

Wojciech LEŃSKI *

BARIERY FUNKCJONOWANIA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

Zarys treści: Artykuł podejmuje problematykę dotyczącą ograniczeń prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Są to zarówno ograniczenia o charakterze zewnętrznym, jak i wewnętrznym. Celem artykułu jest wskazanie i analiza przedstawianych w literaturze ekonomicznej oraz w praktyce gospodarczej najistotniejszych barier w funkcjonowaniu małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Podjęty temat badawczy został zrealizowany za pomocą metody krytycznej oceny, w tym: analizy literatury, raportów i opracowań wraz z wnioskowaniem. Ponadto analizę przeprowadzono w oparciu o dostępne dane empiryczne.

Słowa kluczowe: sektor MSP, bariery, przedsiębiorczość, przedsiębiorstwo, rozwój.

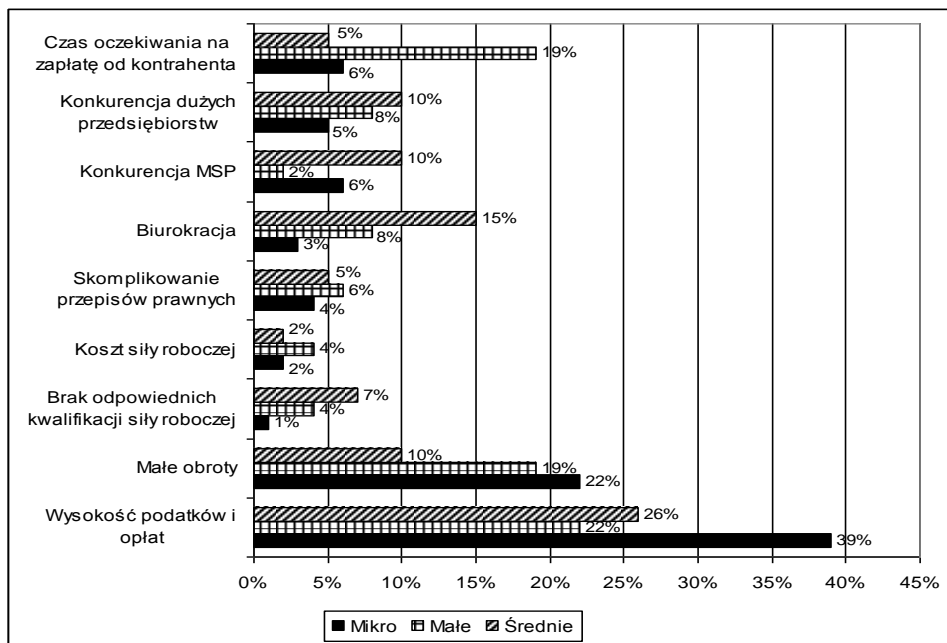
Wprowadzenie

W literaturze ekonomicznej można spotkać się z wieloma ograniczeniami funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Bariery te można podzielić na wewnętrzne i zewnętrzne. Do barier wewnętrznych można zaliczyć czynniki związane z samym przedsiębiorstwem np. świadomość, postawy i umiejętności przedsiębiorców. Natomiast do ograniczeń zewnętrznych należą elementy dotyczące otoczenia przedsiębiorstwa, które mają wpływ między innymi na proces zakładania i funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku. Stopień oddziaływania poszczególnych czynników w dużej mierze zależy od kraju, w którym prowadzi się działalność gospodarczą. Prawidłowa identyfikacja występujących barier rozwoju przedsiębiorczości może pomóc osobom chcącym założyć działalność gospodarczą lub funkcjonującym na rynku przedsiębiorcom uniknąć przynajmniej części ich negatywnych skutków. Zgodnie z oceną Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, największymi zagrożeniami dla funkcjonowania MSP w Polsce są bariery: prawne, ekonomiczne, zarządzania, edukacyjne, społeczne.

* Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw, Instytut Zarządzania i Inwestycji, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Uniwersytet Szczeciński

Bariery prawne i administracyjne

W literaturze wskazuje się na mikroekonomiczne i makroekonomiczne determinanty rozwoju przedsiębiorstw sektora MSP. Na poziomie mikroekonomicznym można tu zaliczyć: cechy i umiejętności właścicieli – menedżerów, odpowiedni system zarządzania, zasoby materialne i niematerialne przedsiębiorstwa, kontrahentów i konkurentów, nasilenie konkurencji w sektorze. Natomiast do czynników makroekonomicznych zalicza się między innymi: poziom i dynamikę rozwoju gospodarczego, politykę gospodarczą, fiskalną i społeczną, postęp techniczny¹. Cechą charakterystyczną zarządzania podmiotami sektora MSP jest między innymi znaczna wrażliwość na zewnętrzne i wewnętrzne warunki funkcjonowania, które często mają charakter niesprzyjający oraz utrudniający rozwój przedsiębiorstwa².



¹ R. Borowiecki, B. SiutaTokarska, *Problemy funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Synteza badań i kierunki działania*, Difin, Warszawa 2008, s. 19.

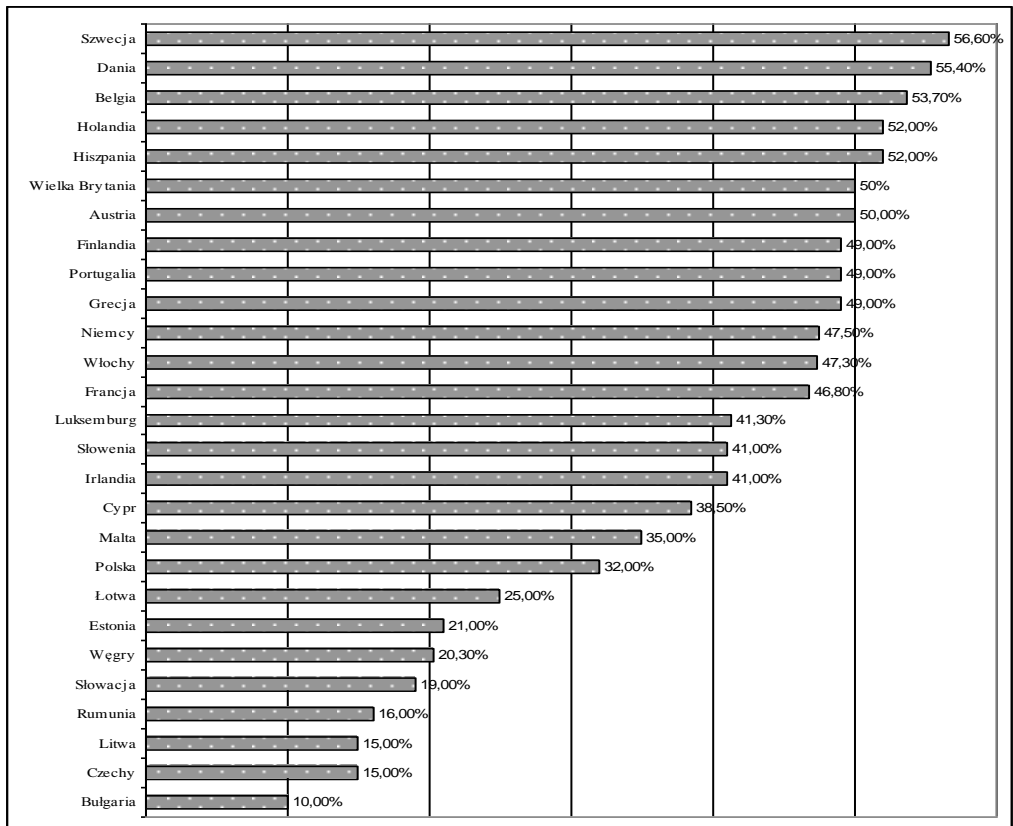
² *Zarządzanie małą i średnią firmą*, Matejun M. (red.), Difin, Warszawa 2012, s. 35.

Rysunek 1. Bariery rozwoju przedsiębiorczości w pierwszej połowie 2012 r. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Trendy Rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2012 r.* Departament Strategii i Analiz. Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2012, s. 10.

Jednym z najnowszych opracowań dotyczących czynników hamujących rozwój przedsiębiorczości w Polsce jest raport – *Trendy Rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2012 r.* (rys. 1).

Dokonując analizy danych zaprezentowanych na rysunku 1 zauważa się, że na kondycję ekonomiczną polskich małych i średnich przedsiębiorstw ma wpływ wiele czynników. Dla sektora MSP największą barierą rozwoju przedsiębiorczości jest wysokość podatków i opłat, które są uregulowane przepisami prawnymi. Przedsiębiorstwa sektora MSP są w większości opodatkowane podatkiem dochodowym od osób fizycznym, zaś w mniejszym stopniu podatkiem CIT. W celu oceny wysokości stawek podatku dochodowego od osób fizycznych warto porównać maksymalne stawki w poszczególnych krajach Unii Europejskiej, co przedstawiono na rysunek 2.



Rysunek 2. Maksymalne stawki PIT w krajach Unii Europejskiej w 2012 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Taxation Trends in UE. Main Results*, European Commission, Luksembourg 2012.

Z danych przedstawionych na rysunku 2 wynika, że maksymalna stawka podatku dochodowego w Polsce jest niższa niż średnia w Unii Europejskiej (38,10%). Jednakże wysokość zobowiązania podatkowego zależy nie tylko od stawki podatku, ale i od podstawy naliczenia podatku. W przypadku podatku dochodowego podstawę opodatkowania stanowi dochód pomniejszony o dopuszczalne prawem odliczenia i pomniejszenia. Zgodnie z polskim prawem podatkowym strata poniesiona w roku podatkowym może obniżyć dochód podatnika uzyskany z tego samego źródła przychodów w najbliższych, kolejno po sobie następujących pięciu latach podatkowych. Wysokość obniżenia dochodu w którymkolwiek z tych pięciu lat nie może przekroczyć 50% straty³. Ponadto podatnik może dokonać innych odliczeń od dochodów (składki na ubezpieczenie społeczne, darowizny i inne).

Dokonując analizy stawek podatkowych warto posłużyć się wynikami raportu sporządzanego co rok przez ekspertów Banku Światowego (*Paying Taxes 2013*), który bierze pod uwagę trzy kryteria: liczbę płatności podatkowych w ciągu roku, czas, jaki firma musi poświęcić na wypełnienie formalności podatkowych, całkowitą wysokość obciążeń podatkowych. Z najnowszego raportu wynika, że polski system podatkowy nie sprzyja rozwojowi przedsiębiorczości. Polska została sklasyfikowana dopiero na 114 miejscu wśród 185 krajów. Przed Polską znalazły się między innymi takie kraje jak Afganistan, czy Etiopia. Zgodnie z raportem całkowita stawka podatku dla przedsiębiorstw z sektora MSP wynosi obecnie 43,8% zysku, co oznacza wzrost o 0,2% w porównaniu z raportem *Paying Taxes 2012*. Zgodnie z niniejszym raportem na całkowitą stawkę podatku w Polsce składa się kilka elementów: opodatkowanie pracy 23,8%, opodatkowanie dochodu 17,4% oraz inne podatki 2,6%⁴.

Rozpatrując ograniczenia prawne trzeba zauważyć powiązanie tej bariery ze stopniem skomplikowania i przejrzystości przepisów prawnych związanych z działalnością podmiotów gospodarczych. Polskie prawo gospodarcze i podatkowe charakteryzuje się dużą złożonością. Różnego rodzaju akty prawne są często nowelizowane. Każdego roku pojawiają się zmiany w przepisach, które mogą komplikować sprawne funkcjonowanie przedsiębiorstw. Nawet

³ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r., Nr 14, poz. 176 z późniejszymi zmianami).

⁴ PwC and the World Bank Group, 2012, *Paying Taxes 2013. The global picture*, <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/assets/pwc-paying-taxes-2013-full-report.pdf> (dostęp 02.02.2013 r.).

urzędem skarbowym zdarza się interpretować ten sam przepis w inny sposób. Przykładem skomplikowania prawa może być choćby ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych, która od momentu powstania, tj. 1991 r. była wielokrotnie nowelizowana. Należy podkreślić fakt, że inne ustawy związane z prowadzeniem działalności gospodarczej są równie często zmieniane. Praktycznie co roku następują zmiany zwolnień i ulg podatkowych, formularzy podatkowych, czy też składników, które wchodzi w koszty uzyskania przychodów i rozchodów. Taka sytuacja powoduje, że część przedsiębiorców nie jest w stanie na bieżąco podążać za zmianami w przepisach prawnych. Z drugiej strony w Polsce istnieje duża liczba podatków i form opodatkowania pozarolniczej działalności gospodarczej, tj. według skali podatkowej, ryczałt ewidencjonowany, podatek liniowy, karta podatkowa. Podsumowując, podejmowanie rozmaitych działań gospodarczych wymaga w Polsce dokładnej analizy wielu aktów prawnych.

Kolejną przesłanką świadczącą o złożoności polskiego systemu podatkowego jest liczba interpretacji podatkowych, które wydawane są przez organy podatkowe. Ponadto o skomplikowaniu przepisów prawnych może świadczyć odsetek zaskarżonych i uchylonych przez sąd interpretacji. Interpretacje podatkowe wydawane są w imieniu Ministra Finansów. Każdy podatnik, płatnik lub inny podmiot ma możliwość złożenia wniosku o interpretację przepisów prawa podatkowego. Zgodnie z informacjami zamieszczonymi na stronie Ministerstwa Finansów, wymienione wyżej podmioty mają możliwość złożenia wniosku w przypadku wątpliwości co do stosowania przez nich przepisów prawa podatkowego.

Zgodnie z danymi Ministerstwa Finansów, w 2010 r. wydano 30 918 interpretacji, zaś w roku 2011 – 35 929. Natomiast zaskarżonych do sądu zostało odpowiednio 2403 i 2344 interpretacji. Należy podkreślić, że sądy uchylły ponad połowę interpretacji wydawanych przez Ministra Finansów. Dane te niewątpliwie potwierdzają złożoność przepisów podatkowych w Polsce. Pokazują one, że nawet organy podatkowe dokonujące interpretacji przepisów prawa podatkowego mają trudności z jego prawidłową interpretacją. Dlatego też trudno oczekiwać, że każdy przedsiębiorca poradzi sobie z prawidłową interpretacją przepisów⁵.

Dla małych i średnich przedsiębiorstw istotną barierą w prowadzeniu działalności gospodarczej są ograniczenia administracyjne i koszty z nimi związane. Do kosztów związanych z barierami administracyjnymi można zaliczyć choćby czas przeznaczony przez przedsiębiorców na dopełnianie

⁵ P. Molik, *Izby skarbowe wydają setki interpretacji*, 8 listopada 2012, <http://podatki.gazetaprawna.pl/artykuly/660138> (dostęp: 12.12.2013 r.).

różnych formalności urzędniczych. Problemem dotyczącym procedur administracyjnych i utrudnień biurokratycznych w Polsce może być np. konieczność przechowywania przez pracodawców dokumentów pracowniczych. Zgodnie z ustawą o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych płatnicy składek są zobowiązani przechowywać listy płac, karty wynagrodzeń albo inne dowody, na podstawie których następuje ustalenie podstawy wymiaru emerytury lub renty, przez okres 50 lat od dnia zakończenia przez ubezpieczonego pracy u danego płatnika. Natomiast zgodnie z ustawą o narodowym zasobie archiwalnym akta osobowe pracownika należy przechowywać przez okres zatrudnienia pracownika u pracodawcy, a po jego zakończeniu jeszcze przez 50 lat⁶. Kolejnym przykładem uciążliwości przepisów jest obowiązek wynikający z ustawy o podatku od towarów i usług z dnia 11.03.2004 r. (stan na 01.01.2013 r.) dotyczący konieczności prowadzenia ewidencji osób obdarowanych, jeśli jednostkowa cena nabycia lub koszt wytworzenia prezentu przekracza 10 zł. Natomiast nieprowadzenie ewidencji jest równoznaczne z opodatkowaniem prezentów przekraczających limit ustawy.

Należy zwrócić uwagę na fakt, że władze publiczne starają się ułatwić przedsiębiorcom w Polsce zakładanie i prowadzenie przedsiębiorstw. Przykładem takich działań jest choćby wprowadzenie ułatwień związanych z rejestracją działalności gospodarczej. Z dniem 31 marca 2009 r. zaczęły obowiązywać przepisy ustawy z dnia 19 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy o swobodzie działalności gospodarczej oraz o zmianie niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2009 r., Nr 18, poz. 97), które wprowadziły w życie zasadę tzw. „jednego okienka” w zakresie rejestracji działalności gospodarczej prowadzonej przez przedsiębiorców na terenie Polski. Obecnie, aby zarejestrować działalność gospodarczą wystarczy wypełnić i złożyć w urzędzie gminy lub miasta, czy też za pomocą Internetu jeden wniosek, tj. CEIDG-1. Stanowi on jednocześnie wpis do Krajowego Rejestru Urzędowego Podmiotów Gospodarki Narodowej, czyli nadanie numeru REGON, zgłoszenie identyfikacyjne albo aktualizacyjne, czyli zgłoszenie do urzędu skarbowego, zgłoszenie płatnika składek albo jego zmiany, czyli do ZUS lub KRUS. Jednakże obecne uregulowania prawne związane z rejestracją działalności gospodarczej mają także swoje ograniczenia. Większość formalności można załatwić w urzędzie miasta lub gminy, aczkolwiek w przypadku, gdy podatnik chce zarejestrować kasę fiskalną lub być podatnikiem podatku VAT, musi udać się do Urzędu Skarbowego i tam złożyć formularz VAT-R. Jedno okienko nie pomaga także przy zgłoszeniu

⁶ Ustawa z dnia 14 lipca 1983 r. o narodowym zasobie archiwalnym i archiwach (Dz. U. z 2011 r., Nr 123, poz. 698, z późn. zm.).

osoby ubezpieczonej, czyli osoby prowadzącej działalność gospodarczą oraz innych ubezpieczonych, np. pracowników do ubezpieczeń społecznych lub ubezpieczenia zdrowotnego. W takim przypadku przedsiębiorca musi złożyć w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych lub przekazać w formie elektronicznej dokument ZUS ZUA lub ZUS ZZA w terminie 7 dni od dnia powstania obowiązku ubezpieczeń. Ponadto rejestracja przedsiębiorstwa za pomocą Internetu ma swoje ograniczenia, gdyż przedsiębiorca musi mieć podpis elektroniczny albo zaufany profil na platformie PUAP. Przedsiębiorca musi w tym przypadku założyć konto na epuap.gov.pl a następnie złożyć wniosek o założenie profilu zaufanego i potwierdzić go w ciągu 14 dni w jednym z punktów potwierdzających profil zaufany. Natomiast kwalifikowany podpis elektroniczny związany jest z opłatą. Ponadto istnieje obowiązek odnawiania podpisu, co także wiąże się z dodatkowym kosztem dla przedsiębiorcy. Usługi certyfikacyjne mają charakter komercyjny, zaś wysokość opłat zależy od danej firmy świadczącej przedmiotowe usługi. Bariery prawne i administracyjne są bardzo często wymieniane w wielu polskich i zagranicznych opracowaniach jako jedne z najistotniejszych ograniczeń powstawania i funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw. Należy podkreślić, że pomimo starań władz publicznych zmierzających do zminimalizowania wyżej wymienionych barier, cały czas ograniczają one funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw.

Bariery ekonomiczne

Kolejną grupą barier funkcjonowania sektora MSP są ograniczenia ekonomiczne. Stanowią one utrudnienie w prowadzeniu działalności gospodarczej, co wiąże się między innymi z brakiem spójnej polityki władz publicznych wobec małych i średnich przedsiębiorstw, wadliwą polityką fiskalną oraz trudnościami w pozyskaniu środków finansowych.

Mali i średni przedsiębiorcy najczęściej korzystają ze środków własnych, aczkolwiek nowe, innowacyjne technologie wymagają od przedsiębiorstw znacznych środków finansowych. Często zdarza się, że polscy przedsiębiorcy mają problem ze zdobyciem środków na działalność i rozwój przedsiębiorstw.

Bariera finansowa związana z pozyskaniem przez małe i średnie przedsiębiorstwa kapitału obcego związana jest z⁷:

- wysoką ceną kredytów bankowych, która wyznaczana jest przez instytucje finansowe na podstawie oceny ryzyka kredytowego, które również w przypadku małych przedsiębiorców opłacających ryczałt od

⁷ H. Waniak-Michalak, *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wolters Kluwer Polska, 2007, s. 26-27.

przychodów ewidencjonowanych lub też regulujących podatek w formie karty podatkowej oraz przedsiębiorców niemających jeszcze historii kredytowej jest wyższe niż w przypadku pozostałych przedsiębiorstw;

- wysokimi zabezpieczeniami wymaganymi przez instytucje finansujące;
- wymaganiami formalnymi dotyczącymi konieczności przedstawienia dowodu dobrej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa i wysokiego prawdopodobieństwa sukcesu zamierzonej inwestycji oraz skompletowania wymaganych dokumentów.

Kłopoty z dostępem do kapitału to jeden z powodów niskiej skłonności do inwestycji w sektorze MSP, co z kolei bardzo negatywnie wpływa na pozycję konkurencyjną tych firm na rynku. Pewnym rozwiązaniem tego problemu może być propagowanie innych źródeł finansowania działalności gospodarczej, np. leasing⁸. Leasing może być traktowany jako rodzaj kredytu rzeczowego, polegającego na okresowym umożliwieniu korzystania za odpowiednią opłatę z danego dobra materialnego, głównie inwestycyjnego, bez jego nabycia⁹.

Kolejną barierą rozwoju MSP są małe obroty (rys. 1). Jako czynnik zewnętrzny małe obroty przedsiębiorstw są związane z niskim popytem na oferowane produkty i świadczone usługi, wynikającym z otoczenia zewnętrznego podmiotu gospodarczego. Sytuacja ta może być związana z obecnym spowolnieniem gospodarczym. W następstwie kryzysu gospodarczego została ograniczona produkcja i inwestycje. Ponadto ograniczono dostęp do kredytów i pożyczek, spadł także popyt. Przedsiębiorstwa chcąc pobudzić popyt i zachęcić klientów do kupna towarów i świadczonych usług w dobie kryzysu, często muszą obniżać ceny swojego asortymentu. W czasie kryzysu gospodarczego i niepewności na rynkach przedsiębiorstwa sektora MSP wykazują słabsze wyniki finansowe, co wiąże się między innymi z ograniczeniem zdolności kredytowych.

Zagrożeniem dla działalności i rozwoju MSP jest także uprzywilejowanie dużych podmiotów przez organy rządowe, gdyż ich pozycja jest silniejsza. Duże podmioty gospodarcze, często działające w specjalnych strefach ekonomicznych wywierają znacznie większy wpływ na rząd. Podmiotom takim często umarzane są np. zaległości podatkowe.

Badając kwestie związane z obciążeniem polskich małych i średnich przedsiębiorców podatkiem dochodowym należy zwrócić uwagę na tzw. klin podatkowy. Wielkość klina podatkowego może być różna, zależnie od wynagrodzenia i liczby osób utrzymywanych przez zatrudnionego. Nazwa

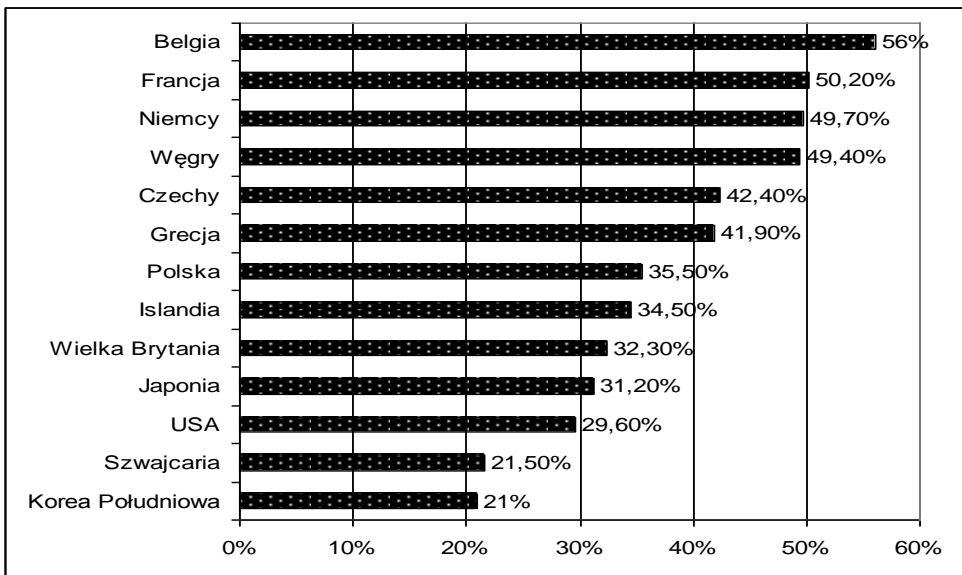
⁸ *Wyzwania i perspektywy zarządzania w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Matejun M. (red.), C. H. Beck, Warszawa 2010, s. 24.

⁹ *Innowacje w rozwoju przedsiębiorczości w procesie transformacji*, Janasz J. (red) Difin, Warszawa 2004, s. 107.

pochodzi stąd, że podatek nałożony na cenę pracy zakłóca równowagę podaży i popytu i w prezentacji graficznej przyjmuje kształt klina. Na klin podatkowy jako różnicę (koszty pracy pomniejszone o wynagrodzenie netto) składają się podatki i paropodatki opłacane według ustawowych stawek¹⁰:

- podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT), opłacany przez zatrudnionego,
- obowiązkowe składki ubezpieczeń społecznych, opłacane przez zatrudnionego,
- obowiązkowe składki ubezpieczeń społecznych, opłacane przez pracodawcę.

Wielkość klina podatkowego może być różna w poszczególnych krajach, co przedstawiono na rysunek 3.



Rysunek 3. Klin podatkowy w wybranych krajach OECD w 2012 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Taxing Wages 2011-2012, OECD 2013, s. 17, <http://www.oecd.org> (stan na dzień 12.01.2014 r.).

Jedną z organizacji międzynarodowych, która zajmuje się między innymi badaniem przedmiotowego zjawiska jest Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju. Zgodnie z badaniami przeprowadzonymi w 2009 r. przez OECD przedstawionymi na wykresie 1, największy klin podatkowy występował

¹⁰ K. Polarczyk, *Klin podatkowy a bezrobocie*, INFOS nr 17, 27.06.2007, BAS, Warszawa 2007, s. 1.

w takich państwach jak: Belgia – 56%, Francja – 50,20%, Niemcy – 49,70%. Jeden z najmniejszych klinów podatkowych istnieje w Korei, Szwajcarii i USA. Natomiast klin podatkowy w Polsce zgodnie z przedmiotowym rankingiem wynosi 35,5%. W związku z powyższym do Skarbu Państwa trafia około 1/3 wydatków jakie ponosi pracodawca na wynagrodzenie pracownika. Dokonując analizy wysokości klinu podatkowego, która jest stosunkowo niewielka w odniesieniu do innych krajów, należy zwrócić uwagę na fakt, że średnie wynagrodzenie w Polsce kształtuje się na niższym poziomie niż w wielu krajach Unii Europejskiej.

Jedną z częściej wymienianych barier ekonomicznych utrudniających funkcjonowanie sektora MSP są wysokie koszty pracy, które wiążą się głównie z wysokimi stawkami na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne. Przedsiębiorcy zatrudniający pracowników muszą opłacać wiele składek. Obliczając wysokość miesięcznego wynagrodzenia pracownika w Polsce przedsiębiorca musi wziąć pod uwagę fakt, że w przypadku osoby fizycznej zatrudnionej na umowę o pracę, podstawę wymiaru składki na ubezpieczenie społeczne stanowią przychody w rozumieniu ustawy o podatku dochodowym¹¹. Ubezpieczenie społeczne pracowników składa się z dwóch elementów. Jedna część jest płacona przez pracodawcę, natomiast druga część przez pracownika. W skład składki na ubezpieczenie społeczne wchodzi składki: emerytalne, rentowe oraz chorobowe. Zgodnie z informacją zamieszczoną na stronie internetowej Ministerstwa Pracy i Polityki społecznej składka na ubezpieczenie emerytalne w 2013 r. wynosi 19,52% i opłacana jest po połowie przez pracodawcę i osobę zatrudnioną, czyli po 9,76%. Składka na ubezpieczenie rentowe wynosiła w Polsce na początku 2012 r. 6%, aczkolwiek z dniem 01.02.2012 r. uległa podwyższeniu i obecnie kształtuje się na poziomie 8%. Takie zwiększenie składki rentowej obciążało przede wszystkim płatników składek, czyli w tym przypadku przedsiębiorców. Osoby zatrudniające pracowników muszą obecnie sfinansować składkę rentową w części odpowiadającej 6,5% podstawy wymiaru, wobec 4,5%, które obowiązywały przed wyżej wymienioną zmianą¹². Podwyższenie składki rentowej powoduje zwiększenie i tak już wysokich kosztów pracy w Polsce. Może ono niekorzystnie wpłynąć na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. W efekcie powyższego, część pracodawców może taką sytuację kompensować obniżeniem wypłat dla pracowników, zmniejszając zatrudnienie, czy też podnieść ceny swoich produktów lub świadczonych usług.

¹¹ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r., Nr 14, poz. 176 z późniejszymi zmianami).

¹² Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (Dz. U. z 2009 r., Nr 205, poz. 1585 ze zm.).

Kolejna część wynagrodzenia jest pomniejszana przez składkę na ubezpieczenie chorobowe, która jest w całości finansowana z przychodów osoby zatrudnionej. Następnym obciążeniem dla przedsiębiorców są składki na ubezpieczenie zdrowotne, które wynoszą od 1 stycznia 2007 r. 9% podstawy wymiaru¹³. Ponadto podatek dochodowy w pierwszej kolejności ulega obniżeniu o kwotę składki na ubezpieczenie zdrowotne, która jest opłacona w roku podatkowym bezpośrednio przez podatnika oraz pobierana przez pracodawcę, zgodnie z odrębnymi przepisami. Kwota składki na ubezpieczenie zdrowotne, o którą zmniejsza się podatek, nie może przekroczyć 7,75% podstawy wymiaru tej składki.

Podsumowując, do kosztów jakie musi ponieść przedsiębiorca można zaliczyć składkę emerytalną 9,76%, składkę rentową 6,5%, składkę chorobową oraz składkę na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych w wysokości 0,1% podstawy wymiaru. Suma powyższych składek wynosi kilkanaście procent, a przecież przedsiębiorca musi też zapłacić podatek dochodowy.

Bariery edukacyjne i zarządzania

Bariery edukacyjne i zarządzania są ze sobą powiązane. Ograniczenia te są związane między innymi z niedostateczną wiedzą i kompetencjami przedsiębiorców oraz brakiem umiejętności dostosowania do zmieniających się warunków otoczenia. Czynniki związane z edukacją mogą dotyczyć niewystarczających i nieodpowiednich programów nauczania w odniesieniu do wymagań jakie stawia przed przedsiębiorcami mikro i makrootoczenie. Zwłaszcza mali i średni przedsiębiorcy mogą oczekiwać dużej pomocy dotyczącej funkcjonowania i rozwoju małego przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej. Z drugiej strony część przedsiębiorców może charakteryzować się niską skłonnością do uczenia się i rozwijania swoich umiejętności. Mogą oni nie dostrzegać pojawiających się w otoczeniu szans i zagrożeń. Niedostateczne kwalifikacje dotyczące planowania, organizowania, marketingu, zarządzania niosą za sobą wiele zagrożeń dla sprawnego i efektywnego funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw na rynku.

Do barier rozwoju przedsiębiorstw sektora MSP związanych z zarządzaniem można zaliczyć kilka obszarów: błędy strategii rozwoju, błędy zarządzania operacyjnego, problemy personalne, słabość struktur organizacyjnych. Z pierwszym obszarem dotyczącym strategii rozwoju może wiązać się nieodpowiednio dobrany produkt lub usługa, zła lokalizacja firmy,

¹³ Ustawa z dnia 6 lutego 1997 r. o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym (Dz. U. Nr 28, poz.153, ze zm.).

zbyt niski kapitał początkowy, uzależnienie od określonej grupy dostawców lub odbiorców. Natomiast błędy zarządzania operacyjnego mogą dotyczyć błędów popełnionych przy planowaniu, wdrażaniu rozwiązań i kontroli. Do słabości struktur organizacyjnych można zaliczyć np. problemy komunikacyjne wewnątrz przedsiębiorstwa, brak rozgraniczenia odpowiedzialności, niewystarczający stopień delegowania zadań i uprawnień. W przypadku barier zarządzania należy także wspomnieć o nieznajomości nowoczesnych technik zarządzania przedsiębiorstwem¹⁴.

Jedną z istotnych barier rozwoju i wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw sektora MSP jest słaba sieć współpracy z instytucjami otoczenia biznesu i samorządem terytorialnym. Najistotniejszymi przyczynami ograniczającymi tę współpracę są: ograniczenia mentalnościowe i kulturowe, brak zainteresowania współpracą zarówno ze strony małych i średnich przedsiębiorców, a także instytucji funkcjonujących w otoczeniu, brak znajomości problematyki rynku przez przedstawicieli tych instytucji¹⁵. Osoby planujące rozpoczęcie działalności gospodarczej często nie wiedzą gdzie się udać w celu otrzymania niezbędnych informacji. Zmiana tych warunków powinna wiązać się z wprowadzeniem większej liczby szkoleń oraz informacją dotyczącą przedsiębiorczości już w szkole.

Dokonując analizy powyższych czynników można stwierdzić, że bariery rozwoju przedsiębiorstw sektora MSP leżą zarówno po stronie przedsiębiorców, jak i otoczenia przedsiębiorstwa.

Zakończenie

Bariery funkcjonowania oraz rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw są często tematem badań i analiz zarówno organizacji publicznych, jak i prywatnych. Badania takie prowadzą między innymi: PARP, GUS, Ministerstwo Gospodarki, a także ośrodki akademickie. Wiele publikacji wskazuje na różne czynniki hamujące wzrost sektora MSP. Są to zarówno czynniki wewnętrzne i zewnętrzne. W niniejszym artykule zwrócono uwagę na najczęściej wymieniane ograniczenia działalności gospodarczej. Należy jednak zwrócić uwagę, że poza przedstawionymi barierami, istnieją także inne czynniki mające destruktywny wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw np.

¹⁴ M. Matejun, *Wewnętrzne bariery rozwoju firm sektora MSP*, [w:] Lachiewicz S. (red.), *Zarządzanie rozwojem organizacji*, Tom II, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2007, s. 120-129.

¹⁵ M. Gacka, *Przemiany sektora mikroprzedsiębiorstw w Polsce – szanse i bariery*, [w:] A. Mazurkiewicz, W. Freitag-Mika, *Innowacyjność i konkurencyjność przedsiębiorstw*, Instytut Technologii i Eksploatacji, Radom 2008, s. 71.

konkurencja ze strony przedsiębiorstw działających w „szarej strefie”. Niewątpliwie ograniczenie przynajmniej części wymienionych w artykule barier przyczyniłoby się do rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw, który ma znaczny wpływ na rozwój całej polskiej gospodarki.

Bibliografia

1. Borowiecki R., SiutaTokarska B., *Problemy funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Synteza badań i kierunki działania*, Difin, Warszawa 2008.
2. Gacka M., *Przemiany sektora mikroprzedsiębiorstw w Polsce – szanse i bariery*, [w:] A. Mazurkiewicz, W. Freitag-Mika (red.), *Innowacyjność i konkurencyjność*, ITE – PIB w Radomiu, Radom 2008.
3. *Innowacje w rozwoju przedsiębiorczości w procesie transformacji*, J. Janasz (red.), Difin, Warszawa 2004.
4. Matejun M., *Wewnętrzne bariery rozwoju firm sektora MSP*, [w:] S. Lachiewicz (red.), *Zarządzanie rozwojem organizacji*, tom II, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2007.
5. Molik P., *Izby skarbowe wydają setki interpretacji*, 8 listopada 2012, <http://podatki.gazetaprawna.pl/artykuly/660138> (dostęp: 12.12.2013 r.).
6. Polarczyk K., *Klin podatkowy a bezrobocie*, INFOS nr 17, 27.06.2007, BAS, Warszawa 2007.
7. *Taxation Trends in UE. Main Results*, European Commission, Luksembourg 2012.
8. *Taxing Wages 2011-2012*, OECD 2013.
9. Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (Dz. U. z 2009 r., Nr 205, poz. 1585 ze zm.).
10. Ustawa z dnia 6 lutego 1997 r. o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym (Dz. U., Nr 28, poz. 153, ze zm.).
11. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r., Nr 14, poz. 176 z późniejszymi zmianami).
12. Ustawa z dnia 14 lipca 1983 r. o narodowym zasobie archiwalnym i archiwach (Dz. U. z 2011 r., Nr 123, poz. 698, z późn. zm.).
13. Waniak-Michalak H., *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wolters Kluwer Polska, 2007.
14. *Wyzwania i perspektywy zarządzania w małych i średnich przedsiębiorstwach*, M. Matejun (red.), C. H. Beck, Warszawa 2010.
15. *Zarządzanie małą i średnią firmą*, M. Matejun (red.), Difin, Warszawa 2012.

THE BARRIERS OF PERFORMANCE OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN POLAND

The contents of the article touches the problem of barriers to development of the sector of small and medium – sized enterprises in Poland. The identification of barriers can be made on the basis of economic books and reports. There are economic, legal, administrative, educational and management barriers. The limitation these main barriers can help to develop of small and medium-sized enterprises in Poland.

Key words: barriers, enterprise, entrepreneurship, SME sektor, development.