysokości świadczeń, czasowych odroczeń płatności.

Małe i średnie podmioty mają możliwość korzystania z wybranych instrumentów i rozwiązań obniżających wysokość płaconego zobowiązania lub odraczających ich zapłatę. W ten sposób ponoszą niższy ciężar ekonomiczny tych obciążeń.

- c) Możliwość wyboru form instrumentów publicznoprawnych.

MŚP w przypadku niektórych obciążeń mogą wybrać rodzaj instrumentu zapewniający realizację tego obciążenia. Dzięki temu mogą dopasować sposób spełnienia danego obowiązku finansowego do swoich potrzeb, preferencji czy sytuacji.

Analiza powyższych cech instrumentów finansowych w otoczeniu publicznoprawnym MŚP wskazuje, że oznaczają one preferencyjne traktowanie MŚP w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami. Jest to przejaw działalności państwa stwarzającej korzystne warunki dla funkcjonowania i rozwoju tego sektora. W szerszym kontekście ma to na celu poprawę sytuacji gospodarczej, spadek bezrobocia, wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw.

W przypadku jednostek samorządu terytorialnego zadania związane z promowaniem działalności gospodarczej są stawiane jedynie przed województwami⁸⁵.

⁸⁵ Jednak każda jednostka samorządu terytorialnego powinna takie działania prowadzić. Szerzej na ten temat: K. Krajewski, J. Śliwa, *Lokalna przedsiębiorczość w Polsce. Uwarunkowania rozwoju*, Warszawa 2004, s. 44 i n.

Zgodnie z art. 11 ustawy z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa (tekst jedn.: Dz. U. z 2001 r. Nr 142, poz. 1590 z późn. zm.) samorząd województwa określa strategię rozwoju województwa, uwzględniającą m.in. pobudzanie aktywności gospodarczej oraz podnoszenie poziomu konkurencyjności i innowacyjności gospodarki województwa. Samorząd województwa prowadzi politykę rozwoju województwa, na którą składa się m.in. tworzenie warunków rozwoju gospodarczego, w tym kreowanie rynku pracy, wspieranie rozwoju nauki oraz współpracy między sferą nauki i gospodarki, popieranie postępu technologicznego oraz innowacji. W przypadku gmin i powiatów nie ma wymogów prawnych takiej działalności, co nie oznacza, że nie jest prowadzona.

1.3.5. Pozostałe elementy otoczenia finansowego małych i średnich przedsiębiorstw

Oprócz instytucji umożliwiających pozyskiwanie środków finansowych oraz nakładających na MŚP obciążenia publicznoprawne, w ich otoczeniu finansowym można wyróżnić jeszcze zakłady ubezpieczeniowe. Dają one możliwość skorzystania z ubezpieczeń gospodarczych i dostarczają w ten sposób MŚP instrumentów zabezpieczających finansowo przedsiębiorstwo przed negatywnymi skutkami zdarzeń wynikającymi z prowadzonej działalności. Ochroną objęte są m.in. skutki zdarzeń losowych, niewywiązanie się kontrahentów z obowiązków wobec MŚP, odpowiedzialność cywilna właścicieli MŚP. Ubezpieczenia gospodarcze pozwalają przedsiębiorstwu zachować zdolność finansową w razie negatywnych skutków zdarzeń w ramach prowadzonej działalności gospodarczej. Zapewniają wówczas MŚP finansowe możliwości prowadzenia działalności i bycia konkurencyjnymi na rynku.

Wielość instrumentów w otoczeniu finansowym MŚP co do zasady oznacza szerokie ich oddziaływanie na liczne przejawy działalności przedsiębiorstwa. Wpływ ten dotyczy również konkurencyjności niewielkiego przedsiębiorstwa. Różnorodność oddziaływania instrumentów finansowych w połączeniu z wieloaspektowością konkurencyjności przedsiębiorstwa powoduje powstanie złożonego obrazu wzajemnych zależności między tymi dwoma grupami czynników. Przedmiotem dalszych rozważań w pracy będzie właśnie określenie tych wzajemnych zależności.