

Bariery rozwoju podmiotów z sektora MSP – ze szczególnym uwzględnieniem możliwości pozyskania kapitału obcego

Marika Ziemba*, Krzysztof Świeszczyk**

Streszczenie: Małe i średnie przedsiębiorstwa ze względu na swoją specyfikę napotykać na wiele barier uniemożliwiających ich funkcjonowanie i rozwój. Ograniczenia kapitałowe są jedną z najistotniejszych barier, zwłaszcza że MSP opierają działalność głównie na kapitałach własnych. Celem publikacji jest zidentyfikowanie podstawowych barier działalności małych i średnich przedsiębiorstw z punktu widzenia możliwości ich rozwoju oraz analiza wykorzystania przez nie usług finansowych jako alternatywnych sposobów pozyskania kapitału.

Słowa kluczowe: MSP, bariery rozwoju, kapitał obcy

Wprowadzenie

Małe i średnie przedsiębiorstwa są specyficznymi uczestnikami rynku – mają ograniczone możliwości oddziaływania na otoczenie zewnętrzne (Rainelli 1996: 114), jednak jakiegokolwiek zmiany w nim zachodzące odgrywają szczególną rolę w ich funkcjonowaniu. Podmioty z sektora MSP są szczególnie narażone na oddziaływanie negatywnych czynników (takich jak niestabilne prawo czy zły stan infrastruktury), niejednokrotnie jest to dla nich przeszkoda uniemożliwiająca dalsze prowadzenie działalności gospodarczej. Bariery utrudniające rozwój małej i średniej przedsiębiorczości mogą mieć charakter wewnętrzny (zatem wynikać z wewnętrznych zasobów podmiotu oraz sposobu jego organizacji) bądź zewnętrzny, jednakowy dla wszystkich organizacji, lecz w różnym stopniu na nie oddziałujący. Stąd tak istotne jest zidentyfikowanie potencjalnych barier, a także poszukiwanie możliwości ich zlikwidowania lub co najmniej ograniczenia.

Szczególnym ograniczeniem rozwoju małych i średnich firm są ich niewystarczające zasoby finansowe i konieczność poszukiwania alternatywnych źródeł finansowania. Możliwości pozyskania kapitałów obcych są mocno ograniczone, gdyż działalność małych i średnich przedsiębiorstw uznaje się raczej za ryzykowną ze względu na wysokie prawdopodobieństwo zlikwidowania firmy (Waniak-Michalak 2007: 23).

Na rynku finansowym jest dostępnych wiele instrumentów finansowania działalności podmiotów z sektora MSP, jednak ze względu na specyfikę działania tych przedsiębiorstw

* mgr Marika Ziemba – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, ul. Rewolucji 1905 nr 39, 90-214 Łódź, e-mail: marika.ziemba@uni.lodz.pl

** mgr Krzysztof Świeszczyk – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, ul. Rewolucji 1905 nr 39, 90-214 Łódź, e-mail: krzysztof.swieszczyk@uni.lodz.pl

ich wybór koncentruje się wokół określonej grupy produktów finansowych. Stanowi to istotne ograniczenie rozwoju i dlatego trzeba poszerzać wiedzę przedsiębiorców na temat alternatywnych możliwości finansowania.

Celem publikacji jest zidentyfikowanie podstawowych barier działalności małych i średnich przedsiębiorstw z punktu widzenia możliwości ich rozwoju oraz analiza wykorzystania przez nie usług finansowych jako alternatywnych sposobów pozyskania kapitału.

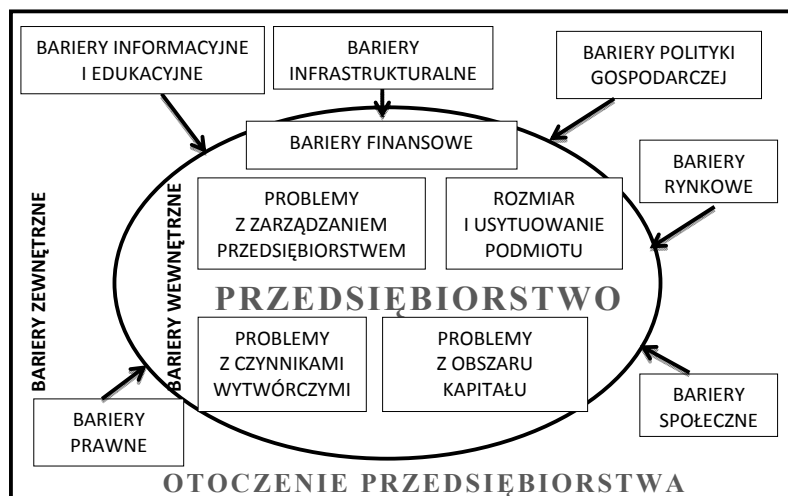
1. Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Bariery działania przedsiębiorstw z sektora MSP mogą mieć charakter wewnętrzny lub zewnętrzny. Te pierwsze obejmują słabe strony podmiotów, pochodzące z jego wnętrza, a więc zależą od takich czynników, jak wielkość, struktura organizacyjna, strategia działania, zdolności wytwórcze, zasoby finansowe, rzeczowe i ludzkie, wiedza i technologie, umiejętności i kompetencje zatrudnionych osób itp. Natomiast bariery zewnętrzne to takie, które są utożsamiane z zagrożeniami występującymi w otoczeniu przedsiębiorstw, a których siła wzrasta wraz ze wzrostem stopnia niepewności i złożoności działania w gospodarce oraz spadkiem potencjału firmy. Należy przy tym powiedzieć, że mogą mieć one charakter ogólnogospodarczy (poziom makro) lub węższy, czyli odnoszący się do określonej grupy, np. branży (poziom mezo) (Dominiak i in. 2005: 18–19). Ogólny podział barier funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw z sektora MSP przedstawiono na rysunku 1.

Bariery wewnętrzne można pogrupować w następujące kategorie: problemy z zarządzaniem przedsiębiorstwem, rozmiar działalności, problemy z obszaru kapitału ludzkiego, bariery finansowe (ze względu na fakt szczególnego oddziaływania sfery kapitałowej na rozwój podmiotów z sektora MSP obszar ten zostanie omówiony w dalszej części pracy), problemy z czynnikami wytwórczymi (Matejun 2003: 236–240).

Ograniczenia związane z zarządzaniem przedsiębiorstwem dotyczą zarówno strategii organizacji, jak i jej wdrożenia i innych aspektów działalności operacyjnej. Pierwszą barierą z tej grupy jest błędnie zbudowana strategia rozwoju, na podstawie której dokonano błędnych decyzji. Przykładami takich działań może być zły dobór asortymentu, wybór niekorzystnej lokalizacji firmy, opracowanie błędnej strategii finansowej przedsiębiorstwa lub zły dobór kontrahentów, w tym szczególnie nadmierne uzależnienie od dostawców lub odbiorców. Błędy w obszarze strategicznym mogą mieć konsekwencje w zarządzaniu operacyjnym, pojawiające się na etapie planowania, wdrażania i kontroli. Najpoważniejszą barierą w tym obszarze jest niedobór środków na prowadzenie bieżącej działalności lub finansowanie inwestycji powstałe wskutek błędnie opracowanej strategii finansowej.

Ze względu na specyfikę małych i średnich przedsiębiorstw (powiązanie własności z zarządzaniem i przyznanie właścicielowi funkcji decyzyjnych) w obszarze zarządzania mogą pojawić się bariery związane z osobą właściciela i strukturami organizacyjnymi. Pierwsza grupa ograniczeń ma charakter personalny i może dotyczyć stanu zdrowia, sytuacji rodzinnej i materialnej. Z kolei drugi typ barier wiąże się ze słabościami struktur organizacyjnych, takimi jak wewnętrzne problemy komunikacyjne, brak jasno określonego podziału obowiązków i odpowiedzialności za wykonaną pracę, podejmowanie decyzji przez jedną osobę (właściciela), niekoniecznie mającą do tego odpowiednie kwalifikacje.



Rysunek 1. Bariery funkcjonowania i rozwoju podmiotów z sektora MSP

Źródło: opracowanie własne.

Problem słabości kompetencji, wiedzy i umiejętności jest szczególnie widoczny w następnej grupie barier – problemów związanych z kapitałem ludzkim. Podstawową grupę tych ograniczeń stanowią niedostateczne kwalifikacje zasobów ludzkich w zakresie wykonywania obowiązków, a także rozwoju podmiotu poprzez np. umiejętność pozyskiwania informacji, nawiązania relacji z kontrahentami czy budowania strategii. Istotną przeszkodą dla ekspansji przedsiębiorstwa jest także to, że oprócz niewystarczających kompetencji pracownicy wykazują niską skłonność do uczenia się, rozwijania innowacyjności i kreatywności, co ma negatywny wpływ na firmę w długim okresie (hamowanie perspektyw rozwoju) (Matejun 2007: 120–129).

Problemy z czynnikami wytwórczymi dotyczą barier, które mogą wystąpić w procesie produkcyjnym. Do podstawowych przeszkód rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości należą: przestarzały park maszynowy, problem z pozyskaniem nowych technologii i informacji, zbyt szybkie starzenie się technologii i trudności w nadążeniu za postępem technologicznym, niewystarczające moce wytwórcze, problem z pozyskaniem czynników wytwórczych oraz surowców i materiałów niezbędnych w procesach produkcyjnych.

Ostatnią grupę barier wewnętrznych stanowi rozmiar i usytuowanie podmiotów gospodarczych. Wielkość przedsiębiorstwa ma wpływ przede wszystkim na jego zdolności wytwórcze, wielkość sprzedaży, udział w rynku oraz możliwości rozwojowe, zaś zależność ta ma kierunek wprost proporcjonalny. Podobną zależność można zauważyć w odniesieniu do usytuowania firmy – im jest ono korzystniejsze, tym większe możliwości sprzedażowe ma organizacja. Podstawowymi barierami przy wyborze miejsca prowadzenia działalności gospodarczej są: niedostateczna baza lokalowa, koszty remontów oraz wynajmu pomieszczenia, brak miejsc parkingowych, oddalenie od szlaków komunikacyjnych, budynków mieszkalnych i innych elementów zabudowy miejskiej, nieatrakcyjna z punktu widzenia klientów lokalizacja itp. (Piasecki 1998: 170–193; Lachiewicz 2003: 64; Matejun 2003: 239–240).

Z kolei bariery zewnętrzne dotyczą: instytucji otoczenia biznesu, dostępnych źródeł zewnętrznych finansowania działalności, przepisów prawnych, infrastruktury, informacji i działań edukacyjnych, przyjętych założeń polityki gospodarczej państwa, zasobów rynkowych i ogólnych warunków prowadzenia działalności gospodarczej, zasobów ludzkich w regionie (Chrzanowski 2006: 169–185; *Raport o stanie...* 2011).

Zagrożenia rynkowe pojawiają się w sytuacji, gdy spada popyt na dane produkty lub usługi (innymi słowy zmniejsza się siła nabywczą), przez co zmniejszają się obroty przedsiębiorstw. Przyczyn takiej sytuacji może być wiele, zaś do najpopularniejszych należą: wzrastająca konkurencja, nasycenie rynku danymi produktami lub usługami, trudności w znalezieniu nowych rynków zbytu, szeroki import produktów substytutowych, zmiana preferencji klientów, pojawienie się nowych potrzeb oraz sposobów ich zaspokojenia. Bariery rynkowe mogą pojawić się także w odniesieniu do konkretnej branży, np. duża konkurencja, nasycenie określonymi produktami itp. (Piasecki 1998: 164).

Bariery społeczne są związane z ilością i jakością zasobów ludzkich występujących na rynku pracy. Szczególnie istotnymi czynnikami należącymi do tej kategorii jest niski poziom wykształcenia, mała mobilność, wysoka fluktuacja pracowników, niskie kwalifikacje oraz niedopasowanie umiejętności i wiedzy kapitału ludzkiego do potrzeb pracodawców. Wystąpienie tych zagrożeń może doprowadzić do sytuacji, w której dostępne na rynku zasoby będą niewystarczające i tym samym pojawi się luka kadrowa. Ze względu na ilościowe ograniczenie zatrudnionych osób w podmiotach z sektora MSP problem ten jest szczególnie istotny i może spowodować zaburzenia ich funkcjonowania (Krajewski, dostęp 21.11.2012).

Kolejną grupę barier zewnętrznych stanowi niewłaściwa polityka gospodarcza, w tym szczególnie polityka rządu wobec MSP. Do najpopularniejszych ograniczeń z tego obszaru należą:

- zbyt ogólne lub błędne założenia programów pomocowych,
- rozbieżności pomiędzy terminami konkursów a ich realizacją,
- niedostateczne poinformowanie przedsiębiorców,
- niedostatki w finansowaniu,
- niedopasowanie programów do potrzeb przedsiębiorstw,
- skomplikowane procedury ubiegania się o pomoc,
- nadmierne obciążenia podatkowe,
- brak jasnego stanowiska rządu odnośnie do kształtu systemu podatkowego (w tym systemu ulg i zwolnień),
- rozbieżności w interpretacji przepisów,
- nadmiernie rozbudowany system obowiązkowych obciążeń finansowych przedsiębiorcy,
- niewystarczający udział i wpływ podmiotów na kształtowanie polityki i prawa gospodarczego,
- nadmierna częstotliwość rozliczeń podatkowych,
- wysokie koszty zatrudnienia,
- brak działań kształtujących środowisko przyjazne dla inwestycji (Matejun 2003: 238).

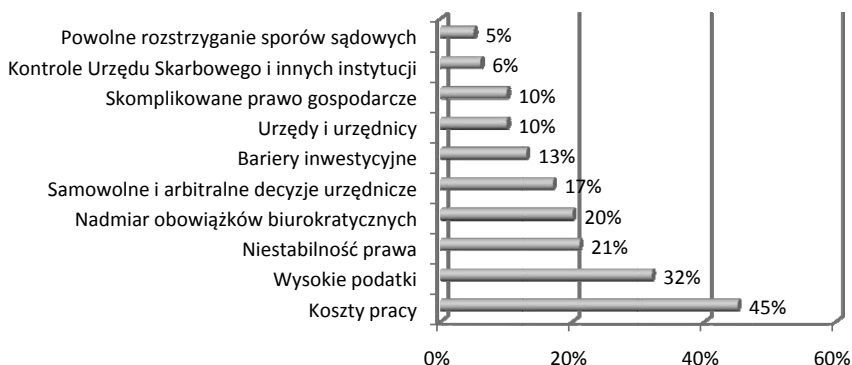
Poważnym ograniczeniem rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw są przepisy prawne. Panuje przekonanie, że prawo powinno być tak skonstruowane, żeby można było zapewnić odpowiednie warunki działania organizacji, co jest możliwe poprzez jego stabilność, jasność, odpowiednio długi okres *vacatio legis*, usunięcie zasady działania prawa wstecz oraz jednolitą wykładnię prawa podatkowego. Wśród barier prawnych podmioty z sektora MSP najczęściej wymieniają: niestabilność przepisów prawnych, niejasność regulacji prawnych,

wprowadzanie w życie przepisów prawnych z mocą wsteczną, ograniczenia administracyjne związane z podejmowaniem działalności gospodarczej, nadmierną biurokracją (Kochmańska 2007: 62).

Istotnym ograniczeniem rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw jest brak dostępu do informacji, szczególnie w zakresie strategii rozwoju rynku lokalnego, systemu szkoleń i doradztwa, zmian przepisów prawnych, możliwości pozyskania nowych kontrahentów, preferencji klientów, możliwości wprowadzenia nowych produktów, pojawienia się nisz rynkowych, nowych rozwiązań technologicznych, funkcjonujących rozwiązań itp. (Krakowiak 2004: 217–218). Bariera informacyjna i edukacyjna ma szczególnie negatywny wpływ na działalność małych i średnich przedsiębiorstw, które w większości opierają działalność na zaspakajaniu indywidualnych potrzeb, podejmowaniu działalności w niszowych branżach oraz opierają działalność na wiedzy. Ogromną trudność dla tych firm stanowią braki w pozyskiwaniu informacji wykorzystywanych później przy podejmowaniu decyzji strategicznych. W tym obszarze szczególne znaczenie ma również brak działań edukacyjnych, które pozwoliłyby przedsiębiorcom na pozyskanie informacji o istotnych dla rozwoju organizacji szkoleniach, możliwościach aplikowania o środki w ramach programów pomocowych czy procedurach związanych z zakładaniem działalności.

Ostatnią grupę barier zewnętrznych stanowią ograniczenia infrastrukturalne. Do tej kategorii należy niewystarczająca dostępność oraz jakość infrastruktury, która istotnie wpływa na obniżanie kosztów inwestycji. Bariery te dotyczą nie tylko dróg i autostrad, lecz także obiektów gospodarki wodnej, zarządzania odpadami, infrastruktury energetycznej i poszukiwań alternatywnych źródeł energii.

Bariery rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw stanowią istotny problem, w związku z tym ich identyfikacja ma fundamentalne znaczenie dla wskazanej grupy przedsiębiorstw. Wiedza dotycząca czynników negatywnie wpływających na przedsiębiorczość pozwala na kreowanie odpowiedniej polityki na szczeblu rządowym oraz podejmowanie działań niwelujących wskazane przeszkody. Najczęściej napotykaną przez przedsiębiorców w Polsce bariery przedstawiono na rysunku 2.



Rysunek 2. Największe przeszkody w prowadzeniu firm według przedsiębiorców (%)

Źródło: *Warunki...* (2013: 35).

Blisko połowa badanych przedsiębiorców (45%) wskazała na koszty pracy jako największą przeszkodę w prowadzeniu działalności gospodarczej w Polsce. Bariera ta jest najczęstszym problemem mikro i małych przedsiębiorstw, których skala działalności wielokrotnie ogranicza możliwość zatrudniania osób mogących potencjalnie wpływać w pozytywny sposób na notowane wyniki finansowe przez te jednostki.

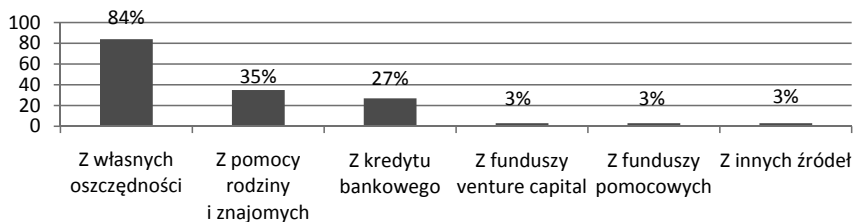
2. Korzystanie z usług instytucji finansowych jako alternatywny sposób pozyskania kapitału

Ograniczenia finansowe, uznawane za najistotniejsze bariery funkcjonowania podmiotów z sektora MSP, niejednokrotnie decydują o ich upadłości (Więcek-Janka 2007: 371). Przedsiębiorcy wśród najczęstszych trudności z tego obszaru wymieniają:

- dysponowanie niewielkimi zasobami finansowymi (zwłaszcza na początku rozpoczynania działalności), niewystarczającymi do finansowania podjętych inwestycji (Skórska i in. 2007: 186);
- brak dostępu (bądź ograniczony) do zewnętrznych źródeł finansowania (Mikołajczyk 2006a: 292) ze względu na dużą niepewność działalności podmiotów z sektora MSP (Mikołajczyk 2006b: 292), wysoki koszt kapitału (Ochryniuk 2003: 89; Karpiński 2001: 52) i zaostrzone wymogi formalne (przede wszystkim zabezpieczenie udostępnionych środków finansowych) (*Firmy boją się...* 2003: 72; *Mało dla małych...* 2003: 1–2);
- konieczność przedstawienia dowodu dobrej sytuacji finansowej podmiotu i wysokiego prawdopodobieństwa sukcesu planowanej inwestycji, a także skompletowania wymaganych dokumentów (należy przy tym dodać czasochłonność procedury) (Waniak-Michalak 2007: 27);
- problem z utrzymaniem płynności finansowej (Pietrzak 2004: 213);
- podejmowanie zbyt ambitnych inwestycji, szczególnie charakteryzujących się długim okresem zwrotu (Godziszewski i in. 2011: 391);
- wydłużone, często przekroczone terminy płatności za towary i usługi (Mroczek 1998: 24).

Zazwyczaj podmioty z sektora MSP dysponują ograniczonymi zasobami kapitałowymi i mają utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Częstym zjawiskiem jest ponadto mentalność antykredytowa właściciela, która powoduje, że zwłaszcza jednostki najmniejszych rozmiarów niemalże wyłącznie korzystają z kapitałów własnych, a w ostateczności z pożyczek od rodziny i znajomych (Łuczka 2001: 51). Najpopularniejszymi formami finansowania zewnętrznego są: leasing, factoring, franchising, dotacje unijne, dotacje budżetowe i kredyty od dostawców (Wolański 2009: 82).

Kapitał potrzebny do rozpoczęcia działalności gospodarczej podmiotów z sektora MSP pochodzi przede wszystkim z własnych oszczędności (83% podmiotów) oraz pomocy rodziny i znajomych (34% odpowiedzi). Analizując źródła pochodzenia środków obcych niezbędnych do założenia własnej firmy, można zauważyć istotną rolę kredytów bankowych jako alternatywnych metod finansowania działalności (24% badanych przedsiębiorstw). Źródła pochodzenia kapitału na rozpoczęcie działalności gospodarczej przedstawiono na rysunku 3.



Rysunek 3. Źródła pochodzenia kapitału na rozpoczęcie działalności gospodarczej MSP (%)

Źródło: Matejun (2003: 241).

Przyczyną niewielkiego zakresu współpracy banków z małymi i średnimi przedsiębiorcami jest stosunkowo duże w ocenie instytucji finansowych ryzyko takiego przedsięwzięcia. W 2011 r. banki podjęły kolejne inicjatywy mające na celu zintensyfikowanie ich współpracy z sektorem MSP, czego przykładem może być np. wprowadzenie produktów dedykowanych dla nowo utworzonych podmiotów czy linii wieloproduktowej. Popularny instrument finansowy stanowiły produkty kredytowe umożliwiające wykorzystanie funduszy unijnych, choć w tym przypadku beneficjentami były przede wszystkim średnie firmy (*Najlepsze produkty...* 2012: 37–41).

Podsumowanie

Małe i średnie przedsiębiorstwa borykają się z wieloma problemami, tym trudniejszymi do pokonania, że ze względu na specyfikę te przedsiębiorstwa są bardzo wrażliwe na zmiany zachodzące w otoczeniu. Prostota struktur organizacyjnych, powiązanie własności z zarządzaniem, ograniczone zasoby kapitałowe oraz łączenie stanowisk to tylko niektóre cechy tych podmiotów, które powodują, że są one narażone na liczne bariery rozwoju, zarówno te zewnętrzne, jak i wewnętrzne.

Ograniczenia o charakterze egzogenicznym są jednakowe dla wszystkich organizacji, lecz w różnym stopniu na nie oddziałują. Warunki, w których funkcjonuje przedsiębiorstwo, znacząco wpływają na jego funkcjonowanie – przykładowo brak informacji ogranicza możliwość wprowadzenia nowych rozwiązań, niewykwalifikowane zasoby ludzkie powodują braki kadrowe, zmiany w przepisach prawnych wywołują wśród przedsiębiorców niepewność i nadmierną biurokrację, zły stan infrastruktury uniemożliwia prowadzenie działalności gospodarczej, zaś zmiany w polityce gospodarczej mogą znacząco wpłynąć na zwiększenie obowiązkowych obciążeń finansowych przedsiębiorcy (np. wzrost stawek podatkowych).

Z kolei bariery wewnętrzne wynikają z niewystarczających zasobów przedsiębiorstw w zakresie kapitału ludzkiego, środków finansowych, zarządzania jednostką, wykorzystania czynników wytwórczych oraz rozmiaru i lokalizacji firmy. W celu ograniczenia negatywnego wpływu tych ograniczeń podejmuje się różnego rodzaju inicjatywy. Bariera kapitałowa, uważana za jedno z najistotniejszych ograniczeń funkcjonowania i rozwoju podmiotów, może być niwelowana poprzez korzystanie z zewnętrznych źródeł finansowania. Na rynku finansowym istnieje wiele instrumentów przydatnych małym i średnim firmom, jednak właściciele tych podmiotów ograniczają się raczej do podstawowego spektrum produktów bankowych – kredytu i leasingu. Konsekwencją takich wyborów jest korzystanie ze znanych instrumen-

tów finansowych, lecz niekoniecznie najlepiej dopasowanych do potrzeb organizacji, a już na pewno nie najtańszych i zapewniających największą elastyczność. Choć banki podejmują liczne inicjatywy mające na celu umożliwienie funkcjonowania i rozwoju tych podmiotów, zainteresowanie właścicieli firm wciąż jest niewystarczające.

Literatura

- Chrzanowski M. (2006), *Wspieranie przedsiębiorczości w działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, w: M. Strużycki (red.), *Przedsiębiorczość w teorii i praktyce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Dominiak P., Wasilczuk J., Daszkiewicz N. (red.) (2005), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w obliczu internacjonalizacji i integracji gospodarek europejskich*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2005.
- Firmy boją się kredytów jak ognia* (2003), „Profit” nr 4.
- Godziszewski B., Haffer M., Stankiewicz M. J., Sudoł S. (2011), *Przedsiębiorstwo. Teoria i praktyka zarządzania*, PWE, Warszawa.
- Karpiński P. (2001), *Opinie przedsiębiorstw o poziomie cen produktów bankowych*, „Bank i Kredyt” nr 4.
- Kochmańska M. (2007), *Bariery rozwoju przedsiębiorczości małych i średnich firm*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas” nr 1.
- Krajewski K., *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, www.medianet.pl/~multikra/krajewsk.htm.
- Krakowiak M. (2004), *Informacja lokalna jako uwarunkowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu” nr 1030.
- Lachiewicz S. (2003), *Małe firmy w regionie łódzkim*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź.
- Łuczka T. (2001), *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Poznań.
- Mało dla małych* (2003), „Business Magazine” on Line nr 3.
- Matejun M. (2003), *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (na podstawie badań w aglomeracji łódzkiej)*, w: *Przedsiębiorczość szansą na sukces rządu, gospodarki, przedsiębiorstw, społeczeństwa*, red. K. Piech, M. Kulikowski, Instytut Wiedzy SGH, Warszawa.
- Mikołajczyk B. (2006a), *Wybrane formy finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej*, w: *Finanse i bankowość w integrującej się Unii Europejskiej*, red. T. Famulska, J. Nowakowski, Difin, Warszawa.
- Mikołajczyk B. (red.) (2006b), *Finansowe uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw z uwzględnieniem sektora MSP*, Difin, Warszawa.
- Mroczek E. (1998), *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, „Przegląd Organizacji” nr 4.
- Najlepsze produkty bankowe 2011 oczami klientów* (2012), Bankier.pl, Warszawa.
- Ochryniuk A. (2003), *Kredyt jako banku we wspieraniu działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw*, w: *Banki a rozwój przedsiębiorczości*, red. J. Sikorski, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- Piasecki B. (1998), *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Pietrzak A. (2004), *Polityka rządu wobec sektora MSP*, w: *Finanse małych i średnich przedsiębiorstw*, red. W. Pluta, PWE, Warszawa.
- Rainelli M. (1996), *Ekonomia przemysłowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce* (2011), PARP, Warszawa.
- Skórska A., Jeż R., Wąsowicz J. (2007), *Bariery i perspektywy rozwoju sektora Małych i Średnich Przedsiębiorstw – konsekwencje dla rynku pracy w Polsce*, w: *Przemiany Rynku Pracy w kontekście procesów społecznych i gospodarczych*, red. J. Poteralski, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.

- Waniak-Michalak H. (2007), *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw. Fundusze pożyczkowe, fundusze doradczeniowe, rynek venture capital*, Wolters Kluwer Polska, Kraków.
- Warunki prowadzenia firm w Polsce* (2013), Związek Przedsiębiorców i Pracodawców, Warszawa.
- Więcek-Janka E. (2007), *Specyfika cyklu życia przedsiębiorstwa rodzinnego*, w: *Zarządzanie przedsiębiorstwem*, red. E. Skawińska, Wydawnictwo Instytutu Inżynierii Zarządzania Politechniki Poznańskiej, Poznań.
- Wolański R. (2009), *Nowe źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstw*, w: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, red. A. Żołnierski, PARP, Warszawa 2009.

BARRIERS TO THE DEVELOPMENT OF THE SME SECTOR WITH PARTICULAR EMPHASIS ON THE POSSIBILITY OF OBTAINING EXTERNAL CAPITAL

Abstract: Small and medium-sized enterprises encounter many barriers preventing them from functioning and development because of their specific. Capital constraints are one of the most significant barriers, especially since their activities are mainly based on SME's equity. Purpose of this publication is to identify the main barriers for small and medium-sized enterprises in terms of their development and to analyze their use of financial services as an alternative means of raising capital.

Keywords: SME, SMEs development's barriers, external capital

Translated by Marika Ziemba and Krzysztof Świeszczak