

Wanda NAGÓRNY

Śląska Wyższa Szkoła Zarządzania im. gen. Jerzego Ziętka w Katowicach

Wybrane aspekty zarządzania w małych i średnich przedsiębiorstwach w Polsce

Synopsis: Przedsiębiorstwa z sektora MSP znacząco przyczyniają się do rozwoju gospodarczego i społecznego kraju. W strukturze udziału przedsiębiorstw w PKB przedsiębiorstwa te generują co drugą złotówkę, w tym najmniejsze firmy – blisko co trzecią. Konieczne jest zatem prowadzenie pogłębionych badań wspierających ich rozwój. W artykule wskazano zwłaszcza dwa problemy, odnosząc je do przedsiębiorstw tego sektora: przedsiębiorczość i planowanie strategiczne.

Słowa kluczowe: małe i średnie przedsiębiorstwa, przedsiębiorczość, planowanie.

Wprowadzenie

Celem rozważań zawartych w artykule jest analiza niektórych problemów działania przedsiębiorstw z sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), sektora znacząco wpływającego na rozwój społeczno-gospodarczy kraju. Hipoteza sprowadza się do stwierdzenia, że niewystarczająco dotychczas zostały wykorzystane możliwości tego sektora tkwiące zwłaszcza w trzech obszarach: strategicznym planowaniu działalności, przedsiębiorczości, związanej z podejmowaniem ryzyka, oraz źródłach finansowania (w kontekście wiedzy i informacji).

1. Sektor MSP w statystyce

W strukturze udziału przedsiębiorstw w PKB przedsiębiorstwa z sektora MSP generują co drugą złotówkę (47,6%), w tym najmniejsze firmy – blisko co trzecią (29,6%). Udział średnich podmiotów jest trzy razy mniejszy (10,4%) niż mikrofirm, a małych – prawie cztery razy (7,7%) [5].

Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią 99,8% ogólnej liczby firm działających w Polsce. Sektor ten zdominowany jest przez firmy mikro – zatrudniające do 9 pracowników (95,5%). W tej grupie znaczący jest udział firm rodzinnych. Przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce wytwarzają ok. 10% PKB i zatrudniają ok. 1,3 miliona osób [7]. Rola tych przedsiębiorstw dla rozwoju gospodarczego i społecznego, zwłaszcza w odniesieniu do regionu, jest niezaprzeczalnie duża, stąd też konieczne wydaje się podjęcie badań, a następnie określenie polityki państwa wobec tej specyficznej grupy podmiotów. Zainteresowanie wykazała też Komisja Europejska, powołując w 2007 roku grupę ekspercką ds. biznesu rodzinnego. Duże trudności sprawia oddzielenie relacji rodzinnych i biznesowych. Firmy rodzinne często jako swoich partnerów wybierają również firmy rodzinne. Cel działalności to nie tylko doraźne zyski, lecz długookresowe profity, z których mają czerpać także ich spadkobiercy. Perspektywa działalności firm rodzinnych jest ściśle powiązana z perspektywą rozwoju rodziny. Motywowane chęcią przetrwania na rynku przez dłuższy okres, przedsiębiorstwa te charakteryzują się dużą odpowiedzialnością za rodzinę, a także za społeczność lokalną, w której funkcjonują. Firmy rodzinne poprzez sieć osobistych kontaktów i znajomość stosowanych rozwiązań (formalnych i nieformalnych) mają większe szanse przetrwania na rynku.

Tabela 1. Podmioty gospodarcze w Polsce według rejestru REGON w tys.

	Ogółem	Mikro	Małe	Średnie	Duże
2003	3644,0	3463,2	144,6	30,1	6
2004	3670,9	3485,0	149,2	30	5,8
2005	3718,5	3528,5	154,6	30,2	5,5
2006	3740,7	3548,7	156,4	30,2	5,4
2007	3794,4	3599,2	159,4	30,3	5,5
2008	3868,1	3666,5	164,8	31,2	5,6
2009	3880,2	3672,8	170,2	31,6	5,5
2010	4086,4	3880,2	173,1	31,7	5,5
2011	4071,6	3861,3	173,4	31,3	5,4
2012	3975,3	3794,4	146,5	29,8	4,6
30.06.2013	4020,3	3841,8	144,4	29,7	4,4
2011=100	98,7	99,5	83,3	94,9	81,5
2012=100	100,1	101,2	98,6	99,5	95,7

Źródło: oprac. wł. na podstawie: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON I półrocze 2013*, GUS; *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012.

Dane na temat liczby przedsiębiorstw zawarte w tab. 1 pochodzą z rejestru REGON, są one okresowo weryfikowane i uzupełniane o informacje uzyskane z rejestru PESEL i Krajowego Rejestru Sądowego. Rok 2011 był pierwszym rokiem, w którym zanotowano spadek liczby przedsiębiorstw, po wyjątkowo dobrym pod tym względem roku 2010 (wzrost w stosunku do roku poprzedniego wynosił aż 5%). W latach 2003–2009 średnioroczny przyrost liczby przedsiębiorstw wynosił 1,1%. Firm z sektora MSP w 2010 roku było 4 066 130, co stanowiło 99,9% liczby wszystkich przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON, w tym mikroprzedsiębiorstwa stanowiły 94,8%.

Tabela 2. Liczba, zatrudnienie i wartość dodana w przedsiębiorstwach aktywnych w Polsce w latach 2010–2011

Wyszczególnienie	Mikro	Małe	Średnie	Sektor MSP	Duże	Ogółem
Liczba przedsiębiorstw						
2010	1 495 325	42 337	15 303	1 552 965	3 321	1 556 286
2011	1 339 817	41 961	14 930	1 396 708	3 175	1 399 883
udział w %						
2010	96,1	2,7	1,0	99,8	0,2	100,0
2011	95,7	3,0	1,1	99,8	0,2	100,0
udział w % UE-27						
2010	92,1	6,6	1,1	99,8	0,2	100,0
2011	92,2	6,5	1,1	99,8	0,2	100,0
Zatrudnienie						
2010	3 330 558	957 115	1 611 947	5 899 620	2 846 524	8 746 145
2011	3 060 776	973 749	1 547 126	5 581 651	2 607 341	8 188 992
udział w %						
2010	38,1	10,9	18,4	67,5	32,5	100,0
2011	37,4	11,9	18,9	68,2	31,8	100,0
udział w % UE-27						
2010	29,8	20,4	16,8	66,9	33,1	100,0
2011	29,6	20,6	17,2	67,4	32,6	100,0
Wartość dodana w mln €						
2010	39	21	39	99	85	184
2011	27	21	35	83	79	162
udział w %						
2010	21,1	11,5	21,5	54,0	46,0	100,0
2011	16,6	13,0	21,9	51,5	48,5	100,0
udział w % UE-27						
2010	21,6	18,9	17,9	58,4	41,6	100,0
2011	21,2	18,5	18,4	58,1	41,9	100,0

Źródło: oprac. wł. na podstawie: Enterprise and Industry SBA Fact Sheet Poland 2011 i 2012.

Według danych GUS, w Polsce działa 1,73 mln przedsiębiorstw. Analiza dynamiki liczby przedsiębiorstw aktywnych z sektora MSP dokonana na pod-

stawie danych z *Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011* wskazuje, że w latach 2006–2008 zwiększała się liczba przedsiębiorstw średniorocznie o 2,9%. Po tym okresie w 2009 roku nastąpił spadek o 7,2%, a w roku 2011 o nieco powyżej 10%. W porównaniu ze średnią unijną sektor MSP w Polsce jest w większym stopniu zdominowany przez mikroprzedsiębiorstwa, a udział małych firm w strukturze przedsiębiorstw jest o ponad połowę mniejszy niż w UE.

Dane zawarte w tab. 2 wskazują na utrzymującą się tendencję spadkową liczby przedsiębiorstw aktywnych w Polsce, a w konsekwencji także zatrudnienia i wielkości wypracowanej wartości dodanej. Istotnym problemem jest też okres funkcjonowania przedsiębiorstwa. W sektorze MSP pierwszy rok działalności przeżywają trzy na cztery firmy; do 50% w drugim i 31% w piątym roku działalności [6]. Wpływ na te wyniki ma wiele czynników, m.in. słabe przygotowanie właścicieli w zakresie zarządzania i finansowania działalności, brak rozeznania otoczenia rynkowego, szybko zmieniające się przepisy prawno-finansowe, brak strategii rozwoju dla średniego i długiego czasu.

Tabela 3. Dynamika zmian liczby przedsiębiorstw, zatrudnienia i wartości dodanej w 2011 roku; 2010 = 100

Wyszczególnienie	Mikro	Małe	Średnie	Sektor MSP	Duże	Ogółem
Liczba przedsiębiorstw	89,6	99,1	97,6	89,9	95,6	90
Zatrudnienie	91,9	101,7	96	94,6	91,6	93,6
Wartość dodana	69,2	100	89,7	83,8	92,9	88

Źródło: oprac. wł. na podstawie danych z tab. 2.

Analizując dane zawarte w tab. 3, można stwierdzić, że największe spadki w 2011 roku dotyczą wytworzonej wartości dodanej: o 12% dla ogółu przedsiębiorstw, w tym o 16,2% w sektorze MSP. Niekorzystną sytuację odnotowały w 2011 roku zwłaszcza mikroprzedsiębiorstwa: nastąpił spadek liczby przedsiębiorstw o 10,4%, zatrudnienia – o 8,1%, i wartości dodanej – aż o 30,8%. Najlepiej poradziły sobie przedsiębiorstwa małe; ich liczba zmniejszyła się o 376 przedsiębiorstw (0,9%), natomiast nieznacznie wzrosło zatrudnienie (o ponad 16 tys. osób – 1,7%) przy niezmiennym poziomie wartości dodanej.

Przyczyn osłabienia aktywności i efektywności działania przedsiębiorstw w Polsce należy poszukiwać przede wszystkim w sytuacji gospodarczej Polski i Unii Europejskiej. Osłabienie koniunktury oddziałuje na przedsiębiorstwa w formie sprzężenia zwrotnego, pogarszając jeszcze ekonomiczne uwarunkowania ich rozwoju. Pogorszenie w sferze ekonomicznej przenosi się także na obszar społeczny, wywołując i pogłębiając szereg negatywnych zjawisk. Dotyczy to głównie przedsiębiorstw sektora MSP, a zwłaszcza mikroprzedsiębiorstw, w tym przedsiębiorstw rodzinnych.

Tabela 4. Liczba zatrudnionych przypadająca na 1 przedsiębiorstwo

Lata	Mikro	Małe	Średnie	Sektor MSP	Duże	Ogółem
2010	2,23	22,61	105,33	3,79	857,13	56,2
2011	2,28	23,21	103,63	3,97	821,21	58,5

Źródło: oprac. wł. na podstawie danych z tab. 2.

W roku 2011 o 4% zwiększyła się średnia liczba zatrudnionych w jednym przedsiębiorstwie (tab. 4). Wzrost tego wskaźnika dotyczył głównie małych przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa średnie i duże odnotowały nieznaczne zmniejszenie liczebności pracowników. Średnia wielkość przedsiębiorstwa w sektorze MSP systematycznie rośnie, w 2011 roku wynosiła 3,97, jednak jest to wynik nadal niższy niż średnia unijna.

Dane dotyczące zatrudnienia nie odzwierciedlają rzeczywistej liczby pracujących. Statystycznie do zbioru zatrudnionych należą pracujący na podstawie stosunku pracy w przeliczeniu na pełnozatrudnionych i pracujący dorywczo. Nie są tu zaliczani m.in.: pracodawcy, pracujący na własny rachunek, pracujący w systemie pracy nakładczej i agenci. Trudno też oszacować liczbę pracujących „na czarno”. Zwłaszcza w mikroprzedsiębiorstwach pracę poza formalnymi umowami świadczą często członkowie rodzin właściciela, ale też zdarza się, że formalnie są zatrudnione osoby, które w rzeczywistości nie pracują, a właściciel opłaca jedynie składki na ubezpieczenia społeczne. Liczne są też przypadki, gdy osoba pracująca *de facto* w mikro- czy małej firmie formalnie sama, na prośbę właściciela, założyła działalność gospodarczą. Tak więc w praktyce zaliczenie przedsiębiorstwa do liczby mikro- czy małych przedsiębiorstw może być tylko formalne.

2. Planowanie strategiczne

Współczesny model przedsiębiorstwa w sektorze MSP to nie podmiot w rozumieniu XIX-wiecznego *homo oeconomicus*, działający w kierunku realizacji głównego celu, jakim jest maksymalizacja zysku. Aktualne wydają się stwierdzenia Herberta Simona sformułowane w latach 40. XX wieku w teorii behawioralnej przedsiębiorstwa [8]. Określa on przedsiębiorstwo jako organizację elastyczną, adaptacyjną, zdolną do podjęcia działań dostosowawczych, mającą wymiar fizyczny, ludzki i społeczny, a jednocześnie zmierzającą do osiągnięcia wybranego celu.

Formułowanie celów działania w warunkach dużego stopnia niepewności cechuje, według Daniela Kahnemana, nadmierny optymizm lub pesymizm, nawet jeśli stosowane są naukowe metody podejmowania decyzji [1]. W sytuacji początku kryzysu gospodarczego można mówić jeszcze o optymistycznej wizji

celów zarówno krótko-, jak i długookresowych. Kiedy jednak właściciele przedsiębiorstwa zorientują się, że nie zostały zrealizowane plany, popadają w przesadny pesymizm i redefiniują plany, znacznie redukując wymierne cele, a nawet formułując nowy cel, tj. przetrwanie, bądź – jak w przypadku przeważającej liczby mikroprzedsiębiorstw – w ogóle nie planują. Ten pesymizm wpływa na trzy wyżej wspomniane wymiary przedsiębiorstwa: fizyczny, ludzki i społeczny. Następuje spadek tempa inwestycji, nakładów na innowacje, pojawia się obawa przed zadłużaniem się w bankach oraz unikanie zatrudniania nowych pracowników, nawet jeśli nastąpił wzrost popytu i pojawiły się nowe możliwości sprzedaży produktów. Kryzys gospodarczy w wymiarze makroekonomicznym mija, lecz kryzys przedsiębiorstwa trwa nadal. Planowanie strategiczne w czasie kryzysu czy spowolnienia gospodarczego ma więc bardzo ograniczone zastosowanie. W efektywnym zarządzaniu przedsiębiorstwem z sektora MSP liczy się wtedy przede wszystkim szybkość reakcji na zmieniające się warunki rynkowe. Realizowane muszą być skuteczne programy oszczędnościowe.

Przedsiębiorstwa z sektora MSP wykazują wiele odrębnych cech w stosunku do przedsiębiorstw dużych. W przeważającej mierze to właściciel jest przedsiębiorcą i pełni funkcje kierownicze, mimo iż dysponuje ograniczoną wiedzą z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem i często niewystarczającym zasobem informacji. Decyzje dotyczące działalności przedsiębiorstwa podejmowane są autorytatywnie, rzadko konsultowane z pracownikami, a planowanie działalności ma bardzo ograniczony zasięg. Bardzo elastyczna jest struktura organizacyjna tych przedsiębiorstw, najczęściej funkcjonalna; przekazywanie informacji i poleceń ma charakter bezpośredni. Działalność nastawiona jest na indywidualne potrzeby klientów, oparta na zamówieniach (poza sferą handlu), a pozycja rynkowa – niestabilna. Przedsiębiorstwa te cechuje mały udział w sferze badawczo-rozwojowej (B+R), oraz ograniczone możliwości zewnętrznego finansowania działalności (brak dostępu do rynku kapitałowego) [2]. Rezultaty badań PARP wskazują na konieczność podjęcia działań kształtujących potrzebę stosowania przez właścicieli mikroprzedsiębiorstw planowania strategicznego i formułowania celów, także średnio i długoterminowych. Tymczasem działania wielu najmniejszych przedsiębiorstw są na ogół wynikiem intuicyjnych działań, wyborem o niskim stopniu świadomości, wprowadzanie zaś nowatorskich rozwiązań ma przede wszystkim na celu utrzymanie pozycji rynkowej.

Trzeba tu podkreślić, iż pozytywną cechą funkcjonowania mikroprzedsiębiorstw jest ich elastyczność. Koncentrowanie się na działalności bieżącej nie musi jednak wykluczać myślenia perspektywicznego. Brak jasnej wizji funkcjonowania i rozwoju firmy stanowi poważne zagrożenie dla rozwoju przedsiębiorstw z sektora MSP, bo nie zachęca do podejmowania działań decydujących o długookresowej konkurencyjności [3]. Sądzić należy, że zmieniające się zewnętrzne – tak krajowe, jak i globalne – uwarunkowania prowadzenia działalności stopniowo wymuszają niezbędne dostosowanie. Umiejętność działania operacyjnego i myślenia perspektywicznego jest atrybutem przedsiębiorczości.

3. Przedsiębiorczość

Dla rozwoju przedsiębiorstw sektora MSP decydujące znaczenie mają pre-dyspozycje osobowościowe i kompetencje przedsiębiorcy, stąd niezbędne jest promowanie postaw proprzedsiębiorczych. To nie tylko uwarunkowania ekonomiczne, ale także społeczne i kulturowe, a zwłaszcza postawy i wzorce zachowań tworzą klimat dla rozwoju przedsiębiorczości. Badania realizowane z inicjatywy PARP pokazują silną zależność między poziomem wiedzy i umiejętności przedsiębiorcy i pracowników a efektami działalności gospodarczej [10]. W ponad połowie przedsiębiorstw sektora MSP pracownicy i kadra kierownicza nie podnoszą swoich kwalifikacji, a tylko ok. 20% realizuje doszkalanie w jakiegokolwiek formie. Wskaźnik uczenia się przez całe życie (LLL) systematycznie spada. Autorki badań podkreślają, że kształtowanie korzystnych społecznie postaw powinno charakteryzować system edukacji na wczesnych etapach rozwoju osobowego.

W sytuacji recesji w gospodarce, ważną cechą przedsiębiorcy, wyznaczającą taktykę zarządzania, jest zdolność radzenia sobie w trudnych warunkach rynkowych oraz umiejętność zarządzania kryzysowego.

4. Źródła finansowania

Probleмами rozwoju sektora MSP w Unii Europejskiej zajmuje się Small Business Act (SBA) – instytucja unijna, która opracowuje sprawozdania i prowadzi analizy określające kondycję ekonomiczną przedsiębiorstw z sektora MSP w każdym z państw członkowskich. Autorzy raportu SBA z 2012 roku pozytywnie ocenili dostęp do finansowania działalności przedsiębiorstw z sektora MSP [4]. Obszar ten charakteryzują wskaźniki zawarte w tab. 5. Wynika z nich, że wskaźniki charakteryzujące polskie przedsiębiorstwa z sektora MSP są podobne lub nawet przewyższają średnią unijną, co sugeruje, że pożyczyć pieniądze jest prawie tak samo łatwo jak w innych krajach UE.

Tabela 5. Wskaźniki charakteryzujące dostęp do finansowania przedsiębiorstw sektora MSP

Wskaźniki dla 2012 roku	Polska	UE
odrzucone wnioski o udzielenie kredytu w procentach	14	15
dostęp do publicznego wsparcia finansowego i udzielenie gwarancji (% respondentów, którzy wskazali na pogorszenie sytuacji)	15	22
względna różnica między poziomem stóp procentowych pożyczek o wartości poniżej 1 mln € i wartości powyżej 1 mln €	3	19
całkowity czas potrzebny na uzyskanie płatności w dniach	36	53
utracone należności (% łącznego obrotu)	2,8	2,9
stopień ochrony praw zapewniony w przepisach	9	7
wskaźnik szczegółowości informacji o kredytach	5	4

Źródło: Raport Komisji Europejskiej *Czy unijne MSP wychodzą z kryzysu?* 4.10.2011.

Instrumenty finansowe wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw mają za zadanie zasilenie tego sektora gospodarki w kapitał i wsparcie bieżącej działalności. Są one szczególnie ważne na etapie uruchamiania działalności. Możliwości finansowania przedsiębiorstw tego sektora są jednak bardzo ograniczone w stosunku do dużych przedsiębiorstw. Wynika to z m.in. z niskiego poziomu kapitału własnego, stosunkowo krótszego okresu działalności, słabej pozycji rynkowej. Przedsiębiorstwa, oprócz zaspokajania potrzeb inwestycyjnych, muszą zapewnić środki na bieżące funkcjonowanie. W tym celu wykorzystują one przede wszystkim wewnętrzne źródła finansowania. Zaliczyć tu można kredyty, pożyczki, poręczenia, leasing, factoring, dotacje, fundusze unijne i ulgi podatkowe. Niewielką rolę pełnią venture capital i aniołowie biznesu, których działania w tej grupie dotyczą głównie przedsiębiorstw średnich. Istotne znaczenie dla wspierania rozwoju przedsiębiorstw z sektora MSP mają też instrumenty związane z wydatkami instytucji samorządu terytorialnego:

- na inwestycje, zwłaszcza infrastrukturalne, które wpływają na poprawę atrakcyjności regionu,
- na wsparcie instytucji otoczenia biznesu,
- na cele informacyjno-promocyjne,
- przeznaczone na pomoc publiczną.

Po instrumenty te sięgają najczęściej małe i średnie przedsiębiorstwa. W przypadku przedsiębiorstw sektora MSP trudno jest mówić o wyborze źródeł finansowania. Najczęściej przedsiębiorstwo, zwłaszcza to najmniejsze, nie ma możliwości wyboru, a korzysta z jedyne go dostępnego, znanego źródła. W okresie spowolnienia gospodarczego, przewidując możliwość wystąpienia kryzysu w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa, przedsiębiorcy dążą do obniżania stopnia zadłużenia.

5. Główne bariery i szanse rozwoju sektora MSP w Polsce

Obawy związane z inwestowaniem, szukaniem odległych, w tym także zagranicznych rynków zbytu są dużą barierą rozwoju, podobnie jak nastawienie konsumpcyjne właścicieli, zwłaszcza mikroprzedsiębiorstw. Właściciele często zwiększają koszty, próbując zaliczyć część wydatków związanych z prowadzeniem gospodarstwa domowego do kosztów uzyskania przychodów w swoim mikroprzedsiębiorstwie. Wpływa to na obniżenie i tak już niskiego potencjału ekonomicznego przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorcy, zwłaszcza w mikroprzedsiębiorstwie, posiadają w większości małą wiedzę i słabe przygotowanie zawodowe. Działają najczęściej intuicyjnie, a także poprzez naśladownictwo i metodą prób i błędów. Oczywiście poznanie ekonomii nie gwarantuje odniesienia korzyści w praktyce, ale pomaga odczytywać informacje z ekonomicznego otoczenia przedsiębiorstwa oraz właściwie reagować w różnych sytuacjach.

Szanse rozwoju przedsiębiorstw sektora MSP wynikają m.in. z:

- wysokiego stopnia elastyczności, zdolności do szybkich zmian w produkcji niepociągających za sobą wysokich kosztów, umiejętności adaptacji do zmieniającego się otoczenia,
- umiejętności kopiowania produktów,
- wprowadzania inwestycji sposobem gospodarczym, bez angażowania dużego kapitału,
- dużej integracji pracowników wokół celów działania przedsiębiorstwa i bezpośredniego charakteru kontaktów pracowników z kierownictwem,
- bezpośrednich kontaktów z klientami, dostawcami i innymi partnerami.

Przewycięzanie barier w rozwoju sektora MSP ma ogromne znaczenie dla rozwoju społeczności lokalnych w obszarze ekonomicznym, ale także społecznym i ekologicznym. Ma więc kluczowe znaczenie dla realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju „małych ojczyzn”. Wsparcie lokalnego rozwoju przedsiębiorstw sektora MSP, zwłaszcza mikroprzedsiębiorstw, wywołuje pozytywne zmiany społeczne:

- przyrost miejsc pracy, praca jest ważnym elementem rozwoju społecznego, „okno na świat”, kontakty,
- wpływy z podatków i opłat, poprawa stopnia bezpieczeństwa ludzi wymagających opieki społecznej,
- inwestycje lokalne, również związane z koniecznością zaspokojenia rozwijających się potrzeb o charakterze społecznym,
- lokalna gospodarka tworzy podstawę społeczeństwa obywatelskiego, rozwijają się więzi społeczne, tworzą się miejscowe elity,
- poprawia się struktura demograficzna społeczności lokalnej, zmniejsza się „ucieczka” ludzi młodych,
- tworzą się warunki sprzyjające występowaniu pożądanym społecznie sytuacji, takich jak zmiana postawy obywateli, którzy przejawiają inicjatywę i rozwijają własną aktywność, a nie uzależniają się od państwowej pomocy [10].

Podsumowanie

Podsumowując, należy podkreślić, że polskie przedsiębiorstwa z sektora MSP, mimo że wykazują kilka cech sytuujących je poniżej średniego poziomu w Unii Europejskiej (niska produktywność wyrażona wartością dodaną brutto na pracującego lub przedsiębiorstwo, a także skala działalności – średnie obroty czy ograniczona obecność na rynkach zagranicznych), to jednak osiągają wysoki wskaźnik produktywności wyrażony m.in. wartością dodaną brutto na 1 € wynagrodzeń (najwyższy poziom na 22 kraje) czy na 1 € kosztów osobowych (siódmy wynik w tej grupie). Nie jest to jednakże powód do zadowolenia, wzięwszy pod uwagę stosunkowo niski poziom wynagrodzeń w Polsce.

Można sądzić dziś, że główne bariery rozwoju sektora MSP to często niejasne i zbyt szybko zmieniające się przepisy regulujące działalność gospodarczą, ograniczenia stopnia płynności finansowej, ale też niedostatek wiedzy i informacji, brak perspektywicznego myślenia i zdolności do podejmowania ryzykownych decyzji. Mimo wielu jeszcze istniejących w Polsce barier rozwoju sektora MSP, niewątpliwie podkreślić należy duży potencjał tkwiący w tym sektorze. Dużą część nowych firm tworzą przedsiębiorcy młodzi, wykształceni, otwarci na internacjonalizację, działający w nowoczesnych i innowacyjnych dziedzinach, takich jak: informacja i komunikacja czy działalność profesjonalna, naukowa i techniczna. Często działają oni w firmach rodzinnych, wykorzystując doświadczenie i rozbagę starszego pokolenia. Zadaniem otoczenia gospodarczego i politycznego jest nie tylko eliminowanie czynników przeszkadzających w działaniu przedsiębiorstwom z sektora MSP, ale także kreowanie jak najlepszych warunków dla ich rozwoju.

Literatura

- [1] Kahneman D. *Pułapki myślenia*, wyd. Media Rodzina, Poznań 2013.
- [2] Nehring A., *Stan i rozwój sektora MSP w Polsce*, [w:] *Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, red. M. Matejun, wyd. Difin, Warszawa 2011.
- [3] Orłowski W., Pasternak R., Flaht K., Szubert D., *Procesy inwestycyjne i strategie przedsiębiorstw w czasach kryzysu*, PARP, Warszawa 2010.
- [4] Raport Komisji Europejskiej *Czy unijne MSP wychodzą z kryzysu?*, www.ec.europa.eu/polska/news/111004_mp_week_pl.htm [stan z 4.10.2011].
- [5] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, PARP, Warszawa 2012.
- [6] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, PARP, Warszawa 2012.
- [7] Ratajczak-Mrozek M., *Sieci biznesowe a przewaga konkurencyjna przedsiębiorstw zaawansowanych technologii na rynkach zagranicznych*, wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011.
- [8] Simon H.A., *Podejmowanie decyzji i zarządzanie ludźmi w biznesie i administracji*, Helion, Gliwice 2007.
- [9] Starczewska-Krzysztosek M., *Raport z wyników badania przygotowanego przez PKPP Lewiatan w ramach projektu Monitoring kondycji sektora MSP w latach 2010–2012 – ujęcie według klas wielkości*, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, grudzień 2011.
- [10] Węclawska D., Zadura-Uchota P., *Wpływ edukacji na postawy przedsiębiorcze i przygotowanie młodych Polaków do prowadzenia działalności go-*

spodarczej, [w:] Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2008–2009, PARP, Warszawa 2010.

Selected aspects of activities Small and Medium Enterprises in Poland

Summary: Small and Medium Enterprises in Poland remarkably contribute to socio-economic development of the country. In the structure of enterprises' share in GDP the enterprises in question generate every second PLN, including small enterprises that generate almost every third PLN. Therefore, it is necessary to carry out thorough research that would support development of such enterprises. The article focuses on two major issues that refer to the enterprises discussed, i.e. entrepreneurship and strategic planning.

Keywords: Small and Medium Enterprises, entrepreneurship, planning.