

Konkurencyjność przedsiębiorstw z sektora MSP na rynku polskim

Competitiveness of the enterprises from the SME sector on the Polish market

Sławomir Ignatiuk

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Finansów I Rachunkowości

Abstract

In the process of the analysis of the topic, it was found that there is strong competition within the SME sector. The most effective competitive instruments are: quality of services or supplied products, established reputation, quick and timely order processing, positive relationships with suppliers and the knowledge and practical skills. Therefore, company management becomes more complicated. For this reason the managers must constantly improve their skills.

Keywords: MSE sector, competition, management of the company

1. Charakterystyczne cechy małych i średnich przedsiębiorstw

Od lat 70 ubiegłego wieku, zarówno w Europie, jak i w Stanach Zjednoczonych, obserwujemy rosnące znaczenie gospodarcze małych i średnich przedsiębiorstw. MSP odgrywają ogromną rolę, zarówno w sferze gospodarczej, jak i społecznej państwa. Sektor MSP stymuluje wzrost gospodarczy kraju, unowocześnie strukturę przemysłową, a przede wszystkim generuje nowe miejsca pracy oraz łagodzi napięcia społeczne, dając szansę samozatrudnienia oraz zmianę statusu społecznego ludziom przedsiębiorczym.

W końcu ostatniego wieku, w gospodarce światowej coraz bardziej zaczęto doceniać znaczenie wpływu małych i średnich przedsiębiorstw na gospodarkę. Do lat 70. XX wieku wśród wielu ekonomistów dominowało przekonanie, iż sektor MSP nie powinien odgrywać znaczącej roli w rozwoju i wzroście gospodarczym kraju. Ich znaczenie zaczęto doceniać dopiero w drugiej połowie tegoż dziesięciolecia, kiedy to w rozwiniętych krajach kapitalistycznych zauważono znaczenie tego

typu podmiotów dla rozwoju gospodarki. Zapoczątkowało to proces dynamicznego rozwoju sektora MSP¹.

Proces kształtowania się sektora MSP przebiega różnie w różnych krajach. Jego specyfika zależy od osiągniętego przez państwo rozwoju gospodarczego oraz ustroju społeczno - politycznego. Nawet w krajach o podobnym poziomie gospodarki rola małych i średnich przedsiębiorstw jest inna, a stopień rozwoju zróżnicowany. Związane jest to z odmienną polityką promocji i wspierania tego sektora przez państwo, różną kulturą przedsiębiorczości, tradycjami, stosunkiem społeczeństwa do inicjowania i prowadzenia działalności gospodarczej.

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) w krajach wysoko rozwiniętych (także i w Polsce) odgrywa obecnie dość istotną rolę w gospodarce. Stanowi on w szczególności istotne źródło dochodów dla budżetu państwa oraz budżetów gmin. Bierze też istotny udział w tworzeniu produktu krajowego brutto. Ponadto tworzy nowe miejsca pracy, przyczynia się do kreowania zmian społecznych i funkcjonalnych obszaru, na którym działają firmy tej kategorii. Wpływa również na innowacyjność gospodarki. Tak pozytywny wpływ na gospodarkę małych i średnich przedsiębiorstw związany jest z faktem, iż odznaczają się one dużą elastycznością i operatywnością w działaniach na rynku. W związku z tym są one zdolne skutecznie konkurować nawet z największymi przedsiębiorstwami, ze względu na bardzo ścisłą kontrolę kosztów, szybką dyfuzję innowacji, a nade wszystko ze względu na wysoką motywację osiągnąć właściciela i pracowników².

W krajach Unii Europejskiej małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią prawie 99% ogółu przedsiębiorstw. Zapewniają one miejsca pracy 2/3 zatrudnionych obywateli i wytwarzają blisko 60% PKB całej Unii. Wpływają one więc w sposób decydujący na rozwój ekonomiczny oraz konkurencyjność gospodarek krajów Unii Europejskiej na rynku międzynarodowym.

Pomimo faktu, iż w literaturze przedmiotu z pojęciem małych i średnich przedsiębiorstw można było się zetknąć już w połowie ubiegłego wieku, to do chwili obecnej, pojęcie to nie zostało jednoznacznie zdefiniowane. W chwili obecnej, zarówno w literaturze przedmiotu, jak też i w praktyce gospodarczej możemy się zetknąć z wieloma pojęciami i definicjami określającymi te podmioty gospodarcze. Natomiast zaliczenie danej jednostki do sektora małych i średnich przedsiębiorstw może być oparte na różnych kryteriach np. jakościowych lub ilościowych³.

¹ Maksimczuk A., Sidorowicz L., 2009. *Zarys sytuacji finansowej MSP w Polsce w latach 1999 – 2007*. (w:) J. Sikorski, I. Przychocka (red.). *Finansowanie rozwoju MSP*. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2009, s. 34 – 35.

² Targalski J., 2003. *Przedsiębiorczość i zarządzanie*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, s. 12.

³ Skowronek – Mielczarek A., 2003. *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*. Wydawnictwo CH BECK, Warszawa, s. 1.

W praktyce, dla wyodrębnienia grupy przedsiębiorstw tworzących sektor MŚP, stosowane były kryteria często się różniące w poszczególnych krajach wartościami wskaźników charakteryzujących skalę przedsiębiorstwa. Pomimo tego, iż niejednorodność kryteriów klasyfikacji przedsiębiorstw znajdowała uzasadnienie m.in. w międzynarodowych zróżnicowaniach poziomu rozwoju społeczno – gospodarczego, czy też skali rynku zbytu, stanowiła jednak poważną barierą analiz porównawczych⁴.

Do definiowania pojęcia małych i średnich przedsiębiorstw najczęściej w praktyce używane są dwa rodzaje kryteriów: ilościowe i jakościowe.

Kryteria ilościowe – do najczęściej stosowanych w praktyce klasyfikacji kryteriów ilościowych należy zaliczyć⁵:

- **zatrudnienie** – liczba zatrudnionych jako wskaźnik charakteryzujący produkcyjną stronę przedsiębiorstwa. Ten parametr ekonomiczny, którego wartość informacyjna nie podlega szybkiej dezaktualizacji i wobec tego nie wymaga częstego i regularnego dostosowywania do realiów gospodarki narodowej. Istotną zaletą kryterium liczby zatrudnionych jest duża łatwość bezpośrednich porównań międzynarodowych z uwagi na uniwersalność stosowanej jednostki naturalnej,
- **obróć przedsiębiorstwa** – wzrost lub spadek wartości obrotu rocznego stanowi bowiem odzwierciedlenie tendencji świadczących o wzroście lub spadku wielkości przedsiębiorstwa. Kryterium to traktowane jest na ogół jako kryterium wielkości, które w połączeniu z liczbą zatrudnionych neutralizuje wady konstrukcyjne prowadzące do zniekształcania pomiaru.

Kryteria jakościowe (które są niemierzalne) w szczególności dotyczą ekonomicznych i prawnych zdolności właściciela przedsiębiorstwa. Tego typu kryteria obejmują w szczególności⁶:

- **ekonomiczną i prawną samodzielność właściciela firmy** – stanowi ona jedną z najważniejszych jakościowych kryteriów. Związana jest z faktem, iż właściciel jest w stanie zrealizować w przedsiębiorstwie na własne ryzyko każdy zamiar, nie podlegając przy tym kontroli osób trzecich,
- **nacechowanie społecznej struktury przedsiębiorstwa przez osobę właściciela** – która w istotny sposób wpływa na odróżnienie tego typu przedsiębiorstwa od dużego, którego społeczna struktura nie nosi indywidualnego piętna właściciela. W przypadku małych i średnich przedsiębiorstw, to właściciel kreuje swoje przedsiębiorstwo jako organizm ekonomiczny i społeczny, poprzez intensywne

⁴ Woźniak M.G., 2006. *Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a wzrost gospodarczy*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków, s. 11.

⁵ Łuczka T., 1997. *Kapitał jako przedmiot gospodarki finansowej małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego*. Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań, s. 18 – 20.

⁶ Skowronek – Mielczarek A., 2003. *Małe i średnie przedsiębiorstwa* ..., op. cit., s. 1.

oddziaływanie w swej codziennej pracy na wszelkie funkcje przedsiębiorstwa oraz poprzez kształtowanie we własny specyficzny dla danej firmy stosunki z zatrudnianymi pracownikami,

- **odrębny typ gospodarki finansowej przedsiębiorstwa** – cechą charakterystyczną jest to, iż tworzenie firmy dokonywane jest na bazie oszczędności właścicieli oraz pożyczek od krewnych bądź znajomych. Natomiast finansowanie fazy rozwojowej firmy oparte jest najczęściej na generowanych wewnątrz firmy nadwyżkach finansowych,
- **specyficzna struktura organizacyjna** – która wyróżnia się niewieloma szczeblami zarządzania, o małej rozpiętości, krótkich kanałach przepływu informacji oraz praktycznie z jednym centrum decyzyjnym. Tak ukształtowana struktura (tzw. struktura płaska) w dość istotny sposób podnosi szybkość reakcji i elastyczności przedsiębiorstwa na zmiany w otoczeniu, co generalnie sprzyja zwiększaniu wartości rynkowej firmy.

Obecna praktyka gospodarcza wskazuje, iż do najczęściej wykorzystywanych kryteriów ilościowych należą: wielkość zatrudnienia, obrotu i aktywów, zaś z kryteriów jakościowych najczęściej wykorzystuje się finansową niezależność, jedność własności i zarządzania, strukturę organizacyjną oraz udział w rynku⁷.

Jedną z pierwszych prób zdefiniowania tego typu przedsiębiorstw była przyjęta w USA w 1953 roku ustawa Small Business Act, zgodnie z którą mała firma jest taką jednostką, która stanowi niezależną własność, działa niezależnie i nie dominuje na rynku, na którym operuje. Natomiast jedną z pierwszych klasyfikacji w Europie, która próbowała możliwie dokładnie zdefiniować pojęcie małych przedsiębiorstw, była klasyfikacja opublikowana w Wielkiej Brytanii w 1971 r. w tzw. Raporcie Boltona. Zgodnie z przyjętymi tam założeniami definicja małej firmy uwzględniała różne ilościowe i jakościowe kryteria dobrane w zależności od rodzaju prowadzonej działalności. Na podstawie tego dokumentu, do firm małych w przemyśle przetwórczym zostały zaliczone takie jednostki, które zatrudniają poniżej 200 pracowników, w budownictwie jednostki zatrudniające do 25 osób. W przypadku handlu detalicznego sklepy, których obrót roczny nie przekracza 50 000 funtów, a w transporcie drogowym firmy posiadające nie więcej niż sześć pojazdów⁸.

W celu ujednoczenia klasyfikacji tego typu przedsiębiorstw w dniu 3 kwietnia 1996 roku, w trakcie swoich obrad Komisja Europejska wydała rekomendację w sprawie definiowania małych i średnich przedsiębiorstw przez kraje członkow-

⁷ Dominiak P., 2005. *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 27 – 30.

⁸ Grudzewski W. M., Hejduk I. K., 1998. *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej w Polsce*. Wyższa Szkoła Handlu i Prawa w Warszawie, Warszawa, s. 12 – 13.

skich. Nie miała ona jednak mocy wiążącej dla swoich adresatów, lecz powinna być wprowadzona do systemów prawnych. Zgodnie z zaleceniami tej Rekomendacji na całym obszarze gospodarczym Unii terminy mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwo powinny być określane tak samo. Rekomendowano, aby w regulacjach poszczególnych krajów członkowskich, pod pojęciem małe przedsiębiorstwo, określano takie, które zatrudnia mniej niż 50 pracowników, oraz osiąga przychody netto mniejsze niż 7 mln euro lub ich suma bilansowa jest mniejsza niż 5 mln euro. Zalecono też, by zostały w tej grupie wyróżnione również mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 10 pracowników⁹.

W dniu 1 stycznia 2005 r. weszła w życie nowa rekomendacja Komisji Europejskiej z 6 maja 2003 r., która zmodyfikowała zawarte w Rekomendacji z 1996 roku pojęcia małego i średniego przedsiębiorcy poprzez wprowadzenie definicji tzw. mikroprzedsiębiorstw, czyli przedsiębiorstw zatrudniających średniorocznie mniej niż 10 osób przy założeniu, że roczny obrót takiej firmy nie przekracza 2 mln euro. Głównym powodem wprowadzenia nowej rekomendacji była potrzeba zwiększenia kręgu przedsiębiorców, mogących skorzystać z unijnej pomocy publicznej¹⁰. Od 1 stycznia 2005 roku w polskiej ustawie z dnia 2 lipca 2004 o swobodzie działalności gospodarczej¹¹ została zawarta definicja MŚP, która zgodnie z Rekomendacją Komisji Europejskiej wyróżnia trzy kategorie przedsiębiorstw.

1. Zakres i stan przedmiotowy sektora MSP

Nowe przepisy definiujące pojęcie małych i średnich przedsiębiorców (MSP), zawarte są w art. 104 - 110 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej¹². Przepisy te dostosowują polskie prawo do rekomendacji Komisji Europejskiej oraz wyjaśniają wątpliwe dotychczas kwestie przeliczania wartości wyrażonych w euro na złotówki. Kluczowa jest więc definicja MSP. Najnowsza definicja stosowana w Unii Europejskiej pochodzi z 2005 roku. Według niej, podstawowym kryterium wyróżniania małych i średnich przedsiębiorstw jest wielkość zatrudnienia. Kryterium to jest też stosowane przy zbieraniu danych przez Główny Urząd Statystyczny. Średnie przedsiębiorstwa to podmioty o liczbie pracowników od 50 do 249. Małe firmy mają do 49 pracowników. Wyróżnia się też mikrofirmy o zatrudnieniu

⁹ Kaliszuk A., Tarnawa A., 2004. *Programy wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw*. Wydawnictwo Funduszu Wsparcia, Warszawa, s. 7-8.

¹⁰ Patrz art. 2 Zalecenia Komisji 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r.

¹¹ Patrz art. 104 – 110 ustawy z dnia 2 lipca 2004 o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. 2004 nr 173 poz. 1807)

¹² Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. O swobodzie działalności gospodarczej Dz.U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1807

do 9 osób włącznie. Według kryterium przychodów średnie przedsiębiorstwo, poza odpowiednią wielkością zatrudnienia, nie może też przekroczyć pułapu 50 milionów euro rocznego obrotu lub 43 milionów euro całkowitego bilansu rocznego (art.106). Mała firma, natomiast zatrudnia mniej niż 50 pracowników oraz jej roczny obrót nie przekracza 10 milionów euro lub całkowity bilans roczny nie przekracza 10 milionów euro (art. 105). Mikro przedsiębiorstwo, natomiast zatrudnia mniej niż 10 pracowników oraz jego roczny obrót nie przekracza 2 milionów euro lub całkowity bilans roczny nie przekracza 2 milionów euro (art.104). W przypadku przedsiębiorstw partnerskich czy związanych z innymi, np. w grupie, pułapy te odpowiednio sumuje się. Uwzględnienie kryterium przychodów przesuwa część firm małych i średnich według zatrudnienia do kategorii większych podmiotów.

Wyrażona w euro wielkość przelicza się na złote według średniego kursu ogłoszanego przez Narodowy Bank Polski, w ostatnim dniu roku obrotowego wybranego do określania statusu przedsiębiorcy (art. 107). Ustawa zawiera również ważne wyłączenia w art. 108. „Nie uważa się odpowiednio za mikroprzedsiębiorcę, małego lub średniego przedsiębiorcy, w którym inni przedsiębiorcy, Skarb Państwa oraz jednostki samorządu terytorialnego posiadają:

- 25% i więcej wkładów, udziałów lub akcji,
- praw do 25% i więcej udziału w zysku,
- 25% i więcej głosów w zgromadzeniu wspólników, walnym zgromadzeniu akcjonariuszy albo walnym zgromadzeniu spółdzielni.¹³”

Na terenie Unii Europejskiej, do chwili przyjęcia wspólnej definicji w poszczególnych krajach stosowane było w tym celu jedno kryterium, a mianowicie wielkość zatrudnienia. Niemniej jednak wartości tego wskaźnika nie były jednakowe¹⁴:

- Do małych przedsiębiorstw zaliczano odpowiednio:
 - w Wielkiej Brytanii - zatrudniające najwyżej 200 pracowników,
 - w Niemczech – liczba zatrudnionych nie mogła przekraczać 50,
 - we Francji - były to przedsiębiorstwa zatrudniające do 45 pracowników,
- Do średnich przedsiębiorstw, natomiast były zakwalifikowane przedsiębiorstwa:
 - w Niemczech – zatrudniające od 51 do 300 pracowników,
 - we Francji – liczba zatrudnionych musiała się mieścić w przedziale 50 – 499 osób.

Jednostki zatrudniające do 250 osób, to prawie wszystkie podmioty gospodarcze zarejestrowane w urzędowym rejestrze podmiotów gospodarki narodowej RE-

¹³ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. O swobodzie działalności gospodarczej Dz.U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1807

¹⁴ Czarkowska K., 2000. *UE wobec małych i średnich przedsiębiorstw*. Polski przedsiębiorca w Unii Europejskiej, s. 215.

GON. W 2009 roku podmioty takie stanowiły 99,84%¹⁵ podmiotów zarejestrowanych w rejestrze ogólnej liczby przedsiębiorstw i pełniły ważne role w gospodarce, wpływając na tak istotne kwestie, jak: wzrost gospodarczy, konkurencyjność, zmiany struktury gospodarczej i wielkość bezrobocia, ok. 50% PKB wytwarzana jest przez sektor MSP, zaś udział pracujących w tym sektorze w stosunku do ogółu zatrudnionych, wynosi ponad 60%.

3. Analiza konkurencji oraz czynniki konkurencyjności sektora MSP

Konkurencja występuje w dziedzinach życia gospodarczego, społecznego, kulturalnego, politycznego i artystycznego. Jest ona podstawą funkcjonowania i rozwoju gospodarki rynkowej. Uczestnicy rynku współzawodniczą ze sobą za pomocą działań gospodarczych, dążąc do zrealizowania określonych celów. Konkurencyjność to zdolność danej firmy do korzystnego z punktu widzenia ekonomicznego i skutecznego realizowania wybranego celu. Pojęcie konkurencyjności może odnosić się przedmiotowo do poszczególnych produktów i usług, a także podmiotowo do sektorów oraz poszczególnych przedsiębiorstw. Być konkurencyjnym oznacza sprostać konkurencji, czyli sprzedać swoje produkty z zyskiem i posiadać pełną akceptację produktów przez konsumentów, poprzez zaspokojenie ich potrzeb oraz spełnienie oczekiwań związanych z produktem lub usługą.

Konkurencja może być rozpatrywana według następujących aspektów¹⁶:

- areny konkurencji,
- podmiotów konkurencji,
- przedmiotu konkurencji,
- zakresu(zasięgu) konkurencji,
- charakteru konkurencji,
- intensywności konkurencji.

W myśl powyższych aspektów konkurencji, sektor MSP rywalizuje z innymi przedsiębiorstwami z sektora niejednokrotnie stawiając czoło dużym przedsiębiorstwom. Poprzez swoją adaptacyjność i szybkość reakcji na zmiany rynkowe, przedsiębiorstwa z tego sektora są bardziej elastyczne oraz są zdolne do zapewnienia klientom większej wartości dodanej niż oferowane przez konkurentów produkty lub usługi z sektora dużych przedsiębiorstw. Szczególne znaczenie mają tu trzy elementy, na kanwie których przedsiębiorstwa mogą być bardziej konkurencyjne zarówno wobec dużych firm, jak i wewnątrz sektora. Zaliczamy do nich:

¹⁵ Dokument elektroniczny. Tryb dostępu: www.parp.gov.pl, stan z dn. 16.07.2011 r.

¹⁶ Stankiewicz M. J., 2002. *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*. TNOIK Dom Organizatora, Toruń, s. 18.

- zasoby przedsiębiorstw, czyli potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa pod kątem takich składników, jak m.in.: technologia, zarządzanie, innowacyjność, kwalifikacje i wiedza zarządu oraz pracowników,
- instrumenty konkurowania wykorzystywane przez przedsiębiorstwa do budowy pozycji konkurencyjnej,
- mechanizmy i źródła przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa.

Konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynku jest efektem oddziaływania wielu mechanizmów oraz czynników wewnętrznych, tkwiących w przedsiębiorstwie i zewnętrznych, istniejących w otoczeniu. Można ją rozumieć m.in. jako:

- zdolność do rozwoju,
- zdolność do osiągania korzyści,
- zdolność do osiągania zysków,
- zdolność do osiągania przewagi konkurencyjnej.

Ze względu na ograniczoność zasobów, firmy winny koncentrować swoje środki na kwestiach kluczowych, wynikających ze strategii rozwoju firmy. Zadaniem tych instrumentów jest zainteresowanie potencjalnych klientów ofertą przedsiębiorstwa i spowodowanie, aby została uznana za atrakcyjniejszą od oferty konkurentów. Ocena konkurencyjności badanych podmiotów w oparciu o stopień dopasowania wykorzystywanych instrumentów konkurowania do posiadanego potencjału, może pozwolić na lepszą realizację strategii konkurowania na rynku. Osiągnięcie pożądanej pozycji konkurencyjnej uwarunkowane jest posiadaniem przewagi konkurencyjnej. Przewaga konkurencyjna może być zatem rozumiana jako zajmowanie przez przedsiębiorstwo lepszej pozycji w branży, osiąganie lepszych wyników, umiejętność robienia czegoś lepiej niż rywale. Dążenie przedsiębiorstwa i jego konkurentów do osiągania przewagi konkurencyjnej jest jedną z sił, która będzie przyczyniała się do rozwoju konkurencji, a także będzie motywować przedsiębiorstwa do jeszcze intensywniejszych działań w zakresie procesów konkurencyjnych. Poprawa konkurencyjności następuje, gdy firma się rozwija (zwiększa przychody ze sprzedaży, zyski), przeznaczając środki na inwestycje, wdraża nowe rozwiązania, obserwuje i dobrze zna rynek obecny, próbuje wchodzić na nowe rynki, optymistycznie ocenia swoje perspektywy rozwoju. Oczywiście jest, że żaden z tych elementów nie przesądza o silnej pozycji konkurencyjnej lub o poprawie konkurencyjności, ale ich występowanie to warunek konieczny do tego by konkurencyjność danej firmy lub całego sektora oceniać pozytywnie.

Tabela 1. Instrumenty konkurowania

Instrumenty konkurowania firm na rynku (od najważniejszego do najmniej ważnego)	Średnia
Jakość dostarczonej usługi	3.8
Posiadanie ugruntowanej reputacji	3.6
Zwracanie uwagi na indywidualne potrzeby klienta	3.6
Szybkie i terminowe dostarczanie usługi	3.6
Stołość relacji z odbiorcami	3.6
Posiadanie specjalistycznej wiedzy bądź umiejętności	3.4
Dostarczanie pełnego asortymentu usług	3.4
Dostarczanie usług po najniższej cenie	3.1
Spełnianie standardów i regulacji	3.1
Wprowadzanie nowych usług	3.0
Intensywny marketing i promocja	2.9
Duża liczba kanałów dystrybucji	2.8
Wykorzystywanie zaawansowanych technologii	2,6
Struktura organizacyjna firmy (np. liczba oddziałów firmy).	2,4

Źródło: PENTOR, IBnGR *Analiza czynników konkurencyjności sektora MSP*.

Z tabeli 1 wynika, że wśród instrumentów konkurowania dominowała wysoka jakość wyrobów. Ten czynnik wskazany został jako ważny lub bardzo ważny przez przedsiębiorstwa. Bardzo ważnym czynnikiem dla sukcesu badanych firm, zaraz za jakością, jest posiadanie ugruntowanej reputacji. Wysoką pozycję zajął także czynnik związany ze zwracaniem uwagi na indywidualne potrzeby klienta. Za ważny czynnik konkurowania, badane firmy uznały także posiadanie specjalistycznej wiedzy bądź umiejętności. Firmy przywiązują relatywnie dużą wagę do kompetencji pracowników, a zatem zaczynają dostrzegać istotne znaczenie personelu pozwalającego na wyróżnienie poprzez system obsługi oferty na rynku. Firmy MSP, a w szczególności firmy mikro często działają na rynkach niszowych oraz w małej skali, przez co indywidualne podejście do każdego klienta oraz stołość relacji z odbiorcami jest podstawą ich działania. Coraz mniej firm za podstawę swojego sukcesu uznaje dostarczanie produktów i usług po najniższej cenie. Nadal wiele firm uznaje ten czynnik za bardzo ważny, jednak nie jest on już dominującym, a raczej wspomagającym instrumentem konkurowania. Wykorzystywanie ceny jako instrumentu konkurowania bardzo często naraża przedsiębiorstwa na możliwość utraty części klientów w momencie, gdy konkurencja zaoferuje podobną cenę. Możliwość zaoferowania niższej ceny w dużym stopniu uzależniona jest od zdolności finansowej przedsiębiorstwa, czyli przewagi, która jest stosunkowo łatwa do imitacji.

Powyższe czynniki świadczą o coraz większym znaczeniu wykorzystania instrumentów konkurowania jakością, do których można zaliczyć jakość, markę czy szerokość asortymentu.

Firmy z sektora MSP, powyższe czynniki wykorzystują sprawnie i skutecznie, wdrażając je w swoje strategie funkcjonowania, przez co stają się bardziej konkurencyjne na rynku, a szczególnie ważną cechą jest szybkość uczenia się i wyciągania wniosków oraz szybkość reakcji na zmiany płynące z otoczenia rynkowego.

Małe i średnie przedsiębiorstwa pozwalają budować trwałe podstawy wzrostu gospodarczego – w nich powstaje najwięcej miejsc pracy, są elastyczne, łatwiej dostosowują się do oczekiwań klientów, a także do zmieniających się warunków gospodarowania. Lepiej wykorzystują dostępne im czynniki produkcji, są bardziej rentowne. Dzięki nim rozwija się sektor usług, a duże przedsiębiorstwa mogą optymalizować swoje koszty, korzystając z outsourcingu. W MSP kształtują się przedsiębiorcze postawy, bez których polska transformacja będzie ciągle opierała się na prorynkowych postawach ludzi jako konsumentów, a nie na skłonności do przedsiębiorczej aktywności. Dlatego, należy w sposób systemowy i kompleksowy, zreformować polskie prawo, urzędy administracji publicznej, sądownictwo gospodarcze tak, aby otoczenie gospodarcze, które tworzą, sprzyjało rozwojowi przedsiębiorczości i przedsiębiorstw w Polsce.

Zakończenie

Polska gospodarka, do początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku, funkcjonowała w ramach centralnej gospodarki planowanej. Dopiero od tego momentu, na wskutek zachodzących zmian, działające na polskim rynku przedsiębiorstwa musiały dostosować się do nowych warunków działania. Określone na przełomie wieków XX i XXI uwarunkowania prawne dały początek nowym formom funkcjonowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw, których kształt i zasady działania są obecnie zgodne z normami obowiązującymi w krajach UE.

Obecnie funkcjonujące w Polsce małe i średnie przedsiębiorstwa pełnią szczególną rolę w gospodarce (podobnie, jak w pozostałych krajach UE) oraz mają specyficzny charakter działalności, który w dużej mierze jest uzależniony od koniunktury. Fakt ten w dość istotny sposób jest uwarunkowany trudnościami związanymi z dostępem do kapitału. Należy stwierdzić, iż sektor MSP stanowi istotny element w polskiej gospodarce, zarówno ze względu na ich udział w kształtowaniu PKB, jak też i w kwestiach zatrudnienia. Prawidłowe funkcjonowanie sektora MSP daje możliwości tworzenia nowych miejsc pracy oraz ma istotny wpływ na przyspieszenie wzrostu gospodarczego. W związku z powyższymi uwarunkowaniami, wła-

dze, zarówno centralne, jak i samorządowe powinny eliminować bariery rozwoju MSP, tworząc klimat rozwoju przedsiębiorczości.

W przypadku każdego rodzaju działalności gospodarczej rozwój przedsiębiorstwa związany jest zawsze z nakładami inwestycyjnymi oraz z problemami pozyskania źródeł finansowania. Ze względu na swoją specyfikę, przedsiębiorcy z sektora MSP nie zawsze są w stanie sfinansować plany rozwojowe przy pomocy kapitału własnego. Dlatego też, dość istotnego znaczenia nabiera możliwość finansowania swojej bieżącej działalności, jak też inwestycji z zewnętrznych źródeł.

Analiza struktury ponoszonych nakładów finansowych wskazuje, iż znaczną większość ponoszonych nakładów przedsiębiorcy z sektora MSP starają się pokrywać ze środków własnych. Natomiast, gdy muszą jednak skorzystać z zewnętrznych źródeł, to najpopularniejszą formą finansowania są kredyty bankowe. Ze względu na powyższy fakt większość banków wprowadziło do swojej oferty produkty przeznaczone specjalnie dla małych i średnich firm, z kompletem zintegrowanych pakietów dostosowanych do potrzeb poszczególnych grup przedsiębiorców MSP. Powyższy fakt sprawia, iż cieszą się one dość znacznym zainteresowaniem tego sektora.

Każdy przedsiębiorca z sektora MSP powinien prowadzić dokładny monitoring wszystkich kosztów, które w danej sytuacji może ponieść i w zależności od przyjętej strategii podejmować decyzję o konkretnym źródle zewnętrznym. Często, bardziej dostępne, o szerokim wachlarzu usługi bankowe są kosztochłonne i nie zawsze przyczyniające się do wzrostu konkurencyjności i rozwoju przedsiębiorstwa. Dlatego też, skłaniają do poszukiwania zamiennych źródeł finansowania.

Z powyższych względów, dla tego sektora przypisywana jest coraz większa rola w procesie rozwoju gospodarczego. Natomiast, ze względu na lokalny charakter małych i średnich przedsiębiorstw, widoczna jest ścisła zależność między ich rozwojem a rozwojem regionalnym ze względu na fakt, iż przedsiębiorcy poprzez zaangażowanie w znacznym stopniu swojego kapitału w swoje firmy funkcjonujące na ogół w miejscu zamieszkania, starają się wykorzystywać miejscowe zasoby, a miejscowy rynek jest dla nich głównym miejscem działania. Tak ukształtowany rozwój sektora, w dość istotny sposób wpływa na wyrównywanie regionalnych dysproporcji, przyczynia się do poprawy warunków życia społeczności lokalnych, tworzenia nowych miejsc pracy. Ogólnie rzecz ujmując, w dość istotny sposób przyczynia się do poprawy ekonomiki regionu¹⁷.

Istotną zaletą MŚP jest wykorzystanie przez nie lokalnych surowców i pracowników rekrutowanych na miejscu, co czyni je efektywnym narzędziem zmniejszenia bezrobocia w mniejszych ośrodkach miejskich i na prowincji. Brak uprze-

¹⁷ Strużycki M. (red.), 2004. *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 256.

mysłowienia na tych terenach powoduje wysoki wskaźnik bezrobocia, a więc małe przedsiębiorstwa mogą być elementem walki z bezrobociem oraz równoważnikiem rozwoju gospodarczego państwa.

Piśmiennictwo

1. Czarkowska K., 2000. *UE wobec małych i średnich przedsiębiorstw*. Polski przedsiębiorca w Unii Europejskiej.
2. Dominiak P., 2005. *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
3. Grudzewski W. M., Hejduk I. K., 1998. *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej w Polsce*. Wyższa Szkoła Handlu Prawa w Warszawie, Warszawa.
4. Kaliszuk A., Tarnawa A., 2004. *Programy wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw*. Wydawnictwo Funduszu Wsparcia, Warszawa.
5. Łuczka T., 1997. *Kapitał jako przedmiot gospodarki finansowej małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego*. Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań.
6. Maksimczuk A, Sidorowicz L., 2009. *Zarys sytuacji finansowej MSP w Polsce w latach 1999 – 2007*. (w:) J. Sikorski, I. Przychocka (red.), *Finansowanie rozwoju MSP*. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
7. Skowronek – Mielczarek A, 2003. *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*. Wydawnictwo CH BECK, Warszawa.
8. Stankiewicz M. J., 2002. *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*. TNOIK Dom Organizatora, Toruń.
9. Strużycki M. (red.), 2004. *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
10. Targalski J., 2003. *Przedsiębiorczość i zarządzanie*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
11. *Rocznik Statystyczny Województwa Podlaskiego*. Urząd Statystyczny w Białymstoku 2008,2009.
12. *Rocznik Statystyczny Województw*. US, Warszawa 2008, 2009.
13. Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. O swobodzie działalności gospodarczej Dz.U. z 2004 r.
14. Woźniak M. G., 2006. *Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a wzrost gospodarczy*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.