

Uniwersytet Warszawski

mgr Krzysztof Smoleń

**Instrumenty wsparcia publicznego rozwoju
mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce**

Praca doktorska

dziedzina: Nauki społeczne

dyscyplina: Nauki o zarządzaniu i jakości

Praca wykonana pod kierunkiem

Prof. dr hab. Andrzeja P. Wiatraka

Wydział Zarządzania, Uniwersytet Warszawski

Warszawa, 2021

Oświadczenie kierującego pracą

Oświadczam, że niniejsza praca została przygotowana pod moim kierunkiem i stwierdzam, że spełnia ona warunki do przedstawienia jej w postępowaniu o nadanie stopnia doktora.

Data

Podpis kierującego pracą

Oświadczenie autora pracy

Świadomy odpowiedzialności prawnej oświadczam, że niniejsza praca doktorska została napisana przez mnie samodzielnie i nie zawiera treści uzyskanych w sposób niezgodny z obowiązującymi przepisami.

Oświadczam również, że przedstawiona praca nie była wcześniej przedmiotem procedur związanych z uzyskaniem tytułu zawodowego w wyższej uczelni.

Oświadczam ponadto, że niniejsza wersja pracy jest identyczna z załączoną wersją elektroniczną.

Data

Podpis autora pracy

Zgoda autora pracy

Wyrażam zgodę na udostępnianie mojej rozprawy doktorskiej dla celów naukowo-badawczych.

Data

Podpis autora pracy

Streszczenie

Przedsiębiorczość to zagadnienie istotne zarówno od strony naukowej, jak i praktycznej, w sposób istotny poddawane analizom na przestrzeni ostatnich trzydziestu lat w czasie trwania transformacji systemowej. Możliwości działania, prawne uwarunkowania, mechanizmy finansowania, zachowanie przedsiębiorców, konkurencyjność, relacje z interesariuszami, czy też kształtowanie aktywnych i skutecznych metod wspierania podmiotów z sektora MSP, to jedynie część tematów szczegółowych, które uzasadniają pogłębioną refleksję naukową nad środkami i instrumentami publicznego wsparcia mikro, małych i średnich przedsiębiorców.

Merytoryczna treść podjętej dysertacji koncentruje się na zagadnieniach kształtowania się przestrzeni pomocy publicznej dla przedsiębiorstw z sektora MSP. Przede wszystkim rozprawa skupia się na ocenie istniejących form wsparcia z punktu widzenia biegunowo odległych interesariuszy, tj. przedsiębiorców z jednej strony, a z drugiej strony gestorów programów pomocowych i zarządzających organizacjami wspierania przedsiębiorczości. Zasadność wyboru tego rodzaju tematyki, w ramach pracy doktorskiej, od strony teoretycznej, jak i praktycznej, była determinowana, w ocenie autora, koniecznością dokonywania oceny instytucji oraz wykorzystywanych metod, deklaratywnie aktywnego w gospodarce państwa, które winno patronować procesom wspierania przedsiębiorczości, w szczególności poprzez wyrównywanie szans konkurencyjnych dla podmiotów z sektora MSP na nierównoprawnym w dostępie do zasobów, zglobalizowanym i wysoce turbulentnym rynku, jak również poprzez stymulowanie aktywności innowacyjnej, kooperacji, usieciowienia i procesów internacjonalizacji wśród mikro, małych i średnich przedsiębiorców.

W pracy odniesiono się do znaczenia sektora MSP w gospodarce, jego przemian systemowych i dynamiki rozwojowej w ostatnich latach, procesów umiędzynarodowienia działań w tym sektorze oraz innowacyjności polskich przedsiębiorców. W rozprawie poddano analizie dostępne dla przedsiębiorców fundusze dofinansowania działalności oraz ich znaczenie dla sektora MSP. W ramach założeń badawczych pracy przedstawiono pytania problemowe, sformułowano tezę pracy oraz postawiono hipotezy badawcze. Dla przeprowadzenia procesu badawczego, w ramach badań własnych, stworzono dwa narzędzia ankietowe własne z zastosowaniem pięciostopniowej skali Likerta. Badania zostały przeprowadzone na próbie 150 przedsiębiorców, oceniających dedykowane wsparcie środkami publicznymi dla sektora MSP oraz 150 decydentów i gestorów pomocy publicznej, oceniających podejście do idei pomocy publicznej dla przedsiębiorców oraz jakość i celowość

kierowanych form wspierania podmiotów sektora MSP wraz z ustosunkowaniem się do barier i ograniczeń w realizacji programów pomocowych. Całość pracy zakończono podsumowaniem, syntetycznymi wnioskami oraz wskazaniem kierunków naukowego pogłębienia dotychczas prowadzonych w ramach dysertacji badań.

Słowa kluczowe

Przedsiębiorczość, rozwój MSP, wsparcie publiczne, rozwój przedsiębiorczości, tworzenie i rozwój MSP.

Tytuł pracy w języku angielskim

Public support for establishment and development of SMEs in Poland

Streszczenie w języku angielskim

Entrepreneurship is an important issue in terms of the scientific and practical point of view, significantly analyzed over the last thirty years during the system transformation. Action opportunities, legal conditions, financing mechanisms, behavior of entrepreneurs, competitiveness, relations with stakeholders, or shaping active and effective methods of supporting SMEs sector, are just some of the detailed topics that justify an in-depth scientific reflection on the means and instruments of public support for SMEs.

The substantive content of the dissertation is focused on the issues of shaping the area of public offer for enterprises from the SME sector. First of all, the dissertation focuses on the assessment of the existing forms of support from in terms of polarly distant stakeholders, i.e., entrepreneurs on the one hand, and on the other hand, administrators of programs and managing organizations supporting entrepreneurship. The legitimacy of choosing this type of matter, as part of dissertation, from the theoretical and practical side, was determined, in the author's opinion, by the necessity to evaluate the institutions and the methods used, declaratively active role of the state, which should patronize the processes of supporting entrepreneurship, in particular through equalizing competitive opportunities for entities from the SME sector on the unequal access to resources, globalized and highly turbulent market, as well as by stimulating innovative activity, cooperation, networking and internationalization processes among micro, small and medium-sized enterprises.

The thesis refers to the importance of the SME sector to the economy, its systemic changes and development dynamics in recent years, the processes of internationalization of activities in this sector and the innovativeness of Polish entrepreneurs. The dissertation analyzes the subsidy funds available to entrepreneurs and their importance for the SME sector. As part of the research assumptions of the work, problem questions were presented,

the thesis was formulated, and research hypotheses were formulated. In order to carry out the research process, as part of the author's own research, two own survey tools were created with the use of a five-point Likert scale. The research was carried out on a sample of 150 entrepreneurs assessing dedicated support with public funds for the SME sector and 150 decision-makers and administrators of public support, assessing the approach to the idea of public aid for entrepreneurs, as well as the quality and purposefulness of the targeted forms of support for SME sector entities along with their attitude to barriers and limitations in the implementation of support programs. The whole work was completed by summary, synthetic conclusions, and indication of the directions of scientific deepening of the research carried out so far as part of the dissertation.

Słowa kluczowe w języku angielskim

Entrepreneurship, SMEs sector development, public support for SMEs.

Spis treści

1. Zagadnienia wstępne	7
1.1. Uzasadnienie wyboru obszaru badawczego	7
1.2. Założenia badawcze pracy	11
1.3. Metody i narzędzia badawcze.....	14
1.4. Struktura treści pracy	17
2. Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce.....	19
2.1. MŚP – pojęcia, klasyfikacja i specyfika ich funkcjonowania	19
2.2. Ocena dynamiki rozwoju MŚP – ewolucja, uwarunkowania i potencjał rozwojowy sektora	50
2.3. Internacjonalizacja MŚP.....	72
2.4. Innowacyjność w sektorze MŚP	76
3. Fundusze unijne jako element kształtowania pomocy publicznej.....	82
3.1. Fundusze unijne w latach 2007-2013.....	82
3.2. Fundusze unijne w latach 2014-2020.....	91
3.3. Elementy wsparcia instytucjonalno-organizacyjnego podmiotów z sektora MSP.....	94
4. Ocena wsparcia możliwości rozwojowych przedsiębiorstw z wykorzystaniem środków wsparcia publicznego – wyniki badania przedsiębiorców	102
4.1. Informacje o badaniu	102
4.2. Charakterystyka respondentów i ich opinii o prowadzeniu działalności gospodarczej .	103
5. Ocena wsparcia możliwości rozwojowych przedsiębiorstw z wykorzystaniem środków wsparcia publicznego – wyniki badania gestorów z sektora publicznego	137
5.1. Informacja o badaniu	137
5.2. Charakterystyka respondentów i ich opinii o wspieraniu sektora MŚP	139
5.3. Wnioski częściowe – synteza	162
6. Zakończenie	166
Bibliografia	171
Spis Rysunków	182
Spis Tabel.....	182
Spis Wykresów	183

1. Zagadnienia wstępne

1.1. Uzasadnienie wyboru obszaru badawczego

Sektor MŚP (mikro, małych i średnich przedsiębiorstw) stanowi przeważającą większość przedsiębiorstw w Polsce – 99,8%. Wśród nich najliczniejszą grupą (96,7%; 2,08 mln) są mikroprzedsiębiorstwa. Udział firm małych w strukturze polskich przedsiębiorstw wynosi 2,4% (52,7 tys.), średnich – 0,7% (15,2 tys.), zaś dużych – tylko 0,2% (3,7 tys.) (Raport o stanie sektora MSP 2019). Zarządzanie małymi podmiotami różni się znacząco od zarządzania dużymi przedsiębiorstwami, będąc niejednokrotnie znacznie bardziej skomplikowane i trudniejsze wykonawczo, od kierowania jednostką gospodarczą z kategorii „duże przedsiębiorstwa”, której kierownictwo bardzo często ma do dyspozycji grono doradców, wspierających podejmowanie decyzji oraz wykorzystywanie najnowszych metod zarządzania. Zachwiania koniunkturalne w sektorze MŚP mają istotne znaczenie dla rynku pracy, kondycji gospodarstw domowych oraz podtrzymania więzi wewnątrzgospodarczych, np. złożonych łańcuchów logistycznych. Wsparcie dla działań podmiotów z sektora MŚP, staje się istotnym elementem wzmacniającym ich strategię rozwojową oraz pozwalającym na efektywne zagospodarowywanie nisz rynkowych na silnie globalizującym się rynku z coraz silniejszą supremacją koncernów międzynarodowych. Co więcej, wsparcie to musi mieć coraz bardziej kierunkowo rozszerzony zakres, przy jednoczesnej precyzyjniejszej specyfikacji dedykowanych form pomocy. Taka koordynacja jest – z punktu widzenia jednostek publicznych – stosunkowo trudna, jednak jak pokazują doświadczenia podmiotów sektora MŚP, obecnie niezbędna, chociażby dla wzmocnienia działań w obszarze internacjonalizacji, wymagającej poprawy innowacyjności przedsiębiorstw, gdzie proste formy wsparcia, np. typu wystawienniczego wyczerpały swoje zdolności skutecznego wpływu na poprawę działań mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Przedsiębiorcy prowadzący podmioty z sektora MŚP doświadczają szeregu dylematów decyzyjnych i komplikacji sytuacyjnych, związanych z prowadzeniem działalności biznesowej. Poszukują oni odpowiedzi na sekwencję pytań, odnoszących się zarówno do tego, jakie powinny zostać ukształtowane warunki aktywności gospodarczej, sprzyjające sprawnemu i skutecznemu zarządzaniu, w jaki sposób budować konkurencyjność firmy, w kontekście nowych, coraz bardziej nastawionych na innowacyjność modeli biznesu, jak i do sposobu oraz miejsca poszukiwań kluczowych czynników sukcesu wewnątrz konkretnego sektora konkurencyjnego. Absorbujące pytania odnoszą się także do zasobów personalnych, tj. czy

przedsiębiorcy, pracownicy i kierownicy komórek organizacyjnych różnych szczebli doskonalią swoje zdolności i kwalifikacje formalne, czy w umiejętny sposób je wykorzystują do realizacji strategii funkcjonalnych, procesów i zadań, ukierunkowanych na rozwój przedsiębiorstwa?

Korzystanie z pomocy publicznej jako narzędzia wpływu państwa na funkcjonowanie przedsiębiorstw, indukuje rozliczne kontrowersje, bowiem jej udzielanie może podważać regułę równości szans, czyli elementarną zasadę rynkowej konkurencji. W praktyce gospodarczej tego rodzaju pomoc, w zgodności z przyjętymi ograniczeniami jest powszechnie wykorzystywana, dlatego że korzyści z niej wynikające znacząco przewyższają koszty, które powoduje. Gospodarka rynkowa posiada liczne dysfunkcjonalności, w rodzaju wahań koniunkturalnych, monopolizowania pozycji rynkowej i ograniczania konkurencyjności, nadmiernej eksploatacji środowiska naturalnego, czy tworzenia radykalnych nierówności społecznych. Biorąc pod uwagę te ułomności otwartego rynku ingerencja państwowa jest aprobowana, a w wielu przypadkach zdecydowanie oczekiwana. Interwencje państwowe miały miejsce na każdym etapie historycznego rozwoju gospodarki rynkowej, a obecnie są również realizowane na wielu płaszczyznach, z różnym natężeniem oraz bardzo zróżnicowanymi narzędziami bezpośredniego oddziaływania. Aktywność państwa wobec mechanizmów gospodarczych można przyjąć jako zasadne, kiedy zostanie wykazana jej użyteczna przydatność, z jednoczesnym dochowaniem wszelkich reguł poprawności prawnej. Państwo, wykonując odpowiednie zadania, powinno dawać możliwość do stworzenia habitatu efektywnego, sprawnego i skutecznego funkcjonowania gospodarki rynkowej, co oznacza, że zaangażowanie państwa nie powinno mieć na celu do zastąpienia relacji rynkowych, a jedynie implikować niezbędne korekty poprzez wsparcie pośrednie i bezpośrednie w tych obszarach, których działalności nie powodują oczekiwanych efektów.

Pomoc publiczna stanowi właśnie jedną z takich postaci inicjowania aktywności państwa w działaniach społecznych lub gospodarczych, występując w różnych formach, oddziałuje na sytuację konkurencyjną i finansową przedsiębiorców z sektora MŚP, będących beneficjentami pomocy oraz wywiera wpływ na rozwój preferowanych dziedzin gospodarki. Specyficzną właściwością publicznego wsparcia jest jego selektywny charakter, skutkujący ukierunkowaniem na wybrane gałęzie gospodarki, wskazane podmioty gospodarcze, dysfunkcjonalne regiony oraz zainteresowane samorządy, zamierzające przyspieszyć swój rozwój gospodarczy i społeczny. Pomoc publiczna stanowi wsparcie w

momencie, kiedy wkład środków prywatnych jest niemożliwy do zrealizowania lub nieuzasadniony z ekonomicznego punktu widzenia. Może to mieć miejsce w przypadku przedsięwzięć, gdzie z powodu nadmiernie dużego własnego kosztu kapitału oraz w braku kryterium opłacalności, prywatni inwestorzy nie byłiby zainteresowali wyasygnowaniem niezbędnych funduszy. Pomoc publiczna tworząc formę wsparcia czynnego nie tylko poprawia sytuacją gospodarczą adresata tej pomocy, ale implikuje wzrost wytwórczości, zwiększenie nakładów inwestycyjnych, a co za tym idzie zintensyfikowanie mnożników konsumpcyjnych, pośrednio także w innych, nie subsydiowanych sektorach gospodarki. Wywołuje ona również efekt synergetyczny, tworząc przyrost środków dyspozycyjnych, które generują wydatki, budując z kolei tak zwany efekt dochodowy, polepszając jednocześnie kondycję finansową przedsiębiorców.

Wykorzystanie zróżnicowanych formuł i narzędzi pomocy publicznej w realnej gospodarce nie jest immunizowane od wad. Uczestnictwo w pomocy, w szczególności przyjmowanie dotacji, nie przyczynia się do powstania zobowiązań finansowych korzystających z pomocy albo zobowiązania owe są relatywnie niewysokie. Oprócz tego jakakolwiek forma dofinansowania stanowi uprzywilejowanie wybranych grup podmiotów, co z kolei może zaburzać naturalne procesy kształtowanie konkurencyjności. Układ czynnych transferów finansowych, które docierają do przedsiębiorców może powodować, iż rozkład wydatków ostatecznych będzie meandrować w czasie, a tym samym powodować zaburzenia naturalnych cykli inwestycyjnych. Dlatego też istotnym jest, aby reguły, dotyczące zasad funkcjonowania gestorów środków publicznych, definiowały jednoznacznie warunki stosowności oraz wydatkowania zasobów finansowych, objętych działaniami pomocy publicznej.

Problematyka pomocy publicznej na gruncie nauk ekonomicznych doczekała się wielu ujęć teoretycznych, jednakże warto spojrzeć na te problematykę oczyma przedsiębiorców – ich opinii oraz w ujęciu perspektywy gestorów środków publicznych. Temu właśnie służyły przygotowane narzędzia badawcze własne. Tego rodzaju perspektywa badawcza pozwala na holistyczne spojrzenie na pragmatykę wykorzystania pomocy publicznej. Ten rodzaj ujmowania eksplorowanych zagadnień nie ma charakteru eklektycznego, ale pozwala na wpisanie refleksji praktyków biznesowego działania do sztabu naukowemu poznania, umożliwiając naukowcom, jak i planistom późniejszych okresów finansowania na spożytkowywanie środków publicznych w najbardziej skuteczny i efektywny sposób.

Spoiwem podejścia od strony teoretycznej i praktycznej jest niewątpliwie paradygmat aktywnego w gospodarce państwa, które winno patronować procesom wspierania przedsiębiorczości.

W czasach globalizacji innowacje stają się dla podmiotów z sektora MŚP fundamentalnym sposobem na uzyskanie przewagi konkurencyjnej oraz zwiększonej efektywności funkcjonowania. Rozwój techniki i technologii sprawił, że nowe rozwiązania są wdrażane coraz intensywniej, ale także – z drugiej strony – udoskonalone procesy i produkty coraz szybciej starzeją się rynkowo i powodują konieczność nowych dopasowań rynkowych. W przypadku przedsiębiorstw z sektora MŚP jest to szczególnie trudne, przy wzmagających się oddziaływaniach konkurencyjnych, gdzie potencjał dużych korporacji jednoznacznie może powodować petryfikację dominacji rynkowych międzynarodowych koncernów lub wręcz oligopoli w określonych segmentach gospodarki. W związku z tym, aby przedsiębiorcy prowadzący małe i średnie przedsiębiorstwa mogli funkcjonować w wybranych niszach rynkowych, musi pojawić się sektor polityki państwowej, uznającej ten sektor za kluczowy, a jednocześnie wspomagający anagenezę skali działania tych podmiotów (np. przechodzenie z kategorii małych do średnich), służącą łagodzeniu szoków zewnętrznych otwartego rynku z ciśnieniem konkurencji globalnych korporacji.

Implementacja innowacji jest więc warunkiem nieodzownym dla progresji rynkowej każdego przedsiębiorstwa, jednakże w odniesieniu do mikro, małych oraz średnich podmiotów, wprowadzenie nowych rozwiązań jest często sposobem na ich przetrwanie rynkowe. Należy przy tym nadmienić, że są to procesy wymagające ugruntowania szczególnego wiedzy, zintegrowanej z doświadczeniem pracowników, wyposażania miejsc pracy w nowoczesne technologie informacyjno-informatyczne, współdziałania ze sferą naukową i administracyjną, w ramach koncepcji potrójnej helisy oraz wielu dodatkowych elementów budujących poszczególne warstwy synergetycznych wzmocnień procesu rozwojowego w sektorze MŚP. Koincydencje tych czynników mają pierwszoplanowe znaczenie dla przyszłości firmy (tego, jakiego rodzaju potencjał rynkowy zdobędzie), a z punktu widzenia sektora MŚP stanowi to dodatkowo newralgiczny problem, chociażby ze względu na zawężony dostęp do efektywnego montażu finansowego w inwestycjach, czy wpisanie się w łańcuchy komercjalizacji i transferu nowoczesnych technologii. W celu wykorzystania jak największych korzyści z wdrażanych przeobrażeń rynkowych, przedsiębiorcy z sektora MŚP winni dążyć do aktywizacji zdolności do prowadzenia

działalności w komplementarnych koncepcjach funkcjonowania, tj. przy wykorzystaniu równocześnie zasobów z wielu źródeł.

Podmioty o małej i średniej skali działania, zazwyczaj nie dysponują dostateczną wiedzą, zasobami i zunifikowanymi kompetencjami do współudziału w tworzeniu wartości z konsumentami. Stąd też dla utrzymania ciągłości rynkowej nieodzowne jest nieustające komponowanie nowych zdolności organizacyjnych. Kreowanie potencjału organizacyjnego jest procesem zachodzącym przez całe życie firmy i wymagającym realizacji określonych działań, wykorzystujących i powiększających zewidencjonowane zasoby. Ze względu na fakt, iż proces organizowania przebiega odmiennie w przypadku każdego przedsiębiorstwa, to skalowanie potencjału zmian i konfigurowanie czynników wsparcia, np. pomocy publicznej, stanowi jedno z najpoważniejszych wyzwań koncepcyjnych i planistycznych.

Rozpatrując determinanty konkurencyjności przedsiębiorstw, nie sposób zignorować wagi czynników umiejscowionych w otoczeniu przedsiębiorstwa. Bodźce sukcesu mogą mieć swoje źródła w konkretnych warunkach najbliższego otoczenia, w którym mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa funkcjonują (kontrahenci, konkurenci czy uwarunkowania lokalne), albo mogą być takie same dla całego państwa (regulacje w otoczeniu prawnym, społecznym i kulturowym). Co ważne, siła i ukierunkowanie oddziaływania czynników zewnętrznych oraz ich efektywność są różne dla każdej firmy i zależą od wielu komponentów, w tym m. in. od rodzaju sektora, rozmiaru przedsiębiorstwa, dysponowanych zasobów, siły przetargowej wobec najbliższych uczestników rynku, itp.

Spoglądając holistycznie na uwarunkowania rynkowego sukcesu podmiotów z sektora MŚP oraz na przeobrażenia warunków rynkowego działania widać wyraźnie, że właściwie zoperacjonalizowane wsparcie dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, weryfikowane opiniami przedsiębiorców, identyfikowanymi m. in. poprzez badania naukowe, pozwala na wzmocnienie prawidłowości ukierunkowania pomocy dla tej grupy organizmów gospodarczych.

1.2. Założenia badawcze pracy

Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw jest dla gospodarki niezwykle istotny z punktu widzenia bardzo wielu, bardzo zróżnicowanych kryteriów. Zwiększenie zatrudnienia, ekspansja rynkowa, zaangażowanie w procesy umiędzynarodowienia, zwiększenie oferty produktowej, wymagają wielu zmian jakościowych: doskonalenia systemu zarządzania, wdrażania innowacji, pozyskiwania finansowania na inwestycje, pokonywania paradoksów i

nieciągłości zarządczych. Zagadnienie zmiany aktywności przedsiębiorstw w sektorze MŚP na przestrzeni ostatnich 30 lat transformacji systemowej, w szczególności możliwości finansowania rozwoju tego sektora, stanowi przedmiot szeregu badań, służących do tworzenia teorii zachowań przedsiębiorstw, teorii konkurencyjności, teorii oddziaływania interesariuszy i tym podobne. Jednocześnie tego rodzaju podejście badawcze jest kanwą praktycznych rozwiązań służącym przełamywaniu barier we wchodzeniu na rynek i umacnianiu własnej pozycji rynkowej.

Analiza i ocena wsparcia publicznego dotyczyć będzie charakterystyki dostępnych programów wsparcia oraz oceny – dokonanej bezpośrednio przez przedsiębiorców sprawności wdrożeniowej programów, ich skuteczności dla kształtowania pozycji rynkowej i przewag konkurencyjnych. W realizacji procesów wsparcia aktywna rola, w coraz większym stopniu, przypada polityce oraz instrumentom pomocowym o charakterze publicznym, które mogą obejmować m.in.: korzystanie z dedykowanych funduszy europejskich, wsparcie instytucji otoczenia biznesu, jak i pośrednie lub bezpośrednie oddziaływanie publiczne z poziomu centralnego, regionalnego oraz gminnego.

Syntetycznie, najistotniejsze pierwotne badawczo pytania problemowe można ująć następująco:

1. Czy jest postrzegany przez przedsiębiorców wzrost potencjału wytwórczego i usługodawczego prowadzonego przedsiębiorstwa?
2. Czy są fundusze publicznego wsparcia dla tworzenia warunków do rozwoju skutecznych modeli działania i zachowań operacyjnych przy nasilającej się konkurencji rynkowej?
3. Czy dedykowane fundusze spełniają oczekiwania wsparcia rozwojowego przedsiębiorców z sektora MŚP?
4. Czy fundusze wsparły procesy innowacyjne oraz gotowość do współpracy w ramach podmiotów sektora MŚP?
5. Czy fundusze wsparcia wspomagają procesy umiędzynarodowienia działalności?
6. Czy gestorzy funduszy dostrzegają potrzeby zmian w nowym układzie wsparcia MŚP, w latach 2021-2027?
7. Jakie były główne bariery i ograniczenia w dostępie i wykorzystaniu funduszy wsparcia, dostrzegane przez przedsiębiorców i operatorów środków publicznych?
8. Co przedsiębiorcy i gestorzy środków uważają za najważniejsze atuty i wzmocnienia swoich działań inwestycyjnych w ramach uzyskiwanego wsparcia?

9. Które elementy wsparcia publicznego, poza dedykowanymi środkami finansowymi sprzyjają intensyfikacji rozwoju podmiotów z sektora MŚP?
10. Jaka jest rola interesariuszy podmiotów sektora MŚP w transmisji środków i wsparciu bezpośrednim przedsiębiorców?

Przedstawione pytania były podstawą sformułowania:

1. **Tezy pracy:** Racjonalne i skuteczne wykorzystanie funduszy publicznych sprzyja rozwojowi podmiotów sektora MŚP i jest oceniane przez przedsiębiorców jako istotny element wzmocnienia ich działań strategicznych oraz inwestycyjnych.
2. **Celu pracy:** Podstawowym celem podjętych rozważań dysertacyjnych jest analiza i ocena wykorzystania różnych instrumentów wsparcia publicznego w ujęciu krajowym i regionalnym, a także ocena wykorzystania tych instrumentów dla tworzenia i rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

W ramach podstawowego celu pracy wyodrębniono **cele szczegółowe**, a mianowicie:

1. Cele teoriopoznawcze:
 - 1.1. Analiza rozwoju sektora MŚP w Polsce, w latach 2004-2020;
 - 1.2. Analiza literaturowa (studium literatury) stosowanych form wsparcia sektora MŚP w Polsce;
 - 1.3. Analiza literaturowa (studium literatury) stosowanych form wsparcia sektora MŚP w układzie międzynarodowym;
 - 1.4. Analiza literaturowa roli i znaczenia IOB (Instytucji Otoczenia Biznesu) w Polsce i Europie.
2. Cele badawcze:
 - 2.1. Analiza uwarunkowań oraz motywacji bezpośrednich podejmowania decyzji o uruchomieniu samodzielnej działalności gospodarczej;
 - 2.2. Analiza i ocena dostępnych rozwiązań w zakresie instytucjonalnego wspierania przedsiębiorców, w ramach dostępnych programów wsparcia oraz krajowych rozwiązań legislacyjnych;
 - 2.3. Analiza i ocena przez przedsiębiorców działań instytucji otoczenia biznesu dla wspierania przedsiębiorczości w fazie inicjacyjnej tego procesu (centra transferu technologii, akademickie inkubatory przedsiębiorczości, parki technologiczne, inkubatory przedsiębiorczości);

- 2.4. Analiza form wsparcia przedsiębiorczości w programach dedykowanych, w ramach środków UE (z poziom krajowego i regionalnego) w latach 2004 – 2020;
- 2.5. Analiza i ocena możliwości poziomu wykorzystania form wsparcia przez przedsiębiorców sektora małych i średnich przedsiębiorstw w wybranych województwach;
- 2.6. Ocena możliwości i skuteczności stosowania instytucjonalnych form wsparcia przez gestorów środków (decydenci zakresie funduszy UE, przedstawiciele ministerstw, agencji rządowych, urzędów pracy, samorządu terytorialnego, samorządu przedsiębiorców, instytucje otoczenia biznesu, organizacji III-go Sektora zajmujących się wspieraniem przedsiębiorczości);
- 2.7. Rekomendacje zmian w kierunkach i politykach szczegółowych, ukierunkowanych na wspieranie rozwoju przez siebie treści w Polsce;
- 2.8. Określenie perspektyw przyszłej pogłębionej agendy badawczej, w zakresie wspierania przedsiębiorczości, w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce.

Teza i cele pracy były z kolei podstawą sformułowania następujących hipotez badawczych:

1. Skuteczność (zgodność z celami) inicjowania i wspierania przedsiębiorczości, w sektorze MŚP, jest silnie zróżnicowana i zależna od wewnętrznej konstrukcji instrumentu wsparcia oraz sposobów dedykowanie go przedsiębiorcom i – powiązanej z tym – recepcji przyjętej formy oddziaływania u przedsiębiorców.
2. Ocena przydatności rozwojowej systemów wsparcia w interpretacji przedsiębiorców jest zróżnicowana i zróżnicowanie to przebiega pomiędzy elementami organizacyjnymi, infrastrukturalnymi i finansowymi.

1.3. Metody i narzędzia badawcze

Podstawą przygotowania pracy były następujące metody i narzędzia badawcze:

1. W zakresie celu teoriopoznawczego:
 - a. studia literaturowe i krytyczna analiza zagadnień z obszaru dedykowanych form wsparcia przedsiębiorstw z sektora MŚP z różnych programów.
 - b. kwerenda dokumentacyjna, służąca ocenie wykorzystywanych form publicznego wsparcia przedsiębiorstw sektora MŚP (raporty analityczne o stanie sektora MŚP, raporty analityczne z zakresu rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, raporty analityczne

sposobu i skuteczności wykorzystywania środków publicznych z zakresu dedykowanych Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej, analiza danych statystycznych związanych z rozwojem sektora MŚP w Polsce).

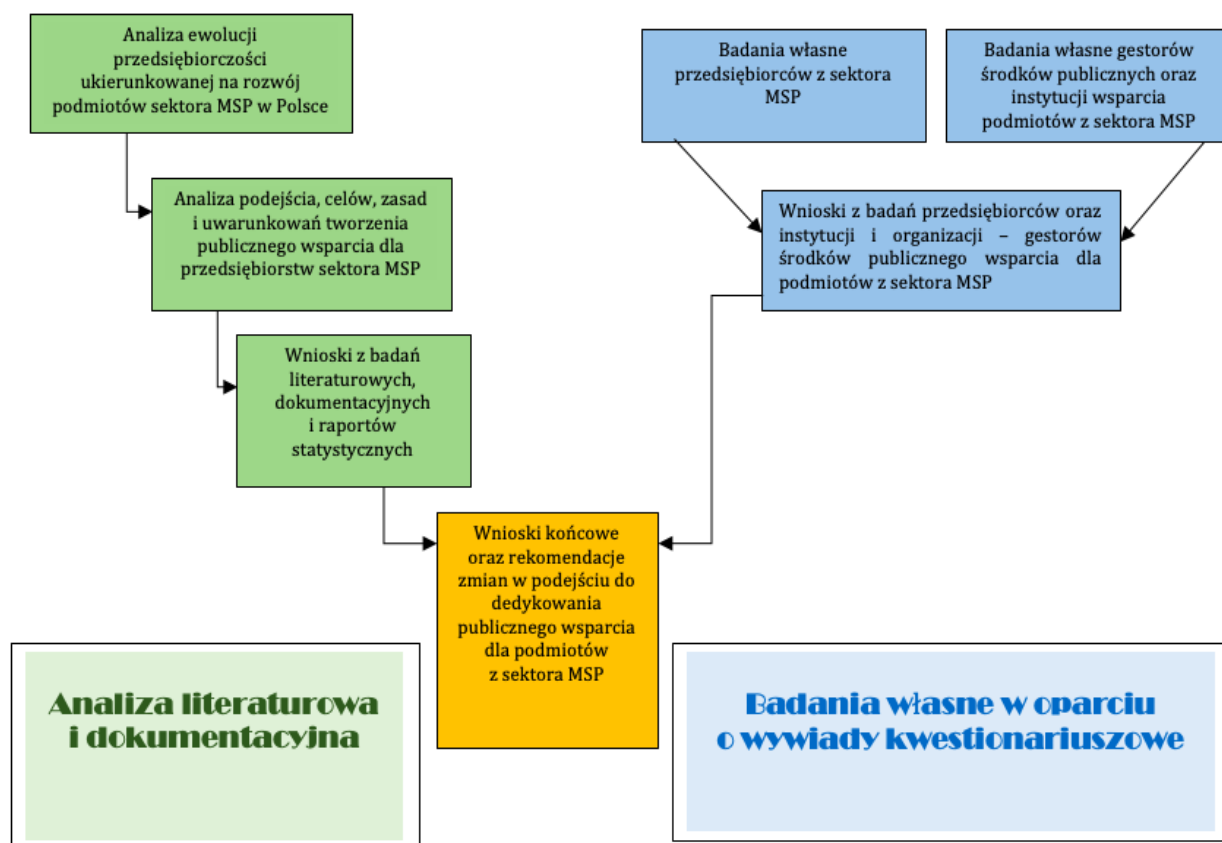
2. W zakresie celów badawczych (badań bezpośrednich z wykorzystaniem dwóch narzędzi badawczych własnych, przygotowanych samodzielnie przez autora dysertacji, w układzie 5-stopniowej skali Likerta):
 - a. Badania bezpośrednie przedsiębiorców w zakresie ich oceny realizowanych programów publicznego wsparcia, które zostało przeprowadzone na próbie 150 przedsiębiorstw z sektora MŚP. Badane firmy działają w następujących branżach: usługi, handel, budownictwo, produkcja przemysłowa oraz transport. Badanie zostało przeprowadzone z wykorzystaniem techniki badawczej CATI. Największy udział w badaniu mieli przedsiębiorcy działający w usługach – 33,3%, a następnie w handlu – 28,7%. Najmniejszy udział w badaniu mieli przedsiębiorcy działający w transporcie – 8,0%. Badanie przeprowadzono w okresie kwiecień 2020 – listopad 2020.
 - b. Wspomagany komputerowo wywiad telefoniczny (CATI – Computer Assisted Telephone Interview), to jedna z metod badań ilościowych. Metoda ta polega na przeprowadzaniu rozmowy telefonicznej z respondentem przy jednoczesnym wprowadzaniu przez teleankietera odpowiedzi badanego do formularza ankiety online. Wykorzystuje się przy tym system VoIP (Voice over IP) – telefonię internetową. Jest to najbardziej efektywny sposób dotarcia do grup trudnodostępnych, dodatkowo istnieje większe prawdopodobieństwo, że respondenci udzielą rzetelnych odpowiedzi na pytania oraz zapewniony jest wysoki poziom kontroli nad jakością zebranego materiału.

Tabela 1 Rozkład próby podmiotów uprawnionych do udziału w badaniu.

Kategoria	Klasyfikacja	Liczba podmiotów MSP*	[%]	Liczba podmiotów do badania	w tym podmioty zatrudniające niepełnosprawne**
Usługi	Sekcja I, J, K, M, N	933073	33,6%	50	2
Handel	Grupa 45.1, 45.3, 45.4, Dział 46, 47	796297	28,7%	43	1
Budownictwo	Sekcja F	493000	17,8%	27	1
Produkcja przemysłowa	Sekcja C	337943	12,2%	18	1
Transport	Dział 49, 50, 51	214176	7,7%	12	0
	łącznie	2774489	100,0%	150	5

Źródło: 1 Opracowanie własne na podstawie Tablic kwartalnych REGON GUS, stan na 31.12.2019*, zgodnie z BAEL, osoby niepełnosprawne stanowią około 3% pracujących**.

Rysunek 1 Schemat modelu badawczego



Źródło: Opracowanie własne.

W tabeli 1 przedstawiono rozkład próby podmiotów uprawnionych do udziału w badaniu, a na rysunku 1 – Schemat modelu badawczego. Podkreślić należy, że w przypadku badań realizowanych w okresie pandemii COV-SARS-2 przeprowadzenie badań z wykorzystaniem innej metodyki postępowania badawczego byłoby znacząco utrudnione lub wręcz niemożliwe.

1.4. Struktura treści pracy

W niniejszej dysertacji pochyłono się nad recepcją pomocy publicznej, widzianą z perspektywy przedsiębiorców oraz gestorów pomocy publicznej. Podjęta została próba, przy wykorzystaniu własnych narzędzi badawczych, oceny różnych form pomocy publicznej, jej charakteru, postrzegania, zalet i wad różnych form pomocy oraz diagnozy barier w jej przyznawaniu. Takie podejście ma ukazywać możliwości realnego wspierania przedsiębiorców w dalszych perspektywach finansowych oraz wyspecyfikowanie oczekiwań, co do niektórych, niezbędnych zmian w obszarze dedykowanej przedsiębiorcom pomocy.

Merytoryczna treść niniejszej dysertacji nie odnosi się zatem do ogólnie rozpatrywanej przestrzeni pomocy publicznej, ale koncentruje się na relacjach zaistniałych w tej przestrzeni, ocenianych z punktu widzenia dwóch biegunowo różnych interesariuszy – przedsiębiorców oraz dysponentów programów wsparcia i jednocześnie kontrolujących wydatkowanie pomocy publicznej.

Praca składa się z sześciu rozdziałów, w których analizowano problematykę podaną w założeniach badawczych pracy.

Rozdział 1 odnosi się do uzasadnienia wyboru obszaru badawczego pracy oraz określenia motywacji dla tego rodzaju eksploracji badawczej, wraz z uzasadnieniem wpływu wybranej tematyki na rozwój nowych kierunków analiz merytorycznych w ramach dyscypliny „nauki o zarządzaniu i jakości”. Scharakteryzowane zostały założenia badawcze pracy, metody i narzędzia badawcze oraz struktura pracy.

Rozdział 2 opisuje klasyfikacje, definicje oraz ujęcie badawcze sektora MSP, uwzględniane w literaturze przedmiotu. Jednocześnie podjęto rozważania nt. dynamiki rozwojowej sektora MSP, jego ewolucji oraz potencjału zmian, wraz z głównymi szansami i zagrożeniami stojącymi przed adaptacją tego sektora do nowych wyzwań rynkowych. W rozdziale tym wskazano również na możliwości aktywizacji tego sektora poprzez umiędzynarodowienie działań, zwiększenie zdolności eksportowych oraz budowanie związków kooperacyjnych z partnerami zagranicznymi. Wszystkim tym procesom, jak

wskazano w realizowanych rozważaniach, winno towarzyszyć nastawienie podmiotów sektora MSP na przyjmowanie proinnowacyjnym strategii rozwojowych.

W rozdziale 3 refleksje teoretyczną ukierunkowano na kształtowanie się funduszy Unii Europejskiej jako elementu efektywnej pomocy publicznej, od początku akcesji Polski do Unii Europejskiej aż do chwili obecnej. Przeanalizowane zostały efekty wykorzystania tych zasobów oraz możliwości koordynowania działania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw poprzez programy przyszłe. Rozdział ten zawiera także charakterystykę elementów instytucjonalno-organizacyjnych w zakresie wsparcia podmiotów sektora MSP poprzez formy pomocy dedykowanej, w ramach instytucji finansowych, agencji promocyjno-rozwojowych, parków technologicznych, inkubatorów, centrów innowacji oraz centrów transferu technologii.

W rozdziale 4 zaprezentowano wyniki badań przedsiębiorstw na temat wykorzystania środków wsparcia publicznego, przeprowadzonych za pomocą narzędzia – kwestionariusza ankiety własnej, na próbie 150 przedsiębiorstw z sektora MSP. Badane przedsiębiorstwa pochodziły z wybranych branż, tj. usług, handlu, budownictwa, produkcji przemysłowej oraz transportu. Wykorzystano do tego celu technikę badawczą CATI.

W rozdziale 5 dokonano oceny możliwości rozwojowych przedsiębiorstwa z wykorzystaniem środków wsparcia publicznego w grupie gestów środków, pochodzących z sektora publicznego. Badania z wykorzystaniem ankiety własnej przeprowadzono na próbie badawczej 150 gestów wsparcia publicznego.

Rozdział 6 zawiera zakończenie pracy, podsumowanie dysertacji oraz syntezę badawczą.

2. Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce

2.1. MŚP – pojęcia, klasyfikacja i specyfika ich funkcjonowania

Elementarnym założeniem w odniesieniu do analiz sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) jest posiadanie przez te podmioty określonych cech wyróżniających, które identyfikują je na tle dużych jednostek (Stokes 1992). Mogą do nich należeć cechy zasobowe, rynkowe, lokalizacyjne, finansowe, organizacyjne i techniczno-technologiczne, takie jak np.: mniej eksponowana pozycja rynkowa, wyższa podatność na turbulencje w otoczeniu, niezbędność przyspieszonego dostosowywania się do ewoluujących warunków zewnętrznych, odmienna struktura motywacji pierwotnej i celów funkcjonalnych, co spowoduje, że: „mała firma nie jest zwyczajnie przeskalowaną, czy też zmniejszoną wersją dużej firmy” (Stawasz 1999).

W praktyce gospodarczej powstaje trudność z zdefiniowaniem i scharakteryzowaniem tego segmentu zjawiska przedsiębiorczości, a jeszcze bardziej skomplikowanym jest wytyczenie dokładnej linii podziałowej, między przedsiębiorstwem dużym, średnim, małym i mikro. Powód tego kłopotu interpretacyjnego jest następujący: średnie i małe firmy kreują niezwykle zróżnicowaną strukturę jednostek biznesowych, przyjmującą rozmaite rozmiary oraz formy. Tworzy to mozaikę różnorodności, która komplikuje jakiegokolwiek generalizację, również w charakterystyce tego sektora (Stokes, 1992). Podział tego rodzaju to wymóg statystyki i polityki ekonomicznej każdego państwa (Targalski 1999). Przybiera on specyficzne znaczenie dla uzgodnienia preferencji i praw dla przedsiębiorstw, np. w obszarze ulg podatkowych czy pozafinansowego lub bezpośrednio finansowego wspierania ze strony władz publicznych (w tym również z funduszy Unii Europejskiej).

Klasyfikacja umowna przedsiębiorstw na małe oraz mikro, średnie i duże dokonywana jest najczęściej w oparciu o kryteria ilościowe, bądź jakościowe lub oba te kryteria traktowane współlistniejąco. W ujęciu Safina (Safin 2002) wszelkiego rodzaju klasyfikacje posiadają zazwyczaj zidentyfikowany jednoznacznie sens praktyczny i są dopasowane do skonkretyzowanych potrzeb definiującego, np.:

1. Są podstawą do budowania porównywalnych zasobów statystycznych, umożliwiających wykonanie analiz, określenie tempa i struktury zmian oraz ich dynamiki gałęziowej oraz terytorialnej (cel statystyczny).

2. Stanowią punkt wyjścia do tworzenia mechanizmów wsparcia progresji sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) oraz zabiegów o pomoc ze środków UE (cel polityczny).
3. Pozwalają na konstruowanie specyficznych (najczęściej zgeneralizowanych) rozwiązań w systemach: prawa pracy, rachunkowości, podatkowym, itp.

Definicje ukształtowane na kryteriach ilościowych zasadzają się na bezwzględnych miarach wielkości, takich, jak (Domański 1991; Piasecki 1997; Stawasz 1999; Czaja, Masny 1995; Safin 2002):

- wartość rocznego przychodu,
- wielkość zatrudnienia,
- wartość dysponowanych aktywów,
- udziały rynkowe, itp.

Definicje utworzone wg kryteriów jakościowych, wyszczególniają natomiast określone cechy charakterystyczne dla wybranej grupy podmiotów, jak np. (Czaja, Masny 1995; Piasecki 1997; Stawasz 1999; Domański 1991; Safin 2002):

- jednolitość zarządzania i własności (budowanie firmy z aktywów przedsiębiorcy, samodzielne kierowanie przedsiębiorstwem przez właściciela lub wspólników),
- finansowa suwerenność,
- ograniczony dostęp do otwartego rynku kapitałowego,
- niewielki najczęściej udział w rynku,
- struktura organizacyjna o spłaszczonej konstrukcji, z centrum decyzyjnym u właściciela).

Jako uzupełniające kryterium klasyfikacji przedsiębiorstw niekiedy podaje się także branżę, w której one funkcjonują.

Kryteria ilościowe podziału, mimo dużej liczby zalet, są częstokroć niedostatecznie ujęte poznawczo, z następujących przyczyn (Safin 2002):

1. Nie umożliwiają jednoznacznej kategoryzacji przedsiębiorstwa do danej klasy, gdy jego wartość przychodu oraz wielkość zatrudnienia mieszczą się w różnych grupach.
2. Nie biorą pod uwagę specyficzności mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa, kluczowej dla jego słabych i mocnych stron (przedsiębiorczość, innowacyjność, kreatywność).

3. Nie uwzględniają charakterystyk niemierzalnych, poprawnie opisujących sektor MSP (jak np.: zaangażowanie właściciela, determinacja w działaniach indywidualnych, itp.).
4. Ma miejsce relacja równorzędności pomiędzy cechami jakościowymi a ilościowymi, co sugeruje, że określone cechy jakościowe istnieją i mają sposobność rozwoju jedynie w grupie podmiotów o zdefiniowanych parametrach ilościowych.

Wykorzystanie wyłącznie kryteriów jakościowych może natomiast zredukować klasyfikację mikro, małych i średnich przedsiębiorstw do klasycznych warsztatów rzemieślniczych oraz przekierować do (Piasecki 1998):

- weryfikacji spojrzenia na znaczenie sektora MSP w rozwoju społeczno-gospodarczym państwa,
- zawężenia wizji rozwojowych tego sektora,
- problemów w opracowaniu i wdrożeniu skutecznej polityki publicznego wspierania podmiotów sektora MSP.

Za przyczyną wyodrębnionych niedoskonałości, a także z powodów merytorycznych oraz praktycznych, definicje przedsiębiorstw z sektora MSP winny zasadzać się zatem na kategoriach podziału ilościowego i jakościowego (Stawasz 1999).

Na klasyfikacjach ilościowych, dotyczących branży, w której dana firma funkcjonuje, koncentruje się definicja Zienkowskiego (Zienkowski 1992). Założył on, że „pod mianem przedsiębiorstwa małego, w przemyśle i budownictwie, rozumieć można jednostkę zatrudniającą przeciętnie w roku od 6 do 50 pracowników, razem z agentami, realizującymi pracę nakładczą, oraz właścicielami i członkami ich rodzin. Podmiot średni, budowlany albo przemysłowy, wg takiego ujęcia, tworzy natomiast miejsce zatrudnienia od 51 aż do 500 osób. W pozostałych działach gospodarki granice zatrudnienia, określające daną jednostkę jako małą lub średnią, wynoszą odpowiednio od 5 do 20 zatrudnionych oraz od 21 do 200 pracowników”.

Opierając się na cechach jakościowych Pfohl (Pfohl 1997), jako małe przedsiębiorstwo traktuje on podmiot zarządzany w sposób bezpośredni, w którym jego właściciel nieustająco i osobiście zajmuje się jego kierowaniem. Średnie przedsiębiorstwo nie może być już kierowane bezpośrednio, niezbędne są w nim pośredniczące szczeble zarządcze oraz zintegrowane z nimi systemy planistyczne i kontrolne.

W układzie podejmowania decyzji, na poziomie mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa, na czoło wysuwa się bezpośrednie związanie właściciela firmy ze wskazaną

jego cechą identyfikacyjną (Blumenstock, Ackermann 1993). Można tutaj wskazać na „prywatne” lub „osobiste” zasady oraz na regułę „jedności przewodzenia oraz kapitału” (Theile 1996).

W zgodności z „prywatną” regułą właściciel firmy traktuje ją jako długowieczne zobowiązanie oraz sens własnego życia, a przez to wiąże się z nią do końca życia. Przedsiębiorca, w takiej relacji, zajmuje kluczowe miejsce w procesie decyzyjnym, tworzy bezpośrednie interakcje z klientami, dostawcami oraz pracownikami. Mank ujmuje tę okoliczność w sposób następujący: „menadżer–właściciel firmy ma kompletną wizję swojej działalności, od najmniejszego szczegółu procesu wytwórczego, po miejsce docelowe na rynku” (Mank 1991). Zgodnie z tą prawidłowością, za mikro oraz małe przedsiębiorstwo traktuje się takie, w którym właściciel pracuje – w dominującym wymiarze – w obszarze produkcji, albo pionie technicznym, z kolei sprawy organizacyjne i handlowe są załatwiane przede wszystkim przez przedstawicieli jego najbliższej rodziny. W średnim przedsiębiorstwie właściciel nie działa tylko w pionie techniki lub produkcji, lecz rosnąco inicjuje również dodatkowe powinności. Z podmiotem dużym mamy do czynienia natomiast w sytuacji, kiedy na właściciela jest obciążony – w przeważającym stopniu – obowiązkami w wymiarze biznesowym i organizacyjnym.

Reguła „jedności kapitału i przywództwa” integruje natomiast postaci właściciela oraz menadżera. Następstwem tego jest inicjacja przez właściciela-menadżera, oprócz konieczności przewodzenia, także odpowiedzialności za ryzyko przedsiębranej aktywności. Taki przedsiębiorca jest w swoich wyborach bardziej autonomiczny i samowystarczalny od kontraktowego zarządzającego w układzie korporacyjnym, co implikuje także niezależność tego rodzaju podmiotu gospodarczego (Loecheler, 2000).

Tabela 2 Jakościowe kryteria klasyfikacji przedsiębiorstw wg skali wielkości.

Przedsiębiorstwa małe i średnie	Przedsiębiorstwa duże
System zarządzania	
Funkcje kierownicze pełni właściciel - przedsiębiorca	Funkcje kierownicze pełnią menedżerowie
Rola planowania niewielka	Planowaniu przypisuje się decydujące znaczenie
Duże znaczenie intuicji	Znikome znaczenie intuicji
Grupowe podejmowanie decyzji występuje bardzo rzadko	Częste występowanie grupowego podejmowania decyzji
Organizacja	
Najczęściej funkcjonalna struktura organizacyjna	Zróznicowane formy struktur organizacyjnych
Przekazywanie wskazówek i kontrola w postaci bezpośrednich kontaktów osobowych	Sformalizowany system przekazywania wskazówek i kontroli
Niski stopień formalizacji zadań	Wysoki stopień formalizacji zadań
Wysoka elastyczność struktury organizacyjnej	Niska elastyczność struktury organizacyjnej
Rynek zbytu	
Ukierunkowanie na potrzeby indywidualne	Ukierunkowanie na potrzeby masowe
Niejednolita pozycja na rynku	Dobra pozycja na rynku
Procesy produkcyjne	
Pracochłonność produkcji	Kapitałochłonność produkcji
Niski podział pracy	Wysoki podział pracy
Uniwersalne maszyny i urządzenia	Specjalistyczne maszyny i urządzenia
Niewielka możliwość obniżki kosztów wraz ze wzrostem ilości produkcji	Wysoka możliwość obniżki kosztów wraz ze wzrostem ilości produkcji
Badania i rozwój	
Brak wyodrębnionych działów B+R	Powołane na stałe działy B+R

Rozwój nowych produktów zorientowany wyłącznie na potrzeby konsumentów	Rozwój nowych produktów ściśle powiązany z badaniami podstawowymi
Zaopatrzenie i gospodarka materiałowa	
Słaba pozycja na rynku zaopatrzeniowym	Mocna pozycja na rynku zaopatrzeniowym
System zaopatrzenia materiałowego oparty na zamówieniach	System zaopatrzenia materiałowego oparty na umowach długoterminowych
Kapitały i finanse	
Kapitał w posiadaniu wąskiego grona osób	Współdział rynku kapitałowego
Brak dostępu do rynku kapitałowego i ograniczone możliwości finansowe	Swobodny dostęp do rynku kapitałowego
Kadry	
Niewielka liczba zatrudnionych	Wysoka liczba zatrudnionych
Nieznaczny poziom zatrudnienia absolwentów wyższych uczelni	Zatrudnienie absolwentów wyższych uczelni w szerokim zakresie
Kontakty pomiędzy wszystkimi pracownikami	Kontakty między pracownikami tylko w ramach zespołu

Źródło: 2 Opracowanie własne na podstawie: Schulte – Zurhausen M., Poznańska K.: „Kryteria klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw”, „Przegląd Organizacji” Nr 2, 1994.

Bańka (2000) w ramach specyfikacji elementów, określających istotę mikro oraz małych firm (patrzac na cechy ilościowe, jak też jakościowe) wyszczególnia:

- liczbę zatrudnionych,
- podaż powstałych dóbr,
- dopasowanie reakcji na zmiany rynkowe,
- znaczący stopień profesjonalizmu ogółu pracowników,
- elastyczna i płaska struktura,
- niewielki poziom formalizacji układów społecznego komunikowania się.

Najistotniejsze odmienności jakościowego ujęcia charakterystyki przedsiębiorstw małych i średnich oraz dużych wyszczególnione zostały przez Poznańską oraz Schulte–Zurhausen (1994). Zbiorczo zostały one zestawione w tabeli 2. Klasyfikacja ta do cech jakościowych wymienionych już przez innych autorów dodaje jeszcze wiele innych, odnosząc je do takich obszarów, jak: system zarządzania, organizacja, zbył, itp.

Hejduk i Grudzewski (1998), jako desygnaty sektoryzacji MSP uwzględnili natomiast:

- branżowość rozumianą jako przedmiotu działalności,
- aktywne zorientowanie na zysk (eliminuje to np. jednostki wykonujące usługi nierynkowe, zakłady komunalne, organizacje non profit, przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, itp.),
- wysokość zatrudnienia,
- wartość przychodów.

Piasecki (1998) twierdzi, że aby istota sektora MSP miała odzwierciedlenie przy generowaniu oraz wprowadzaniu elementów polityki wspierania tego obszaru, wśród czynników jakościowych winno się uwzględniać:

1. Samodzielność decyzyjną, objawiającą się brakiem zwierzchnictwa nad funkcjonowaniem podmiotu oraz wpływu na decyzje ze strony zewnętrznych władz i instytucji.
2. Autonomię finansową w odniesieniu do dużych przedsiębiorstw.
3. Niemożność etatowego zatrudnienia specjalistów zajmujących się poszczególnymi obszarami funkcjonalnymi działalności podmiotu.
4. Brak dostępności zasobów finansowych dostępnych na rynku kapitałowym.

Na bazie kwerendy literaturowej Safin (2002) wyodrębnia 10 najistotniejszych cech jakościowych, charakteryzujących mikro, małe oraz średnie przedsiębiorstwa:

- 1) dominacja osobowości przedsiębiorcy,
- 2) świadczenie usług (produkcja) wg indywidualnych potrzeb klientów,
- 3) niesformalizowana struktura organizacyjna,
- 4) sieć osobistych kontaktów z klientami (dostawcami) oraz otwartość wobec nich,
- 5) niesformalizowane i pogłębione kontakty między kadrą kierowniczą organizacji, a pracownikami,
- 6) elastyczna i dostosowana w czasie reakcja na zmiany otoczenia,
- 7) odrębny sposób prowadzenia gospodarki finansowej,
- 8) niewielki udział w rynku,
- 9) autonomiczność prawnoekonomiczna,
- 10) działalność słabo zdywersyfikowana albo wręcz monoproduktowa.

Bieniok (1995), elementarne cechy mikro i małego przedsiębiorstwa klasyfikuje w sposób następujący:

- 1) Personalizacja procesów zarządzania, która wytwarza normatyw utożsamiania całej władzy w organizacji z dyrekcją, ponoszącą odpowiedzialność za egzystencję przedsiębiorstwa oraz przyspieszenie i uproszczenie decyzyjności. Niewielkie firmy mają szansę na złożoną strukturę zarządczą lub praktycznie jej nie potrzebują. Właściciel dzieli odpowiedzialność z innymi udziałowcami, jeśli oni występują lub deleguje określone funkcje komórkom sztabowym i doradcom, a przy tym jest dokładnie zaznajomiony z wewnętrzną i zewnętrzną sytuacją przedsiębiorstwa. Kluczowy jest tutaj fakt, zasadzający się na tym, iż właściciele przejmując ryzyko podejmowania decyzji, w pełni i pod każdym względem utożsamiają się z wytyczoną wizją działania.
- 2) Niewielka specjalizacja pracy sprawia, że dyrekcja oprócz obowiązku kierowania, realizuje również operacyjne cele, natomiast zatrudnieni wykonują zróżnicowane zadania. Tego rodzaju uniwersalizacja może być postrzegana jako negatyw, zestawieniu z wykwalifikowanym personelem dużych korporacji, jednak w czasie szybkich zmian jest uważana za atut, zwiększający dostosowanie rynkowe danej organizacji.
- 3) Proces decyzyjny, realizowany w schemacie: intuicja – doświadczenie posiadane – podjęcie decyzji – działanie, przyczynia się do uelastycznienia i uproszczenia wdrażanej strategii.
- 4) System Informowania Kierownictwa, poprzez swoją prostotę umożliwia szybkie przesyłanie informacji od zarządzających do pracowników.
- 5) Mechanizm dostarczania informacji zewnętrznej jest nieskomplikowany i odnosi się do otoczenia rynkowego porównywalnie bliskiego geograficznie lub podobnego psychologicznie. Przedsiębiorstwo potrafi sprawnie wychwycić przeobrażenia na rynku regionalnym, bądź też lokalnym. Odpowiedź na takie oddziaływania w dużej korporacji jest znacznie dłuższa, wskutek większej złożoności ekspertyz wyprzedzających działanie.
- 6) Nieprzerwane analizy zmian mających miejsce w otoczeniu powodowane są nieznacznym oddziaływaniem małego przedsiębiorstwa na to otoczenie. Duże organizacje inicjują aktywności monopolistyczne, a małe skupiają się na znajdowaniu nisz rynkowych.
- 7) Ścisłe związanie z ideą konkurencyjności rynkowej powoduje, iż mikro i małe przedsiębiorstwa nie tworzą barier wchodzenia na rynek i wychodzenia z rynku, co

daje szansę powstania na rynku nowych przedsiębiorstw i eliminacji podmiotów niedopasowanych do otoczenia.

Różnorodne cechy, którymi dotyczą małych firm, wyszczególnia także Sawicka (2000). Można je zdefiniować jako:

- 1) Aktywizacja nowych miejsc pracy. Podmioty z sektora MSP w dojrzałych systemach rynkowych przyczyniają się do wzrostu zatrudnienia. Procentowo tworzą więcej miejsc pracy, aniżeli proporcjonalny ich udział w zatrudnieniu w całej gospodarce.
- 2) Innowacyjność. Znacząca liczba innowacji powstaje poprzez inwestycje w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach.
- 3) Swoboda, elastyczne dopasowanie oraz tempo dostosowania do ewoluujących warunków rynkowych. Związane jest to z niezależnością i szybkością procesu decyzyjnego, w mniej sformalizowanym, mniejszych rozmiarów aparacie decyzyjnym.
- 4) Elastyczność strukturalna. Podmioty z sektora MSP stwarzają sposobność na realizację skuteczniejszej polityki personalnej, poprzez bliskość kontaktu z pracownikami różnych szczebli.
- 5) Pomoc dla dużych przedsiębiorstw. W pewnych elementach współdziałania podmioty z sektora MSP są bardziej sprawne, co daje możliwość współautorstwa sukcesu przedsiębiorstw dużych.

Według Stawasz (1999), można nakreślić trzy wiodące charakterystyki identyfikacyjne, wyróżniające przedsiębiorstwa sektora MŚP na tle dużych. Należą do nich:

- 1) Zwiększone ryzyko funkcjonalne, którego generatorem jest środowisko zewnętrzne.
- 2) Rosnące prawdopodobieństwo zajścia zmiany i ewolucji w działaniach.
- 3) Wyższa innowacyjność oraz twórcza aktywność.

Charakterystyczne elementy pejzażu mikro, małych i średnich oraz dużych wyodrębnił także Krajewski (2003). Dokonane przez niego porównania, o znacznym stopniu uogólnienia, prezentuje tabela 3.

Tabela 3 Cechy charakterystyczne przedsiębiorstw małych i średnich oraz dużych.

Cechy MŚP	Cechy dużego przedsiębiorstwa
Działanie na podstawie własnej intuicji	Wykorzystanie nowoczesnych metod i technik zarządzania
Relatywnie niski poziom wykształcenia kadry	Wysoki poziom wykształcenia managementu
Przewaga decyzji operacyjnych	Przewaga decyzji strategicznych
Możliwość działania bez osobowości prawnej	Posiadanie osobowości prawnej

Łączenie funkcji właściciela i menedżera	Zarządzanie za pośrednictwem wynajętej kadry menedżerskiej
Podejmowanie przez właściciela – jednoosobowo – decyzji znaczących dla firmy	Duży zespół doradców
Prowadzenie działalności na małą skalę	Duży wolumen sprzedaży
Brak trwałych powiązań z innymi podmiotami	Liczne powiązania kapitałowe
Brak dostępu do źródeł finansowania immanentnych dla rynku kapitałowego	Możliwość wykorzystania różnych instrumentów rynku kapitałowego
Względnie mały udział w rynku	Znaczący udział w rynku
Nisko kapitałochłonny rozwój	Inwestycje wysokonakładowe
Brak wizerunku firmy	Wykorzystanie systemu identyfikacji wizualnej
Brak sformalizowanej strategii działania	Opracowana strategia
Niechęć do organizowania się w grupy obrony swoich interesów	Uczestnictwo w organizacjach gospodarczych i klubach biznesu

Źródło: 3 Krajewski K., Zarządzanie własną firmą, IPIS, Warszawa 2003 (www.ipis.pl)

Cechy identyfikujące firmy podmioty sektora MŚP można zestawić również w układzie ich zalet w odniesieniu do skali działalności. Najważniejsze z tych atutów to (Wnorowski 2001):

1. Swoboda działania, elastyczność w przystosowaniu do zmieniających się warunków oraz niezależność w podejmowaniu decyzji. Przedsiębiorstwa duże przez swoją mniejszą elastyczność wolniej reagują na zmiany warunków rynkowych. Mały rozmiar przedsiębiorstwa pozwalający na elastyczność wiąże się jednak z ujemną cechą, jaką jest niestabilność (Howard 1990).
2. Możliwość adaptacji do lokalnych potrzeb konsumentów. Nastawienie na zaspokojenie popytu niewielkich grup odbiorców na lokalnym rynku może zapewnić małym przedsiębiorstwom rentowność przedsięwzięcia, co wskutek relatywnie wysokich kosztów byłoby nieopłacalne dla przedsiębiorstw dużych.
3. Elastyczność struktury organizacyjnej. Właściciel małej firmy ma możliwość poznania swoich pracowników oraz jest w stanie pozyskać wykwalifikowanych specjalistów, nawet w formie współdziałowców.
4. Niskie koszty stałe. Umożliwiają one małym i średnim przedsiębiorstwom osiągnięcie przewagi konkurencyjnej nad dużymi dzięki niższym cenom produktów i usług.

Fukuyama (1997) zauważa, że podmioty sektora MŚP nie mają takich możliwości kapitałowych, takiej odporności jak wielkie przedsiębiorstwa, takiego zdolności do korzystania z zasobów, ale w zamian są mniej zbiurokratyzowane, bardziej elastyczne, szybciej wdrażają decyzje, a także są bardziej innowacyjne.

Dla Strużyckiego (2002), do elementów dowodzących przewagi przedsiębiorstw mikro, małych i średnich nad dużymi można zakwalifikować:

- szybkość reagowania na skokowo zmienne wymagania rynkowe,
- niezbiurokratyzowane mechanizmy zarządcze,
- wykorzystanie szans rynkowych przez przedsiębiorczych zarządzających, którzy umieją wyzyskać przewagę rynkową oraz są nastawieni na podejmowanie ryzyka,
- uporządkowany przepływ informacji w przedsiębiorstwie dla najlepszego dopasowania do zmian i warunków zewnętrznych,
- pełniejsze wykorzystanie bardziej przygotowanych specjalistów, którzy dobrze znają nowoczesne technologie oraz warunki rynkowe i konkurentów,
- otwarcie na wdrażanie innowacji, które mogą być lepiej weryfikowane przez popyt rynkowy,
- elastyczne wchodzenie w relacje kooperacyjne, poprzez sprawne organizowanie nowych zatrudnień,
- wykorzystanie rozbudowanych szans pozyskania środków finansowych ze dedykowanych źródeł, np. przeznaczonych dla podmiotów sektora MSP lub na rozwój lokalny.

Oprócz tego Strużycki (2002) za trzy główne walory tej formuły przedsiębiorstw przyjmuje:

- korzystniejsze i skuteczniejsze związki z końcowym klientem,
- wysoki wskaźnik mobilności rynkowej poparty niezłożonymi strukturami organizacyjnymi,
- uwarunkowania do wdrożenia szybkich decyzji rynkowych, biorących pod uwagę kreatywność oddziaływania popytu.

W czasie przed i po II Wojnie Światowej można zauważyć niezmienną tendencję do redukcji liczby i roli podmiotów sektora MŚP w strukturze przemysłowej krajów wysoko rozwiniętych (Piasecki 1988). Występujące w historii gospodarczej tendencje o charakterze politycznym, techniczno – organizacyjnym i społeczno – gospodarczym, sprzyjały ciągłemu zwiększaniu rozmiarów przedsiębiorstw (Kośmider 2000). Dlatego w XX wieku gospodarki USA i Europy związane były z aktywnością dużych organizmów ekonomicznych. Również zarządzanie jako dyscyplina naukowa, skupiało się na problematyce i przykładach odnoszącym się do warunków oraz zasad działania dużych przedsiębiorstw, a najczęściej korporacji o światowym zasięgu (Gonciarski 2000). Utworzone wówczas modele, tłumaczące

funkcjonowanie dużych podmiotów na rynku nie są jednak dostosowane do aktywności małych firm (Dean, Brown, Bamford 1998). Również edukacja w obszarze zarządzania ignorowała okresy historii, w których małe przedsiębiorstwo było jednostką elementarną systemu ekonomicznego (poprzez rewolucję przemysłową i agrarną) i koncentrowała uwagę na edukacji menadżerów pracujących w dużych organizacjach. Właściciel małej firmy był postrzegany w drugorzędnej roli, jako pasjonat zarządzający ograniczonymi zasobami oraz przestarzałymi technologiami. Najistotniejsze publikacje w głównych dyscyplinach nauk ekonomicznych, takich jak finanse, bardziej elastyczne, czy strategie były włączane w kontekst dużych podmiotów. Panowało powszechne przekonanie, że mała firma jest nieprzydatna dla rozwoju gospodarczego. Techniki wytwórczości masowej, globalny marketing, globalne przepływy kapitałowe i ekonomia skali wpływały sukcesy gospodarcze dużych podmiotów, a szczególnie wielonarodowych korporacji. Nowoczesna technologia wymuszała koncentrację zasobów, zawężając rolę przedsiębiorstw mikro i małych, a wspomagając dominującą pozycję wielkich podmiotów (Stokes 1992).

Sytuacja ta uległa zmianie w latach siedemdziesiątych XX w., kiedy to dynamicznie zaczęło wzrastać zainteresowanie analizami zachowań małych przedsiębiorstw. W literaturze przedmiotu powstawały publikacje odnoszące się do wszelkich kontekstów funkcjonowania małej przedsiębiorczości, z kolei w periodykach cyklicznie występowały kolumny z poradami dla właścicieli prowadzących podmioty z sektora MŚP oraz informacjami o ich środowisku (Stokes 1992).

W wielu państwach politycy reprezentujący różne koncepcje polityczne okazali znaczną fascynację zjawiskiem małej przedsiębiorczości. W Wielkiej Brytanii trzy najważniejsze partie polityczne wspierały polityki wzmacniania sektora MŚP. W latach 80. liderzy publiczni, po obu stronach Oceanu Atlantyckiego, zakomunikowali początek nowej ery – wieku przedsiębiorczości, a Drucker (1992), analizując przykład Stanów Zjednoczonych zauważył, że gospodarka oparta o przedsiębiorczość wykształciła się tam dzięki odnowionym zastosowaniom procesów zarządzania:

- w inicjowanych aktywnościach gospodarczych lub pozagospodarczych (wcześniej twierdzono, że zarządzanie można jedynie stosować w funkcjonujących podmiotach),
- w mikro i małych przedsiębiorstwach (dotąd przyjmowano, że zarządzanie to działanie dopasowane do dużych)
- w instytucjach publicznych nienastawionych na zysk (ochrona zdrowia, edukacja, itp.), dotychczas zarządzanie przede wszystkim kojarzone było z gospodarką,

- w funkcjonowaniu zakładów, które nie były traktowane jako przedsiębiorstwa (np. małych restauracji),
- w dużej mierze w systematycznym aplikowaniu innowacji – poszukiwaniu i zagospodarowywaniu nowych szans dla zaspokojenia popytu.

W Wielkiej Brytanii istotną rolę w ewolucji podejścia do przedsiębiorczości sektora MŚP odegrał Raport Boltana. Stanowił on wynik działań Komitetu Badań Małych Przedsiębiorstw, pod przewodnictwem J. E. Boltana, który rozpoczął swoją aktywność w 1969 r. (w okresie rządów Partii Pracy), a wyniki swoich analiz zaprezentował rządowi konserwatystów w 1971 r. Była to pierwsza duża próba zdefiniowania znaczenia oraz funkcjonalności sektora MŚP w Zjednoczonym Królestwie. Raport przyjmował założenie podstawowe mówiące, że małe podmioty tworzą szczególny wkład do kondycji gospodarki, określając osiem istotnych ich ról (Stokes 1992):

1. Stanowią popytowo aktywny rynek zbytu dla ludzi przedsiębiorczych i niezależnych zwłaszcza sfrustrowanych doświadczeniami w mocniej kontrolowanym otoczeniu;
2. Są najbardziej efektywnym rodzajem organizacji gospodarczych w takich gałęziach lub na takich rynkach, w których optymalna wartość sprzedaży lub wielkość jednostki produkcyjnej jest niewielka;
3. Są specjalistycznymi podwykonawcami albo dostawcami dla dużych podmiotów;
4. Stwarzają dostęp do różnych produktów konsumentom w wyspecjalizowanych rynkach, zbyt ograniczonych popytowo, aby stać się pożądanymi dla przedsiębiorstw dużych;
5. Tworzą konkurencję dla dominacyjnych dążeń dużych podmiotów;
6. Kreują nowe procesy, produkty oraz usługi;
7. Są zaczynem dla nowych przemysłów;
8. Są „zarodnikiem”, z którego w przyszłości powstaną duże organizmy gospodarcze.

Zidentyfikowane role podparte zostały rekomendacją Komitetu, stanowiącą, że małe firmy mogą być nadzwyczaj skuteczne w swych działaniach poprzez posiadanie wartości dodanej w postaci zaangażowania swoich właścicieli – dyrektorów oraz wyższej (w konfrontacji z podmiotami dużymi) umiejętności lepszego wykorzystania szans rynkowych. Komitet Boltana, prezentując dowody na zmierzch sektora MSP w brytyjskiej gospodarce wnioskował, iż dalsze osłabienie tych podmiotów jest nieuniknioną konsekwencją wykorzystania ekonomii skali przez wielkie korporacje. Wobec tego zagrożenia i w powiązaniu z wkładem przedsiębiorczości sektora MSP w prawidłowe funkcjonowanie

gospodarki, najbardziej eksponowanym zaleceniem Raportu Boltana było stworzenie Sekcji Małych Firm z odpowiednim Ministrem ds. Małych Firm jako organem koordynującym. Zalecenie to zostało wykonane poprzez zorganizowanie Urzędu Małych Firm w strukturach Ministerstwa Przemysłu Wielkiej Brytanii. Znaczące zaniepokojenie twórców Raportu wzbudziła strategia rządowa, która winna wspierać sektor, a nie intensyfikować procesy schyłkowe poprzez skomplikowane regulacje legislacyjne, podatki oraz mitręgę biurokratyczną. Odzwierciedliło się to w następującym passusie: „uważamy, że zdrowie gospodarki wymaga utworzenia znacznej liczby nowych przedsiębiorstw i wzrostu ich pozycji w takim stopniu, aby były one zdolne konkurować i zajmować miejsce obecnych liderów gospodarczych... Jest to funkcja „rozsadnika”, dlatego, że ukazuje istotny wkład sektora małych przedsiębiorstw dla dobrej kondycji gospodarki w długim okresie. Nie możemy przyjmować, że zwykłe działanie sił rynkowych będzie chroniło sektor małych firm wystarczająco silnie, aby pełnił on swoją funkcję w przyszłości” (Stokes 1992).

Ożywienie drobnej przedsiębiorczości w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej zaczęło się w latach 60. XX w. Od drugiej części lat sześćdziesiątych do mniej więcej połowy osiemdziesiątych miał miejsce w USA znaczący wzrost liczby pracujących. Łączna liczba zatrudnionych zwiększyła się w tym czasie o 50%, z 71 mln w roku 1965 do 106 mln w roku 1985. Przedsiębiorstwa figurujące w rankingu 500 największych firm amerykańskich zredukowały w tym okresie ponad 5 milionów miejsc pracy. Można więc wnioskować, że w ciągu analizowanych dwóch dekad (1965- 1985) mikro, małe oraz średnie przedsiębiorstwa stworzyły przeszło 40 mln nowych miejsc pracy. Spora wielkość tego wzrostu została zrealizowana poprzez powstałe nowe przedsiębiorstwa, których w okresie prosperity lat 80. zakładano rokrocznie ponad 600 tysięcy.

W Wielkiej Brytanii progres drobnej przedsiębiorczości miał miejsce później, ale był nie mniej spektakularny niż w Stanach Zjednoczonych. Wg Stokesa (1992), pomiędzy rokiem 1979, a rokiem 1986 liczba firm w Wielkiej Brytanii zmieniła się o 38%, rosnąc z 1,79 mln do 2,47 mln. Faktycznie przeważająca wartość przyrostu miała miejsce dzięki małym przedsiębiorstwom, zatrudniającym poniżej 100 pracowników, których liczba w ciągu 7 lat wzrosła si o 678 tysięcy, z 1,767 mln do 2,445 mln. Małe oraz mikro firmy, zatrudniające poniżej 100 pracowników, które kreowały w 1979 roku 39% miejsc pracy, w 1986 r. wykazywały już przeszło 50% zatrudnienia całkowitego. Większe przedsiębiorstwa realizują jednak, ze względu na efekt skali, znacznie większą sprzedaż od podmiotów mniejszych. Chociaż podmioty ekonomiczne zatrudniające przeszło 100 członków załogi, tworzyły tylko

1% populacji wszystkich firm w 1986 r., ich łączny przychód roczny oceniany był na 54% wartości łącznej sprzedaży. Fakt ten wynika z tego, że mikro i małe firmy nie tylko dały pracę 1/2 pracowników, ale również pozwoliły osiągnąć 46% całkowitego zbytu przedsiębiorstw.

Przyrost zatrudnienia w mikro oraz małych firmach stanowił cechę gospodarek wszystkich krajów rozwiniętych w dekadzie lat 80. i 90., w porównaniu z zanikiem tego sektora w drugiej połowie lat 70. (Stokes 1992). Wśród powodów diagnozowanego nasilenia zjawisk pobudzających wzrost znaczenia małej i średniej przedsiębiorczości w gospodarce globalnej można wskazać (Piasecki 1998):

1. Zmiany techniki i technologii produkcji oraz tworzenia usług, sprzyjające dekoncentracji aktywności ekonomicznej. Specjalizacja środków pracy wygenerowała efektywne wytwarzanie w stosunkowo niewielkiej skali.
2. Dynamiczny rozwój zróżnicowanych usług. Gwałtowny wzrost zapotrzebowania na usługi wraz postępującą ich specjalizacją spowodowały konieczność powstania oraz rozwoju znacznej liczby małych i średnich firm, których przedmiotem aktywności branżowej jest obsługa biznesu oraz zaspokajanie coraz silniej wysublimowanych potrzeb konsumentów.
3. Wzrost konkurencji w krajach Trzeciego Świata oraz spadek globalnej konkurencyjności firm dużych stwarza konieczność przeniesienia części działań do małych firm, w ramach układów kooperacji i subkontraktów. Sprzyjały temu także zmiany zewnętrzne, głównie wzrost ryzyka działalności na wielu rynkach.
4. Zmiany w sektorach czynników produkcji, sprzyjające mikro, małym oraz średnim przedsiębiorstwom, w obszarze dostępu do rynków zatrudnienia i pozyskiwania kapitału.
5. Wzrost cen energii oraz obniżanie się światowego popytu. Dynamiczna progresja cen nośników energii (głównie ropy) dał asumpt do wzrostu cen produktów i w rezultacie spadek popytu oraz produkcji. Implikowało to z kolei zmiany w technologii, a także wzrost natężenia walki konkurencyjnej i poziomu bezrobocia. Wszystkie te zjawiska pejoratywnie wpływały na rozwój dużych przedsiębiorstw, jednocześnie tworząc podłoże do wzmocnienia drobnej przedsiębiorczości.
6. Zmiany w ramach koniunktury makroekonomicznej. Okresy gospodarczego kryzysu, albo prosperity, indukują różne konsekwencje w różnych sektorach. Przyspieszenie rozwoju sektora MŚP ma miejsce najczęściej w czasie recesji.

7. Elementy społeczno-polityczne, zmniejszenie roli państwa oraz wspieranie i promowanie drobnej przedsiębiorczości. Sukcesy wyborcze partii konserwatywnych w latach 80. i 90. oraz powoływane przez nie prorynkowe rządy zmniejszały rolę państwa i kierowały się ku swobodnemu lewarowaniu sił rynkowych. W takich warunkach rosły zdolności konkurencyjne podmiotów sektora MŚP. W tym czasie nastąpił początek działań wspomagających rozwój tego rodzaju przedsiębiorstw.
8. Szybkie fluktuacje oczekiwań i zainteresowań klientów. W ich wyniku wygenerowało się wiele nisz rynkowych, odpowiednich dla mniejszych form, które znamionowała stosunkowo duża elastyczność w dopasowywaniu się do szybkozmiennych preferencji i gustów.
9. Zmiany w strategii działania korporacji, objawiające się w mniej wrogich przejściach oraz procesach restrukturyzacji dużych podmiotów. Sprzyja to wytworzeniu dobrego klimatu dla powstawania i funkcjonowania podmiotów mikro, małych i średnich.

Opisane ożywienie drobnej przedsiębiorczości umiejscowiło się w latach 80. XX wieku w centrum debaty publicznej. Uczestnicy dyskursu, którzy odmiennie interpretowali zdiagnozowane pobudzenie, zostali przydzieleni przez Gossa (1991) do 3 odrębnych struktur. Do pierwszego obozu włączono apologetów teorii nieskrępowanego rynku. Rządzące w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych ugrupowania prawicowe jednocześnie uznały sektor MŚP jako symbol nowego ładu i zmodyfikowanej kultury przedsiębiorczości, która kończyła z czasem kolektywizm i znaczącymi interwencjami rządu w obszar gospodarki. Ronald Reagan uznał małe organizmy gospodarcze za ekonomiczne zbawienie Ameryki, w czasie, kiedy premier M. Thatcher traktowała je za papierek lakmusowy wolności, akcentując, że „im bardziej wolna społeczność, tym więcej znajdzie się w nim małych przedsiębiorstw” (Goss 1991). Wspierana przez konserwatystów gospodarka kapitalistyczna opierała się na szeroko definiowanej konkurencyjności, wspieranej przez innowacje i rozwój nowych przedsięwzięć gospodarczych oraz sektorze MŚP jako kontrapunkcie dla monopolistycznych praktyk globalnych korporacji. Działanie przedsiębiorcze traktowano jako lekarstwo na utratę pracy czy przeobrażania gospodarek całych regionów. Skuteczność innowacji i generowania miejsc pracy w podmiotach sektora MŚP była – w paradygmacie swobody rynkowej – przeciwstawiana stagnacji dużych, upaństwowionych sektorów.

Drugi, wyszczególniony przez Gossa obóz koncepcyjno-polityczny, wypromowali protagoniści analizy neomarksistowskiej. Zgodnie z tymi tezami, kapitalizm zniekształca gospodarkę poprzez dominację rynkową niewielkiej liczby korporacji monopolistycznych,

natomiast społeczeństwo polaryzuje się w relacjach między posiadaczami dużych przedsiębiorstw, a tymi, którzy w nich są zatrudnieni. Oznaki ożywienia drobnej przedsiębiorczości interpretowano jako fragment swoiście rozumianej, nieuchronnej tendencji. W myśl tej teorii podmioty sektora MŚP stanowią bardziej wyrafinowaną formę ekonomicznej dominacji wielkich przedsiębiorstw i są tylko dodatkowym narzędziem wyzysku pracowników. Wpływa to z ich uzależnienia od podmiotów wielkoskalowych, które pozwalają im na wzrost jedynie wtedy, kiedy uznają, że mogą wyciągać z tego zyski. Rozwój sektora MŚP w latach 80. był więc traktowany jako fragment strategii, przez którą w ciężkich okresach wielkie korporacje podzlecają małym przedsiębiorstwom mniej intratne sfery swojej działalności. Proces ten zasada się na obniżonych kosztach funkcjonowania z powodu braku związków zawodowych oraz niedostatecznym warunkom zatrudniania i wynagradzania. Tendencja do tworzenia mikro, małych oraz średnich firm intensywnie rośnie w okresie recesji, co według zwolenników tej teorii sugeruje, że wielkie przedsiębiorstwa używają wówczas podmiotów sektora MŚP jako drugoplanowego rezerwuaru zasobów, w celu wzmocnienia przed fluktuacjami rynkowymi. Ten drugorzędny sektor ma szansę funkcjonowania jedynie poprzez eksploatację niezorganizowanej, niezrzeszonej w organizacjach związkowych populacji pracowników, nierosnącym płacom oraz trudnym warunkom pracy.

Do trzeciej grupy Goss kwalifikuje stronników ruchu zielonych. Dla tego obozu takie pojęcia, jak „biurokracja”, „masowa produkcja”, „centralizacja” oraz „korzyści materialne w krótkim okresie” stanowią pejoratywne terminy, charakteryzujące kryzys społeczeństwa industrialnego, które jedynie oczekuje powrotu do znacznie bardziej „naturalnego” ładu społeczno-ekonomicznego. Myślenie to jest typowe dla środowisk gospodarczo i politycznie alternatywnych, które plasują drobną przedsiębiorczość w awangardzie swoich ideologii. Znajduje tutaj odzwierciedlenie slogan: „małe jest piękne” (tzn. efektywne, skuteczne i sprawne), ukuty przez znanego teoretyka innowacyjności i przedsiębiorczości F. Schumachera (Hejduk, Grudzewski 1998). W ideologii tej małe podmioty są definiowane jako bardziej zdemokratyzowane i wyczułone na potrzeby społeczne, aniżeli wielkie organizmy, przyjmujący strategię intensywnego wzrostu, nie patrząc na efekty swoich działań dla środowiska przyrodniczego, czy też społeczności lokalnych (Goss 1991).

Rozwój przedsiębiorczości w Polsce zintensyfikował się z pewnym opóźnieniem w odniesieniu do państw bardziej rozwiniętych gospodarczo, chociaż sektor MŚP funkcjonował w polskiej rzeczywistości przez cały okres powojenny. W czasach gospodarki centralnej jako

podmioty należące w głównej części do sektora prywatnego, nie były one jednak elementem szczególnego ukierunkowania zainteresowań władz państwowych, a wprost można wysunąć tezę o ich szykanowaniu (Piasecki 1997). Ze względów doktrynalnych i ideologicznych, w czasie funkcjonowania modelu realnego socjalizmu, nieomal całkowicie usiłowano zredukować (za wyjątkiem sektora rolnego) całą prywatną inicjatywę w gospodarce (Kośmider 2000). W latach 1960 – 1980 przedsiębiorstwa klasyfikowane jako małe i średnie rozwijały się bardzo powoli. W tym czasie liczba zakładów rzemieślniczych wzrosła ze 106300 do 147300, a liczba zatrudnionych w nich ze 168900 do 280000. Zdecydowana część tego przyrostu miała miejsce w latach 1975 – 1980. Rola gospodarcza sektora małych i średnich organizacji była wtedy niezbyt istotna, jednak pełniły one znaczącą funkcję społeczną, uświadamiając obywatelom, że istnieje alternatywa dla przeważającej gospodarki uspołecznionej (Piasecki 1997). Od początku lat osiemdziesiątych sektor MŚP w Polsce wzrastał według zdefiniowanego modelu, charakteryzowanego przez trzy agregaty rozwojowe (Piasecki 2002):

- siły napędowe (elementarne składowe procesu transformacji) najmocniej wpływające w kolejnych fazach rozwoju na liczbę, dynamikę i strukturę sektora MŚP,
- wskaźniki zaawansowania transformacji ekonomicznej w trzech głównych obszarach – zasadniczych zmian struktury własności, liberalizacji ekonomicznej oraz głębokiej przebudowy instytucjonalnej,
- zagregowane dane statystyczne o zmianach ilościowych w sektorze MŚP.

Małe i średnie przedsiębiorstwa w systemie rynkowym pełnią istotną funkcję społeczną oraz gospodarczą i mają wyróżnione znaczenie dla kreowania wzrostu gospodarczego (Piasecki 1998). Funkcja społeczna i polityczna jest istotnie ważna w okresie transformacji polskiej gospodarki. Zasadza się ona na uformowaniu grupy drobnych właścicieli oraz tonizowaniu napięć społecznych wraz z redukcją wysokich kosztów społecznych przekształceń transformacyjnych. Wśród funkcji ekonomicznych sektora MŚP, w czasie transformacji, można natomiast wyszczególnić (Piasecki 1998):

- 1) aktywny udział w procesie zmian w strukturze przemysłowej kraju poprzez inicjowanie tworzenia i rozwój nowych obszarów produkcji i usług,
- 2) ważną rolę w powstawaniu prywatnej własności środków produkcji poprzez przejęcie i wykorzystywanie majątku prywatyzowanych dużych przedsiębiorstw państwowych oraz wydzielenie z nich wielu mniejszych jednostek, co prowadzi do dekoncentracji i demonopolizacji gospodarki kraju,

- 3) wchłonięcie i zagospodarowanie pracowników restrukturyzowanych przedsiębiorstw sektora publicznego,
- 4) tworzenie infrastruktury niezbędnej do efektywnego funkcjonowania systemu gospodarczego kraju głównie poprzez rozwój kooperacji i podwykonawstwa,
- 5) stymulowanie zmian w uregulowaniach prawnych, sprzyjających powstawaniu, rozwojowi i efektywnemu funkcjonowaniu małych i średnich przedsiębiorstw.

Bardzo szczególną rolę, którą odegrały polskie podmioty sektora MŚP w procesie transformacji gospodarczej wskazuje także Rogut (2002). Szczegółowo tę istotność można scharakteryzować następująco:

1. Sektor MŚP wsparł przełamanie typowego dla gospodarki centralistycznej uzależnienia w relacjach handlowych od sektorów byłej RWPG oraz do włączenia gospodarki w procesy globalizacji i umiędzynarodowienia. Potwierdza to wzrost udziału przedsiębiorstw prywatnych (w tym MŚP) w eksporcie.
2. Sektor MŚP był głównym faktorem inicjacyjnego okresu prywatyzacji przedsiębiorstw, przede wszystkim poprzez zagospodarowywanie majątku trwałego oraz wyposażenia technicznego prywatyzowanych przedsiębiorstw państwowych i wyodrębnianych z nich mniejszych podmiotów.
3. Sektor MŚP wpływał na wzrost elastyczności polskiej gospodarki oraz dopasowanie jej struktury oraz funkcjonalności do zasad rynkowych, co stanowiło efekt wzrostu liczby podmiotów tego sektora.
4. Rozwój przedsiębiorczości wpływał dodatnio na generowanie równowagi ekonomicznej, a szczególnie na redukcję poziomu inflacji.
5. Sektor MŚP silnie pobudzał rozwój instytucji rynkowych, wspierających pobudzanie indywidualnej przedsiębiorczości.
6. Sektor MŚP stanowił aktywną część budowania konkurencyjnej struktury rynku, współgenerując konkurencję wewnętrzną w okresie, kiedy konkurencja zagraniczna miała niepełny dostęp do polskiej gospodarki.

Najważniejsze funkcjonalności sektora MŚP w okresie transformacji ustrojowej, na poziomie terytorialnym, zostały ujęte przez Gancarczyka (2001), wg którego były to:

1. Sformatowanie klasy średniej, niezbędnej dla przemiany świadomości społecznej oraz powstania ważnego składnika struktury politycznej nowoczesnego społeczeństwa. Łuczka (2002) twierdzi wprost, że: „małe i średnie przedsiębiorstwa, tworząc trzon klasy średniej, klasy o ściśle określonym systemie wartości etycznych, ze wszelkimi

społecznymi tego konsekwencjami, są swoistym gwarantem prawidłowości procesów zachodzących w gospodarce rynkowej”.

2. Aktywne uczestnictwo w działaniach demonopolizacyjnych wielu dziedzin życia ekonomicznego, m.in. przez wdrożenie na rynek nowych grup produktów, w tym także importowanych.
3. Wchłonięcie zasobów pracowniczych, powstałych w wyniku racjonalizacji zatrudnienia w dotychczasowych przedsiębiorstwach państwowych, ograniczeniu rozbudowanego aparatu administracji publicznej, restrukturyzacji niesprawnych rynkowo przedsiębiorstw oraz całych gałęzi przemysłowych, a także poprzez wzrastające szybko bezrobocie na wsi.
4. Efektywne zagospodarowanie znacznej części przejętego majątku państwowego oraz produkcyjne wykorzystanie majątku reprivatyzowanego.
5. Włączenie w proces zmian gospodarki, w celu dokonania istotnego przekształcenia jej układu gałęziowego (zwiększenie udziału usług i handlu oraz nowoczesnego przemysłu), czyli wsparcie przeobrażeń strukturalnych, istotnych z punktu widzenia racjonalizacji gospodarczej.
6. Zbudowaniu infrastruktury gospodarczej (w tym kooperacji i podwykonawstwa), niezbędnej dla skutecznego funkcjonowania całej gospodarki.

Chociaż funkcja społeczno-gospodarcza sektora MŚP jest koherentna do wielu czynników ekonomicznych i pozaekonomicznych, Piasecki (1997), przyjmuje założenie, że w każdych uwarunkowaniach ma ona specjalne znaczenie dla tak imponderabilnych dziedzin gospodarki, jak:

- generowanie nowych miejsc pracy i rozwiązywanie jednego z najtrudniejszych problemów społecznych i gospodarczych, jakim jest bezrobocie;
- racjonalizacja alokacji zasobów;
- innowacje i unowocześnianie struktury przemysłowej.

W krajach wysokorozwiniętych małe i średnie przedsiębiorstwa są dodatkowo metodą na wyprowadzenie gospodarki z „poziomu wysycenia”, albowiem małe, innowacyjne podmioty, w oparciu o nowe technologie, współdziałają w tworzeniu i aktywizacji nowych dziedzin przedsiębiorczości, nowych branż i sektorów przemysłu (Piasecki, Rogut 2001). Safin (2002), analizuje rolę sektora MŚP z punktu widzenia mierzalnych efektów, tj.:

1. Efekt postępu technicznego znajduje odzwierciedlenie w innowacyjnej funkcji podmiotów małych i średnich, ich przewadze nad dużymi korporacjami, m.in. w umiejętności prowadzenia badań oraz szybkości implementacji ich wyników.
2. Efekt zatrudnienia tworzony jest w sposób wieloaspektowy, m.in. poprzez:
 - a. Rolę firm mikro, małych i średnich jako pracodawcy. Jest on mierzony udziałem pracowników w tych podmiotach do ogólnej liczby zatrudnionych w gospodarce.
 - b. Wkład sektora MŚP w generowanie nowych miejsc pracy i znaczne prawdopodobieństwo ich utrzymania. Z badań przeprowadzonych w Unii Europejskiej, a także w innych, dojrzałych gospodarkach światowych, wynika spostrzeżenie, iż mniejsze firmy (także organizacje gospodarcze mikroskali) wnoszą nieproporcjonalnie duży wkład w tworzenie nowych miejsc zatrudnienia, przy czym zdolność kreowania miejsc pracy jest dodatnio skorelowana z umiejętnością osiągania wzrostu wydajności i podaży produktów (Piasecki, Stawasz, Johnson, Smallbone, Rogut, 2001). Jednak najpoważniejszy udział w przyroście miejsc pracy może mieć nieduża liczba dynamicznie rosnących przedsiębiorstw. Podobne tendencje zdiagnozowano również na rynku polskim (Piasecki, Smallbone, Rogut, 1997).
 - c. Znaczący udział w systemie szkolenia oraz doskonalenia zawodowego. Korporacje są w stanie przejmować przygotowanych, przeszkolonych pracowników sektora MŚP, których te podmioty muszą wcześniej kompetencyjnie wykształcić samodzielnie.
 - d. Generowanie mniejszego poziomu bezrobocia. Silnie powiązane z układem właścicielskim przedsiębiorstwa sektora MŚP nie są nastawione na zmianę lokalizacji.
 - e. Brak zatrudnienia pracowników najemnych. W sporej części sposobem kreowania nowych miejsc pracy jest polityka samozatrudnienia.
 - f. Niższy, nawet czterokrotnie, koszt przygotowania miejsca pracy w grupie firm małych i średnich w porównaniu z dużymi korporacjami (Glikman 2000).
3. Efekt ekologiczny powiązany jest ze zdecentralizowanym, mniej agresywnym, a przez to mniej uciążliwym wpływem przedsiębiorstw sektora MŚP na środowisko naturalne.
4. Efekt produkcyjny przejawia się szczególnie w charakterystykach ilościowych, jak np. liczba zarejestrowanych podmiotów sektora MŚP, ich udział w generowaniu Produktu

Krajowego Brutto, czy też wartość obrotu w handlu zagranicznym, a także w pełnienie funkcji kooperanta i poddostawcy w łańcuchu wartości krańcowej.

5. Efekt stabilizacyjny koncentruje się na zdolności do efektywnego przewyższania kryzysów i recesji ekonomicznych. Jest on osiąganym poprzez elastyczność funkcjonowania mikro, małych oraz średnich firm i wykorzystaniu przez nie elementów strategicznego reagowania w kryzysie wprost od przedsiębiorstw dużych.
6. Efekt regionalnej decentralizacji związany jest z redukcją tendencji monopolistycznych oraz oligopolistycznych w gospodarce i stanowi on wynik zastosowania przez MŚP bazowych technologii, lokalnego obszaru ich funkcjonowania oraz zmniejszonych wymogów infrastrukturalnych.
7. Efekt mobilizacji kapitałów znajduje swe źródła w wykorzystaniu przez podmioty sektora MŚP określonych metod finansowania działalności. Są nimi często zasoby własne właścicieli wraz z kapitałami rodzinnymi, które byłyby wykorzystane na inne cele konsumpcyjne, względnie alokowane w różnych instytucjach finansowych.
8. Większość wyszczególnionych efektów szczególnie korzystnie oddziałuje na gospodarkę w dobie transformacji, neutralizując pejoratywne efekty reform oraz wspierając zachowania rynkowe, dlatego też można również postrzegać, wynikający z roli małych i średnich przedsiębiorstw, efekt transformacyjny.

Według Strużyckiego (2002), podmioty sektora MŚP mogą pełnić następujące role gospodarcze:

- przyczyniać się do szybkich zmian w strukturze przemysłowej kraju, wykorzystując możliwości powstające w wyniku restrukturyzacji różnych dziedzin produkcji, projekcji nowych rodzajów usług itp.,
- umacniać własność prywatną środków produkcji poprzez wykorzystanie różnorodnych okazji powstających w wyniku restrukturyzacji wielkiego przemysłu państwowego, pojawienia się na rynku wolnych maszyn, podziału dużych jednostek na samodzielne spółki i inne podmioty,
- wykorzystywać pojawiające się tendencje w zakresie dekoncentracji i demonopolizacji,
- aktywnie przejmować wolne zasoby siły roboczej występujące w regionach, w których wielkie procesy restrukturyzacyjne prowadzą do masowych zwolnień i zamykania przedsiębiorstw nierentownych,
- tworzyć nowe jednostki z zakresu małych i średnich przedsiębiorstw, z myślą o rozwiniętym systemie kooperacji, podwykonawstwa, outsourcingu, które to kierunki

pozwalają na bardziej specjalistyczne, a często także tańsze organizowanie produkcji końcowej.

Rolę mikro, małych i średnich firm w kategoriach gospodarczych oraz społeczno-politycznych można także zaprezentować jako (Targalski 1999):

- udział w Produkcie Krajowym Brutto,
- generowanie nowych miejsc pracy,
- efektywne wykorzystanie zasobów,
- możliwość szybkiego dostosowania się do warunków rynku,
- bliski i ułatwiony kontakt z klientami, w tym zdolność odnajdywania nisz na rynku.

Grudzewski i Hejduk (1998), wskazując na znaczenie małych i średnich podmiotów w gospodarce rynkowej, widzą wzmocnienie przez nie konkurencyjności na rynku, duży wpływ na tworzenie miejsc pracy, rolę w tworzeniu i wdrażaniu innowacji oraz ich funkcję zaspakajania popytu. Z kolei Pietraszewski, Mertl i Stawasz (1997), akcentując rolę sektora MŚP w rozwoju gospodarczym, wśród jego elementarnych oddziaływań i funkcjonalności wyszczególniają m. in:

- liczące się w gospodarce źródło wynalazków i znaczącą rolę w upowszechnianiu innowacji,
- efektywne wykorzystanie zasobów w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami,
- tworzenie nowych miejsc pracy (np. poprzez aktywizację osób bezrobotnych),
- znaczącą rolę w kooperacji i dostawach półfabrykatów dla dużych przedsiębiorstw,
- niwelowanie wielkości wahań ekonomicznych,
- siłę równoważącą wpływ dużych przedsiębiorstw,
- miejsce mobilizowania własnych oszczędności i wysiłków,
- ich lokalny charakter, będący istotnym czynnikiem w regionalnej polityce dekoncentracji gospodarczej oraz aktywizacji lokalnych środowisk.

Także w układzie lokalnym mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa spełniają trudną do wycenienia rolę. Podmioty te kreują regionalny wzrost gospodarczy poprzez (Smallbone 1994):

- generowanie nowych miejsc pracy,
- tworzenie innowacji oraz unowocześnianie produktów i usług,
- generowanie lokalnego dochodu poprzez sprzedaż towarów i usług poza region oraz eksport,

- udział w lokalnej strukturze gospodarczej i zmianach tej struktury poprzez komplementarność z innymi firmami w regionie na zasadzie podwykonawstwa,
- tworzenie „załączków” przyszłych, dużych podmiotów.

Rozwój podmiotów sektora MŚP przyczynia się do przekształcenia struktury społeczno – gospodarczej oraz funkcjonalnej wybranego obszaru, m.in. poprzez (Wiatrak 2000):

- inicjowanie i powstawanie nowych rodzajów działalności,
- tworzenie nowych miejsc pracy i ograniczanie bezrobocia,
- przeciwdziałanie wyludnieniu małych miast i miasteczek, osiedli i wsi o charakterze problemowym,
- wzrost dochodów ludności miejscowej,
- rozszerzenie rynków zbytu na wytwarzane produkty,
- zmianę sposobów i warunków życia oraz kształtowanie nowego modelu konsumpcji ludności miejscowej,
- rozwój kooperacji i współpracy w działaniach przedsiębiorstw tego sektora,
- wzrost atrakcyjności obszarów, na których rozwijana jest działalność, wymuszanie zmian w prawnych uregulowaniach sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości i efektywności małych i średnich przedsiębiorstw,
- stymulowanie wzrostu gospodarczego, kreowanie postaw przedsiębiorczych i aktywizację rozwoju gospodarczego na zasadzie sprzężenia zwrotnego.

Podsumowując zaprezentowane analizy, można zauważyć, że na początku XXI wieku mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa oddziałują na możliwości rozwojowe gospodarek państwowych (Gonciarski, 2000). Dobrostanem sektora MŚP winny być zatem żywotnie zainteresowane władze publiczne, tak jak jest to jest m.in. Stanach Zjednoczonych i UE, gdzie polityka publiczna zasadza się na aksjomatycznym założeniu, że „małe firmy są bardziej innowacyjne i tworzą większą liczbę miejsc pracy” (Fukuyama, 1997). Globalne trendy interpretacji roli MŚP z lat 80. XX wieku wywołały przyjęcie od początkowych lat 90. XX w. przez polityków Unii Europejskiej też głoszących, że mikro, małe oraz średnie przedsiębiorstwa stały się siłą motoryczną gospodarki europejskiej (Okoń – Horodyńska 1998). Byli przywódcy polityczni: Premier Wielkiej Brytanii T. Blair i kanclerz Niemiec G. Schröder zauważyli, że „kryje się w nich największy potencjał rozwoju i wzrostu zatrudnienia w opartym na wiedzy i kwalifikacjach społeczeństwie przyszłości” (Blair, Schröder 1999). Mniejsze firmy zapewniają też zróżnicowanie zabezpieczające gospodarkę przed fluktuacjami

makroekonomicznymi i kryzysami oraz mają zdolność szybkiego dostosowania się do zmiennych warunków ekonomicznych, a także mogą zmniejszyć poziom nierówności dochodu (Kotler, Jatusripitak, Maesincee 1999). Ponadto są one efektywną formą działalności gospodarczej i stanowią prawidłowość rozwojową każdej gospodarki rynkowej wpływając korzystnie na jej dynamikę, zmniejszając poziom bezrobocia, uzupełniając rynek produkcji i usług, a także ożywiając gospodarkę lokalną (Strużycki 2002).

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają być jednym z zasadniczych motorów polskiego skoku cywilizacyjnego w trzeciej dekadzie XXI w., jedną z kluczowych sił zrównoważonego rozwoju społeczno – gospodarczego i tym zdrowym elementem struktury gospodarki, który umożliwi Polsce płynne i efektywne wkomponowywanie się w struktury jednolitego rynku Unii Europejskiej, poddanego ciśnieniu presji konkurencyjnej strefy azjatyckiej, z dominującą pozycją nowego supermocarstwa – Chin oraz gospodarki amerykańskiej, nastawionej rekonfigurację wewnętrznych paradygmatów działania.

Przedsiębiorczość ze względu na interdyscyplinarny charakter i złożoność pojęciową, jest obecnie przedmiotem badań wielu dyscyplin naukowych, a zagadnienia związane z przedsiębiorczością zajmują dziś istotne miejsce w wielu dyskusjach naukowych, gospodarczych i społecznych. Wzrost zainteresowania przedsiębiorczością wynika przede wszystkim z faktu, iż przedsiębiorczość traktowana jest jako kluczowy czynnik wzrostu gospodarczego, poprawy konkurencyjności gospodarek oraz wzrostu dobrobytu społeczności lokalnych i regionalnych. Przedsiębiorczość to specyficzna filozofia, sposób aktywności ludzi i funkcjonowania przedsiębiorstw. To niezwykła siła sprawcza, element rozwoju pojedynczych osób, przedsiębiorstw, o różnej skali działania, regionów, jak i całych układów gospodarczych. To jeden z kluczowych atrybutów gospodarki rynkowej oraz siła motoryczna procesów innowacyjnych. Przedsiębiorczość i przedsiębiorców w gospodarce rynkowej uznano za kluczowe siły motoryczne gospodarki, umożliwiające osiągnięcie społecznego awansu. Ten proces emancypacji przedsiębiorcy oraz wzrostu jego znaczenia w kulturze i życiu społecznym był dostrzegany także w powieściopisarstwie, przykładem na gruncie polskim może być „Ziemia obiecana” Reymonta, czy „Lalka” Prusa. Rynkowa ewolucja i przemysłowa rewolucja przyczyniła się do zniszczenia instytucjonalnych struktur świata feudalnego, w rodzaju: dworu, supremacji ziemiaństwa, manufakturalności form wytwarzania i organizacji cechowych. Rzeczywistość rzemieślnika została zdekonstruowana przez skutki konkurencji przedsiębiorcy nowego typu, wykorzystującego efekty skali działania oraz złożone struktury logistyczne, wynikające z rozwoju kolejnictwa. [Schumpeter, 1995].

Śmiało uznać można, że przedsiębiorczość istnieje, odkąd pojawił się człowiek, jednak znaczenie terminu ewoluowało na przestrzeni lat. W okresie średniowiecza pojęcie przedsiębiorcy odnosiło się zazwyczaj do osób pełniących znaczącą rolę w przedsięwzięciach wojennych bądź gospodarczych. W wieku XVII dotyczyło ono osób podejmujących ryzyko zysku lub straty w działaniach kontraktowych z rządem. W wieku XVIII opisywano nim jednostki podejmujące ryzyko dostarczenia kapitału oraz osoby, które planują, organizują, nadzorują i posiadają własność. Pierwszą osobą, która podjęła próbę zdefiniowania pojęcia przedsiębiorcy i przedsiębiorczości, był francuski ekonomista R. Cantillon. W 1775 r., który w opracowaniu zatytułowanym: „Esej o istocie handlu w ogólności” określił przedsiębiorczość jako polowanie na okazje wszędzie tam, gdzie lokalna nierównowaga na rynku może przynieść zysk nadzwyczajny. Jego zdaniem, przedsiębiorczość jest zdolnością do przewidywania i skłonnością do podejmowania ryzyka. Za przedsiębiorców uważał on natomiast nie tylko właścicieli kapitału, ale także żebraków i złodziei, którzy dzięki swoim działaniom „pracowali” niejako na swoje utrzymanie. Według R. Cantillona, każdy może zostać przedsiębiorcą pod warunkiem, że posiada dwie charakterystyczne cechy – „wypatruje” okazji oraz podejmuje ryzyko.

O przedsiębiorstwie można mówić w kilku kategoriach: ekonomicznej, prawnej oraz organizacyjnej. Przedsiębiorstwo jako forma organizacji procesów gospodarczych, ukształtowało się w okresie kapitalizmu, kiedy definitywnie oddzielono pracę w gospodarstwie domowym od zarobkowania. W tym aspekcie O. Lange (Lange O.: *Ekonomia polityczna*. T. 1. PWN, Warszawa 1959), definiuje przedsiębiorstwo jako zespół osób realizujących w sposób systematyczny działalność zarobkową.

Podmioty klasyfikowane jako MŚP są heterogeniczną grupą przedsiębiorstw, obejmującą głównie podmioty usługowe, przemysłu rolnego, wytwórczego i handlu. Sektor ten jest uznawany za siłę motoryczną każdej gospodarki, gdyż zgodnie z szacunkami OECD firmy te stanowią ok. 95% wszystkich instytucji, umożliwiając wykonywanie pracy ok. 70% wszystkich pracowników na obszarze krajów członkowskich OECD (Small and Medium-Sized Enterprises: Local Strength, Global Reach).

Obecnie na świecie nie istnieje jednolita wzorcowa klasyfikacja małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Zazwyczaj konkretne państwa adaptują do swoich potrzeb jedną z najpopularniejszych i najczęściej występujących definicji. W związku z tym przy definiowaniu tych podmiotów stosuje się trzy zestawy kryteriów: ilościowe, jakościowe, jakościowe mieszane. Należy przy tym powiedzieć, że określanie przynależności w oparciu o

określoną metodę nie jest definitywne, gdyż stosując inne kryterium, możliwe jest przypisanie podmiotu gospodarczego do innej grupy. Nie istnieje również jednoznaczna odpowiedź na pytanie, które rozróżnienie jest lepsze – decyduje o tym przede wszystkim cel badania.

W niektórych sytuacjach (np. pomoc publiczna lub dotacje ze środków Unii Europejskiej) przynależność do określonej grupy wymaga spełnienia określonych warunków, w pozostałych przedsiębiorca ma możliwość wyboru. Jedną z najprostszych definicji określa kryterium przynależności do sektora MŚP na podstawie samodzielnego zarządzania organizacją przez właściciela (jeżeli nie jest w stanie sprostać tym obowiązkom, to przedsiębiorstwo zyskało status dużego). Zaliczenie danej firmy do sektora małych i średnich przedsiębiorstw może być oparte na różnych kryteriach. Są to zarówno kryteria ilościowe, jak i jakościowe. Do najczęściej stosowanych kryteriów ilościowych zalicza się: wielkość zatrudnienia, wielkość majątku (aktywa), wielkość obrotu (przychodów z całokształtu działalności). W większości przypadków wiodącym kryterium jest liczba osób zatrudnionych w danej jednostce. Wyodrębnione grupy podmiotów według tego kryterium są z kolei wykorzystywane do dalszych podziałów i charakterystyki potencjału ekonomicznego, jakim może być: majątek, kapitały, obrót, wynik finansowy, nakłady inwestycyjne itp. (Skowronek-Mielczarek, 2003). Spójne i jednolite zdefiniowanie małej i średniej przedsiębiorczości jest trudne, ale przyjęcie odpowiedniego kryterium ma wpływ na praktykę gospodarczą, gdyż pozwala na podejmowanie efektywnych działań w zakresie wspierania, rozwoju i ochrony tych podmiotów.

W Unii Europejskiej za małe przedsiębiorstwo uważa się podmiot zatrudniający do 50 osób oraz osiągający roczny obrót do 10 mln euro i/lub sumę bilansową do 10 mln euro. Z kolei średnia organizacja to taka, która zatrudnia do 250 osób i której maksymalne obroty wynoszą do 50 mln euro i/lub maksymalna suma bilansowa nie przekracza 43 mln euro. Mikroprzedsiębiorstwem jest podmiot zatrudniający mniej niż 10 pracowników, o rocznym obrocie i/lub całkowitym bilansie rocznym nieprzekraczającym 2 mln euro. Warunkiem dodatkowym jest spełnienie kryterium niezależności – jednostka nie może być zależna w stopniu większym niż 25% od podmiotów niekwalifikujących się jako MŚP (Recommendation 2003/361/EC on 6th May 2003, The new SME definition. User guide and model declaration, OJ L 124 of 20.05.2003).

Podejście do zarządzania małą firmą i dużym przedsiębiorstwem różni się zasadniczo. Według B. Piaseckiego (2001): „przedsiębiorczość jako metoda zarządzania, znajduje swój najpełniejszy wyraz w małym i średnim przedsiębiorstwie”. Podobną opinię wyraził

również P. Drucker, który uważa, że przedsiębiorczość leży u podstaw powstawania przedsiębiorstwa. Przejawia się ona w skutecznym, sprawnym i efektywnym zarządzaniu, w przystosowywaniu się do zmian zachodzących w otoczeniu, a także w podejmowaniu ryzyka. Wyrazem ekonomicznym przedsiębiorczości, według niego, jest zysk i rozwój przedsiębiorstwa. Podobnego zdania jest R. Griffin (1997, 2020), który zauważa, że przedsiębiorczość jest procesem organizowania i prowadzenia działalności gospodarczej oraz podejmowania związanego z nią ryzyka. Jego zdaniem, ma ona charakter procesowy i poddaje się analizie następujących po sobie zjawisk, pozostających między sobą w związku przyczynowym. Stosunkowo nowym podejściem do zagadnienia przedsiębiorczości jest rozwijanie przedsiębiorczości w już istniejących firmach, najczęściej dużych, posiadających skomplikowaną strukturę organizacyjną (Żur, 2006). Ten typ przedsiębiorczości określany jest jako intraprzsiębiorczość (intrapreneurship) lub przedsiębiorczość organizacyjna (corporate entrepreneurship), a za jej twórcę uważa się G. Pinchota. Obecnie jest to ważny obszar rozważań naukowych, pokazujących sposób równoważenia biurokracji korporacyjnej działaniami innowacyjnymi, umożliwiającymi zachowanie przewagi konkurencyjnej. W myśl tego podejścia za przedsiębiorczą uznaje się taką firmę, która potrafi dostrzegać szanse w otoczeniu, ma wpływ na powstawanie nowych pomysłów i potrafi wdrażać je w praktyce.

Z intraprzsiębiorczością nierozzerwalnie wiążą się zatrudnieni pracownicy, gdyż to oni są źródłem innowacyjnych pomysłów, niejednokrotnie wykazując się inicjatywą i determinacją w ich wdrażaniu. Pracownik jest zatem pewnego rodzaju „intraprzsiębiorcą”, który pracując dla dużej korporacji, bierze na siebie bezpośrednią odpowiedzialność za obrócenie pomysłu w zyskowny produkt przez minimalizację ryzyka i innowacje.

Wybrane elementy podejścia zarządczego w przedsiębiorstwach sektora MSP oraz przedsiębiorstwach dużych prezentuje Tabela 4.

Tabela 4 Wybrane elementy podejścia zarządczego w przedsiębiorstwach sektora MŚP oraz przedsiębiorstwach dużych.

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa	
	Małe i średnie	Duże
System zarządzania		
Funkcje kierownicze pełni	właściciel – przedsiębiorca	menedżerowie
Wiedza z zakresu kierowania przedsiębiorstwem	niejednokrotnie niewystarczająca	solidna
System informacyjny	niewystarczający	sformalizowany, rozbudowany
Rola planowania	prawie żadna	decydujące znaczenie
Znaczenie intuicji	duże	znikome
Organizacja		
Rodzaj struktury organizacyjnej	najczęściej funkcjonalna	zróznicowana
Droga przekazywania informacji	krótka, bezpośrednia	sformalizowana, długa
Przekazywanie wskazówek i kontrola poleceń	poprzez bezpośredni kontakt osobowy	sformalizowany system przekazywania wskazówek i kontroli poleceń
Przekazywanie uprawnień kierowniczych	w ograniczonym stopniu	w szerokim zakresie
Stopień formalizacji zadań	niski	wysoki
Elastyczność struktury organizacyjnej	wysoka	niska
Podejmowanie decyzji grupowych	występuje bardzo rzadko	często

Źródło: Matejun M. (red.): Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i ćwiczeniach. Difin, Warszawa 2012.

Wstępna faza rozwoju przedsiębiorczości przypada na lata przed rokiem 1989, kiedy to w czasach gospodarki centralnie planowanej pojawiły się pierwsze regulacje prawne dopuszczające funkcjonowanie prywatnych podmiotów gospodarczych. Dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w pierwszej fazie największe znaczenie miała ustawa z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej, w której w art. 1 ustawodawca określił, że „podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej jest wolne i dozwolone każdemu na równych prawach (...)” W art. 2 pkt 2 znalazła się regulacja, mówiąca że „(...) podmiotem gospodarczym może być osoba fizyczna, osoba prawna, a także jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej (...)”, a w art. 5 określono, że „podmiot gospodarczy może zatrudniać pracowników w nieograniczonej liczbie i bez pośrednictwa organów zatrudnienia”.

Ten akt prawny stanowił podstawę uwolnienia inicjatywy polskich przedsiębiorców dla uruchamiania lawinowo samodzielnych działalności gospodarczych. W Polsce przedsiębiorczość ujawniła się wraz z tworzeniem się podstaw gospodarki rynkowej, kiedy przestały obowiązywać zasady państwa o gospodarce nakazowo-rozdziałowej. Wówczas takie cechy, jak kreatywność, operatywność, pomysłowość, zaradność, samodzielna aktywność gospodarcza zaczęły zyskiwać na znaczeniu. Stały się pożądane nie tylko w środowisku biznesu, ale we wszystkich dziedzinach życia i działalności człowieka. Fundamenty pod niezwykle dynamiczny wzrost aktywności podmiotów sektora MŚP w latach 90. XX w. położyła wstępna fala rozwoju przedsiębiorczości. Nie można jednak określić precyzyjnych danych liczbowych, opisujących aktywizację małych i średnich firm do roku 1989 ze względu na braki w statystykach dotyczących rynkowego funkcjonowania tych przedsiębiorstw. Utrudnienie ma miejsce też przy braku jednoznaczności w interpretowaniu mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw w tamtym okresie, która powodowała, że informacje były gromadzone w układzie niezgodnym z dzisiaj obowiązującymi definicjami. Pomimo scharakteryzowanych problemów autorzy monografii: „Wkład małych i średnich przedsiębiorstw w rozwój gospodarki polskiej” analizują dane statystyczne, dotyczące funkcjonowania mikro, małych oraz średnich firm przemysłowych przed 1989 rokiem i wysuwają wniosek, iż w 1989 r. udział tych przedsiębiorstw w produkcji przemysłowej wynosił ok. 19% (Zienkowski, 1997).

W fazie eksplozji przedsiębiorczości, czyli w drugim okresie na drodze do rozwoju przedsiębiorczości prywatnej, nastąpiło wyraźne zwiększenie liczby podmiotów gospodarczych podejmujących działalność gospodarczą. Dane statystyczne z okresu 1989-1994 dowodzą, że liczba tworzonych przedsiębiorstw rzeczywiście „eksplodowała”, aby w 1994 r. przekroczyć 2 mln podmiotów. W etap rozwoju określany jako „faza samoregulacji rynkowej” sektor małych i średnich przedsiębiorstw wszedł w roku 1995. Wówczas to wyraźnie zaznaczyła się dominacja małych i średnich przedsiębiorstw pod względem ich reprezentacji w strukturze ilościowej zarejestrowanych podmiotów gospodarczych oraz znaczenia w statystykach ukazujących udział poszczególnych typów przedsiębiorstw w tworzeniu PKB naszego kraju.

W uproszczeniu, za sektor MŚP przyjmuje się podmioty gospodarcze zatrudniające nie więcej niż 250 pracowników. Ich struktura branżowa obejmuje niemal całą strukturę gospodarczą – małe podmioty gospodarcze działają również w ramach dużych działów i gałęzi, kooperując w produkcji podstawowej bądź spełniając ważne funkcje usługowe

(np. w przemyśle, górnictwie, budownictwie, handlu, transporcie, ochronie zdrowia czy opiece socjalnej). Podstawowymi miernikami świadczącymi o wkładzie sektora MŚP w rozwój gospodarczy kraju są: udział w wytwarzanym PKB i wartości dodanej oraz udział w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych i w liczbie zatrudnionych. Znaczenie wpływu MŚP na gospodarkę znajduje swe odzwierciedlenie w analizie nie tylko np. PKB, lecz także innych elementów systemu gospodarczego, jak: podatków, poziomu wykształcenia społeczeństwa, prac naukowo-badawczych, ochrony środowiska, infrastruktury, zamówień publicznych oraz systemu prawnego, który określa ramy i warunki wyjściowe do rozpoczęcia działalności gospodarczej podmiotów. Dlatego sektor MŚP postrzega się jako fundament przeobrażeń gospodarek krajów rozwijających się. Sprzyja to dekoncentracji i demonopolizacji gospodarki kraju, przez co prywatna własność w ramach przedsiębiorstw wymusza racjonalność gospodarowania ograniczonymi zasobami oraz konkurencję między wieloma działającymi na rynku. Rola gospodarcza sektora MŚP stanowi częstokroć o zdolności do elastycznego rozwoju, a do jej podstawowych przejawów można zaliczyć:

- dominację ilościową w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych,
- istotny w skali całej gospodarki udział najmniejszych przedsiębiorstw w zatrudnieniu,
- znaczny wkład w wytwarzanie produktu krajowego brutto, zarówno na poziomie poszczególnych krajów, jak i całej Unii Europejskiej,
- duży wpływ na poziom wymiany handlowej (w tym szczególnie eksportu), nakładów inwestycyjnych oraz tworzenia i dyfuzji innowacji,
- zdolność do kreowania zmian w strukturze przemysłowej kraju, wyrażająca się przede wszystkim rozwijaniem sektora usług i handlu,
- sprzyjanie dekoncentracji majątku oraz demonopolizacji gospodarki, związane między innymi z tworzeniem przedsiębiorstw odpryskowych, firm spin-off i podmiotów szybko reagujących na zachodzące zmiany rynkowe; dzięki temu małe i średnie firmy zapewniają właściwe funkcjonowanie mechanizmu rynkowego, co wiąże się z koniecznością funkcjonowania odpowiedniej liczby firm sektora MŚP oraz dużych przedsiębiorstw, natomiast ograniczenie liczebności sektora MŚP może w tych warunkach prowadzić do monopolizacji gospodarki, a MŚP w warunkach polskich daje szansę na zróżnicowaną strukturę gospodarczą, co w konsekwencji prowadzi do wielu pozytywnych efektów:
- znaczącego udziału w budowie infrastruktury gospodarczej, obsługującego zarówno klientów indywidualnych, jak również instytucjonalnych,

- wpływ na zmiany uregulowań prawnych sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości,
- rozwijanie rynków pozostających poza sferą zainteresowania dużych firm, co jest związane z kreowaniem dynamicznych i elastycznych podmiotów gospodarczych działających w specyficznych segmentach i niszach rynkowych,
- wpływ na poziom dochodów budżetowych państwa i gmin, kształtowany wpływami z podatków bezpośrednich, pośrednich, a także opodatkowania wynagrodzeń zatrudnionych pracowników,
- kształcenie kadr dla gospodarki, związane z mobilnością współczesnych zasobów ludzkich – uruchamianie własnych środków i nieczynnych rezerw kapitałowych,
- aktywne wprowadzanie na rynek nowych produktów, usług, w tym również eliminacja luk rynkowych. Rola ta przejawia się także w poszerzaniu atrakcyjności oferty rynkowej, lokowanej szczególnie w niszach rynkowych, przeznaczonej dla klientów preferujących jakość czy wyroby małoseryjne o wyszukanym wzornictwie – zwiększanie tempa przepływu kapitału, prowadzące do dynamiki wymiany gospodarczej i pobudzania ekonomicznego również regionów słabiej rozwiniętych,
- wpływ na gospodarczy efekt mnożnikowy, polegający na tym, że powstanie lub upadłość jednego przedsiębiorstwa wpływ na powstawanie lub zanikanie innych podmiotów gospodarczych.

2.2. Ocena dynamiki rozwoju MŚP – ewolucja, uwarunkowania i potencjał rozwojowy sektora

W otoczeniu współczesnych organizacji trwa nieustanna rywalizacja, siły rynkowe funkcjonują nieomal w relacjach hiperkonkurencyjnych. Niezwykle silna presja, szybkie starzenie się produktów, wymiennosc potrzeb klientów, konieczność dopasowania się do szybkozmiennych oczekiwań interesariuszy, to tylko niektóre powody odchodzenia do przeszłości tradycyjnych, ustabilizowanych organizacji (Maige i Muller, 1995). W turbulentnym otoczeniu, charakteryzującym się narastającą złożonością, wysoką dynamiką transformacji warunków prowadzenia biznesu i nasilającą się konkurencją, trwanie przy sprawdzonych sposobach działania prowadzi do syndromu przedwczesnego starzenia się organizacji (Probst i Raisch, 2005). Dlatego przedsiębiorcy, rozumiani jako osoby właściciele lub menedżerowie, którzy podejmują działania w sytuacjach ryzyka (Piecuch, 2013), muszą adaptować nową orientację w kierowaniu i wypracować zdolność poradzenia sobie z „nową normalnością” w habitacie biznesu (Świerżewski, 2012), którą cechują: niepewność,

niestałość regulacyjna oraz dynamiczna zmienność warunków funkcjonowania. Zaczynają oni działać w paradygmacie „płynnej nowoczesności” (Bauman 2006). Muszą tworzyć podmioty zwinne, mimikryczne, elastyczne i wysoce adaptacyjne (Castells, 1999; Romanowska, 2001, Krupski, 2008, Osbert-Pociecha, Moroz i Lichtarski, 2008), czyli potrafiące efektywnie godzić sprzeczności i kontrapunktyczności (Świerżewski, 2012).

Usiłując identyfikować osoby przedsiębiorcze, wyróżniano m.in.: pomysłowość, rzutkość, zaradność, obrotność, kreatywność, elastyczność, zdolność do ciężkiej pracy, odporność na stres, umiejętność rozwiązywania problemów, skuteczność, umiejętność przewidywania szans i oceny ryzyka, rozagę, użyteczną kreatywność, otwartość na zmiany, wytrwałość, transgresję oraz rzetelność (Studenski i Studenska, 2012; Giunipero, Denslow i Eltantawy 2005; Strykowska, 2012; Peryvin 2002). Kuratko (2008) oraz (Mitchelmore i Rowley, 2010) – zaprezentowali listę przeszło 40 takich cech. Inni badacze próbowali grupować je w kategorii nadrzędności. Baron (2000) identyfikuje dwie, w jego opinii najistotniejsze, wyróżniające cechy społeczne, poznawcze oraz kompetencje stwarzające szanse na współpracę z innymi. Man i Lau (2005) kreują podział na kategorie cech osobowościowych, wyszczególnionych trwałością oraz dodatkowe umiejętności, poddające się szeroko pojętej pedagogice rozwojowej. Ciekawą, z perspektywy behawiorystycznej, kwalifikację zaprezentowała Morawiecka (2013), która diagnozując cechy przypisywane osobom przedsiębiorczym przez przedstawicieli środowiska ekonomicznego, zaproponowała trzy kategorie gradowane ze względu na częstość pojawiania się. Były to kategorie:

- poznawcza,
- emocjonalno-wolicjonalna
- behawioralna.

Warto dostrzec, że z perspektywy psychologii kognitywnej podział ten jest tożsamy ze hierarchią postaw ludzi wobec wybranego aspektu jego życia i owocuje podjęciem przez niego określonych aktywności (Wojciszke, 2003). Syntetyzując, można przyjąć, że przedsiębiorczość analizowana jest najczęściej w trzech perspektywach:

- sposobu zachowania,
- ludzkiej postawy,
- procesu.

Przedsiębiorczość jako postawa (Kapusta 2006) – według takiego ujęcia, jest ona zestawem cech człowieka i kumuluje się w skłonności do inicjowania nowych działań, ulepszania dostępnych elementów środowiska oraz ogniskuje się w kreatywnej postawie

wobec występującej rzeczywistości. Może być definiowana także jako potencjał ludzkiego umysłu i doświadczeń świadomości. Przedsiębiorczość, w tym wypadku, rozumie się jako zbiór cech człowieka, do których można wkomponować m.in.:

- zdolności intelektualne;
- wysoką motywację osiągnięć;
- zdolność abstrakcyjnego myślenia;
- potrzebę dominacji;
- skłonność do podejmowania ryzyka;
- gotowość do przyswajania nowej wiedzy;
- posiadanie „nadaktywnego”, szukającego umysłu;
- zdolność obserwacji środowiska i zauważania rzeczy wymagających zmiany;
- umiejętność nawiązywania kontaktów z otoczeniem;
- zdecydowanie, odpowiedzialność i rzeczowość w postępowaniu z innymi ludźmi;
- umiejętność wykorzystania każdej okazji do twórczego działania.

Przedsiębiorczość rozumiana jako zachowanie/działanie – oznacza postępowanie i aktywność, nastawioną na rekonstrukcję istniejącego stanu rzeczy. Przedsiębiorcze działania stanowią więc pewną aktywizację osobową, polegającą np. na wykorzystaniu pojawiających się pomysłów i występujących okazji, pomijanych przez innych. Zachowania przedsiębiorcze inicjowane są chęcią realizacji potrzeb, które odzwierciedlone są przez cele oraz ukierunkowania osób zwanych przedsiębiorcami (lub intraprzedsiębiorcami). McGowan (2002), traktuje przedsiębiorczość jako ten rodzaj działalności, który cechuje się twórczym myśleniem, umiejętnościami planistycznymi oraz organizacyjnymi. Przedsiębiorcza aktywność to wykorzystanie nowego pomysłu w pewnej sytuacji lub warunkach, a zastosowanie go doprowadzić ma do gwałtownej, bądź radykalnej zmiany, wywołując efekty skomplikowane do dokładnego przewidzenia.

Przedsiębiorczość jako proces – według tego podejścia koncentruje się na powstawaniu i rozwoju podmiotów działalności gospodarczej. Istotą tej aktywności jest angażowanie istniejącego aparatu wytwórczego w przyszłościowe oczekiwania, co tworzy naturalne ryzyko, przekształcone z niepewności, ale równocześnie umożliwia wyzwolenie inicjatywy oraz wykształcenie powstających atrybutów przedsiębiorczości. Sposobem zrealizowania praktycznego konstruktu poznawczego przedsiębiorczości jest innowacja, dzięki której można znaleźć nowe zastosowania dla posiadanych zasobów i tak tworzyć nowe okazje rynkowe. Znaczenie elementów przedsiębiorczości, głównie w progresie gospodarczym jest trudne do

oszacowania, ze względu na dynamikę zjawiska. Rozwój przedsiębiorczości, interpretowanej jako skłanianie do przejawiania inicjatywy oraz wytworzenie przesłanek do zainicjowania oraz prowadzenia działalności gospodarczej przez ludzi o zróżnicowanych cechach charakterologicznych i wyobrażeniach mentalnych, przyczynia się do rozwoju i wzrostu gospodarki, w dużej mierze na terenach gorzej rozwiniętych. To także wysoce efektywny sposób rozwiązywania różnorodnych, zwykle bardzo skomplikowanych problemów społecznych, w odniesieniu do przedsiębiorczości społecznej. Ten rodzaj przedsiębiorczości daje sposobność aktywizacji osób zmarginalizowanych oraz wykluczonych społecznie i włączenia ich do normalnego życia obywatelskiego oraz gospodarczego, chociażby przez możliwość tworzenia spółdzielni socjalnych lub aktywność stowarzyszeń funkcjonujących w różnych obszarach, nie zawsze gospodarczych.

Kolejne próby stworzenia kompletnych charakterystyk osób przedsiębiorczych skutkowały nie tylko wydłużaniem takiego rodzaju list, ale także umieszczaniem na nich cech tak różnorodnych, że wręcz, w pewnych przypadkach, wykluczających się wzajemnie, co powoduje, że są niezwykle trudne do posiadania przez jedną osobę. Jednostka może posiadać wybitną wiedzę, niezwykle poziom umiejętności i duże doświadczenie, ale właściwe wykorzystanie potencjału wszystkich członków zespołu uzupełnia i rozszerza jego zasoby powyżej poziomu dostępnego jakiegokolwiek jednostce (Church 1998, Katzenbach i Smith, 2001, Roberge i Dick, 2010).

Przedsiębiorcy, funkcjonują w odpowiednich, strukturalnie wyodrębnionych niszach rynkowych, uczestnicząc w zmianie struktury gospodarki, inicjując powstawanie i rozwój nowych dziedzin produkcji, usług, przyczyniają się w istotny sposób do przezwyciężania kryzysów gospodarczych, pozwalają uzyskać zadowalające efekty rozwoju gospodarczego. Stąd konieczność popierania bardzo różnorodnych inicjatyw przedsiębiorczych, zwłaszcza w regionach słabiej rozwiniętych, o wysokim poziomie bezrobocia i wielu problemach społecznych. W naukach o zarządzaniu wskazuje się na uwarunkowania osiągnięcia wysokiego poziomu przedsiębiorczości w organizacji (Dreland, Mitt, Sirmon, 2003). Do uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w organizacji zaliczamy:

- konieczność wykształcenia przedsiębiorczego nastawienia powodującego czujność organizacji i jej uczestników wobec szans;
- niezbędność uformowania kultury organizacyjnej, w której są oczekiwane nowe idee i twórczość, istnieją zachęty do podejmowania ryzyka, tolerowane jest niepowodzenie,

promowane jest uczenie się, a zmiana jest traktowana głównie jako przesłanka powodzenia;

- istotność strategicznego zarządzania zasobami, w tym gradacji portfela zasobowego, integrowania zasobów w produktywne związki (np. w zakresie B+R), podwyższania zdolności organizacji do tworzenia wartości zarówno dla klientów, jak i dawców kapitału;
- potrzebę wykorzystywania potencjału i kompetencji organizacji do tworzenia innowacji (produktowych, procesowych) w celu realizacji strategii działalności.

Ukierunkowując się na obecne badania naukowe i pragmatykę funkcjonowania organizacji, przedsiębiorczość inicjuje (Markides, Geroski, 2004):

- budowanie (konstytuowanie) nowych biznesów (przedsiębiorstw) dla istniejących lub nowych rynków, rozwijanie nowych kompetencji i zdolności organizacji oraz utrzymywanie organizacji w stanie czujności wobec pojawiających się szans; jest to najbardziej rdzenny dla przedsiębiorczości wymiar, który głównie wiąże się z gotowością do podejmowania ryzyka, do radzenia sobie z przełamywaniem tzw. barier wejścia oraz umiejętnością rozpoznawania i wykorzystywania szans;
- innowacyjność – którą odnosi się do zaangażowania w tworzenie nowych produktów, dóbr, usług oraz nowych modeli biznesowych, które odzwierciedlają zdolność do przekraczania granic efektywności operacyjnej oraz sposób zintegrowania zasobów i rynków w poszukiwaniu możliwości i tworzenia wartości;
- odnowę strategiczną – obejmującą różnorodne aktywności zmierzające do ożywienia działalności organizacji, do zbudowania nowych umiejętności konkurencyjnych bądź też do fundamentalnej zmiany bazy technologicznej oraz systemów i procesów pracy.

Podstawowe warunki o charakterze egzogenicznym (zewnętrznym), implikowane z mikro i makrootoczenia, tworzą ogólne ramy dla powstania i rozwoju przedsiębiorczości, a przedsiębiorca – podlegając oddziaływaniu poszczególnych wymiarów tego otoczenia – nie jest władny ani go zmienić, ani też na niego znacząco wpłynąć. Na rozwój współczesnej przedsiębiorczości odnotowywany wpływ wywierają trendy gospodarcze, warunki i inicjatywy legislacyjne, polityczne, przekształcenia strukturalne i demograficzne, innowacje technologiczne, tendencje kulturowo-społeczne, a także problematyka ochrony środowiska naturalnego (Piecuch, 2013).

Na uruchamianie i progresję procesu przedsiębiorczości największy wpływ ma element prawny, a przede wszystkim transparentność systemu prawnego oraz stopień precyzyjności

rozwiązań prawnych kreowanych na szczeblu centralnym, dotyczących utworzenia, kontynuowania, zawieszania oraz likwidacji działalności gospodarczej, przyjmowania pracowników, rozwiązywania sporów, ochrony prawnej podmiotów i konsumentów, czy przyjmowanych modeli podatkowych. Prymarną tutaj kwestią jest suwerenność polityczna wymiaru sprawiedliwości, pozwalająca na wyeliminowanie jakichkolwiek negatywnych przejawów patologii, destrukcyjnych życie gospodarcze.

Istotną rolę w procesie rozwoju przedsiębiorczości mają czynniki wynikające z otoczenia politycznego, traktowanego jako system polityczny panujący w wybranym kraju, stopień zaangażowania struktur politycznych w problemy gospodarcze i sposób uprawiania władzy. Podejmowane działania oraz dedykowane uwarunkowania, tworzone przez podmioty i instytucje publiczne wraz z polityką władz centralnych w obszarze przedsiębiorczości, przekładają się na ugruntowanie już istniejących oraz inicjowanie nowych szans dla procesów przedsiębiorczych w gospodarce, ale również mogą stanowić źródło poważnych blokad i zahamowań dla rozwoju tego zjawiska, zarówno w wymiarze krajowym, jak i w kanałach współpracy międzynarodowej.

Otoczenie ekonomiczne powiązane jest z ustrojem gospodarki i lewarami rynkowymi. Wśród elementów wpływających pobudzająco lub tonizująco na podejmowanie działań i aktywizowanie przedsiębiorczości trzeba wymienić takie grupy czynników, jak: dynamika wzrostu gospodarczego, kondycja gospodarki i polityka fiskalno-finansowa, poziom i tempo wzrostu dochodu narodowego, stan inflacji, wysokość i zmienność stóp procentowych, poziom bezrobocia, dynamikę prywatyzacji, wysokość płac oraz koszty pracy, rolę finansów publicznych, wymianę w handlu zagranicznym i zmienność kursów walutowych.

Odpowiedni poziom dynamiki rozwoju infrastrukturalnego jest niezbędny do poprawnego funkcjonowania społeczeństwa oraz produkcyjnych aktywności gospodarki, a przez to do rozwoju przedsiębiorczości. Patrząc na możliwości wzmożenia tych procesów istotny jest właściwy poziom jakości instytucji usługodawczych w sektorze transportu, komunikacji (dostępność sieci telefonicznej i internetowej), ochrony zdrowia czy energetyki. Głównie kontekst informacyjny, związany z rolą mediów (drukowanych i elektronicznych) ma podstawowe znaczenie m.in. w kształtowaniu pozytywnych zachowań przedsiębiorczych w społeczeństwie.

Przemiany i postęp techniczno-technologiczny wygenerowały dynamiczne przeobrażenie środowiska gospodarczego, w którym zakładane są nowe podmioty gospodarcze. Można zwrócić uwagę na faktory, które implikują możliwości dla fundamentów rozwoju

przedsiębiorczości w tym obszarze, tj.: zasoby wiedzy technicznej i know-how, do których mogą być dopuszczani przedsiębiorcy lub zamierzający uruchomić aktywność gospodarczą, obszary badań naukowych oraz kierunki rozwoju innowacji w przemysłach pokrewnych, z punktu widzenia substytutów, wynalazki, wzory użytkowe i patenty, wytwory wiedzy, a także polityka proinnowacyjna państwa, zakres ochrony patentów oraz jednostki zaplecza badawczo-rozwojowego i organizacje współuczestniczące w komercjalizacji technologii (Matejun, Walecka, Lachiewicz, 2013).

Wymiar społeczno-demograficzny odnoszony jest do charakteru i typu struktury społecznej (warstwy, wiek, płeć, klasa społeczna, itp.). Na uwagę zasługują też takie konstrukty poznawcze, jak zasoby pracy i ich mobilność oraz fluktuujące kwalifikacje pracownicze.

Przedsiębiorstwa funkcjonujące obecnie w obszarze rynkowym muszą zmierzyć się z turbulencją i dynamicznymi zmianami mającymi miejsce w ich bliższym oraz dalszym otoczeniu. Zmiany te związane są głównie z aktualną sytuacją rynkową, uwarunkowaniami prowadzenia działalności gospodarczej oraz posiadanymi atutami finansowymi. Koźmiński definiuje warunki, w których działają obecnie przedsiębiorstwa jako „uogólnioną niepewność” (Koźmiński, 2004). Kotler i Caslione dowodzą, że obecnie dla gospodarek narodowych charakterystyczne są zmienności i gwałtowne wstrząsy, które powodują przyrastanie ryzyka i dynamikę niepewności w aktywności gospodarczej, na poziomie makro i mikro (Kotler i Caslione, 2009). Firmy, które chcą pozostać na rynku i wypracować przewagę konkurencyjną, winny umieć dopasować się do okoliczności rynkowych. Ewolucyjność i inkrementalność zmian, która opisywała poprzednie okresy, wytworzyła modele zachowań przedsiębiorców nieadaptowalne do współczesnej ery turbulentnych zmian. Może to doprowadzać do asymetrii reagowania – rynek elastycznie bierze pod uwagę zmiany, przedsiębiorstwa przystosowują się z opóźnieniem (Foster i Kaplan, 2003). Współcześnie coraz intensywniej zauważane są, dookreślone przez J. Schumpetera (1992), procesy twórczej destrukcji – podmioty rynkowe, adaptując się do niepewności, reaktywności, zmienności, nieprzewidywalności, rugują stare metody działania i zastępują je nowymi- odmiennymi. Różni uczeni, ujmując przedsiębiorczość, kierowali uwagę na zróżnicowane aspekty tego konstruktu interpretacyjnego, ale wszyscy byli zgodni co do faktu, że jest to zjawisko ekstraordynaryjne: specyficznie indukowane postawy wyróżniające zachowania, zaznaczające mocno swą rolę w gospodarce (Piecuch, 2010). Autorzy, literatury obejmującej fenomen przedsiębiorczości, już od dłuższego czasu kładą niebagatelny akcent na rolę środowiska

zewnętrznego przedsiębiorstw jako determinującego elementu, przesądzającego o powodzeniu biznesowym (Lanza, 2004, Low i MacMillan, 1988, Schoonhoven i Romanelli, 2001). W ramach tego ujęcia badawczego analizuje się również relacje występujące pomiędzy organizacją a otoczeniem. Wybija się tu głównie ujęcie ukierunkowane na adaptacyjny zakres działań przedsiębiorstw, dostosowany do istniejących, wytyczonych ramowo warunków otoczenia. Tym niemniej jednak niektórzy badacze tworzą sugestię, iż uczestnicy rynku nie tylko są ukształtowani przez otoczenie – może także zaistnieć relacja odmienna – to jest w pewnych warunkach pojedynczy podmiot ma możliwość generowania wpływu na otoczenie. Każde z tych ujęć można syntetycznie zaprezentować jako „pasywną lub aktywną optykę kształtowania układów pomiędzy organizacją a otoczeniem” (Stańczyk-Hugiet, 2013).

Warunkiem stymulującym kreowanie relacji społecznych i międzyludzkich, przez przedsiębiorców w otoczeniu, oraz korzystanie z nich jako wsparcia, jest ich pozytywny charakter, wpływający ze znacznego poziomu zaufania (Paliszkiewicz, 2013). Zaufanie jest konstrukcją bazową tworzenia stosunków pomiędzy partnerami biznesowymi – jego istnienie nieodłącznie powiązane jest z ryzykiem, dlatego właśnie wdrukowane jest w aktywności inicjowane przez przedsiębiorców.

Sposobności i efekty wpływające z rozbudowanych sieci powiązań przedsiębiorcy to m. in. (Glinka i Gudkova; 2011):

- pozyskiwanie zleceń,
- zdobywanie informacji i wiedzy,
- identyfikacja okazji rynkowych,
- motywacja,
- pozyskiwanie zasobów finansowych i środków trwałych,
- kreowanie poczucia osobistej skuteczności,
- wsparcie emocjonalne.

Analizując problematykę zaufania, w aspekcie przedsiębiorczej aktywności, warto zwrócić się do klasyfikacji zaufania wykazanych przez Williamsona, który wyodrębnił zaufanie personalne i instytucjonalne (Welter i Smallbone, 2006). Zaufanie personalne zasadza się na niesformalizowanych wartościach i regułach, które są wspólnie podzielane przez osoby pozostające w niepisanych układach wzajemnych. Wygenerowane jest ono z osobistych percepcji w spotkaniu z drugą stroną i emuluje następne działania z przyjmowaniem dobrej woli wszystkich stron. Zaufanie instytucjonalne obejmuje relacje pomiędzy podmiotem a formalnymi strukturami organizacyjnymi i oprócz powszechnie

przyjmowanych normatywów działania ma również źródło w zasadach oraz regulacjach istniejących w danej branży, czy też sektorze. Ten rodzaj zaufania nie wymaga biografii personalnych kontaktów pomiędzy stronami, ale jest oprócz tego chroniony sankcjami za niedotrzymanie obowiązujących zasad współdziałania. Walter i Smallbone (2006) wskazują, iż zaufanie personalne jest ważne na początku funkcjonowania przedsiębiorcy w danym sektorze, a wraz z rozwojem podmiotu wzrasta rola zaufania instytucjonalnego, ale dla skutecznego, sprawnego i efektywnego działania organizacji obydwa rodzaje są istotne i niezbędne. Zaufania nie można uważać jedynie za jedną z wielu wartości osadzonych przede wszystkim w podstawowych założeniach oraz normach, postawach i wartościach z kulturowego modelu Scheina. Jest ono jednocześnie: osią przeobrażeń przedsiębiorstwa w momencie wprowadzania zmian, siłą motoryczną stymulującą tworzenie wiedzy organizacyjnej, podłożem sprawnego i efektywnego funkcjonowania zespołów zadaniowych oraz modulatorem i katalizatorem dla generowania innych wartości kulturowych w organizacji. Wysoki poziom zaufania i modyfikowana przez nie kultura organizacyjna mogą tworzyć odpowiednie konstrukty zachowań przedsiębiorczych, które dla uzyskania konkurencyjnej przewagi muszą wykreować podstawy strategicznej dominacji, takie jak:

- kluczowe kompetencje, określające wyróżniające zdolności, procesy i zasoby oraz wspomagające ich rozwój, a równocześnie osłabiające rangę działań nie tworzących wartości dodanej,
- kompresja czasu, czyli przyspieszenie cyklu rozwoju produktów,
- nieustanne doskonalenie oparte na ustawicznym procesie uczenia się,
- więzi, współpraca z innymi przedsiębiorstwami, dostawcami i odbiorcami oraz dopełnienie własnych kompetencji kompetencjami partnera biznesowego.

Odmierna klasyfikacja rodzajów zaufania identyfikuje istnienie zaufania kalkulacyjnego, opartego na wiedzy i zasadzającego się na identyfikacji (Howorth i Moro, 2006). Zaufanie kalkulacyjne bazuje na zracjonalizowanej ocenie korzyści i strat, które mogą wpływać z zawiązywanej interakcji, ale jest najsilniej niestabilne, więc wymaga gwarancji, takich jak sformalizowanie kontraktu i wypozycjonowanie sankcji za naruszenie zobowiązań. Wraz z rozwojem kontaktów biznesowych może powstać zaufanie ugruntowane w wiedzy, czyli zakorzenione w poprzedzających, wzajemnych doświadczeniach stron. Stanowi ono konstrukt bardziej trwały, ale nadal wrażliwy na reakcje niezgodne z akceptowanymi zasadami. Najwyższy poziom zaufania stanowi zaufanie bezwarunkowe, wywodzące się ze wspólnoty wartości, intencji, standardów działania i motywacji, mało niestabilne z racji pojedynczych,

negatywnych incydentów i najbardziej utrwalone. Zaufanie bazujące na identyfikacji wypływa z wielostronnej aprobaty potrzeb i nie wymaga nadzoru działań drugiej strony (Laequddin i in., 2009). Autorzy traktują ten wymiar zaufania między kontrahentami za kluczowy dla kreowania przewagi konkurencyjnej organizacji. Zaufanie identyfikacyjne najczęściej obejmuje jednostki, które są z sobą mocno powiązane, układów z osobami bliskimi oraz przyjaciółmi, którzy także budują otoczenie społeczne przedsiębiorcy, pomimo że nie stanowią elementu „networkingu” biznesowego.

Współcześnie mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa są immanentnym elementem wszystkich gospodarek rynkowych (Halabi i in., 2010; Street, Meister, 2004; Zoysa i in., 2007). Podmioty te stanowią blisko 90% funkcjonujących w ekonomii światowej przedsiębiorstw, a w wybranych gospodarkach, w tym również w Polsce, ich struktura udziałowa przekracza nawet 99,8% (European Commission, 2013; Jamali i. in., 2009; Tarnawa, Zadura-Lichota, 2015). Tak duża liczba mikro, małych i średnich przedsiębiorstw sprawia, że ich zachowania rynkowe w znaczącym wymiarze oddziałują – w sprzężeniu zwrotnym – na różne dziedziny rzeczywistości społeczno-gospodarczej. Znacząca liczba badań dowodzi, że mikro-, małe i średnie firmy przyjaźnie oddziałują na efektywnościowe aspekty mechanizmu rynkowego: rozwój regionalny, poziom zatrudnienia, jak również na wartość budowanego w poszczególnych gospodarkach produktu krajowego brutto (Abel-Koch i in., 2015).

Mimo, że od niepełnych 50 lat mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa są przedmiotem licznych badań, cały czas mapa wiedzy w odniesieniu do nich nie jest wystarczająca. Ich „wielopłaszczyznowa heterogeniczność, duża dynamika populacji, złożone uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju, wielorakość profili przedsiębiorców (właścicieli/menedżerów) – to wszystko jest ciągle wielkim wyzwaniem naukowym” (Dominiak, 2005). Z tego powodu też badacze i analitycy koncentrują uwagę na konieczności modyfikacji teorii małego przedsiębiorstwa. Akcentuje się fakt, że postęp w badaniach nad tą teorią może przyłożyć się do lepszego poznania stopnia sprawności i skuteczności polityk makroekonomicznych oraz do dokładniejszego planowania tych polityk. W konsekwencji progresji teorii przedsiębiorczości i teorii małego przedsiębiorstwa ma szansę wzrosnąć efektywność polityki ekonomicznej, a uchybienia w jej granicach poznawczych mogą ulec ograniczeniu (Safin, 2012).

Spersonalizowane kompetencje przedsiębiorcze, w kontekście dynamicznie zmiennego i turbulentnego otoczenia, w obszarze społeczno-gospodarczym, stanowią zasadnicze źródło postępu gospodarczego. Kompetencje przedsiębiorcze w wymiarze indywidualnym są jednym

z fundamentalnych warunków egzystowania współczesnego człowieka w życiu prywatnym oraz społecznym, w tym również w wymiarze zawodowym. Nabycie i rozwój kompetencji przedsiębiorczych stanowią imperatyw kształtowania osobistej kariery zawodowej, ale przede wszystkim jest stymulatorem tworzenia przedsiębiorstw i efektywnego kierowania nimi (Drucker, 2004; Mitchelmore, Rowley, 2010). Dlatego też identyfikacja czynników, których utrzymanie daje sposobność na sukces w kontynuowaniu działalności gospodarczej, jest w dalszym ciągu kanwą wielu badań i syntez teoriopoznawczych. Jak pokazują kwerendy literaturowe, interdyscyplinarność zjawiska przedsiębiorczości implikuje wieloaspektowość podejść i analiz do zagadnienia definiowania oraz ujmowania kompetencji przedsiębiorczych w sferze socjologii, psychologii, ekonomii, zarządzania, propedeutyki dydaktyki, czy też polityki społecznej (Nawojczyk, 2009; Majkut, 2014). Podejścia ekonomiczne oraz zarządcze eksponują funkcje realizowane przez przedsiębiorców, np.: wytwórstwo dóbr i usług, kreowanie miejsc pracy, zdolność funkcjonowania w warunkach niepewności, znajdowanie okazji rynkowych. Psychologia akcentuje cechy osobowościowe przedsiębiorców, np.: zdolność do podejmowania ryzyka, wytrzymałość na stres, motywacja do wyników, czy otwartość. Ujęcia socjologiczne uwypuklają aspekt społeczno-kulturowy, w którym działają potencjalni przedsiębiorcy: znaczenie familiarnego stylu wychowania, rola środowiska rówieśniczego czy też sytuację polityczno-gospodarczą (Strzałecki, 2011; Studenski, Studenska, 2012). Niewątpliwie, zamierzając szerzej dookreślać to pojęcie, trzeba rozszerzyć krąg badawczy, wychodząc poza przyjętą dziedzinę naukową i zmierzając w kierunku interdyscyplinarnego ujęcia.

Założenia koncepcji kompetencji przedsiębiorczych uszczegółowiono w latach 80. XX wieku, w modelu R.A. Boyatzisa, poprzez wydzielenie 21 kompetencji menedżerskich nieodzownych do sprawnego i skutecznego działania, a następnie przeszczepienie na grunt eksploracji przedsiębiorczości (Boyatzis, 1982). Konstrukcja kompetencji może być rozumiana w dwojaki sposób, co – jak wskazuje analiza literatury – wpływa na kreowanie rozmaitych definicji przez różnych autorów. W języku anglo-amerykańskim ma swoje odniesienie określenie „*competency*”, rozumiane jako sposób zachowania, który znajduje swoje odzwierciedlenie w wyniku wykonywanych zadań i dotyczy wiedzy, postaw i umiejętności (Chandler, Hanks, 1994) oraz brytyjskie określenie „*competence*”, rozumiane jako wystandaryzowane efekty wykonywanych działań, realizowanych w ramach danego zawodu czy stanowiska pracy (Pietruszka-Ortyl, Miłkuć, 2007).

Przeprowadzając przegląd definicyjnych ujęć kompetencji przedsiębiorczych w różnych dyscyplinach naukowych, można stwierdzić, że są one zazwyczaj integralnie połączone z osobą przedsiębiorcy, czyli właściciela, lub osobą zarządzającą przedsiębiorstwem i opisują przedsiębiorcze działanie. Analizując literaturę, trudno udzielić jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, czy określone kompetencje są konsekwencją zdolności danej osoby, czy może nabywane są one w procesie kształcenia. Pojawiają się też opinie, że usiłowania zbudowania dookreślonego profilu idealnego przedsiębiorcy są skazane na porażkę. B. Glinka i S. Gutkova przybliżają na przykład pogląd W. Gartnera, krytyka charakterystyk osobowościowych, który podkreśla niezbędność zmiany retrospektywy poznawczej i rezygnacji z postrzegania źródeł przedsiębiorczości w wielowymiarowych kombinacjach: np. cech osobowościowych, i skoncentrowania się na fakcie, „co przedsiębiorca robi, a nie na tym, kim on jest” (Gartner, 1989). Takie spojrzenie na kwestie kompetencji przedsiębiorczych prowadzi do wniosku, że zachowania przedsiębiorcze są istotniejsze niż predyspozycje przedsiębiorcy.

Z zachowań i postawy przedsiębiorców wpływa koncepcja przedsiębiorczości opartej na wiedzy. W tym kontekście, podejście to zasadza się zarówno na istniejącej, jak i na nowej wiedzy, a także na koordynacji, asymilacji i integracji wszelkich posiadanych zasobów wiedzy. W opinii dużej liczby uczonych, przedsiębiorczość oparta na wiedzy ukierunkowuje się na tworzenie oraz pragmatykę wykorzystywania wiedzy naukowej i technologicznej (Audretsch i in., 2002; Witt, Zellner, 2005; Malerba, 2010; Malerba, McKelvey, 2010; Delmar, 2010), co jest bardzo znaczące dla rozwoju społeczeństwa i gospodarki opartej na wiedzy. Delmar i Wennberg utrzymują, że koncepcja przedsiębiorczości opartej na wiedzy wskazuje na szczególną i poukładaną wewnątrznie (ale nie nowatorską) wiedzę jednostki. Wiedza ta wynika z indywidualnej pozycji jednostki, wraz z historią zatrudnienia, poziomem wieloszczeblowej edukacji, pozycją w relacjach społecznych oraz preferowanym i prowadzonym trybem życia (Delmar, Wennberg, 2010). Dzięki niej jednostka umie wykorzystać oraz ugruntować powszechnie nowe informacje (wypracowaną wiedzę techniczną), w celu generowania innowacji wyposażonych w potencjalną wartość ekonomiczną. Można więc stwierdzić, iż u założeń tej projekcji teoretycznej leży dobrze wyedukowana osoba, gromadząca znaczne, wcześniejsze doświadczenie dziedzinowe. Poziom wykształcenia dostarcza wiedzę, umiejętności oraz często zdolności rozwiązywania problemów pozwalające na identyfikację oraz wykorzystanie okazji rynkowych. Dodatkowo szerokie, wieloaspektowe doświadczenie zawodowe oraz wiedza o rynku racjonalizują ten

proces co w rezultacie częstokroć znajduje przełożenie na inicjację innowacyjnego przedsięwzięcia biznesowego (Cieślik, 2014). Dlatego też, na tej podstawie, istnieje sposobność określenia czynników konfigurujących przedsiębiorczość opartą na wiedzy, do których zalicza się:

- kwalifikacje oraz poziom wykształcenia zarówno właściciela, jak i pracowników,
- dominujące zakresy specjalizacji założycieli,
- motywacje inicjowania aktywności biznesowych,
- sposób, w jaki założyciel widzi ryzyko oraz eksploatuje okazję rynkową.

Wielu autorów uznaje konstatację, iż przedsiębiorczość oparta na wiedzy zasadza się na wiedzy już istniejącej. Rzecz dotyczy integracji zasobów wiedzy. Przedsiębiorca staje się „operatorem wiedzy”, wykorzystującym zinternalizowaną wiedzę, scala i koordynuje różne aktywa wiedzy oraz generuje nową wiedzę nieodzowną dla powstawania nowych produktów, usług, kooperacji i technologii (Delmar, Wennberg, 2010, Radošević, Malerba, 2010). Ten proces należy interpretować następująco: dostępna i posiadana wiedza oddziałuje na wydajność kapitału ludzkiego, poprzez który rodzi się nowa wiedza. Dlatego też badania w tym obszarze poznawczym w dużej mierze odnoszą się do analizy informacji o wykształceniu oraz doświadczeniu założyciela jak i zatrudnionych. Proces innowacyjny, kreując innowacje, generuje zawsze określone, mniej lub bardziej widoczne zmiany. Napotyka zatem wyartykułowane lub ukryte opory, zarówno ze strony samej organizacji, jak i zatrudnionych w niej pracowników. Opory przed zmianami wynikają z samej natury organizacji, ponieważ wiele z nich cechuje się dynamicznymi ograniczeniami elastyczności i tempa reagowania na oddziaływanie zewnętrzne. Organizacje te w gruncie rzeczy nie są zdolne do wdrożenia zmian oraz adaptacji do ewoluujących warunków otoczenia. Ich charakterystyka to nie tylko inercja pasywna, lecz również inercja zaktywizowana, tzn. trend do postępowania zgodnie z zakorzenionymi wzorcami nawet wówczas, gdy konieczna staje się odpowiedź na przeobrażenia otoczenia.

Katalog zewnętrznych czynników oddziałujących na zachowania przedsiębiorcze mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw jest bardzo bogaty. Obejmuje on zarówno czynniki ogólne, jednakowe dla wszystkich podmiotów, jak i uwarunkowania specyficzne, charakterystyczne dla otoczenia regionalnego i lokalnego. Wśród zewnętrznych determinant o charakterze ogólnym niezwykle istotne znaczenie, w kształtowaniu zachowań rynkowych podmiotów sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, nabiera ustrój gospodarczy i polityka państwa. Przez regulacje prawne oraz wykorzystywane instrumenty państwo ma bowiem

sposobność skłaniać lub zniechęcać te podmioty do określonych zachowań. Od polityki państwa zależy np. determinacja mikro-, małych oraz średnich przedsiębiorstw do samodzielnej polityki inwestycyjnej i długookresowego planowania gospodarczego (Bławat, 2004, Strużycki, 2002). Do fundamentalnych uwarunkowań ogólnych, konstruujących postawy rynkowe mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, zaliczyć można też przekształcenia dokonujące się w sferze ekonomii, w obrębie cyklu koniunkturalnego. O takim stanie rzeczy świadczą progresje inwestycji oraz przyjęć do pracy w przedsiębiorstwach, w okresach wysokiej koniunktury, także ich regres w okresach złej koniunktury. Dowodzi tego także odmienna częstotliwość inicjowania działań reorganizacyjnych w przedsiębiorstwach w poszczególnych fazach cyklu oraz inna częstotliwość dokonywania przez nie korekt w opracowanych strategiach (Burlita i in., 2011; Covin, Slevin, 1989, Dominiak, 2005; Filardo, 1999; Kramer, 1999; Orłowski i in., 2010; Skowronek-Mielczarek, 2015).

Uwarunkowania zewnętrzne, mimo ich kluczowego wpływu na postawy rynkowe mikro-, małych i średnich firm, nie są ich jedynie istniejącymi czynnikami wpływu i determinantami zachowań. Częściowo te zachowania są inkrementalno-autonomiczne (Gorynia, 2009). Pozostają one pod wpływem czynników wewnętrznych, wśród których wyróżnia się czynniki związane z postacią właściciela/właścicieli oraz z charakterystyką przedsiębiorstwa i genezy jego powstania. Znaczenie właściciela w zachowaniach rynkowych tych podmiotów jest niebagatelne i rozciągające się w długiej przestrzeni czasowej, ponieważ w ich obrębie właściciel pełni zazwyczaj funkcje menedżerskie (Cameron, Massey, 1999; Loecher, 2000; Mandl, 2008; Mahmood, Rosli, 2013, Vetter, Köhler, 2014). On wyznacza kierunki i strategie rozwoju przedsiębiorstwa i rozstrzyga o jego wzroście lub stagnacji (Walker, Brown, 2004). Można zatem uznać, że w mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach właściciel kreuje postawy i decyduje w znaczącym stopniu o zachowaniach przedsiębiorczych.

W literaturze dziedzinowej refleksyjne rozważania nad przedsiębiorczością zasadzającą się na wiedzy skupiają się także na rozwoju idei przedsiębiorczości akademickiej. Podstawą do tego typu przemysłów są działania szkół wyższych, które posiadają w swoich zasobach kapitału ludzkiego personel przedsiębiorczy. Uczni często posiadają wiedzę oraz kompetencje osobiste, umożliwiające generowanie nowych pomysłów, a następnie wykorzystywanie ich pełnego potencjału w procesach komercjalizacji. Naukowcy stają się twórcami wiodących technologii poprzez zastosowanie i projektowe wdrożenie wiedzy eksperckiej. W tym aspekcie nabiera znaczenia ochrona patentowa, gdyż kreowane w

społeczności akademickiej nowe pomysły i rozwiązania, mogące znaleźć stosowalność w przemyśle oraz usługach, muszą podlegać zabezpieczeniu. Dlatego też patent jest podstawową metodą ochrony polityki innowacyjności w wielu grupach przemysłowych, opartych produktowo na eksperckiej wiedzy naukowej. W efekcie możemy mówić o relacjach między naukową eksploracją, a jej stosowalnością w praktyce przedsiębiorczej.

Obecnie coraz intensywniej zaznacza się fakt, iż realna wartość podmiotu rynkowego posadowiona jest w jego niematerialnych aktywach, takich jak wiedza, kwalifikacje formalne i umiejętności pracowników, klientowska satysfakcja, czy też innowacyjność złożonych technicznie produktów. Zasoby te kumulują się w kapitał intelektualny, który zawiera wewnątrz, podziałowo trzy elementarne części: kapitał ludzki, relacyjny/społeczny i organizacyjny. Pierwszy z nich kumuluje i odzwierciedla wiedzę ludzi, i jest świadomym składnikiem kapitału intelektualnego. W składzie kapitału organizacyjnego grupują się między innymi: innowacje, procesy i aktywa rozwojowe. Kapitał relacyjny umocniony jest w związkach z interesariuszami, w wiedzy o środowisku biznesowym i rynku, jego dynamice funkcjonalnej oraz w wiedzy o regułach konkurowania i konkurencji. Rozwój przedsiębiorczości – wskutek właściwego kierowania wiedzą – możliwy jest między innymi poprzez:

- przyrost innowacyjności przedsiębiorstwa;
- budowanie bogatej oferty produktowej;
- limitację czasochłonności rozwiązywania problemów;
- poprawę sprawności, skuteczności i efektywności działań firmy na rynku;
- dynamizację procesu decyzyjnego;
- ugruntowanie i rozszerzanie kompetencji oraz wiedzy pracowników;
- zwiększenie sprawności komunikacji wewnątrzorganizacyjnej.

Wynika z tego, że poprawna strategia zarządzania wiedzą jest faktyczną genezą inspiracji w rozwoju przedsiębiorczości. Dlatego też odpowiednie kierowanie wiedzą jest się jednym z najpoważniejszych wyzwań, jakie stawia, przed jednostką i grupami społecznymi, społeczeństwem oparte na wiedzy. Przyjmując, że kanwą przedsiębiorczości są postawy powiązane z kreowaniem, identyfikowaniem, rozpoznaniem, interpretowaniem, oceną i wykorzystywaniem okazji, a tym samym z inicjacją działalności gospodarczej oraz stanowiące osobowy akt twórczy przedsiębiorcy, o jakości przedsiębiorczości decyduje w istotny sposób kreatywność i zdolność do inspirującego rozwiązywania problemów oraz

zmierzanie do innowacji łączonej z umiejętnością podejmowania ryzyka, a także z jednoczesną odpowiedzialnością za skutki takiego postępowania.

Proces budowania, implementowania i podtrzymywania przedsiębiorczości powiązany jest także z niezbędnością pokonywania tradycyjnych barier istniejących zewnętrznie, ale również niekiedy umiejscowionymi wewnątrz przedsiębiorstwa. Bariery można sklasyfikować m.in. w układzie dwuelementowym jako podażowe i popytowe. Wśród barier popytowych wyszczególnia się m. in. (Chmielak 2001):

- niedostateczne środki i zasoby, którymi dysponują klienci,
- nazbyt znaczną liczbę konkurentów,
- niedostateczną identyfikowalność firmy na rynku,
- zaniżone dumpingowo ceny produktów destynowanych do grup docelowych przez konkurentów.

Natomiast w grupie barier podażowych identyfikuje się:

- niedostatecznie zaawansowaną technologię, wykorzystywaną w przedsiębiorstwie,
- ograniczone środki i warunki rozwojowe przedsiębiorstwa,
- problemy z należyтым ściąganiem należności,
- ograniczony dostęp do środków kapitałowych, w tym kredytów,
- niedobór surowców,
- niedostatek zasobowy kompetentnej kadry.

Według innej klasyfikacji (Poznańska 2004), bariery rozwoju można rozdzielić na:

- rynkowe,
- wynikające z dostępu do kapitału,
- prawne,
- wywodzące się z polityki państwa wobec przedsiębiorstw,
- informacyjne (wyływające z braku dostępu do informacji).

Dodatkowo, oprócz wyodrębnionych typów barier, wskazuje się na bariery skorelowane z zasobami kadrowymi oraz wykonawstwem technicznym. Tego typu bariery mogą być nie do przebrnięcia w samodzielnej egzystencji przedsiębiorcy. Najwięcej, w takich wypadkach, organizacyjnie z pomocą przychodzi państwo jako rodzaj swoistego lewara rynkowego, równoważącego nierównoprawne zdolności funkcjonalne podmiotów sektora MŚP w odniesieniu do dużych, globalnych korporacji, częstokroć o wysoce monopolistycznej pozycji na rynku. Tego rodzaju „modus operandi” stanowi najskuteczniejszy koncept na optymalizację uwarunkowań działania odmiennych podmiotów na coraz bardziej

nieprzewidywalnym, hiperkonkurencyjnym i turbulentnym rynku, przy wykładniczym wzroście nieokreśloności przyszłych stanów, rosnącym ryzyku gospodarowania oraz ciśnieniu czasami lawinowo rosnącej presji konkurencyjnej.

Przedsiębiorczość jest wartością samoistną, którą należy krzewić, pielęgnować i wspierać w obszarze działań władzy publicznej. Przedsiębiorcy nie zawsze są w stanie reagować w sposób proporcjonalny i adekwatny do dynamizujących się wyzwań rynkowych. Bardzo często monopolistyczny lub oligopolistyczny charakter rynku, jego struktura i relacje, zdominowane są przez duże korporacje, mają miejsce braki w możliwości zgromadzenia kapitału pierwotnego, występuje przewaga technologiczna wchodzących na rynek oraz ukształtowane nierównoprawne stosunki w dostępie do zasobów, powodują, iż przedsiębiorcy reprezentujący grupę mikro, małych i średnich przedsiębiorstw nie są w stanie kształtować swojej pozycji konkurencyjnej, w oparciu o samodzielnie pozyskane i wypracowane aktywa. Dlatego też istotnym zadaniem państwa, na wielu różnych poziomach jego stratyfikacji organizacyjnej, staje się wspieranie sektora MŚP w budowaniu i umacnianiu harmonijnego oraz zrównoważonego rozwoju, będącego warunkiem niezbędnym do racjonalnego i holistycznego rozwoju gospodarki.

Synergie aktywności państwa oraz inicjatywy przedsiębiorców pozwala na optymalne kreowanie nowych aktywności, do których możemy zaliczyć między innymi (Wiatrak, 2006):

- dążenie do zmian i aktywną postawę wobec nadarzających się okazji,
- racjonalniejsze wykorzystanie już posiadanych zasobów,
- zmianę struktury i wielkości produkcji,
- wprowadzenie i zastosowanie nowych środków produkcji,
- podjęcie nowej działalności,
- zmianę sposobu zorganizowania firmy i zarządzania nią,
- przystosowanie się do reguł i wymogów gospodarowania (również tych stwarzanych przez otoczenie).

Doświadczenia krajów o uporządkowanej, scalonej i ugruntowanej gospodarce rynkowej pokazują, iż rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw jest konieczny w celu sprawnego funkcjonowania gospodarki i zasad oraz mechanizmów w niej zachodzących. Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw jest reakcją wynikową przemian następujących w polskiej gospodarce. Doprowadziły one do daleko idącej dominacji sektora prywatnego nad sferą aktywności podmiotów publicznych. Reprezentanci tego sektora są bardziej elastyczni, szybciej dostosowują się do zmienności wymogów rynkowych.

Największy rozwój sektora MŚP wydarzył się w pierwszym okresie transformacji polityczno-gospodarczej, od początku lat 90. XX w., kiedy to rozpoczęły się gwałtowne i zasadnicze zmiany systemowe, sprzyjające rozwojowi sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Na zasadniczą rekonfigurację pozycji i okazji rozwojowych sektora MŚP w gospodarce narodowej pozwoliły: „ustawa o działalności gospodarczej” oraz „ustawa o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych”. Wymienione ustawy, poprzez zlikwidowanie wielu prawnych barier wejścia na rynek (takich, jak między innymi: limity zatrudnienia, czy też pozwolenia administracyjne na uruchomienie działalności gospodarczej) oraz stworzenie podstaw współpracy sektora prywatnego z sektorem publicznym i otwarcie przestrzeni ekonomicznej na inwestycje zagraniczne, rozbudziły i zdynamizowały ilościowy progres sektora mikro, małej i średniej przedsiębiorczości (Masny, Targalski, 1995).

Liberalizacja i uelastycznienie przepisów prawnych przyczyniły się, w stosunkowo niedługim okresie, do narodzin bardzo dużej liczby podmiotów prywatnych, głównie małych, o etatyacji od jednej do pięciu osób. Do innych, równie ważkich przesłanek, sprzyjających swoistej „eksplozji” przedsiębiorczości, należy zakwalifikować górowanie popytu nad podażą towarów i usług po czasie gospodarki limitów i niedoborów, upadłości i perturbacje wielu przedsiębiorstw państwowych, daleko idącą restrukturyzację zatrudnienia w wielu tradycyjnych działach gospodarki oraz ujawnienie się strukturalnego bezrobocia. Okres ten charakteryzował się znaczącą kumulacją zmian w sektorze MŚP, polegającą na przyspieszonym powstawaniu nowych przedsiębiorstw, licznymi zmianami obszarów działalności, a także tym, że firmy szybko wypadały z rynku, podlegały likwidacji bądź zawieszały swoją działalność. (Sobczyk, 1995).

W połowie lat 90. XX w. sektor MŚP wkroczył w następną fazę przemian, nazywaną okresem samoregulacji lub też fazą restrukturyzacji. Na tym etapie zostały już wyeksploatowane wszelkie zdolności ilościowej progresji tego sektora, co w sytuacji braku dedykowanej, zaplanowanej i efektywnej polityki wsparcia tych firm powodowało obniżenie dynamiki uruchamiania nowych przedsiębiorstw, przy jednoczesnym natężeniu zjawiska eliminowania części przedsiębiorstw z rynku. Istotą tej fazy stała się etapowa adaptacja do nieustannie zmiennych uwarunkowań ekonomicznych poprzez znajdowanie zmian jakościowych, przede wszystkim powiązanych z przekształceniami branżowymi, zmianami zatrudnienia, pobudzeniem innowacyjności działania, zarówno w zakresie rynkowym, jak i technologicznym.

Integracja Polski z Unią Europejską oraz zmiany, które aplikowano centralnie w polskiej gospodarce, powodowały, że coraz częściej kierowano się do wyróżniania czwartej i piątej fazy rozwoju sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw – fazy przedakcesyjnej oraz fazy poakcesyjnej. Intensyfikacja aktywności związanych z integracją z UE, takich jak dopasowanie polskiego prawodawstwa, systemów regulacyjnych, mechanizmów certyfikacji oraz metod standaryzacji do spektrum legislacyjnego Unii Europejskiej w kardynalny sposób przeobraziła uwarunkowania uruchamiania i prowadzenia działalności gospodarczej przez podmioty sektora MŚP (Rogut, 2002.). Od tego, w jaki sposób oraz w jakim tempie cyklu zmian przedsiębiorstwa sektora MŚP umiemy dostosować się do przekształconych realiów oraz eksploatować nowe możliwości, zależała nie tylko ich konkurencyjność, ale przede wszystkim ich ustabilizowany byt na rynku. Pożądanym kierunkiem następnych przekształceń podmiotów sektora MŚP w gospodarce jest wzmocnienie jego identyfikacji w ogólnym układzie miejsc pracy w Polsce, zmiany reprezentacji działowej oraz proces integrowania i powiększania uśrednionej wielkości firmy. Struktura ta jest bowiem bardziej rozdrobniona, niż ma to miejsce w tzw. „starych” krajach Unii Europejskiej.

W latach 1990-2007 sektor MŚP charakteryzował się intensywną dynamiką przyrostową. Liczba małych (razem z mikro) i średnich przedsiębiorstw, ujmowanych w systemie REGON, wzrosła z 2284,6 tys. w roku 1993 do 3621,4 tys. w 2007 roku (identyfikowany wzrost o 58,3%). Analiza danych zebranych na przestrzeni kilku lat pokazuje, że liczba przedsiębiorstw sukcesywnie rośnie: w 2008 roku funkcjonowało 1,78 mln firm, zaś w 2014 roku 1,83 mln, a w 2015 roku – 1,91 mln. W roku 2015, w porównaniu z minionym rokiem uprzednim – 2014, wykazano jeden z najwyższych wzrostów liczby przedsiębiorstw niefinansowych w okresie transformacji systemowej – o ponad 3%, a w okresie lat 2011–2015 wzrost liczby przedsiębiorstw osiągnął 7,4%. Na przestrzeni lat obserwowalny jest w miarę stały, choć niezwykle spowolniony, trend przyrostowy w obszarze udziału usług jako głównego miejsca pracy. W 2003 roku udział usług w strukturze ogólnej zatrudnienia sektorowego wynosił ponad 30%, zaś w 2016 roku wzrósł do ponad 35%. Rola usług mocno dynamizuje się, kosztem etatów przede wszystkim w handlu (w 2003 roku udział tej sfery ekonomii, w strukturze zatrudnionych ogółem, wynosił 33%, zaś w 2016 roku tylko nieco ponad 23%). Przemysł od lat natomiast dominuje w generowaniu przyrostowym zatrudnienia. Udział tego sektora w zatrudnieniu ogółem, wśród zestawianych statystycznie przedsiębiorstw, na przestrzeni lat 2010–2015, osiąga wielkość ponad 38% (Nawojczyk, 2016).

Pozytywnym, choć niezwykle opieszale zarysowującym się trendem, w rozwoju przedsiębiorstw w III RP, jest wzrost udziału osób prawnych w tworzeniu statystyk zatrudnienia, co może mieć mocny związek ze zmieniającymi, w sposób dość intensywny, kodyfikacjami w regulacjach prawnych dotyczących tworzenia spółek. Na przestrzeni lat 2009–2015 wzmógł się ich udział w liczbie pracujących, a zredukował się udział przedsiębiorstw w obrębie działalności rejestrowanej osób fizycznych. W 2016 roku przedsiębiorstwa – osoby fizyczne – stworzyły miejsca zatrudnienia dla nieco ponad 40% wszystkich rejestrowanych osób, aktywnych na rynku pracy (w 2009 roku stanowiło to 42%). Bardzo powoli, ale, co warto zauważyć, spada wielkość statystycznego przedsiębiorstwa, liczonego pod kątem liczby zatrudnionych, wciąż oscylując w okolicach pięciu osób. Także przeciętne zatrudnienie, diagnozowane na podstawie umowy o pracę, w przeliczeniu na jeden zestawiany podmiot, zasadniczo nie zmienia się i obecnie wynosi, w układzie uśrednionym, 3,5 osoby. Na przestrzeni ostatniej dekady (2010-2019), produktywność zgeneralizowana polskich przedsiębiorstw wykazywała trend przyrostowy we wszystkich trzech elementarnych kategoriach ekonomicznych: krańcowej wartości dodanej, przychodach i produkcji, przypadających na jedną ujmowaną statystycznie firmę. Jedynie w odniesieniu do wartości dodanej miało miejsce przyhamowanie, w latach 2010–2012. W okresie 2010–2016 odnotowano istotnie zarysowany wzrost produktywności przychodów, produkcji oraz wartości dodanej (odpowiednio: 23%; 19% i 14% na zestawianą firmę), (Morawczyński, 2019).

Udział przedsiębiorstw z sektora MŚP, w wytwarzaniu polskiego PKB powoli, ale widocznie i systematycznie rośnie. Od roku 2008 roku do 2014 powiększył się on o 2,9 punktu procentowego (z wcześniejszych 47,3% do 50,1%), przy czym dynamika przyrostowa udziału dotyczy wszystkich grup klasyfikacji sektora MŚP (mikroprzedsiębiorstw – z 29,9% do 30,2%; małych firm – z 7,4% do 8,9%; średnich jednostek – z 9,9% do około 11%). Natomiast udział dużych podmiotów w tworzeniu narodowego PKB, w analizowanym okresie, nieznacznie został zredukowany (z 23,9% do 23,4%). Polski sektor przedsiębiorstw ogółem, jest zdominowany przez mikroprzedsiębiorstwa, których liczebność w strukturze całkowitej przedsiębiorstw skumulowana jest na poziomie aż 96,2%. Na przestrzeni ostatnich lat miał miejsce wzrost liczby rejestrowanych mikrofirm. W okresie obecnym jest ich niespełna 1,94 mln, o 13%, więcej aniżeli w 2008 roku. Po spadku odnotowanym w 2013 roku., w okresie 2014-2016 nastąpiło istotne zwiększenie ich liczby (o 4,2% rok do roku, w latach 2014 i 2015, o 5,4% rok do roku, w 2016 roku.). Największa, odnotowywana liczba

mikroprzedsiębiorstw funkcjonuje w usługach (53%) oraz w handlu (25%). Mają one najliczniejszy, spośród wszystkich grup przedsiębiorstw, strukturalny udział w tworzeniu polskiego PKB – ok. 31%, a zakładając wartość PKB, generowaną przez sektor przedsiębiorstw ogółem jako 100% wynosi on – 41%. Ponadto, istotnie wpływają na rynek pracy – w całym sektorze przedsiębiorstw generują 40% stanowisk pracy (liczba pracujących w takich firmach wynosi ok. 3,9 mln osób). W 2018 roku ukierunkowały one inwestycje na przeszło 30 mld zł (16% wartości ogółem nakładów całego polskiego sektora przedsiębiorstw) (Raport o stanie sektora MSP, 2020). Mikrofirmy są 2-gą najmocniej produktywną strukturą przedsiębiorstw (relacja przychodów, wartości dodanej i produkcji do ogólnej liczby osób pracujących) oraz wysoce zracjonalizowaną i efektywną kosztowo (układ: relacja bezpośrednia kosztów do przychodów) oraz najbardziej rentowną grupą. Wysoka efektywność kosztowa przyczynia się również do faktu, że jest to układ przedsiębiorstw, charakteryzujący się najniższą, diagnozowaną płynnością finansową. Niestety, przeważająca część podmiotów sektora skupia się wyłącznie na rynku krajowym – poniżej przeciętnie eksportują/importują i zaliczają niski udział tych wartości w swoich przychodach i ponoszonych kosztach. Cechuje je także najmniejsza przeżywalność – pierwszy rok funkcjonowania przeżywa około 70% z nich, a ich położenie rynkowe, w kolejnych latach działalności, jest trudniejsze aniżeli pozostałych, klasyfikowanych podmiotów (Wasilczuk, Kaczmarska, Janas, 2020).

Polskie mikroprzedsiębiorstwa charakteryzuje wyraźnie pozytywny trend prorozwojowy: w stabilizacji transformacyjnej, na przestrzeni ostatnich lat, wzrasta ich liczba, rośnie zauważalnie wartość produkcji, przychody, nakłady inwestycyjne, liczba pracujących i formalnie zatrudnionych etatowo. Mikrofirmy wybijają się z otoczenia gospodarczego najniższą skalą przyrostu wartości dodanej. W latach 2007-2015 wzrosła ona o 54%. Ich dynamika przychodów z eksportu wyrobów i usług, przypadająca na jedno przedsiębiorstwo, jest najwyższa w porównaniu z innymi grupami firm. W ciągu ostatnich sześciu lat dynamika eksportu ogółem wzrosła o 74%, podczas gdy w pozostałych grupach wzrost ten wyniósł 64%.

W Polsce jest obecnie identyfikowanych nieco ponad 57 tys. małych firm, które stanowią 2,7% polskiego sektora przedsiębiorstw. Na przestrzeni ostatnich lat obserwowany jest wzrost liczby małych firm (z wyjątkiem 2015 roku, kiedy to odnotowano spadek ich liczby) i obecnie jest ich o 5,5% więcej niż w 2008 roku. Małe przedsiębiorstwa mają najmniejszy, spośród wszystkich grup przedsiębiorstw, udział w budowaniu PKB, ukształtowany na

poziomie 8%, a przyjmując wartość PKB generowaną przez sektor przedsiębiorstw jako 100%, jest to 11%. Posiadają także najmniejszy odsetek udziałowy w kreowaniu nowych miejsc pracy – w sektorze przedsiębiorstw generują 12,2% etatów ogółem (liczba pracujących w takich firmach wynosi ok. 1,3 mln osób). W statystycznej małej firmie zatrudnionych jest 21 osób. W 2016 roku przeznaczyły one na uruchomienie inwestycji ponad 17 mld zł (ok. 9,5 % wartości wydatkowania całego badanego sektora przedsiębiorstw). Małe firmy przedsiębiorzą inwestycje przede wszystkim zagospodarowanymi środkami własnymi (ok. 61,4%) oraz zobowiązaniami i kredytowaniem krajowymi (ok. 20,9%). Na trzecim miejscu plasują się dedykowane kapitały zagraniczne, oscylujące wokół ok. 6,9% całości struktury zadłużenia. Małe podmioty cechuje niewysoka przeżywalność – pierwszy rok egzystencji jest w stanie przetrzymać na rynku przeciętnie ok. 81,9% z nich. Wskaźnik przeżywalności wzrasta w sposób widoczny w kolejnych czasokresach aktywnej działalności. W przypadku mikro oraz małych firm, powstających w roku 2013 i funkcjonujących w roku 2017, wskaźnik przetrwania następnego roku (2018) wyniósł 97,8%. Przedsiębiorstwa mikro oraz małe są najgorzej wyposażone zarówno w komputery, jak i w łącza do Internetu. Wykorzystanie przez tę grupę podmiotów sprzętu komputerowego jest wyższe aniżeli 5 lat (w 2014 r. – 94% i 2016 r. 94,7%). Podobna sytuacja ma miejsce w dostępie do Internetu (uplasował się on na poziomie 92,9%, gdzie średnia dla podmiotów w Polsce to 95,8%) oraz w wykorzystaniu własnej strony internetowej (63,7%). Z dostępu do chmury obliczeniowej skorzystało ledwie 7,8% mikro oraz małych firm (dla porównania: w korporacjach wielkość ta wynosi 37%). Podobnie rzecz wygląda z adaptacją mediów społecznościowych (25,2%), choć w tym zestawieniu zanotowano minimalny wzrost – o 1,3%. Polskie małe jednostki gospodarcze są bardziej płynne finansowo i rentowne niż średnie oraz duże przedsiębiorstwa, ale cechują się najslabszą dynamiką eksportu w minionych 6 latach (do 2018). Razem z mikrofirmami rozwijają się najwolniej pod względem dynamiki przychodów. W latach 2002-2017 dynamika przychodów ogółem w tej populacji wyniosła 191%, podczas kiedy najlepsze pod tym kątem korporacje osiągnęły dynamikę 259% (Zięba 2016).

W Polsce jest współcześnie ponad 15 000 średnich firm, które obejmują ok. 0,8% polskiego sektora przedsiębiorstw. Na przestrzeni ostatnich lat diagnozowany jest spadek liczby średnich jednostek, obecnie jest ich o 6% mniej aniżeli w 2008 roku. Także w 2016 roku zanotowano zmniejszenie ich liczby o prawie 2% rok do roku. Udział średnich firm w wytwarzaniu PKB oscyluje wokół 11%. W latach 2007-2016 wzrósł on o 1,4 punktu

procentowego. Zakładając wartość PKB realizowaną przez sektor przedsiębiorstw jako 100%, udział ten kwalifikowany jest na poziomie 16% (mniej generują tylko małe podmioty rynkowe). Posiadają nieznacznie większy od mikro oraz małych firm udział w aktywizacji miejsc pracy w sektorze przedsiębiorstw, generują ich nieomal 17% (liczba etatów w takich firmach szacowana jest na ok. 1,6 mln). W przeliczeniowej statystycznie średniej firmie pracuje niecałe 105 osób. W 2016 roku skierowały one na inwestycje bezpośrednie ponad 35,5 mld zł (19,2% oszacowanych nakładów całego, analizowanego sektora przedsiębiorstw). Nakłady inwestycyjne były wyższe niż w poprzednim roku o 12%. Średnie firmy finansują inwestycje przede wszystkim środkami własnymi (59%) oraz kredytami i pożyczkami krajowymi (21,4%). Na trzecim miejscu są pasywa finansowe zagraniczne – 8,1%. Firmy te rosną najbardziej dynamicznie z punktu widzenia wartości eksportu wyrobów jak i usług kwalifikowanej na jedno analizowane przedsiębiorstwo. Przyrost eksportu tej grupy był ponad dwukrotny. Odznaczają się one wysoką przeżywalnością – pierwszy rok przeżywa średnio nieco ponad 93% z nich. W przypadku firm funkcjonujących na rynku 5 lat (zaistniałych rynkowo w 2012 roku) nieomal wszystkie średnie przedsiębiorstwa, działające rynkowo w roku 2016 dotrwały do roku 2018 (96,7%) (Stuss, Makiela, 2018).

2.3. Internacjonalizacja MŚP

Internacjonalizacja jest ideą aktywizowania działalności gospodarczej, która w swojej genezie, od początku koncentrowała się na wyodrębnieniu ponad krajowych przepływów produktów, usług i zatrudnionych. Różne grupy badaczy, ogniskowały uwagę również na zróżnicowanych rezultatach międzynarodowego obiegu ekonomicznego, przede wszystkim na analizach zmian w ujęciu makrospołecznym i makroekonomicznym lub na poziomie wyodrębnionych branż i sektorów. Uzupełniając tego rodzaju obszary zainteresowań eksploracyjnych rozszerzane były o badania inwestycji zagranicznych oraz strumienie przepływów kapitałowych między aktywnymi w tym zakresie państwami. Uwarunkowania globalizacji gospodarek i liberalizacji dostępności do rynków oraz nieprzeregulowany układ wymiany kapitałów, towarów, usług, i informacji, pomiędzy krajami implikują zależność, polegającą na tym, że przedsiębiorstwa czynią próby docierania do nowych nisz rynkowych dla ukierunkowania aktywności poza granicami państwa macierzystego. Wpływa to zarówno z faktu niezbędności segmentowania nowych portfeli klientów, jak i odnajdywania wyższej opłacalności sprzedaży, głównie przy realizacji produktów i usług o szczególnie wysokich parametrach jakościowych (Borusiak, 2006).

Geneza internacjonalizacji, w stosunkach ekonomicznych sięga styku wieków: XIX i XX, gdy grupy amerykańskich detalistów zaczęły uaktywniać swoje filie za granicami USA. Wpływ na to wywarły, zarówno powtarzalność dekonjunktur gospodarczych, jak i zmiany w relacjach własnościowych, preferujące powstanie tzw. „kapitalizmu menadżerskiego”. Jednak dopiero dynamika przeobrażeń technologicznych oraz stabilna koniunktura czasu powojennej restauracji gospodarek europejskich i azjatyckich, w końcówce lat 60. minionego stulecia, spowodowały zainicjowanie i intensyfikację procesu umiędzynaradawiania aktywności gospodarczej w duże skali. W pierwszym okresie zainteresowanie działalnością na rynkach zewnętrznych wypływało z występujących barier inwestycyjnych oraz ograniczeń wzrostowych na krajowych rynkach. Działania inicjowano najczęściej w sektorach wschodzących, tworzących znaczące sposobności dynamicznego zwrotu kapitału oraz cechowały się one umiejętnością obniżania kosztów funkcjonowania, przede wszystkim kosztów własnych robocizny bezpośredniej. Zjawisko internacjonalizacji wspierał inny regulator powojennego układu oddziaływań gospodarczych – globalizacja. Globalizacja aktywizuje proces rozszerzania integracji gospodarek krajowych, charakteryzujący się wzmożeniem wymiany handlowej, wzrostem skali realizacji usług oraz intensyfikacją krążenia strumieni kapitałowych, co z kolei przyczynia się do traktowania rynków zewnętrznych – przez międzynarodowe korporacje świata – jako w miarę homogenicznych obszarów obrotu.

Internacjonalizacja jest pojęciem często klasyfikowanym i opisywanym w publikacjach naukowych, akcentujących problematykę powstawania i ewolucji podmiotów rynkowych. Internacjonalizacja w najbardziej elementarnym, a zarazem najbardziej zgeneralizowanym ujęciu, jest każdym typem aktywności gospodarczej, podejmowanej przez firmę za granicą (Piercy, 1985, Turnbull, 1985). W zależności od formułowania założeń procesów internacjonalizacji, zakres realizowanej za granicą działalności przedsiębiorczej jest różnorodnie ujmowany. Niektórzy analitycy problematyki, przez internacjonalizację starają się rozumieć wydzielenie działalności przedsiębiorstwa poza teren państwa rodzimego (Rymarczyk; 2004). Dla innych badaczy jest to kompleksowy model prowadzenia inwestycji w relacjach międzynarodowych, w którym firma uwidacznia swoje przewagi konkurencyjne (Dunning, 1988).

Wartość sukcesu ekonomicznego, odnotowywanego przez MŚP na rynkach zewnętrznych, jest determinowany przestrzenią otoczenia makro oraz mikro, w której przedsiębiorstwo będzie działać, gromadzonymi aktywami, kompetencjami specjalistycznymi, a także zasobem

finansowym (Pawłowska, Szewc, 2014). Częstokroć brak wiedzy o czynnikach zewnętrznych dotyczących uwarunkowań prawnych, czy też realiów kulturowych, stanowi widoczną i trudnopokonywalną barierę dla podmiotów z sektora MŚP w penetracji nowych segmentów rynkowych. Stąd też, kluczowe znaczenie odgrywa wsparcie przez politykę gospodarczą państwa oraz odpowiednio stymulowana przez nie ingerencja rynkowa przy wykorzystaniu adekwatnych narzędzi, modeli interwencji i sposobów oddziaływania. Unia Europejska realizuje ujednoliconą strategię, zmierzając do uformowania gospodarki otwartej oraz zdolnej do konkutowania. Powstanie takiej gospodarki wspierają inwestycje w kapitał społeczny, stymulowanie procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwach, dynamiczne wdrożenie nowoczesnych koncepcji technologicznych, technicznych, czy też organizacyjno-prawnych. Jednym z najistotniejszych obszarów wdrażania strategii gospodarczej państw członkowskich Unii Europejskiej jest pobudzanie i wsparcie procesów przedsiębiorczości w poszczególnych gospodarkach krajowych, czego przejawem mogą być bardzo liczne programy wzmacniania internacjonalizacji przedsiębiorstw, w tym podmiotów z sektora MŚP.

Zdecydowana większość mikro, małych i średnich firm zatrzymuje się na eksporcie i pomimo – częstokroć wieloletniej aktywności o cechach umiędzynarodowienia - nie inicjuje następnych inwestycji bezpośrednich poza granicami. Dostrzegalnym okazał się wpływ przyjmowanych zasad, rutyny przedsiębiorczej oraz poziom akceptacji ryzyka u przedsiębiorcy (właściciela-menedżera) na progres umiędzynaradawiania sektora MŚP. Paradygmat stopniowej internacjonalizacji przedsiębiorstw, w tym podmiotów sektora MŚP, w latach dziewięćdziesiątych XX wieku, został oceniony krytycznie, ze względu na analizę coraz większej liczby firm wstępujących na rynki obce znacznie intensywniej, niż szacowały to zestandaryzowane modele internacjonalizacji (Sousa, Marinez-Lopez, Coelho, 2008).

Wiedza oraz innowacje stanowią obecnie clou globalnego wzmocnienia. Część badaczy tego zagadnienia generuje założenie mówiące, iż rozwój gospodarczy nie jest możliwy bez istotnych rezultatów eksportowych, a zatem potwierdza celowość stworzenia polityki promocji działań eksportowych (Chang, Kaltani, Loayza, 2009). Oznacza to, że wzmacnia się siłę merytorycznych argumentów, opartych na pobudzaniu i wspieraniu wybranych działań gospodarczych, nieodzownych do promowania przeobrażeń strukturalnych, takich jak procesy umiędzynarodowienia (Rodrik, 2009). Debaty na temat przedsiębiorczości czasu kryzysu lub okresu długiej transformacji, wskazują także na pewne wypaczenia i niedokładności w identyfikacji modelu wzrostu i programowania rozwoju dla rynków w okresie zmian. Model wzrostu dla gospodarek w czasach przekształceń winien zostać

przeorientowany na wzmacniany sukcesywnie eksport. Korporacje ukierunkowane na eksport wdrażają się w bardziej innowacyjne cele i wykazują zwiększone zdolności do wprowadzania innowacji, w zestawieniu z innymi podmiotami. Różnice w skuteczności i sprawności przedsiębiorstw eksportujących mogą wykreować nowe drogi rozwoju oraz udrożnić niezbędne przeobrażenia strukturalne w kierunku najbardziej pragmatycznego modelu wzrostu ekonomicznego w okresie przejściowym. Badania pokazują, że najlepsze efekty w przekształcaniu przedsiębiorstw można osiągnąć, jeżeli prowadzą one podaż na bardziej rozwinięte i wymagające rynki, z powodu efektów komplementarnych, zrodzonych w wyniku prakseologicznie sprawniejszego dostosowania konkurencyjnego (Oleszczuk, 2008). Eksport stanowi jedno z najbardziej istotnych rozwiązań przedsiębiorczych, stosowanych w celu rozszerzenia działalności na inne państwo i zapełniania wyłaniających nisz rynkowych, dla uzyskania większych możliwości manewru konkurencyjnego i wygenerowania lepszych wyników ekonomicznych.

Na proces internacjonalizacji przedsiębiorstw wpływa wiele pierwotnych uwarunkowań i ograniczeń, w podziale na elementy zewnętrzne i wewnętrzne. Składniki endogenne obejmują m.in.: okres trwania firmy na rynku, strukturę właścicielską, skłonność do innowacyjności, zagraniczne doświadczenia, motywację do działania na innych rynkach. Czynniki zewnętrzne dotyczą państwa przyjmującego z jego poziomem ekonomicznym, stopień nasilenia ryzyka politycznego, umiejscowienie geograficzne oraz czynniki społeczno-narodowościowe (Wei, Zheng, Liu, 2014,). Większość MŚP w Polsce skupia się tylko na rynku miejscowym, a wyartykułowana chęć do prowadzenia działalności pozakrajowej wynosi 11,3%, i jest niższa aniżeli w Unii Europejskiej (16,2%). Jednakże trendy w obszarze deklaratywności MŚP do inicjowania eksportu są sprzyjające. Od 2014 roku liczba krajowych podmiotów eksportowych wzrosła o 36,9%. Pomimo tego faktu wysokość rodzimego eksportu oraz importu, w zestawieniu z innymi państwami Unii Europejskiej jest relatywnie niewysoka. Uśredniona wartość eksportu przypadająca na jeden krajowy podmiot z grupy MŚP jest ponad dwukrotnie niższa aniżeli wielkość wytwarzana przez MŚP w Unii Europejskiej, a wartość polskiego importu w analizowanych firmach jest pomniejszona o 24,9% w stosunku do importu realizowanego w Unii Europejskiej. Z tego powodu opracowywane i aplikowane są rozwiązania instytucjonalne, wspomagające proces internacjonalizacji MŚP w III RP (Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i Unii Europejskiej, 2017).

Przedsiębiorstwa mikro, małe oraz średnie, zainteresowane zwiększeniem dynamiki rozwoju, skłaniają się do internacjonalizacji z różnych przyczyn. Trzeba tutaj wskazać takie

obszary, jak rekonfigurację oferty sprzedażowej, rozbudowa systemu prowadzenia klientów, czy też wzrost elastyczności działań firmy. Jeśli dokładniej rozpatrywać motywy perswazyjne, przekonujące przedsiębiorców z sektora MŚP do procesu internacjonalizacji, to gigantyczną rolę pełni chęć zintensyfikowania przychodów. Jest bowiem oczywistym, że zajęcie nowych nisz rynkowych, to przysposobienie nowych, często wysoce lojalnych odbiorców. Ogólnie rzecz traktując, każde następne aplikowanie do kolejnego państwa tworzy przyrost liczby klientów bezpośrednich. Ostatecznie wpływa to na zwiększone obroty, a z czasem także i zyski netto. Spoglądając na sektor MŚP oraz aktywności firm w przestrzeni inicjowania procesów internacjonalizacji można dostrzec rosnącą autoświadomość w zakresie nieodzowności zwiększonego angażowania się w relacje międzynarodowe. Następnym powodem umiędzynaradawiania jest spory wzrost zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstwa, bowiem dopasowanie się do kolejnych rynków zagranicznych odkrywa przed nim coraz to nowe okazje przedsiębiorcze. Wiedza i doświadczenie zgromadzone przez zasoby kadrowe przedsiębiorstw w jednym kraju niezwykle dynamicznie procentują i umożliwiają znacząco ułatwione i przyspieszone opanowywanie nowych rynków.

Jako najistotniejsze, zewnętrzne ograniczenia, można zidentyfikować koszty rodzajowe i ryzyko (Eden, 2004). Wewnętrzne przeszkody w tworzeniu działań internacjonalizacyjnych przez MŚP, to niewystarczające zasoby finansowe i / lub osobowe. Podmiotom sektora brakuje rutyn biznesowych i informacji na temat realiów innych państw oraz regionów w układzie podziału terytorialnego, znajomości głównych wartości krajowej kultury i procedur w strukturach regulujących funkcjonowanie gospodarcze za granicą (Battisti, 2005). Technologie informacyjno-komunikacyjne, techniczne zdolności teleinformacyjne (angielskie: Information and Communication Technologies-ICT) także wspierają kreowanie relacji wzajemnych i międzynarodową aktywność MŚP. ICT ułatwiają MŚP przezwyciężanie przeszkód współistniejących przy wchodzeniu na międzynarodowe rynki (łatwiejszym jest kumulowanie danych o rynkach zagranicznych, kulturowych obyczajach regionalnych, procedurach fiskalnych, sposobach prowadzenia rozliczeń, itd.).

2.4. Innowacyjność w sektorze MŚP

W dobie globalizacji innowacje okazały się, w praktyce ekonomicznego działania, fundamentalnym sposobem na wytworzenie dominacji konkurencyjnej oraz większej skuteczności funkcjonowania. Rozwój techniki i technologii przyczynił się do tego, że innowacyjne rozwiązania wdrażane są coraz chętniej, ale patrząc z innej perspektywy, te nowatorskie procesy wewnętrzne i produkty coraz szybciej jawią się jako anachroniczne

i powstaje konieczność inicjowania następnych badań. Wdrażanie innowacji jest więc elementem niezbędnym dla progresji rozwojowej przedsiębiorstwa, jednakże w odniesieniu mikro, małych i średnich podmiotów wprowadzenie nowych zasad jest częstokroć sposobem na ich rynkowy byt. Należy przy tym zaakcentować, że są to zjawiska i systemy wymagające kompetencji i doświadczenia zatrudnionych, wyposażenia w aktualnie kluczowe technologie informacyjne, współdziałania ze sferą badawczo-rozwojową oraz dużej liczby dodatkowych czynników. Kooperacja wzajemna tych wszystkich składników pragmatyki biznesowej ma fundamentalne znaczenie dla perspektyw danego podmiotu (np. tego, czy rynkowo przeżyje oraz jakie miejsce zajmie na rynku), z kolei w wypadku podmiotów z sektora MŚP stanowi to dodatkowo newralgiczną ośnowę, m. in. za przyczyną jego ograniczonego dostępu do źródeł finansowania, czy zaawansowanych technologii. Innowacje w ramach sektora MŚP są zagadnieniem mniej często analizowanym w literaturze dziedzinowej niż innowacje dotyczące realizowane w skali korporacyjnej. Wpływa to między innymi z tego, że mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w znacznym wymiarze zasadzają się na nieformalnych, a więc trudno falsyfikowalnych, aktywnościach badawczo-rozwojowych i rzadziej wykorzystują zewnętrzne zasoby wiedzy (patentów, usług doradczych oraz licencji), niż ich silniejsze odpowiedniki korporacyjne. Zjawisko to charakteryzuje pomniejszoną umiejętność MŚP do absorbowania wiedzy zewnętrznej. Jednakowoż podmioty tego sektora wprowadzają innowacje i wykorzystują je jako czynnik osiągnięcia oraz zakotwiczenia swojej pozycji na rynku. Sondażowe badania w zakresie analizy poziomu i charakterystyk innowacyjności firm, wraz z wpływem tych czynników na sprawność i efektywność funkcjonowania organizacji wykonał zespół badawczy pod przewodnictwem T. Kraśnickiej w 2011 r. (Kraśnicka, Głód, 2012), na populacji 250 podmiotów, pochodzących z Województwa Śląskiego. Dostrzeżono dodatnie skorelowanie między branżami pod uwagę wziętymi wymiarami innowacji, a diagnozą stopnia zaawansowania innowacyjności firmy w odniesieniu do konkurencji.

Skalę realizowanej działalności innowacyjnej warunkuje potencjał innowacyjny organizacji, traktowany jako możliwość efektywnego wprowadzania zróżnicowanych innowacji – nowych produktów, udoskonaleń technicznych, metod strukturalno-organizacyjnych i innowacji typu marketingowego (K. Poznańska, 1998). Do najczęściej przywoływanej definicji innowacji, należy wprowadzona z inspiracji Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, ta, która dzieli innowacje na cztery rodzaje, mianowicie na innowacje:

- produktowe – związane z tworzeniem nowatorskiego produktu bądź znaczącym udoskonaleniem już istniejącego produktu na rynku;
- procesowe – wdrożenie nowej lub udoskonalonej metody wytwórstwa;
- organizacyjne – wdrożenie nowych metod zarządzania, ukierunkowanych na udoskonalenie organizacji pracy i/lub stosunków z otoczeniem;
- marketingowe - implementacja nowej metody marketingowej, związanej z kluczowymi zmianami w obrębie konstrukcji, opakowania, dystrybucji, strategii cenowej czy promocji (<http://www.oecd.org/science/inno/2101733..pdf>.)

Innowacyjne organizmy gospodarcze cechują się przede wszystkim zintensyfikowanymi interakcjami pomiędzy sektorem, rynkiem, a oferowanymi produktami lub posiadanymi technologiami, ale też w zwiększonym zakresie korzystają w swej aktywności z potencjału kapitałów niematerialnych organizacji. Aktywa te posiadają nad aktywami materialnymi tę zarysowaną wyraźnie przewagę, że są unikatowe, trudno imitowalne, zatem stwarzają przedsiębiorstwu szansę na wyróżnienie się na rynku, a także czas dedykowany ich zużywaniu się jest relatywnie niewielki, posiadają zmnożone oddziaływania synergetyczne (stanowią generator ekonomicznych korzyści dla organizacji) i są wysoce komplementarne wobec siebie wzajemnie oraz innych kumulowanych zasobów firmy. Z drugiej jednak strony cechuje je wrażliwość na dokonywane w otoczeniu przeobrażenia, co determinuje nieustanną konieczność ich weryfikowania i doskonalenia, ale również widać dość długi okres ich wytworzenia (blisko 5 lat, przy czym jest to przedział czasowy uzależniony od typu innowacji – na przykład dla innowacji marketingowej jest on mniejszy od innowacji organizacyjnej). Jednakże w uzależnieniu od złożoności przedsiębiorstwa, aktywa materialne w różnym wymiarze mogą wywierać nacisk na zdolność do kontynuowania działalności innowacyjnej. I tak np. dla przedsiębiorstw produkcyjnych ich rola będzie znacznie większa, niż dla organizacji mających w swoim miksie produktowym głównie usługi. Zdolność do kształtowania innowacyjności ma wpływ na rozwój i miejsce w mapie konkurencyjności podmiotów gospodarczych – umożliwia przedsiębiorstwu wypozycjonowanie się na rynku, a co za tym idzie, osiągnięcie prymatu racjonalności zarządzania nad innymi organizacjami i powiększanie swoich dochodów netto. Im rozporządzane zasoby są trudniejsze do imitacji i rzadziej pozyskiwalne, niejednoznacznie substytucyjne, tym stwarzają większą sposobność pozyskania nowych klientów i niszy produktowych (Głuszek, 2004). Tym niemniej samo zachowywanie unikatowych aktywów nie gwarantuje przedsiębiorstwu realizacji przedsięwzięcia, ważne jest skutecznie i

uzasadnione wykorzystanie ich w sytuacji turbulentnego otoczenia oraz dynamicznego zespolenia sfer: badań, produkcji, planowania rozwoju, marketingu i transferu technologii. Istotne znaczenie we wprowadzaniu innowacji w MŚP odgrywa właściwa, niespetyfikowana kultura organizacyjna przedsiębiorstw. Według Disselkampa (Disselkamp, 2005) ważne są następujące fundamenty proinnowacyjnej kultury organizacyjnej:

- chęć wprowadzania innowacji,
- swoboda ich wprowadzania,
- zdolność do wprowadzania innowacji,
- podejmowanie działań.

Potencjał innowacyjny oddziałuje na budowanie wartości organizacji. W założeniach teoriopoznawczych zarządzania wartością organizacji, innowacje przyczyniają się do artykułowania stylów zachowań organizacji oraz poprawnie ukształtowanego systemu zarządzania, poprzez wykształcenie nowych, wartościowo istotnych zasobów. Dopasowany zasób wiedzy i umiejętności, nieodzownych do realizacji działalności innowacyjnej, jest warunkiem sine qua non do przyrostu wartości innowacji, a przez to także wartości instytucji (Borowiecki - red., 2009).

Z analiz Światowego Forum Gospodarczego (edycja z roku 2017) wynika, iż Polska zajmuje 36 pozycję (najwyższą w zestawieniach) wśród klasyfikowanych 148 państw, badanych w aspekcie konkurencyjności. Przeszkodę dla rozwoju innowacyjności sektora polskich mikro, małych i średnich przedsiębiorstw stanowi dostępność finansowania zamierzeń innowacyjnych (59 pozycja) oraz niedostateczne miejsce w możliwościach dotowania innowacji obarczonych znaczącym ryzykiem. W okresie ostatnich 14 lat, za sprawą tzw. „ulgi na nowe technologie”, (dającej szansę przedsiębiorstwom odliczania od dochodu nakładów powiązanych z nabyciem nowych rozwiązań technicznych), Polska stała się w większym zakresie importerem nowych technologii, niż ośrodkiem ich tworzenia (<http://prb.pl/raport/>). Według badań zrealizowanych przez Europejski Fundusz Leasingowy w podmiotach sektora MŚP, w Polsce w 2015 roku, kardynalnymi czynnikami wspomagającymi konkurencyjność jest jakość portfela produktowego (96,4%), jakość powiązań z klientami (87,6%) i kontrahentami (84%). Innowacyjność przedsiębiorstwa jako element stymulujący konkurencyjność, plasuje się na czwartej pozycji. Respondenci widzą innowacyjność jako warunek niezbędny do uzyskiwania satysfakcjonujących wyników finansowych (32,3%) oraz wypracowania przewagi nad konkurentami (34,1%). Takie

wartościowanie innowacji dowodzi, iż nadal najistotniejszym gronem innowatorów w Polsce są podmioty z sektora dużych przedsiębiorstw (<http://efl.pl/wp-content/uploads/2016/08/raport>).

Przedsiębiorstwa kwalifikowane do sektora MŚP, w ramach przestrzeni innowacji, aplikują przede wszystkim innowacje procesowe (55%), instalują oprogramowanie (39%), bądź prowadzą zakupy inwestycyjne w zakresie nowych linii produkcyjnych (37,1%). Innowacje produktowe to wielkość zaledwie 25,9% wszystkich rodzajów innowacji i częstokroć nie tworzą optyki sukcesu komercjalizacji produktu w sektorze klientowskim. Najmniej zagospodarowaną formą innowacji są przełomowe, nielinearne rozwiązania z obszaru organizacyjnego, związane z kreatywnymi metodami kierowania (16,1%) oraz innowacjami typu marketingowego (7,3%). Źródło idei proinnowacyjnych w grupie mikro, małych i średnich podmiotów, stanowią w znacznym zakresie popytowe preferencje klientów (49,2%), jak również charakterystyczne dla branży nowatorskie wykorzystanie posiadanych technologii – 48,1%, (<http://efl.pl/wp-content/uploads/2016/08/raport>). Struktura finansowania przedsięwzięć innowacyjnych w podmiotach sektora MŚP, w Polsce, nie odróżnia się zbyt od układu podziałowego wszystkich przedsiębiorstw. Większość (85%), generuje nakłady na innowacyjność z tworzonych źródeł własnych, a zaledwie 13,38% wykorzystuje lewarowanie w postaci programów regionalnych. Pozytywny aspekt innowacji, według grupy ankietowanych przedsiębiorców z sektora MŚP, to sposobność podnoszenia kwalifikacji pracowników (85%), nabywanie nowych technologii (83,8%) oraz zakup oprogramowania dającego zwiększoną koordynację, w tym wspierającego obsługę procesów zarządczych (74,1%), które wytyczają alternatywę do wyodrębnienia odrębnego działu B+R (66,%), (PARP, 2015). Z badań zrealizowanych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości ukazuje się obraz rzeczywistości, w którym implementacja innowacji wprost do przedsiębiorstwa, z grupy mikro, małych i średnich, zwykle określana jest jako zyskowna (48,6%). Zaledwie 7,9% sondowanych podmiotów wskazało nierentowność podjętych działań, natomiast 22,1% badanych zaznaczyła, że na rzeczywiste skutki innowacji należy poczekać. Niewątpliwą przeszkodą w realizacji innowacyjnych działań w sektorze MŚP są niskie formalne kwalifikacje kadr oraz ograniczony zakres programów wsparcia finansowego, dedykowany w przeważającej części do inwestycji związanych z badaniami i rozwojem. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w istotnej skali kształtują relacyjność na nieformalnych, a więc trudno dookreślonych, działaniach badawczo-rozwojowych i znacznie mniej wykorzystują zewnętrzne ośrodki dystrybucji wiedzy (usług doradczych oraz licencji) niż ich więksi konkurenci. Zjawisko to odzwierciedla zmniejszoną zdolność MŚP do

absorpcji kompetencji z otoczenia. Mimo silnie zarysowanych barier, z jakimi muszą radzić sobie podmioty mikro, małe i średnie, wprowadzające innowacje w warunkach krajowego rynku, ponad połowa z nich składa deklaracje dalszych działań innowacyjnych (głównie w zakresie dostosowania jakości i doskonalenia produktu), w przeciągu następnych 12 miesięcy. Odpowiedzią na zintensyfikowanie procesów inwestycji proinnowacyjnych w sektorze MŚP mogą być określone metodyki znajdowania innowacji na zewnątrz firmy:

- import innowacji odizolowanych geograficznie,
- poszukiwanie inspiracji w działalności dużych firm,
- identyfikacja kluczowych użytkowników,
- współpraca z niezależnymi wynalazcami,
- kooperacja z ośrodkami akademickimi.

Rzecz jasna wszystkie te komponenty winny zostać skorelowane z właściwie realizowaną polityką publicznego wspomagania proinnowacyjnych przeobrażeń sektora MŚP, przy warunku podstawowym, że będą to programy spójne, całościowe, skoordynowane oraz komplementarne do działań podmiotów MŚP i przy tym zunifikowane z kompletnością makroekonomicznej ingerencji gospodarkę.

3. Fundusze unijne jako element kształtowania pomocy publicznej

3.1. Fundusze unijne w latach 2007-2013

Fundusze unijne są okazją dla dynamizowania procesów przedsiębiorczości, w szczególności dla działań w grupie mikro, małych i średnich przedsiębiorców. Dzięki wspomaganie pieniężnemu ze środków UE przedsiębiorcy mają sposobność sfinansowania wdrożeń innowacyjnych, które stanowią okazję nie tylko dla ich progresji rynkowej, ale i dla podnoszenia poziomu gospodarczego państw należących do wspólnoty europejskiej. Fundusze europejskie stymulują i ugruntowują strategicznie rozwój podmiotów sektora MSP, wzrasta liczba statystycznie identyfikowanych przedsiębiorców oraz liczba innowacyjnych projektów, tworzone są nowe etaty. Mikro, średnie i małe przedsiębiorstwa, aby aktywnie reagować na zmienność otoczenia i rozwijać się, są zmuszone do podejmowania decyzji ukierunkowanych na źródła finansowania, stawiając na dostępność oraz warunki, sposób i koszty gromadzenia kapitału. W sektorze MŚP, ze względu na zawężony potencjał, sposoby gromadzenia kapitału rozwojowego są niezbyt wysublimowane. Wraz z wejściem Polski do Unii Europejskiej, całkowicie naturalnym – i uwzględnianym w planach biznesowych przedsiębiorców – elementem wzmacniania potencjału rozwojowego stały się fundusze strukturalne UE. Unia dostrzega i wprowadza do swojego paradygmatu kształtowania uwarunkowań gospodarczych pozytywną, regulacyjną i stabilizacyjną rolę podmiotów sektora MSP w przestrzeni ekonomicznej wspólnoty. W związku z tym UE wyasygnowuje znaczące środki dla wzmocnienia konkurencyjności tej grupy, zwiększenia potencjału innowacyjnego w sektorze MSP oraz progresji kompetencyjnej zasobu personalnego w MŚP.

Cechami szczególnymi mikro, małych i średnich przedsiębiorstw są: niewysoka wielkość dostępnych zasobów (kapitału, pracowników, majątku) oraz ograniczona dochodowość (przychody finansowe). Tego rodzaju ramy funkcjonalne generują określone bariery w faktywności podmiotów z sektora MŚP. Zgodnie z występującą klasyfikacją, opracowaną przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, w działalności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw wyszczególnia się określone bariery: sektorowe i społeczne, prawne, odnoszące się do polityki gospodarczej, infrastrukturalne, kapitałowe i informacyjne (Bławat, 2004).

Jako jedno z najważniejszych ograniczeń oddziałujących na stan mikro, małych i średnich firm wyodrębnia się barierę kapitałową, tj. blokady w możliwościach pozyskania zewnętrznych możliwości finansowania aktywności przedsiębiorczej. Wysoce utrudniona dostępność tych zasileń wywodzi się przede wszystkim ze stosunkowo niewielkiego

dostępnego majątku oraz generowania niewystarczających strumieni dochodowych, niestanowiących częstokroć dostatecznego zabezpieczenia, dającego pewność zwrotu uzyskanego strumienia pieniężnego. Stanowią one także ogranicznik, uniemożliwiający zdobywanie środków, poprzez emisję akcji lub obligacji. Równie istotną blokadą w pozyskaniu kapitału jest nieprowadzenie przez przeważającą część mikro, małych oraz średnich firm pełnych sprawozdań księgowo-finansowych, ułatwiających określenie sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa. Utrudnienia kapitałowe mogą także być powiązane ze znacznymi kosztami możliwości zapewnienia sobie określonych form zasilania gotówkowego, np. kredytów (oprocentowanie, prowizje, koszty obsługi kredytu, koszty ubezpieczenia, koszty dodatkowych zabezpieczeń).

Posiadanie kapitału załączkowego jest najistotniejszą przeszkodą dla firm nowo uruchamianych. Przedsiębiorstwa te nie posiadają historii kredytowej, a także są nieidentyfikowalne na rynku, dlatego trzeba uwzględnić fakt, iż bariera kapitałowa może uaktywnić się, w różnym nasileniu, w poszczególnych etapach cyklu rynkowego życia przedsiębiorstwa. W pierwszej fazie – sferze koncepcji – przedsiębiorcy definiują ideę funkcjonalną firmy, a potrzeby kapitałowe nie są wzmożone. W drugiej fazie – okresie wzrostu, gdy następuje przetransformowanie koncepcji początkowej w fazę wykonawczą przedsiębiorcy częstokroć dostrzegają ograniczenie w dostępie do kapitału. W prekursorskiej bowiem fazie przedsiębiorcy gromadzą aktywa finansowe z wypracowanych oszczędności, jednak w związku z umacnianiem się pozycji rynkowej zapotrzebowanie na nie wykładniczo rośnie. Ujawnia się potrzeba posiadania dodatkowego kapitału – pochodzącego z zewnątrz. Następny moment związany jest z planowaniem ekspansji firmy. W tym okresie rosną strumienie nakładów na wszystkie obszary funkcjonalne przedsiębiorstwa. Bariery w dysponowaniu strumieniem finansowania mogą stać się silnym reduktorem rozwoju przedsiębiorstwa. Okres czwarty, to faza dojrzałości, w której przedsiębiorstwo maksymalizuje profity z wypracowanego poziomu rozwoju. Nie świadczy to jednak o tym, iż nie istnieje presja na zagwarantowanie sobie środków finansowych. Jednostka by utrzymać konkurencyjność na rynku jest zmuszona do nieustannego rozwoju, jednak z powodu wypracowanego statusu oraz biografii przedsiębiorczej, ograniczenia co do finansowych zasobów nie są już tak dojmujące, jak w etapach wzrostu i ekspansji. W fazie schyłkowej, przedsiębiorstwo z reguły decyduje się (w sposób świadomy) zamortyzować całkowicie zgromadzony majątek, by następnie swą działalność poddać procesowi likwidacji, dlatego też bariera kapitałowa nie ma miejsca. Wyjątek stanowią podmioty, które, aby przedłużyć swój

rynkowy byt, decydują się na wielokierunkowe działania restrukturyzacji naprawczej (A. Gorczyńska, 2007).

Akcesja Polski do Unii Europejskiej nakreśliła dla sektora MŚP nowe okazje związane z udostępnianiem kapitału przeznaczonego na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych oraz doskonalących. Programy dedykowane, centralne i regionalne oraz ich zakresy merytoryczne ulegały zmianom. W latach 2004–2006, w układzie przedakcesyjnym, największą popularnością wykazywały się projekty usprawniające zdolność konkurencyjną przedsiębiorstw na rynku oraz wsparcie bezpośrednie doradztwa, przeznaczonego m.in. na rozwój kadr oraz wyjazdy wystawiennicze na wystawy lub targi. (Kowal, Lenik, 2010). Programy na lata 2007–2013 charakteryzowały się znacznie większą multitematycznością i różnorodnością. Generalnie, poprzez pomoc unijną, przedsiębiorstwa zyskały sposobność otrzymania środków z różnych kierunkowych funduszy oraz dedykowanych programów unijnych na trzech poziomach: (Drożyński, Urbaniak, 2011):

- programy międzynarodowe i międzyregionalne, wśród których należy wymienić program Europejskiej Współpracy Terytorialnej oraz Programy Komisji Europejskiej,
- programy krajowe, realizowane w obszarze Narodowej Strategii Spójności, m.in. Program Operacyjny Kapitał Ludzki oraz program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka,
- programy regionalne (dedykowane bezpośrednio do każdego województwa) oraz Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej (przeznaczony dla pięciu województw).

W skład Programu Operacyjnego przyjętego na lata 2007–2013 wchodziło pięć programów, adresowanych do mikro, małych i średnich podmiotów sektora MSP:

- Program Operacyjny Kapitał Ludzki (PO KL),
- Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (PO IG),
- Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko,
- Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej,
- Regionalne Programy Operacyjne.

Wśród najbardziej rozbudowanych, wspólnotowych instrumentów finansowego wspomagania sektora MŚP należy wyróżnić: Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR) oraz Europejski Fundusz Społeczny (EFS). Wysokość i gotowość dostępowa środków wywodzących się z EFRR, które zostały wskazane na wykonawstwo inwestycji, w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, w okresie 2007–2013, waha się

od 1151 do 1211 mln euro, z czego wydatkowanie wsparcia dla podmiotów z sektora MŚP dochodzi do 45% wszystkich zakontraktowanych środków. Dla zobrazowania zjawiska, środki dostępne z EFS, współfinansujące Program Operacyjny Kapitał Ludzki, identyfikują się na wyższym pułapie (1354–1424 mln euro), jednak dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw skierowano około 22% wszystkich środków. Zdecydowanie znaczniejszą rezerwę wyasygnowano na projekty w obszarze Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko od 2008 roku, aż do 5218 mln euro. Jednocześnie należy dostrzec fakt, iż wysokość dotacji przeznaczonych dla podmiotów sektora MŚP zatrzymała się na poziomie tylko 10% ogółu dostępnych środków. Stosunkowo najmniejszą sumą dysponował Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej. Alokacja tych środków na lata 2007–2013 wynosiła 2205,1 mln euro, z czego jedynie drobna część skierowana została do przedsiębiorstw sektora MŚP.

Środki unijne generowane były tak dla nowo uruchomionych przedsięwzięć, jak i funkcjonujących na rynku w długim przedziale czasowym. Podmioty sektora mogły się ubiegać o dostępność funduszy dla zwiększenia swojej mobilności inwestycyjnej, unowocześnienia portfela produktowego i zaplecza technologicznego, podniesienia konkurencyjności bezpośredniej na rynku, jak również dla dostosowania się do wymagań w obszarze ochrony środowiska naturalnego, a także w zakresie doskonalenia badań czy optymalizacji prowadzonych szkoleń pracowniczych.

Przygotowanie i wykonawstwo projektu, który pozyskał dedykowane dofinansowanie ze środków unijnych, to proces niezwykle złożony, wieloetapowy, wymagający przemyślanego wielopoziomowo planu działań i niezwykle starannego przygotowania. Projekt wyznaczony do wsparcia ze środków Unii Europejskiej jest realizacyjnie finansowany przez całą społeczność UE, ponieważ aktywa przekazywane na realizację przedsięwziętych celów wywodzą się ze ujednoliconego budżetu wspólnotowego zaangażowanych państw członkowskich. Przedsiębiorcy starający się o środki unijne, w aplikowaniu do programów operacyjnych, składali swoje wnioski o dofinansowanie, wraz z obligatoryjnymi załącznikami, do wskazanych gestorów środków organizujących konkurs, którymi mogły zostać instytucje pośredniczące, wdrażające oraz zarządzające. Zgodnie z założeniami ustawy wdrożeniowej proces opiniowania i wyodrębniania projektów do dofinansowania zachodzi w układzie trybu konkursowego bądź trybu pozakonkursowego. W trybie konkursowym składany wniosek o wsparcie projektu był kategoryzowany merytorycznie i formalnie w ramach konkursu organizowanego i przeprowadzanego przez odpowiednią

instytucję. Dofinansowanie otrzymały te projekty, które wykazały się dopasowaniem do kryteriów wyboru projektów i uzyskały preferowaną liczbę punktów. W przypadku, gdy kwota przeznaczona na dofinansowanie projektów w konkursie nie wystarcza na dofinansowanie wszystkich projektów z wymaganą liczbą punktów, dofinansowanie to zostanie przyznane projektom, które uzyskały kolejno największą liczbę punktów. Tryb pozakonkursowy może być zastosowany do wyboru projektów, których wnioskodawcami, ze względu na charakter lub cel projektu, mogą być jedynie podmioty jednoznacznie określone przed złożeniem wniosku o dofinansowanie. W trybie pozakonkursowym mogą być wybierane wyłącznie projekty o strategicznym znaczeniu dla społeczno-gospodarczego rozwoju kraju, regionu lub obszaru objętego realizacją Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych lub projekty dotyczące realizacji zadań publicznych. Wybór określonego trybu należy do właściwej instytucji. Niezależnie od rodzaju projektu i jego specyfiki realizacja wszystkich projektów odbywa się według ustalonego porządku, na który składają się poszczególne fazy rozwoju, tworzące cykl jego życia. Proces podejmowania decyzji oraz działań zarządczych w ramach poszczególnych faz realizacji projektu określa się mianem „zarządzania cyklem życia projektu” (ang. Project Cycle Management – tzw. metoda ścieżki PCM). W schemacie cyklu życia projektu współfinansowanego ze środków unijnych wyróżnić można trzy podstawowe fazy przedsiębiorstwa są ważnym podmiotem interwencji funduszy UE w Polsce. Według stanu na 31 grudnia 2015 roku w ramach funduszy na lata 2007-2013 przedsiębiorcy zrealizowali 43 963 projekty finansowane z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i 24 325 projektów finansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego. Łączna ich wartość wyniosła 220 475 590 598,45 zł, wartość wydatków kwalifikowanych - 64 204 522 436,22 zł, a wartość dofinansowania UE stanowiła 56,62% wydatków kwalifikowanych (Leoński, 2014).

Tabela 5 Wartość projektów zrealizowanych w ramach Narodowej Strategii Spójności 2007-2013 (wartości podane w PLN)

	Wartość ogółem	Wydatki kwalifikowane	Dofinansowanie	Dofinansowanie UE
Przedsiębiorstwa, w tym:	220 475 590 598,45	164 204 522 436,22	104 013 501 446,52	92 974 156 203,90
Na inwestycje	209 710 616 603,02	153 439 548 440, 79	93 994 044 831,25	84 409 367 767,14
Na kapitał ludzki	10 764 973 995,43	10 764 973 995,43	10 019 456 615,27	8 564 788 436,76

Źródło: 4 Opracowano na podstawie danych zawartych w systemie SIMIK 07-13.

W zdecydowanej większości przedsiębiorcy przeznaczali środki na projekty inwestycyjne. Pozyskane dofinansowanie na inwestycje stanowiło ponad 90% środków krajowych i unijnych. Przedsiębiorstwa zrealizowały 5 185 projektów innowacyjnych finansowanych z EFRR, co stanowi tylko 11,79% ogólnej liczby zrealizowanych projektów. Biorąc pod uwagę ogólną wartość realizowanych projektów, 23,5% zostało wydane na inwestycje w przedsięwzięcia bezpośrednio związane z dziedziną innowacji. Struktura finansowania przedsięwzięć innowacyjnych jest jednak niekorzystna. Średnia wysokość dofinansowania ze środków krajowych i unijnych projektów realizowanych przez przedsiębiorstwa wyniosła 63,34%, natomiast inwestycji związanych z innowacjami - 47,54%. Podobne proporcje zostały zachowane przy dofinansowaniu ze środków UE. Średnia wysokość dofinansowania projektów realizowanych przez przedsiębiorstwa wyniosła 56,62%, a projektów innowacyjnych – 40,51%. Niekorzystna struktura finansowania wynika z faktu, że według danych GUS przedsiębiorstwa duże są bardziej innowacyjne i chętniej inwestują w innowacje, a fundusze UE w sposób preferencyjny traktują przedsiębiorstwa małe i średnie. Duże przedsiębiorstwa zrealizowały 863 projekty o łącznej wartości prawie 26 mld zł, co stanowi prawie 50% ogólnej kwoty zainwestowanej w innowacje. Średni poziom dofinansowania tych projektów wyniósł 39,6%. Dofinansowanie projektów realizowanych przez mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa wyniosło średnio 60,4%. Duże przedsiębiorstwa, wydając około połowy ogólnej wartości zainwestowanej w innowacje, uzyskały niespełna 40% dofinansowania. Pozostała kwota dofinansowania w wysokości prawie 12 mld zł została podzielona pomiędzy 4 322 projekty mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Średnia

wartość projektu zrealizowanego przez duże przedsiębiorstwo wyniosła ponad 30 mln zł, a pozostałych przedsiębiorstw – około 6 mln zł (Skórska, Jeż, Wąsowicz, 2014).

Tabela 6 Wartość projektów innowacyjnych realizowanych przez przedsiębiorstwa (w PLN, stan na 31.01.2015 r.)

Inwestycje innowacyjne przedsiębiorstw	Wartość ogółem	Wydatki kwalifikowanie	Dofinansowanie	Dofinansowanie UE
Ogółem	51 826 146 255,18	41 170 510 809,49	19 574 614 207,40	16 679 065 279,30
Przedsiębiorstwa duże	25 899 135 522,99	19 714 742 732,96	7 751 322 712,19	6 603 618 827,32
Przedsiębiorstwa mikro, małe i średnie	25 927 010 732,19	21 455 768 076,53	11 823 291 495,21	10 075 446 451,98

Źródło: 5 Opracowano na podstawie danych zawartych w systemie SIMIK 07-13.

Jednakże rozwój innowacyjności jest uzależniony nie tylko od inwestycji bezpośrednio wspierających innowacje produktowe, procesowe czy organizacyjne, lecz także od wielu czynników tworzących system innowacji. Niewiele przedsiębiorstw pozyskało środki z funduszy unijnych na działalność badawczo-rozwojową prowadzoną w ośrodkach badawczych i na infrastrukturę badawczo-rozwojową. Do przedsiębiorstw trafiło tylko 5% dofinansowania na działalność badawczo-rozwojową i 7,6% wydatków na infrastrukturę badawczo-rozwojową. Według danych GUS przedsiębiorstwa finansują innowacje przede wszystkim ze środków własnych, budżetowych, środków pozyskanych z zagranicy i z kredytów bankowych. Głównym źródłem finansowania innowacji w przedsiębiorstwach przemysłowych i przedsiębiorstwach sektora usług są środki własne. W badanym okresie stanowią one ponad 70% ogółu środków wydanych na innowacje i wykazują niewielką tendencję spadkową. W 2005 roku stanowiły one 76,44%, a w 2013 roku miały 71,08% udział w finansowaniu. Drugim co do wielkości źródłem finansowania były kredyty bankowe. Dopiero w roku 2012 i 2013 nieznacznie więcej środków pozyskały przedsiębiorstwa ze źródeł zagranicznych. Spośród wszystkich źródeł tylko środki pozyskane z zagranicy wykazują stały wzrost udziału w finansowaniu. W 2005 roku stanowiły one niecały 1%, żeby w 2013 roku wzrosnąć do 9,05%. Najwięcej na innowacje przedsiębiorstwa przemysłowe wydały w 2008 roku, finansując je w ponad 90% ze środków własnych i z kredytów bankowych. Łączne wydatki osiągnęły wówczas ponad 24 mld zł. Od 2011 roku wydatki na

innowacje przekraczają nieznacznie 20 mld zł i są zbliżone do wydatków z roku 2007. W okresie dobrej koniunktury gospodarczej wzrosła znacznie skłonność do zaciągania kredytów na innowacje. Największą wartość kredyty bankowe osiągnęły w 2008 i 2009 roku. Po tym okresie nastąpiło gwałtowne obniżenie chęci zaciągania kredytów. Krzywa wydatków ogółem zachowuje się identycznie jak krzywa środków własnych przeznaczanych na działalność innowacyjną. Oznacza to, że pozostałe źródła finansowania mają znacznie mniej istotną rangę w procesie wspierania podmiotów sektora MŚP (Leoński 2014).

Największe nakłady na działalność innowacyjną ponoszą przedsiębiorstwa duże, zatrudniające ponad 250 pracowników. Choć ich udział w ogólnych wydatkach spada, to nadal wynosi prawie 69%. Najmniejsze nakłady na działalność innowacyjną ponoszą przedsiębiorstwa zatrudniające do 49 osób. W stosunku do roku 2005 przedsiębiorstwa przemysłowe prawie trzykrotnie rzadziej ponoszą nakłady na innowacje. Wśród przedsiębiorstw dużych spadek jest najmniejszy i przekroczył 17%. Korzystnym zjawiskiem jest stały wzrost wydatków na działalność badawczo-rozwojową. Wyjątek stanowi tu tylko rok 2011. W badanym okresie wydatki przedsiębiorstw przemysłowych na działalność badawczo-rozwojową zwiększyły się prawie trzykrotnie. Spadek wydatków na zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych może wskazywać, iż przedsiębiorstwa w większym stopniu zaczęły wprowadzać innowacje w oparciu o własne badania. Niestety ogólne nakłady na inwestycje w środki trwałe systematycznie spadają od 2008 roku, osiągając niższy poziom niż w 2007 roku. Spadają także wydatki na inwestycje w maszyny i urządzenia techniczne, również osiągając poziom wydatków niższy od ponoszonych w 2007 roku (Czeriak, Stefański, 2015).

Na tym tle trudno uzasadnić wydatki ponoszone na szkolenie personelu związane bezpośrednio z wprowadzaniem innowacji produktowych i procesowych. Spójność wydatków odnotowujemy w latach 2005-2008. W tym czasie wraz ze wzrostem wydatków na szkolenia personelu związane bezpośrednio z wprowadzeniem innowacji produktowych i procesowych wzrastają wydatki na działalność B+R, na inwestycje w środki trwałe oraz nakłady na inwestycje w maszyny i urządzenia techniczne. Z kolei w latach 2008-2013 spadają wydatki na inwestycje w środki trwałe oraz nakłady na inwestycje w maszyny i urządzenia techniczne. W tym okresie wydatki na szkolenia cyklicznie wzrastały i malały, przyjęły jednak znaczne wartości w porównaniu z latami 2005-2007. Z ww. powodów trudno także znaleźć uzasadnienie dla wydatków z lat 2008-2013 ponoszonych na marketing związany z wprowadzeniem nowych lub istotnie ulepszonych produktów. Tendencję wzrostową zachowują także wydatki na działalność badawczo-rozwojową przedsiębiorstwa sektora

usług. Analiza strukturalna wpływów finansowych ukazuje fakt, iż utrzymują się one - od 2006 roku - na bardzo przybliżonym poziomie, i pod tym względem wydatki wyglądają korzystniej niż w przypadku przedsiębiorstw przemysłowych (Czerniak, Stefański, 2015).

Systematycznie od 2006 roku rośnie udział nakładów na działalność badawczo-rozwojową w stosunku do PKB, osiągając w 2012 roku 0,89% PKB. Niestety w 2013 roku odnotowujemy spadek wydatków do poziomu 0,87% PKB. Według założeń w 2013 roku wydatki na działalność badawczo-rozwojową miały osiągnąć poziom 1,5% PKB. Wskaźnik osiągnięto zaledwie w 58%. Powoli, aczkolwiek systematycznie wzrasta udział przedsiębiorstw w wydatkach na B+R i zbliża się do zakładanego poziomu 0,4% PKB (Czerniak, Stefański, 2015). Spadek większości analizowanych wskaźników innowacyjności nie wpływa na poprawę naszej sytuacji innowacyjnej na tle innych państw. Dodatkowo analiza innowacyjności państw UE wskazuje systematyczny wzrost. Pomiędzy poszczególnymi państwami występują znaczne różnice w tempie wzrostu innowacyjności. Średnie roczne tempo wzrostu innowacyjności w UE w latach 2006-2013 wyniosło 1,7%. Liderem wzrostu innowacyjności w badanym okresie jest Portugalia, w której średnie roczne tempo wzrostu innowacyjności wyniosło 3,9%, oraz Estonia ze wzrostem 3,7% i Łotwa 3,5%. Polska ze średnim tempem wzrostu 0,9% wyprzedziła tylko Chorwację, Wielką Brytanię i Szwecję. Prawie wszystkie państwa Europy Środkowo-Wschodniej odnotowały wzrost tempa innowacyjności powyżej średniej unijnej. Litwa może pochwalić się 2,6% tempem wzrostu, Bułgaria 2,5%, Węgry 2,4%, a Rumunia 1,9%. Wyjątek stanowi Słowacja z tempem wzrostu na średnim poziomie 1,5% i Czechy z wynikiem 1,7% (Makiela, Stuss, 2018).

Pomimo znacznych środków finansowych, które otrzymaliśmy w ramach perspektywy finansowej 2004-2006, a szczególnie w ramach perspektywy 2007-2013, brakuje oznak ożywienia innowacyjności. Systematycznie spadają niemalże wszystkie nasze wskaźniki. Zmniejsza się udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych, udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych na eksport, udział produkcji sprzedanej wyrobów nowych lub istotnie ulepszonych oraz spada odsetek przedsiębiorstw ponoszących nakłady na działalność innowacyjną. Pozycja innowacyjna polskiej gospodarki jest oceniana najniżej od czasów naszego wstąpienia do Unii Europejskiej. Pod względem tempa wzrostu innowacyjności wyprzedzają nas niemalże wszystkie państwa UE, a państwa Europy Środkowo-Wschodniej notują kilkakrotnie szybsze tempo wzrostu. Przyczyn tego jest kilka. Jedną z nich jest fakt, że głównymi beneficjentami funduszy mających na celu wsparcie B+R nie są przedsiębiorcy. Po drugie, wśród przedsiębiorców będących beneficjentami

programów przeważają mikroprzedsiębiorstwa oraz małe i średnie przedsiębiorstwa, natomiast w działalności innowacyjnej przeważają przedsiębiorstwa duże, które ponoszą około 70% nakładów na ten cel. Przedsiębiorstwa duże są też najbardziej innowacyjne. Tymczasem wyższe dofinansowanie z funduszy UE otrzymują przedsiębiorstwa mikro, małe i średnie, do których trafia ponad 60%. Fundusze unijne nie powstrzymały spadku nakładów na inwestycje w środki trwałe, które systematycznie spadają od 2008 roku, osiągając poziom niższy niż w 2007 roku. Spadają także wydatki na inwestycje w maszyny i urządzenia techniczne, również osiągając poziom wydatków niższy od ponoszonych w 2007 roku.

Niska jest także efektywność wydatkowania środków unijnych. Przykładem może być wzrost nakładów na szkolenia personelu związane bezpośrednio z wprowadzaniem innowacji produktowych i procesowych w czasie, gdy spadają wydatki na inwestycje w środki trwałe oraz nakłady na inwestycje w maszyny i urządzenia techniczne. Z tych samych powodów wątpliwość budzi efektywność wydatkowania środków z lat 2008-2013 ponoszonych na marketing związany z wprowadzeniem produktów nowych lub istotnie ulepszonych. Nie wpływają one chociażby na zmianę spadkowej tendencji udziału produkcji sprzedanej wyrobów nowych lub istotnie ulepszonych w przedsiębiorstwach przemysłowych w wartości sprzedaży wyrobów ogółem.

3.2. Fundusze unijne w latach 2014-2020

W latach 2014 – 2020 w Polsce Fundusze Europejskie realizowane były na dwóch poziomach centralnym i regionalnym. Na szczeblu centralnym uruchomiono programy Europejskiej Współpracy Terytorialnej oraz 8 programów krajowych finansowanych z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR), Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS), Funduszu Spójności (FS), a także Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego (EFMR). Na poziomie regionalnym z kolei realizowano 16 dwufunduszowych regionalnych programów operacyjnych, finansowanych z EFRR i EFS – 1 dla Mazowsza i 15 dla pozostałych województw. W latach 2014 – 2020 realizowane były następujące programy (Filipek, 2015):

- Inteligentny Rozwój (POIR),
- Polska Cyfrowa (POPC), Infrastruktura i Środowisko (POLiŚ),
- Polska Wschodnia (POPW) Wiedza Edukacja Rozwój (POWER),
- Programy regionalne (RPO) Pomoc Techniczna (POPT) Programy Europejskiej Współpracy Terytorialnej (EWT).

Polscy przedsiębiorcy w ramach nowej perspektywy finansowej mogli pozyskać środki w ramach wsparcia bezzwrotnego (dotacji) oraz zwrotnego (pożyczek). Wsparcie to pochodziło z trzech głównych źródeł (Filipek, 2015):

- Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój,
- Programu Operacyjnego Polska Wschodnia,
- programów regionalnych.

Przedsiębiorcy z terenów wiejskich mogli aplikować o fundusze z Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich, możliwe było również korzystanie z dotacji i środków zwrotnych w ramach programów Komisji Europejskiej. Przedsiębiorcy należący do sektora MŚP mogli uzyskać wsparcie w ramach poddziałania: Wsparcie inwestycji w przetwarzanie produktów rolnych, obrót nimi lub ich rozwój objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020.

Program Operacyjny Inteligentny Rozwój w dużej mierze kontynuował założenia Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka realizowanego w poprzedniej perspektywie finansowej. Jego głównym celem był wzrost innowacyjności polskiej gospodarki poprzez zwiększenie nakładów na badania i rozwój (B+R) oraz kreowanie popytu przedsiębiorstw na innowacje i prace badawczo-rozwojowe. Program ten finansowany był wyłącznie ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego oraz środków krajowych – publicznych oraz prywatnych i obejmuje zakresem wsparcia 16 regionów. Na realizację tego programu operacyjnego przeznaczono ok. 8,7 mld euro, co czyni Program Operacyjny Inteligentny Rozwój drugim pod względem wielkości budżetu programem w ramach nowej perspektywy (Filipek, 2015). Środki z tego programu przeznaczone były na dofinansowanie projektów badawczo-rozwojowych prowadzonych przez beneficjentów samodzielnie lub we współpracy z sektorem nauki. Program dedykowany był na finansowanie aparatury, sprzętu badawczego, technologii i infrastruktury dla tworzenia centrów badawczo-rozwojowych oraz realizacji projektów prowadzonych przez konsorcja naukowe. Wsparciem finansowym w ramach tego programu operacyjnego mogły zostać objęte projekty znajdujące się na Polskiej Mapie Drogowej Infrastruktury Badawczej o kluczowym znaczeniu dla rozwoju kraju.

Program Operacyjny Polska Wschodnia przeznaczony był jako wsparcie dla województw: lubelskiego, podlaskiego, podkarpackiego, świętokrzyskiego oraz warmińsko-mazurskiego, tj. województw na najniższym poziomie rozwoju w kraju oraz Unii Europejskiej. Był on już realizowany w Polsce w minionej perspektywie. Zgodnie z postulatami strategii Europa 2020

zadaniem tego programu było wzmocnienie rozwoju gospodarczego, podniesienie poziomu innowacyjności gospodarki oraz rozwoju rynków pracy poprzez aktywizację zawodową, podniesienie potencjału jakości kapitału ludzkiego, przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu, zwiększenie atrakcyjności i konkurencyjności regionu poprzez rozwój innowacyjności i sektora naukowo-badawczego.

Regionalne programy operacyjne przeznaczone były na zwiększenie konkurencyjności regionów oraz poprawę jakości życia ich mieszkańców. Prowadzone działania ukierunkowane zostały na rozwój przedsiębiorczości poprzez wsparcie na rzecz edukacji, zatrudnienia i włączenia społecznego. Alokacja po przeliczeniu na ceny bieżące dla tych programów obliczona była na 31 246, 9 mln euro dla wszystkich województw (Czapla, Miedzińska 2019). Przedsiębiorcy mogli również aplikować o dofinansowanie z Programu Polska Cyfrowa, w szczególności przedsiębiorstwa telekomunikacyjne mogły ubiegać się o środki na budowę, rozbudowę lub przebudowę sieci dostępowych do szybkiego Internetu. Dodatkowo z Programu Wiedza Edukacja Rozwój można było uzyskać wsparcie finansowe na podniesienie kwalifikacji kadr, a z Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko – na projekty związane z gospodarką odpadami, gospodarką wodną, efektywnością energetyczną oraz odnawialnymi źródłami energii.

Fundusze unijne pozostają szansą dla przedsiębiorczości, w szczególności dla sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorców. Dzięki wsparciu finansowemu ze środków UE przedsiębiorcy mają możliwość sfinansowania rozwiązań innowacyjnych, które są szansą nie tylko dla ich rozwoju, ale i dla rozwoju gospodarczego państw członkowskich UE. Fundusze europejskie stymulowały rozwój polskich przedsiębiorstw, rosła liczba zarejestrowanych przedsiębiorców oraz liczba innowacyjnych przedsięwzięć, tworzone nowe miejsca pracy. Najważniejszą barierą dla rozwoju przedsiębiorczości była bariera finansowa. Brak kapitału był przeszkodą nie tylko dla przedsiębiorców podejmujących działalność gospodarczą, ale miał bezpośredni wpływ na rozwój tych już działających na rynku. Wysokie koszty uzyskania kredytów, takie jak oprocentowanie, opłaty, prowizje, ubezpieczenia, koszty dodatkowych zabezpieczeń, stanowiły przeszkodę w szczególności dla sektora MSP. Ograniczona dostępność funduszy pochodzących z tych źródeł związana jest przede wszystkim z brakiem wystarczającego zabezpieczenia gwarantującego zwrot pozyskanych środków. Rozwiązaniem tego problemu są środki z funduszy unijnych. Przedsiębiorcy ubiegający się o wsparcie finansowe muszą jednak przejść długie i skomplikowane procedury, zgodnie z zasadami ubiegania się o środki finansowe określonymi przez Komisję

Europejską. Tym niemniej efekt synergetyczny występuje i przewyższa znacznie i mitręę biurokratyczną, i kosztotwórczość tego procesu.

3.3. Elementy wsparcia instytucjonalno-organizacyjnego podmiotów z sektora MSP

Według Grudzewskiego i Hejduk (1998) system wspierania małych i średnich przedsiębiorstw musi być podporządkowany strategii rozwoju regionu oraz powiązany z kompleksowym programem jego restrukturyzacji. System taki powinien realizować trzy podstawowe funkcje:

- promocyjną (kreowanie etosu przedsiębiorczości, tworzenie systemu informacji gospodarczej i doradztwa, budowa więzi kooperacyjnych, tworzenie sieci ośrodków przedsiębiorczości i inkubatorów przedsiębiorczości);
- edukacyjną (system szkoleń dla podejmujących działalność gospodarczą i popularyzujących taką działalność oraz nowoczesne formy zarządzania);
- legislacyjną (stworzenie stabilnej, prawnej i fiskalnej przestrzeni funkcjonowania MSP oraz systemu zachęt i wspomagania ekonomiczno–finansowego, wypracowanie mechanizmu umożliwiającego przepływ składników majątkowych z przedsiębiorstw państwowych do małych firm prywatnych).

Krajowe, regionalne oraz lokalne programy gospodarcze zorientowane na wspieranie przedsiębiorczości oraz transfer technologii wymagają profesjonalnej obudowy instytucjonalnej. Przejawia się to w tworzeniu instytucji rozwoju lokalnego wyspecjalizowanych w działaniach na rzecz rozwoju gospodarczego, podejmujących działania w zakresie (Matusiak, Zasiadły 2001):

- wspierania przedsiębiorczości, samozatrudnienia, ułatwiania startu i pomocy nowotworzonym prywatnym firmom; promocji i poprawy konkurencyjności MSP;
- tworzenia warunków dla transferu nowych rozwiązań technologicznych do gospodarki i realizacji przedsięwzięć innowacyjnych;
- podnoszenia jakości zasobów ludzkich poprzez edukację, szkolenia i doradztwo oraz dostęp do informacji i upowszechnianie wzorów pozytywnego działania;
- zagospodarowania zasobów i realizacji przedsięwzięć infrastrukturalnych;
- tworzenia sieci współpracy i partnerstwa różnych podmiotów działających na rzecz dynamizacji rozwoju, wzrostu dobrobytu i zasobności mieszkańców.

Instytucje takie lub wyodrębnione jednostki organizacyjne, specjalizujące się w działaniach na rzecz rozwoju przedsiębiorczości, transferu i komercjalizacji technologii oraz

poprawy konkurencyjności lokalnej gospodarki określane są mianem ośrodków innowacji i przedsiębiorczości (Matusiak 2000). Funkcjonalnie omawiane instytucje koncentrują swoją aktywność na newralgicznych dla procesów rozwojowych obszarach wspierania przedsiębiorczości i procesów innowacyjnych w formie (Matusiak 2003b):

- szerzenia wiedzy i umiejętności poprzez doradztwo, szkolenia, informację w ramach ośrodków szkoleniowo – doradczych;
- pomocy w transferze i komercjalizacji nowych technologii w ramach centrów transferu technologii;
- pomocy finansowej (seed i start – up) w formie parabankowych funduszy pożyczkowych i poręczeniowych oferowanej osobom podejmującym działalność gospodarczą i młodym firmom bez historii kredytowej;
- szerokiej pomocy doradczej, technicznej i lokalowej dla nowo powstałych przedsiębiorstw w pierwszym okresie działania w inkubatorach przedsiębiorczości i centrach technologicznych;
- tworzenia skupisk przedsiębiorstw (cluster) i animacji innowacyjnego środowiska poprzez łączenie na określonym zagospodarowanym terenie usług biznesowych i różnych form pomocy firmom w ramach: parków technologicznych, stref biznesu, parków przemysłowych.

Do instytucji wspierających innowacje można zatem zaliczyć:

1. Agencje rozwoju lokalnego i regionalnego, izby przemysłowo – handlowe oraz izby rzemieślnicze wpływają na rozwój gospodarczy i poprawę konkurencyjności miejscowych firm. Agencje rozwoju lokalnego i regionalnego w większości przypadków powstawały z inicjatywy władz regionalnych, samorządów lub innych grup lokalnych, przy pomocy Agencji Rozwoju Przemysłu. Ich utworzenie miało na celu stworzenie regionalnej infrastruktury, poza strukturami administracji publicznej i niezależnej od układów politycznych, niezbędnej do prowadzenia procesów restrukturyzacji w interesie regionów. Agencje takie tworzone są najczęściej w formie spółek akcyjnych (w nielicznych przypadkach fundacji) z udziałem Skarbu Państwa reprezentowanego przez wojewodę, Agencji Rozwoju Przemysłu i innych instytucji regionalnych i lokalnych. Wśród inicjatyw agencji rozwoju regionalnego, mających na celu wspieranie przedsiębiorczości i tworzenie nowych miejsc pracy, na szczególną uwagę zasługują inkubatory przedsiębiorczości oraz parki technologiczne (Kozak 1996).

2. Ośrodki szkoleniowo – doradcze i informacyjne to nie nastawione na zysk jednostki doradcze, informacyjne i szkoleniowe, pracujące na rzecz rozwoju przedsiębiorczości i samozatrudnienia, transferu i komercjalizacji nowych technologii oraz poprawy konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw (Matusiak, Zasiadły 2001). Ośrodki takie prowadzą przede wszystkim działalność szkoleniową, konsultacyjną i informacyjną skierowaną do osób prowadzących działalność gospodarczą oraz osób bezrobotnych lub zagrożonych utratą pracy pragnących założyć własną firmę. Ośrodki są uczestnikami różnych inicjatyw mających na celu rozbudowanie potencjału gospodarczego oraz poprawę jakości życia społeczności lokalnej. Cele działalności ośrodków są integralnie związane z potrzebami i wymaganiami lokalnych rynków pracy i nowych technologii. W szczególności cele te obejmują (Matusiak 2000):

- wspieranie i popularyzowanie idei przedsiębiorczości i samozatrudnienia;
- pomoc w transferze i komercjalizacji technologii, audyt technologiczny;
- aktywne wspieranie inicjatyw lokalnej społeczności w zakresie tworzenia oraz rozwijania małych i średnich przedsiębiorstw;
- aktywną współpracę z lokalną i rządową administracją oraz innymi organizacjami (prywatnymi, pozarządowymi itp.) w celu tworzenia wspólnej płaszczyzny do działalności na rzecz rozwoju gospodarczego i społecznego regionu;
- cele wynikające z doraźnych potrzeb gospodarczych i społecznych w regionie.

Wśród ośrodków szkoleniowo – doradczych i informacyjnych wyróżnić można m.in. ośrodki wspierania przedsiębiorczości (OWP). Ośrodki wspierania przedsiębiorczości powoływane są w celu kreowania idei przedsiębiorczości oraz tworzenia środowiska przedsiębiorców. Głównym celem ich działalności jest udzielanie wszechstronnej pomocy osobom prowadzącym działalność gospodarczą i pragnącym ją rozpocząć. OWP stanowią również element programu aktywnej walki z bezrobociem oferując pomoc osobom bezrobotnym i zagrożonym bezrobociem w zakresie tworzenia nowych przedsiębiorstw, a także firmom już istniejącym, pragnącym się rozwijać i tworzyć nowe miejsca pracy. Cele ośrodków wspierania przedsiębiorczości realizowane są poprzez (Banachowicz, Chumrau, Kaszuba 1995):

- konsultacje indywidualne dotyczące wszystkich aspektów działalności przedsiębiorstwa, m.in. marketingu finansów, podatków i rachunkowości, wyboru formy prawnej przedsiębiorstwa, oceny źródeł finansowania działalności gospodarczej itp.,

- szkolenia w zakresie marketingu, finansów rachunkowości, systemu podatkowego, handlu zagranicznego, strategii przedsiębiorstwa, zarządzania jakością, skierowane do potencjalnych przedsiębiorców oraz właścicieli i menedżerów małych i średnich przedsiębiorstw,
- dostarczanie potrzebnych informacji dotyczących m.in. kredytów i możliwości korzystania z różnych linii kredytowych i programów pomocowych, warunków leasingu, możliwości zakupu maszyn i urządzeń czy też wdrożenia nowych technologii,
- monitoring polegający na obserwacji tworzonego przedsiębiorstwa przez konsultanta OWP.

3. Ośrodki innowacji i transferu technologii (centra innowacji, centra transferu technologii, parki technologiczne, inkubatory przedsiębiorczości, inkubatory innowacji). Centra transferu technologii (CTT) to nie nastawione na zysk jednostki doradcze i informacyjne zorientowane na wspieranie i asystowanie przy realizacji transferu technologii i wszystkich towarzyszących temu procesowi zadań (Matusiak, Zasiadły 2001). Współpraca tych jednostek z instytucjami naukowymi ma służyć adaptacji nowoczesnych technologii przez działające w regionie MSP, przyczyniając do poprawy dynamiki wzrostu gospodarczego oraz podniesienia konkurencyjności przedsiębiorstw. Do podstawowych celów działalności CTT można zaliczyć (Matusiak 2003):

- waloryzację potencjału naukowo – innowacyjnego w regionie, tworzenie baz danych i rozwijanie sieci kontaktów między światem nauki a gospodarką;
- opracowywanie studiów przedinwestycyjnych obejmujących rozpoznaniu zalet nowych produktów i technologii oraz porównanie ich ze znajdującymi się na rynku substytutami, ocenę wielkości potencjalnego rynku, oszacowaniu kosztów produkcji i dystrybucji oraz niezbędnych nakładów inwestycyjnych;
- identyfikację potrzeb innowacyjnych podmiotów gospodarczych (audyt technologiczny),
- popularyzację, promowanie i rozwijanie przedsiębiorczości technologicznej.

Pojęcie parku technologicznego odnosi się do całej gamy nazw (technopark, technopolia, park naukowy lub badawczy), stosowanych w odniesieniu do zorganizowanych na ograniczonej i wyspecjalizowanej przestrzeni ośrodków gospodarczych, których celem jest rozwój technologiczny, charakteryzujących się nasyceniem działalności o wysokim poziomie technologicznym. Park technologiczny to zainicjowany ze środków publicznych

kompleks naukowo – przemysłowy, w którego ramach realizowana jest polityka w zakresie:

- wspomagania projektów innowacyjnych i młodych innowacyjnych przedsiębiorstw nastawionych na rozwój produktów, metod wytwarzania i usług w technologicznie zaawansowanych branżach,
- tworzenia warunków do rozwoju procesów transferu technologii i komercjalizacji rezultatów prac naukowo – badawczych z instytucji naukowych do praktyki gospodarczej.

Parki technologiczne powinny umożliwiać ścisłą współpracę między lokalnymi ośrodkami naukowymi a zorientowanymi innowacyjnie przedsiębiorstwami. W związku z tym powinny być one lokowane w regionach posiadających placówki o wysokim poziomie naukowym, oddziaływujących na lokalną gospodarkę oraz mających silny potencjał przedsiębiorstw innowacyjnych. Firmy działające w parku mogą z niego korzystać na zasadzie wynajmu powierzchni lub zakupu gruntów pod budowę własnych obiektów. Parki technologiczne przeznaczone są z reguły dla firm o określonym profilu (związanym z ofertą placówek badawczych), nieprowadzących produkcji tonażowej i wielkoseryjnej oraz uciążliwej dla środowiska. Ponadto parki technologiczne powinny oferować firmom w nich zlokalizowanym kompleksową sieć usług administracyjnych i okołobiznesowych, łącznie z usługami o charakterze socjalnym (baza hotelowa, rekreacyjna i restauracyjna). Tworzenie takiej struktury wymaga ścisłej współpracy organów samorządu terytorialnego, środowiska naukowego oraz przedsiębiorców innowacyjnych. Celem utworzenia technoparku jest wspomaganie infrastruktury regionu, w szczególności poprzez:

- tworzenie dogodnych warunków rozwoju produkcji wysoko przetworzonych wyrobów, opartych na nowych rozwiązaniach i technologiach,
- rozwój klimatu przedsiębiorczości w preferowanych dziedzinach,
- ułatwianie przepływu technologii z wyspecjalizowanych ośrodków naukowo – badawczych do przemysłu,
- przyciąganie inwestorów zagranicznych przez zapewnienie im dogodnych warunków w postaci kompleksowej i profesjonalnej obsługi oraz odpowiedniego zaplecza naukowo – technicznego.

Wspólne cechy spotykanych na całym świecie technopolii, parków naukowych, badawczych i technologicznych, to (Matusiak, Zasiadły 2001):

- bazują na wyodrębnionej i samodzielnie zarządzanej nieruchomości obejmującej konkretny teren i/lub budynki;
- posiadają koncepcję zagospodarowania i rozwoju obejmującą aktywność naukowo – badawczą i produkcyjną związaną z kreacją nowej wiedzy i technologii;
- posiadają formalne powiązania z instytucjami naukowo – badawczymi i edukacyjnymi, lokalną i regionalną administracją publiczną, działającymi w regionie instytucjami wspierania przedsiębiorczości i transferu technologii oraz finansowania ryzyka (venture capital).

Za organizacją parków technologicznych przemawiają następujące argumenty (Matusiak, Zasiadły 2001):

- Komasaacja małych i średnich firm na jednym obszarze ułatwia wzajemne kontakty między przedsiębiorcami, owocujące tworzeniem powiązań kooperacyjnych oraz próbami wspólnych przedsięwzięć. Generowanie tzw. efektów synergicznych i rozwój innowacyjnego środowiska.
- Możliwość wsparcia w zakresie startu nowopowstających oraz już funkcjonujących MSP poprzez programy pomocy finansowej, technicznej i doradczej.
- Zacieśnianie powiązań nauki z praktyką gospodarczą, inicjowanie kontaktów i transferu technologii.
- Stymulacja rozwoju regionalnego, zmian strukturalnych i podnoszenie atrakcyjności lokalizacji.
- Tworzenie nowych, trwałych miejsc pracy.

Inkubatory przedsiębiorczości to zorganizowane kompleksy gospodarcze obejmujące szeroką grupę wyodrębnionych i opartych na nieruchomości ośrodków posiadających ofertę lokalową oraz ofertę usług wspierających małe i średnie firmy (Matusiak 2000). Podstawowymi celami tworzenia inkubatorów przedsiębiorczości w danym regionie jest (Targalski 1999):

- wspomaganie tworzenia nowych firm,
- pomoc w usamodzielnianiu się i rozwoju nowo powstałych firm,
- przeciwdziałanie bezrobociu w danym regionie,
- ożywienie ekonomiczne restrukturyzowanych regionów i wielkich przedsiębiorstw,
- promowanie ducha prywatnej przedsiębiorczości.

Cele takie realizowane są w ramach inkubatorów przedsiębiorczości poprzez (Grudzewski, Hejduk 1998; Matusiak, Zasiadły 2001):

- dostarczanie odpowiedniej do potrzeb powierzchni na działalność gospodarczą, wraz z podstawową infrastrukturą;
- obniżkę kosztów stałych w wyniku dostępu do wspólnych urządzeń biurowych (ksero, faks, komputery itp.);
- usługi wspierające biznes, np.: doradztwo ekonomiczne, finansowe, prawne, patentowe, organizacyjne i technologiczne;
- pomoc w pozyskiwaniu środków finansowych i nawiązywaniu kontaktów handlowych;
- tworzenie właściwego klimatu dla podejmowania działalności gospodarczej i realizacji przedsięwzięć innowacyjnych, tzw. efekty synergiczne;
- wzajemną pomoc, wymianę doświadczeń między firmami i możliwość podejmowania wspólnych przedsięwzięć;
- kontakty z instytucjami naukowymi i ocenę przedsięwzięć innowacyjnych.
- Inkubatory przedsiębiorczości umożliwiają przetrwanie i okrzepnięcie nowych firm, które po okresie inkubacji mogą stać się pełnowartościowymi przedsiębiorstwami, samodzielnymi i zorientowanymi na rynek.

4. Instytucje finansowe, w tym instytucje typu venture capital oraz fundusze pożyczkowe i doręczeniowe. Venture capital (fundusz wysokiego ryzyka) to najczęściej kapitał stawiany do dyspozycji przedsiębiorstwom w celu umożliwienia im startu lub rozwinięcia działalności (Piasecki 1998). Lokowany jest on w przedsięwzięcia o zwiększonym stopniu ryzyka, gdzie trudne byłoby pozyskanie kredytu bankowego, takie jak: finansowanie nowo powstających firm, innowacji, projektów wynalazczych czy prac badawczych. Instytucje venture capital dysponują kapitałem długo- i średniookresowym, który inwestowany jest w udziały lub akcje firm, z zamiarem ich odsprzedaży w momencie przyrostu wartości przedsiębiorstwa (Safin 2002). Inwestycje typu venture capital podwyższają kapitał własny firmy nie obciążając bieżącej działalności kosztami obsługi zadłużenia. Ponadto przedsiębiorstwo może korzystać z doświadczenia menedżerskiego zarządów funduszy. Finansowanie przedsięwzięcia w taki sposób oznacza jednak zgodę na okresową współwłasność i podzielenie się kontrolą nad firmą.

Lokalne fundusze pożyczkowe i poręczeniowe to nie nastawione na zysk jednostki parabankowe, wspomagające lokalny rozwój społeczno – ekonomiczny poprzez kreowanie nowych podmiotów gospodarczych i miejsc pracy, jak również postaw sprzyjających przedsiębiorczości (Matusiak 2003b). Świadczą one pomoc finansową w

formie grantów i preferencyjnych pożyczek dla rozpoczynających działalność gospodarczą oraz gwarancji i poręczeń dla małych rozwojowych firm nieposiadających zdolności kredytowej. Specjalnie przygotowane procedury oraz sama formuła funduszu łączą w sobie minimalizację kosztów funkcjonowania i zabezpieczenia spłaty ze szkoleniami przyszłych przedsiębiorców oraz ciągłym monitoringiem firmy. Cele działalności funduszy wiążą się ściśle z potrzebami i wymaganiami lokalnych rynków pracy, nowych technologii oraz strategią rozwoju lokalnego, a ich oferta pozwala przełamać dyskryminację finansową nowopowstałych firm, sfinansować etap przygotowania i rozruchu nowego przedsięwzięcia gospodarczego, kiedy banki i fundusze ryzyka obawiają się zaangażować własne środki finansowe (Matusiak, Zasiadły 2001).

Instytucje takie jak: centra wspierania biznesu, fundacje, stowarzyszenia, agencje rozwoju regionalnego, instytuty badawczo-rozwojowe świadczące usługi doradcze, szkoleniowe, informacyjne, finansowe i około biznesowe dla sektora MSP mogą być zrzeszone z ogólnopolską siecią Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (KSU). Uczestnictwo w systemie jest dobrowolne, a współpraca między ośrodkami ma na celu wyłącznie rozwój systemu wsparcia małych i średnich firm, a tym samym zwiększenie ich konkurencyjności. Członkostwo w KSU nie wiąże się z żadnymi korzyściami materialnymi.

Z pomocy omawianych ośrodków innowacji i przedsiębiorczości korzystają najczęściej osoby i podmioty rozpoczynające działalność gospodarczą, które nie mogą ze względów finansowych lub merytorycznych skorzystać z pomocy instytucji rynkowych, takich jak firmy doradcze czy banki. Do odbiorców usług należą również małe i średnie przedsiębiorstwa korzystające z pomocy w zakresie pozyskania, rozwoju i komercjalizacji nowych technologii (Matusiak, Zasiadły 2001). Ośrodki takie umożliwiają zatem przełamanie najważniejszych barier napotykanych przez przedsiębiorców w początkowym okresie funkcjonowania, a dotyczących wiedzy o rynku i biznesie, dostępu do kapitału, informacji i technologii, warunków lokalizacyjnych i otoczenia około biznesowego (Matusiak 2000).

4. Ocena wsparcia możliwości rozwojowych przedsiębiorstw z wykorzystaniem środków wsparcia publicznego – wyniki badania przedsiębiorców

4.1. Informacje o badaniu

Badanie zostało przeprowadzone na próbie 150 przedsiębiorstw z sektora MŚP. Badane firmy działają w następujących branżach: usługi, handel, budownictwo, produkcja przemysłowa oraz transport. Badanie zostało przeprowadzone – czym była już mowa – z wykorzystaniem techniki badawczej CATI. Wspomagany komputerowo wywiad telefoniczny (CATI – Computer Assisted Telephone Interview), to jedna z metod badań ilościowych. Metoda ta polega na przeprowadzaniu rozmowy telefonicznej z respondentem przy jednoczesnym wprowadzaniu przez teleankietera odpowiedzi badanego do formularza ankiety online. Wykorzystuje się przy tym system VoIP (Voice over IP) – telefonię internetową. Jest to najbardziej efektywny sposób dotarcia do grup trudnodostępnych, dodatkowo istnieje większe prawdopodobieństwo, że respondenci udzielą rzetelnych odpowiedzi na pytania oraz zapewniony jest wysoki poziom kontroli nad jakością zebranego materiału. W tabeli nr 7 przedstawiono rozkład próby podmiotów uprawnionych do udziału w badaniu.

Tabela 7 Rozkład próby podmiotów uprawnionych do udziału w badaniu (Stan na 31.12.2019),.

Kategoria	Klasyfikacja	Liczba podmiotów MŚP*	[%]	Liczba podmiotów do badania	w tym podmioty zatrudniające niepełnosprawne**
Usługi	Sekcja I, J, K, M, N	933073	33,6	50	2
Handel	Grupa 45.1, 45.3, 45.4, Dział 46, 47	796297	28,7	43	1
Budownictwo	Sekcja F	493000	17,8	27	1
Produkcja przemysłowa	Sekcja C	337943	12,2	18	1
Transport	Dział 49, 50, 51	214176	7,7	12	0
	Łącznie	2774489	100,0	150	5

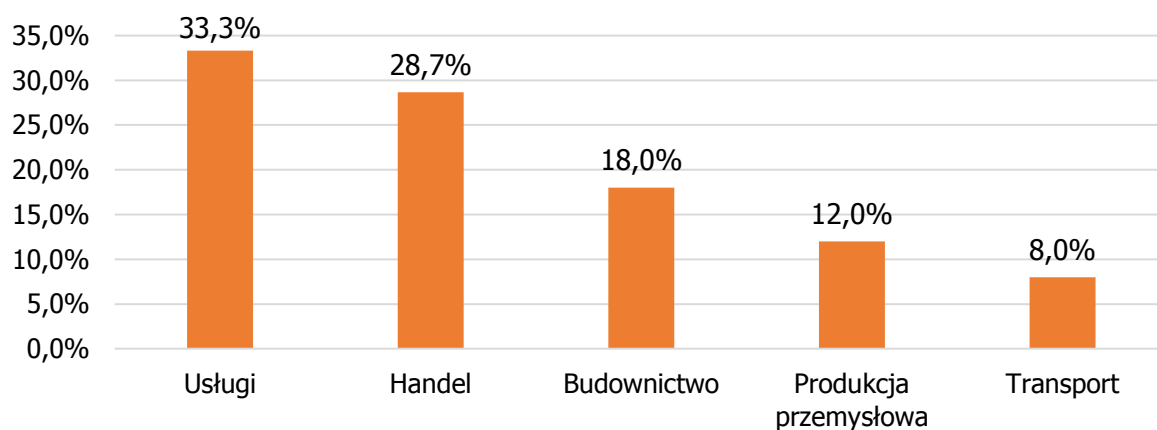
** zgodnie z BAEL, osoby niepełnosprawne stanowią około 3% pracujących.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Tablic kwartalnych REGON GUS.

4.2. Charakterystyka respondentów i ich opinii o prowadzeniu działalności gospodarczej

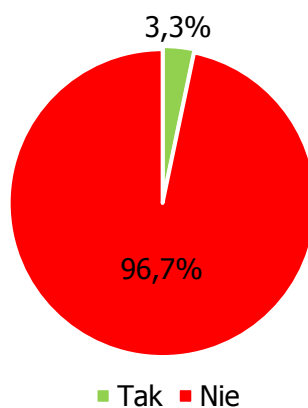
W badaniu udział wzięło 150 przedstawicieli przedsiębiorstw z sektora MŚP. Największy udział w badaniu mieli przedsiębiorcy działający w usługach – 33,3%, a następnie w handlu – 28,7% (ykses 1). Najmniejszy udział w badaniu mieli przedsiębiorcy działający w transporcie – 8,0%. Osoby niepełnosprawne zatrudnia 3,3% badanych przedsiębiorstw (N=5) (Wykres 2).

Wykres 1. W jakiej branży działa przedsiębiorstwo? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

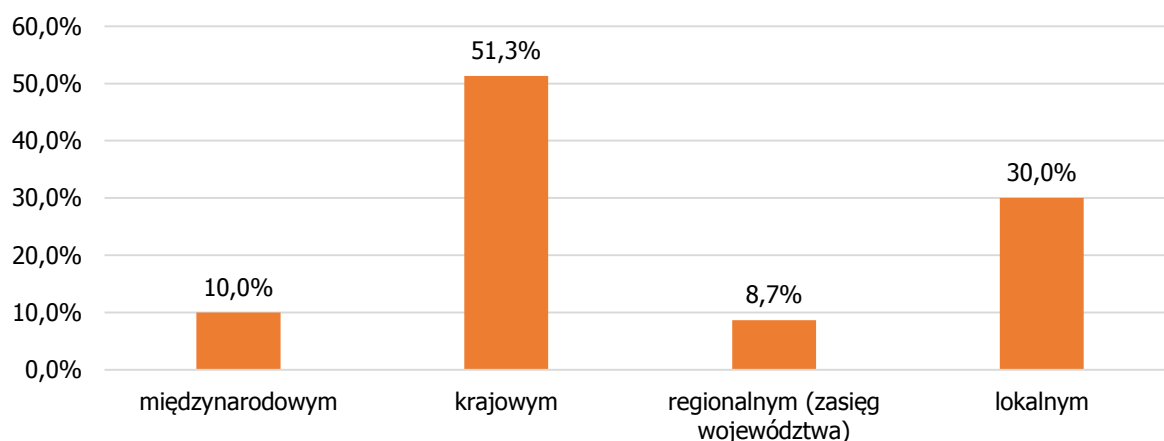
Wykres 2. Czy Państwa przedsiębiorstwo zatrudnia osoby niepełnosprawne? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

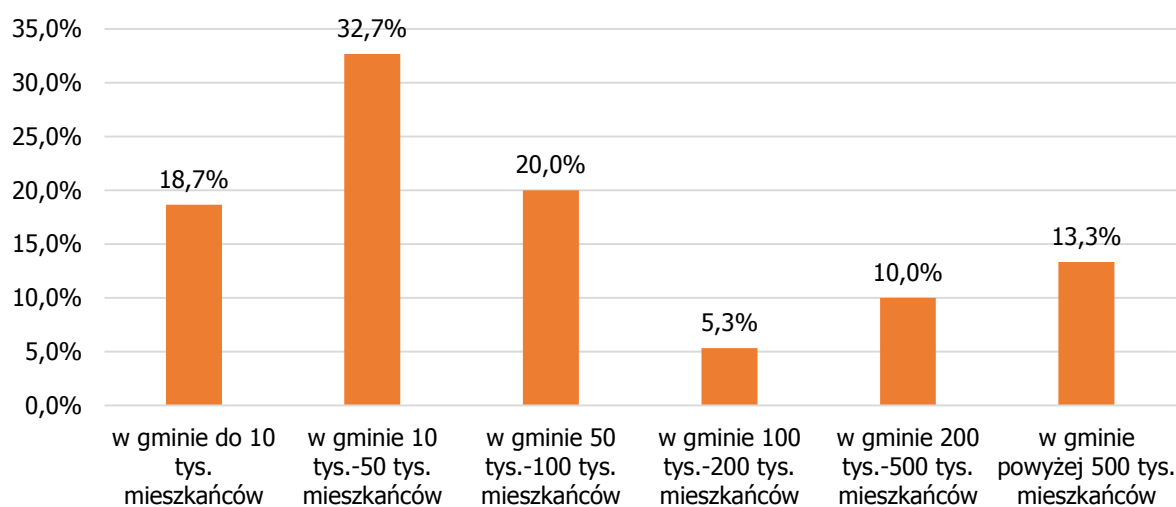
Ponad połowa ankietowanych przedsiębiorstw działa na rynku krajowym, a 3 na 10 – na rynku lokalnym. Co dziesiąty przedsiębiorca wskazał, że firma działa na rynku międzynarodowym, zaś na rynku regionalnym – 8,7% (wykres 3).

Wykres 3. Na jakim rynku działa Pani/Pana firma? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

Wykres 4. Gdzie jest zarejestrowane przedsiębiorstwo

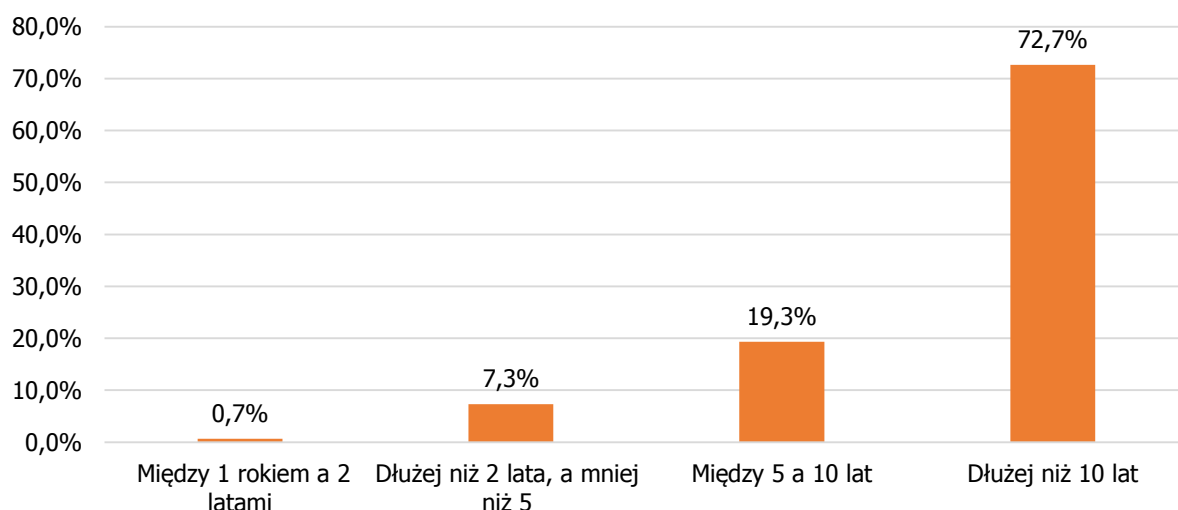


Źródło: Wyniki badań własnych.

Niemal 1/3 badanych przedsiębiorstw zarejestrowana jest w gminie od 10 tys. do 50 tys. mieszkańców, a 1/5 – w gminie do 100 tys. mieszkańców. Mniej niż 1/5 ankietowanych firm zarejestrowana została w gminie do 10 tys. mieszkańców (wykres 4). Najmniejszy udział w badaniu mieli przedsiębiorcy, którzy firmę zarejestrowali w gminie od 100 tys. do 200 tys.

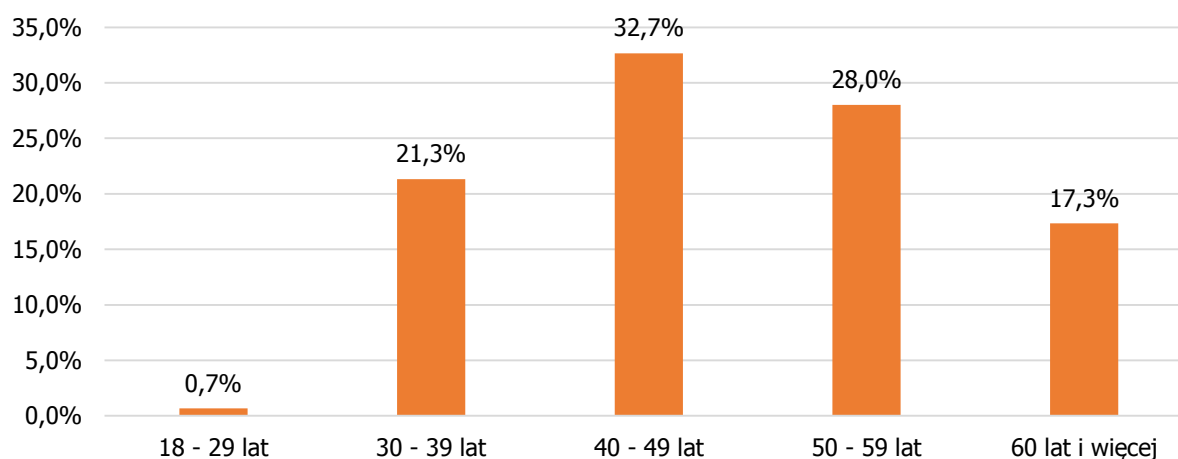
mieszkańców – 5,3%. 7 na 10 respondentów wskazało, że ich staż prowadzenia działalności gospodarczej jest dłuższy niż 10 lat. Niemal 1/5 badanych wskazała na okres od 5 do 10 lat, a 7,3% - dłużej niż 2 lata, ale mniej niż 5 lat. Najmniejszy udział w badaniu mieli przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność gospodarczą od 1 roku do 2 lat – 0,7% (wykres 5).

Wykres 5. Jak długo prowadzi Pani/Pan działalność gospodarczą? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

Wykres 6. Przekrój wiekowy (N=150)

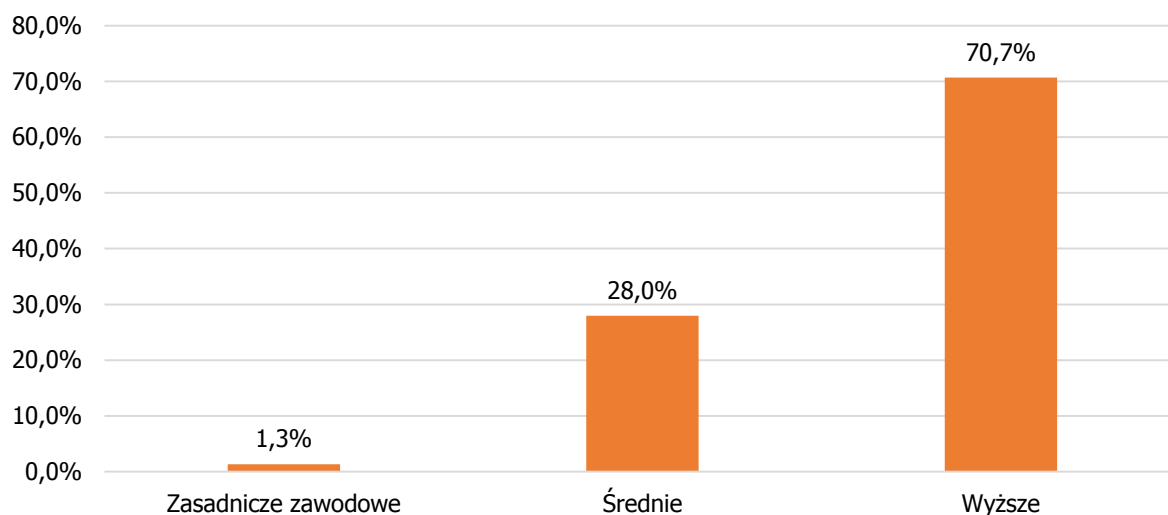


Źródło: Wyniki badań własnych.

Prawie 1/3 respondentów stanowili przedsiębiorcy w wieku od 40 do 49 lat, a ponad 1/4 – ankietowani w wieku od 50 do 59 lat. Więcej niż 1/5 ogółu badanych stanowili

przedsiębiorcy w wieku od 30 do 39 lat. Najmniejszy udział w badaniu mieli ankietowani w wieku do 29 lat – 0,7% (wykres 6). Z kolei 7 na 10 badanych przedsiębiorców posiada wykształcenie wyższe. Wykształcenie średnie posiada 28,0% ankietowanych, a zasadnicze zawodowe – 1,3% (wykres 7).

Wykres 7. Poziom wykształcenia (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

W prowadzonym na potrzeby niniejszej dysertacji badaniu, respondenci zostali poproszeni o wskazanie motywów (maksymalnie 4) jakimi kierowali się przymierzając do rozpoczęcia prowadzenia własnej działalności gospodarczej, a następnie uszeregowanie ich w kolejności od najbardziej do najmniej istotnego.

W tabeli nr 8 zaprezentowano odpowiednio rozkład miejsc na jakich plasowali je badani przedsiębiorcy oraz sumę wskazań na daną kategorię. Najczęściej wskazywanym przez badanych motywem rozpoczęcia prowadzenia własnej działalności gospodarczej był większy poziom niezależności osobistej i zawodowej, który w sumie wskazało 99 respondentów. W przypadku tej kategorii ponad połowa ankietowanych, którzy ją wskazali, uszeregowala ją na pierwszym miejscu.

Tabela 8. Jakimi motywami kierował/a się Pan/i przymierzając się do rozpoczęcia prowadzenia działalności gospodarczej? (N=150)

Kategoria	1	2	3	4	Suma wskazań
Perspektywa uzyskania większych dochodów niż w pracy „na etacie”	71,3%	18,4%	10,3%	0,0%	87
Większy poziom niezależności osobistej i zawodowej	54,5%	38,4%	5,1%	2,0%	99
Osobiste przekonanie o swoich szansach w działalności samodzielnej	15,4%	30,8%	43,6%	10,3%	39
Korzystne warunki dofinansowania działalności w fazie jej inicjowania	0,0%	0,0%	71,4%	28,6%	7
Możliwość podejmowania suwerennych decyzji biznesowych	4,9%	31,7%	43,9%	19,5%	41
Sposobność podejmowania nowych wyzwań	7,3%	43,9%	31,7%	17,1%	41
Wsparcie rodziny	33,3%	44,4%	0,0%	22,2%	9
Złe doświadczenia w pracy na etacie	28,6%	28,6%	28,6%	14,3%	14
Funkcjonowanie zawodowe w sferze prekariatu (umów cywilno-prawnych)	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	1
Status osoby bezrobotnej	50,0%	25,0%	0,0%	25,0%	4
Nabyte kompetencje, stwarzające szanse na usamodzielnienie biznesowe	5,3%	26,3%	47,4%	21,1%	38
Sytuacja ekonomiczno-społeczna – likwidacja/restrukturyzacja dotychczasowego miejsca pracy	35,7%	7,1%	42,9%	14,3%	14
Zachęta publiczna – odbyte szkolenie, akcja popularyzująca przedsiębiorczość w mediach	33,3%	33,3%	33,3%	0,0%	3
Brak ciekawych ofert na rynku, odpowiadających moim oczekiwaniom – w momencie poszukiwania pracy	25,0%	50,0%	0,0%	25,0%	4
Brak dostatecznego wsparcia w poszukiwaniu pracy ze strony urzędu pracy	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%	2
Wpływ środowiska – znajomych, prowadzących samodzielnie działalność gospodarczą	0,0%	12,5%	37,5%	50,0%	8
Niewielka konkurencja na lokalnym rynku, w dziedzinie, w której otwieram działalność	0,0%	33,3%	0,0%	66,7%	6
Potrzeba uznania i szacunku otoczenia	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0
Większe zaangażowanie emocjonalne (nieustająca chęć działania i sprawdzania samego siebie)	0,0%	7,1%	14,3%	78,6%	14
Inne (jakie?)	50,0%	40,0%	0,0%	10,0%	10

Źródło: Wyniki badań własnych.

Na drugim miejscu, pod względem liczby wskazań, znalazła się perspektywa uzyskania większych dochodów niż w pracy „na etacie” – 87 wskazań. Tą kategorię na 1. miejscu uplasowało 71,3% ankietowanych, którzy ją wskazali. Taka sama liczba ankietowanych, po 41 wskazań, podała możliwość podejmowania suwerennych decyzji biznesowych (najczęściej plasowaną na 3. miejscu – 43,9%) oraz na sposobność podejmowania nowych wyzwań (najczęściej wskazywaną na 2. miejscu, również przez 43,9% badanych). Żaden z badanych przedsiębiorców nie wskazał na potrzebę uznania i szacunku otoczenia jako motywator do rozpoczęcia prowadzenia działalności gospodarczej, a zaledwie 1 ankietowany wskazał na funkcjonowanie zawodowe w sferze prekariatu, jednak uplasował ten motywator dopiero na 4. miejscu. W przypadku innych motywów jakie ankietowani wskazali znalazło się m.in.: przejęcie firmy po rodzicach (N=1), rozpoczęcie prowadzenia działalności od razu po ukończeniu nauki (N=1), „po urodzeniu dziecka, lepiej działalność niż zarywać nocki w radio” (N=1), czy też „półhobbistyczna praca na emeryturę” (N=1) (zob. tabela nr 8).

Wyniki te wyraźnie wskazują, że aspekt autonomii osobistej oraz merkantylny walor prowadzenia własnej działalności gospodarczej dominują nad innymi elementami wyboru. Oznacza to również, że przedsiębiorcy całokształt prowadzonej przez siebie aktywności rynkowej, w tym również potencjalne oraz już otrzymane wsparcie publiczne klasyfikują przez pryzmat pragmatyki efektywnościowej, co zwiększa wyrazistość krytycznego spojrzenia na ocenę charakteru i jakości dedykowanej im pomocy, w odpowiedziach na pytania niniejszej ankiety.

Bariery rozwojowe stanowią istotną przeszkodę w uruchamianiu działalności gospodarczej. Pomoc otrzymywana przez przedsiębiorców ma za zadanie zrównoważenie skutków nierównowagi rynkowej podmiotów sektora MŚP wobec dużych, globalnych korporacji o nieograniczonych niemal zasobach kapitałowych, informacyjnych i technicznych. Głównym czynnikiem ekonomicznym hamującym rozwój przedsiębiorczości w Polsce jest poziom trudności w pozyskiwaniu funduszy. Jak wynika z analizy przeprowadzonej przez H. Waniak – Michalak (Waniak-Michalak, 2007), bariera związana ze zdobywaniem przez przedsiębiorstwa środków finansowych wynika przede wszystkim z wysokiej ceny kredytów bankowych, ustalonej przez instytucje finansowe. Do kolejnych przyczyn należą skomplikowane warunki formalne oraz wymagania instytucji finansujących, dotyczące wysokiego zabezpieczenia. Bariery prawne determinujące rozwój przedsiębiorczości obejmują przede wszystkim proces egzekwowania prawa przez władze krajowe. Za Krajewskim (1999) można wskazać, iż do głównych czynników

zaliczane są niezrozumiałe procedury rozpoczęcia i prowadzenia własnej działalności gospodarczej, nieznajomość regulacji unijnych oraz brak ochrony własnych dóbr w postaci znaku firmowego. Kolejną kategorią są bariery wynikające z ograniczonego dostępu do informacji. Związane są one często z nieznajomością przez przedsiębiorców powszechnie dostępnych zawiadomień dotyczących zamówień publicznych, a także programów i projektów wsparcia na poziomie krajowym i unijnym. Przedsiębiorstwa są w niewielkim stopniu zaangażowane w nawiązywanie kontaktów z partnerami zagranicznymi, a tym samym rozszerzanie swojego rynku zbytu oraz eksport towarów i usług (Kaczmarek, Winkiel, 2002).

Istotne bariery rozwoju przedsiębiorczości wynikają również z braku odpowiedniej wiedzy, umiejętności i zaangażowania samych właścicieli firm. Jak dowodzi A. Sibińska (2001), przedsiębiorcy wykazują niechęć do zatrudniania wyspecjalizowanych pracowników, są negatywnie nastawieni do rynku oraz nowych systemów zarządzania. Czynnikiem hamującym jest także postrzeganie przez przedsiębiorców działalności gospodarczej jako prostego mechanizmu oraz brak myślenia strategicznego, wynikającego często z braku odpowiednich kwalifikacji. Identyfikacja barier, jakie napotykają przedsiębiorcy na różnych etapach działalności gospodarczej (zakładanie przedsiębiorstwa, prowadzenie działalności, rozwój przedsiębiorstwa), jest istotna z punktu widzenia samych przedsiębiorców, lecz również władz, zarówno na szczeblu centralnym, jak i szczeblach samorządu gminnego lub regionalnego. Świadomość istnienia pewnych barier może, a w zasadzie powinna służyć opracowaniu przepisów prawnych łagodzących skutki tych ograniczeń.

W realizowanym badaniu respondenci zostali poproszeni o wskazanie czynników (maksymalnie 3) zniechęcających do rozpoczęcia prowadzenia własnej działalności gospodarczej, a następnie uszeregowanie ich w kolejności od najważniejszego do najmniej ważnego. W tabeli 9 zaprezentowano odpowiednio rozkład miejsc na jakich plasowali je badani przedsiębiorcy oraz sumę wskazań na daną kategorię.

Tabela 9. Jakie czynniki uważa Pan/i za najbardziej zniechęcające do założenia działalności gospodarczej? (N=150)

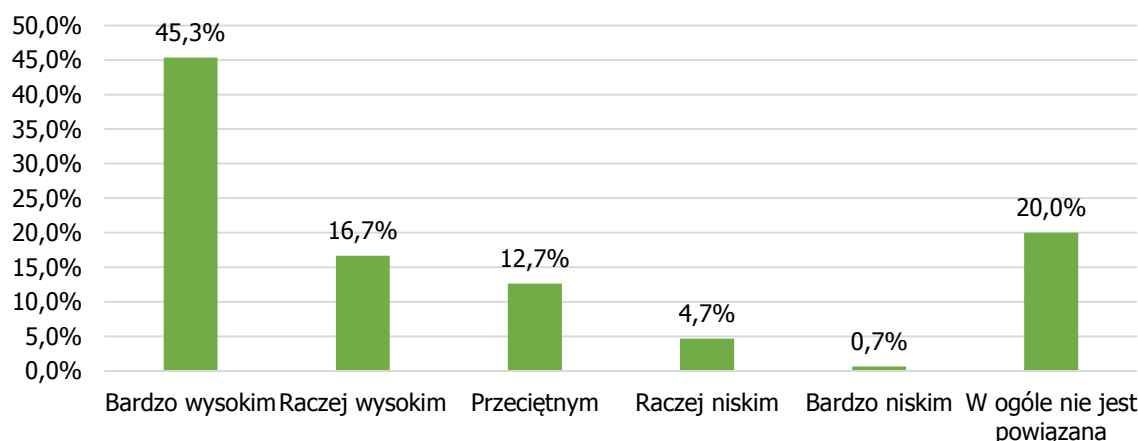
Kategoria	1	2	3	Suma wskazań
Brak dostatecznych własnych środków finansowych	51,7%	36,2%	12,1%	58
Brak wiedzy o możliwych do pozyskania źródłach finansowania	33,3%	42,9%	23,8%	21
Brak wiedzy o prowadzeniu firmy	34,8%	47,8%	17,4%	23
Brak pomysłu na firmę	50,0%	43,8%	6,3%	16
Obawa, że może się nie powieść uruchomienie działalności	45,5%	36,4%	18,2%	22
Zbyt duże ryzyko prowadzenia firmy, w trudnych warunkach w otoczeniu	42,3%	30,8%	26,9%	26
Nadmierna biurokracja urzędów powiązanych z zakładaniem działalności	70,8%	24,7%	4,5%	89
Brak odpowiednich kompetencji technicznych	0,0%	100,0%	0,0%	2
Brak predyspozycji osobowościowych i nastawienia przedsiębiorczego	16,7%	50,0%	33,3%	6
Brak sieci kontaktów biznesowych	0,0%	25,0%	75,0%	4
Brak wiedzy o instytucjach wspierających przedsiębiorczość	0,0%	12,5%	87,5%	8
Stres i nakład czasu i pracy związane z prowadzeniem firmy	35,3%	29,4%	35,3%	34

Źródło: Wyniki badań własnych.

Ankietowani przedsiębiorcy najczęściej wskazywali na nadmierną biurokrację urzędów powiązanych z zakładaniem działalności (N=89), z czego aż 7 na 10 z nich uplasowało ten czynnik na 1. miejscu. Na 2. miejscu, pod względem liczby wskazań (N=58) znalazł się brak dostatecznych własnych środków finansowych, w tym przypadku na 1. miejscu w rankingu wskazało ten czynnik 51,7% ankietowanych. Na 3. miejscu, pod względem liczby wskazań (N=34) znalazł się czynnik jakim jest stres i nakład pracy i czasu związany z prowadzeniem firmy. Taki sam odsetek badanych, którzy wskazali na tą kategorię uplasował ją na 1. i 3. miejscu w rankingu, z odsetkiem wskazań po 35,3%. Ponadto ponad 2/5 badanych przedsiębiorców wskazało, że profil działalności ich firmy jest w bardzo wysokim stopniu powiązany z kierunkiem uzyskanego przez nich wykształcenia. Z kolei 1/5 ankietowanych

uznała, że to czym zajmują się ich przedsiębiorstwa w ogóle nie jest powiązane z ich wykształceniem (wykres 8).

Wykres 8 . W jakim stopniu firma, którą Pan/i prowadzi, jest związana z kierunkiem uzyskanego wykształcenia? (N=150)



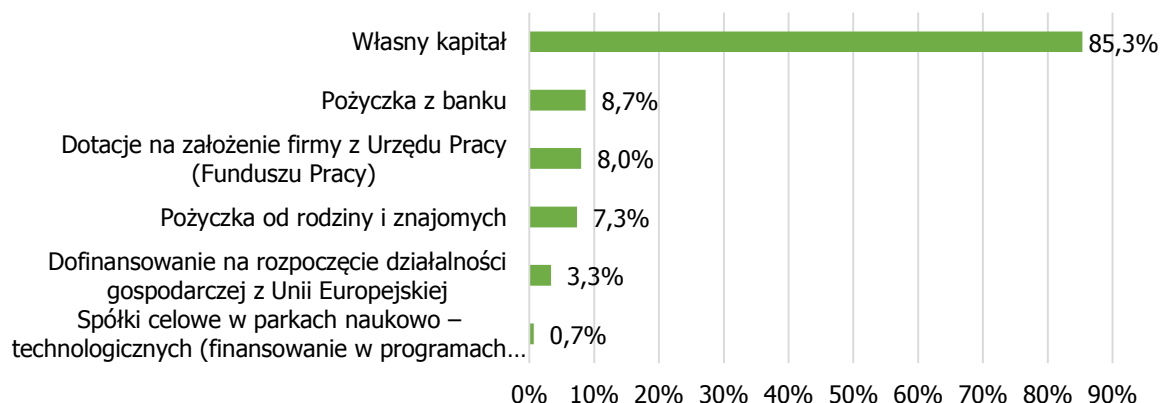
Źródło: Wyniki badań własnych.

Wiele działań w zakresie pomocy przedsiębiorstwom z sektora MŚP jest także realizowanych na szczeblu regionalnym poprzez programy jednostek samorządu terytorialnego. Działania te mają różny wymiar, wynika to z faktu, że samorządy są zarówno uczestnikami rynku, jak i podmiotami wpływającymi częściowo na ich działanie. Wśród instrumentów wspierania rozwoju można wskazać m.in. na instrumenty administracyjnoprawne, infrastrukturalne, doradcze i badawcze, wspierające wprowadzanie innowacji, a przede wszystkim instrumenty ekonomiczno-finansowe. Pomoc regionalna przybiera często formę instytucji bezpośrednio kooperujących z małymi i średnimi przedsiębiorstwami. System działań mających na celu wspieranie rozwoju MŚP jest systemem wielopoziomowym, obejmującym szczebel ponadnarodowy, krajowy, jak i regionalny i lokalny. W jego skład wchodzi wiele organizacji i instrumentów pomocy o różnym charakterze. Najczęstszymi obszarami działania są finanse, szkolenia, wdrażanie innowacji, doradztwo i dostęp do informacji rynkowych. W pobudzanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw są zaangażowane różne podmioty, funkcjonujące na różnych szczeblach, zarówno komercyjne, jak i publiczne, w tym fundusze wysokiego ryzyka, fundusze leasingowe, banki i firmy konsultingowe. Pomoc firmom z sektora MŚP oferują

także rządy poszczególnych krajów, a w kręgu europejskim również sama Unia Europejska poprzez swoje dyrektywy.

Ponad 4/5 badanych przedsiębiorców przyznało, że podczas uruchamiania działalności gospodarczej korzystali z własnego kapitału jako źródła finansowania. Z pożyczki w banku skorzystało 8,7% respondentów, a 8,0% - z dotacji na założenie firmy z Urzędu Pracy. Na sfinansowanie własnej działalności gospodarczej z pożyczki od rodziny i/lub znajomych skorzystało 7,3% ankietowanych. 3,3% badanych przyznało, że skorzystało z dofinansowania na rozpoczęcie działalności gospodarczej z UE, a 0,7% - wykorzystało w tym celu spółki celowe w parkach naukowo – technologicznych. Takie wyniki badań muszą skłaniać do refleksji. Oznaczają one bowiem, że system wsparcia dla sektora MŚP jest niewystarczający, przewymiarowany regulacjami i zasadami otrzymywania pomocy lub słabo uświadamiany przez przedsiębiorców. Jego recepcja jest u przedsiębiorców niepełna, zdominowana przez obawy oraz stereotypiczne blokady myślowe. Zdecydowana większość ankietowanych nie skorzystała z żadnej usługi wsparcia, oferowanej przez instytucje publiczne, w czasie zakładania swojej firmy (N=135; 90,0%). Z usług innych instytucji doradczych skorzystało 8,0% badanych, w skład tych instytucji wchodził m.in. PUP (7 wskazań) (zob. wykres nr 9).

Wykres 9. Z jakich źródeł wsparcia finansowego skorzystał Pan/i przy uruchamianiu działalności gospodarczej? (N=150)

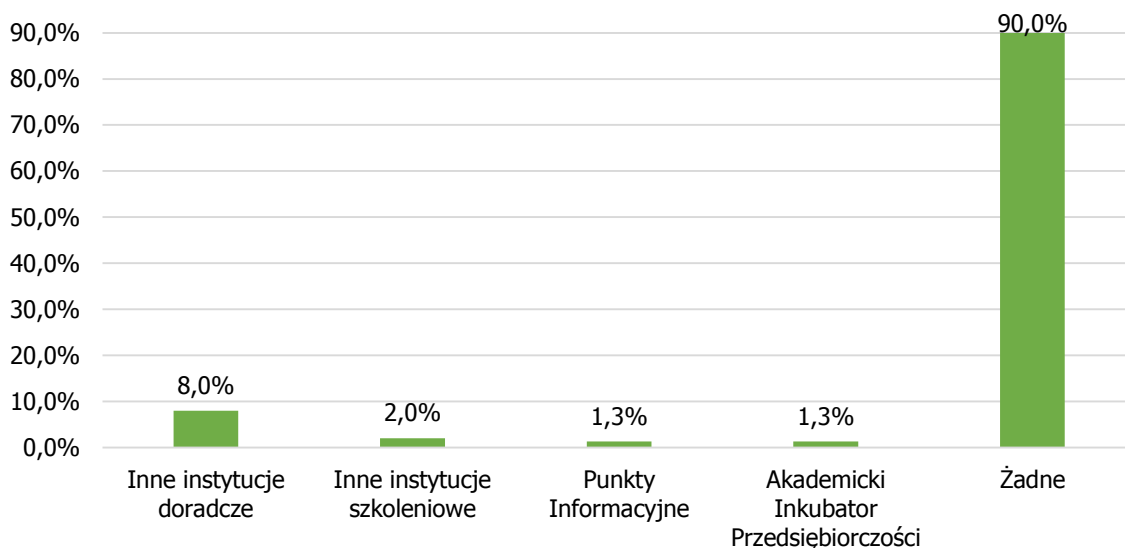


Źródło: Wyniki badań własnych.

Podobnie rzecz ma się w układzie wspierania przedsiębiorców w fazie inicjacyjnej procesu przedsiębiorczego. Wskazania na poziomie 90% obejmujące absolutny brak wsparcia oznaczają, że system wsparcia skonfigurowany jest przede wszystkim formalnie, natomiast

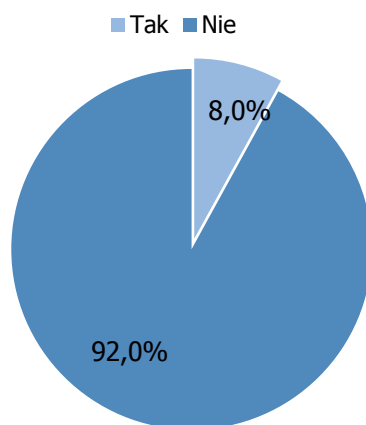
brak w nim rzeczywistych powiązań wzajemnych, realizowanych w postaci „mapy drogowej”, przyjaznych przedsiębiorcy zaangażowań poszczególnych ośrodków wsparcia, które realizowałyby ujednoliconą funkcję celu, tj. pewien dobrostan przedsiębiorczych narodzin aktywności rynkowej powstałego pomysłu biznesowego. Tego rodzaju pasywność we wspieraniu działań przedsiębiorczych ma fatalne konsekwencje w późniejszych fazach rynkowej aktywizacji przedsiębiorcy. Charakterystyki działalności polskich przedsiębiorców pokazują wyraźnie, że problemem polskich mikro i małych oraz średnich przedsiębiorstw jest przejście pomiędzy różnymi skalami z działania, to jest od mikro do małego oraz od małego do średniego oraz późniejsze wejście na rynki międzynarodowe (Gostkowska-Dźwig, Mrozik, 2016). Tego rodzaju blokady wzrostowe mogą mieć pierwotne źródło do niepełnej wiedzy i niedopasowaniach konkurencyjnych przyjętego modelu biznesu w początkowym okresie funkcjonowania. Brak dostatecznej akumulacji kapitału w ścieżce rozwojowej firmy i niewykorzystywanie efektów skali na rynkach międzynarodowych mają pośrednie zakotwiczenie w braku powiązań rozwojowych z ośrodkami wsparcia oraz niepełny wymiar pomocy publicznej otrzymywanej przez przedsiębiorcę w momencie operacjonalizacji swojego pomysłu biznesowego (zob. wykres 10).

Wykres 10. Z usług wsparcia jakich instytucji w zakładaniu firmy Pan/i skorzystał/a? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

Wykres 11. Czy otrzymał/a Pan/i w ramach projektu wsparcie szkoleniowo-doradcze? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

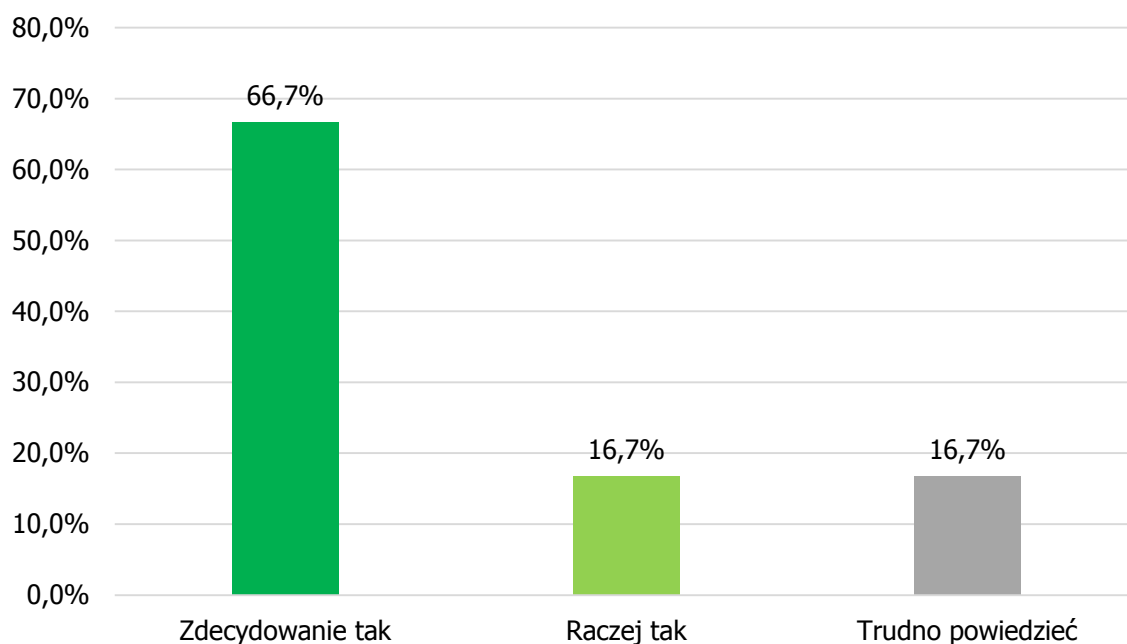
Wsparcie szkoleniowo-doradcze w ramach projektu uzyskało 8,0% badanych przedsiębiorców (N=12) (wykres 11). Oznacza to jednoznacznie, że funkcja zarządzania wiedzą w analizowanych firmach została zaburzona już w fazie uruchamiania działalności oraz wskazuje na fakt, iż kulturze organizacyjnej przedsiębiorstwa, na poziomie norm i wartości w układzie modelu E. Scheina, zagnieżdżone zostało, często omnipotentne i głęboko deterministyczne przekonanie założyciela przedsiębiorstwa, iż najlepszym elementem obrazowania rzeczywistości rozwojowej przedsiębiorstwa jest własna intuicja i całkowicie autonomiczne procesy decyzyjne (Stachowicz, Machulik 2008).

Badani, którzy otrzymali wsparcie szkoleniowo-doradcze (N=12) w ramach projektu, zostali poproszeni o wskazanie tego, w jakim stopniu było ono pomocne w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej. Ponad 4/5 wskazało, że wsparcie było pomocne, z czego zdecydowanie się z tym zgodziło 66,7% ankietowanych. 16,7% (N=2) badanych nie potrafiło wskazać jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie (wykres 12). Tak duży odsetek pozytywnych wskazań ilustruje jednoznacznie, że pomoc o charakterze publicznym, otrzymywana przez przedsiębiorców, ma dla nich duże znaczenie oraz wzmacnia ich potencjał konkurencyjny. Niestety wskazuje również na konieczność uczynienia z procesów wsparcia spójnego systemu, prowadzącego przedsiębiorcę poprzez meandry biznesowych uwarunkowań oraz na potrzebę daleko bardziej idącego upowszechnia informacji o

możliwościach uzyskiwania przez przedsiębiorców zróżnicowanych form publicznego wsparcia.

Należy wskazać, że wsparcie dla procesów założycielskich oraz przetrwania, rozwoju i poprawy konkurencyjności istniejących firm nie jest celem samym w sobie, lecz środkiem do realizacji priorytetów gospodarczych, do których należą: wzrost gospodarczy, przyrost zatrudnienia, rozwój regionalny, wzrost innowacyjności i konkurencyjności gospodarki. Wsparcie dla MŚP ma więc naturę instrumentu, sposobu dojścia do celu dla głównych, oficjalnie wyodrębnianych polityk państwa. Możemy określić jego cele, obszary, instrumenty i struktury zarządzania, jednak objęcie ponoszonych tutaj łącznych wydatków oraz wyników jest ogromnie utrudnione, gdyż brak jest jednego ośrodka, który decydowałby jednocześnie o podjęciu interwencji i sposobach jej wdrażania. Tym bardziej wzrasta rola ogólnych analiz, z poziomu makro, nad tendencjami i zachowaniami firm grupy MŚP, ich możliwego i rzeczywistego wkładu w gospodarkę oraz potrzeb i szans na stymulowanie rozwoju.

Wykres 12. Czy wsparcie szkoleniowo-doradcze w ramach projektu było dla Pana/i pomocne w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej? (N=12)



Źródło: Wyniki badań własnych.

Wykres 13. Jakiego typu wsparcie doradczo-szkoleniowe Pan/i otrzymał/a? (N=12)



Źródło: Wyniki badań własnych.

Tabela 10 . Jakiego typu wsparcie doradczo-szkoleniowe Pan/i otrzymał/a? – Ocena (N=12)

Kategoria	Średnia	Mediana	Min	Max	Dominanta	Liczba wskazań(N)
Prowadzenie księgowości w przedsiębiorstwie	3,0	2	2	5	2	5
Podstawy marketingu	3,4	3	2	5	2 i 5 i 3	7
Prawo pracy	3,4	3	1	5	5 i 3	5
Prawo podatkowe	4,0	5	2	5	5	3
Praktyczna wiedza z zakresu ubezpieczeń społecznych	3,8	4	2	5	5	4
Przepisy BHP w przedsiębiorstwie	3,8	4	2	5	5	4
Zagadnienia z prawa cywilnego związane z prowadzeniem działalności gospodarczej	3,3	3	2	5	3 i 2 i 5	3
Wdrażanie i obsługa programów użytkowych związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej	4,3	4	4	5	4	3
Logistyka	3,0	3	3	3	3	1
Sporządzanie biznesplanów	4,2	4,5	3	5	5	6
Inne, jakie?	3,7	4	3	4	4	3

Źródło: Wyniki badań własnych.

Ponad połowa badanych uzyskała wsparcie doradczo-szkoleniowe z zakresu podstaw marketingu, a połowa – ze sporządzania biznesplanów. Taki sam odsetek ankietowanych przedsiębiorców wskazał na prowadzenie księgowości w przedsiębiorstwie oraz na prawo pracy – po 41,7% wskazań. Z kolei 1/3 respondentów wskazała na szkolenie z praktycznej wiedzy z zakresu ubezpieczeń społecznych oraz z przepisów BHP w przedsiębiorstwie (po 33,3% wskazań). Żaden z badanych nie wskazał na wsparcie szkoleniowo-doradcze z zakresu prawa handlowego. W przypadku innej formy wsparcia respondenci wskazali na „materiały dostępne na rynku które można by stosować” (N=1), „prowadzenie kadr” (N=1) oraz „strategie negocjacyjne, umiejętności miękkie” (N=1) (por. wykres 13).

Badani zostali poproszeni o ocenę przydatności wiedzy jaką uzyskali, w skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza wiedzę zupełnie nieprzydatną, a 5 – całkowicie przydatną. Najwięcej badanych przedsiębiorców (N=7) otrzymało wsparcie szkoleniowo-doradcze z podstaw marketingu. Średnia ocena tej formy wsparcia wyniosła 3,4. Wsparcie ze sporządzania biznesplanów otrzymało 6 badanych, a średnia ocena przez nich wystawiona była wysoka i wyniosła aż 4,2. Średnią ocen w wysokości 4,3 (najwyższa średnia) została „wystawiona” szkoleniu z wdrażania i obsługi programów użytkowych zw. z prowadzeniem działalności gospodarczej, jednak warto podkreślić, że z takiego kursu/szkolenia skorzystało zaledwie 3 przedsiębiorców biorących udział w badaniu. Nieco niższą średnią ocen uzyskało wsparcie jakie badani otrzymali z zakresu prawa podatkowego – 4,0, w tym przypadku również tylko 3 ankietowanych korzystało z takiej formy wsparcia. Żadna z wymienionych form wsparcia, z której korzystali badani przedsiębiorcy, nie otrzymała średniej oceny niższej niż 3,0 (tabela 10).

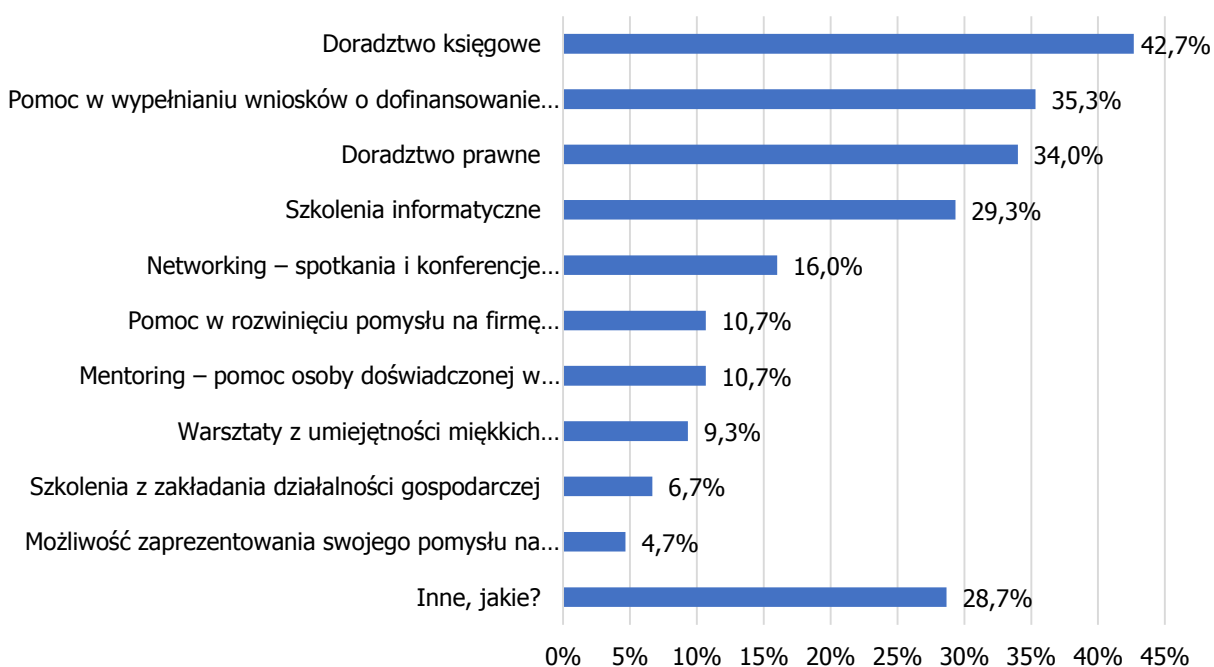
Analizując wykresy 12 i 13 i tabelę 10 można jednoznacznie zauważyć, że:

- ponadprzeciętny poziom oceny wsparcia doradczo-szkoleniowego pokazuje, że jest ono traktowane przez pragmatycznie nastawionych przedsiębiorców jako istotny instrument modelowania ich rozwoju, dający sposobność do nabycia niezbędnej w funkcjonowaniu firmy wiedzy specjalistycznej,
- wysoka ocena planów biznesu wskazuje na rozumienie przez przedsiębiorców, iż nie tylko tzw. biznesowa intuicja, niesformalizowana obserwacja rynku oraz ewentualnie posiadane przeszłe doświadczenia przedsiębiorcze są wyznacznikiem zbudowania strategii działań

rynkowych, istotny wpływ ma również uporządkowany sposób podejścia i charakter podejmowanych analiz i prognoz,

- niedostatecznie silnie są pozycjonowane, w strukturze szkoleniowo-doradczej praktyczne programy użytkowe, dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej, co wskazuje na konieczność ujednolicenia – przez gestorów pomocy publicznej – obszarów dedykowanej pomocy dla przedsiębiorców przez pryzmat pragmatyki biznesowej oraz kompleksowego modelowania działalności.

Wykres 14 . Gdyby dziś można byłoby skorzystać ze szkoleń wspierających przedsiębiorczość, finansowanych ze środków publicznych, to z warsztatów z jakich obszarów merytorycznych chciałby/aby Pan/i skorzystać? (N=150).



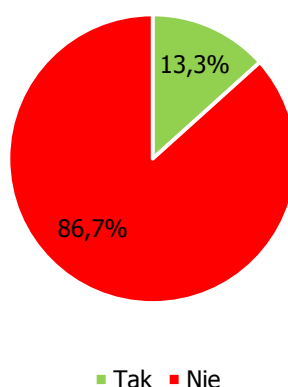
Źródło: Wyniki badań własnych.

Ponad 2/5 respondentów wskazało, że gdyby istniała możliwość uczestnictwa w szkoleniu finansowanym ze środków publicznych, to skorzystaliby ze szkolenia z obszaru doradztwa księgowego. Zbliżony odsetek wskazań dotyczył szkolenia z pomocy w wypełnianiu wniosków o dofinansowanie lub przygotowanie oferty dla inwestora oraz z doradztwa prawnego (odpowiednio: 35,3% i 34,0%). 3 na 10 badanych chętnie skorzystałoby ze szkolenia informatycznego. Co dwudziesty ankietowany wskazał na możliwość zaprezentowania swojego pomysłu na firmę przed szerszym gronem. W szkoleniach nie chciałoby uczestniczyć 17 badanych (wykres 14). Odpowiedzi na te pytania pokazują, że

powinno nastąpić przekonfigurowanie dostępnej rynkowo oferty pomocy publicznej w kierunku lepszego połączenia praktyki biznesowej z treściami teoretycznymi, przy wykorzystywaniu dostępnych studiów przypadków oraz analiz zachowań przedsiębiorców. Ważnym elementem jest również coachingowo-mentorsko zorientowane doradztwo, zwłaszcza w obszarze budowania oferty dla potencjalnych inwestorów.

Wsparcie finansowe na uruchomienie działalności otrzymało 13,3% badanych przedsiębiorców (N=20) wykres 15). Ta stosunkowo nieduża liczba pokazuje na możliwości działania w tym zakresie, co więcej – ukazuje ona również pilną potrzebę wspierania podmiotów sektora MŚP po kryzysie pandemicznym, gdzie osłabienie możliwości finansowania rozwoju z własnego kapitału są spore.

Wykres 15 . Czy uzyskał/a Pan/i wsparcie finansowe na uruchomienie działalności? (N=150)

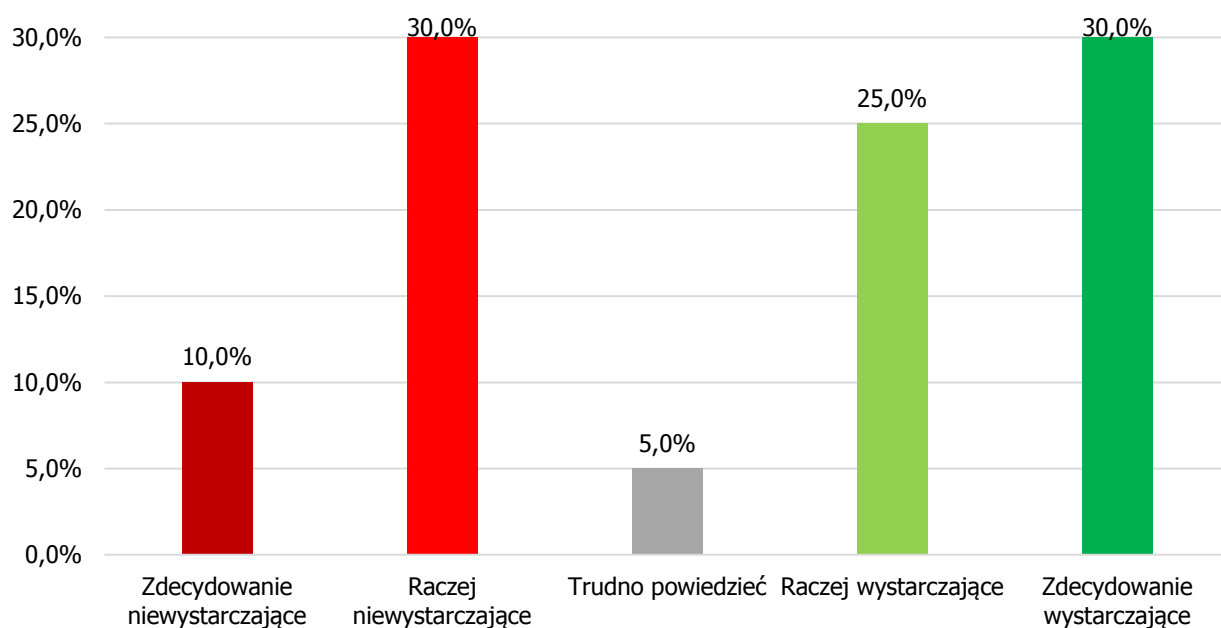


Źródło: Wyniki badań własnych.

Kłopoty z dostępem do kapitału skutkują niską skłonnością do inwestycji w sektorze MŚP, co z kolei bardzo negatywnie wpływa na pozycję konkurencyjną tych firm na rynku. Występuje pilna potrzeba lepszej koordynacji oraz pogłębienia współpracy nad ujednoliceniem oferty dla przedsiębiorców na linii państwo - środki publiczne UE – samorządy – podmioty udzielające wsparcia. Obecnie banki są w pełni gotowe do współpracy z podmiotami sektora MŚP. Współcześnie prawie każdy z nich dysponuje pakietem dla sektora MŚP. Najważniejszą zaletą tych pakietów są różnorodne możliwości kredytowania: od prostego zadłużania na rachunku bieżącym, poprzez kredyt obrotowy, na specjalistycznych formach finansowania, takich jak leasing czy factoring, kończąc. Istotne są też usługi

doradczę oferowane przez niektóre banki w pakiecie. Niejednokrotnie doradztwo takie nie ogranicza się jedynie do wyboru odpowiedniej linii kredytowej lub polecenia najbardziej efektywnego instrumentu finansowania. Może ono obejmować kompleksowe zarządzanie finansami. Oferty niektórych banków w szczególny sposób traktują też przedsiębiorców podejmujących działalność gospodarczą, wcielając się niejako w rolę przewodnika na wstępnym etapie biznesowej aktywności rynkowego debiutanta. Zintensyfikowanie tych działań oraz multiplikacja dostępnych instrumentów bankowych, przy rozszerzonej informacji dla przedsiębiorców pozwoliłaby przełamać również jeden ze stereotypów mentalnych polskiej wersji przedsiębiorczości. Polski przedsiębiorca pytany o instrumenty bankowego wsparcia z reguły jest sceptykiem, preferuje strategię samofinansowania jako podstawę utrzymania prawnej i ekonomicznej samodzielności i niezależności własnej firmy.

Wykres 16. Czy otrzymane wsparcie finansowe na uruchomienie działalności ocenia Pani/Pan jako wystarczające? (N=20)



Źródło: Wyniki badań własnych.

Ponad połowa ankietowanych, którzy otrzymali wsparcie finansowe na uruchomienie działalności gospodarczej, oceniła je jako wystarczające, przeciwnego zdania było 2/5 ankietowanych. Jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie nie potrafiło udzielić w sumie 5,0% badanych (wykres 16).

Respondenci zostali poproszeni o wskazanie 2, najbardziej istotnych ich zdaniem, barier i utrudnień w procesie pozyskania środków na uruchomienie działalności i uszeregowanie ich. Najczęściej wskazywanymi przez ankietowanych barierami były odpowiednio: nadmierna formalizacja i proceduralność (N=90) oraz opieszałość urzędników (N=80). Obie te bariery częściej plasowane były na 1-szym miejscu wskazań (zob. tabela 11).

Tabela 11. Proszę wskazać główne bariery i utrudnienia w procesie pozyskiwania środków na uruchomienie działalności (N=150).

Kategoria	1	2	Suma wskazań (N)
Opieszałość urzędników	57,5%	42,5%	80
Słabe przygotowanie merytoryczne doradców w przygotowaniu wniosku	45,2%	54,8%	31
Brak zrozumienia potrzeb przedsiębiorców ze strony urzędników	42,9%	57,1%	28
Nadmierna formalizacja i proceduralność	61,1%	38,9%	90
Trudności w komunikowaniu się z wnioskodawcami	50,0%	50,0%	12
Braki instytucjonalne – brak wyspecjalizowanych placówek tego rodzaju w najbliższym otoczeniu	46,2%	53,8%	13
Inne, jakie?	23,9%	76,1%	46

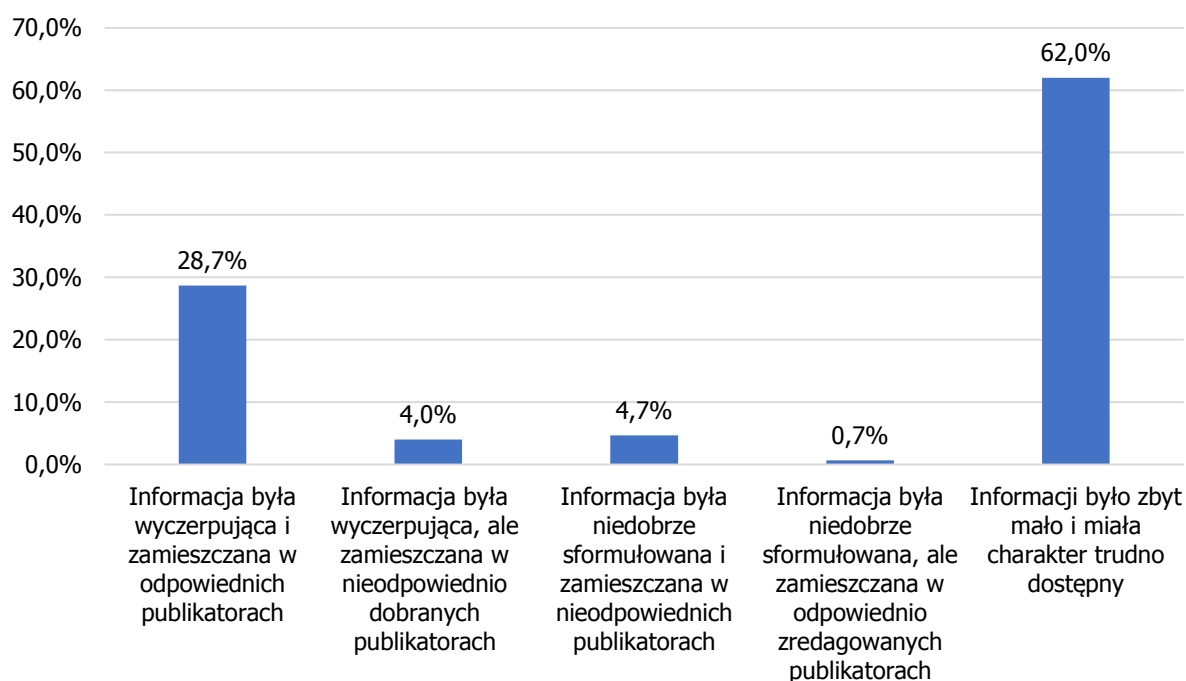
Źródło: Wyniki badań własnych.

Widać wyraźnie, że w tym obszarze na przestrzeni lat sytuacja nie zmieniła się radykalnie. Główne identyfikowane literaturowo ograniczenia skupiają się w następujących elementach:

- wciąż wysokim oprocentowaniem kredytów dla przedsiębiorców
- skomplikowanymi, czasochłonnymi, niezrozumiałymi procedurami,
- wysokimi zabezpieczeniami, często wielokrotnie przewyższającymi majątek firmy,
- wysokimi prowizjami pobieranymi przez banki,
- brakiem stabilnych warunków ekonomicznych i prawnych,
- relatywnie wyższymi kosztami związanymi z przyznawaniem i kontrolowaniem dedykowanych form wsparcia, które w przypadku MŚP są rozdrobnione i rozproszone (Gołębiewski, 2009).

6 na 10 ankietowanych uznało, że informacji o możliwości uzyskania wsparcia ze środków publicznych przy zakładaniu działalności gospodarczej było zbyt mało i miały one charakter trudno dostępny. Przeciwnego zdania była ponad 1/4 przedsiębiorców biorących udział w badaniu, którzy uznali, że informacja była wyczerpująca i zamieszczona w odpowiednich publikatorach (wykres 17). Takie zestawienie odpowiedzi wskazuje nie tylko na niezbyt dobrze funkcjonujący system informowania przedsiębiorców, ale na niewielki poziom analiz wśród urzędników, w ramach tzw. sprzężenia zwrotnego, czyli informacji pochodzących bezpośrednio od przedsiębiorców. Widać, że sygnalizowane przez przedsiębiorców problemy nie są rozpatrywane w kategoriach doskonalenia podaży informacji oraz dystrybucji istotnych treści w środowisku podmiotów sektora MŚP.

Wykres 17. Jak ocenia Pan/i charakter podawanych informacji o możliwości uzyskania wsparcia ze środków publicznych przy zakładaniu działalności gospodarczej? (N=150)

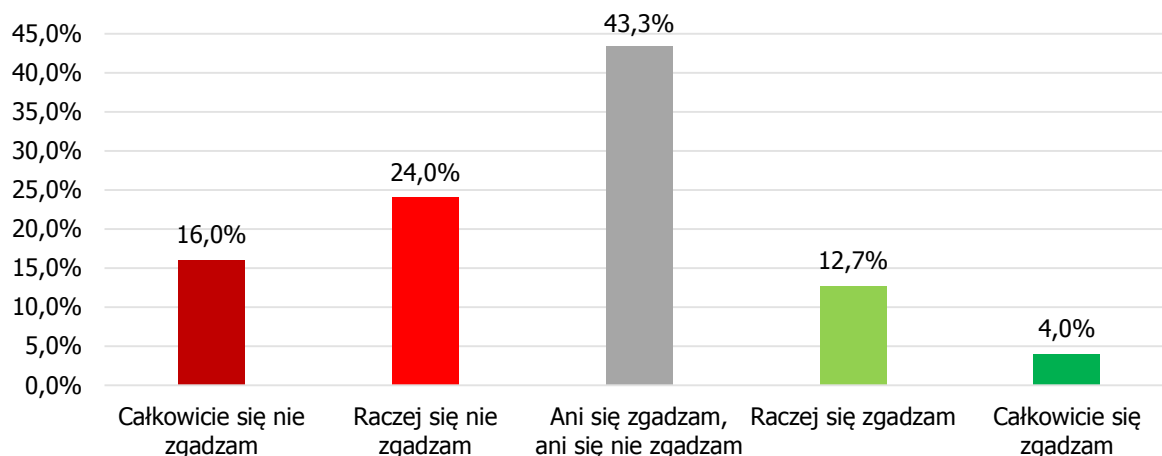


Źródło: Wyniki badań własnych.

Ponad 2/5 ankietowanych nie potrafiło jednoznacznie odnieść się do stwierdzenia: „Liczba dostępnych źródeł dofinansowania działalności była wystarczająca”. 2/5 badanych nie zgodziło się z tym stwierdzeniem, z czego zdecydowanie nie zgodziło się z nim 16,0%

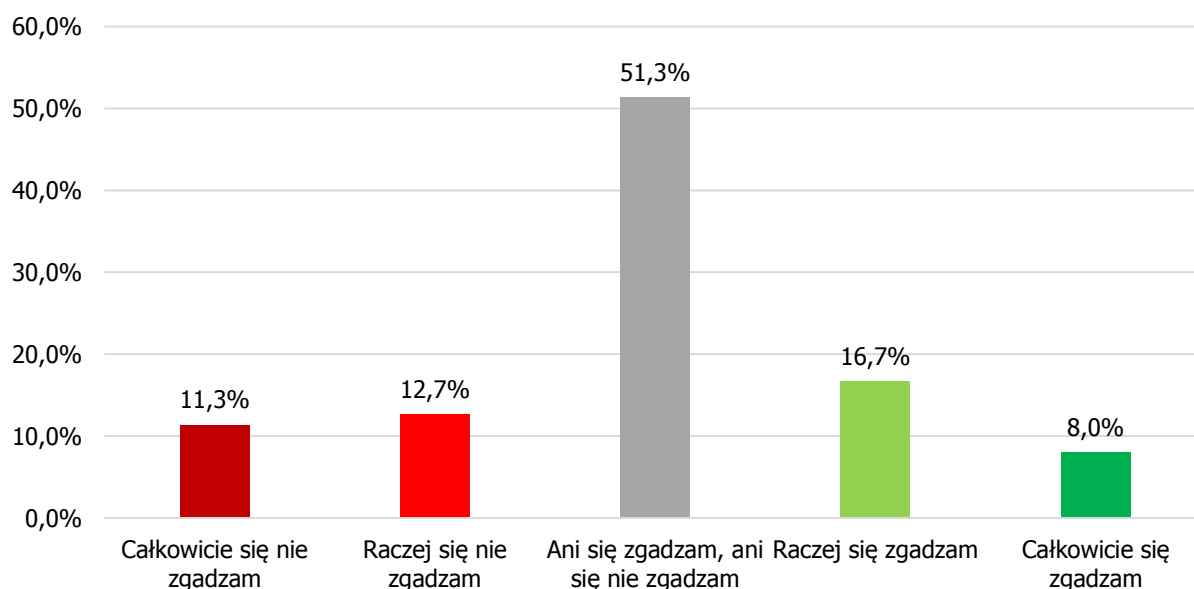
przedsiębiorców. Ze stwierdzeniem tym zgodziło się w sumie 16,7% ankietowanych (zob. wykres 18).

Wykres 18. Na ile zgadza się Pan/i z przedstawionym twierdzeniem: „Liczba dostępnych źródeł dofinansowania działalności była wystarczająca”? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

Wykres 19. Czy skala dofinansowania, w wymiarze pieniężnym, była wystarczająca dla sprawnego uruchomienia działalności gospodarczej? (N=150)



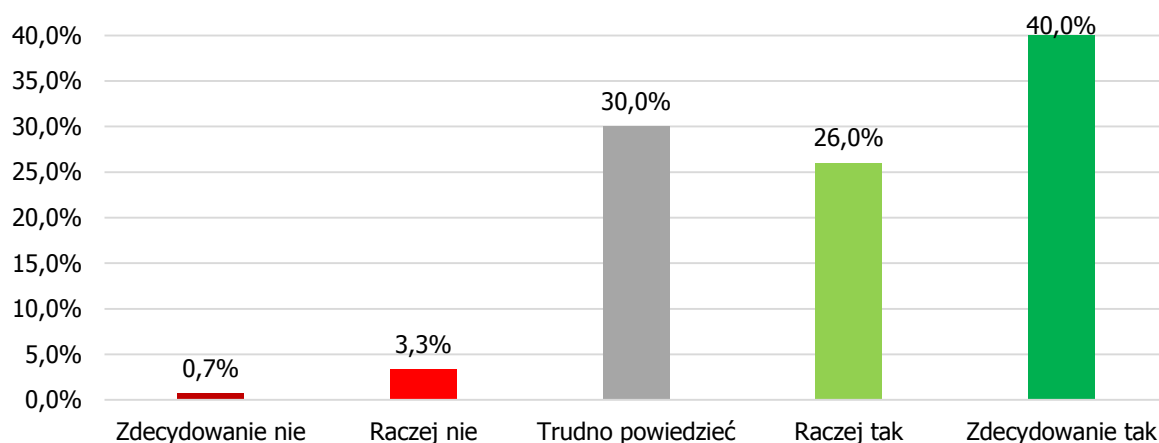
Źródło: Wyniki badań własnych.

Ponad połowa badanych przedsiębiorców nie potrafiła jednoznacznie odpowiedzieć na pytanie czy skala dofinansowania, w wymiarze pieniężnym, była wystarczająca dla sprawnego uruchomienia działalności gospodarczej. Negatywnej odpowiedzi na to pytanie udzieliło w

sumie 24,0% badanych, a pozytywnie – 24,7% (wykres 19). Takie wskazania ukierunkowują na pogłębioną refleksję: czy system wsparcia jest spójny? Jeśli przedsiębiorca nie korzysta w pełni z systemu doradczo - szkoleniowego, to częstokroć trudno mu jest dokonać diagnoz niezbędnych zasobów rozwojowych oraz rodzajów, skali i możliwości inwestycyjnych. Prowadzenie w szerszym wymiarze działań szkoleniowo-konsultacyjnych stwarza możliwość skonstruowania (dobrze ocenianych przez przedsiębiorców) planów, tworzących początkową perspektywę ukierunkowywania działań. Współczesna, zglobalizowana gospodarka powoduje, że rozwój przedsiębiorstw jest wynikiem jednoczesnego oddziaływania wielu czynników. Dzieli się one na wewnętrzne, związane z funkcjonowaniem danego podmiotu gospodarczego i z osobą właściciela, oraz zewnętrzne wobec przedsiębiorstwa, związane z sytuacją społeczną, kulturową i ekonomiczną w otoczeniu, w którym ono funkcjonuje. Na rozwój przedsiębiorstwa składają się zmiany w sferze gospodarczej, społecznej i kulturowej. Ponadto uzależniony jest on od stanu gospodarki krajowej, europejskiej i światowej. Ekonomiczne czynniki otoczenia zewnętrznego wpływają na aktywność przedsiębiorstwa poprzez kształtowanie poziomu ryzyka gospodarczego, dostępu do kapitału, poziomu materialnego ludności, wprowadzania innowacji. Wielopłaszczyznowa heterogeniczność, wysoka dynamika populacji, skomplikowane uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju, wielorakość profili przedsiębiorców (właścicieli/menedżerów) powinny być elementem analiz, także u gestorów publicznego wsparcia, tworzących programy wsparcia dla podmiotów z sektora MŚP (Dominiak, 2005. Uświadomienie sobie bezpośredniego wpływu poszczególnych faktorów pozwala tunelować własną perspektywę biznesową w kontekście zasobowym.

Niemal 2/3 ankietowanych przedsiębiorców jest zdania, że należałoby wprowadzić zmiany w systemie wsparcia oraz informowania o możliwościach wspierania procesów uruchamiania działalności, z czego zdecydowanie popiera to 2/5 badanych. Z kolei 3 na 10 tych respondentów nie potrafiło udzielić jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie, zaś negatywnej odpowiedzi udzielił co dwudziesty piąty ankietowany w tym badaniu (zob. wykres 20).

Wykres 20. Czy należałoby wprowadzić zmiany w systemie wsparcia oraz informowania o możliwościach wspierania procesów uruchamiania działalności? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

Respondenci zostali poproszeni o uszeregowanie, pod względem istotności, rodzajów wsparcia publicznego. Najczęściej na 1-szym miejscu wskazywano środki UE – 32,0%, a następnie wsparcie centralne, rządowe – 24,7%. Na 2. miejscu, podobnie jak w przypadku miejsca 1. najczęściej wskazywano środki UE – 32,7%, a następnie Fundusze Pracy – 26,0%. Na 3. miejscu najczęściej plasowały się środki samorządu terytorialnego – 31,3%, na 4. – ponownie Fundusze Pracy, zaś na 5. – środki instytucji wsparcia biznesu – 44,7% (tabela 12).

Tabela 12. Które rodzaje wsparcia publicznego uważa Pan/i za najważniejsze? (N=150, w %)

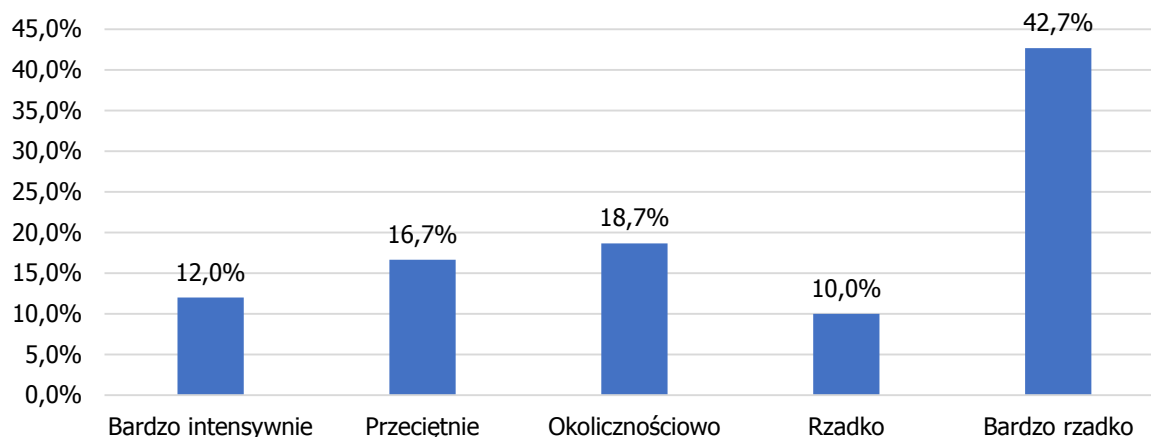
Kategoria	1	2	3	4	5
Wsparcie centralne, rządowe	24,7	16,7	22,0	14,0	22,7
Fundusze Pracy	9,3	26,0	26,0	25,3	13,3
Środki samorządu terytorialnego	18,0	14,7	31,3	24,0	12,0
Środki UE	32,0	32,7	10,7	17,3	7,3
Środki instytucji wsparcia biznesu (inkubatory przedsiębiorczości, wyższe uczelnie, technoparki, fundacje, stowarzyszenia)	16,0	10,0	10,0	19,3	44,7

Źródło: Wyniki badań własnych.

Ponad połowa badanych rzadko (10,0%), bądź bardzo rzadko (42,7%) studiowała dostępne oferty wsparcia, a mniej niż 1/5 – okolicznościowo. Odpowiedzi „przeciętnie”

udzieliło 16,7% ankietowanych, a bardzo intensywnie studiowało dostępne oferty wsparcia 12,0% badanych przedsiębiorców (wykres 21).

Wykres 21. Z jaką uwagą studiowała Pani/Pan dostępne oferty wsparcia? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

Patrząc z perspektywy nowego okresu finansowania środkami UE (2020-2027), widać wyraźnie, że analizowane wcześniej podejście do polityki informacyjnej oraz tworzenie spójnego paradygmatu polityki wsparcia, z poziomu centralnego, szczególnie przy rozdziale środków powinno się koncentrować na budowanie holistycznego i kompleksowego modelu procesu przedsiębiorczości, w układzie zaproponowanym przez Adamczyka (Adamczyk 1995). Założenie to odnosi się bezpośrednio do modelu procesu przedsiębiorczości zaproponowanego przez W. Adamczyka, składającego się z pięciu etapów (Adamczyk 1995):

- Pomysł innowacyjny;
- Motywacja;
- Środki realizacyjne;
- Realizacja;
- Efekt rynkowy.

Analiza efektywności wykorzystania środków tworzona z perspektywy informacji zwrotnej, pochodzącej od przedsiębiorców musi zakładać ustawiczne modyfikacje dostosowawcze, tak aby oferta wsparcia dla przedsiębiorców była:

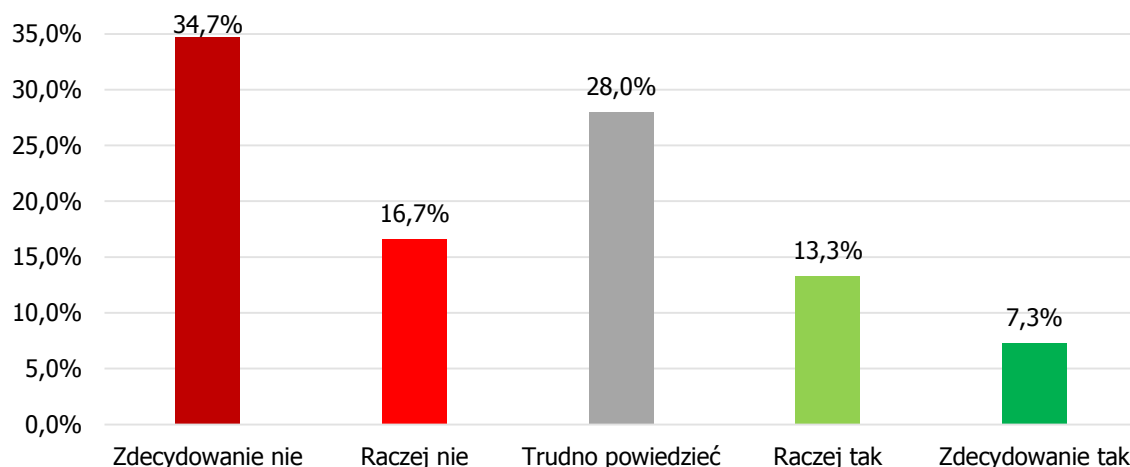
- precyzyjna,
- wielowątkowa,

- wsparta bezpośrednim doradztwem,
- uwzględniająca ewolucje sytuacji na rynku,
- monitorowana.

Instytucje wsparcia nie powinny pełnić jedynie roli pasywnego dystrybutora środków oraz kontrolera poprawności ich wykorzystania. Instytucje wsparcia winny w znacznie większym koncentrować się na roli coacha i mentora, utrzymującego bezpośrednie relacje z przedsiębiorcami, a jednocześnie charakteryzujące się wysoką dyscypliną należytego wydatkowania środków. Takie nastawienie zwiększa prawdopodobieństwo efektu synergii, tj. upowszechnienia informacji o pomocy, przekonania przedsiębiorców o efektywności takich działań, aktywnego ukierunkowania przedsiębiorców na działania zmniejszające ryzyko złych inwestycji i prawdopodobieństwo popełnienia błędów oraz stworzenia u przedsiębiorcy dojrzałego modelu biznesowego, lepiej pozycjonującego jego firmę w hiperkonkurencyjnym otoczeniu gospodarczym. Np. sektor MŚP w Republice Federalnej Niemiec jest wspierany pośrednio i bezpośrednio w postaci kredytów na innowacje i ochronę środowiska, grupę kredytów inwestycyjnych oraz specjalnych, umożliwiających przedsiębiorstwom wyjście z recesji i zapewnienie płynności finansowej. Zakłada się aktywną rolę banku w analizie problemów oraz zagrożeń mogących spotkać sektor MŚP, który jest postrzegany jako główny motor rozwoju gospodarki. Bank wnikliwie obserwuje sytuację i reaguje na zmieniające się warunki w otoczeniu przedsiębiorstw. Tak było w przypadku kryzysu finansowego w 2008 roku, kiedy państwo natychmiast uruchomiło odpowiednie programy pomocowe (KfW-Unternehmensbefragung 2010).

Nieco ponad połowa badanych przedsiębiorców nie zgodziła się z twierdzeniem, iż powinny istnieć branże preferowane, mające dostęp do finansowania ze środków publicznych, z czego zdecydowanie nie zgodziła się z tym ponad 1/3 ankietowanych. Ponad 1/4 respondentów nie potrafiła udzielić jednoznacznej odpowiedzi na zadane pytanie. Z badanym stwierdzeniem zgodziła się w sumie nieco ponad 1/5 badanych, z czego zdecydowanie zgodziło się – 7,3% (wykres 22).

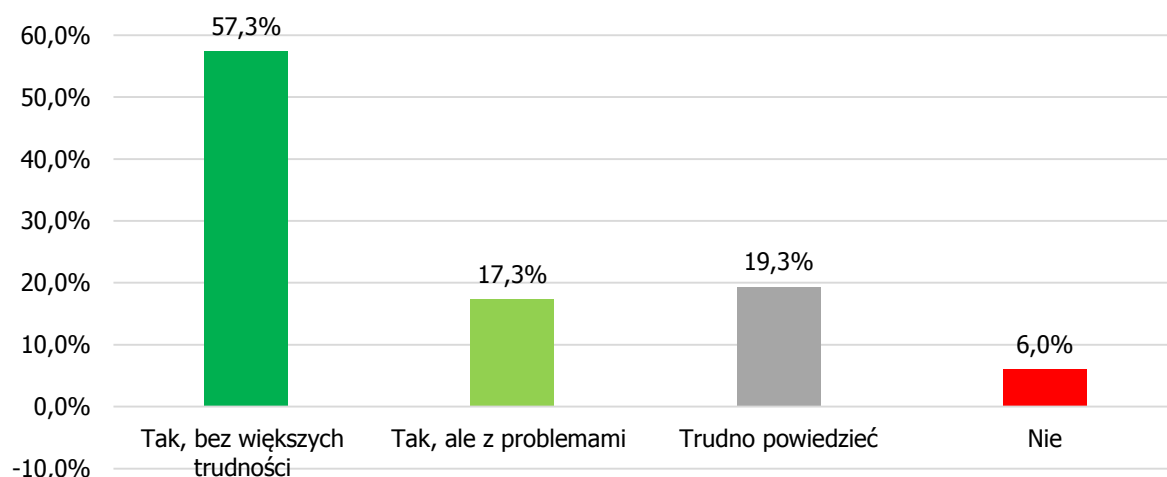
Wykres 22. Czy powinny istnieć branże preferowane, mające ułatwiony dostęp do finansowania ze środków publicznych? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

Ponad połowa ankietowanych jest zdania, że otwarcie firmy bez wsparcia finansowego ze źródeł publicznych jest możliwe bez większych trudności, natomiast 17,3% wskazało, że jest to możliwe, ale z problemami. Jednoznacznej odpowiedzi nie potrafiło udzielić 19,0% ankietowanych. Opinię negatywną w tym przypadku wyraziło 6,0% badanych przedsiębiorców (wykres 23).

Wykres 23. Czy otwarcie Pana/i firmy bez otrzymania wsparcia finansowego ze źródeł publicznych byłoby możliwe? (N=150)



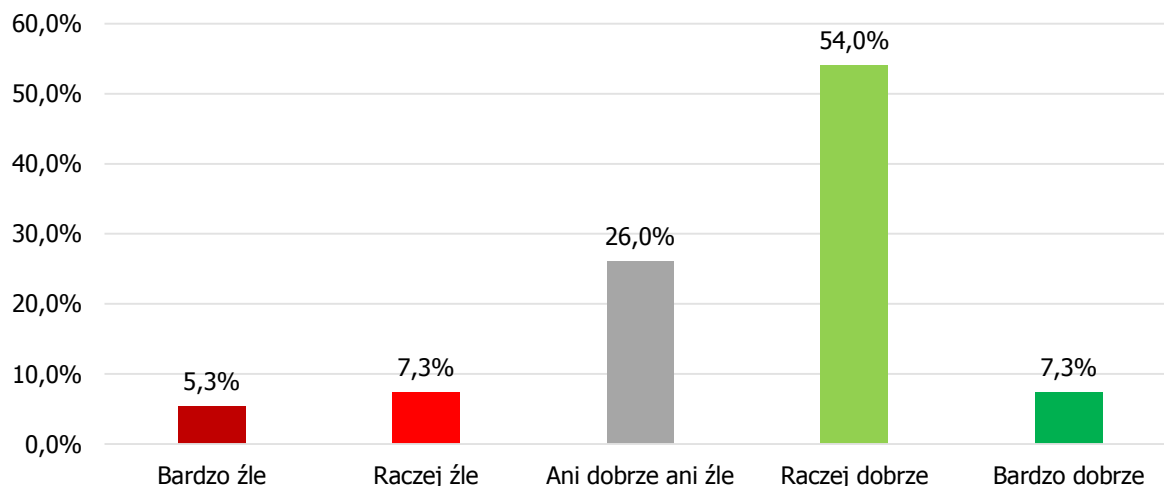
Źródło: Wyniki badań własnych.

Te wybory przedsiębiorców pokazują z jednej strony niewiarę w skuteczność inicjacyjnego, pierwotnego wsparcia, jako siły motorycznej dla przedsiębiorców

rozpoczynających działalność gospodarczą, ale z drugiej strony pokazują rosnące znaczenie zorganizowanej polityki publicznego wsparcia ze strony państwa, które nie może obojętnie pozostawać już jedynie w roli „nocnego stróża” i regulatora, dbającego tylko o jakość legislacji oraz porządek prawny i ład rynkowy, ale musi być aktywnym organizatorem sektora MŚP, po to, aby utrzymać konkurencyjność i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw, zwłaszcza w kontekście intensyfikacji działań wielko korporacyjnych monopoli i oligopoli.

Pozytywnie sytuację swojej firmy w tym momencie działalności oceniło 6 na 10 ankietowanych, z czego zdecydowanie pozytywnie oceniło ją 7,3% badanych. Ponad 1/4 przedsiębiorców neutralnie oceniła sytuację swojego przedsiębiorstwa w momencie prowadzonego badania, a negatywnie oceniło ją w sumie 12,6% respondentów. Należy zauważyć, że badanie prowadzone było we wczesnym etapie pandemii, stąd skutki potencjalnego oddziaływania zamknięcia gospodarki nie były jeszcze dotkliwie odczuwalne. Widać jednak, że prawie 40% respondentów nie odnotowuje dobrej kondycji rynkowo-finansowej swojego przedsiębiorstwa (wykres 24).

Wykres 24. Jak ogólnie ocenia Pan/i sytuację rynkowo-finansową swojej firmy oraz przyszłe perspektywy rozwojowe w tym momencie działalności? (N=150)

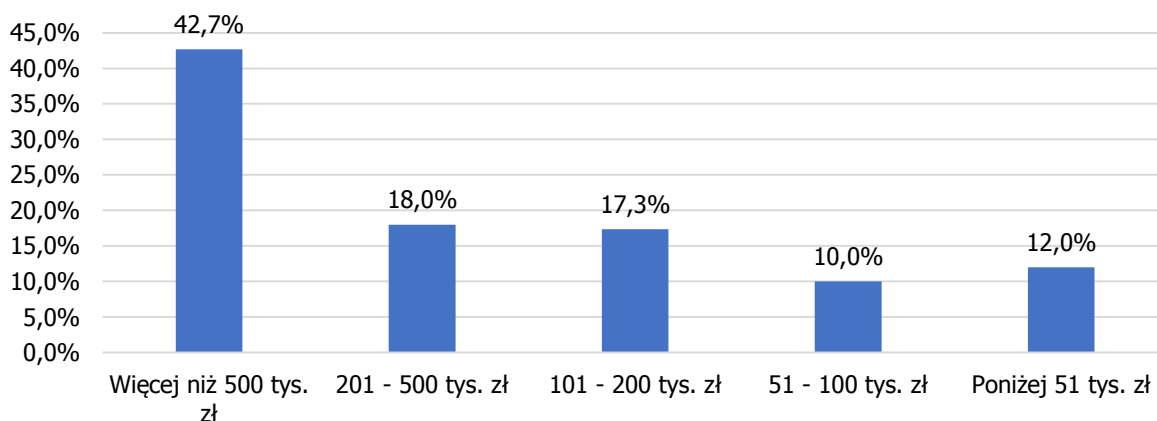


Źródło: Wyniki badań własnych.

Dla małych przedsiębiorstw, poddanych silnej presji konkurencyjnej, takie wyniki nie muszą oznaczać stabilizacji oraz pozytywnych prognoz na przyszłość. Turbulencja otoczenia zaczyna narastać, scenariusze rozwoju sytuacji w makrootoczeniu jednoznacznie wskazują na znaczące prawdopodobieństwo perturbacji rynkowych podmiotów sektora MŚP w okresie

postpandemicznym. Konsolidacja dużych międzynarodowych korporacji, posiadane przez nie zasoby kapitałowe oraz skala powiązań kooperacyjnych powodują, że wsparcie o charakterze doradczo-szkoleniowym oraz bezpośrednia pomoc inwestycyjna dla MŚP, w obszarze wdrożeń innowacyjnych, będą niezbędnymi czynnikami dla modyfikacji strategii rozwojowych podmiotów sektora MŚP w najbliższych latach. Badanie przeprowadzone przez Krajowy Rejestr Długów (<https://koronabilans.krd.pl/ogolna-ocena/>, 2020) pokazuje jednoznacznie, że przedsiębiorcy nie są optymistami co do przyszłości. Aż 64,8% respondentów uważa, że pandemia wpływa na ich produkcję, sprzedaż albo świadczenie usług. A to może skutkować spadkiem przychodów w przyszłości. Obawia się tego 43,1% badanych, podczas, gdy zaledwie 1,6% liczy na wzrost. Przy tym problem ten najbardziej może dotknąć spółki średniej wielkości oraz firmy działające w branży budowlanej. Odsetek respondentów, którzy spodziewają się pogorszenia swojej sytuacji ekonomicznej w ciągu trzech najbliższych miesięcy, wzrósł z 24,3 do blisko 30%.

Wykres 25. Jakiego rzędu obroty roczne generuje Pana/i firma obecnie? (N=150)

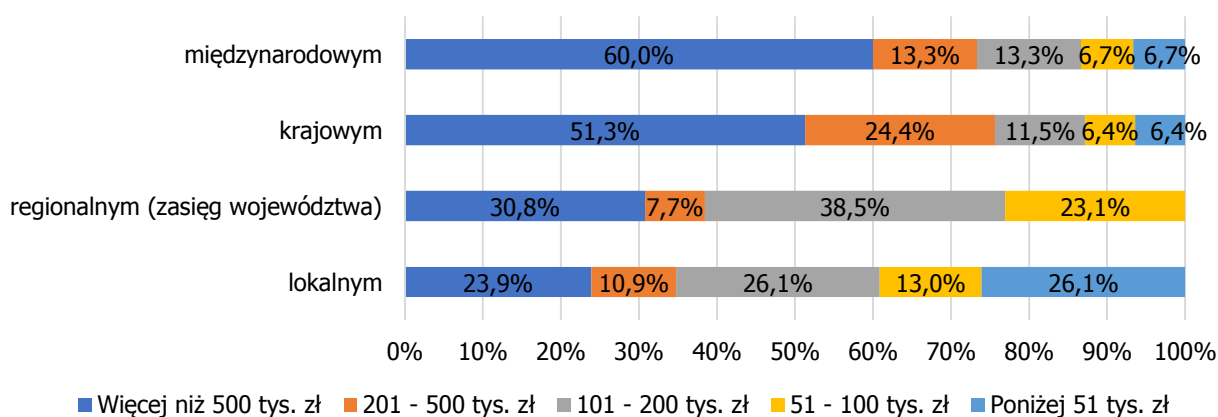


Źródło: Wyniki badań własnych.

Ponad 2/5 badanych wskazało, że roczne obroty przedsiębiorstwa wynoszą więcej niż 500 tys. zł. Zbliżony odsetek ankietowanych przedsiębiorców wskazał na obroty roczne rzędu 201 – 500 tys. zł oraz 101 – 200 tys. zł – odpowiednio 18,0% i 17,3% wskazań. Co dziesiąty respondent wskazał na kwotę od 51 do 100 tys. zł, a co ósmy – poniżej 51 tys. zł rocznie (wykres 25). Jednocześnie odnotowano, iż wraz ze zwiększaniem się rynku, na jakim działa przedsiębiorstwo, zwiększał się odsetek wskazań na roczne obroty generowane przez firmę wynoszące więcej niż 500 zł – od 23,9% w przypadku firm działających na rynku lokalnym

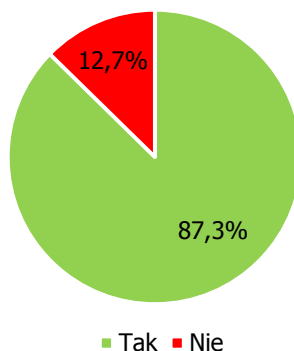
do 60,0% w przypadku przedsiębiorstw działających na rynku międzynarodowym. Żadna z firm działających na rynku regionalnym nie wskazała, że roczne obroty firmy są niższe niż 51 tys. zł (wykres 26). Zależności zostały potwierdzone za pomocą testu Pearsona. Ponadto ponad 4/5 ankietowanych wskazało, że udało się osiągnąć ich firmach trwałą rentowność (wykres 27).

Wykres 26. Jakiego rzędu obroty roczne generuje Pana/i firma obecnie? – Krzyżowanie ze względu na rynek, na jakim działa przedsiębiorstwo (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

Wykres 27. Czy udało się osiągnąć Pani/Pana firmie trwałą rentowność? (N=150)

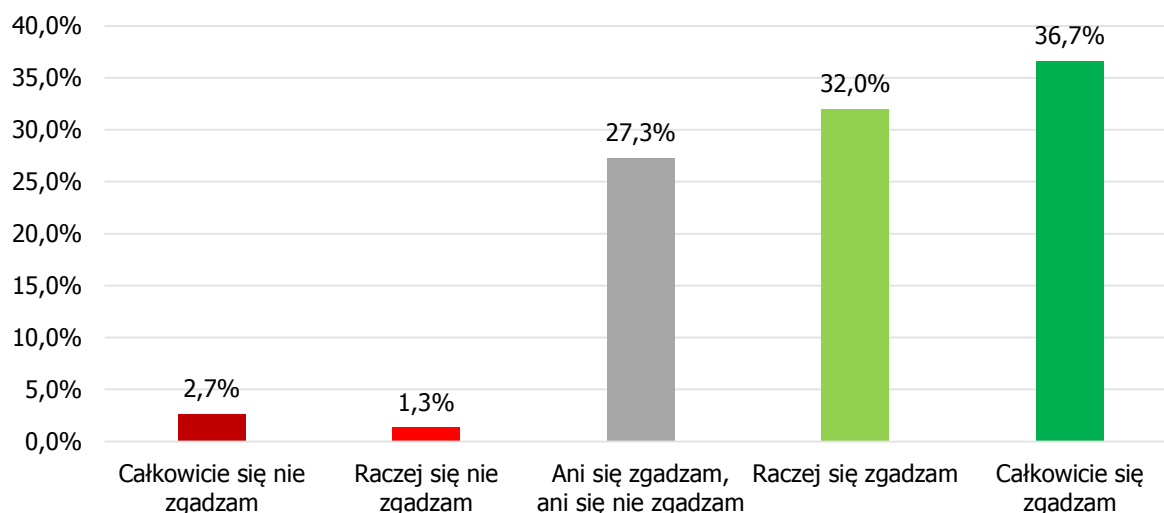


Źródło: Wyniki badań własnych.

Ponad 2/3 ankietowanych zgodziło się z tym, że zainteresowanie beneficjentem środków wsparcia powinno być kontynuowane przez instytucje do tego powołane. Przeciwnego zdania

było zaledwie 4,0% badanych. Ponad 1/4 respondentów nie potrafiła udzielić jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie (por. wykres 28).

Wykres 28. Czy zainteresowanie beneficjentem środków wsparcia publicznego powinno być kontynuowane przez instytucje do tego powołane? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

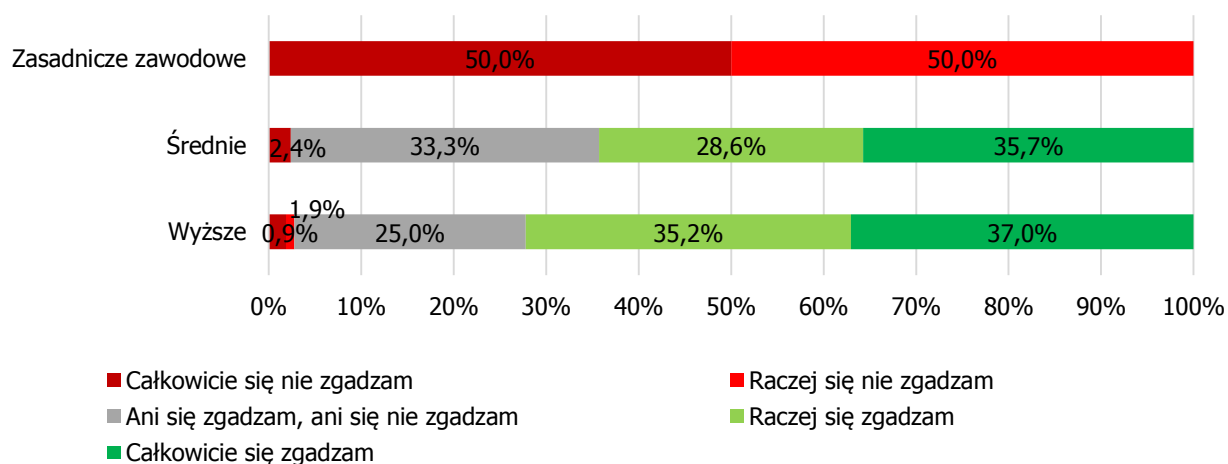
Tak wysoki odsetek wskazań pozytywnych sugeruje jednoznacznie (także w korelacji do deklarowanego pesymizmu w ocenie szans rozwojowych w okresie postapandemicznym) konieczność wzmacniania polityki wsparcia publicznego podmiotów sektora MŚP. Jednakże, biorąc pod uwagę także analizę poprzednich pytań polityka ta musi zostać przeformułowana i zmodyfikowana w stosunku do działań poprzednich. Zdecydowanie winna wzrastać rola komunikacji wzajemnej na linii przedsiębiorcy – gestorzy publicznego wsparcia. Wydaje się także zasadnym wzmocnienie bezpośredniego doradztwa i zróżnicowania form opieki doradczej dla przedsiębiorców, którzy będą doświadczać trudności adaptacyjnych do zmienionych makro i mikroekonomicznych parametrów otoczenia zewnętrznego. Zdecydowanie powinno ulec wzmocnieniu dedykowane, indywidualne doradztwo przy modelowaniu biznesowym mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w takich obszarach jak:

- Wytyczanie strategii rozwojowych;
- Inwestycje i możliwości finansowania inwestycji;
- Internacjonalizacja i pobudzanie działalności eksportowej;
- Innowacyjność i wdrażanie innowacji;

- Zarządzanie kryzysowe;
- Restrukturyzacja naprawcza.

Badani przedsiębiorcy, którzy posiadają wykształcenie zasadnicze podstawowe udzielili negatywnej odpowiedzi w przypadku pytania „Czy zainteresowanie beneficjentem środków wsparcia publicznego powinno być kontynuowane przez instytucje do tego powołane?”. Rozkład odpowiedzi w przypadku respondentów z wykształceniem średnim i wyższym był podobny, jednak ankietowani z wykształceniem średnim częściej, niż badani z wykształceniem wyższym, wskazywali na odpowiedź neutralną – odpowiednio: 33,3% i 25,0% (wykres 29). Zależności potwierdzono za pomocą testu Pearsona.

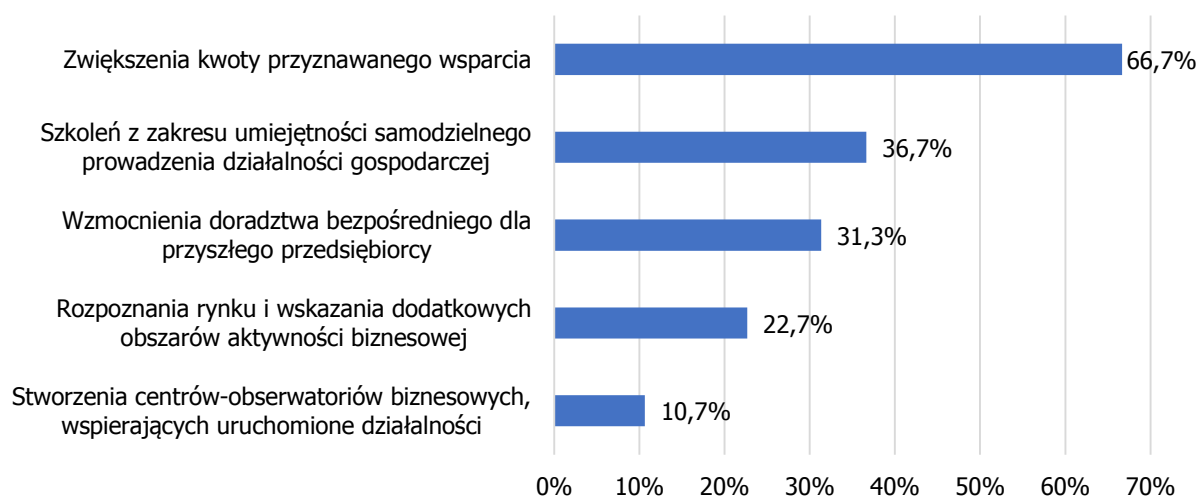
Wykres 29. Czy zainteresowanie beneficjentem środków wsparcia publicznego powinno być kontynuowane przez instytucje do tego powołane? – Krzyżowanie ze względu na wykształcenie (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

2/3 ankietowanych wskazało, że zainteresowanie gestorami środków publicznych na wsparcie przedsiębiorczości indywidualnej powinno pójść w kierunku zwiększenia kwoty przyznawanego wsparcia. Ponad 1/3 badanych wskazała na szkolenia z zakresu umiejętności samodzielnego prowadzenia działalności gospodarczej, a mniej niż 1/3 – na wzmocnienie doradztwa bezpośredniego dla przyszłego przedsiębiorcy. Ponad 1/5 respondentów wskazała z kolei na rozpoznanie rynku i wskazanie dodatkowych obszarów aktywności biznesowej. Co dziewiąty badany przedsiębiorca wskazał na stworzenie centrów-obserwatoriów biznesowych, wspierających uruchomienie działalności (wykres 30).

Wykres 29. W którym kierunku powinno pójść zainteresowanie gestorami środków publicznych na wsparcie przedsiębiorczości indywidualnej? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

Na podstawie przeprowadzonego badania sformułowano następujące wnioski i spostrzeżenia:

- Wśród najczęściej wskazywanych przez badanych przedsiębiorców motywatorów założenia własnej działalności gospodarczej znalazły się odpowiednio: większy poziom niezależności osobistej i zawodowej, perspektywa uzyskania większych dochodów niż w pracy „na etacie”, możliwość podejmowania suwerennych decyzji biznesowych oraz sposobność podejmowania nowych wyzwań. Żaden z badanych nie wskazał na potrzebę uznania i szacunku otoczenia;
- W przypadku czynników zniechęcających do założenia własnej działalności gospodarczej respondenci najczęściej wskazywali na nadmierną biurokrację urzędów powiązanych z zakładaniem działalności, brak dostatecznych własnych środków finansowych oraz stres i nakład czasu i pracy związane z prowadzeniem firmy;
- 6 na 10 ankietowanych wskazało, że profil działalności ich firm jest w wysokim lub bardzo wysokim stopniu powiązany z ich wykształceniem;
- Zdecydowana większość badanych przedsiębiorców przyznała, że podczas zakładania działalności gospodarczej korzystali z własnego kapitału jako źródła finansowania;
- Zdecydowana większość respondentów (90,0%) w czasie zakładania swojej firmy nie skorzystała z żadnej usługi wsparcia oferowanej przez instytucje;

- Wsparcie szkoleniowo-doradcze w ramach projektu uzyskało 8,0% badanych przedsiębiorców (N=12). 4/5 z nich przyznało, że otrzymane wsparcie było przydatne. Ponad połowa respondentów wskazała, że uzyskała wsparcie z podstaw marketingu, a połowa ze sporządzania biznesplanów;
- Badani najwyżej ocenili otrzymane wsparcie z zakresu wdrażania i obsługi programów użytkowych związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej (średnia ocena 4,3), natomiast w takim szkoleniu udział wzięło jedynie 3 ankietowanych. Na 2 miejscu znalazło się szkolenie z zakresu sporządzania biznesplanów (średnia ocena 4,2), w którym udział wzięło 6 respondentów;
- Gdyby można byłoby skorzystać ze szkoleń wspierających przedsiębiorczość, finansowanych ze środków publicznych, to ponad 2/5 badanych chętnie wzięłoby udział w szkoleniach z zakresu doradztwa księgowego;
- Wsparcie finansowe na uruchomienie działalności otrzymało 13,3% badanych przedsiębiorców (N=20). Ponad połowa z nich przyznała, że wsparcie było wystarczające, przeciwnego zdania było ponad 2/5 ankietowanych;
- W przypadku głównych barier i utrudnień w procesie pozyskiwania środków na uruchomienie działalności badani najczęściej wskazywali na nadmierną formalizację i proceduralność oraz na opieszałość urzędników;
- 6 na 10 przedsiębiorców przyznało, że informacji o możliwości uzyskania wsparcia ze środków publicznych, przy zakładaniu działalności gospodarczej, było zbyt mało i były one trudnodostępne;
- Ponad 2/5 ankietowanych nie potrafiło jednoznacznie odnieść się do stwierdzenia: „Liczba dostępnych źródeł dofinansowania działalności była wystarczająca”, a kolejne 2/5 udzieliło odpowiedzi negatywnej;
- Więcej niż połowa respondentów nie potrafiła udzielić jednoznacznej odpowiedzi na pytanie czy skala dofinansowania, w wymiarze pieniężnym, była wystarczająca dla sprawnego uruchomienia działalności gospodarczej;
- 2/3 ankietowanych uważa, że powinny zostać wprowadzone zmiany w systemie wsparcia oraz informowania o możliwościach wspierania procesów uruchamiania działalności;
- W przypadku rodzajów wsparcia publicznego badani za najbardziej istotne uznali środki UE oraz wsparcie centralne, rządowe;

- Ponad połowa respondentów przyznała, że dostępne oferty wsparcia studiowała rzadko lub bardzo rzadko
- Ponad połowa badanych jest zdania, że nie powinny istnieć branże preferowane, które miałyby ułatwiony dostęp do finansowania ze środków publicznych;
- Ponad połowa ankietowanych jest zdania, że otwarcie firmy bez wsparcia finansowego ze źródeł publicznych jest możliwe bez większych trudności, przeciwnego zdania było 6,0% ankietowanych;
- 6 na 10 badanych pozytywnie oceniło obecną sytuację swojego przedsiębiorstwa (w czasie trwania badania);
- Ponad 2/5 ankietowanych wskazało, że roczne obroty przedsiębiorstw wynoszą powyżej 500 tys. złotych. Zdecydowanie częściej wskazywali na to badani, którzy prowadzą przedsiębiorstwa działające na rynku międzynarodowym;
- Ponad 4/5 ankietowanych wskazało, że udało się osiągnąć ich firmach trwałą rentowność;
- Ponad 2/3 ankietowanych zgodziło się ze stwierdzeniem, iż zainteresowanie beneficjentem środków wsparcia powinno być kontynuowane przez instytucje do tego powołane. Odnotowani, iż żaden z badanych, którzy posiadają wykształcenie zasadnicze zawodowe nie zgodził się z tym twierdzeniem.

5. Ocena wsparcia możliwości rozwojowych przedsiębiorstw z wykorzystaniem środków wsparcia publicznego – wyniki badania gestorów z sektora publicznego

5.1. Informacja o badaniu

Małe i średnie przedsiębiorstwa są bardzo ważnym elementem każdej rozwiniętej gospodarki rynkowej, stając się jej główną siłą napędową. Dlatego istotną kwestią staje się zbudowanie odpowiedniego systemu promocji oraz wsparcia istniejącego w polskiej gospodarce sektora małego i średniego biznesu. Stworzenie odpowiednich warunków dla jego rozwoju wydaje się być ważnym czynnikiem w rozwiązaniu licznych problemów oraz napięć społecznych występujących w polskiej gospodarce. Aby jednak przedsiębiorczość i związany z nią rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw mógł odegrać przypisywaną mu rolę, konieczna jest aktywna polityka jego wsparcia. Polityka taka może mieć większe znaczenie dzisiaj, niż na początku transformacji naszej gospodarki, kiedy to długo tłumiona przedsiębiorczość oraz powszechne braki na rynku były bezpośrednim bodźcem, skłaniającym do zakładania własnych przedsiębiorstw. Dzisiaj warunki te zmieniły się w sposób diametralny. W wielu segmentach rynku mamy do czynienia z intensywną konkurencją zarówno ze strony podmiotów krajowych, jak i zagranicznych. Poza tym koszty wejścia na rynek są dzisiaj o wiele większe niż jeszcze kilkanaście lat temu.

Proces włączania się naszej gospodarki do gospodarki światowej (zwłaszcza członkostwo w Unii Europejskiej) wymaga od rodzimych przedsiębiorców coraz większych umiejętności oraz wiedzy (z zakresu prawa, finansów, stosowania nowoczesnych technologii, znajomości języków obcych, itp.). Dlatego też, niezwykle istotną kwestią, jaka stoi przed wszelkimi organizacjami wspierającymi przedsiębiorczość, jest pomoc w zakresie poprawy konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Zagadnienie to jest bardzo ważne, bowiem w wolnorynkowej, otwartej na świat zewnętrzny gospodarce przetrwać mogą tylko te podmioty gospodarcze, które reprezentują odpowiedni poziom konkurencyjności. Równocześnie tylko takie przedsiębiorstwa mogą zapewnić nowe, stabilne miejsca pracy. Niemniej jednak, przy całym znaczeniu, jakie przypisuje się programom wsparcia skierowanym do małych i

średnich przedsiębiorstw, nie powinno się bagatelizować, ani zaniedbywać pomiarów ich efektywności. Samo zwiększanie środków przekazywanych do różnorodnych funduszy oraz instytucji nie rozwiąże żadnego problemu, jeśli poszczególne działania tych organizacji nie będą charakteryzowały się odpowiednim poziomem skuteczności. Poza tym trzeba mieć na uwadze, że znaczna część środków pochodzi ze źródeł publicznych, co oznacza, że ich nieefektywne wykorzystanie jest marnotrawieniem zasobów należących do całego społeczeństwa.

Podstawą innowacyjności jest wiedza, która jest efektem badań i rozwoju. Innowacyjność przedsiębiorstw, w tym MŚP, jest uwarunkowana wieloma czynnikami, w tym związanymi z ciągłymi, gwałtownymi i głębokimi zmianami, które obecnie mają miejsce w otoczeniu. Zależy ona od wielu „twardych” i „miękkich”, zewnętrznych i wewnętrznych czynników mierzalnych i niemierzalnych, przy czym ogromne i rosnące znaczenie mają czynniki związane z kierowaniem. Ważnym wyzwaniem jest stworzenie klimatu innowacyjności. Potencjał polskich MŚP w zakresie trwałego i zrównoważonego rozwoju, wynikającego z wdrożenia innowacji, jest olbrzymi. Obecne jego wykorzystanie jest niewielkie. Wzrost jego znaczenia zależy nie tylko od konkurencji na rynku, ale przede wszystkim od uwarunkowań stworzonych przez normy prawne i politykę gospodarczą na szczeblu Unii Europejskiej, krajowym, regionalnym i lokalnym. Zagadnienia te powinny znaleźć się w uzupełnianych lub przeformułowywanych strategiach rozwoju, w tym innowacyjności poszczególnych regionów, uwzględniających ich wcześniejsze osiągnięcia, unikalny potencjał ekonomiczny oraz istniejące i możliwe przewagi konkurencyjne.

Wnioski z obserwacji, badań naukowych i ekonomicznych analiz prowadzonych w ciągu kilku ostatnich dekad wskazują, że kraje, w których małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią oś gospodarki, charakteryzują się większą odpornością na kryzysy ekonomiczne. W krajach tych notuje się rzadsze załamania koniunktury i większą dynamikę wzrostu gospodarczego. Coraz częściej to właśnie firmy z sektora MŚP są motorem postępu i jako pierwsze wdrażają nowe standardy pracy zdobywając przewagi konkurencyjne związane z innowacyjnością oraz pod względem posiadanego kapitału intelektualnego. Obecnie jednym z istotniejszych czynników wpływających na rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw jest obecność Polski w Unii

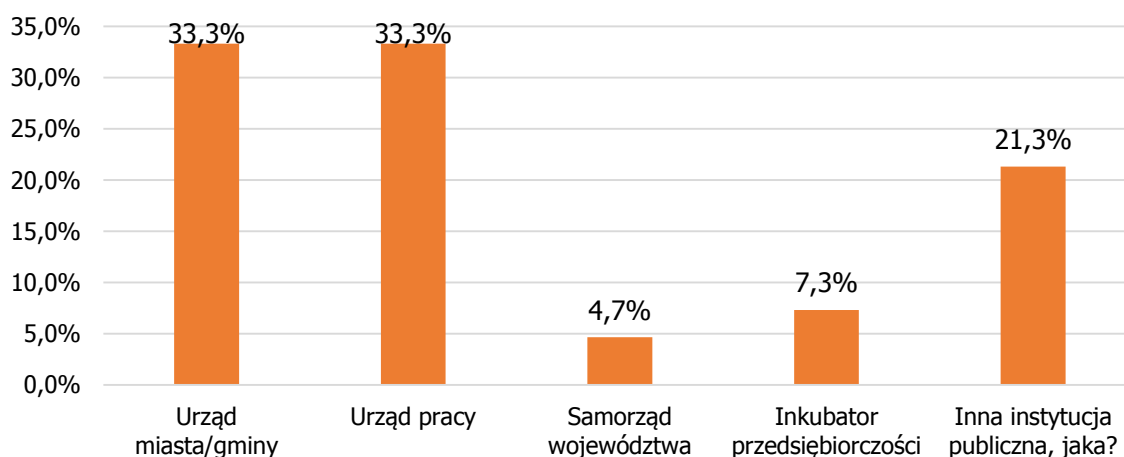
Europejskiej oraz zgodna z Polityką Spójności subsydiarność wspólnoty państw w zakresie wyrównywania regionalnych potencjałów. Dlatego prowadzenie działalności gospodarczej przez rodzime przedsiębiorstwa winno charakteryzować efektywne pozyskiwanie zewnętrznego kapitału w ramach m.in. celowych funduszy europejskich. Przedstawienie – w interpretacji gestorów pomocy publicznej – dylematów i wyzwań jakie w związku z przedmiotowym wsparciem publicznym stoją przed krajowym sektorem MŚP w kontekście ich dalszego rozwoju oraz wpływu na gospodarkę, może być stanowić ciekawą podstawę do budowania rekomendacji działań doskonalących w obszarze przygotowania takiego wsparcia w przyszłych działaniach. Poznanie opinii w tym w zakresie może być podstawą przygotowania zmian w zakresie wsparcia sektora MŚP.

Badanie zostało przeprowadzone na próbie 150 gestorów-decydentów publicznych środków wsparcia, z czego 50 badanych stanowili pracownicy urzędów miejskich, 50 – urzędnicy pracujący w Powiatowych Urzędach Pracy oraz 50 – pracownicy innych instytucji publicznych. Badanie zostało przeprowadzone – o czym była już mowa – z wykorzystaniem metody badawczej CATI. Wspomagany komputerowo wywiad telefoniczny (CATI – Computer Assisted Telephone Interview), to jedna z metod badań ilościowych. Metoda ta polega na przeprowadzaniu rozmowy telefonicznej z respondentem przy jednoczesnym wprowadzaniu przez teleankietera odpowiedzi badanego do formularza ankiety online. Wykorzystuje się przy tym system VoIP (Voice over IP) – telefonię internetową. Jest to najbardziej efektywny sposób dotarcia do grup trudnodostępnych, dodatkowo istnieje większe prawdopodobieństwo, że respondenci udzielą rzetelnych odpowiedzi na pytania oraz zapewniony jest wysoki poziom kontroli nad jakością zebranego materiału.

5.2. Charakterystyka respondentów i ich opinii o wspieraniu sektora MŚP

W badaniu udział wzięło 150 decydentów – gestorów publicznych środków wsparcia. Największy udział w badaniu mieli przedstawiciele Urzędów miejskich lub gminnych oraz Urzędów Pracy – po 33,3% wskazań. W przypadku innej instytucji publicznej badani najczęściej podawali: Park Naukowo-Technologiczny (N=6) oraz Agencję Rozwoju Regionalnego (N=4) (zob. wykres 31).

Wykres 30. Jaką instytucję Pan/i reprezentuje? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

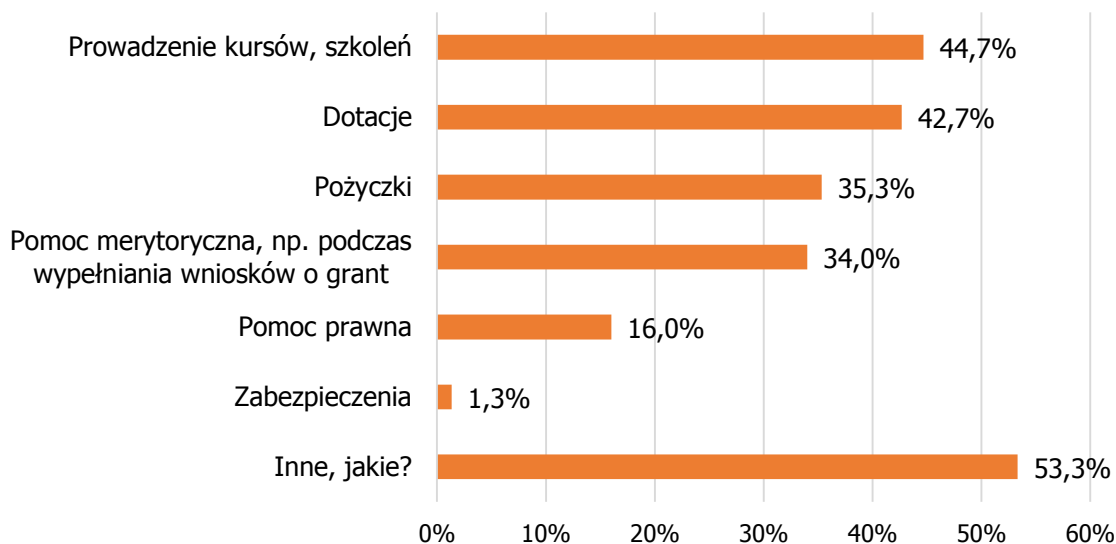
Tego rodzaju zróżnicowanie doboru respondentów miało na celu pokazanie maksymalnie szerokiego spektrum ośrodków i instytucji wsparcia sektora MŚP. Efektywność otrzymywanej pomocy musi zostać przefiltrowana przez sito różnych kierunków zaangażowania gestorów środków oraz wzajemne relacje w układzie przedsiębiorcy – ośrodki wsparcia. Taki dobór respondentów wpisuje się także w formy klasyfikowania uzasadnień pomocy publicznej według laureata nagrody Nobla J. Stiglitze’a (Stiglitz, 2004):

- niedoskonała konkurencja,
- istnienie dóbr publicznych (czyli takich, których rynek sam by nie dostarczał),
- występowanie negatywnych efektów zewnętrznych,
- niekompletny rynek (gdy sektor prywatny nie dostarcza produktów/usług mimo ich opłacalności),
- niepełna (niedoskonała) informacja,
- bezrobocie.

Ponad 2/5 badanych wskazało, że dysponują lub dysponowali środkami wsparcia dla przedsiębiorców w formie kursów i szkoleń (44,7%) oraz dotacji (42,7%). Zbliżony odsetek wskazań dotyczył z kolei pożyczek oraz pomocy merytorycznej – odpowiednio: 35,3% i 34,0% (wykres 32). W przypadku odpowiedzi „inne, jakie?” respondenci najczęściej wskazywali na dofinansowywanie przedsiębiorstw (N=14) m.in. w formie dofinansowania do szkoleń, do rozpoczęcia działalności, na kształcenie młodych pracowników, dofinansowania dla pracowników w wieku 50+, a także dofinansowania do wynagrodzeń czy

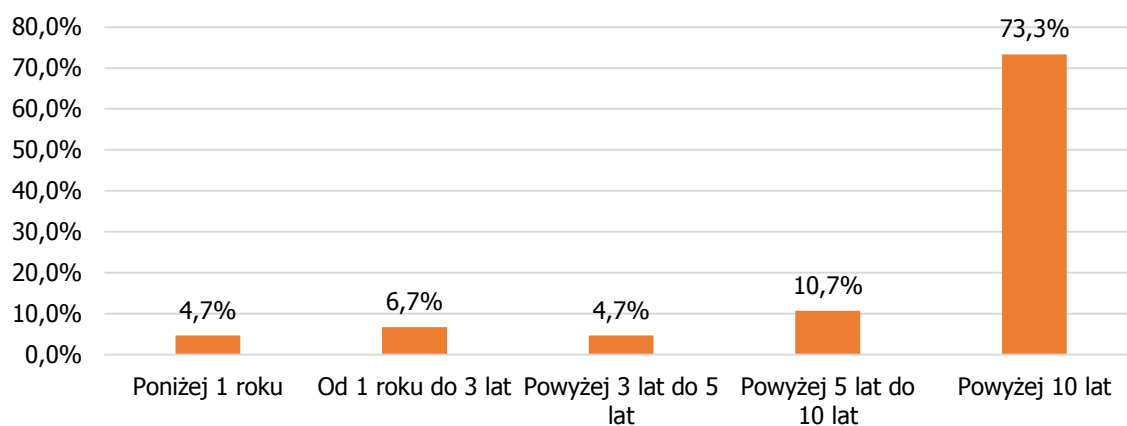
na stworzenie nowych miejsc pracy. Często również pojawiały się umorzenia pożyczek (N=12) czy też podatków. Często pojawiały się również wskazania dotyczące refundacji (N=11).

Wykres 31. Jakimi środkami wsparcia dla przedsiębiorców Państwo dysponujecie (dysponowaliście)? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

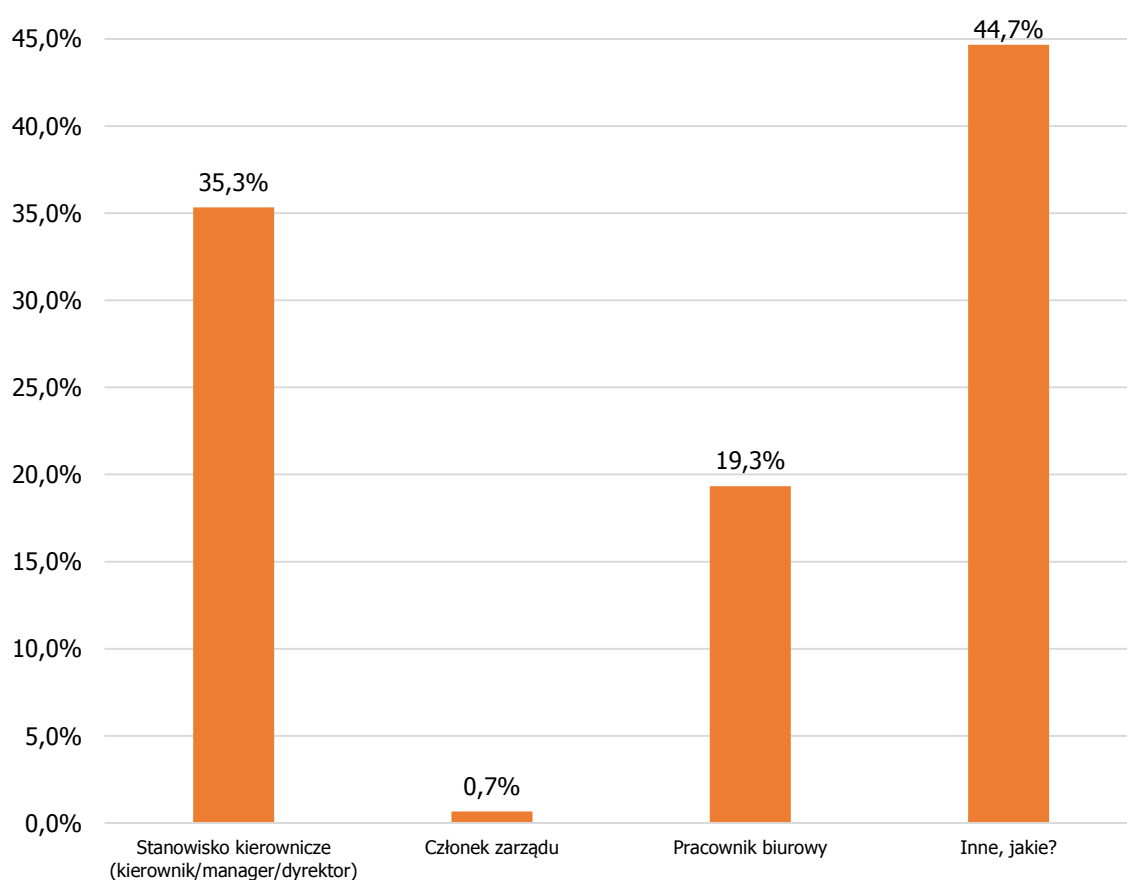
Wykres 32. Jak długie czasowo jest doświadczenie Państwa instytucji - we wspieraniu środkami publicznymi – inicjatyw przedsiębiorczych, służących uruchomieniu działalności gospodarczej? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

Niemal 3/4 badanych wskazało, że doświadczenie instytucji, w której pracują, dotyczące wspierania środkami publicznymi jest dłuższe niż 10 lat, z kolei co dziesiąty ankietowany wskazał na okres czasu powyżej 5 lat do 10 lat (por. wykres 33). Taka kategoryzacja odpowiedzi wskazuje na to, że respondenci posiadają znaczne doświadczenie w zakresie wspierania środkami pomocy publicznej, co oznacza, że można liczyć na pogłębioną refleksję, rzeczową ocenę oraz przekrojowe spojrzenie w układzie efektywności doboru kryteriów oraz celowości adresowania pomocy, przy jednoczesnej ocenie jakości przedsięwziętych wzmocnień, będących wynikiem dedykowania wsparcia.

Wykres 33. Jakie stanowisko zajmuje Pani/Pan w instytucji będącej gestorem środków? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

Ponad 1/3 ankietowanych stanowili przedstawiciele instytucji, którzy zajmują stanowiska kierownicze, z kolei niemal 1/5 stanowili badani zajmujący stanowiska administracyjne niższych szczebli (wykres 34). W przypadku innych, wymienionych przez ankietowanych stanowisk odnotowano m. in.: „inspektora” (N=8), „podinspektora” (N=6) oraz stanowiska specjalistyczne (N=18). Taki rozkład doboru respondentów gwarantuje kompleksowość spojrzenia na badaną problematykę, przed wszystkim

spojrzenie z poziomu decyzyjnego oraz widzenie zjawisk z poziomu „liniowego” – osób bezpośrednio realizujących kontakty z przedsiębiorcami.

Badani zostali poproszeni o wymienienie typów programów wspierania przedsiębiorczości jakie realizowali w ciągu ostatnich 15 lat, a także z jakich funduszy były one finansowane. W tym przypadku ankietowani najczęściej wskazywali na środki europejskie, unijne (inaczej: fundusze europejskie/unijne) – 64 wskazania. Niemal 1/3 respondentów wymieniła z kolei regionalne programy operacyjne (RPO). Środki z funduszu pracy podało w sumie 23 badanych gestorów. Z kolei program „Power” wymieniony został przez 15 badanych. Programy dotyczące aktywizacji, głównie osób młodych/młodych pracowników, ale i osób bezrobotnych wymieniło w sumie 10 respondentów. Zaledwie jedno wskazanie mniej (N=9) dotyczyło funduszy lub/i programów krajowych. Wypowiedzi dotyczące pożyczek udzieliło w sumie 7 ankietowanych, z czego ich wypowiedzi dotyczyły funduszy pożyczkowych, pożyczek płynnościowych, pożyczek rozwojowych, czy też pożyczek preferencyjnych. Również 7 ankietowanych wskazało na szkolenia i programy szkoleniowe. Odpowiedzi na to pytanie nie potrafiło udzielić w sumie 7 ankietowanych. Z kolei 6 respondentów wskazało, że nie korzystali/nie realizowali żadnych programów ani środków (por. tabelę nr 13). Widać wyraźnie, że najbardziej istotną formą kontaktu ze wsparciem przedsiębiorców są fundusze unijne, co powoduje z jednej strony duży nacisk na przestrzeganie reguł formalnych w dosyć zbiurokratyzowanej kulturze organizacyjnej, a z drugiej strony wskazuje na niedostatek rozwiniętych form pomocy publicznej dla przedsiębiorców, będących w bezpośredniej gestii administracji publicznej różnych szczebli administracji publicznej. Traktowanie wsparcia ze środków UE jako najważniejszego panaceum na bariery inicjacyjne, motywacyjne, wzrostowe, ekonomiczne, technologiczne i innowacyjne dla powstawania, rozwoju oraz restrukturyzacji podmiotów z sektora MŚP, oznacza deficyt programów z poziomu krajowego oraz tworzy potencjalne źródła dysfunkcjonalności merytorycznej, zwłaszcza w długookresowej perspektywie.

Tabela 13. Jakiego typu programy wspierania przedsiębiorczości i z jakich funduszy Państwo realizowaliście na przestrzeni ostatnich 15 lat? (N=150)

Typ	Liczba wskazań (N)
Środki europejskie (fundusze europejskie), unijne	64
RPO, regionalny program operacyjny	49
Fundusz pracy	23
Program „power”	15
Aktywizacja (w tym: osób młodszych; bezrobotnych)	10
Fundusze/programy krajowe	9
Pożyczki	7
Szkolenia	7
Konferencje dla przedsiębiorców, spotkania	6
Dofinansowania	5
Zwolnienia	5
Program rozwoju obszarów wiejskich	5
PFRON	4
Umorzenie	4
Konkursy na środki	4
Ulga	3
Nie wiem	7
Nie korzystaliśmy/realizowaliśmy	6

Źródło: Wyniki badań własnych,

Fundusze UE mają charakter pomocy projektowej, punktowo dedykowanej, co po zakończeniu programu najczęściej wyklucza jego uaktualnione przedłużenie. W wielu dziedzinach aktywności przedsiębiorczej (innowacje, internacjonalizacja, itp.) możliwość uzyskiwania dodatkowego, niejako „ciągniętego” wsparcia, gwarantuje zbudowanie skutecznych strategii konkurowania, pozwalających na wpasowanie do powstałych nisz popytowych. Próba zbudowania szerszych form aktywnego wsparcia poprzez programy krajowe, np. w ramach doradztwa innowacyjnego, czy też doradztwa internacjonalizacyjnego, przy wykorzystaniu powołanych do tego celu, wyspecjalizowanych ośrodków wsparcia, mogłaby – podobnie jak w innych krajach europejskich prowadzić do efektów poszerzonej skali o długotrwałym oddziaływaniu. W zarządzaniu efektywność jest wiązana nie tylko z produktywnością, ale także z takimi pojęciami, jak wydajność, sprawność, rentowność,

skuteczność, sprawność czy nawet racjonalność (Jelonek, 2016). Dlatego też umiejętne dokonanie analizy sytuacyjnej, w procesie doradczym, ze wskazaniem wyżej wymienionych parametrów jako atutów, wynikających z wdrażania innowacji i odważnej polityki inwestycyjnej, może stanowić element publicznego wsparcia dla podmiotów sektora MSP. Przykładem może być Republika Federalna Niemiec. Charakterystyczną cechą niemieckich małych i średnich przedsiębiorstw jest innowacyjnie zaangażowana inteligentna specjalizacja. Dzięki ścisłej współpracy z ośrodkami badawczymi firmy te są w stanie zaoferować specjalistyczne produkty i usługi, poszukiwane na całym świecie. Są to często produkty i usługi niszowe, z którymi konkurenci przede wszystkim ze względu na zapóźnienie technologiczne nie są w stanie konkurować. W rezultacie firmy takie stają się światowym liderem w danej specjalności. Na sukces eksportowy przedsiębiorstw niemieckich składa się szereg czynników, m.in. wysoka konkurencyjność jakościowo-techniczna wyrobów oraz efektywny i skuteczny system finansowy wspierania eksportu. Wspomniany system stanowi rządowy program wspierania finansowego eksporterów oraz instytucji i banków finansujących eksport. System bezpośredniego wsparcia działalności międzynarodowej oparty na finansowych instrumentach w dużej mierze tworzą niżej wymienione instytucje (PARP 2013):

- Towarzystwo ubezpieczeń kredytów eksportowych HERMES Kreditversicherungs-AG,
- Konsorcjum Bankowe AKA - Ausfuhrkredit-GmbH,
- Bank kredytowy (Kreditanstalt für Wiederaufbau - KfW),
- DEG Deutsche Entwicklungsgesellschaft.

Rząd federalny udziela odpłatnych gwarancji zabezpieczających przed ryzykiem politycznym inwestycje niemieckich firm w krajach, z którymi Niemcy mają podpisane bilateralne umowy o wzajemnej ochronie inwestycji. Ryzyko polityczne obejmuje nacjonalizację, straty z tytułu działań wojennych, ogłoszonych moratoriów płatniczych, czy ograniczeń w transferze zysków. Gwarancji udziela się na wniosek zainteresowanej firmy tylko na nowe inwestycje, na maksimum 15 lat, opłata za wniosek na gwarancję powyżej 5 mln euro wynosi 0,5 promila gwarantowanej sumy, maksimum 10 tys. euro. Sama opłata gwarancyjna to 0,5% gwarantowanej sumy. Ponadto do działań wspierających współpracę międzynarodową można zaliczyć wsparcie inwestycyjne ze strony Niemieckiej Spółki Inwestycyjno-Rozwojowej (DEG) należącej do państwowego banku wsparcia Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Wsparcie ze strony DEG polega głównie na zaangażowaniu się udziałowym w niemiecką inwestycję zagraniczną.

Respondenci zostali poproszeni o wskazanie kwoty, ze środków publicznych, jaka była w ich gestii do rozdysponowania wśród przedsiębiorców. Najczęściej wskazywaną przez respondentów kwotą było kilka milionów złotych (N=17). Taka sama liczba respondentów wskazała na kwotę od kilku do kilkudziesięciu tys. zł oraz na kilkaset tys. zł (po N=14). Około 1 miliona zł miało do dyspozycji 6 gestorów. Jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie nie potrafiło udzielić 13 ankietowanych, natomiast 22 decydentów wskazało, że nie dysponują środkami finansowymi, z czego część z nich wskazała, że służą oni przedsiębiorcom wyłącznie pomocą merytoryczną. Część ankietowanych wskazywała wyłącznie kwoty w odniesieniu do jednego projektu – a nie całościowo. W tabeli 14 wskazano jedynie te odpowiedzi/kwoty, które wskazało co najmniej 3 ankietowanych.

Tabela 14. Jakie środki były w gestii Pana/i decyzji, do rozdysponowania wśród przedsiębiorców, ze środków publicznych? (N=150)

Kwota	Liczba wskazań (N)
kilka milionów zł	17
kilkaset tys. Zł	14
kilka - kilkadziesiąt tys. Zł	14
1 mln zł	6
10 mln zł	4
5 mln zł	4
50 mln zł	3
Nie wiem	13
Nie dysponują środkami finansowymi	22

Źródło: Wyniki badań własnych.

Respondenci zostali poproszeni o wskazanie czynników (maksymalnie 2) zachęcających w największym stopniu, ze strony instytucji wspierających, do rozpoczęcia prowadzenia własnej działalności gospodarczej. 7 na 10 ankietowanych wskazało pomoc finansową na rozpoczęcie działalności, a 6 na 10 – możliwość otrzymania bezzwrotnej pomocy finansowej, np. ze środków unijnych. Około 1/5 respondentów wskazała na pomoc merytoryczną, np. prawną (21,3%) oraz na możliwość udziału w kursach i/lub szkoleniach (20,7%). Badani decydenci najrzadziej wskazywali na możliwość udziału w projektach unijnych (4,7%) (wykres 35). W przypadku odpowiedzi „inne, jakie?” ankietowani wskazali następujące odpowiedzi: „abc małego biznesu - przygotowanie merytoryczne pod kątem biznesu” (N=1),

„chęć pracy na własny rachunek” (N=1), „mniej biurokracji” (N=1), „niskie podatki” (N=1) oraz na „zwolnienia podatkowe” (N=1).

Wykres 34. Jakie czynniki zachęcają w największym stopniu (ze strony instytucji wspierających) według Pana/i do samodzielnego zakładania działalności gospodarczej? (N=150)

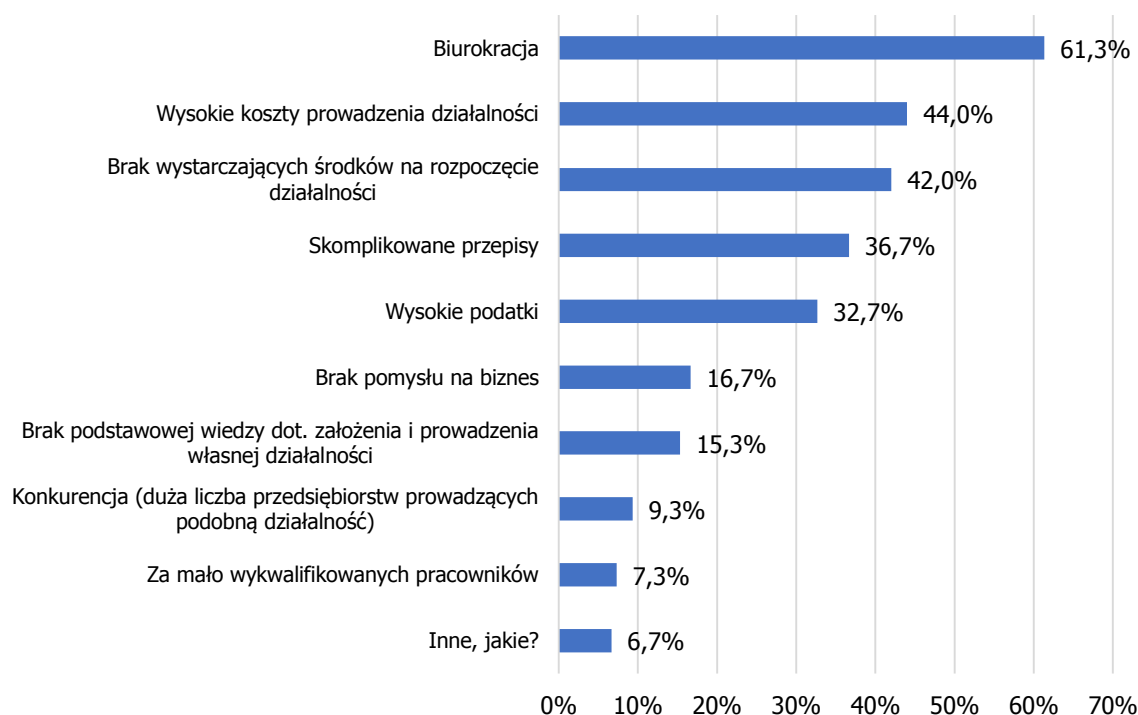


Źródło: Wyniki badań własnych.

Respondenci zostali poproszeni o wskazanie czynników (maksymalnie 3) zniechęcających do samodzielnego zakładania działalności gospodarczej. 6 na 10 badanych gestorów wskazało, że czynnikiem zniechęcającym jest biurokracja, z kolei ponad 2/5 – wysokie koszty prowadzenia własnej działalności (44,0%) lub/i brak wystarczających środków na rozpoczęcie własnej działalności (42,0%). Około 1/3 ankietowanych wskazała z kolei na skomplikowane przepisy (36,7%) oraz wysokie podatki (32,0%). Ankietowani decydenci najrzadziej wskazywali na brak wykwalifikowanych pracowników (7,3%) (wykres 36). W przypadku odpowiedzi „inne, jakie?” ankietowani wskazywali najczęściej na „składki ZUS” (N=3). Widać wyraźnie, iż postrzeganie ograniczeń rozwoju przedsiębiorczości jest podobne i u przedsiębiorców, i u gestorów pomocy publicznej. W przypadku wysokich kosztów podejmowania działalności widać wyraźnie, że wsparcie publiczne winno koncentrować się w większym stopniu na wdrożeniach innowacyjnych, co pozwala maksymalizować marżę pokrycia typu 1, w strukturach asortymentowych producentów i usługodawców. Jednocześnie

programy wsparcia powinny zostać wyposażone w lepszą informację bezpośrednią oraz – przy uproszczeniu procedury – także możliwość bezpośredniego doradztwa – niejako „pilotażowe” przedsiębiorcy w możliwościach skorzystania z pomocy publicznej.

Wykres 35. Jakie czynniki Pana/i zdaniem najbardziej zniechęcają do samodzielnego zakładania działalności gospodarczej? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

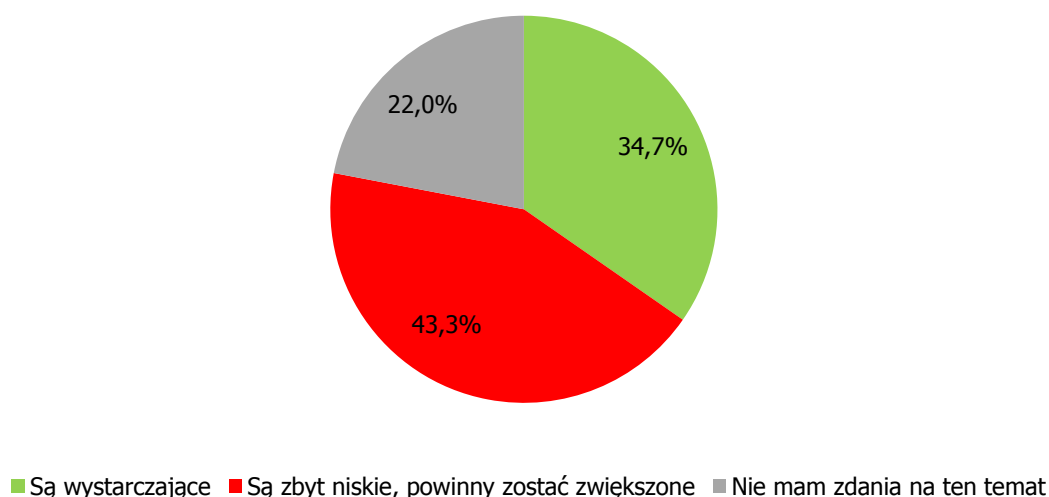
Ankietowani zostali poproszeni o ocenę obecnych form i możliwości wsparcia przedsiębiorców ze środków publicznych. Zbliżona liczba respondentów wskazała, że obecne formy i możliwości wsparcia przedsiębiorców są wystarczające oraz niewystarczające, zbyt niskie – odpowiednio: 46 wskazań i 44 wskazania. 4 ankietowanych wskazało na odpowiedź neutralną (tabela 15). Pozostała część badanych nie wyraziła wprost swojej opinii tylko formułowała stwierdzenia dotyczące ich oceny form i możliwości wsparcia przedsiębiorców.

Tabela 15. Proszę ocenić - w Pana/Pani oglądzie rzeczywistości - obecne formy i możliwości wsparcia przedsiębiorców ze środków publicznych (N=150)

Kafeteria	Liczba wskazań (N)
Wystarczające	46
Niewystarczające, zbyt niskie	44
Ani dobrze ani źle	4

Źródło: Wyniki badań własnych.

Wykres 36. Czy w Pana/i opinii dofinansowania jakie przyznawane są przedsiębiorstwom w Polsce: (N=150)

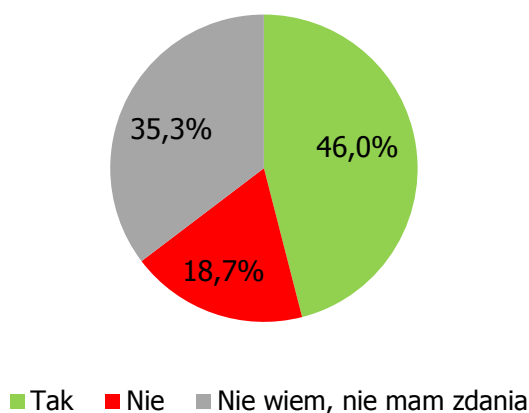


Źródło: Wyniki badań własnych.

Ponad 2/5 ankietowanych wskazało, że ich zdaniem dofinansowania przyznawane przedsiębiorstwom w Polsce są niewystarczające, zaś przeciwnego zdania była nieco ponad 1/3 badanych. Ponad 1/5 respondentów nie potrafiła udzielić jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie (wykres 37). Z odpowiedzi można zauważyć, że przy zamkniętej puli funduszy unijnych polskie zaangażowanie władz centralnych jest nie w pełni wystarczające dla pokrycia nie tylko potrzeb przedsiębiorców, ale dla wypracowania holistycznej, spójnej, wielokryterialnej i długofalowej strategii rozwoju sektora MŚP.

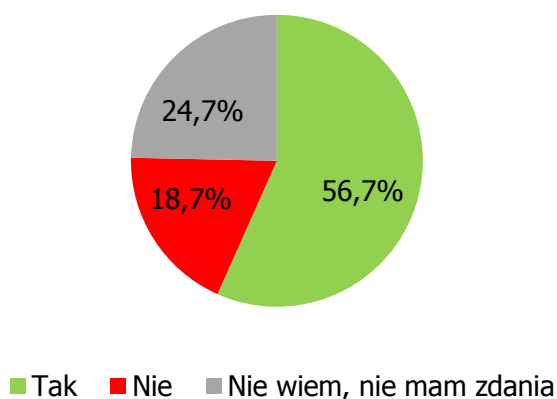
Wyniki badań wskazują również, że ponad 2/5 ankietowanych decydentów uważa sposób weryfikacji wniosków za dostatecznie silnie wspierający potencjalnych przedsiębiorców, przeciwnego zdania była niemal 1/5 ankietowanych. Ponad 1/3 badanych gestorów nie potrafiła udzielić jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie (wykres 38).

Wykres 37. Czy sposób weryfikacji wniosków uważa pani Pan za dostatecznie silnie wspierający potencjalnych przedsiębiorców? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

Wykres 38. Czy metody przyznawania środków uważa pani Pan za dostatecznie silnie wspierające potencjalnych przedsiębiorców? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

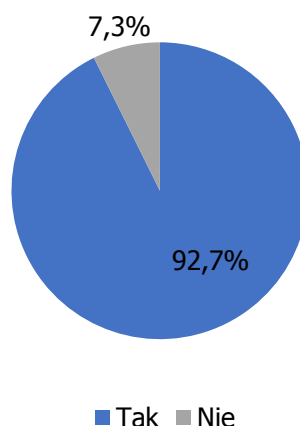
Ponad połowa ankietowanych zgodziła się ze stwierdzeniem, iż metody przyznawania środków są dostatecznie silnie wspierające potencjalnych przedsiębiorców. Przeciwnego zdania było 18,7% ankietowanych, a jednoznacznej opinii na ten temat nie wydała niemal 1/4 respondentów (wykres 39). Gestorzy środków przyzwyczaili się do techniczno-organizacyjnych warunków udzielania publicznego wsparcia, jednocześnie widać wyraźnie, że brak stymulacji dla modyfikacji ustalonych programów, z poziomu rządowego, obejmujących mapę drogową całości wsparcia – pomiędzy samorządami, Instytucjami Otoczenia Biznesu, administracją centralną i wyższymi uczelniami, pozwalającą, w ramach poszerzonej pętli potrójnej helisy, wypracować długofalowe, kierunkowe strategie rozwojowe

pojedynczych podmiotów z sektora MŚP, pogłębiające ich specjalizację, w tym zdolność obsługi rynków międzynarodowych oraz porządkujące wewnętrzne procesy innowacyjne. Takie podejście oznacza wykorzystanie zasobów rzadkich kapitału intelektualnego, zgodnie z założeniami Cassona (2003), który definiuje przedsiębiorcę „jako osobę biorącą odpowiedzialność za krytyczne decyzje dotyczące koordynacji rzadkich zasobów”.

9 na 10 badanych gestorów jest zdania, że przedsiębiorcy powinni być wspierani w zakresie pozyskiwania wiedzy dodatkowej przed uzyskaniem wsparcia finansowego, np. w formie szkoleń czy warsztatów (wykres 40). To ważne spostrzeżenie dla utrwalenia procesów zdolności organizacyjnego uczenia się wśród przedsiębiorców. W coraz bardziej burzliwym otoczeniu organizacje są zainteresowane nowymi sposobami osiągnięcia i utrzymywania przewagi konkurencyjnej. W ostatnich latach duże znaczenie, także dla rozwoju sektora MŚP, uzyskała koncepcja organizacji uczącej się. Koncepcja organizacji świadomie borykającej się ze zmianą i wskutek tego nieustannie uczącej się została wprowadzona jako pewien ideał, propozycja mająca zapewniać efektywność. Przedsiębiorstwo uczące się jest w stanie zauważyć własne ograniczenia i wyzwania przyszłości. W zależności od okoliczności stale uczy się myśleć po nowemu. Pyta o nowe treści i rozumie, że otwartość na uczenie się jest źródłem sukcesu. W kształtowaniu kapitału ludzkiego niebagatelną rolę odgrywa właśnie organizacyjne uczenie się. Jest ono podłożem nabywania kompetencji, które są wiązkami zasobów i zdolności, stanowiących źródło przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa (Batorski 2001). Koncepcja organizacyjnego uczenia się może być interesującą drogą do odblokowania potencjału ludzkiego. Idea organizacji, której uczestnicy są chętni do poszukiwania i powiększania wiedzy dla korzyści osobistych i dla dobra przedsiębiorstwa, może prowadzić do sukcesu. W uczącej się organizacji umiejętności tworzenia, nabywania i rozpowszechniania wiedzy oraz modyfikowania zachowań pozwalają na stosowanie nowej wiedzy w podejmowanych przez pracowników działaniach. Brak wiedzy jest szczególnie widoczny, kiedy w ramach potencjalnych działań kooperacyjnych przedsiębiorcy niechętnie podchodzą do bardziej zaawansowanych form współpracy, takich jak np. klastry. Klastry stanowią w ostatnich latach ważny instrument wsparcia innowacji oraz rozwoju lokalnego i regionalnego nie tylko w Polsce, ale na całym świecie. Mimo że w Polsce wiele się mówi o klastrach i pozostają one pod baczna obserwacją naukowców, efekty ich funkcjonowania trudno uznać za zadowalające, biorąc pod uwagę liczbę innowacji wdrożonych poprzez klastry, liczbę projektów innowacyjnych oraz liczbę podmiotów w klastrach w stosunku do całkowitej liczby podmiotów gospodarczych (Olko, 2015). Wynika to również z braku

skuteczności w budowaniu świadomości przedsiębiorców z sektora MSP, także przy wykorzystywaniu szkoleń finansowanych z programów publicznego wsparcia.

Wykres 39. Czy przedsiębiorcy powinni być wspierani w zakresie pozyskiwania wiedzy dodatkowej przed uzyskaniem wsparcia finansowego, np. w formie szkoleń czy warsztatów? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

Wykres 40. Jakiego rodzaju miała to być wiedza? (N=139)



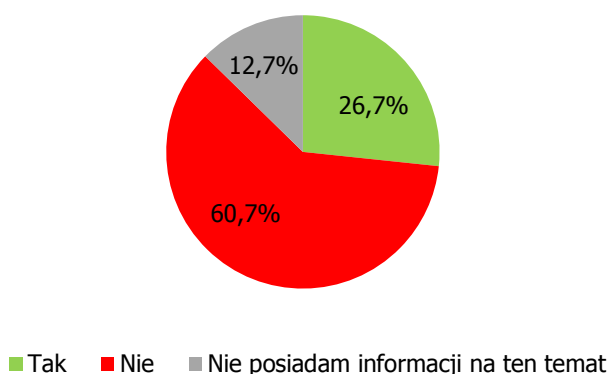
Źródło: Wyniki badań własnych.

Ankietowani, którzy wskazali, że przedsiębiorcy powinni być wspierani w zakresie wiedzy dodatkowej przed uzyskaniem wsparcia finansowego, np. w formie szkoleń czy warsztatów, zostali poproszeni o wskazanie jaka to miałaby być wiedza. 6 na 10 z nich wskazało na wiedzę ogólną dot. prowadzenia i rozwijania działalności gospodarczej. Zbliżony odsetek wskazań dot. wiedzy z zakresu prawa podatkowego oraz wiedzy ekonomiczno-

finansowej – odpowiednio: 43,2% i 41,7% (wykres 41). Mniej niż 2/5 ankietowanych wskazało z kolei na wiedzę specjalistyczną z dziedziny w jakiej działa dane przedsiębiorstwo. Nieco ponad 1/3 respondentów wskazała na wiedzę dot. zarządzania. W przypadku odpowiedzi „inne, jakie?” respondenci wskazywali m.in. że nie wiedzą czego oczekują od nich przedsiębiorcy (N=2) oraz na podstawową wiedzę skąd pozyskiwać środki (N=6).

6 na 10 ankietowanych wskazało, że przedsiębiorcy nie zgłaszają sugestii dotyczących dysponowania środkami wsparcia w instytucji, którą reprezentują, przeciwnego zdania była nieco ponad 1/4 respondentów. Co ósmy badany nie miał zdania na ten temat (por. wykres 42). Tego rodzaju odpowiedzi powinny skłaniać do refleksji na temat jakości oraz sposobów kształtowania systemu informacji zwrotnej. Być może system zbierania informacji jest nadmiernie rozbudowany, zniechęcający do odpowiedzi ze strony przedsiębiorców lub też nie jest on zbyt poważnie traktowany jako źródło informacji niezbędnych do późniejszego modyfikowania procedur.

Wykres 41. Czy przedsiębiorcy zgłaszają sugestie dot. sposobu dysponowania środkami wsparcia w instytucji, którą Pan/i reprezentuje? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

Badani, którzy wskazali, że przedsiębiorcy miewają sugestie t. sposobu dysponowania środkami wsparcia w instytucjach, które reprezentują (26,7%; N=40) zostali poproszeni o wskazanie jakie były to sugestie. Sugestie wskazane przez badanych gestorów dotyczyły głównie kilku kwestii – kryteriów, jakie muszą zostać spełnione by otrzymać wsparcie od instytucji, wysokości wsparcia lub dofinansowania, biurokracji, zbyt małej ilości informacji, które otrzymują przedsiębiorstwa, a także szkoleń (tabela 16).

Tabela 16. Sugestie (N=40)

Obszary	Liczba wskazań (N)
Kryteria	13
Wysokość dofinansowań/wsparcia finansowego	9
Biurokracja	5
Zbyt mało informacji	4
Szkolenia, nauka	3

Zródło: Wyniki badań własnych.

W przypadku poruszonego przez respondentów obszaru jakimi są kryteria, wskazania najczęściej dotyczyły tego, że przedsiębiorcy często nie rozumieją kryteriów, a same kryteria są zbyt rygorystyczne i często ograniczające dla przedsiębiorców. Zwracano również uwagę na to, że potrzebne jest bardziej „ludzkie” podejście do kryteriów, ciężko przedsiębiorcom przebrnąć przez kryteria bez wsparcia. Zwrócono również uwagę na to, że należałoby uprościć kryteria oceny.

Uwagi przedsiębiorców, które zostały przekazane badanym decydom dotyczące wsparcia finansowego w głównej mierze odnosiły się do wysokości dofinansowania – przyznawane wsparcie finansowe jest w opinii przedsiębiorców zbyt niskie, a także nie zawsze otrzymane środki trafiają w zakres zainteresowań i zapotrzebowań firm. Jeden z badanych zwrócił uwagę na to, że jest „za mało informacji odnośnie do dofinansowania de minimis”. Część respondentów zwracała ponadto uwagę na biurokrację – sugestie zgłaszane im przez przedsiębiorców dotyczyły tego, że jest zbyt dużo wymogów i szeroko rozumianej biurokracji do przebrnięcia względem atrakcyjności kwot dofinansowania. Zwrócono również uwagę na to, że jest zbyt mało informacji bieżących dotyczących prowadzonych dofinansowań. Zwracano również uwagę na szkolenia – konieczność zwiększenia liczby szkoleń zawodowych oraz tego, że część przedsiębiorców wskazuje w jakich szkoleniach chciałoby wziąć udział.

Respondenci zostali poproszeni o wskazanie częstotliwości zgłaszania przez przedsiębiorców sugestii. Największa grupa ankietowanych wskazała, że takie zgłoszenia zdarzają się często lub bardzo często (N=20) (tabela 17).

Tabela 17. Częstotliwość zgłoszeń (N=40)

Częstotliwość	Liczba wskazań (N)
Często	20
Sporadycznie	15
Rzadko, kilka razy w roku	5

Źródło: Wyniki badań własnych.

1/5 badanych (N=31) nie potrafiła udzielić odpowiedzi na pytanie dotyczące tego, które elementy w programach i procedurach przyznawania środków publicznych dla inicjowania działalności gospodarczej, wśród osób chcących uruchomić własną inicjatywę biznesową, funkcjonowały najlepiej. W przypadku ankietowanych, którzy wskazali na takie elementy, najczęściej pojawiały się szkolenia lub doszkalanie – wskazało na nie 28 osób. System informacyjny wymieniło z kolei 18 badanych decydentów, 16 wskazań dotyczyło dotacji a 15 – pomocy merytorycznej i doradztwa. Dotacje jako jeden z najlepiej funkcjonujących elementów, wskazało 8 respondentów, a możliwość sprawnego załatwiania spraw przez Internet – 7 (tabela 18).

Tabela 18. Które elementy w programach i procedurach przyznawania środków publicznych dla inicjowania działalności gospodarczej, wśród osób chcących uruchomić własną inicjatywę biznesową, funkcjonowały najlepiej? (N = 150)

Kategoria	Liczba wskazań (N)	Źródło:
Szkolenia, doszkalanie	28	o:
System informacyjny	18	Wyni
Dotacje	16	ki
Pomoc merytoryczna, doradztwo	15	bada
Dofinansowania	8	ń
Możliwość załatwiania spraw przez Internet	7	włas
Nie mam zdania, ciężko stwierdzić	31	ych.

Aż 44 ankietowanych nie potrafiło udzielić jednoznacznej odpowiedzi w kwestii elementu, który działa najslabiej w programach i procedurach przyznawania środków publicznych, a 5 badanych wskazało, że nie ma takich elementów. Odnotowano, iż zbliżona liczba respondentów podała biurokrację oraz zawile bądź niejasne przepisy i procedury – odpowiednio: 21 i 20 wskazań. 9 ankietowanych decydentów wskazało, że cały proces ubiegania się o wsparcie jest skomplikowany. Taka sama liczba wskazań (po 5) dotyczyła

kontaktu z innymi instytucjami oraz długiego czasu oczekiwania na otrzymanie decyzji i/lub środków (tabela nr 19).

Tabela 19. Które elementy w programach i procedurach przyznawania środków publicznych dla inicjowania działalności gospodarczej, wśród osób chcących uruchomić własną inicjatywę biznesową, funkcjonowały najslabiej? (N=150)

Element	Liczba wskazań (N)
Biurokracja	21
Zawiłe/niejasne przepisy i procedury	20
Proces ubiegania się o wsparcie	9
Kontakt z innymi instytucjami	5
Długi czas oczekiwania na decyzje i/lub środki	5
Nie ma takich elementów	5
Nie wiem	44

Źródło: Wyniki badań własnych.

Znacząca część ankietowanych nie potrafiła udzielić jednoznacznej odpowiedzi (N=63) na pytanie o całkowicie dysfunkcyjne elementy w programach i procedurach przyznawania środków publicznych dla inicjowania działalności gospodarczej, wśród osób chcących uruchomić własną inicjatywę biznesową. Elementów dysfunkcyjnych nie widzi z kolei 44 badanych decydentów. W przypadku ankietowanych, którzy wymienili tego typu elementy, najczęściej wskazywali oni na biurokrację (N=8).

Ankietowani zostali poproszeni o wskazanie głównych barier utrudniających osobom starającym się o dofinansowanie pozyskanie tych środków. Najczęściej wymienianym przez ankietowanych elementem były braki lub mała/niska wiedza przedsiębiorców ubiegających się o dofinansowanie, wypowiedzi dotyczyły zarówno braków typowo merytorycznych jak i wiedzy z zakresu prawa czy też przepisów odnoszących się do pozyskiwania dofinansowań. Zbyt dużą biurokrację i „papierologię” wskazało z kolei 19 badanych. Zbliżona liczba wskazań dotyczyła brak kwalifikacji przedsiębiorców, braku posiadania przez nich kapitału lub wkładu własnego oraz złożonych, skomplikowanych przepisów. Na brak pomysłu, zarówno na założenie biznesu, jak i jego prowadzenie wskazało 4 decydentów. Jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie nie potrafiło udzielić 3 badanych gestorów. Żadnych barier nie widzi 3 ankietowanych decydentów (tabela 20).

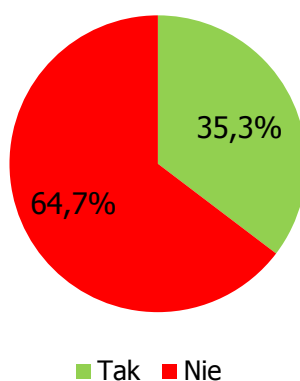
Tabela 20. Czy mógłby/mogłaby Pan/i wymienić główne bariery utrudniające osobom starającymi się o dofinansowanie pozyskania tych środków? (N=150)

Bariery	Liczba wskazań (N)
Brak wiedzy lub mała wiedza	35
Biurokracja	19
Brak kwalifikacji	8
Brak kapitału, wkładu własnego	7
Złożone, skomplikowane przepisy	7
Brak pomysłu na biznes	4
Trudno powiedzieć	3
Nie ma	3

Źródło: Wyniki badań własnych.

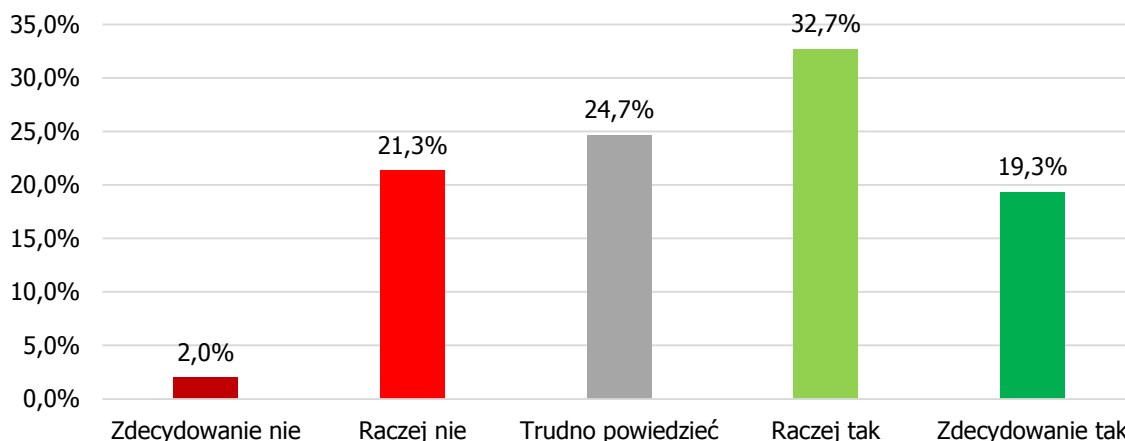
Niemal 2/3 badanych uznało, że nie powinny istnieć preferowane dziedziny prowadzenia działalności gospodarczej, które w pierwszej kolejności mogłyby uzyskiwać dofinansowanie ze środków publicznych (wykres 43). Respondenci, którzy zgodzili się z tym twierdzeniem zostali poproszeni o wskazanie jakie to miałyby być branże. W tym przypadku ankietowani najczęściej wskazywali na firmy zajmujące się innowacjami (N=11), gastronomią (N=9) oraz usługi (N=6). 5 respondentów wskazało na „branże poszkodowane w wyniku pandemii”.

Wykres 42. Czy powinny być szczególnie preferowane dziedziny prowadzenia działalności gospodarczej, które w pierwszej kolejności mogłyby otrzymywać dofinansowanie ze środków publicznych? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

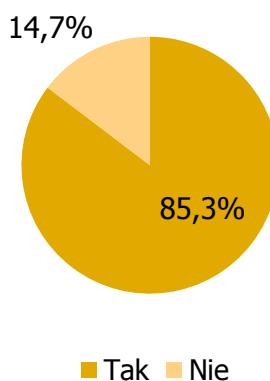
Wykres 43. Czy w sytuacjach kryzysowych (np. pandemicznych) powinny istnieć szczególne procedury przyznawania środków publicznych dla uruchamiania działalności gospodarczej? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

Ponad połowa respondentów zgodziła się z twierdzeniem, że w sytuacjach kryzysowych, tj. pandemia, powinny istnieć szczególne procedury przyznawania środków publicznych dla uruchamiania działalności gospodarczej, z czego zdecydowanie się zgodziło 19,3% badanych. Przeciwnego zdania była mniej niż 1/4 ankietowanych. Prawie 1/4 badanych decydentów nie potrafiła udzielić jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie (zob. wykres 44).

Wykres 44. Czy powinna występować współpraca z innymi jednostkami administracji publicznej dla wsparcia inicjatyw przedsiębiorczych, polegających na uruchamianiu samodzielnej działalności gospodarczej? Jeżeli tak, to w jakiej formie? (N=150)

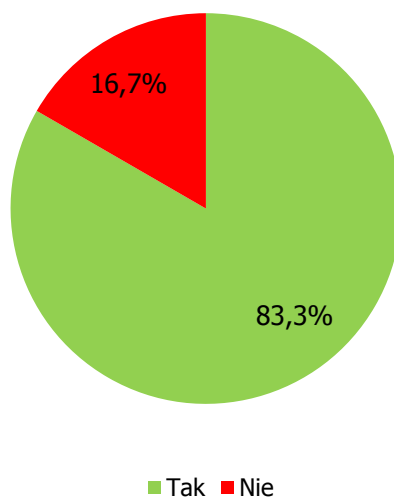


Źródło: Wyniki badań własnych.

Ponad 4/5 ankietowanych jest zdania, że powinna występować współpraca z innymi jednostkami administracji publicznej dla wsparcia inicjatyw przedsiębiorczych, polegających na uruchomianiu samodzielnej działalności gospodarczej (N=128) (por. wykres 45). Ta grupa respondentów została poproszona o wskazanie formy, w jakiej powinna występować ta

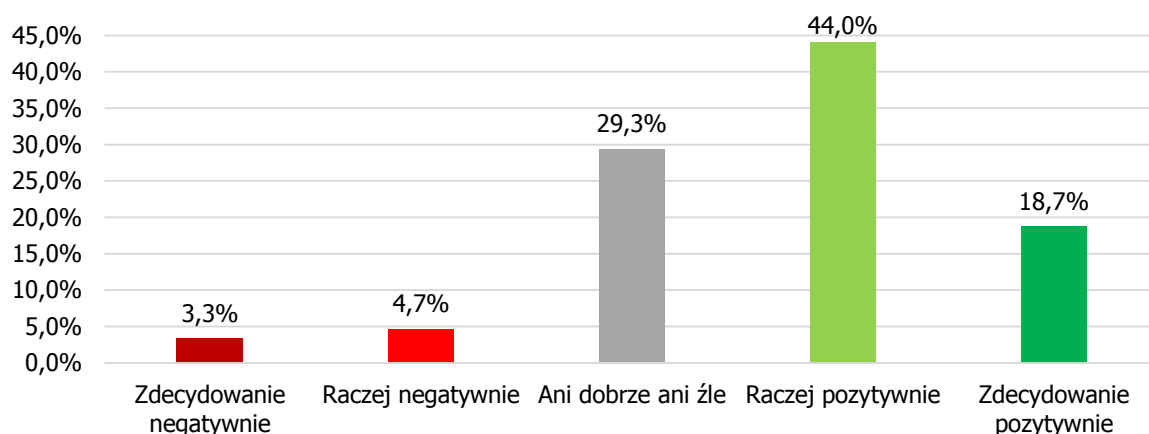
współpraca. W tym przypadku badani najczęściej wskazywali na konieczność wymiany/przepływu informacji (N=37), a następnie na konsultacje (N=16). Na usługi doradcze wskazało z kolei 10 ankietowanych, podobnie jak na kursy, szkolenia i warsztaty. Jednocześnie ponad 4/5 ankietowanych uznało, że powinna występować współpraca z instytucjami otoczenia biznesu dla wsparcia inicjatyw przedsiębiorczych, polegających na uruchamianiu samodzielnej działalności gospodarczej (N=125) (wykres 46). Ta grupa respondentów została poproszona o wskazanie formy, w jakiej powinna odbywać się ta współpraca. W tym przypadku ankietowani najczęściej wskazywali na doradztwo, konsultacje i/lub spotkania, które podało w sumie 44 respondentów, z kolei przepływ/ wymianę informacji wskazało 24 badanych, podobnie jak kursy, szkolenia i warsztaty (N=24). Wsparcie merytoryczne wymienione zostało przez 9 ankietowanych, wsparcie finansowe – 5, a wsparcie biznesowe, np. w formie organizowania szkoleń lub doradztwa biznesowego wskazało w sumie 4 gestorów. Jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie nie potrafiło udzielić 3 badanych decydentów.

Wykres 45. Czy powinna występować współpraca z instytucjami otoczenia biznesu dla wsparcia inicjatyw przedsiębiorczych, polegających na uruchamianiu samodzielnej działalności gospodarczej? Jeżeli tak, to w jakiej formie? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

Wykres 46. Jak ocenia Pan/Pani sposób informowania potencjalnych beneficjentów o możliwości uzyskania wsparcia dla uruchomienia samodzielnej działalności gospodarczej? (N=150)



Źródło: Wyniki badań własnych.

6 na 10 badanych gestorów pozytywnie ocenia sposób informowania potencjalnych beneficjentów o możliwości uzyskania wsparcia dla uruchomienia samodzielnej działalności gospodarczej, przeciwnego zdania jest co dwunasty ankietowany. Aż 3 na 10 respondentów nie potrafiło udzielić jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie (por. wykres 47).

Ankietowani gestorzy zostali poproszeni o wskazanie elementów, które należałoby zmienić w sposobie działania instytucji by zwiększyć skuteczność, sprawność i efektywność uruchamiania środków publicznych, pobudzających powstawanie samodzielnych inicjatyw gospodarczych. W tym przypadku największa grupa respondentów (N=40) wskazała, że nie ma uwag i nic by nie zmieniała, a kolejnych 18 badanych nie potrafiło udzielić jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie. Doskonalenie procesów składających się na cykl życia informacji (i wiedzy), takich jak: tworzenie, poszukiwanie, gromadzenie, organizowanie, dzielenie się, a także wykorzystywanie wiedzy i informacji powinny być optymalizowane na poziomie gestorów środków publicznego wsparcia. Procesy te są ściśle związane z uczeniem się jednostek, zespołów i całych organizacji, a także z rozwojem technologii informacyjno– komunikacyjnych. Efektywne zarządzanie zasobami informacji i wiedzy przyczynia się do wzrostu kapitału indywidualnego oraz społecznego tych instytucji. Wpływ na efektywność zarządzania informacją i jej dystrybucja wśród beneficjentów wsparcia mają różne czynniki, począwszy od związanych z charakterystyką osób, w tym ich umiejętności i kompetencji, poprzez organizacyjne, związane np. z kulturą organizacyjną, organizacyjnym uczeniem się oraz wykorzystaniem nowoczesnych technologii. Jakość oraz charakter informacji przedsiębiorcy-gestorzy wsparcia wymaga

uporządkowania zarządzania informacją po stronie instytucji – operatorów procesów pomocy.

W przypadku tych ankietowanych, którzy wskazali jakiś element wymagający zmiany, najczęściej pojawiały się sugestie dotyczące uproszczenia procedur (N=14), zmniejszenia biurokracji (N=11), zwiększenia liczby pracowników oraz utworzenia specjalnych stanowisk dedykowanych doradzaniu i pomocy przedsiębiorcom (N=9) (zob. tabela nr 21).

Tabela 21. Jakie zmiany należałoby wprowadzić, w sposobie działania instytucji, w celu zwiększenia skuteczności, sprawności i efektywności uruchamiania środków publicznych, pobudzających powstawanie samodzielnych inicjatyw gospodarczych? (N=150)

Sposób	Liczba wskazań (N)	Źródł
Uproszczenie procedur	14	Wyniki badań własnych.
Mniej biurokracji	11	
Zwiększenie liczby pracowników	10	
Stanowiska doradcze/pomocnicze	9	
Nie mam uwag, nic bym nie zmienił/a	40	
Nie wiem/trudno powiedzieć	18	

W przypadku sposobu przekazywanych informacji odnotowano, iż niemal połowa badanych (N=74) nie zgłosiła żadnych uwag, a kolejnych 13 badanych nie potrafiło udzielić jednoznacznej odpowiedzi. Respondenci, którzy wskazali na element/y wymagające zmiany w sposobie przekazywania informacji, najczęściej wskazywali na konieczność zwiększenia ilości przekazywanych informacji - zwłaszcza w Internecie i w lokalnych mediach, udzielanie przedsiębiorcom bardziej szczegółowych informacji, a także „stworzenie jednej kompletnej bazy informacyjnej dla przedsiębiorców np. dostępność gruntów” oraz „stworzenie bazy kontaktów, które automatycznie dostawałyby powiadomienia o nowych inicjatywach i ważnych informacjach z terenu”.

Respondenci zapytani o zmiany jakie należałoby wprowadzić w procedurach wewnętrznych instytucji najczęściej wskazywali, że nic by nie zmienili (N=73) lub nie potrafili udzielić jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie (N=24). W przypadku tych badanych, którzy wskazali na jakiś element wymagający zmiany, najczęściej wskazywali na zmniejszenie/uproszczenie biurokracji (N=22) oraz na uproszczenie procedur, zasad i kryteriów (N=15).

Potrzeby wprowadzenia zmian w charakterze współpracy z innymi organizacjami nie dostrzega aż 85 badanych decydentów, a kolejnych 19 nie potrafiło udzielić jednoznacznej odpowiedzi. W przypadku pozostałych ankietowanych wskazywali oni najczęściej na konieczność polepszenia komunikacji i usprawnienia przepływu informacji (N=19). Pojedyncze wskazania dotyczyły m.in. „integracji systemów między instytucjami, które ze sobą współpracują”, „poprawienia transparentności przepisów żeby wszystko było jasne dla osób które nie są w temacie, wiele przepisów jest niezrozumiałych dla przedsiębiorcy”, „większa współpraca z instytucjami naukowymi w dziedzinie know-how, pomoc przy współpracy małych firm żeby się zrzeszyły w celu realizacji większego projektu”, a także „więcej spotkań organizowanych przez instytut nadzorujący” czy też zmiana przepisów prawnych.

5.3. Wnioski cząstkowe – synteza

Na podstawie przeprowadzonego badania sformułowano następujące wnioski i spostrzeżenia:

- Badani gestorzy najczęściej wskazywali, że w ich kompetencji było do rozdysponowania, wśród przedsiębiorstw, kilka milionów złotych. Nieco mniej badanych wskazało na przedziały kwotowe od kilku do kilkudziesięciu tysięcy złotych oraz na kilkaset tysięcy złotych.
- Wśród czynników, które w największym stopniu zachęcają przedsiębiorców (ze strony instytucji wspierających) do zakładania własnych działalności gospodarczych najczęściej wskazywano pomoc finansową na rozpoczęcie działalności oraz możliwość otrzymania bezzwrotnej pomocy finansowej. Respondenci najrzadziej wskazywali na możliwość udziału w projektach unijnych.
- W przypadku czynników zniechęcających do zakładania działalności gospodarczych respondenci najczęściej wskazywali na biurokrację, wysokie koszty prowadzenia działalności oraz na brak wystarczających środków na rozpoczęcie działalności.
- Zbliżona liczba respondentów obecne formy i możliwości wsparcia przedsiębiorców, ze środków publicznych, oceniła jako wystarczające i niewystarczające, z niewielką przewagą (o N=2) wskazań pozytywnych. Znacząca część ankietowanych nie odpowiedziała wprost na to pytanie, jedynie „krążyła” wokół tematu.
- Ponad 2/5 ankietowanych uznało, że dofinansowania przyznawane przedsiębiorstwom w Polsce są zbyt niskie i powinny zostać zwiększone, przeciwnego zdania była ponad 1/3 badanych.

- Ponad 2/5 ankietowanych decydentów uważa sposób weryfikacji wniosków za dostatecznie silnie wspierający potencjalnych przedsiębiorców.
- Ponad połowa ankietowanych uznała, że metody przyznawania środków dostatecznie silnie wspierają potencjalnych przedsiębiorców.
- 9 na 10 badanych przyznało, że przedsiębiorcy powinni być wspierani w zakresie pozyskiwania wiedzy dodatkowej przed uzyskaniem wsparcia finansowego, np. w formie szkoleń czy warsztatów. Respondenci Ci najczęściej wskazywali, że powinna to być wiedza ogólna z zakresu prowadzenia i rozwijania działalności gospodarczej.
- 6 na 10 ankietowanych przyznało, że przedsiębiorcy nie zgłaszają sugestii dot. dysponowania środkami wsparcia instytucjom, które reprezentują. Natomiast badani, którzy wskazali, że takie sytuacje mają miejsce zostali poproszeni o wskazanie czego te sugestie dotyczyły. Sugestie przedsiębiorców przekazywane gestorom najczęściej dotyczyły kryteriów jakie należy spełnić by otrzymać wsparcie oraz wysokości dofinansowania bądź wsparcia finansowego. W przypadku częstotliwości otrzymywania od przedsiębiorców sugestii ankietowani najczęściej wskazali, że zdarza się to „często”.
- W przypadku pytania „Które elementy w programach i procedurach przyznawania środków publicznych dla inicjowania działalności gospodarczej, wśród osób chcących uruchomić własną inicjatywę biznesową, funkcjonowały najlepiej?” badani najczęściej nie potrafili na nie odpowiedzieć (N=31). Natomiast wśród ankietowanych, którzy udzielili odpowiedzi na to pytanie, najczęściej wskazywali oni na szkolenia, system informacyjny oraz dotacje.
- W przypadku elementów, które działają najsłabiej respondenci najczęściej nie potrafili udzielić jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie. W przypadku pozostałych odpowiedzi badani wskazywali najczęściej na biurokrację oraz niejasne przepisy i procedury.
- Podobnie jak w przypadku najsłabiej działających elementów, w przypadku elementów dysfunkcyjnych badani najczęściej nie potrafili udzielić jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie.
- Badani gestorzy zostali poproszeni o wskazanie głównych barier utrudniających osobom starającym się o dofinansowanie pozyskanie tych środków. Najczęściej wymienianą przez nich barierą był brak wiedzy/mała wiedza przedsiębiorców, a następnie biurokracja/papierologia.
- Prawie 2/3 badanych jest zdania, że nie powinny istnieć preferowane dziedziny prowadzenia działalności gospodarczej, które w pierwszej kolejności mogłyby uzyskiwać

dofinansowanie ze środków publicznych. W przypadku tej części badanych, którzy uznali, że tego typu branże powinny istnieć najczęściej wskazywali oni na przedsiębiorstwa zajmujące się innowacjami, a następnie gastronomię.

- Ponad połowa respondentów przyznała, że w sytuacjach kryzysowych, tj. pandemia, powinny istnieć szczególne procedury przyznawania środków publicznych dla uruchamiania działalności gospodarczej.
- Ponad 4/5 ankietowanych uznało, że powinna występować współpraca z innymi jednostkami administracji publicznej dla wsparcia inicjatyw przedsiębiorczych, polegających na uruchomieniu samodzielnej działalności gospodarczej. Badani Ci najczęściej wskazywali, że współpraca ta powinna odbywać się w formie wymiany/przepływu informacji.
- Również ponad 4/5 decydentów uznało, że powinna występować współpraca z instytucjami otoczenia biznesu dla wsparcia inicjatyw przedsiębiorczych, polegających na uruchomieniu samodzielnej działalności gospodarczej. Badani Ci najczęściej wskazywali, że współpraca powinna odbywać się w formie konsultacji, doradztwa i/lub spotkań.
- 6 na 10 badanych pozytywnie oceniło sposób informowania potencjalnych beneficjentów o możliwości uzyskania wsparcia dla uruchomienia samodzielnej działalności gospodarczej.
- Ankietowani gestorzy zostali poproszeni o wskazanie elementów, które należałoby zmienić w sposobie działania instytucji by zwiększyć skuteczność, sprawność i efektywność uruchamiania środków publicznych, pobudzających powstawanie samodzielnych inicjatyw gospodarczych. W tym przypadku największa grupa ankietowanych wskazała, że nie należy nic zmieniać, a kolejnych 18 badanych nie miało zdania na ten temat. W przypadku pozostałej części ankietowanych najczęściej pojawiały się sugestie dotyczące uproszczenia procedur oraz zmniejszenia biurokracji.
- W przypadku elementu jakim jest sposób przekazywania kluczowych informacji niemal połowa ankietowanych wskazała, że nie trzeba wprowadzać żadnych zmian, natomiast w wypowiedziach pozostałych respondentów najczęściej pojawiały się wskazania dotyczące konieczności zwiększenia ilości przekazywanych informacji, zwłaszcza w Internecie i lokalnej prasie.
- Respondenci zapytani o zmiany jakie należałoby wprowadzić w procedurach wewnętrznych instytucji najczęściej wskazywali, że nic by nie zmienili. W przypadku

pozostałych badanych wskazywano najczęściej na ograniczenie biurokracji i uproszczenie procedur.

- Przeważająca część respondentów nie widzi potrzeby wprowadzenia zmian w charakterze współpracy z innymi organizacjami (aż 85 wskazań), a kolejnych 19 badanych nie potrafiło udzielić jednoznacznej odpowiedzi w tej kwestii.

6. Zakończenie

Przemiany gospodarcze mające miejsce w gospodarce polskiej przez całą dekadę lat dziewięćdziesiątych XX wieku wraz z osiągnięciem ich głównego celu, jakim było i jest budowanie nowoczesnej i rozwiniętej gospodarki rynkowej, przyniosły wiele istotnych zmian w sposobie postrzegania przedsiębiorstw jako podmiotów gospodarujących. Wyeksponowana została – poprzednio niewystarczająco dostrzegana z powodu dominacji w gospodarce własności państwowej – kategoria właściciela (właścicieli) przedsiębiorstwa, jako osoby inwestującej własne zasoby kapitałowe oraz czerpiącej określone korzyści z faktu pomnażania kapitału, a zatem bezpośrednio zainteresowanej bieżącą oraz perspektywiczną efektywnością funkcjonowania przedsiębiorstwa i jego powodzeniem na rynku (Jaki, 2007). Przedsiębiorstwa we współczesnym świecie są dominującą formą życia zbiorowego. Przykładami organizacji są przedsiębiorstwa z sektora MŚP, które powstają, łączą się, wzrastają i rozpadają się (Krzakiewicz, Cyfert 2013). Ich funkcjonowanie z uwagi na rosnącą złożoność oraz turbulentność otoczenia obarczone jest niepewnością (Krzakiewicz 2011). Zmienność i złożoność procesów gospodarczych, wywołuje naturalną potrzebę znalezienia nowych rozwiązań umożliwiających przedsiębiorstwom zdobycie przewagi konkurencyjnej. Stanowi to nie tylko inspirację dla nauk ekonomicznych i nauki o zarządzaniu, ale również zaproszenie do dyskusji na temat jak zapewnić sukces przedsiębiorstwom (Piekarczyk, Zimniewicz 2010). Zdobycie korzystnej pozycji konkurencyjnej na rynku stanowi z jednej strony istotną potrzebę, a z drugiej strony trudność w funkcjonowaniu przedsiębiorstw (Lichtarski 2009). Dążąc do zdobycia trwałej przewagi konkurencyjnej, mając na uwadze ograniczone zasoby oraz nieustanne zmiany zachodzące w otoczeniu, przedsiębiorstwa podejmują działania, które zmierzają do zdefiniowania ograniczonej wiązki krytycznie istotnych, technicznych, organizacyjnych i profesjonalnych charakterystyk (Krzakiewicz, Cyfert 2011). Przewaga konkurencyjna to zbiór atutów przedsiębiorstwa, które są postrzegane przez nabywców wyżej niż atuty konkurencji oraz zespół korzyści, jakie przedsiębiorstwo może uzyskać, w wyniku. Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) w gospodarce rynkowej pełnią istotną funkcję społeczną i gospodarczą oraz mają szczególne znaczenie dla stymulowania wzrostu gospodarczego (Piasecki 1998). W Polsce sektor MŚP tworzy ponad 69% miejsc pracy, wytwarza prawie połowę PKB oraz eksportu. Rozwój przedsiębiorstw, szczególnie tych z sektora MŚP stanowi podstawę wzrostu gospodarczego kraju lub regionu. Innowacyjność jest zaś jednym z najważniejszych czynników prowadzących do tego rozwoju. Większość ankietowanych uznaje brak funduszy własnych na innowacje i dokonywanie

zmian za jedną z podstawowych przeszkód bardziej sprawnego funkcjonowania w trudnych warunkach rynkowych. Pojawia się zatem pytanie, w jaki sposób lepiej finansować innowacje, zwłaszcza, gdy w grę wchodzi środki publiczne.

Charakterystyka wpływu podmiotów sektora MSP na funkcjonowanie systemu rynkowego jest wielokierunkowa. W największym stopniu podmioty te, dzięki elastycznym reakcjom na sygnały rynkowe, szybkiemu zapełnianiu luk podaży oraz działalności opartej na zasadach pragmatyki doświadczenia i racjonalnego gospodarowania, wpływają na wielkość i strukturę oferty rynkowej. Swoją aktywnością pobudzają więc konkurencję, kształtując w ten sposób strukturę podmiotową gospodarki, prowadząc do jej dekoncentracji i przyczyniają się do osłabienia pozycji monopolistycznej dużych korporacji w niektórych sektorach. Dzięki temu mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa wywierają wpływ na grę cenową na poszczególnych rynkach oraz na wielkość zgeneralizowanego popytu, co uwidacznia się we wzroście gospodarczym.

Niezwykle istotnym obszarem oddziaływania zachowań rynkowych podmiotów z sektora MŚP jest również rynek pracy. Realizowane, także obecnie, w Europie, badania pokazują, że przedsiębiorczość aktywizowana w sektorze MŚP w znaczącym stopniu przyczynia się do tworzenia miejsc pracy i redukcji bezrobocia. Liczba generowanych nowozatrudnionych zależy od sektora, do którego przynależą (European Commission, 2015). Ważnym efektem skutecznego procesu wsparcia mikro, małych i średnich przedsiębiorców może być również zainicjowanie i pogłębienie kooperacji pomiędzy podmiotami z sektora MŚP. Podejmowanie współdziałania firm może wynikać m.in. z: braku dostatecznego kapitału, z wizji utrzymania formy w przyszłości, specjalizacji działalności, poprawy jakości, poszerzenia zakresu i skali działania oraz ekspansji działalności (Wiatrak 2001). Publiczne wsparcie dla tworzenia sieci współpracy lub budowania klastrów daje szansę na istotne wzmocnienie pozycji konkurencyjnej firm z sektora MŚP.

Czynnikami, umożliwiającymi podmiotom z sektora MŚP wypracowanie atrakcyjnej pozycji rynkowej są bardzo często kluczowe kompetencje, stwarzające szanse na zaspokojenie nowych potrzeb konsumentów (Prahalad, Hammel 1990). Taki stan rzeczy można osiągnąć poprzez aktywne działania proinnowacyjne, budujące zestawy kluczowych kompetencji, które w przypadku mikro, małych i średnich przedsiębiorców mogą być efektywnie inicjowane głównie przez wsparcie o charakterze publicznym. Pogląd o ekstraordynaryjności wykorzystania potencjału własnego i dysponowanych aktualnie zasobów, jako elementu cenniejszego niż struktura sektora i oddziaływanie otoczenia, jest

charakterystyczny dla ujmowania konkurencyjności w ramach szkoły zasobowej w zarządzaniu (Obłój, 2005).

Sektor MŚP traktowany jest, z punktu widzenia polityki wielu państw jako jeden z najważniejszych elementów w realizacji priorytetów postępu gospodarczego i społecznego. Dlatego też mamy do czynienia z rozproszeniem szczegółowych polityk wsparcia, wobec tego sektora, w niemal wszystkich politykach częściowych oraz programach interwencji publicznej z poziomu krajowego i unijnego. Równocześnie wzrasta także udział wydatków na wsparcie przedsiębiorczości i poszczególnych podmiotów z sektora MŚP w wydatkach publicznych. Zasadnym wydaje się, wobec tego postulat wypracowania spójnej i opartej na zweryfikowanych badawczo podstawach koncepcji działań w tym obszarze. Tego rodzaju koncepcja analityczna, bazująca na weryfikowaniu przydatności, sprawności i skuteczności dedykowanego kierowania pomocy publicznej do sektora MŚP, poddana ocenie beneficjentów takich działań może – w późniejszych działaniach gestorów środków i twórców instrumentów publicznego wsparcia – posłużyć, w postaci rekomendacji, do m.in.:

- Modyfikacji zasad ogólnych i szczegółowych adresowania pomocy publicznej;
- Korekty procedur przyznawania wsparcia;
- Sformułowania skuteczniejszych decyzji operacyjnej oceny realizacji danego programu wsparcia, w trakcie jego trwania;
- Lepszej współpracy i wymianie informacji pomiędzy beneficjentami pomocy, a instytucjami publicznymi i gestorami środków;
- Zmian w zasadach oceny racjonalności wydatkowanej pomocy;
- Stworzeniu dodatkowego instrumentarium wsparcia dla przedsiębiorców z sektora MSP.

Zrealizowane badania własne w układzie dwóch kwestionariuszy pozwalają na analizę i weryfikację przyjętych założeń badawczych pracy. Przede wszystkim, w odniesieniu do przyjętych celów pracy, pozwalają wykazać, że przedsiębiorczy w sposób zróżnicowany postrzegają otrzymywane wsparcie oraz rolę i znaczenie dostępnych funduszy publicznego wsparcia zawartego w dedykowanych programach z poziomu krajowego oraz europejskiego oraz różnie kwalifikują i oceniają rolę, funkcje, a także skuteczność publicznego wsparcia udzielonego przez instytucje otoczenia biznesu, udzielanego przedsiębiorcom.

Perspektywa badawcza pokazuje dwustronne spojrzenie: przedsiębiorcy – instytucje oraz instytucje i dostępne instrumenty. Wykonane rozdziały badawcze badawczy miały na celu syntetyczną realizację następujących celów pracy:

- Analizę uwarunkowań oraz motywacji bezpośrednich podejmowania decyzji o uruchomieniu samodzielnej działalności gospodarczej;
- Analizę i ocenę dostępnych rozwiązań w zakresie instytucjonalnego wspierania przedsiębiorców, w ramach dostępnych programów wsparcia oraz krajowych rozwiązań legislacyjnych;
- Analizę i ocenę przez przedsiębiorców działań instytucji otoczenia biznesu dla wspierania przedsiębiorczości w fazie inicjacyjnej tego procesu (centra transferu technologii, akademickie inkubatory przedsiębiorczości, parki technologiczne, inkubatory przedsiębiorczości);
- Analizę form wsparcia przedsiębiorczości w programach dedykowanych, w ramach środków UE (z poziom krajowego i regionalnego) w latach 2004 – 2020;
- Analizę i ocenę możliwości poziomu wykorzystania form wsparcia przez przedsiębiorców sektora małych i średnich przedsiębiorstw w wybranych województwach;
- Ocenę możliwości i skuteczności stosowania instytucjonalnych form wsparcia przez gestorów środków (decydenci zakresie funduszy UE, przedstawiciele ministerstw, agencji rządowych, urzędów pracy, samorządu terytorialnego, samorządu przedsiębiorców, instytucje otoczenia biznesu, organizacji III-go Sektora zajmujących się wspieraniem przedsiębiorczości).

Trzy rozdziały badań praktycznych potwierdzają tezę pracy, stanowiącą, że „racjonalne i skuteczne wykorzystanie funduszy publicznych sprzyja rozwojowi podmiotów sektora MŚP i jest oceniane przez przedsiębiorców jako istotny element wzmocnienia ich działań strategicznych oraz inwestycyjnych”. Jednocześnie wykazano analitycznie i interpretacyjnie, na podstawie zrealizowanych badań, że obie przyjęte hipotezy badawcze zostały potwierdzone, tj.:

1. Skuteczność (zgodność z celami) inicjowania i wspierania przedsiębiorczości, w sektorze MŚP, jest silnie zróżnicowana i zależna od wewnętrznej konstrukcji instrumentu wsparcia oraz sposobów dedykowanie go przedsiębiorcom i - powiązanej z tym - recepcji przyjętej formy oddziaływania u przedsiębiorców.
2. Ocena przydatności rozwojowej systemów wsparcia w interpretacji przedsiębiorców jest zróżnicowana - i zróżnicowanie to przebiega pomiędzy elementami organizacyjnymi, infrastrukturalnymi i finansowymi.

W pracy zrealizowano również:

- Wskazanie rekomendacji zmian w kierunkach i politykach pomocy publicznej, zorientowanych na wspieranie rozwoju przez siebie treści w Polsce;
- Określenie perspektyw przyszłej pogłębionej agendy badawczej, w zakresie wspierania przedsiębiorczości, w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce (w zakresie możliwości wykorzystania wsparcia publicznego dla realizacji kompetencji w układzie klastrów i sieci współpracy oraz w zakresie działań proinnowacyjnych i wzmacniających procesy internacjonalizacji w sektorze MŚP, a tym samym poprawiających pozycję rynkową i konkurencyjności podmiotów z sektora MŚP).

Bibliografia

1. Abel-Koch J.: Who Uses Intermediaries in International Trade? Evidence from Firm-Level Survey Data. *World Economy* 36(8), 2011.
2. Ackermann, K.F., Blumenstock H.: Personalmanagement in mittelständischen Unternehmen. Schäffer-Poeschel 1993.
3. Audretsch D.B.: The dynamic role of small business: Evidence from US. *Small Business Economics*, 2002.
4. Banachowicz E, Jaki jest polski przedsiębiorca, „Przegląd Organizacji” 1993, nr 9
5. Bańka J.: Główne zasady etyki prostomyślności. Wydawnictwo Psychologia i architektura, 2000.
6. Baron M.: Kapitał społeczny jako źródło siły lokalnych i regionalnych środowisk przedsiębiorczości. Tom: Przedsiębiorcze i konkurencyjne regiony w perspektywie spójności przestrzeni europejskiej. Akademia Ekonomiczna w Katowicach, 2006.
7. Battisti, M. (2005). Corporate Citizenship as Social Capital The Building Bridges Project as a Model for the Promotion of Cooperation between Companies and Social Institutions. University of Innsbruck, 2005.
8. Bauman Z.: Praca, konsumpcjonizm i nowi ubodzy, WAM, Kraków 2006.
9. Bielawska A., Ekspansja małych i średnich przedsiębiorstw na rynki zagraniczne [w:] T. Famulska (red.), Szkice o finansach, Księga jubileuszowa prof. zw. dr hab. Krystyny Znanieckiej, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2012
10. Bieniok H.: Mini-poradnik menedżera i biznesmena, czyli człowieka sukcesu. Wyd. PSB, 1995.
11. Blair T., Schroeder G.: Europe: The Third Way/Die Neue Mitte. Friedrich Ebert Foundation, 1998.
12. Bławat, F., Wasilczuk, J.: Determinanty wzrostu małych i średnich przedsiębiorstw. Politechnika Gdańska, Gdańsk 2004.
13. Bogdan Drożyński Atrybuty zachowań przedsiębiorczych w teorii przedsiębiorstwa, Zeszyt Naukowy, Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamieckiego, nr 145 Katowice 1998.
14. Borowiecki R., Jaki A. (red.), (2009), Wyzwania restrukturyzacyjne w obliczu globalnego kryzysu gospodarczego, UEK - Fundacja UEK, Kraków.

15. Borusiak B.: Wymiary wzrostu przedsiębiorstwa handlu detalicznego, w: *Handel we współczesnej gospodarce*, red. M. Sławińska, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2006.
16. Boyatzis, R. E.: *The Competent Manager: A Model for Effective Performance*, New York: John Wiley and Sons, 1982.
17. Bratnicki M, Zbierowski P, Kozłowski R.: Czynniki wpływające na kształtowanie przedsiębiorczości w kontekście badań Global Entrepreneurship Monitor, w: *Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna*, red P. Wachowiak, M. Dąbrowski, B. Majewski, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa 2007.
18. Cameron A.F., Massey C.: *Small and medium enterprises: A New Zealand perspective*, Addison Wesley Longman, 1999.
19. Castells M.: *Information Technology, Globalization and Social Development* UNRISD Discussion Paper No. 114, 1999.
20. Castells, M.: *The Information Age: Economy, Society, and Culture. The Rise of the Network Society*, Oxford: Blackwell, 1996.
21. Chandler G.N., Hanks S.H.: Market attractiveness, resource-based capabilities, venture strategies, and venture performance. *Journal of Business Venturing*, 1994, vol. 9.
22. Chang R., Kaltani L., Loayza N.: Openness can be good for growth: The role of policy complementarities, *Journal of Development Economics*, 2009, vol. 90.
23. Chmielak A.: Społeczny wymiar mechanizmu regulacyjnego gospodarki. *Ekonomia i Środowisko*, nr 2, 2006.
24. Church, A. H.: The professionalization of organization development: The next step in an evolving field. In Woodman, R. W., Pasmore, W. A. (Eds.), *Research in organizational change and development*. JAI Press, 2001.
25. Cieślik J.: Miejsce przedsiębiorczości w strukturze nauk o zarządzaniu. *Kwartalnik Nauk o Zarządzaniu* nr 2, 2015.
26. Covin, J. G., & Slevin, D. P.: Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal*, 10(1), 1989.
27. De Zoysa A., Herath S.: The impact of owner/managers' mentality on financial performance of SMEs in Japan. *Journal of Management Development*, 2007.
28. Delmar F., Weinberg K.: *Knowledge intensive entrepreneurship: the birth, growth and demise entrepreneurial firms*. Edward Elgar Publishing, 2010.

29. Delmar F.: Entrepreneurial Behavior and Business Performance. Ekonomiska Forskningsinstitutet, 1996.
30. Disselkamp, M. (2005). Innovationsmanagement: Instrumente und Methoden zur Umsetzung im Unternehmen. Gabler, Wiesbaden, 1. Aufl. edition.
31. Domański H.: Klasy społeczne, grupy społeczno-zawodowe, organizacje gospodarcze. Struktura społeczna w krajach rozwiniętego kapitalizmu, Wydawnictwo IFiS PAN 1991.
32. Dominiak P., Sektor MSP we współczesnej gospodarce, WN PWN, Warszawa 2005
33. Dominiak P., Sektor MSP we współczesnej gospodarce, PWN, Warszawa 2005.
34. Dominiak, J. (2016). Rola otoczenia biznesu we wspieraniu przedsiębiorczości i innowacyjności gospodarki. Przykład Wielkopolski. Przedsiębiorczość – Edukacja, 12
35. Drożyński T., Urbaniak W.: Działania gmin i powiatów wspierające napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w regionie łódzkim. Studia Prawno-Ekonomiczne 2011, Łódź, v84
36. Drożyński T., W. Urbaniak, Raport częściowy: Rola funduszy strukturalnych UE w rozwoju przedsiębiorstw, Łódź 2011.
37. Drucker P.F.: Zawód menedżer. Wydawnictwo MT Biznes, 2004.
38. Drucker PF, Natchnienie i fart, czyli innowacja i przedsiębiorczość, „Studio Emka”, Warszawa 2004
39. Dunning J.H.: 1998. The changing geography of foreign direct investment. W: N.Kumar, editor: Internationalization, foreign direct investment and technology transfer: Impact and prospects for developing countries. London and New York: Routledge.
40. Eden, C., Ackermann, F., 1998. Making Strategy: The Journey of Strategic anagement. Sage, London.
41. Eden, C., Ackermann, F., 2001. Group decision and negotiation in strategy making. Group Decision and Negotiation 10 (2), 119–140.
42. Filardo A. J.: "How reliable are recession prediction models?" Economic Review, Federal Reserve Bank of Kansas City, vol. 84(Q II), 1999.
43. Foster R., Kaplan S.: Twórcza destrukcja, Wyd. Galaktyka, 2003.
44. Fukuyama F.: The End of History and the Last Man. Free Press, 2002.
45. Gancarczyk M.: System wsparcia dla przedsiębiorców - doświadczenia brytyjskie. Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics, nr 5-6, 2010.

46. Giunipero, L.C., Denslow, D., Eltantawy, R.: Purchasing/Supply Chain Management Flexibility: Moving to an Entrepreneurial Skill Set. *Industrial Marketing Management*, 34, 2005.
47. Glikman P.: Ciągłość i transformacja gospodarki. Wyd Key-Text, 1997.
48. Glinka B., Gudkova S.: Przedsiębiorczość. Wolters Kluwer, 2011
49. Głód W., Internacjonalizacja w procesie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstwa – wybrane wyniki badań empirycznych, „*Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*” 2014, nr 184.
50. Głuszek Ewa Zarządzanie zasobami niematerialnymi przedsiębiorstwa, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 200
51. Gonciarski W.: Zarządzanie wiedzą w organizacji jako nowe wyzwanie menedżerskie. *Nowe Systemy Zarządzania*, t.1, nr 1, 2006.
52. Gorynia M (red.): Kompendium wiedzy o konkurencyjności. PWN Warszawa, 2009.
53. Goss, D.: *Small Business and Society*. London & New York: Routledge, 1991.
54. Griffin R.W.: Podstawy zarządzania organizacjami. Wyd. Naukowe PWN, 1997.
55. Grudzewski W., Hejduk I.: Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej w Polsce. Wyższa Szkoła Handlu i Prawa, 1998.
56. Gruszecki T, Przedsiębiorca w teorii ekonomii, Cedor, Warszawa 1994
57. Halabí C.E., Lussier R.N.: A model for predicting small firm performance: Increasing the probability of entrepreneurial success in Chile. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 2014.
58. Howorth C, Moro A.: Trust within Entrepreneur Bank Relationships: Insights from Italy. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2006.
59. Howorth C.: Small firms' demand for finance. *International Small Business Journal*, 19(4), 2001.
60. Ireland R.D., Hitt M.A., Sirmon D.G.: A model of strategic entrepreneurship: The construct and its dimensions. *Journal of management* v.29, 2003.
61. Jamali D.: Constraints and Opportunities Facing Women Entrepreneurs in Developing Countries: A Relational Perspective. *Gender in Management*, 2009.
62. Jatusripitak, S., Kotler Ph., Maesincee S.: Marketing narodów: strategiczne podejście do budowania bogactwa narodowego. Wyd. PSB, Kraków 1996.
63. Kapusta F, Przedsiębiorczość. Teoria i praktyka, Wydawnictwo Forum Naukowe, Poznań- Wrocław 2006

64. Kapusta F.: Przedsiębiorczość: teoria i praktyka. Wydawnictwo Forum Naukowe: Passat - Paweł Pietrzyk, 2006.
65. Katzenbach J.R. Smith D.K.: Siła zespołów. Wpływ siły zespołowej na efektywność organizacji. Wydawnictwo: Oficyna Ekonomiczna, 2001.
66. Klonowska-Matynia M, Palinkiewicz J.: Przedsiębiorczość w teorii ekonomicznej Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej nr 17, 2013.
67. Kotler Ph., Caslione J.A.: How marketers can respond to recession and turbulence. Journal of Customer Behaviour, 2009.
68. Kozak M: A Networking Effect: How it Influences Firms' Innovation Capability. Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej. Fragment w monografii. 2006
69. Koźmiński A.K.: Koniec świata menedżerów? Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa, 2008.
70. Krajewski M.: Kultury kultury popularnej. Wydawn. Naukowe UAM, 2003.
71. Kramer H.E.: Cultural differences in Germany and Australia. The International Executive, Volume 36, 1994.
72. Kraśnicka T., Głód G.: Modele innowacji a poziom innowacyjności MSP. SGH, Warszawa 2012.
73. Kraśnicka T.: Innowacyjność przedsiębiorstw - uwarunkowania organizacyjne. "UE FORUM", Katowice 2012.
74. Kraśnicka T.: Koncepcja rozwoju przedsiębiorczości ekonomicznej i pozaekonomicznej. AE, Katowice 2002.
75. Kraśnicka, T. (1997). Rozwój małych przedsiębiorstw i formy ich wspierania. W: E. Bittnerowa (red.). Innowacyjność i wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw warunkiem ich dalszego rozwoju. Poznań, 97–108.
76. Krupski R.(red.): Zarządzanie strategiczne. Podstawowe problemy. Wyższa Szkoła Zarządzania i Przedsiębiorczości, Wałbrzych 2008.
77. Kuratko D.K.: Different Entrepreneurial Ventures for Greater Societal Value: A Portfolio Approach to Assist Public Policy. The Antitrust Bulletin, vol. 61, 2016.
78. Lachiewicz S., Matejun M., Walecka A. (red.): Przedsiębiorczość technologiczna w małych i średnich firmach. Czynniki rozwoju, Wydawnictwo WNT, Warszawa, 2013.

79. Laeequddin M., Sardana G.D., Sahay B.S., Sahay V., Waheed A.K.: Supply chain partners trust building process through risk evaluation: the perspectives of UAE packed food industry. *Supply Chain Management. An International Journal*. Vol.14, 2009.
80. Lange O.: *Ekonomia polityczna. Zagadnienia ogólne*. T. 1. PWN, Warszawa 1959.
81. Lanza A.: A typology of entrepreneurial behaviors for hostile environments. SDA Bocconi Graduate Business School, 2004.
82. Lenik P., Kowal M.: Wykorzystanie europejskich funduszy strukturalnych na przykładzie Zelmer S.A. w Rzeszowie, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa : czasopismo poświęcone teorii i praktyce ekonomiki i organizacji przedsiębiorstwa*. 0860-6846. 2010, nr 6, w-wa
83. Loecher U.: Small and Medium-sized Enterprises – Delimitation and the European Definition in the Area of Industrial Business, *European Business Review* 12(5), 2000.
84. Low, M., MacMillan, I.: Entrepreneurship: Past research and future challenges, *Journal of Management*, 35, 1988.
85. Łuczak M, *Przedsiębiorczość w zarządzaniu firmą*, WSE, Warszawa 2003
86. Łuczka T, Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, w: *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*, red TŁuczka, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2007
87. Łuczka T.: Mała i średnia przedsiębiorczość w Polsce. *Roczniki Naukowe. Seria A. Miscellanea*. Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Lesznie, nr 02, 2004.
88. Mahmood R., Hanafi N.: Entrepreneurial orientation and business performance of women-owned small and medium enterprises in Malaysia: Competitive advantage as a mediator. *International Journal of Business and Social Science*, 2013.
89. Maige, Ch., Muller J.-L.: *Walka z czasem. Atut strategiczny przedsiębiorstwa*. Warszawa: Poltext, 1995.
90. Majkut R.: *Przedsiębiorczość w świetle uwarunkowań interdyscyplinarnych*. CeDeWu 2014.
91. Makiela Z.J., M.M. Stuss, red. Naukowa: *Przedsiębiorczość i zarządzanie innowacjami: wiedza, technologia, konkurencja, przedsiębiorstwo*, Wydawnictwo C. H., 2018.
92. Malerba F.: *Knowledge-Intensive Entrepreneurship and Innovation Systems. Evidence from Europe*, Routledge, 2013.
93. *Małe i średnie przedsiębiorstwa w latach 1990–91*, red. Zienkowski, Zakład Badań Statystyczno- Ekonomicznych GUS, Warszawa 1992

94. Mandl U., Dierx A., Ilzkovitz F.: The effectiveness and efficiency of public spending. *Economic Papers* 301, 2008.
95. Marek T. (eds.): *Psychological Mechanisms of Human Creativity: The Temptation for Reassessment*. Delft: Eburon, 1993.
96. Markides C., Geroski P.A.: Racing to be Second. *Business Strategy Review* 15(4), 2004.
97. Markiewicz I, Miłaszewicz D, Polityka fiskalna a możliwości rozwojowe gospodarki, w: *Regulacyjna rola państwa we współczesnej gospodarce*, redDKopycińska, Printgroup, Szczecin 2006
98. Matejuk M, Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (na podstawie aglomeracji łódzkiej), w: *Przedsiębiorczość szansą na sukces rządu, gospodarki, przedsiębiorstw, społeczeństwa*, redKPiecha, MKulikowski, Instytut Wiedzy, Warszawa 2003
99. Matejun M.: *Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i ćwiczeniach*. Difin 2012.
100. Matejun M: Absorpcja wsparcia w zarządzaniu rozwojem mikro, małych i średnich przedsiębiorstw – podejście strategiczne, *Rozprawy Naukowe*, Z. 483, Łódź 2015
101. Matusiak K. B, Mażewska M, Wspieranie małej i średniej przedsiębiorczości w świetle ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2004
102. Matusiak, K.B. (1999). Infrastruktura przedsiębiorczości i transferu technologii w Polsce. W: J. Targalski (red.), *Przedsiębiorczość a lokalny i regionalny rozwój gospodarczy*, Kraków: Wydawnictwo AE.
103. Matusiak, K.B., Zasiadły, K. (2001). Stan, zasoby i kierunki rozwoju ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w 2001 r. W: K.B. Matusiak (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości. SOOIIP Raport 2001*. Poznań – Łódź, 9–20.
104. Mazgajska H, Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce w latach 1992–2000, „*Gospodarka Narodowa*” 2004, nr 1–2
105. McGovan J.: *Democracy's Children: Intellectuals and the Rise of Cultural Politics*, Cornell University Press, 2002.
106. Mertl J., Pietraszewski M., Stawasz E. (red.): *Instrumenty transferu technologii do małych i średnich przedsiębiorstw (ocena stanu obecnego i rekomendacje)* w: *Raport uzupełniający. Instrumenty transferu technologii i pobudzania innowacji*, Zespół Zadaniowy ds. Polityki Strukturalnej w Polsce, Warszawa, 1997.
107. Mikuła B., Pietruszka-Ortyl A.: *Podstawy zarządzania przedsiębiorstwami w gospodarce opartej na wiedzy*. Difin, 2007.

108. Mitchelmore S., Rowley J.: Entrepreneurial Competencies: A Literature Review and Development Agenda. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 2010.
109. Morawczyński R.: Przedsiębiorcy i inwestorzy. PWN, Warszawa, 2019.
110. Nawojczyk M.: Nowoczesne formy zarządzania w administracji publicznej. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie nr 2, 2015.
111. Nawojczyk M.: Przedsiębiorczość. O trudnościach w aplikacji teorii. Zakład Wydawniczy NOMOS, 2009
112. Orłowski W: Świat po kryzysie, Dylematy nowego ładu gospodarczego, 2010.
113. Osbert-Pociecha G., Moroz M., Lichtarski J.: Elastyczność przedsiębiorstwa jako konfiguracja elastyczności cząstkowych. *Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics*, 2008.
114. P. F. Drucker, Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady, PWE, Warszawa 1992
115. Pawłowska E, Szewc T: Zarządzanie wiedzą w organizacjach samorządowych, *Administracja: teoria, dydaktyka, praktyka* nr 2 (35), 2014.
116. Pervin L.A.: Psychologia osobowości. GWP, 2002.
117. Pfohl H.Ch: Systemy logistyczne. Podstawy organizacji i zarządzania. Instytut Logistyki i magazynowania, 2001.
118. Pfohl H.Ch.: Planung und Kontrolle: Konzeption, Gestaltung, Implementierung. 2. Auflage. Vahlen, München 1997.
119. Piasecki B.: Przedsiębiorczość i mała firma – teoria i praktyka, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1998.
120. Piecuch T.: Przedsiębiorczość. Podstawy Teoretyczne. C.H. Beck, 2010, wyd. II 2013.
121. Piercy N.: Marketing Strategiczna reorientacja firmy. Felberg, 2002.
122. Poznańska K.: Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw, *Przegląd Organizacji*, 1996, Numer 10.
123. Poznańska K.: Wspieranie innowacyjności przedsiębiorstw, *Biuletyn Naukowy. Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie*, 2003, nr 20.
124. Probst G., Reisch S., Organizational crisis: The logic of failure. *Academy of Management Executive* 19(1), 2005.
125. Radosevic S., Savic M., Woodward R.: Knowledge intensive entrepreneurship in Central and Eastern Europe: results of a firm level survey, Malerba, Franco (ed) *Knowledge-*

- Intensive Entrepreneurship and Innovation Systems Evidence from Europe, Routledge, London, 2010.
126. Red.: Burlita A., Maniak G., Zelek A.: Przetrwąć dekonstrukcję: Przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe wobec kryzysu. Wydawnictwo Naukowe Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, Szczecin 2011.
 127. Roberge, M.É., van Dick.: Recognizing the benefits of diversity: When and how does diversity increase group performance? *Human Resource Management Review*, 20(4), 2010.
 128. Rodrik D., "Normalizing Industrial Policy," Commission on Growth and Development, Working Paper No. 3, Washington, DC, 2008.
 129. Rogut A.: Smart Specialisation – Towards a New Generation of Regional Innovation Strategies. *Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica*, t.277, UŁ, 2013.
 130. Romanelli, E., Schoonhoven, K.: The local origins of new firms. In: Schoonhoven, K., Romanelli, E. (Eds.), *The entrepreneurial dynamic*. Stanford, Stanford University Press. 2001.
 131. Romanowska M.: Podstawy organizacji i zarządzania. Difin, 2001.
 132. Rymarczyk J: Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa. Polskie Wydaw. Ekonomiczne, warszawa, 2004.
 133. Sawicka J.(red.): Aktywizacja zawodowa kobiet wiejskich poprzez rozwój drobnej przedsiębiorczości, t. II, Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw prowadzonych przez kobiety, Fundacja ROZWÓJ SGGW, 1998.
 134. Schulte-Zurhausen M., Poznańska K.: Kryteria klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw. *Przegląd Organizacji*, nr 2, 1994.
 135. Schumpeter J. A.: Kapitalizm, socjalizm, demokracja, PWN, Warszawa, 1995.
 136. Skowronek-Mielczarek A: Uwarunkowania zmian zachowań małych i średnich przedsiębiorstw w warunkach kryzysu – wybrane aspekt, w *MARKETING I RYNEK*, 4/2015.
 137. Skowronek-Mielczarek A.: Uwarunkowania zmian zachowań małych i średnich przedsiębiorstw w warunkach kryzysu - wybrane aspekty. *Marketing i Rynek* nr 05, 2015.
 138. Smallbone, D., North: Targeting established SMEs: Does their age matter? *International Small Business Journal*, Vol 13, No 3, 1995.

139. Sousa C.M.P, Martínez-López F.J., Coelho F.: The Determinants of Export Performance: A Review of the Research in the Literature Between 1998 and 2005. *International Journal of Management Reviews* 10(4), 2008.
140. Stańczyk-Hugiet E.: *Dynamika strategiczna w ujęciu ewolucyjnym*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. 2013
141. Stawasz D., Banachowicz B.: *Zarządzanie konfliktami społecznymi w grze o przestrzeń - przykład Łodzi*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, 2004 nr 1023, 2004.
142. Stawasz D., Banachowicz B.: *Zarządzanie publiczne – wyzwania dla procesu kształcenia na poziomie wyższym – przykład Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego*, *Studia Ekonomiczne*, 2013.
143. Stokes, D.E.: *Pasteur's Quadrant: Basic Science and Technological Innovation*. Brookings Institution Press 1997.
144. Strużycki M. red.: *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem Uwarunkowania europejskie*. Wydawnictwo Difin S.A., 2002.
145. Strużycki M.: *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*. Wydawnictwo Difin S.A., 2002.
146. Strykowska M.: *Przedsiębiorczość jako realizacja pożądanych wartości społecznych*. *Człowiek i Społeczeństwo* t.21, Poznań, 2003.
147. Strykowska M.: *Psychological aspects of implementing organizational changes*. *Organization and Management*, 2010.
148. Strzałecki A.: *Psychologiczne wymiary przywództwa a sprawność osobowości*.
149. Studenski R., Studenska A.: *Predykatory przedsiębiorczości, [w:] Przedsiębiorczość źródła i uwarunkowania psychologiczne*, Z. Ratajczak (red.), Difin, Warszawa 2012.
150. Świerżewski R.: *"Nowa normalność" w świecie biznes*. *Harvard Business Review Polska*, 2012.
151. Tarnawa A., Zadura-Lichota P. (red.): *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, PARP, Warszawa 2013.
152. Tarnawa A., Zadura-Lichota P. (red.): *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013-2014*, PARP, Warszawa 2015.
153. Theile C.: *So finden Sie für sich die Richtige – Evaluierung von Geschäftsideen*, in: *Eco*, 2. Jg. 2000.

154. Turnbull P. J., Bean C. R.: Employment in the British Coal Industry: A Test of the Labour Demand Model, *The Economic Journal*, Vol. 98, No. 393, 1988.
155. Walker E., Brown A.: What Success Factors are Important to Small Business Owners? *International Small Business Journal*, 2004.
156. Walter F., Smallbone D.: Exploring the Role of Trust in Entrepreneurial Activity "Entrepreneurship Theory and Practice", 30(4), 2006.
157. Wasilczuk J., Janasz K., Kaczmarek B.: *Przedsiębiorczość i finansowanie innowacji*. PWE, Warszawa, 2020.
158. Wasilczuk J.E.: Support of small and medium-sized enterprises in the recruitment process. *Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej seria Organizacja i Zarządzanie*, 2020/8/6.
159. Wei Z, Yi Y, Guo H: Organizational Learning Ambidexterity, Strategic Flexibility, and New Product Development. *Journal of Product and Innovation Management*, 2014, volume 31.
160. Wiatrak A: Uwarunkowania jakości zarządzania w sektorze publicznym. *Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego*, nr 4/1, 2011.
161. Wiatrak A.: Małe i średnie przedsiębiorstwa - istota i uwarunkowania ich działalności. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, nr 1030, 2004.
162. Witt U., Zellmer Ch.: *Knowledge-based entrepreneurship: the organizational side of technology commercialization*. Cambridge University Press.
163. Wnorowski H.: *Instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej*. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, 2011.
164. Wnorowski H.: Małe i średnie przedsiębiorstwa - ich rola w gospodarce oraz czynniki rozwoju. W: *Praktyczne problemy przedsiębiorczości*, pod red. Henryka Wnorowskiego, Arkadiusza Letkiewicza. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, 2001.
165. Wojciszke B.: *Człowiek wśród ludzi - zarys psychologii społecznej*. SCHOLAR, 2003.
166. Zienkowski L.: Co być może choć nie musi. *Życie Gospodarcze* nr 20, 1994.
167. Żur A.: Intraprzedsiębiorczość jako innowacyjna koncepcja zarządzania. *Zeszyty Naukowe AE Kraków*, nr 730, 2006.

Spis Rysunków

Rysunek 1 Schemat modelu badawczego	16
---	----

Spis Tabel

Tabela 1 Rozkład próby podmiotów uprawnionych do udziału w badaniu.	16
Tabela 2 Jakościowe kryteria klasyfikacji przedsiębiorstw wg skali wielkości.	23
Tabela 3 Cechy charakterystyczne przedsiębiorstw małych i średnich oraz dużych.	27
Tabela 4 Wybrane elementy podejścia zarządczego w przedsiębiorstwach sektora MŚP oraz przedsiębiorstwach dużych.	47
Tabela 5 Wartość projektów zrealizowanych w ramach Narodowej Strategii Spójności 2007-2013	87
Tabela 6 Wartość projektów innowacyjnych realizowanych przez przedsiębiorstwa (w PLN, stan na 31.01.2015 r.).....	88
Tabela 7 Rozkład próby podmiotów uprawnionych do udziału w badaniu (Stan na 31.12.2019),	102
Tabela 8. Jakimi motywami kierował/a się Pan/i przymierzając się do rozpoczęcia prowadzenia działalności gospodarczej? (N=150)	107
Tabela 9. Jakie czynniki uważa Pan/i za najbardziej zniechęcające do założenia działalności gospodarczej? (N=150).....	110
Tabela 10 . Jakiego typu wsparcie doradczo-szkoleniowe Pan/i otrzymał/a? – Ocena (N=12)	116
Tabela 11. Proszę wskazać główne bariery i utrudnienia w procesie pozyskiwania środków na uruchomienie działalności (N=150).....	121
Tabela 12. Które rodzaje wsparcia publicznego uważa Pan/i za najważniejsze? (N=150, w %)	125
Tabela 13. Jakiego typu programy wspierania przedsiębiorczości i z jakich funduszy Państwo realizowaliście na przestrzeni ostatnich 15 lat? (N=150)	144
Tabela 14. Jakie środki były w gestii Pana/i decyzji, do rozdysponowania wśród przedsiębiorców, ze środków publicznych? (N=150).....	146
Tabela 15. Proszę ocenić - w Pana/Pani oglądzie rzeczywistości - obecne formy i możliwości wsparcia przedsiębiorców ze środków publicznych (N=150)	149

Tabela 16. Sugestie (N=40)	154
Tabela 17. Częstotliwość zgłoszeń (N=40)	155
Tabela 18. Które elementy w programach i procedurach przyznawania środków publicznych dla inicjowania działalności gospodarczej, wśród osób chcących uruchomić własną inicjatywę biznesową, funkcjonowały najlepiej? (N = 150)	155
Tabela 19. Które elementy w programach i procedurach przyznawania środków publicznych dla inicjowania działalności gospodarczej, wśród osób chcących uruchomić własną inicjatywę biznesową, funkcjonowały najgłębiej? (N=150).....	156
Tabela 20. Czy mógłby/mogłaby Pan/i wymienić główne bariery utrudniające osobom starającym się o dofinansowanie pozyskania tych środków? (N=150).....	157
Tabela 21. Jakie zmiany należałoby wprowadzić, w sposobie działania instytucji, w celu zwiększenia skuteczności, sprawności i efektywności uruchamiania środków publicznych, pobudzających powstawanie samodzielnych inicjatyw gospodarczych? (N=150)	161

Spis Wykresów

Wykres 1. W jakiej branży działa przedsiębiorstwo? (N=150)	103
Wykres 2. Czy Państwa przedsiębiorstwo zatrudnia osoby niepełnosprawne? (N=150) ..	103
Wykres 3. Na jakim rynku działa Pani/Pana firma? (N=150)	104
Wykres 4. Gdzie jest zarejestrowane przedsiębiorstwo.....	104
Wykres 5. Jak długo prowadzi Pani/Pan działalność gospodarczą? (N=150).....	105
Wykres 6. Przekrój wiekowy (N=150)	105
Wykres 7. Poziom wykształcenia (N=150)	106
Wykres 8 . W jakim stopniu firma, którą Pan/i prowadzi, jest związana z kierunkiem uzyskanego wykształcenia? (N=150)	111
Wykres 9. Z jakich źródeł wsparcia finansowego skorzystał Pan/i przy uruchamianiu działalności gospodarczej? (N=150).....	112
Wykres 10. Z usług wsparcia jakich instytucji w zakładaniu firmy Pan/i skorzystał/a? (N=150).....	113
Wykres 11. Czy otrzymał/a Pan/i w ramach projektu wsparcie szkoleniowo-doradcze? (N=150).....	114

Wykres 12. Czy wsparcie szkoleniowo-doradcze w ramach projektu było dla Pana/i pomocne w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej? (N=12)	115
Wykres 13. Jakiego typu wsparcie doradczo-szkoleniowe Pan/i otrzymał/a? (N=12).....	116
Wykres 14 . Gdyby dziś można byłoby skorzystać ze szkoleń wspierających przedsiębiorczość, finansowanych ze środków publicznych, to z warsztatów z jakich obszarów merytorycznych chciałby/aby Pan/i skorzystać? (N=150).	118
Wykres 15 . Czy uzyskał/a Pan/i wsparcie finansowe na uruchomienie działalności? (N=150)	119
Wykres 16. Czy otrzymane wsparcie finansowe na uruchomienie działalności ocenia Pani/Pan jako wystarczające? (N=20).....	120
Wykres 17. Jak ocenia Pan/i charakter podawanych informacji o możliwości uzyskania wsparcia ze środków publicznych przy zakładaniu działalności gospodarczej? (N=150)	122
Wykres 18. Na ile zgadza się Pan/i z przedstawionym twierdzeniem: „Liczba dostępnych źródeł dofinansowania działalności była wystarczająca”? (N=150)	123
Wykres 19. Czy skala dofinansowania, w wymiarze pieniężnym, była wystarczająca dla sprawnego uruchomienia działalności gospodarczej? (N=150)	123
Wykres 20. Czy należałoby wprowadzić zmiany w systemie wsparcia oraz informowania o możliwościach wspierania procesów uruchamiania działalności? (N=150)	125
Wykres 21. Z jaką uwagą studiowała Pani/Pan dostępne oferty wsparcia? (N=150)	126
Wykres 22. Czy powinny istnieć branże preferowane, mające ułatwiony dostęp do finansowania ze środków publicznych? (N=150).....	128
Wykres 23. Czy otwarcie Pana/i firmy bez otrzymania wsparcia finansowego ze źródeł publicznych byłoby możliwe? (N=150)	128
Wykres 24. Jak ogólnie ocenia Pan/i sytuację rynkowo-finansową swojej firmy oraz przyszłe perspektywy rozwojowe w tym momencie działalności? (N=150).....	129
Wykres 25. Jakiego rzędu obroty roczne generuje Pana/i firma obecnie? (N=150)	130
Wykres 26. Jakiego rzędu obroty roczne generuje Pana/i firma obecnie? – Krzyżowanie ze względu na rynek, na jakim działa przedsiębiorstwo (N=150)	131
Wykres 27. Czy udało się osiągnąć Pani/Pana firmie trwałą rentowność? (N=150)	131
Wykres 28. Czy zainteresowanie beneficjentem środków wsparcia publicznego powinno być kontynuowane przez instytucje do tego powołane? (N=150).....	132

Wykres 30. W którym kierunku powinno pójść zainteresowanie gestorami środków publicznych na wsparcie przedsiębiorczości indywidualnej? (N=150).....	134
Wykres 31. Jaką instytucję Pan/i reprezentuje? (N=150).....	140
Wykres 32. Jakimi środkami wsparcia dla przedsiębiorców Państwo dysponujecie (dysponowaliście)? (N=150).....	141
Wykres 33. Jak długi czasowo jest doświadczenie Państwa instytucji - we wspieraniu środkami publicznymi – inicjatyw przedsiębiorczych, służących uruchomieniu działalności gospodarczej? (N=150).....	141
Wykres 34. Jakie stanowisko zajmuje Pani/Pan w instytucji będącej gestorem środków? (N=150).....	142
Wykres 35. Jakie czynniki zachęcają w największym stopniu (ze strony instytucji wspierających) według Pana/i do samodzielnego zakładania działalności gospodarczej? (N=150).....	147
Wykres 36. Jakie czynniki Pana/i zdaniem najbardziej zniechęcają do samodzielnego zakładania działalności gospodarczej? (N=150).....	148
Wykres 37. Czy w Pana/i opinii dofinansowania jakie przyznawane są przedsiębiorstwom w Polsce: (N=150)	149
Wykres 38. Czy sposób weryfikacji wniosków uważa pani Pan za dostatecznie silnie wspierający potencjalnych przedsiębiorców? (N=150).....	150
Wykres 39. Czy metody przyznawania środków uważa pani Pan za dostatecznie silnie wspierające potencjalnych przedsiębiorców? (N=150)	150
Wykres 40. Czy przedsiębiorcy powinni być wspierani w zakresie pozyskiwania wiedzy dodatkowej przed uzyskaniem wsparcia finansowego, np. w formie szkoleń czy warsztatów? (N=150).....	152
Wykres 41. Jakiego rodzaju miała to być wiedza? (N=139)	152
Wykres 42. Czy przedsiębiorcy zgłaszają sugestie dot. sposobu dysponowania środkami wsparcia w instytucji, którą Pan/i reprezentuje? (N=150).....	153
Wykres 43. Czy powinny być szczególnie preferowane dziedziny prowadzenia działalności gospodarczej, które w pierwszej kolejności mogłyby otrzymywać dofinansowanie ze środków publicznych? (N=150)	157

Wykres 44. Czy w sytuacjach kryzysowych (np. pandemicznych) powinny istnieć szczególne procedury przyznawania środków publicznych dla uruchamiania działalności gospodarczej? (N=150).....	158
Wykres 45. Czy powinna występować współpraca z innymi jednostkami administracji publicznej dla wsparcia inicjatyw przedsiębiorczych, polegających na uruchamianiu samodzielnej działalności gospodarczej? Jeżeli tak, to w jakiej formie? (N=150)	158
Wykres 46. Czy powinna występować współpraca z instytucjami otoczenia biznesu dla wsparcia inicjatyw przedsiębiorczych, polegających na uruchamianiu samodzielnej działalności gospodarczej? Jeżeli tak, to w jakiej formie? (N=150)	159
Wykres 47. Jak ocenia Pan/Pani sposób informowania potencjalnych beneficjentów o możliwości uzyskania wsparcia dla uruchomienia samodzielnej działalności gospodarczej? (N=150).....	160

Załącznik: Pytania ankietowe

Ankieta nr 1 skierowana do przedsiębiorców.

1. W jakiej branży działa przedsiębiorstwo?
2. Czy Państwa przedsiębiorstwo zatrudnia osoby niepełnosprawne?
3. Na jakim rynku działa Pani/Pana firma?
4. Gdzie jest zarejestrowane przedsiębiorstwo?
5. Jak długo prowadzi Pani/Pan działalność gospodarczą?
6. Przekrój wiekowy.
7. Poziom wykształcenia.
8. Jakimi motywami kierował/a się Pan/i przymierzając się do rozpoczęcia prowadzenia działalności gospodarczej?
9. Jakie czynniki uważa Pan/i za najbardziej zniechęcające do założenia działalności gospodarczej?
10. W jakim stopniu firma, którą Pan/i prowadzi, jest związana z kierunkiem uzyskanego wykształcenia?
11. Z jakich źródeł wsparcia finansowego skorzystał Pan/i przy uruchamianiu działalności gospodarczej?
12. Z usług wsparcia jakich instytucji w zakładaniu firmy Pan/i skorzystał/a?
13. Czy otrzymał/a Pan/i w ramach projektu wsparcie szkoleniowo-doradcze?
14. Czy wsparcie szkoleniowo-doradcze w ramach projektu było dla Pana/i pomocne w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej?
15. Jakiego typu wsparcie doradczo-szkoleniowe Pan/i otrzymał/a?
16. Jakiego typu wsparcie doradczo-szkoleniowe Pan/i otrzymał/a?
17. Gdyby dziś można byłoby skorzystać ze szkoleń wspierających przedsiębiorczość, finansowanych ze środków publicznych, to z warsztatów z jakich obszarów merytorycznych chciałby/aby Pan/i skorzystać?
18. Czy otrzymane wsparcie finansowe na uruchomienie działalności ocenia Pani/Pan jako wystarczające?
19. Proszę wskazać główne bariery i utrudnienia w procesie pozyskiwania środków na uruchomienie działalności.
20. Jak ocenia Pan/i charakter podawanych informacji o możliwości uzyskania wsparcia ze środków publicznych przy zakładaniu działalności gospodarczej?

21. Na ile zgadza się Pan/i z przedstawionym twierdzeniem: „Liczba dostępnych źródeł dofinansowania działalności była wystarczająca”?
22. Czy skala dofinansowania, w wymiarze pieniężnym, była wystarczająca dla sprawnego uruchomienia działalności gospodarczej?
23. Czy należałoby wprowadzić zmiany w systemie wsparcia oraz informowania o możliwościach wspierania procesów uruchamiania działalności?
24. Które rodzaje wsparcia publicznego uważa Pan/i za najważniejsze?
25. Z jaką uwagą studiowała Pani/Pan dostępne oferty wsparcia?
26. Czy powinny istnieć branże preferowane, mające ułatwiony dostęp do finansowania ze środków publicznych?
27. Czy otwarcie Pana/i firmy bez otrzymania wsparcia finansowego ze źródeł publicznych byłoby możliwe?
28. Jak ogólnie ocenia Pan/i sytuację rynkowo-finansową swojej firmy oraz przyszłe perspektywy rozwojowe w tym momencie działalności?
29. Jakiego rzędu obroty roczne generuje Pana/i firma obecnie?
30. Jakiego rzędu obroty roczne generuje Pana/i firma obecnie? – Krzyżowanie ze względu na rynek, na jakim działa przedsiębiorstwo?
31. Czy udało się osiągnąć Pani/Pana firmie trwałą rentowność?
32. Czy zainteresowanie beneficjentem środków wsparcia publicznego powinno być kontynuowane przez instytucje do tego powołane?
33. Czy zainteresowanie beneficjentem środków wsparcia publicznego powinno być kontynuowane przez instytucje do tego powołane? – Krzyżowanie ze względu na wykształcenie?
34. W którym kierunku powinno pójść zainteresowanie gestorami środków publicznych na wsparcie przedsiębiorczości indywidualnej?

Ankieta nr 2 skierowana do gestorów/operatorów środków publicznego wsparcia.

1. Jaką instytucję Pan/i reprezentuje?
2. Jakimi środkami wsparcia dla przedsiębiorców Państwo dysponujecie (dysponowaliście)?
3. Jak długie czasowo jest doświadczenie Państwa instytucji - we wspieraniu środkami publicznymi – inicjatyw przedsiębiorczych, służących uruchomieniu działalności gospodarczej?
4. Jakie stanowisko zajmuje Pani/Pan w instytucji będącej gestorem środków?

5. Jakiego typu programy wspierania przedsiębiorczości i z jakich funduszy Państwo realizowaliście na przestrzeni ostatnich 15 lat?
6. Jakie środki były w gestii Pana/i decyzji, do rozdysponowania wśród przedsiębiorców, ze środków publicznych?
7. Jakie czynniki zachęcają w największym stopniu (ze strony instytucji wspierających) według Pana/i do samodzielnego zakładania działalności gospodarczej?
8. Jakie czynniki Pana/i zdaniem najbardziej zniechęcają do samodzielnego zakładania działalności gospodarczej?
9. Proszę ocenić - w Pana/Pani oglądzie rzeczywistości - obecne formy i możliwości wsparcia przedsiębiorców ze środków publicznych.
10. Jakie są w Pana/i opinii dofinansowania jakie przyznawane są przedsiębiorstwom w Polsce?
11. Czy sposób weryfikacji wniosków uważa pani Pan za dostatecznie silnie wspierający potencjalnych przedsiębiorców?
12. Czy metody przyznawania środków uważa pani Pan za dostatecznie silnie wspierające potencjalnych przedsiębiorców?
13. Czy przedsiębiorcy powinni być wspierani w zakresie pozyskiwania wiedzy dodatkowej przed uzyskaniem wsparcia finansowego, np. w formie szkoleń czy warsztatów?
14. Jakiego rodzaju miała to być wiedza?
15. Czy przedsiębiorcy zgłaszają sugestie dot. sposobu dysponowania środkami wsparcia w instytucji, którą Pan/i reprezentuje?
16. Sugestie wskazane przez badanych gestorów – kryteria, jakie muszą zostać spełnione by otrzymać wsparcie od instytucji.
17. Częstotliwość zgłoszeń sugestii od przedsiębiorców.
18. Które elementy w programach i procedurach przyznawania środków publicznych dla inicjowania działalności gospodarczej, wśród osób chcących uruchomić własną inicjatywę biznesową, funkcjonowały najlepiej?
19. Które elementy w programach i procedurach przyznawania środków publicznych dla inicjowania działalności gospodarczej, wśród osób chcących uruchomić własną inicjatywę biznesową, funkcjonowały najgłębiej?
20. Czy mógłby/mogłaby Pan/i wymienić główne bariery utrudniające osobom starającym się o dofinansowanie pozyskania tych środków?

21. Czy powinny być szczególnie preferowane dziedziny prowadzenia działalności gospodarczej, które w pierwszej kolejności mogłyby otrzymywać dofinansowanie ze środków publicznych?
22. Czy w sytuacjach kryzysowych (np. pandemicznych) powinny istnieć szczególne procedury przyznawania środków publicznych dla uruchamiania działalności gospodarczej?
23. Czy powinna występować współpraca z innymi jednostkami administracji publicznej dla wsparcia inicjatyw przedsiębiorczych, polegających na uruchamianiu samodzielnej działalności gospodarczej? Jeżeli tak, to w jakiej formie?
24. Czy powinna występować współpraca z instytucjami otoczenia biznesu dla wsparcia inicjatyw przedsiębiorczych, polegających na uruchamianiu samodzielnej działalności gospodarczej? Jeżeli tak, to w jakiej formie?
25. Jak ocenia Pan/Pani sposób informowania potencjalnych beneficjentów o możliwości uzyskania wsparcia dla uruchomienia samodzielnej działalności gospodarczej?
26. Jakie zmiany należałoby wprowadzić, w sposobie działania instytucji, w celu zwiększenia skuteczności, sprawności i efektywności uruchamiania środków publicznych, pobudzających powstawanie samodzielnych inicjatyw gospodarczych?