

**Eugeniusz Niedzielski**

*Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie*

## **UWARUNKOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW Z SEKTORA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW**

### *CONDITIONS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES DEVELOPMENT*

**Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, zachowania przedsiębiorcze, uwarunkowania przedsiębiorczości**

*Key words: entrepreneurship, entrepreneurial behavior; entrepreneurship conditions*

*JEL codes: D23*

**Abstrakt.** Celem badań była próba identyfikacji wewnętrznych i zewnętrznych uwarunkowań kształtowania pozycji konkurencyjnej, a tym samym podstaw rozwoju małych podmiotów gospodarczych. Badania przeprowadzono na próbie 102 mikro- i małych przedsiębiorstw działających w otoczeniu wiejskim i małomiasteczkowym. Zdaniem przedsiębiorców najważniejszym czynnikiem zewnętrznym warunkującym rozwój działalności jest stabilizacja makroekonomiczna, rozmiary popytu (poziom dochodów) ludności, a także wsparcie ze strony administracji samorządu terytorialnego. Za najważniejsze źródło konkurencyjności przedsiębiorcy uznali jakość produktów i usług. Na jej zapewnienie najczęściej przeznaczali nakłady inwestycyjne.

### **Wstęp**

Rozwój drobnej przedsiębiorczości gospodarczej, zwłaszcza w regionach wiejskich i środowiskach małomiasteczkowych, ma duże znaczenie gospodarcze i społeczne. Duża rola tej grupy przedsiębiorstw wynika nie tylko z tworzenia miejsc pracy i alokacji zasobów kapitałowych, ale także z tworzenia (ułatwiania) dostępu miejscowej ludności do produktów i usług. Zasięg terytorialny, zwłaszcza drobnych firm usługowych i handlowych ma charakter lokalny, ograniczony miejscowymi rozmiarami i strukturą popytu. Tym samym wpływa to na poziom życia w miejscowościach oddalonych i niekiedy o utrudnionym dostępie komunikacyjnym od rozwiniętych centrów usługowo-handlowych [Łuczka 2007]. Pośrednie, następcze efekty rozwoju przedsiębiorczości gospodarczej na terenach słabo zurbanizowanych wyrażają się w rozwoju infrastruktury i poprawie usług publicznych wskutek wzrostu dochodów budżetowych gmin, upowszechnianiu wiedzy ekonomicznej, działań promocyjnych regionu przez władze samorządowe, rozwoju otoczenia instytucjonalnego biznesu. Ogólnie zatem uruchamianie i prowadzenie działalności gospodarczej na tych terenach przynosi nie tylko korzyści przedsiębiorcom, ale wpływa na dobrostan życia lokalnych społeczności.

Znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw jest powszechnie znane i z reguły akceptowane, co znajduje m.in. wyraz w preferencjach unijnej i krajowej polityki gospodarczej. Stworzono liczne programy wsparcia finansowego, organizacyjnego i instytucjonalnego rozwoju tego sektora. Efektywność tych działań jest różnie postrzegana w środowiskach biznesowych, naukowych i politycznych. Wynika to m.in. ze zróżnicowania regionalnego i lokalnego warunków prowadzenia działalności gospodarczej [Kamińska 2011, Niedzielski 2015]. Do głównych ograniczeń rozwoju przedsiębiorczości w regionach słabo uprzemysłowionych należy brak własnych zasobów kapitałowych i ograniczony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania oraz brak wiedzy i doświadczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej. Rozwój przedsiębiorczości gospodarczej jest także szansą na aktywizację zawodową ludności nie tylko na terenach peryferyjnych i przeciwdziałania marginalizacji poszczególnych terenów i ich marginalizacji. Praca w mikro- i małych przedsiębiorstwach kształtuje także postawy społeczne i oddziałuje na relacje międzyludzkie [Stróżycki 2004, Dominiak 2005]. W efekcie, rozwój działalności gospodarczej wpływa m.in. na zmiany aktywności i struktury

społeczno-zawodowej oraz źródeł i poziomu dochodów ludności, zmiany ścieżki awansu społecznego, zmiany struktury branżowej gospodarki, zmiany poziomu zaspokojenia potrzeb bytowych i społecznych ludności, generowanie dochodów budżetowych [Dominiak 2005].

### **Material i metodyka badań**

Rozwój przedsiębiorczości gospodarczej także na obszarach wiejskich i małomiasteczkowych jest przedmiotem zainteresowania nauk ekonomicznych i społecznych oraz działań praktycznych różnych instytucji i organizacji. Celem badań była próba identyfikacji wewnętrznych i zewnętrznych uwarunkowań kształtowania pozycji konkurencyjnej, a tym samym podstaw rozwoju małych podmiotów gospodarczej była. Badania ankietowe przeprowadzono w pierwszym kwartale 2015 roku na próbie losowo wybranych 102 przedsiębiorstw z powiatu działdowskiego, w tym 25 mikroprzedsiębiorstw (do 9 pracowników), 40 małych firm (do 49 pracowników) i 37 firm jednoosobowych. Badane podmioty reprezentowały różne branże. Najwięcej (40) było firm handlowych. Różne rodzaje usług reprezentowało 29 firm, a firm produkcyjnych było tylko 11. Ponadto, do firm usługowych można także zaliczyć 13 firm działających w branży turystycznej i 9 zakładów rzemieślniczych, także objętych badaniami. Struktura branżowa badanych przedsiębiorstw odzwierciedla ogólną strukturę sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), w którym dominują przedsiębiorstwa handlowe i usługowe [PARP 2014].

Przedmiotem badań były uwarunkowania wewnętrzne uruchamiania i prowadzenia działalności gospodarczej, w tym: ocena zasobów rzeczowych i finansowych, zamiary i cele osób zarządzających, ocena potencjału konkurencyjnego, działalność promocyjna i inwestycyjna. Analizie poddano także uwarunkowania zewnętrzne, w tym: dostępność źródeł finansowania, jakość otoczenia instytucjonalnego, bariery i szanse rozwoju.

### **Wyniki badań**

Warunkiem wstępnym powodzenia w uruchamianiu i prowadzeniu działalności gospodarczej jest motywacja do podjęcia takiego działania, z natury obdarzonego dużym ryzykiem. Osoby uruchamiają działalność gospodarczą z przymusu będącego następstwem braku innych możliwości zatrudnienia bądź z wyboru, dostrzegając w tym szansę samorealizacji i pomnażania dochodów. Proporcje tych przyczyn są różne, zależą m.in. od miejscowej sytuacji na rynku pracy, społecznego postrzegania aktywności przedsiębiorcy, rozmiarów i struktury popytu [PARP 2014]. Motywacji musi towarzyszyć pomysł na biznes będący pochodną metodycznej analizy rynku, wrodzonej „smykałkowej” zdolności lub tzw. czujności przedsiębiorczej, polegającej na zdolności dostrzegania szans rynkowych. Realizacja pomysłu wymaga różnych zasobów, w tym: kwalifikacji i umiejętności, zasobów materiałowych, lokalowych, pieniężnych, technicznych, informacyjnych. Z reguły podstawowym ograniczeniem, zwłaszcza dotyczącym ludzi młodych oraz bezrobotnych, jest brak zasobów finansowych.

Wśród badanych przedsiębiorców jedynie co piąty (20 wskazań) rozpoczął działalność gospodarczą wykorzystując kapitał własny. Zapewne i w tych przypadkach był on uzupełniany środkami zewnętrznymi. Najczęściej badani przedsiębiorcy korzystali z pożyczek z funduszu poręczeń kredytowych (48 wskazań), z pożyczek z funduszu pożyczkowego (43 wskazania) oraz z dofinansowania z funduszy europejskich (28 wskazań). Pozostałe źródła finansowania, łącznie z kredytem bankowym (10 wskazań) występowały bardzo rzadko. Dotyczy to np. franchisingu (6 wskazań), leasingu (2 wskazania) czy innych źródeł (10 wskazań). Duży udział funduszy pożyczkowych i funduszy poręczeń kredytowych wynikał zapewne z aktywnej działalności na terenie objętym badaniami Działdowskiej Agencji Rozwoju, z którą jest związany fundusz pożyczkowy. Agencja ta prowadzi także szeroką działalność szkoleniową i doradczą dotyczącą różnych aspektów przedsiębiorczości gospodarczej, w tym również jej finansowania z funduszy europejskich oraz innych źródeł. Z tego wynika zapewne wysoki poziom samooceny przedsiębiorców dotyczący wiedzy na temat dostępności zewnętrznych źródeł finansowania. W skali od 1 (słaba wiedza) do 4 (bardzo dobra wiedza) najwyżej przedsiębiorcy ocenili swój poziom wiedzy dotyczącej funduszy

europiejskich (wskaźnik 2,94), funduszy pożyczkowych (2,93) oraz funduszy poręczeń kredytowych (2,89). Źródłem informacji o dostępnych formach finansowania najczęściej były Agencje Rozwoju Regionalnego i Lokalnego (42 wskazania) oraz internet (31 wskazań). Wskazuje to na duże znaczenie w rozwoju przedsiębiorczości dostępności sieci informatycznych oraz instytucji, które do tego celu zostały powołane, takich jak krajowa czy regionalne agencje rozwoju przedsiębiorczości, lokalne grupy działania, stowarzyszenia biznesowe, inkubatory przedsiębiorczości i inne. Sieć tych organizacji, a tym samym ich dostępność jest lokalnie zróżnicowana, co zapewne wpływa na aktywność przedsiębiorczą w danym terenie.

Mimo względnie wysokiej samooceny wiedzy przedsiębiorców dotyczącej zewnętrznych źródeł finansowania przedsiębiorczości, dostęp do tych źródeł respondenci ocenili jako zdecydowanie trudny (36 wskazań) lub raczej trudny (30 wskazań). Jedynie co piąty przedsiębiorca ocenił dostęp do zewnętrznych środków jako łatwy lub zdecydowanie łatwy. Wynikało to z dość restrykcyjnych wymagań formalnych i zabezpieczeń spłacalności, ale także z braku wiedzy ekonomiczno-finansowej początkujących przedsiębiorców.

Środki pozyskane z zewnętrznych źródeł finansowania były przede wszystkim przeznaczone na działalność inwestycyjną, w postaci zakupu maszyn i urządzeń technicznych, środków transportu i nieruchomości. Większość badanych przedsiębiorstw należała do firm rozwojowych, w których nakłady inwestycyjne utrzymywały się na stałym poziomie (44 wskazania) lub następował wzrost wydatków inwestycyjnych (39 wskazań). Generowało to potrzebę okresowego zasilania zewnętrznymi środkami finansowymi.

Zakup maszyn i narzędzi umożliwił doskonalenie technologii i procesów wytwórczych, a tym samym poprawę jakości oferowanych produktów czy usług, która została uznana za najważniejsze źródło konkurencyjności. Z tym wiąże się jakość i sprawność obsługi klienta, szczególnie w sektorze usługowym. Natomiast w branży handlowej, oprócz jakości produktu i obsługi klienta, ważna była także lokalizacja firmy warunkująca jej dostępność. Wyniki badań wskazują, że cena do niedawna będąca głównym czynnikiem wpływającym na decyzje zakupowe klienta, straciła na znaczeniu na rzecz jakości produktu i jakości obsługi. Wynika to z dużej konkurencyjności na rynkach handlowych, a tym samym na porównywalności cen u różnych sprzedawców. Ważniejsza od wielkości ceny w związku z tym staje się relacja ceny do jakości i szeroko rozumiana jakość obsługi.

W planowanych działaniach innowacyjnych przedsiębiorcy przewidywali przede wszystkim zastosowanie nowych działań promocyjnych (31 wskazań), aby utrzymać lojalność dotychczasowych i pozyskać nowych klientów. Zamierzenia innowacyjne dotyczyły także wprowadzenia nowych produktów lub usług (30 wskazań), lub doskonalenie dotychczasowych przez zmianę technologii (9 wskazań). Głównym ograniczeniem wprowadzenia innowacji była niechęć do podejmowania ryzyka (45 wskazań). Dlatego 1/4 badanych firm nie przewidywała wprowadzenia żadnych innowacji. Przy współcześnie bardzo szybkiej dezaktualizacji produktów (wszystko co nowe zaraz będzie stare), brak zdolności do podejmowania ryzyka wprowadzenia zmian może ograniczać rozwój, a niekiedy nawet szanse trwania firmy.

Oprócz wewnętrznej sprawności działania firmy, na realizację jej celów wpływają także uwarunkowania zewnętrzne. Otoczenie przedsiębiorstwa, coraz bardziej zmienne, jest zawsze źródłem szans i zagrożeń. Sprawność zarządzania polega na tym, aby być zdolnym do postrzegania szans i ich wykorzystywania oraz do dostrzegania zagrożeń i zapewnienia odporności na nie. Zdaniem badanych przedsiębiorców najważniejszym czynnikiem zewnętrznym warunkującym działalność ich przedsiębiorstw była stabilizacja makroekonomiczna (tab. 1). Niedawne spowolnienie gospodarcze i obecne zawirowania polityczne (embargo w handlu z Rosją, zmienność kursów walut, zmiany prawa gospodarczego) wywoływały poczucie niepewności i ograniczały perspektywę strategiczną prowadzenia działalności gospodarczej, stąd poczucie potrzeby stabilizacji. Przedsiębiorcy oczekiwali zwiększenia popytu rozumianego jako wzrost liczby klientów i ich możliwości nabywczych. Natomiast nie przewidywali zwiększenia popytu przez rozszerzenie terytorialne swej działalności. Może to nastąpić przez spełnienie podkreślanych w badaniach oczekiwań przedsiębiorców dotyczących ułatwienia i rozszerzenia współpracy z innymi firmami.

Tabela 1. Znaczenie czynników zewnętrznych warunkujących działalność firm  
*Table 1. The significance of external factors that condition companies' functioning*

Czynniki/ <i>Factors</i>	Znaczenie/ <i>Significance*</i>
Stabilność makroekonomiczna/ <i>Macroeconomic stability</i>	3,82
Rozmiary popytu/ <i>Size of demand</i>	3,80
Poziom obciążeń fiskalnych/ <i>Level of fiscal liabilities</i>	3,27
Dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania/ <i>Access to external sources of funding</i>	3,15
Współpraca z innymi firmami/ <i>Cooperation with other companies</i>	3,14
Liberalizacja prawa pracy/ <i>Labor law liberalization</i>	2,55
Wsparcie ze strony instytucji publicznych/ <i>Support from public institutions</i>	2,47

\* w skali od 1 – nieważne do 5 – bardzo ważne/*in scale from 1 – not important to 5 – very important*

Źródło: opracowanie własne

*Source: own study*

Podobnie jak w wielu innych badaniach [Kamińska 2011, Kłodziński 2013], respondenci oczekiwali także obniżenia obciążeń fiskalnych oraz oprocentowania kredytu. Wysokie podatki i wysokie koszty zatrudnienia, ponad 80 badanych firm uznało za główne bariery w funkcjonowaniu i rozwoju firm. Za czynniki ograniczające działalność drobnych przedsiębiorstw respondenci wskazywali także nieuczciwą konkurencję oraz korupcję. Te twierdzenia niekoniecznie muszą mieć potwierdzenia w rzeczywistości, a mogą wynikać z podejrzliwości, braku zaufania lub braku doświadczenia w kontaktach.

Mimo występowania, podkreślanych w badaniach, różnych utrudnień w prowadzeniu działalności gospodarczej, respondenci ocenili pozycję konkurencyjną swoich firm jako porównywalną z innymi firmami (56 wskazań) lub lepszą od konkurentów (12 wskazań).

Część przedsiębiorców (25 wskazań) nie była w stanie ocenić swojej zdolności konkurowania. Brak zainteresowania strategiami rynkowymi konkurentów jest często spotykanym mankamentem zarządzania w małych firmach [Niedzielski 2015]. Przedsiębiorcy, zwłaszcza w początkowej fazie prowadzenia biznesu, koncentrują uwagę na własnej firmie i bywają zaskoczeni działaniami innowacyjnymi konkurentów.

Oprócz oczekiwań dotyczących poprawy ogólnych warunków prowadzenia działalności gospodarczej przedsiębiorcy liczyli także na wsparcie ze strony miejscowego otoczenia instytucjonalnego. Dotyczyło to obniżenia lokalnych podatków i opłat (24 wskazań), rozszerzenia dostępu do usług doradczych (21 wskazań), rozszerzenia działalności promocyjnej (7 wskazań), uzbrojenia terenów inwestycyjnych i lepszego wykorzystania zasobów komunalnych (39 wskazań). Oczekiwanie te są w dużej mierze do spełnienia. Problem polega m.in. na skuteczności współpracy przedsiębiorców z administracją samorządową. W celu zwiększenia swojej siły oddziaływania i pozycji negocjacyjnej, drobni przedsiębiorcy powinni nawiązywać wzajemną współpracę i tworzyć stowarzyszenia i organizacje reprezentujące ich interesy.

## Podsumowanie

Znaczenie gospodarcze i społeczne drobnej przedsiębiorczości gospodarczej, zwłaszcza w regionach wiejskich i słabo uprzemysłowionych, jest bardzo duże. Szczególnie w tych regionach przedsiębiorcy napotykali na wiele specyficznych ograniczeń w postaci braku wiedzy i doświadczenia biznesowego, braku zasobów finansowych i rzeczowych, a także ograniczeń zewnętrznych wynikających z cech otoczenia społecznego, rozproszenia rynku, ograniczonych rozmiarów i struktury rynku. Dlatego, jak wynika z badań, w tych sprawach istotne jest wspieranie zewnętrzne rozwoju przedsiębiorczości w postaci ułatwionej dostępności zewnętrznych źródeł finansowania, doradztwa i upowszechniania wiedzy ekonomicznej i prawnej, promocji i

wspierania przez administrację samorządową. Zwłaszcza w tych regionach ważna jest działalność takich organizacji, jak różne agencje przedsiębiorczości, fundusze poręczeniowe, stowarzyszenia i organizacje biznesowe, spółdzielnie socjalne i lokalne grupy działania.

### Literatura

- Dominiak Piotr. 2005. *Sektor MSP WSE współczesnej gospodarce*. Warszawa: PWN.
- Kamińska Alfreda. 2011. *Regionalne determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*. Warszawa: Difin.
- Kłodziński Marek. 2013. „Bariery rozwoju pozarolniczej przedsiębiorczości wiejskiej”. *Roczniki Naukowe SERiA XV* (1): 87-89.
- Łuczka Teresa 2007. *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*. Poznań: Wyd. Politechniki Poznańskiej.
- Niedzielski Eugeniusz. 2015. „Rozwój drobnej przedsiębiorczości gospodarczej w regionach słabo zurbanizowanych”. *Roczniki Naukowe SERiA XVII* (1): 159-161.
- PARP. 2013. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012-2013*. Warszawa: PARP.
- Stróżycki Marian. 2004. *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*. Warszawa: PWE.

### Summary

*The aim of this study was the attempt to identify the external and internal conditions of shaping the competitive position of small companies. The study was conducted on a sample of 102 micro and small enterprises in rural and small-town environment. According to the entrepreneurs the most important external factor conditioning the business development is the macroeconomic stabilization, the size of the demand (level of income) of the population, as well as the support from the local government. Also, the entrepreneurs recognize the quality of products/services as the most important source of competitiveness and they allocate their investments most frequently for providing it.*

Adres do korespondencji  
prof. dr hab. Eugeniusz Niedzielski  
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie  
Katedra Organizacji i Zarządzania  
ul. Prawocheńskiego 3, 10-720 Olsztyn  
tel. (89) 523 34 98, e-mail: koiz@uwm.edu.pl