

H. Zdrajkowska, A. Zakrzewska – Bielawska, *Barriere rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i Wielkiej Brytanii*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy*, I.K.Hejduk i J. Korczak (red.), Monografia Wydziału Ekonomii i Zarządzania, Wydawnictwo Politechniki Koszalińskiej, Koszalin 2006, s.723-733.

4. 11. Bariere rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i Wielkiej Brytanii

Zmiany warunków funkcjonowania przedsiębiorstw wywołane rozwojem techniki i technologii informatycznej, wzrostem konkurencyjności we wszystkich sektorach spowodowały, że zasoby informacyjne, sposoby ich pozyskiwania i właściwe ich wykorzystanie stają się kluczowym czynnikiem sukcesu przedsiębiorstwa. Informacja w warunkach gospodarki rynkowej jest jednym z cennych zasobów niematerialnych firmy. Każde przedsiębiorstwo powinno stale monitorować swoje otoczenie i pozyskiwać jak najwięcej o nim informacji, które pozwolą na zidentyfikowanie szans i zagrożeń dla dalszego jego rozwoju.

Małe i średnie przedsiębiorstwa działające w otoczeniu charakteryzującym się dużym nasileniem konkurencji i wysoką stopą zmienności otoczenia ekonomiczno - politycznego, muszą z konieczności cechować się odpowiednią kreatywnością w rozwiązywaniu problemów, skłonnością do podejmowania ryzyka oraz skutecznym wykorzystywaniem pojawiających się przed nimi szans [10,s.116]. Jednocześnie ograniczoność zasobów własnych, małe możliwości pozyskania kapitału zewnętrznego, zagrożenie ze strony silnej konkurencji międzynarodowej oraz firm o znacznym potencjale technicznym i kadrowym są często źródłem trudności i ograniczeń w dalszym ich funkcjonowaniu. Znajomość podstawowych barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw pozwala określić sposoby ich usunięcia, ominięcia lub złagodzenia skutków, co z kolei wpływa na poprawę efektywności ich działania.

Zagrożenia dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Na kondycję małych i średnich firm i ich konkurencyjność ma wpływ wiele czynników i uwarunkowań mikroekonomicznych i makroekonomicznych. Do tych pierwszych zaliczyć należy przede wszystkim wielkość majątku przedsiębiorstwa, zdolność do wdrażania postępu techniczno - technologicznego, sprawność zarządzania, poziom wiedzy i kreatywność kadry. Uwarunkowania makroekonomiczne, jak: wzrost gospodarczy, stabilność waluty, poziom popytu i podaży na rynkach krajowych i zagranicznych wpływają na ogólną kondycję ekonomiczną przedsiębiorstwa, tworząc jednocześnie regulacje systemu finansowo - podatkowego.

Do podstawowych barier, najczęściej wymienianych w literaturze, hamujących ogólną dynamikę rozwoju sektora MSP należy zaliczyć:

- **bariery finansowe** - przejawiają się one przede wszystkim w utrudnionym dostępie do funduszy, które mogłyby być przeznaczane na dofinansowanie i rozwój działalności gospodarczej. Utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania dotyczy zwłaszcza mikroprzedsiębiorstw i osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Wynika to z faktu niskiego stopnia zaangażowania sektora bankowego w finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw [7,s.194] Pomimo zauważalnej konieczności istnienia banków specjalizujących się w obsłudze MSP, nadal instytucje takie nie istnieją w wystarczającej skali ilościowej. Niedostateczna jest także dostępność kredytów preferencyjnych dla małych i średnich przedsiębiorstw, a te, które są osiągalne w większym zakresie, obłożone są na ogół wysokim oprocentowaniem i wysokimi wymogami formalnymi. Proces przyznawania kredytu, ocena wiarygodności przedsiębiorstwa, wysokie koszty przygotowania wniosku kredytowego i wymagane przez banki zabezpieczenia są dla małych i średnich przedsiębiorstw często barierami wręcz niemożliwymi do pokonania [10,s.32]. Ograniczony jest także dostęp do pozabankowych źródeł finansowania, takich jak leasing czy venture capital. W Polsce tego typu alternatywne źródła pozyskiwania kapitału są mało popularne, a niektóre z nich, jak instytucje venture capital, znajdują się dopiero na etapie kształtowania [8,s.105]. Dlatego też, w związku z trudnościami z pozyskiwaniem zewnętrznych źródeł finansowania, dodatkowo obłożonymi wysokimi prowizjami i opłatami, stwarzającymi niebezpieczeństwo utraty przez firmę płynności finansowej, większość polskich przedsiębiorców działających w małej skali, środki na rozpoczęcie działalności gospodarczej bądź jej rozwój, czerpie z własnych oszczędności lub innych środków majątkowych;
- **bariery rynkowe** - wyróżnić tu należy przede wszystkim słaby popyt krajowy związany z ogólnie niską siłą nabywczą, charakteryzującą się wysokim udziałem zakupów produktów podstawowych w ogólnych wydatkach ludności, nie zaś towarów o wysokiej wartości dodanej, w których produkcji przodują MSP [7,s.194]. Istotne bariery rynkowe dla przedsiębiorstw z sektora MSP stanowią także : trudności ze znalezieniem nowych rynków zbytu, utrudniony dostęp do rynków zagranicznych, trudności w zaopatrzeniu, nierzetelność kontrahentów, brak wystarczająco silnych powiązań kooperacyjnych oraz stale rosnący poziom konkurencji, będący wynikiem nie tylko ilościowego rozwoju polskiego sektora MSP, ale również postępującego procesu internacjonalizacji rynków [4,s.63];
- **bariery prawne** - związane są przede wszystkim z zawilością i niestabilnością przepisów polskiego prawa. Dokonywana w Polsce przebudowa ustroju czy też

konieczność dostosowania przepisów do unijnych uregulowań, nie tłumaczą aż tak dużej zmienności norm prawnych, z jaką mamy do czynienia w naszym kraju. Częste modyfikacje aktów prawnych i ogólnie niespójne przepisy regulujące zasady prowadzenia działalności gospodarczej, sprzyjają dowolności interpretacyjnej i ingerencji administracji centralnej, jak i terenowej w gospodarkę [10,s.33]. Jednym z ważniejszych czynników, zagrażających istnieniu małych i średnich przedsiębiorstw, jest **system podatkowy**. Wysokie obciążenia fiskalne są jedną z istotnych barier rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, a ponadto czynią bardziej opłacalną działalność w tak zwanej szarej strefie. Wielu przedsiębiorców podziela opinię, że zmniejszenie stawki podatku dochodowego pozwoliłoby przedsiębiorstwom przeznaczyć większą część środków na rozwój inwestycyjny czy promocję oraz zwiększyłoby bodźce do prowadzenia legalnej działalności gospodarczej [10,s.32]. Przedsiębiorcy, obok niezadowolenia z faktu wysokiego stopnia fiskalizmu, wskazują też na daleko posuniętą represyjność polskiego systemu prawa podatkowego, jego nieprecyzyjne przepisy oraz częstą zmienność uregulowań dotyczących naliczania podatku czy stosowania ulg [8,s.106]. Uwagę zwraca również fakt istnienia nadmiernie rozbudowanego systemu obciążeń socjalnych, co w znacznym stopniu wpływa nie tylko na podniesienie kosztów pracy, ale pośrednio prowadzi do wzrostu cen produktów i usług i obniża konkurencyjność polskich firm. Wysokie obciążenia składkami na ubezpieczenia społeczne czy innymi obligatoryjnymi świadczeniami, sięgające niemalże wysokości pięćdziesięcioprocentowego narzutu podatków płaconych z tytułu stosunku pracy, stanowią z jednej strony poważny czynnik zniechęcający pracodawców do zwiększania zatrudnienia, z drugiej zaś zachęcający do zatrudniania w sektorze nieformalnym, to jest w szarej strefie;

- **bariery społeczne** - wynikają zwłaszcza z trudności pozyskiwania wykwalifikowanych pracowników oraz stwarzania odpowiedniego systemu organizacji pracy. Nisko oceniany stopień wykształcenia kadry oraz ich umiejętności do przestawienia się na nowe metody pracy, są jednym z determinantów ograniczających rozwój firm, na skutek kształtowania się i umacniania zachowawczych, sprzeciwiających się zmianom, postaw [10,s.138]. Dotyczy to zwłaszcza pracowników o niższym poziomie wykształcenia, którzy stanowią dominującą grupę na rynku pracy. Bariere stanowi także mała mobilność pracowników, zatem na lokalnych rynkach pracy są niewielkie szanse na zatrudnienie pracowników z unikalnymi umiejętnościami [11,s.392]. By zapobiec umacnianiu się takiej tendencji przedsiębiorcy powinni zwracać szczególną uwagę na tworzenie przyjaznych warunków organizacji pracy oraz kształtowanie odpowiedniego systemu motywacji;

- **bariery informacyjne** - objawiają się relatywnie mało aktywnymi działaniami na polu zbierania informacji o rynku, przede wszystkim w odniesieniu do firm eksportujących, co stanowi dla nich poważne zagrożenie, zwłaszcza w obliczu konfrontacji z ich zagranicznymi konkurentami [7,s.191]. Polskie przedsiębiorstwa, głównie te, które rozpatrują możliwość rozszerzenia swej działalności poza rynek krajowy, powinny, wobec pogłębiających się procesów globalizacji i integracji, aktywniej podchodzić do identyfikacji i oceny zaspokajania potrzeb rynkowych w konkurencyjnym otoczeniu [10, 195]. Tymczasem, stan wiedzy polskich przedsiębiorców z sektora MSP na temat rynków europejskich i możliwości ich penetracji, jest ciągle niewystarczający. Za główne źródła informacji o rynku przedsiębiorcy przyjmują: obecnych odbiorców, nieformalne kontakty z innymi firmami działającymi w tym samym sektorze oraz czasopisma i literaturę fachową. Zdecydowanie niższy udział w pozyskiwaniu wiedzy na temat zapotrzebowań rynku krajowego bądź zagranicznego mają: uczestnictwo w imprezach wystawienniczych, aktywne sondowanie rynku poprzez podejmowanie samodzielnych badań marketingowych czy też korzystanie z pomocy firm konsultingowych i agencji wspierania biznesu [7,s.170].

Do pozostałych słabych stron polskich MSP, wpływających jednocześnie na tworzenie potencjalnych zagrożeń dla ich działalności zaliczyć można: relatywnie wysoki stopień uzależnienia od rynków lokalnych i związane z tym przywiązanie do wąskiej grupy odbiorców, a co za tym idzie podatność małych i średnich przedsiębiorstw na zakłócenia funkcjonowania czy nawet groźbę upadłości w momencie straty jednego lub kilku głównych odbiorców, ograniczenia mające swe źródło w słabościach zarządzania, braku dostatecznych umiejętności w zakresie sprzedaży i marketingu oraz strategicznego planowania i zarządzania finansowego, przestarzały park maszynowy i stare linie technologiczne mogące przesądzać o słabej konkurencyjności technicznej i technologicznej polskiego sektora MSP, bariery związane ze złym stanem majątku trwałego i niedorozwojem infrastruktury [7,s.170].

Zaprezentowane uwarunkowania i bariery, stojące na drodze rozwoju polskich małych i średnich przedsiębiorstw, w znacznym stopniu neutralizowane mogą być przez odpowiednio umiejętnie prowadzoną i ukierunkowaną politykę rządu, której celem powinno być tworzenie sprzyjającego otoczenia dla funkcjonowania small bussinesu poprzez budowanie stabilnego podłoża polityczno - ekonomicznego oraz propagowanie i dofinansowanie programów wspierających działalność i rozrost sektora prywatnej przedsiębiorczości.

Tworzenie warunków ułatwiających rozwój małych i średnich firm nie przychodzi polskiemu rządowi jednak łatwo. Przez długi okres czasu nie podejmowano żadnych konkretnych działań, mających wpłynąć na poprawę warunków funkcjonowania sektora

MSP w Polsce. Dotychczasowa polityka władz centralnych, jak i polityka regionalna, to jest działania administracji lokalnej, cechowały się brakiem spójności, rozproszeniem działań, dublowaniem programów mających wspomagać rozwój przedsiębiorczości oraz nieefektywnym wykorzystywaniem środków przeznaczanych na te cele. Nieskoordynowane działania rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw stanowiły i nadal stanowią jeden z ważniejszych czynników ograniczających ich rozwój. Istnienie takiego stanu niepewności wpływa bowiem w znacznym stopniu na możliwości opracowywania długoterminowych strategii rozwoju przedsiębiorstw w oparciu o przyjętą politykę rządu.

Należy jednak zauważyć, zwłaszcza w ostatnich latach, pewne symptomy poprawy tej sytuacji. W związku z rosnącym znaczeniem sektora małych i średnich przedsiębiorstw dla całej polskiej gospodarki oraz koniecznością podniesienia jej konkurencyjności w szczególności na rynkach Unii Europejskiej, wzrasta także zainteresowanie polityków problematyką MSP, a większość działań zmierzających w kierunku poprawy ich otoczenia zewnętrznego zaczyna wychodzić poza warstwę deklaracji i przyjmować realne kształty.

Zagrożenia dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Wielkiej Brytanii

Wielka Brytania ma jedno z bardziej przyjaznych środowisk dla podejmowania indywidualnej działalności gospodarczej. Rząd brytyjski dokłada wszelkich starań, aby przepisy były efektywne, zrozumiałe i sprawiedliwe. Odpowiedni nacisk kładzie się również na to, by redukować wszelkie obciążenia wpływające w niesprzyjający sposób na rozwój drobnej przedsiębiorczości. W tym przypadku szczególną uwagę zwraca się na to, aby firmy ze wszystkich sektorów, a zwłaszcza z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, nie były obciążone niepotrzebnymi biurokratycznymi obciążeniami. Dotyczy to nie tylko procedury zakładania firmy, ale również zobowiązań, jakie na niej ciążyą, na przykład obowiązku dokonywania corocznych rozliczeń z urzędem skarbowym.

Wszystkie ważne projekty nowych przepisów poddawane są rygorystycznej ocenie w celu upewnienia się czy są zasadne i nie powodują potencjalnych utrudnień. Proces ten jest nadzorowany przez centralny organ zwany Regulatory Impact Unit (RIU). Dla usprawnienia tego procesu oraz poddania go jeszcze większej kontroli, rząd pod koniec 1999r. powołał Panel for Regulatory Impact Accountability. Jest to instytucja, w skład której wchodzi ministrowie oraz przewodniczący Grupy Specjalnej do spraw Doskonalenia Przepisów (Chairman of the Better Regulation Task Force). Grupa ta jest niezależną jednostką administracji publicznej. W jej skład wchodzi 18 osób pełniących

funkcje doradcze dla rządu. Ich priorytetowym zadaniem jest sprawowanie merytorycznego nadzoru nad redagowaniem nowych rozwiązań legislacyjnych oraz upewnianie się, że wprowadzone przepisy są niezbędne i sprawiedliwe oraz czy biorą one pod uwagę potrzeby małego biznesu [3].

Podstawowe parametry całego systemu fiskalnego w Wielkiej Brytanii należy uznać za bardzo sprzyjające, zwłaszcza w odniesieniu do przedsiębiorstw z grupy tych najmniejszych oraz osób pozostających na statusie samozatrudnionego (self - employed). Ta kategoria przedsiębiorców odznacza się bowiem największą liczebnością na tle innych podmiotów życia gospodarczego i dzięki swej wysokiej produktywności wpływa stymulująco na rozwój gospodarczy całego kraju.

Zgodnie z zaleceniami polityki prowadzonej wobec SME, rząd brytyjski, zwłaszcza w ostatnich latach, przyjął szereg sprzyjających rozwiązań podatkowych. Zmniejszono wszystkie stawki podatkowe, dotyczące zarówno podatków od osób fizycznych jak i prawnych (przedsiębiorstw) oraz uzależniono ich wysokość od uzyskiwanego dochodu. Celem tych posunięć było stworzenie bardziej sprzyjających warunków do rozwoju prywatnej przedsiębiorczości w Zjednoczonym Królestwie. Wprowadzone rozwiązania okazały się nie tylko korzystniejsze od poprzednich, ale w pewnym stopniu ujednoliciły też przepisy podatkowe i ubezpieczeniowe. Na potrzeby przedsiębiorstw i ich rozwoju wprowadzono także ulgi podatkowe na wydatki związane z pracami badawczo - rozwojowymi (R&D).

Bardzo korzystne nowe regulacje prawne przyczyniły się do wzrostu dynamiki powstawania nowych firm, zwiększyły ich przeżywalność na rynku oraz podwyższyły ich zdolności inwestycyjne. Nie obwarowane bowiem nadmiernymi obciążeniami biurokratycznymi i fiskalnymi firmy mogą większą część wypracowywanych przez siebie zysków przeznaczać na działalność rozwojową, zwiększając przez to swoją ogólno-rynkową konkurencyjność, a co za tym idzie w sprzyjający sposób wpływać na stan całej gospodarki narodowej.

Pomimo istnienia w Wielkiej Brytanii korzystnych rozwiązań, promujących rozwój przedsiębiorczości małej i średniej skali można zauważyć także pewne bariery, na jakie natrafiają brytyjscy przedsiębiorcy. Wśród najczęściej wymienianych barier rozwoju przedsiębiorczości oraz zagrożeń, z jakimi spotykają się firmy na drodze swej działalności są **bariery finansowe**, wiążące się z utrudnionym dostępem do zewnętrznych źródeł finansowania, a co za tym idzie strachem przed utratą płynności finansowej firmy i niebezpieczeństwem jej zadłużenia, mogącymi spowodować nawet upadłość danego przedsięwzięcia.

Z obserwacji poczynionych przez GEM oraz Smali Business Service wynika, że aż 66% obecnych, jak i potencjalnych przedsiębiorców, zamierzających podjąć się dopiero prowadzenia jakiegokolwiek działalności gospodarczej, wskazuje na te czynniki jako

najważniejsze, stojące na drodze rozwoju własnego biznesu [9]. Inne badanie, jak na przykład wykonane przez Loyds TSB wykazało, iż wielu spośród ujętych w ankiecie obawia się także utraty dotychczasowego dochodu oraz finansowego bezpieczeństwa, jakie daje pozostawanie na statusie zatrudnionego u kogoś innego. Ten czynnik, jako wpływający hamująco na zakładanie własnego biznesu, wymieniało 75% pytanych. Duża część badanych wskazywała również na obawę przed odpowiedzialnością oraz niepewnością materialną, z jakimi jest związane powadzenie firmy [5].

Czynniki ryzyka, które wpływają w sposób ograniczający na podejmowanie działalności gospodarczej obrazuje tabela 1.

Tabela 1. Czynniki ryzyka ograniczające chęć zakładania firm

Zagrożenie	Procent
Ryzyko straty nieruchomości	64%
Obawa przed bankrutwem	54%
Niepewność dochodu	32%
Niepewność pracy	16%
Możliwość osobistej porażki	14%
Poświęcenie zbyt dużej energii	10%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie SBS House Hold Survey of Entrepreneurship, Small Business Service, Sheffield 2002.

Finansowanie MSP stanowi ważny problem w sytuacji chociażby samego rozważania możliwości założenia firmy. W Wielkiej Brytanii typy dokapitałowania działalności sektora SME są określone przez rozwiązania instytucjonalne, mające dość długą tradycję, przede wszystkim w odniesieniu do istnienia systemu pożyczek dla firm o niewielkich rozmiarach. Dostęp do kapitału, zwłaszcza krótkoterminowego, nie stanowi zbyt dużego problemu. Dlatego też stwierdzić należy, iż częstokroć bariery finansowe oraz związane z nimi zagrożenia nie wynikają z wadliwie funkcjonującego systemu rozwiązań instytucjonalnych, kierowanych do przedsiębiorców potrzebujących dofinansowania swej działalności. System dotacji czy programów zajmujących się udzielaniem gwarancji mogących służyć zmniejszeniu ryzyka związanego z pozyskiwaniem kredytów niejednokrotnie jest oparty na właściwych i odpowiednio dobrze opracowanych zasadach. Jednakże obawy przedsiębiorców związane z barierą finansową, to jest przede wszystkim trudnościami w pozyskiwaniu kapitału, mają czasami bezpośredni związek nie z wadliwymi rozwiązaniami w tym zakresie, ale z **brakiem dostatecznego doinformowania** o drogach wsparcia finansowego i możliwościach dofinansowania prowadzonych przezeń przedsiębiorstw.

Aby sprostać zapotrzebowaniom przedsiębiorców na informacje dotyczące różnych zagadnień wiążących się z prowadzeniem działalności gospodarczej, w tym

odnoszących się do poszerzania wiedzy na temat dróg oraz możliwości uzyskania wsparcia finansowego, rząd Wielkiej Brytanii stara się poprzez odpowiednie instytucje upowszechniać dostępnymi kanałami tak zwane „programy informacyjno — doradcze”, skierowane do sektora SME. Podstawowym elementem takich działań jest, istniejąca w ramach agencji zajmującej się zagadnieniami i problematyką dotyczącą małych i średnich przedsiębiorstw „Smali Business Service”, terytorialna sieć informacyjno - doradcza, znana pod nazwą Business Links. Placówki tego typu działają za pośrednictwem wykwalifikowanego personelu, a także sieci elektronicznej i telefonicznej. Ich zadaniem jest przede wszystkim przekazywanie spójnych informacji, uzyskiwanych z różnych źródeł, takich jak banki, urzędnicy księgowi i podatkowi bądź stowarzyszenia handlowe, w odpowiedzi na potrzeby zainteresowanych takim doradztwem firm.

Pomimo istnienia rozwiniętego systemu informacyjno - doradczego, mającego wspomagać rozwój przedsiębiorczości, statystyki dowodzą, iż ponad połowa firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw nie poszukuje informacji oraz nie stara się o zapewnienie sobie pomocy doradczej z zewnętrznych źródeł [1]. Podczas gdy generalna wiedza o dostępności źródeł pomocy istnieje, gorzej jest z korzystaniem z niej. Jest to niekorzystne zjawisko albowiem badania jednoznacznie dowodzą, iż przedsiębiorstwa, które korzystały z takich rozwiązań pomocowych, (zwłaszcza ma to zastosowanie w odniesieniu do firm nowo powstałych), rozwijały się szybciej i potrafiły wypracować wyższe zyski, niż te, których zachowanie w tym zakresie było pasywne [6].

Należy zaznaczyć także, iż tendencja do poszukiwania informacji oraz chęć podejmowania współpracy z organizacjami wspierającymi rozwój przedsiębiorczości prywatnej, wzrasta wraz z wielkością przedsiębiorstwa. Im większa jednostka, tym częstotliwość takiej współpracy większa. W odniesieniu zaś do firm z grupy tych najmniejszych, jeżeli już istnieje konieczność zasięgnięcia porady, najczęściej korzysta się w takim przypadku z wiedzy zatrudnionych w danym przedsiębiorstwie bądź współpracujących z nim księgowych (12,8%), stowarzyszenia lub związku, do którego dana firma należy (10,7%) oraz informacji z ogólnodostępnych źródeł publicznych, takich jak Internet, biblioteki i prasa fachowa (6,3%). Widoczna jest również, zwłaszcza na przestrzeni ostatnich lat, tendencja wzrostu zainteresowania usługami świadczonymi z ramienia Business Links. Z oferty, jaką proponują tego typu organizacje, korzysta coraz więcej przedsiębiorców, w tym także należący do grupy najmniejszych. Z porad sieci Business Links skorzystało w latach 2003 - 2004 aż 22% firm z sektora SME, a zdecydowana większość spośród nich uznała usługi świadczone przez to źródło za w pełni satysfakcjonujące (81,5%) [2].

Pomimo wskazań brytyjskich przedsiębiorców, iż jedną z poważniejszych przyczyn wpływających zniechęcająco do zakładania prywatnego biznesu oraz barier, mogących

stanować negatywnie o potencjale rozwojowym danej firmy, są ograniczone możliwości jej dofinansowania, nie należy tego typu zagrożenia do końca utożsamiać z jego odpowiednikiem, jaki występował w warunkach polskich.

Większość brytyjskich przedsiębiorców, którzy starali się o dokapitałowanie swej działalności, uzyskała ją na drodze kredytu bankowego, z którego otrzymaniem nie miało dodatkowo większego problemu. Jedynie niewielka część firm spośród wszystkich brytyjskich przedsiębiorstw sektora SME, które starały się o kredyt, jak wynika z badań przeprowadzonych w 2003r., zgłaszało problemy, na jakie natrafiło starając się o pozyskanie kapitału z zewnętrznego źródła; 2% przedsiębiorstw z tego sektora nie uzyskało takiego wsparcia wcale, a 4,7% miało z tym pewne kłopoty i otrzymało tylko część kredytu, o jaki się ubiegało. Większość firm, 74,1%, występując o dofinansowanie, nie napotkało jednak większych trudności i otrzymało taką pomoc. Kapitał uzyskany zaś na tej drodze, przedsiębiorcy przeznaczali, w większości przypadków na pokrycie bieżących wydatków oraz inwestycje, na przykład zakup budynków adoptowanych później na potrzeby prowadzenia działalności gospodarczej, zakup nowych technologii i modernizację linii produkcyjnych [1].

W przypadku polskich małych i średnich przedsiębiorstw, szansę na uzyskanie kredytu są zdecydowanie mniejsze. Szereg obwarowań formalnych, w tym konieczność przedstawienia odpowiednio wysokiego zabezpieczenia kredytu, jest przyczyną, iż duża część przedsiębiorców nie uzyskuje zgody na przyznanie dodatkowego kapitału bądź nawet nie stara się o wsparcie z takiego źródła, obawiając się wysokich kosztów jego spłaty i w związku z powyższym niebezpieczeństwa utraty płynności finansowej bądź, w skrajnych przypadkach, nawet bankructwa. Implikacją trudności związanych z otrzymaniem finansowego wsparcia na założenie działalności gospodarczej czy jej rozwój jest fakt, iż fundusze przeznaczane na te cele, w odniesieniu do sytuacji z jaką mamy do czynienia w Polsce, pochodzą w znacznym stopniu nie z ramienia zewnętrznych instytucji finansujących, ale przede wszystkim z oszczędności własnych bądź członków rodziny.

W przypadku Wielkiej Brytanii proporcje te nie różnią się jednak aż tak bardzo, od tych, z jakimi mamy do czynienia w Polsce. Wiele spośród brytyjskich małych i średnich przedsiębiorstw (83,2%) nie stara się również o zewnętrzne źródła finansowania, choć ich dostępność i różnorodność form jest zdecydowanie większa niż ma to miejsce w przypadku naszego kraju. Główną obawą związaną z przyjmowaniem takiego zobowiązania jest, podobnie jak w odniesieniu do polskich przedsiębiorców, strach przed niezdolnością spłaty kredytu. Dlatego też po tego typu rozwiązaniu sięgają przede wszystkim przedsiębiorstwa duże, nowo utworzone bądź takie, które bardzo szybko rozwijają się. Pozostałe starają się wykorzystywać te zasoby, jakie są w ich posiadaniu lub korzystać z mniej formalnych dróg dofinansowania. Istnieje też grupa

przedsiębiorstw zadowolonych ze swej wielkości i uzyskiwanych przychodów i w związku z tym nie wykazujących zainteresowania powiększaniem swoich zasobów kapitałowych oraz inwestowaniem w rozwój. Stanowią one, według danych z 2003r. 1/5 wszystkich przedsiębiorstw z sektora SME [1].

Należy jednak zwrócić uwagę na fakt występowania zależności pomiędzy zdolnościami wewnętrznymi przedsiębiorstwa w zakresie jego zaplecza finansowego, umiejętności wykorzystywania zasobów kapitałowych, niezbędnych do tego by firma rozwijała się, a szeroko rozumianym otoczeniem makroekonomicznym, w obszarze którego przedsiębiorstwa egzystują. Firmy, które nie są zainteresowane inwestowaniem w swój rozwój, obniżają przez to swoje zdolności konkurencyjne, a co za tym idzie same stwarzają sobie szereg zagrożeń.

Nasilająca się stale, w związku z internacjonalizacją rynków poszczególnych państw europejskich, **konkurencja**, jest wymieniana przez przedsiębiorców brytyjskich jako jedno z zagrożeń dla istnienia prowadzonych przez nich firm. Bariera ta, wymieniana przez 16,2% przedsiębiorców, uważana jest za jedną z ważniejszych, stojących na drodze do osiągnięcia zamierzonych celów biznesowych [1]. Firmy należące do sektora SME w większym stopniu również niż przedsiębiorstwa dużych rozmiarów, odczuwają na sobie skutki **barier rynkowych**. O ile omawiając takie zagrożenie w odniesieniu do polskich przedsiębiorstw, uwaga została zwrócona przede wszystkim na ograniczenia wynikające ze słabej podaży na rynku krajowym, nierozzerwalnie związanej z niską siłą nabywczą spauperyzowanego polskiego społeczeństwa oraz trudnościami ze znalezieniem nowych rynków zbytu, o tyle w przypadku firm brytyjskich mówić możemy o innym aspekcie tego zagrożenia.

Rynek brytyjski, w związku z faktem funkcjonowania od wielu już lat w obrębie struktur unijnych, posiada zdecydowanie bardziej złożoną sieć powiązań kooperacyjnych i charakteryzuje się większą atrakcyjnością, na przykład dla inwestorów z kapitałem zagranicznym. Sprzyja to z jednej strony wzrostowi gospodarczemu całego kraju, ale z drugiej, nasila konkurencję, a przez to utrudnia nowym firmom wchodzenie na rynek. Sprawia to, iż przedsiębiorstwa, które pragną rozwijać się bądź jedynie utrzymać na rynku, muszą wkładać w to wiele starań. Ponadto, nie bez znaczenia jest również fakt operowania w zupełnie innych warunkach rynkowych, niż w odniesieniu do sytuacji, z jaką mamy do czynienia w Polsce. W Wielkiej Brytanii swój niezaprzeczalnie większy udział, niż w przypadku Polski, mają liczni zamożni konsumenci, których wymagania są wysokie i aby im sprostać, oferowane przez przedsiębiorców produkty i usługi muszą spełniać wysokie normy jakościowe i zaspokajać nawet nie uświadomione potrzeby, przy zachowaniu konieczności bycia konkurencyjnymi cenowo [12,s.369]. Mając na uwadze powyższe, brytyjskie przedsiębiorstwa muszą zwracać szczególną uwagę na aspekt umiejętności

adaptacji do wymagających reguł rynku, którego dobra znajomość, a zwłaszcza umiejętna identyfikacja gustów potencjalnych odbiorców, w dużym stopniu wpływa na powodzenie całego przedsięwzięcia.

W pewnym stopniu jednakże, zarówno na zwielokrotnienie szans, jak również minimalizację zagrożeń, mogących pojawić się na drodze rozwoju brytyjskich małych i średnich przedsiębiorstw, wpływ może mieć odpowiednio wyważona ingerencja państwa, które poprzez starannie prowadzoną i zdyscyplinowaną politykę gospodarczą ułatwiać powinno funkcjonowanie wszystkich podmiotów.

Podsumowanie

Najpoważniejszą barierą stojącą na drodze działalności i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw polskich i brytyjskich są trudności związane ze zdobywaniem zewnętrznych źródeł finansowania oraz kłopoty wynikające z wadliwych rozwiązań legislacyjnych, odnoszących się do tej kategorii firm. Minimalizacji zagrożeń pojawiających się przed sektorem small businessu, zwłaszcza w obliczu wzrastającej internacjonalizacji rynków sprzyjać może i powinna odpowiednio ukierunkowana na potrzeby tegoż sektora polityka rządu, kładąca nacisk na budowanie stabilnego otoczenia prawno - ekonomicznego, a także wspierająca funkcjonowanie wszelkich instytucji niosących pomoc doradczą, szkoleniową i finansową przedsiębiorczości małej i średniej skali.

Literatura

- [1] Atkinson J., Hurstfield J., Annual Survey of Small Business: UK 2003, Institute for Employment Studies, Brighton 2004.
- [2] Cosh A., Hughes A. [red.], Enterprise Challenged Policy and Performance in British SME sector 1999 - 2002, Center of Business Research, Cambridge 2003.
- [3] <http://www.twoja-firma.pl/artykuły>
- [4] Lachiewicz S. [red.], Małe firmy w regionie łódzkim. Znaczenie - struktura - warunki działania, Politechnika Łódzka, Łódź 2003.
- [5] Loyds TBS, Business Start - Up 2003, <http://mediacentre.lloydstsb.com>
- [6] National Federation of Enterprise Agencies. Profiting from Support, Braclays Bank plc., London 2002.
- [7] Piasecki B., Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka., Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1998.
- [8] Sawicka J., Założenie i prowadzenie małego przedsiębiorstwa, Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstw Wiejskiego, Warszawa 2000.
- [9] SBS House Hold Survey of Entrepreneurship, Small Business Service, Sheffield 2002.
- [10] Strużycki M., Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania Europejskie, Diffin, Warszawa 2002.
- [11] Teoria i praktyka zarządzania organizacjami gospodarczymi, praca zbiorowa, Politechnika Łódzka, Łódź 2003.
- [12] Wach K., Jak założyć firmę w Unii Europejskiej, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.