

# Nelly Daszkiewicz

---

## Bariery rozwoju MSP w świetle badań Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego

---

Ekonomiczne Problemy Usług nr 34, 273-280

---

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach  
dozwolonego użytku.

NELLY DASZKIEWICZ

Politechnika Gdańska

**BARIERY ROZWOJU MSP W ŚWIELE BADAŃ  
POMORSKIEGO OBSERWATORIUM GOSPODARCZEGO****Ramy teoretyczne**

Do klasyki teorii barier wzrostu należy klasyfikacja D. Storey'a<sup>1</sup>, który wyróżnia barierę finansową, barierę zarządzania i barierę popytu (tab. 1). Klasyfikacja ta została w ograniczonym stopniu wykorzystana w badaniu POG 2006<sup>2</sup>. Mimo iż D. Storey opisał powyższe bariery w roku 1995 to jednak wyniki wielu badań prowadzą do wniosku, iż ich postrzeganie jest raczej stabilne<sup>3</sup>. Jednak w związku z postępującą internacjonalizacją działalności MSP dostęp do źródeł finansowania, rynków, know-how, szkoleń itp. stale się poprawia. Z drugiej zaś strony rośnie konkurencja w związku z eliminacją barier między gospodarkami. Na postrzeganie barier rozwoju przez MSP znacząco wpływa również sytuacja makroekonomiczna gospodarki.

Ponadto, należy wymienić obecny w literaturze podział na bariery wewnętrzne i zewnętrzne<sup>4</sup>. Bariery wewnętrzne odnoszą się do samej firmy, właściciela-menedżera i strategii zarządzania. Z kolei bariery zewnętrzne wynikają z sytuacji na rynku, w aspekcie popytu i podaży, dostępności kapitału, sytuacji makroekonomicznej, polityki rządu itp. Podział ten jest szczególnie ważny przy analizie przyczyn braku wzrostu. Kwestia, do jakiego stopnia bariery mają charakter wewnętrzny (np. brak motywacji), a na ile zewnętrzny (np. polityka wobec MSP, brak wykwalifikowanej siły roboczej, spadek tempa wzrostu gospodarczego) stała się bardzo ważnym problemem badawczym, podejmowanym w badaniach empirycznych w latach 90. XX wieku. Warto dodać, że liczne badania wskazują na zróżnicowanie w postrzeganiu barier między firmami wzrastającymi (*growing firms*) i nie-wzrastającymi (*non-growing firms*). Podczas gdy firmy wzrastające dopatrują barier roz-

<sup>1</sup> D.J. Storey, *Understanding the Small Business Sector*, Routledge, London 1995.

<sup>2</sup> *Kondycja sektora MSP na Pomorzu*, POG 2006, s. 48–56.

<sup>3</sup> N. Daszkiewicz, *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, F. Bławat (red.), SPG, Gdańsk 2004, s. 61–70.

<sup>4</sup> D.J. Storey, *op.cit.*; B. Piasecki, A. Rogut, *Mała firma w warunkach rosnącej konkurencji*, Wydawnictwo UŁ, Łódź, 1993.



woju wewnątrz firmy (np. ograniczeniach finansowych, technologii), firmy niewzrastające, z reguły barier wzrostu doszukują się poza firmą (np. silna konkurencja, wysokie podatki, niejasne przepisy itp.).

Tabela 1

## Tradycyjne bariery rozwoju MSP

Bariera finansowa	Bariera popytu	Bariera zarządzania
Małe firmy finansują swoją działalność przede wszystkim z środków własnych i rodzinnych. Wraz z rozwojem firmy wzrasta jej zapotrzebowanie na kapitał pożyczkowy, ale potrzeby finansowe z reguły wyprzedzają poziom jej rozwoju. Dostęp do różnych źródeł finansowania zewnętrznego wzrasta wraz ze wzrostem firmy, ale wiele z nich nie jest w stanie rozwinąć się na tyle, aby uzyskać kredyt.	Rynek ogranicza rozwój MSP. Jest to bariera naturalna, wynikająca z istoty gospodarki rynkowej, ograniczonego popytu. Bariera ta jest odczuwalna słabiej w fazie dobrej koniunktury. MSP odczuwają ją silniej w fazie spadku tempa wzrostu gospodarczego, ale również wtedy, kiedy wzrasta konkurencja np. w wyniku eliminacji barier między gospodarkami. Jest też silniej odczuwalna w regionach, w których konkurencja jest silna.	Wynika z niewystarczających zdolności menedżerskich przedsiębiorców. Obecnie bariera ta wpływa najsilniej na firmy działające w branżach tradycyjnych. Są to głównie mikroprzedsiębiorstwa rodzinne. Na przeciwnym biegunie znajdują się firmy innowacyjne, technologiczne, w których kompetencje właściciela-menedżera, jego wykształcenie są raczej wysokie. W takich firmach bariera zarządzania może nie wystąpić.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Storey D.J., *Understanding the Small Business Sector*, Routledge, London, 1995.

### Charakterystyka badań Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego (POG II)

Badanie POG II dotyczy małych i średnich przedsiębiorstw z całego województwa pomorskiego, które były przedmiotem badań zarówno w ramach POG I<sup>5</sup> (w 2006 roku), jak i POG II (w 2008 roku). Badanie realizowano wśród firm znajdujących się w bazie POG, zawierającej 2132 jednostki. Ponad połowa MSP z bazy, do których dotarli ankieterzy, odmówiła udziału w badaniach, niespełna 4% nie odnaleziono pod wskazanym adresem, a do 5% nie udało się dotrzeć. Ostatecznie uzyskano 772 efektywnie zrealizowane wywiady, z czego 11 firm odrzucono z uwagi na zastrzeżenia co do ich wiarygodności. Badania realizowano od 15 stycznia 2008 roku do 10 kwietnia 2008 roku.

<sup>5</sup> P. Dominiak, J. Wasilczuk, N. Daszkiewicz, K. Zięba, L. Ossowski, *Kondycja sektora MSP na Pomorzu*, Pomorskie Obserwatorium Gospodarcze, raport 2006, Agencja Rozwoju Pomorza, 2007.

## Wyniki badań POG II

Wyniki dotyczące barier rozwoju badanych MSP są optymistyczne. Są one odczuwane przez badane firmy słabiej niż oczekiwano. Na wynikach mógł istotnie zaważyć fakt, iż badania były przeprowadzane w okresie dobrej koniunktury.

Spośród barier zewnętrznych, badane MSP najsilniej odczuwają zmienność i niejasność przepisów (59,81%), niekorzystną politykę podatkową (56,68%) oraz rosnącą konkurencję krajową (39,66%). Na niewystarczający popyt wskazało 28,8% firm i jest to wynik niższy od uzyskiwanego w innych badaniach (51% MSP w POG 2006). W dalszej kolejności przedsiębiorcy wskazali na trudności z uzyskaniem należności (28,66%), rosnącą konkurencję zagraniczną (23,69%) i konkurencję nielegalnych przedsiębiorstw. Na pozostałe bariery wskazało mniej niż 20% respondentów (tab. 2).

W przypadku barier wewnętrznych, przedsiębiorcy wskazali na brak środków finansowych (42,93%) i wysokie koszty produkcji (33,64%). Na pozostałe bariery wskazało mniej niż 20% respondentów (tab. 3). Uzyskany wynik świadczy o ciągle silnie odczuwanej barierze finansowej.

Tabela 2

Zewnętrzne bariery rozwoju

	Stanowi barierę		Nie stanowi bariery		Nie wiem		Brak odpowiedzi	
	liczność	%	liczność	%	liczność	%	liczność	%
Niewystarczający popyt	220	28,80	436	57,07	18	2,36	90	11,77
Rosnąca konkurencja krajowa	303	39,66	362	47,38	14	1,83	85	11,13
Rosnąca konkurencja zagraniczna	181	23,69	458	59,95	21	2,75	104	13,61
Konkurencja nielegalnych przedsiębiorstw	154	20,16	456	59,69	38	4,97	116	15,18
Ograniczona podaż surowców	72	9,42	512	67,02	19	2,49	161	21,07
Trudności z uzyskaniem kredytu	99	12,96	531	69,50	25	3,27	109	14,27
Niekorzystna polityka podatkowa	433	56,68	225	29,45	19	2,49	87	11,38
Uzyskanie należności	219	28,66	442	57,85	13	1,71	90	11,78
Zmienność/niejasność przepisów	457	59,81	204	26,70	13	1,71	90	11,78

Źródło: obliczenia własne.



Tabela 3

## Wewnętrzne bariery rozwoju

	Stanowi barierę		Nie stanowi bariery		Nie wiem		Brak odpowiedzi	
	liczność	%	liczność	%	liczność	%	liczność	%
Brak środków finansowych	328	42,93	336	43,98	11	1,44	89	11,65
Niewystarczające umiejętności menedżerskie	49	6,41	573	75,00	26	3,41	116	15,18
Niewystarczające umiejętności pracowników	117	15,31	536	70,16	14	1,83	97	12,70
Brak najnowszych technologii	126	16,49	484	63,35	23	3,01	131	17,15
Wysokie koszty produkcji	257	33,64	307	40,18	23	3,01	177	23,17
Nadmierne zadłużenie	62	8,12	570	74,60	11	1,44	121	15,84
Niska płynność	118	15,44	497	65,05	20	2,63	129	16,88
Brak znajomości rynku	37	4,84	593	77,62	13	1,70	121	15,84

Źródło: obliczenia własne.

Odrębne pytanie dotyczyło problemów ze znalezieniem pracowników. Ponad 40% przedsiębiorców uważa, że jest to problem, a 9,69%, że jest to bardzo istotny problem. Wymieniano tu jednak bardzo różne zawody. Najczęściej brakuje piekarzy, cukierników, stolarzy, krawcowych, elektryków, kucharzy i ślusarzy. Niewątpliwie wpłynął na to spadek bezrobocia w Polsce związany z otwarciem rynków pracy w Unii Europejskiej.

### Determinanty postrzegania barier rozwoju przez MSP

#### Wielkość zatrudnienia a postrzeganie barier rozwoju:

Analizując czynniki determinujące postrzeganie barier rozwoju przez badane MSP, stwierdzono, iż występuje statystycznie istotna zależność o małej sile między:

- zatrudnieniem a barierą środków finansowych,
- zatrudnieniem a barierą popytu,
- zatrudnieniem a trudnością z uzyskaniem kredytu.



### Wielkość zatrudnienia a brak środków finansowych

Jak już wyjaśniono, bariera finansowa należy do tradycyjnych barier rozwoju MSP, a jej odczuwanie maleje wraz ze wzrostem wielkości firmy. Uzyskane wyniki pokazują, iż jest to stabilna bariera towarzysząca mikro i małym przedsiębiorstwom i wynika z ich „małości” (*liability of smallness*). Jej odczuwanie spada dopiero w grupie firm średnich (tab. 4).

Tabela 4

Wielkość zatrudnienia a postrzeganie bariery braku środków finansowych

	poniżej 10 pracowników		10–19 pracowników		20–49 pracowników		50–249 pracowników		250 i więcej pracowników	
	liczność	%	liczność	%	liczność	%	liczność	%	liczność	%
stanowi barierę	41	54,66	99	55,93	114	51,35	66	36,87	2	28,57
nie stanowi bariery	33	44,01	76	42,94	106	47,75	107	59,78	5	71,43
nie wiem	1	1,33	2	1,13	2	0,9	6	3,35	0	0
brak odp.										
Suma	75	100	177	100	222	100	179	100	7	100

Źródło: obliczenia własne.

### Wielkość zatrudnienia a postrzeganie bariery popytu

Również postrzeganie bariery popytu słabnie wraz ze wzrostem wielkości firmy (tab. 5). Wynik ten nie może dziwić bowiem wraz z wielkością firmy, poprawia się jej dostęp do nowych rynków.

Tabela 5

Wielkość zatrudnienia a postrzeganie bariery popytu

	poniżej 10 pracowników		10–19 pracowników		20–49 pracowników		50–249 pracowników		250 i więcej pracowników	
	liczność	%	liczność	%	liczność	%	liczność	%	liczność	%
stanowi barierę	32	44,44	64	36,36	70	31,82	47	25,68	1	14,29
nie stanowi bariery	39	54,17	110	62,5	143	65,00	130	71,04	5	71,42
nie wiem	1	1,39	2	1,14	7	3,18	6	3,28	1	14,29
Suma	72	100	176	100	220	100	183	100	7	100

Źródło: obliczenia własne.



### Wielkość zatrudnienia a trudność z uzyskaniem kredytu

Wraz ze wzrostem firmy poprawia się jej dostęp do źródeł finansowania. Potwierdzają to uzyskane wyniki badań (tab. 6).

Tabela 6

Wielkość firmy a trudności z uzyskaniem kredytu

	poniżej 10 pracowników		10–19 pracowników		20–49 pracowników		50–249 pracowników		250 i więcej pracowników	
	liczność	%	liczność	%	liczność	%	liczność	%	liczność	%
stanowi barierę	16	22,22	22	13,02	37	17,13	20	11,50	0	0
nie stanowi bariery	52	72,22	143	84,62	172	79,63	146	83,90	7	100
nie wiem	4	5,56	4	2,36	7	3,24	8	4,60	0	0
Suma	72	100	169	100	216	100	174	100	7	100

Źródło: obliczenia własne.

### Postrzeżenie barier rozwoju w 2006 roku i 2008 roku – analiza porównawcza

W dalszej części analizy podjęto próbę poszukania odpowiedzi na pytanie o stabilność postrzegania barier przez MSP. Stąd też porównano postrzeżenie barier przez konkretne firmy w roku 2006 i 2008. Postanowiono sprawdzić, czy postrzeżenie barier jest stabilne, czy nasila się ono, czy może słabnie? Możliwe było porównanie postrzegania 5 barier: bariery płynności finansowej, bariery popytu, bariery podaży surowców, bariery polityki podatkowej i bariery niejasności przepisów. Statystycznie istotny związek między rokiem 2006 a 2008, stwierdzono tylko w przypadku bariery podaży surowców – odczuwanie tej bariery słabnie (tab. 7).

Słabnie także bariera płynności finansowej. Spośród firm, które w 2006 roku nie wskazały na tę barierę, aż 81% twierdzi tak nadal, natomiast spośród firm, które w 2006 roku uważały, że stanowi ona barierę rozwoju, aż 77% nie wskazało na nią w 2008 roku (tab. 8).

Postrzeżenie bariery popytu jest niestabilne. Spośród firm, które w 2006 roku uważały, że ograniczony popyt nie stanowi bariery rozwoju, 44% zmieniło zdanie w 2008 roku. Spośród firm, które w 2006 roku uznały popyt za barierę, około 60% twierdzi tak nadal (tab. 9). Podobne wnioski można wysnuć na temat postrzegania bariery polityki podatkowej (tab. 10).



Tabela 7

Stabilność postrzegania bariery podaży surowców

Bariera popytu 2006	2008		2008		2008	
	stanowi barierę		nie stanowi bariery		nie wiem	
	liczność	%	liczność	%	liczność	%
nie stanowi bariery	43	12,29	<b>296</b>	<b>84,57</b>	11	3,14
raczej nie stanowi bariery	6	10,34	<b>51</b>	<b>87,93</b>	1	1,72
trudno powiedzieć	5	19,23	19	73,08	2	7,69
stanowi barierę	<b>5</b>	<b>33,33</b>	9	60,00	1	6,66
stanowi poważną barierę	<b>0</b>	<b>0,00</b>	19	100	0	0,00

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 8

Stabilność postrzegania bariery płynności finansowej

Bariera płynności 2006	2008		2008		2008	
	stanowi barierę		nie stanowi bariery		nie wiem	
	liczność	%	liczność	%	liczność	%
nie stanowi bariery	29	14,95	<b>158</b>	<b>81,44</b>	7	3,61
raczej nie stanowi bariery	13	17,80	<b>58</b>	<b>79,45</b>	2	2,75
trudno powiedzieć	29	24,58	83	70,34	6	5,08
stanowi barierę	<b>18</b>	<b>21,69</b>	64	77,11	1	1,20
stanowi poważną barierę	<b>21</b>	<b>24,14</b>	63	72,41	3	3,45

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 9

Stabilność postrzegania bariery popytu

Bariera popytu 2006	2008		2008		2008	
	stanowi barierę		nie stanowi bariery		nie wiem	
	liczność	%	liczność	%	liczność	%
nie stanowi bariery	103	44,21	<b>125</b>	<b>53,65</b>	5	2,14
raczej nie stanowi bariery	54	45,38	<b>63</b>	<b>52,94</b>	2	1,68
trudno powiedzieć	63	49,22	64	50,00	1	0,78
stanowi barierę	<b>32</b>	<b>65,30</b>	16	32,66	1	2,04
stanowi poważną barierę	<b>30</b>	<b>62,50</b>	18	37,50	0	0

Źródło: obliczenia własne.





Tabela 10

## Stabilność postrzegania bariery polityki podatkowej

Bariera polityki podatkowej 2006	2008		2008		2008	
	stanowi barierę		nie stanowi bariery		nie wiem	
	liczność	%	liczność	%	liczność	%
nie stanowi bariery	37	63,79	<b>20</b>	<b>34,49</b>	1	1,72
raczej nie stanowi bariery	31	62,00	17	34,00	2	4,00
trudno powiedzieć	71	60,68	41	35,05	5	4,27
stanowi barierę	<b>85</b>	<b>68,55</b>	35	22,23	4	3,23
stanowi poważną barierę	172	62,09	98	35,38	7	2,53

Źródło: obliczenia własne.

Nasila się natomiast postrzeganie bariery niejasności przepisów – spośród firm, które w roku 2006 wskazały na tę barierę jako nieistotną, 1/3 wskazała na nią w roku 2008 (tab. 11).

Tabela 11

## Stabilność postrzegania bariery niejasności przepisów

Bariera niejasności przepisów 2006	2008		2008		2008	
	stanowi barierę		nie stanowi bariery		nie wiem	
	liczność	%	liczność	%	liczność	%
nie stanowi bariery	40	65,57	20	32,79	1	1,64
raczej nie stanowi bariery	46	60,53	28	36,84	2	2,63
trudno powiedzieć	85	65,38	42	32,31	3	2,31
stanowi barierę	92	69,70	40	30,30	0	0,00
stanowi poważną barierę	151	72,95	51	24,64	5	2,41

Źródło: obliczenia własne.

## BARRIERS OF DEVELOPMENT OF MICRO AND SMALL – SIZED ENTERPRISES ON EXAMPLE EMPIRICAL RESULTS OF POMERANIAN ECONOMIC OBSERVATORY

### Summary

The article presents a part of research run within the framework of the Pomeranian Economic Observatory II (POE II) concerning growth barriers of SMEs. The research was carried out as a continuation of research started in 2006 within the framework of Pomeranian Economic Observatory I (POE I). Both research were carried out with the support of European Funds and state budget. It is important to emphasize that such research, on so big sample (772) had not been conducted earlier in Poland. Come back to the same sample of SMEs enables to show how many firms still function and observe ongoing changes. The research results are confronted with SME barriers to growth theory.

