

Elżbieta Mitura

Lubelskie Centrum Edukacji Zawodowej im. K.K. Baczyńskiego w Lublinie

Anna Oleksiejczuk

Centrum Kształcenia Ustawicznego Nr 1 im. E. Kwiatkowskiego w Lublinie

Ewa Oleksiejczuk

Kolegium Pracowników Służb Społecznych w Lublinie

Analiza uwarunkowań rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości w województwie lubelskim

Jedną z charakterystycznych cech przemian społeczno-ustrojowych i gospodarczych ostatniego dziesięciolecia jest dynamiczny rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw, dzięki uwolnieniu prywatnej przedsiębiorczości oraz zaangażowaniu własnych środków obywateli w rozwój działalności gospodarczej.

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw wykazuje znaczne zróżnicowanie w zależności od rodzaju działalności. Głównymi dziedzinami są handel detaliczny i hurtowy, usługi, produkcja i budownictwo. Aktywizują one rynek lokalny i regionalny. Przedsiębiorstwa uruchamiają przede wszystkim własne środki i nieczynne rezerwy kapitałowe oraz wykorzystują lokalne rezerwy zatrudnienia. Wytwarzają przeważającą część dochodu narodowego oraz przynoszą gospodarce liczne i wymierne korzyści, do których należą:

- sprzyjanie gospodarczej, społecznej i politycznej stabilizacji;
- konkurencyjność umożliwiająca bardzo efektywne wykorzystanie zasobów ziemi, surowców, pracy i kapitałów w celu zwiększenia poziomu zaspokajania potrzeb;
- korzystne zaplecze produkcyjne, handlowe i usługowe dla dużych i bardzo dużych przedsiębiorstw, zwalniające je od podejmowania rozdrobnionej i nieopłacalnej działalności gospodarczej;
- wzbogacanie oferty tych przedsiębiorstw, uzupełnianie i rozwijanie ich powiązań rynkowych.

Cechami charakterystycznymi ich gospodarowania są: duża elastyczność, niskie koszty oraz polityka zatrudnienia i płac ściśle powiązana z rentownością i wydajnością pracy.

Czynnikami pobudzającymi rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w ostatnich latach były także reaktywacja lokalnych samorządów zainteresowanych aktywizacją gospodarzą gmin oraz wprowadzanie systemowych rozwiązań. Pozytywne efekty zaczyna także przynosić polityka gospodarcza państwa, która wspiera rozwój tego sektora. Dzięki Krajowemu Funduszowi Poręczeń Kredytowych małe i średnie firmy uzyskały łatwiejszy dostęp do kredytów. Utworzono również ośrodki wspierania przedsiębiorczości (prowadzące działalność szkoleniowo-doradczą m.in. w zakresie tworzenia i prowadzenia firmy), fundusze rozwoju przedsiębiorczości (udzielające bezrobotnym pożyczek na rozpoczęcie działalności gospodarczej) oraz inkubatory przedsiębiorczości (wspierające małe przedsiębiorstwa w początkowym okresie ich działalności). Pomimo skromnych – w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej – zakresu instrumentów prorozwojowych i wielkości środków finansowych przeznaczonych na wspieranie rozwoju małych i średnich firm, sektor ten zbliżył się znacznie do poziomu i znaczenia, jakie ma w gospodarce krajów rozwiniętych.

Małe i średnie przedsiębiorstwa napotykają jednak szereg barier i trudności rozwojowych; należą do nich:

- bariery finansowe – brak kapitału oraz niska stabilność finansowa i prawna;
- bariery technologiczne – niewystarczający dostęp do nowoczesnych technologii i światowych rozwiązań technologicznych, brak środków na inwestycje odtworzeniowe i modernizacyjne (wyposażenie przedsiębiorstwa oraz poprawę standardów produkcji);
- bariery rynkowe – małe zainteresowanie produktami, wiążące się z trudnościami w zbywaniu towarów i usług;
- bariery edukacyjne i mentalne, łączące się ze słabym przygotowaniem do prowadzenia własnych firm wykorzystujących nowoczesne techniki organizacji, zarządzania, planowania, marketingu;
- problemy pojawiające się w trakcie współpracy z instytucjami lokalnymi i regionalnymi.

Uwarunkowania ekonomiczno-prawne rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości

Warunki prowadzenia działalności gospodarczej tworzą przede wszystkim przepisy prawne. Jednym z elementów sukcesu handlowego każdego przedsiębiorcy jest stabilność regulacji prawnych niezbędnych w prowadzonej działalności. Jest to szczególnie widoczne w wypadku małych i średnich przedsiębiorstw, w których koszty dostosowania ponoszone w związku ze zmianami legislacyjnymi mogą w krótkim okresie zachwiać kondycją finansową.

Z punktu widzenia małych i średnich przedsiębiorstw istotna jest wiedza, w jakim zakresie obowiązujące regulacje prawne oraz przyjęte rozwiązania wynikające z norm międzynarodowego prawa gospodarczego tworzą:

- prawne bariery uruchamiania i prowadzenia działalności gospodarczej;
- gwarancję bezpieczeństwa obrotu gospodarczego;
- wielkość obciążeń administracyjnych;
- finansowe bariery związane z nakładami na uzyskanie niezbędnych koncesji, wymogów kwalifikacyjnych, zapewnienie bezpieczeństwa i higieny pracy, przestrzeganie przepisów budowlanych, sanitarnych, przeciwpożarowych, ochrony środowiska itd.

Inicjatywy legislacyjne to najważniejsze przedsięwzięcia skierowane do małych i średnich firm prowadzących działalność w Polsce, a ich celem jest poprawa warunków funkcjonowania tych przedsiębiorstw.

Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej reguluje m.in.:

- zasady ogólne związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, w tym zwłaszcza zasadę wolności gospodarczej, warunki jej podejmowania i wykonywania;
- koncesje i zezwolenia na wykonywanie działalności gospodarczej;
- problematykę przedstawicielstw i oddziałów przedsiębiorców zagranicznych;
- ogólne założenia samorządu gospodarczego;
- zadania organów administracji rządowej i organów jednostek samorządu terytorialnego w zakresie działalności gospodarczej¹.

Ustawa ta zawiera regulacje dotyczące małych i średnich przedsiębiorstw oraz reguluje zasady ich wspierania, nakładając na organa administracji publicznej obowiązek stwarzania korzystnych warunków funkcjonowania małych i średnich firm. Określa również małego i średniego przedsiębiorcę oraz mikroprzedsiębiorcę².

¹ Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z 2.07.2004 r. (DzU Nr 173, poz. 1807).

² Nowe przepisy o swobodach działalności gospodarczej, „Gazeta Podatkowa”, 61/2004, s. 13.

Charakterystyka czynników warunkujących rozwój małej i średniej przedsiębiorczości

System wspierania małych i średnich przedsiębiorstw, zapewniający dostęp do niezbędnych informacji, doradztwa i wsparcia finansowego, nawet systematycznie rozwijany, jest nadal zbyt słaby, aby odpowiadał potrzebom przedsiębiorców.

Mocne strony Krajowego Systemu Usług dla MSP to przede wszystkim:

- liczna sieć ośrodków;
- dobra znajomość środowiska lokalnego;
- różnorodna oferta usług.

Słabe strony to głównie:

- nierównomierne rozmieszczenie ośrodków;
- niejednakowa jakość poszczególnych rodzajów świadczonych usług;
- słabe wyposażenie techniczne;
- braki kadrowe.

Większość małych i średnich przedsiębiorstw funkcjonuje tylko na rynkach lokalnych i nie jest przygotowana do włączenia się w wymianę międzynarodową.

Pod względem rozwoju technologicznego polskie przedsiębiorstwa pozostają w tyle za firmami z Europy Zachodniej. Wprowadzenie do produkcji nowego lub zmodernizowanego wyrobu czy nowej lub zmodernizowanej technologii związane jest z poważnymi wydatkami: kosztem zakupu licencji lub *know-how*, kosztem prac badawczo-rozwojowych, kosztem uruchomienia prototypu i wdrożenia, kosztem certyfikacji itp. Koszty te są bardzo wysokie jak na możliwości małych i średnich firm.

Najpoważniejszą barierą rozwoju przedsiębiorczości stanowi brak środków finansowych na modernizację przedsiębiorstw. Wśród małych i średnich przedsiębiorstw utrzymuje się tendencja do finansowania rozwoju przede wszystkim ze środków własnych. Na taką postawę wpływają z jednej strony uwarunkowania makroekonomiczne, które określają rynkowe warunki funkcjonowania przedsiębiorstw, z drugiej zaś czynniki wewnętrzne, przede wszystkim wielkość majątku przedsiębiorstwa. Czynniki te decydują m.in. o dostępności zewnętrznych źródeł finansowania małych i średnich przedsiębiorstw. W warunkach polskich ten dostęp jest ciągle ograniczony. Zbyt drogie kredyty, liczne kontrole, wysokie obciążenia ZUS, lokalne podatki i biurokracja przy ubieganiu się o fundusze unijne hamują rozwój przedsiębiorczości.

Głównymi problemami limitującymi dostęp MSP do kredytów bankowych jest brak wiarygodności kredytowej, oznaczający brak odpowiedniego zabezpieczenia kredytu. Bariery są również złożoność wniosków kredytowych oraz stosowanie uproszczonych form opodatkowania, a tym samym prowadzenie uproszczonej księgowości.

Inne ważne dla przedsiębiorców problemy to skomplikowane, niestabilne przepisy prawne dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej. Przepisy te bardzo często nakładają na przedsiębiorców wiele zbyt wysokich obciążeń.

Znaczącą barierą rozwojową małych i średnich przedsiębiorstw są również zatory płatnicze i brak płynności finansowej.

Na konkurencyjność małych i średnich firm wpływa wiele czynników. Do najważniejszych należy otoczenie prawne prowadzenia działalności gospodarczej, i to nie tylko w sensie tworzenia warunków przyjaznych rozwijaniu aktywności ekonomicznej, ale także zapewnienia stabilności obowiązujących przepisów. Zmienność obowiązujących zasad bywa równie dolegliwa, jak niekorzystne przepisy fiskalne czy nadmiernie obciążające pracodawców przepisy prawa pracy.

Inne czynniki decydujące o konkurencyjności to dostępność i różnorodność źródeł finansowania. Dla mniejszych firm często problemem jest pozyskanie kredytu bankowego, rolę państwa i samorządów lokalnych może zatem być tworzenie zachęt do powstawania funduszy

poręczeniowych, ułatwiających uzyskanie kredytu, oraz systemu funduszy pożyczkowych, dzięki którym przedsiębiorca może – oprócz pozyskania kapitału – uzyskać wiarygodność kredytową.

Kolejna grupa czynników dotyczy otoczenia instytucjonalnego związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej. Często jest to obszar niedoceniany przez same firmy, tymczasem rola samorządowych organizacji gospodarczych, zwłaszcza o charakterze branżowym, jest nieoceniona w tych sektorach gospodarki, w których organizacje działają sprawnie i nowocześnie. Organizacje skutecznie wspierają międzynarodowe kontakty handlowe, pośredniczą w transferze technologii, organizują odpowiednie szkolenia dla swoich członków, przyczyniając się do wzrostu poziomu wiedzy, często bardzo specjalistycznej. Organizacje gospodarcze mogą także pełnić funkcję pośrednika w procesach upowszechniania wśród firm z branży standardów i norm światowych. Jest to bardzo istotny proces, ponieważ znaczna część standardów dotyczących towarów i usług nie wynika z przepisów prawa, lecz z zasad przyjmowanych przez wiodące organizacje branżowe. Zastosowanie tych standardów staje się dla firm kluczem do nawiązywania wymiany handlowej lub kooperacji z innymi podmiotami gospodarczymi. W Polsce dużą wagę przywiązuje się do procesów wdrażania przez firmy systemów zarządzania jakością oraz zgodności towarów i usług ze światowymi normami. W tym celu stworzono system dotacji z budżetu państwa i środków Unii Europejskiej. Stanowią one zachętę dla firm, aby uzyskiwały międzynarodowe certyfikaty jakości.

Wybór formy prawnej prowadzenia działalności gospodarczej

Prowadząc działalność gospodarczą, osoby fizyczne mogą wybierać spośród następujących form opodatkowania³:

- zasady ogólne;
- podatek liniowy;
- karta podatkowa;
- ryczałt od przychodów ewidencjonowanych.

Wybór odpowiedniej formy opodatkowania dochodów (przychodów) uzyskiwanych z pozarolniczej działalności gospodarczej jest jedną z istotniejszych kwestii wpływających na koszty jej prowadzenia. Podejmując decyzję o wyborze bądź zmianie formy prawnej prowadzonej działalności, należy przede wszystkim rozważyć specyfikę działalności, rozmiary, w jakich ma być ona prowadzona, oraz strukturę własnościową podmiotów finansujących daną działalność⁴. Forma opodatkowania wpływa bowiem na bieżące funkcjonowanie przedsiębiorstwa i rozstrzyga o jego rozwoju w przyszłości.

Opodatkowanie na zasadach ogólnych oznacza rozliczanie podatku według skali podatkowej, na której podstawie określa się wysokość zobowiązania podatkowego od dochodów uzyskanych w roku podatkowym⁵. Zasady ogólne są najdogodniejsze dla przedsiębiorców, którzy przewidują wysokie nakłady inwestycyjne, co wiąże się z wysokimi kosztami uzyskania przychodu. Największym atutem tej formy jest możliwość wpływania na podatek poprzez koszty uzyskania przychodu⁶. Wybór rozliczenia podatku według skali podatkowej może być więc korzystny dla podatników, których działalność gospodarcza jest obciążona znaczącymi kosztami uzyskania⁷.

³ K. Piłat, *Koszty podatkowe w 2005 r.*, „Poradnik Gazety Prawnej”, 7/2005, s. 22.

⁴ D. Dragan-Berestecka, E. Błaszczak, *Jak bronić się przed urzędem skarbowym*, „Poradnik Gazety Prawnej”, 27/2005, s. 5.

⁵ K. Piłat, *Koszty podatkowe...*, op. cit., s. 22.

⁶ A. Żółkowska, *Jak korzystnie rozliczyć się z fiskusem*, „Poradnik Gazety Prawnej”, 12/2005, s. 32.

⁷ R. Jęsiak, W. Jęsiak, *Jak dobrze zarządzać firmą*, „Poradnik Gazety Prawnej”, 16/2005, s. 37.

Istotą podatku liniowego jest to, że bez względu na wysokość dochodu z działalności gospodarczej podatnik opłaca podatek według zryczałtowanej stawki 19%. Niezaprzeczalnym atutem tej formy jest możliwość wpływu na wysokość podatku przez koszty uzyskania przychodu. Podatek liniowy jest korzystny przede wszystkim dla tych przedsiębiorców, którzy uzyskują wysokie dochody z prowadzonej działalności, przy stosunkowo niskich kosztach uzyskania. Forma podatku liniowego skutkuje jednak utratą prawa do korzystania z ulg i odliczeń od dochodu, w tym z kwoty wolnej od podatku – przedsiębiorca bowiem płaci podatek od każdej kwoty dochodu⁸. Ustalenie stawki podatku w wysokości 19% powoduje, że w wypadku firm o małych dochodach forma ta jest z definicji nieopłacalna⁹.

Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych jest formą opodatkowania, której zastosowanie jest dość ograniczone z powodu limitu przychodów za rok poprzedni oraz wyłączeń przedmiotowych. Opodatkowaniu ryczałtem podlega przychód, bez uwzględnienia kosztów uzyskania przychodów. Jest to dość istotne ograniczenie, ponieważ podatnik nie może wpływać na wysokość podatku przez wydatki związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Od przychodów ewidencjonowanych podatnik może odliczyć praktycznie wszystkie ulgi, które są dostępne podatnikom opodatkowanym na zasadach ogólnych¹⁰. Charakterystyczną cechą opodatkowania ryczałtem jest przyporządkowanie określonych stawek podatku konkretnym rodzajom działalności. Ustawa o zryczałtowanym podatku dochodowym definiuje na swoje potrzeby poszczególne jej rodzaje¹¹. Atutem tej formy opodatkowania jest to, że podatek płaci się od obrotów, co umożliwi osiągnięcie korzyści finansowych w porównaniu z zasadami ogólnymi. Wybór zryczałtowanego podatku dochodowego jako formy opodatkowania działalności gospodarczej jest korzystny dla tych rodzajów działalności, w których proporcje zysku do przychodu w powiązaniu z właściwą stawką ryczałtu nie różnią się istotnie od symulacji podatkowej według zasad ogólnych. Ryczałt oznacza zmniejszenie kosztów związanych z obsługą działalności, uproszczenie obowiązków ewidencyjnych oraz przewidywalność obciążeń podatkowych¹².

Wysokość podatku dochodowego w formie karty podatkowej ustalana jest decyzją urzędu skarbowego na każdy rok podatkowy. Podstawą opodatkowania jest przychód, bez pomniejszania o koszty jego uzyskania. Podatnik może odliczyć od podatku jedynie kwotę składki na ubezpieczenie zdrowotne. Karta podatkowa nie daje możliwości korzystania z ulg i odliczeń oraz wspólnego opodatkowania małżonków. Stawki karty podatkowej są stawkami kwotowymi, zróżnicowanymi m.in. w zależności od rodzaju i zakresu prowadzonej działalności objętej kartą podatkową, wielkości zatrudnienia u podatnika, wielkości miejscowości, w której podatnik prowadzi działalność. Karta podatkowa jest korzystna dla drobnych przedsiębiorstw działających indywidualnie lub zatrudniających niewielu pracowników oraz prowadzących jeden rodzaj działalności, stanowiący ich podstawowe źródło dochodu¹³.

Ze względu na całokształt regulacji najkorzystniejszą formą opodatkowania wydaje się karta podatkowa, ponieważ obowiązki podatkowe ograniczone są do minimum, a podatek jest ustalony kwotowo, bez względu na wysokość przychodu czy dochodu. Ograniczenie możliwości zatrudnienia powoduje jednak, że karta podatkowa nie zawsze sprzyja rozbudowie firmy¹⁴.

⁸ K. Piłat, *Koszty podatkowe...*, op. cit., s. 24.

⁹ P. Żółkowski, *Zakładam firmę w 2004 roku*, „Poradnik Gazety Prawnej”, 1/2004, s. 38.

¹⁰ A. Żółkowska, *Jak korzystnie rozliczyć się z fiskusem*, „Poradnik Gazety Prawnej”, 12/2005, s. 26.

¹¹ *Ustawa o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne* z 20.11.1998 r. (DzU Nr 263, poz. 2619).

¹² K. Piłat, *Koszty podatkowe w 2005 roku*, „Poradnik Gazety Prawnej”, 7/2005, s. 26.

¹³ Tamże, s. 26.

¹⁴ P. Żółkowski, *Zakładam firmę...*, op. cit., s. 36.

W celu zmniejszenia obciążeń podatkowych należy przede wszystkim dokonać wyboru najbardziej opłacalnej formy opodatkowania po analizie możliwych źródeł dochodów zwolnionych z podatku, wydatków, które można zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów, możliwości odliczenia wydatków od dochodu i podatku.

Wydatki, które często ponosi przedsiębiorca, to również tzw. koszty uboczne prowadzenia działalności. Do najczęściej spotykanych kosztów tego rodzaju można zaliczyć¹⁵:

- koszty odsetek od nieterminowo uiszczanych należności za towary, usługi itp.;
- koszty sądowe, egzekucyjne, zastępstwa procesowego związanego z dochodzeniem przez wierzycieli przeterminowanych należności;
- kary umowne w przypadku niedotrzymania terminu wykonania umowy;
- kary administracyjne.

Małe i średnie firmy w regionie lubelskim

Województwo lubelskie jest jednym z największych województw w Polsce (trzecie miejsce pod względem powierzchni). Obejmuje obszar 25,1 tys. km², co stanowi 8% powierzchni kraju. Lubelszczyzna położona jest w środkowo-wschodniej części Polski, między Wisłą a Bugiem. Od południa graniczy z województwem podkarpackim, od zachodu – ze świętokrzyskim i mazowieckim, a od północy – z mazowieckim i podlaskim. Jego wschodnia granica jest jednocześnie granicą państwową z Białorusią (168 km) i Ukrainą (277 km). Ze względu na przygraniczne położenie na osi transportowej wschód – zachód, województwo jest ważnym obszarem w europejskich powiązaniach komunikacyjnych.

Województwo lubelskie podzielono na 20 powiatów i 4 miasta na prawach powiatu (Biała Podlaska, Chełm, Lublin, Zamość) oraz 209 gmin i miast. Znajduje się w nim 4205 miejscowości zorganizowanych w 3649 sołectwach.

Jest to region o silnych cechach wiejskich i rolniczych. W rolnictwie pracuje 50% czynnych zawodowo (w kraju 26%). Liczba zatrudnionych na 100 ha użytków rolnych wynosi 29,6 osób (w Polsce 23,3). Więcej niż połowa ludności mieszka na wsi – 53,1% (średnia krajowa 38,1%). Obszary wiejskie zajmują 96,3% terytorium województwa. Pełnią one funkcje: rolniczą, leśną, rybacką i przemysłową oraz nie mniej ważną: obsługi ludności i rekreacji. Region charakteryzuje się wysokim wskaźnikiem ogólnym rolniczej przestrzeni produkcyjnej i znaczną różnorodnością tej przestrzeni dla rolnictwa.

Województwo lubelskie wykazuje wiele cech charakterystycznych dla województw tzw. ściany wschodniej. Należy do nich zaliczyć m.in.: niski poziom rozwoju gospodarczego, niską produktywność sfery rynkowej, stosunkowo niski poziom rozwoju drobnej i średniej przedsiębiorczości oraz przeciętnie niską produktywność firm na tle kraju, wysoki udział gałęzi tradycyjnych w strukturze przemysłu, duży udział restrukturyzujących się przedsiębiorstw przemysłowych w zatrudnieniu ogółem w regionie (co jest przyczyną utrzymywania się wysokiego bezrobocia), silną barierę kapitałową ograniczającą procesy restrukturyzacji technologicznej dużych firm oraz niski udział kapitału zagranicznego w gospodarce regionu. Nie oznacza to, że nie można wskazać wielu mocnych stron gospodarki województwa lubelskiego stanowiących endogeniczny potencjał dalszego rozwoju, takich chociażby jak: duży potencjał kadr technicznych i menedżerskich, dostatecznie rozwinięta baza przemysłu i dobra baza wyjściowa wzrostu poziomu innowacyjności w sferze produkcyjnej.

Przedsiębiorczość w województwie lubelskim koncentruje się przede wszystkim w jego stolicy i ośrodkach miejskich. Ten sektor gospodarki ma dominującą pozycję w takich sekcjach, jak: handel i naprawy, obsługa nieruchomości i firm, budownictwo oraz hotele i restauracje.

¹⁵ R. Jęsiak, W. Jęsiak, *Jak dobrze zarządzać firmą*, „Poradnik Gazety Prawnej”, 16/2005, s. 23.

Analiza rozkładu przestrzennego przedsiębiorstw wskazuje na ich koncentrację wokół aglomeracji miejskich. W stolicy województwa znajduje się aż 27% wszystkich podmiotów gospodarczych. Centrami przedsiębiorczości są ponadto inne większe miasta regionu: Zamość, Chełm, Biała Podlaska oraz Puławy. Spośród wszystkich przedsiębiorstw województwa aż 67,7% działa w ośrodkach miejskich, a pozostałe 32,3% na obszarach wiejskich¹⁶.

O pozycji poszczególnych ośrodków miejskich w strukturze hierarchicznej ośrodków przemysłowo-gospodarczych decydują (oprócz potencjału ludnościowego i funkcji administracyjnych):

- potencjał gospodarczy – mierzony liczbą podmiotów w działalności produkcyjnej i usługowej;
- nasycenie infrastrukturą ekonomiczną;
- poziom zatrudnienia w sektorze produkcyjnym i usługowym.

Oprócz ilościowych aspektów potencjału gospodarczego, generujących rozwój, na znaczeniu zyskują aspekty jakościowe, m.in.: poziom wykształcenia kadr, dostępność źródeł innowacji i kapitału, zdolność przemysłu do absorbowania innowacji technicznych i technologicznych.

Wskaźnik narodzin nowych firm (*birth rate*), będący stosunkiem liczby firm nowo powstałych do liczby firm działających, wynosi średnio 11,6%, a wskaźnik umieralności (*death rate*), liczony jako stosunek liczby firm upadających do liczby firm działających, wynosi 8%. Sumaryczna wartość wskaźników narodzin i umieralności firm w województwie lubelskim wynosi zatem 19,6% i jest znacznie wyższa niż w Unii Europejskiej (średnia 14,7% dla sektora produkcji i usług). Wysoki wskaźnik narodzin firm świadczy o dużej przedsiębiorczości mieszkańców Lubelszczyzny, a wysoka wartość wskaźnika umieralności wskazuje na trudne warunki zakładania i funkcjonowania przedsiębiorstw w tym regionie¹⁷.

Wśród firm działających w województwie większość stanowią mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające do 9 osób. W końcu 2003 r. w województwie lubelskim zarejestrowanych było nieco ponad 955 aktywnych firm mikro-, firm małych zatrudniających od 10 do 49 osób było 3,6%, a firm średnich (zatrudniających od 50 do 249 osób) – niespełna 0,74% (1152 podmioty). Udział przedsiębiorstw dużych, zatrudniających powyżej 250 osób, pozostaje od kilku lat na bardzo niskim poziomie i w końcu 2003 r. wynosił 0,12% (192 firmy). Wśród lubelskich przedsiębiorstw niewiele ponad 4% stanowią spółki prawa handlowego, które mają najbardziej sprzyjające możliwości organizacyjno-prawne pozyskiwania kapitału poprzez tworzenie powiązań kapitałowych z innymi podmiotami, pozyskiwanie inwestorów strategicznych, emitowanie papierów wartościowych itp.¹⁸

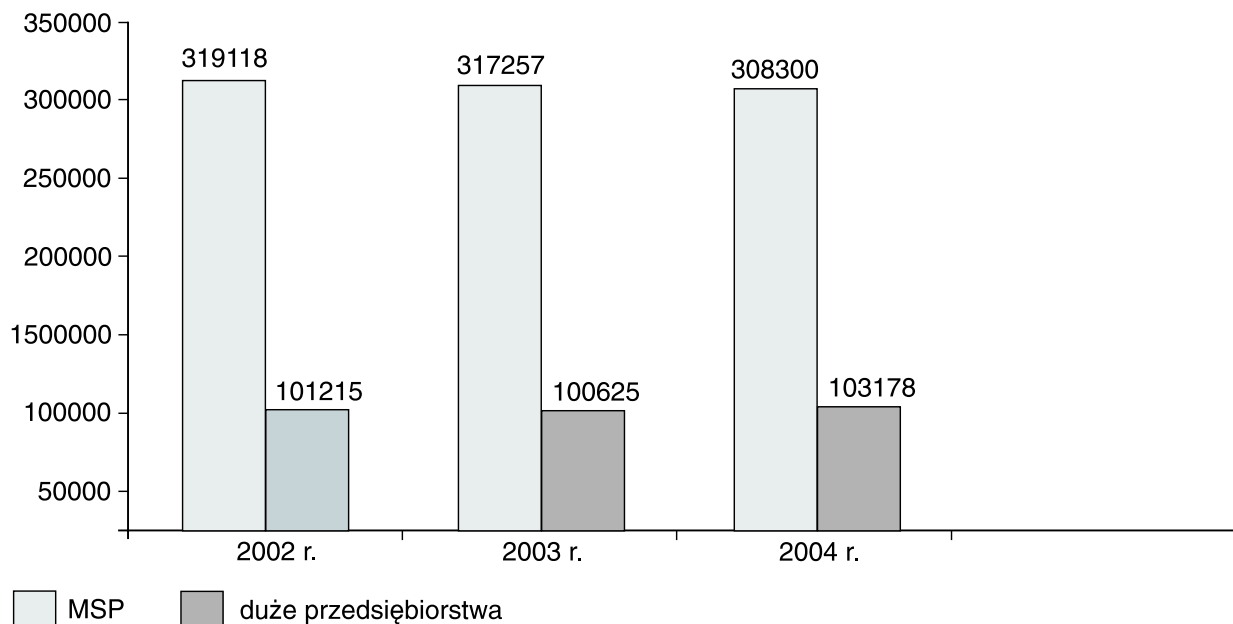
Analizując zatrudnienie w przedsiębiorstwach w latach 2002–2004, należy stwierdzić, że nie występują istotne odchylenia świadczące o rażącym pogorszeniu sytuacji świata pracy. Ryc. 1 wskazuje jednak, że w porównaniu z 2002 r. w małych i średnich przedsiębiorstwach nastąpił spadek zatrudnienia o 3,5%, a w dużych firmach odnotowuje się blisko 2% wzrostu. Tę sytuację należy tłumaczyć większą podatnością małych i średnich firm na redukcję kosztów zatrudnienia i dążeniem do jego utrzymania w przypadku większych przedsiębiorstw. W przedsiębiorstwach małych oraz średnich odtworzenie kadry pracowniczej nie jest procesem tak trudnym, jak w firmach dużych, które muszą utrzymywać rzesze fachowców. Ponadto w firmach małych trzon fachowej kadry stanowią właściciele, którzy z powodzeniem mogą wykonywać czynności pracowników. Utrzymanie zatrudnienia w dużych przedsiębiorstwach jest realizowane mimo niekorzystnych wyników finansowych. Jego nieracjonalne zredukowanie pozbawiłoby te firmy możliwości dalszego rozwoju nawet w sytuacji istotnej poprawy koniunktury gospodarczej.

¹⁶ *Rocznik statystyczny województwa lubelskiego 2004*, US w Lublinie, Lublin 2004.

¹⁷ *Rocznik statystyczny województwa lubelskiego 2004*, ibid.

¹⁸ *Podmioty gospodarcze według rodzajów i miejsc prowadzenia działalności w 2003 r.*, GUS, Warszawa 2004.

Ryc. 1. Zatrudnienie w przedsiębiorstwach województwa lubelskiego w latach 2002–2004 (według deklaracji PIT-4 w listopadzie)



Źródło: opracowanie własne

Wśród podmiotów gospodarczych analizowanych w 1999 r. według rodzaju prowadzonej działalności zdecydowanie przeważają firmy zajmujące się handlem i naprawami (37,6%). Istotną rolę odgrywają też: obsługa nieruchomości i firm (10,6%), budownictwo (10,2%), działalność produkcyjna (9,6%), pośrednictwo finansowe (3,2%), hotele i restauracje (2,4%). Ze sferą usług nierynkowych związanych jest 7,4% firm, w tym 4,8% – z ochroną zdrowia i 2,6% – z edukacją¹⁹. Pozostałe firmy stanowią 19% podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w 1999 r. Według systematyki Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) strukturę zarejestrowanych w województwie lubelskim podmiotów należących do sektora MSP w 2003 r. przedstawia ryc. 2. W ostatnich kilku latach utrzymuje się ona na podobnym poziomie.

Ryc. 2. Struktura małych i średnich firm zarejestrowanych w województwie lubelskim (według PKD w 2003 r.)



Źródło: opracowanie własne

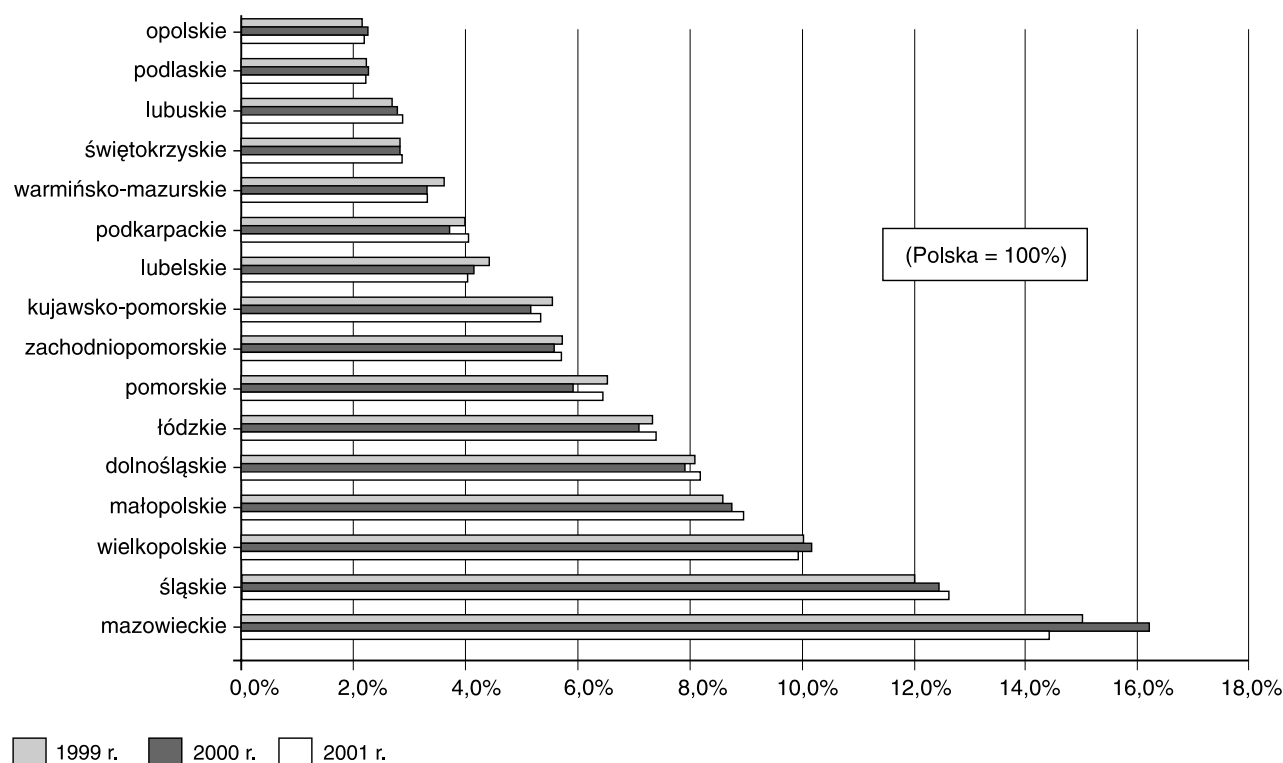
¹⁹ *Rocznik statystyczny województwa lubelskiego 2004.*

Pod względem liczby przedsiębiorstw aktywnych w sektorze MSP województwo lubelskie w ostatnich latach utrzymuje względnie stały (ponad 4% z tendencją niewielkiego wzrostu) udział w liczbie przedsiębiorstw aktywnych ogółem w Polsce. Analizując dynamikę zmian liczby aktywnych MSP, warto zauważyć, że województwo lubelskie do 2000 r. wykazywało wzrost (2,1% w 1999 r., 0,5% w 2000 r. w stosunku do roku poprzedniego), a w 2001 r. – jeden z najniższych spadków liczby aktywnych MSP (o 0,9%), wówczas gdy najwyższy spadek zanotowano w województwach opolskim (o 11,9%) i mazowieckim (o 11,7%) w stosunku do roku poprzedniego, a jedynie dwa województwa: podkarpackie i warmińsko-mazurskie wykazały dodatnie tempo zmian liczby aktywnych MSP (por. ryc. 3 i 4)²⁰.

Analogiczną tendencję zmian w województwie lubelskim możemy zauważyć w odniesieniu do liczby aktywnych MSP na 1000 mieszkańców. W 2001 r. wystąpił nieznaczny spadek, a do 2002 r. obserwowano tendencję wzrostu²¹.

W latach 1998–2002 stale następował spadek liczby mieszkańców województwa. W odniesieniu do roku poprzedniego wynosił on odpowiednio: w 1999 r. 0,5 tys. mieszkańców, w 2000 r. 6,2 tys. mieszkańców i w 2001 r. 5,7 tys. mieszkańców.

Ryc. 3. Struktura MSP aktywnych w latach 1999–2001 (według województw)

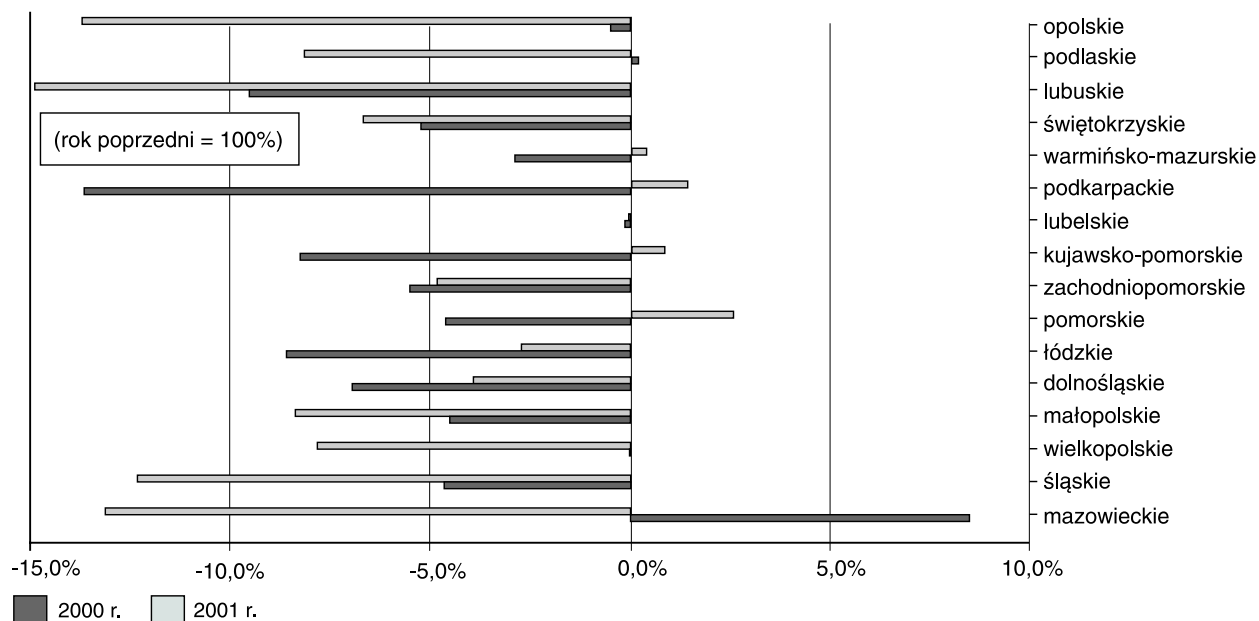


Źródło: opracowanie własne

²⁰ Podmioty gospodarcze według rodzajów i miejsc prowadzenia działalności w 2001 r., GUS, Warszawa 2002.

²¹ Podmioty gospodarcze według rodzajów i miejsc prowadzenia działalności w 2002 r., GUS, Warszawa 2003.

Ryc. 4. Dynamika zmian liczby MSP aktywnych (według województw)



Źródło: opracowanie własne

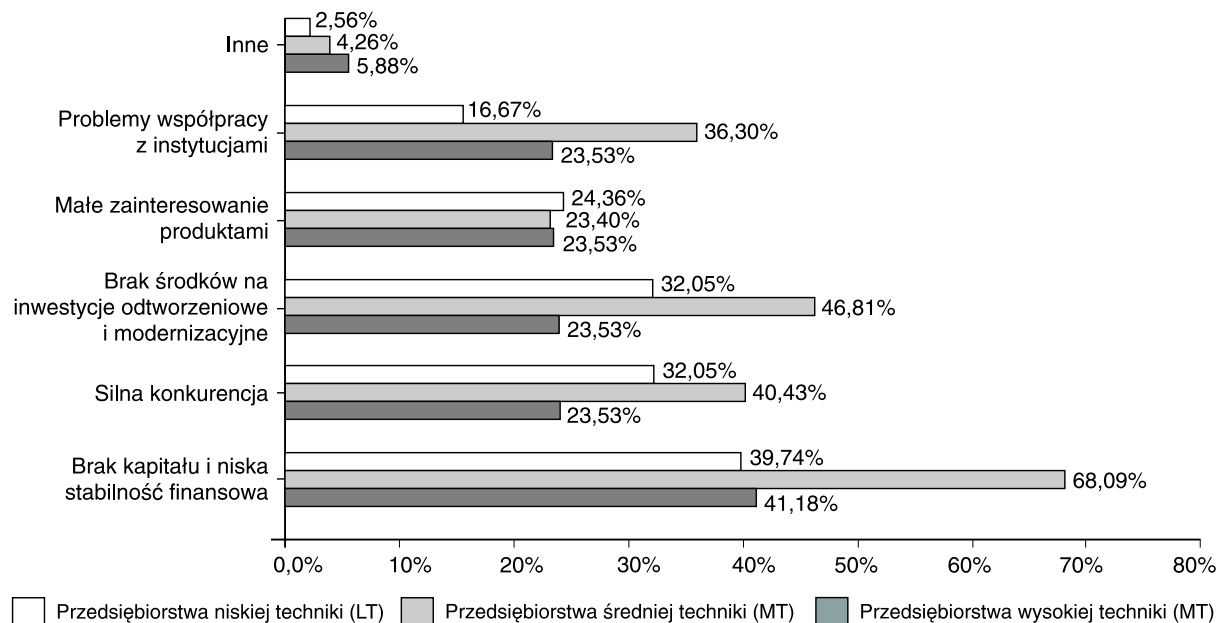
Barierzy rozwoju przedsiębiorczości w województwie

Do podstawowych barier rozwoju MSP w województwie lubelskim należy zaliczyć:

- brak kapitału oraz niską stabilność finansową i prawną;
- silną konkurencję;
- brak środków na inwestycje odtworzeniowe i modernizacyjne (wyposażenie przedsiębiorstwa oraz poprawę standardów produkcji);
- małe zainteresowanie produktami (wyrobami i usługami);
- problemy pojawiające się w trakcie współpracy z instytucjami lokalnymi i regionalnymi.

Na występowanie tych barier wskazują również wyniki badań ankietowych przeprowadzonych w ramach projektu Lubelski Rynek Innowacji (ryc. 5).

Ryc. 5. Bariery rozwoju przedsiębiorstw w województwie lubelskim



Źródło: opracowanie własne

Niespełna połowa badanych przedsiębiorstw za najistotniejszą barierę rozwoju uważa brak kapitału i niską stabilność finansową, za drugą istotną barierę rozwoju uznano brak środków na odtworzenie i modernizację wyposażenia w celu poprawy stosowanych standardów produkcji, usług czy obrotu handlowego, a za kolejną – oddziaływanie silnej konkurencji. W grupie przedsiębiorstw średniej techniki (MT) najwyższy poziom wskazań (68,8%) dotyczy braku kapitału, a najniższy (23,4%) – małego zainteresowania produktami przedsiębiorstwa. Przedstawiciele przedsiębiorstw wysokiej technologii (HT) za największą barierę rozwoju uważają również brak kapitału i niską stabilność finansową, jednak na niższym poziomie wskazań niż przedsiębiorstwa MT (41,18%). Pozostałe czynniki są oceniane przez przedsiębiorstwa HT na porównywalnym poziomie (po 23,53% wskazań). Przedsiębiorstwa niskiej techniki (LT) brak kapitału uważają również za najistotniejszą barierę (39,74% wskazań), silna konkurencja na rynku i brak środków na odtworzenie i modernizację to równorzędne bariery (po 32,05% wskazań)²².

Wyniki badań pozwoliły również określić bariery tworzenia i rozwoju nowych firm innowacyjnych w województwie lubelskim. Do najważniejszych należy zaliczyć:

- wysokie koszty utworzenia przedsiębiorstwa;
- biurokrację;
- ograniczony dostęp do kapitału finansującego przedsięwzięcia innowacyjne;
- brak jasno sprecyzowanej koncepcji rozwoju województwa;
- obawy przed ryzykiem;
- brak szeroko rozumianego „środowiska” sprzyjającego przedsiębiorczości;
- brak wiedzy o instytucjach i instrumentach wspierania przedsiębiorczości;
- korupcję urzędników;
- problemy wynikające z konieczności uzyskania przez przedsiębiorców koncesji i zezwoleń;
- brak rozwiązań technologicznych inicjowanych zapotrzebowaniem przedsiębiorstw.

Zmiany gospodarcze przyczyniły się do intensywnego rozwoju instytucji wspierających rozwój przedsiębiorczości, tzn. firm świadczących usługi: finansowe, doradcze, informacyjne. Szczególnie szybko rozwijały się sektor bankowy oraz sieć instytucji związanych z Lubelską Fundacją Rozwoju. Pomimo to sieć jednostek wspierających rozwój przedsiębiorczości jest wciąż niedostateczna, podmioty gospodarcze nadal napotykały bariery rozwojowe. Brak jest także nowych inkubatorów przedsiębiorczości, a istniejący w Puławach nie jest w pełni wykorzystywany. Niepokoi także fakt, że większość tych instytucji zlokalizowana jest głównie w Lublinie i jego okolicy.

Instytucje typu agencji rozwoju regionalnego i lokalnego są jedną z najważniejszych grup instytucji decydujących o jakości środowiska biznesowego. W województwie istnieją 4 samodzielne instytucje tego typu: Lubelska Fundacja Rozwoju, Biłgorajska Agencja Rozwoju Regionalnego SA, Fundacja „Puławskie Centrum Przedsiębiorczości” i Międzyrzeckie Stowarzyszenie Rozwoju Przedsiębiorczości. Lubelska Fundacja Rozwoju w Lublinie rozpoczęła działalność we wrześniu 1991 r. z inicjatywy wojewody lubelskiego. Zasięg jej działania obejmuje obszar województwa. Najważniejszym przedsięwzięciem realizowanym po 1994 r. przez Fundację jest Polsko-Brytyjski Program Rozwoju Przedsiębiorczości (największy program w Europie Środkowej, sponsorowany przez Brytyjski Fundusz Know-How). Fundacja oferuje m.in. usługi doradcze, szkoleniowe i finansowe, organizuje misje handlowe; opracowała także bank danych o gminach województwa lubelskiego. Z profesjonalnych usług doradczych: projektów, planów biznesowych, badań rynku, skorzystało 130 przedsiębiorstw. Udzielono ponad 5 tys. porad prawnych

²² Materiały Lubelskiej Fundacji Rozwoju.

oraz kilkudziesięciu porad w zakresie nowych technologii. Fundacja dysponuje dobrze rozbudowaną siecią własnych struktur w terenie, która obejmuje:

- Agencje Rozwoju Lokalnego w: Chełmie, Zamościu, Włodawie, Kraśniku, Łęcznej, Lubartowie i Poniatowej;
- Ośrodki Wspierania Biznesu w: Dęblinie, Kraśniku, Lubartowie, Łęcznej, Opolu Lubelskim, Poniatowej, Puławach i Świdniku;
- Punkt Informacji Gospodarczej w Dorohusku.

Oprócz fundacji i agencji rozwoju, działalność szkoleniową w województwie lubelskim prowadzą:

- Lubelska Szkoła Biznesu (prowadzona przez Fundację KUL);
- Polska Fundacja Ośrodków Wspomagania Rozwoju Gospodarczego „OIC Poland”;
- Szkoła Menedżerów Przemysłowych;
- Centrum Szkolenia Samorządu i Administracji;
- Zakłady Doskonalenia Zawodowego.

Zajmują się one organizowaniem profesjonalnych szkoleń dla kadry menedżerskiej i pracowników przedsiębiorstw oraz różnego typu instytucji i organizacji.

Duże znaczenie mają zrzeszenia i kluby przedsiębiorców. Prowadzą one działalność szkoleniową, naukową i promocyjną. Są to: Business Centre Club Łoża Lubelska, Regionalny Klub Biznesu, Lubelski Klub Biznesu, Rada Gospodarcza Przedsiębiorców, Kupców i Rzemieślników, Zrzeszenie Prywatnego Handlu i Usług oraz Zrzeszenie Transportu.

Podsumowanie

Jedną z charakterystycznych cech przemian społeczno-ustrojowych i gospodarczych ostatniego dziesięciolecia jest dynamiczny rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Wykazuje on jednak znaczne zróżnicowanie w zależności od rodzaju działalności. Najwięcej małych i średnich przedsiębiorstw funkcjonuje w sekcjach: handel hurtowy, detaliczny, obsługa nieruchomości, nauka, przetwórstwo przemysłowe oraz budownictwo. Podobna struktura według rodzaju działalności kształtuje się wśród podmiotów gospodarczych we wszystkich większych miastach województwa, w których zdecydowanie przeważają firmy zajmujące się handlem i naprawami.

Problemy gospodarcze w Polsce mają silną specyfikę regionalną i bezpośrednio wiążą się ze zróżnicowaniami regionalnymi. Wskazuje to na istnienie poważnych wewnętrznych barier rozwoju w wielu regionach kraju. Z analizy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w ostatnich latach wynika, że ten sektor napotyka wiele trudności rozwojowych, m.in.:

- bariery finansowe – brak kapitału oraz niska stabilność finansowa i prawna;
- bariery technologiczne – niewystarczający dostęp do nowoczesnych technologii i światowych rozwiązań technologicznych oraz brak środków na inwestycje odtworzeniowe i modernizacyjne;
- bariery rynkowe – małe zainteresowanie produktami wiążące się z trudnościami w zbyciu towarów i usług;
- bariery edukacyjne i mentalne – słabe przygotowanie do prowadzenia własnych firm wykorzystujących nowoczesne techniki organizacji, zarządzania, planowania i marketingu;
- problemy pojawiające się w trakcie współpracy z instytucjami lokalnymi i regionalnymi.

Na te bariery wskazują wyniki badań ankietowych przeprowadzonych w ramach projektu Lubelski Rynek Innowacji. Niespełna połowa badanych przedsiębiorstw za największą barierę rozwoju uważa brak kapitału i niską stabilność finansową. Za drugą istotną barierę rozwoju

uznano brak środków na odtworzenie i modernizację wyposażenia w celu poprawy stosowanych standardów produkcji, usług czy obrotu handlowego oraz oddziaływanie silnej konkurencji.

Analiza wyników badań ankietowych wykazuje, że warunkiem rozwoju przedsiębiorstw jest ułatwienie dostępu do kredytów bankowych oraz stworzenie systemu podatkowego bardziej sprawiedliwego dla firm różnej wielkości.

Wyniki badań pozwoliły również określić bariery tworzenia i rozwoju firm w województwie lubelskim. Do najważniejszych należą: wysokie koszty utworzenia przedsiębiorstwa, biurokracja, ograniczony dostęp do kapitału finansującego przedsięwzięcia innowacyjne, brak jasno sprecyzowanej koncepcji rozwoju regionu lubelskiego, obawy przed ryzykiem, brak wiedzy o instytucjach i instrumentach wspierania przedsiębiorczości, problemy wynikające z konieczności uzyskania przez przedsiębiorców koncesji i zezwoleń, brak rozwiązań technologicznych inicjowanych zapotrzebowaniem przedsiębiorstw.

Literatura

1. Dragan-Berestecka D., Błaszczak E., *Jak bronić się przed urzędem skarbowym*, „Poradnik Gazety Prawnej”, 27/2005.
2. Jęsiak R., Jęsiak W., *Jak dobrze zarządzać firmą*, „Poradnik Gazety Prawnej”, 16/2005, s. 37.
3. Materiały Lubelskiej Fundacji Rozwoju.
4. *Nowe przepisy o swobodach działalności gospodarczej*, „Gazeta Podatkowa”, 61/2004, s. 13.
5. Piłat K., *Koszty podatkowe w 2005 roku*, „Poradnik Gazety Prawnej”, 7/2005.
6. *Podmioty gospodarcze według rodzajów i miejsc prowadzenia działalności w 2001 r.*, GUS, Warszawa 2002.
7. *Podmioty gospodarcze według rodzajów i miejsc prowadzenia działalności w 2002 r.*, GUS, Warszawa 2003.
8. *Podmioty gospodarcze według rodzajów i miejsc prowadzenia działalności w 2003 r.*, GUS, Warszawa, 2004.
9. *Rocznik statystyczny województwa lubelskiego 2004*, US w Lublinie, Lublin 2004.
10. *Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z 2.07.2004 r.* (DzU Nr 173, poz. 1807).
11. *Ustawa o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne z 20.11.1998 r.* (DzU Nr 263, poz. 2619).
12. Żółkowska A., *Jak korzystnie rozliczyć się z fiskusem*, „Poradnik Gazety Prawnej”, 12/2005.
13. Żółkowski P., *Zakładam firmę w 2004 roku*, „Poradnik Gazety Prawnej”, 1/2004, s. 38.

The Analysis of the Conditions to Development of Small and Medium Business in Lubelskie Province

One of the characteristic features of social and economic changes in Poland over the last ten years is a dynamic development of small and middle-sized firms. However, the firms vary depend on what kind of economic activity they carry out. Most of small and middle-size firms deal with wholesale and retail trade, estate management, education and building industry. A similar structure of firms can be noticed in major cities in the Lublin region, where trade firms and various services seem to predominate.

Economic problems in Poland are directly connected with increasing regional differences. This implicates the existence of serious inner barriers for the development of particular regions. The analysis of the development of small and middle-size firms over the last years shows that this encounters many barriers:

- financial barriers – the lack of money and low financial and legal stability;
- technological barriers – inefficient access to modern technology and the lack of money to finance modernization;
- market barriers – small interest in products, which is connected with the difficulties in acquiring goods and services;
- educational barriers – poor preparation for running a firm by means of modern techniques of organization, management, planning and marketing;
- problems which appear during the cooperation with local and regional institutions.

The above-mentioned barriers are also mentioned in the survey carried out as a part of the project entitled “Innovation market in Lublin”. Half of the questioned people pointed to the lack of money and low financial stability as the main barrier of development.

The next barrier mentioned was the influence of strong competition and the lack of funds to modernize the equipment to improve the standards of production and service.

This means that their sensitivity to factors limiting development is the biggest.

The analysis of the conveyed survey shows that the indispensable condition of development of MT companies is to facilitate the access to bank credits and to create a tax system which would be more just to firms of different size.

The survey made it also possible to define the barriers for establishing a firm and its further development in the Lublin region. The most frequent are: high costs of setting up a firm, bureaucracy, limited access to funds, the lack of a clearly specified concept of the development of the Lublin region, fear of taking risk, the lack of an enterprise-friendly environment, the lack of knowledge about the institutions supporting various enterprises, problems connected with the necessity of acquiring different permissions and concessions and the lack of technological solutions initiated by the needs of companies and firms.