

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

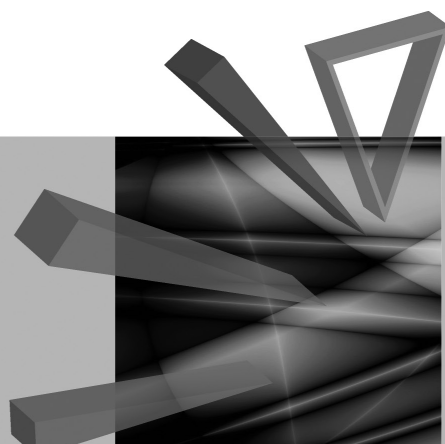
RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

267

Handel i inwestycje w semiglobalnym otoczeniu

Tom 1



Redaktorzy naukowi

**Jan Rymarczyk, Małgorzata Domiter,
Wawrzyniec Michalczyk**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2012

Recenzenci: Jarosław Kundera, Leon Olszewski, Zdzisław Puślecki,
Kazimierz Starzyk, Krystyna Żołądkiewicz

Redaktorzy Wydawnictwa: Elżbieta Kożuchowska, Aleksandra Śliwka

Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz

Korektor: Barbara Cibis

Łamanie: Małgorzata Czupryńska

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:

www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,

The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,

a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon

http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się

na stronie internetowej Wydawnictwa

www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Wrocław 2012

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-235-2 (całość)

ISBN 978-83-7695-239-0 t. 1

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp	9
Łukasz Ambroziak: Handel wewnątrzgałęziowy państw Grupy Wyszehradzkiej na przykładzie przemysłu motoryzacyjnego	11
Eric Ambukita: Wielkie gospodarki wschodzące – nowi partnerzy gospodarczy krajów Afryki	25
Anna Barwińska-Małąjowicz: Inwestycje w kapitał ludzki w kontekście <i>brain waste</i>	37
Daša Belkovicsová: Theoretical models of financing tertiary education and its application on example of Slovakia.....	48
Mateusz Benedyk: Wpływ banków centralnych na inwestycje od czasu wybuchu kryzysu finansowego.....	54
Zbigniew Bentyn: Wpływ rozwiązań informatycznych na zmianę zachowań nabywczych klientów oraz rozwiązań logistycznych przedsiębiorstw handlowych.....	63
Joanna Bogolebska: Zarządzanie rezerwami walutowymi Chin – problemy i wyzwania.....	73
Magdalena Broszkiewicz, Paweł Broszkiewicz: Rola ładu korporacyjnego w przeciwdziałaniu manipulacjom na globalnych rynkach kapitałowych .	84
Ignacy H. Chrzanowski: Economics and politics of foreign direct investment. Is it beneficial for the recipient countries?.....	96
Anna Chrzęściewska: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne Indii.....	110
Małgorzata Czarnas: Rozwój korporacji transnarodowych na przykładzie Amazon.com.....	121
Elżbieta Czarny, Jerzy Menkes, Katarzyna Śledziwska: PKB i handel państw transformacji w czasie kryzysu gospodarczego	130
Katarzyna Czech: Realizacja celów Strategii Europa 2020 – Polska na tle wybranych krajów UE	140
Tomasz Dorożyński: Znaczenie funduszy strukturalnych Unii Europejskiej dla polskich regionów.....	151
Kamila Drelich: Controlling projektów jako narzędzie współpracy wewnętrzkoncernowej.....	162
Agnieszka Dybizbańska: Konkurencyjność państw strefy euro w kontekście kryzysu gospodarczego.....	170
Katarzyna Dymitrow: Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rozwój gospodarczy Indii	180

Po-Kai Fang: Taiwan's strategy of integrating into global and regional economy	190
Bartosz Fortuński: Proekologiczne podejście do energetyki i jej wpływ na handel zagraniczny Unii Europejskiej	200
Joanna Garlińska-Bielawska, Magdalena Opiola: Handel Maquiladora w kontekście obecnego kryzysu gospodarczego	210
Jadwiga Gierczycka: Wpływ kryzysu w strefie euro na sytuację gospodarczą Polski	221
Małgorzata Grącik-Zajaczkowski: Kraje rozwijające się w ramach rundy WTO z Doha	230
Bohdan Jeliński: Rekonfiguracja gospodarki globalnej (dynamika, mechanizmy, struktury)	241
Bogusław Kaczmarek, Katarzyna Świącicka: Potencjał rozwojowy (inwestycyjny) MŚP na terenie województwa łódzkiego	253
Barbara Klimas: Inwestycje w kapitał wiedzy jako wyzwanie dla polityki państwa w globalizującej się gospodarce	260
Szymon Kłopocki: Lokalna i globalna współpraca firm w klastrze	272
Irena Kociszewska, Monika Kamińska: Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w latach 2007-2010	282
Aneta Kosztowniak: Przepływy BIZ i zmiany struktury akumulacji kapitału a wzrost gospodarczy w krajach wschodzących i rozwijających się	295
Anetta Kuna-Marszałek: Rola ekoinnowacji w strategii działania przedsiębiorstw na przykładzie systemów zarządzania środowiskiem	309
Jarosław Kuśpit: Rozwój stosunków gospodarczych z zagranicą krajów byłego ZSRR	320
Andżelika Kuźnar: Dobra niematerialne oparte na wiedzy jako czynnik wzrostu innowacyjności Unii Europejskiej	330

Summaries

Łukasz Ambroziak: Intra-industry trade of the Visegrad Countries: the case of automotive industry	24
Eric Ambukita: Big emerging economies – new economic partners for African countries	36
Anna Barwińska-Malajowicz: Investments in human capital in the context of “brain waste”	46
Daša Belkovicsová: Teoretyczne modele finansowania szkolnictwa wyższego i ich zastosowanie na przykładzie Słowacji	53
Mateusz Benedyk: Influence of central banks policies on investments since the financial crisis	62

Zbigniew Bentyn: The impact of information solutions on the change of customers' behavior and trading companies logistics.....	72
Joanna Bogolebska: Management of foreign reserves in China – problems and challenges.....	83
Magdalena Broszkiewicz, Paweł Broszkiewicz: The role of corporate governance in solving the problem of manipulations on the global capital markets.....	95
Ignacy H. Chrzanowski: Ekonomiczne i polityczne aspekty zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Czy są one korzystne dla odbiorców?.....	109
Anna Chrzęściewska: Foreign Direct Investment outflows from India.....	120
Małgorzata Czarnas: Development of transnational corporations on the example of Amazon.com.....	129
Elżbieta Czarny, Jerzy Menkes, Katarzyna Śledziwska: GDP and trade of transformation countries in the time of the economic crisis.....	139
Katarzyna Czech: Implementation of goals of the Europe 2020 strategy – Poland compared to selected EU countries.....	150
Tomasz Dorożyński: The role of EU structural funds for regions in Poland..	161
Kamila Drelich: Controlling of projects as the instrument of intercompany cooperation.....	169
Agnieszka Dybizbańska: Competitiveness of the euro zone countries in the context of economic crisis.....	179
Katarzyna Dymitrow: The influence of direct foreign investments on the economic development of India.....	189
Po-Kai Fang: Tajwan: globalna i regionalna strategia integracji ekonomicznej.....	199
Bartosz Fortuński: Environmental approach to energy and its impact on foreign trade of the European Union.....	209
Joanna Garlińska-Bielawska, Magdalena Opiola: Trade under Maquiladoras in conjunction with the current economic crisis.....	220
Jadwiga Gierczycka: Impact of the crisis in the euro zone on the economic situation of Poland.....	229
Małgorzata Grącik-Zajaczkowski: Developing countries in the WTO Doha round.....	240
Bohdan Jeliński: Global economy reconfiguration.....	252
Bogusław Kaczmarek, Katarzyna Święcicka: An investment potential of SME in the area of Łódź Voivodeship.....	259
Barbara Klimas: Investments in knowledge capital as a challenge for the state policy in the globalizing economy.....	271
Szymon Kłopocki: Local and global firm cooperation in clusters.....	281
Irena Kociszewska, Monika Kamińska: Foreign direct investments in Poland between 2007-2010.....	294

Aneta Kosztowniak: FDI flows and changes of structure of capital accumulation vs. economic growth in the emerging and developing countries.....	308
Anetta Kuna-Marszalek: The role of eco-innovations in business strategy as an example of environmental management systems	318
Jarosław Kuśpit: The development of economic relations with foreign countries of the former USSR	329
Andżelika Kuźnar: Intangibles based on knowledge as a factor of the innovation growth of the European Union	339

Bogusław Kaczmarek, Katarzyna Święcicka

Uniwersytet Łódzki

POTENCJAŁ ROZWOJOWY (INWESTYCYJNY) MŚP NA TERENIE WOJEWÓDZTWA ŁÓDZKIEGO

Streszczenie: Celem opracowania jest analiza potencjału rozwojowego małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) z terenu województwa łódzkiego na podstawie przeprowadzonych badań praktycznych. W opracowaniu przedstawiono znaczenie uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych w tworzeniu potencjału rozwojowego MŚP w opinii ich właścicieli oraz metodykę badania zastosowaną do przedstawienia ww. zakresu tematycznego.

Słowa kluczowe: MŚP, rozwój, potencjał rozwojowy, uwarunkowania rozwoju.

1. Wstęp

Warunkiem prawidłowego funkcjonowania w dłuższej perspektywie i rozwoju MŚP są inwestycje. Działalność inwestycyjna rozumiana jest jako „ogół czynności związanych z przygotowaniem i realizacją przedsięwzięć rozwojowych firmy, polegających głównie na tworzeniu nowych, odtwarzaniu i unowocześnianiu już eksploatowanych środków trwałych, obiektów znajdujących się w zasobach firmy, uruchamianiu nowych wyrobów, usług, technologii, budowie zdolności wytwórczych itp.”¹. Inaczej mówiąc, celem inwestycji jest: rozwój, modernizacja, odtworzenie. Oczywiście jest, że proces inwestycyjny jest złożony i wieloetapowy, ale punktem wyjścia tego procesu jest potencjał rozwojowy (inwestycyjny) przedsiębiorstwa, czyli potrzeby, pomysły i możliwości rozwojowe w danych warunkach, czasie, miejscu i w okolicznościach, w jakich przychodzi prowadzić działalność gospodarczą przedsiębiorstwa.

Celem analiz w niniejszym opracowaniu jest przedstawienie potencjału rozwojowego małych i średnich przedsiębiorstw na terenie województwa łódzkiego. Analizy te oparte są na badaniach tego problemu prowadzonych przez autora w gminach wiejsko-miejskich województwa łódzkiego.

¹ R. Stanisławski, A. Januszkiewicz, *Warunki funkcjonowania oraz rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości w kontekście założeń unijnych*, PŁ, Łódź 2011.

2. Uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne potencjału inwestycyjnego MŚP

Jak pokazują ostatnie dane, MŚP w Polsce to ok. 99,8% wszystkich podmiotów czynnych w gospodarce, z czego 96% przypada na podmioty mikro, 3% na małe, a 2% na średnie.

Generują one ok. 47% PKB oraz zatrudniają średnio 66-70% osób czynnych zawodowo².

Pomimo że sektor MŚP stanowi w całości ogromny potencjał gospodarczy, w ujęciu jednostkowym przedsiębiorstwa te są słabe ekonomicznie ze względu na ograniczone zasoby materialne i niematerialne, a tym samym ich wspólną cechą są ograniczone możliwości ich rozwoju. Inaczej mówiąc, ich potencjał rozwojowy nie pozwala na bycie konkurencyjnym na rynku UE w stosunku do takich samych MŚP prowadzących działalność w krajach UE. Na wzrost lub spadek potencjału MŚP wpływ mają uwarunkowania zarówno zewnętrzne (głównie polityka innowacyjna państwa), jak i wewnętrzne, wynikające ze świadomości, a właściwie z dość małej wiedzy przedsiębiorców (kadry zarządzającej) na temat rozumienia np. znaczenia strategii w rozwoju przedsiębiorstwa, co oznacza, że firmy te koncentrują się raczej na bieżących, a nie na przyszłych planach rozwoju³. Potencjał rozwojowy MŚP najczęściej rozumiany jest jako zdolność przedsiębiorstwa do wprowadzania nowych technologii, produktów usług czy rozwiązań z zakresu organizacji pracy i wykorzystania „technik informatycznych” do prowadzenia działalności i jest konsekwencją posiadanych przez przedsiębiorstwo zasobów⁴.

Do uwarunkowań wewnętrznych wpływających na kształtowanie potencjału rozwojowego należy zaliczyć potrzeby przedsiębiorców w zakresie uzupełniania posiadanych zasobów (głównie rzeczowych, finansowych i informatycznych) celem podnoszenia ich potencjału rozwojowego i one są głównym wyznacznikiem prowadzonej przez przedsiębiorców polityki, lub braku takiej polityki, dotyczącej rozwoju przedsiębiorstwa⁵.

3. Metodyka badania

Badania przeprowadzone zostały w 2011 r. w 43 MŚP na terenie województwa łódzkiego. Do badań wybrane zostały 43 przedsiębiorstwa z branży przemysłowej,

² Pisze o tym J. Penc, *Przedsiębiorstwo w burzliwym otoczeniu*, OPO, Bydgoszcz 2006, s. 15.

³ M. Zastępowski, *Uwarunkowania budowy potencjału innowacyjnego małych i średnich przedsiębiorstw*, UMK, Toruń 2010.

⁴ Tamże s. 169.

⁵ We wszystkich badanych przedsiębiorstwach średnie nakłady na rozwój i inwestycje wyniosły w skali roku 2008 ok. 1200 zł, a w roku 2010 900 zł, średnia zaś płaca w 2008 r. wyniosła 1465 zł, a w 2010 r. – 1689 zł.

przemysłu lekkiego (włókienniczego, odzieżowego, tekstylnego, pasmanteryjnego) prowadzące działalność gospodarczą na terenie tzw. gmin miejsko-wiejskich województwa łódzkiego.

Podstawowym kryterium doboru przedsiębiorstw do badań były następujące warunki:

- a. Minimum 5-letni okres prowadzenia działalności gospodarczej.
- b. Dodatni wynik ekonomiczno-finansowy przez ostatnie 3 lata.
- c. Choćby minimalne, ale zauważalne nakłady MŚP na inwestycje i rozwój w ostatnich 3 latach⁶.
- d. Prowadzenie działalności gospodarczej na terenie tzw. gmin miejskich i miejsko-wiejskich województwa łódzkiego.

Na terenie województwa łódzkiego według stanu na 30.12.2010 r. funkcjonuje 177 gmin, z czego 134 gminy mają charakter gmin wiejskich, 25 gmin – miejsko-wiejskich, a 18 to gminy miejskie. Zdecydowano się na zbadanie tylko tych przedsiębiorstw, które spełniały określone wyżej warunki oraz prowadziły działalność na terenie gmin miejskich i miejsko-wiejskich województwa łódzkiego ze względu na to, że są to :

- tereny uprzemysłowione, leżące blisko miasta Łodzi, o dużej tradycji przemysłu lekkiego, sięgającego ponad 100 lat.
- ludność zamieszkująca te tereny jest dobrze przygotowana pod względem zawodowym do pracy w branży przemysłu lekkiego.

Podstawowym narzędziem badawczym był wywiad, przeprowadzony bezpośrednio z każdym z 43 właścicieli MŚP, uzupełniony dokumentacją ekonomiczno-finansową przedsiębiorstwa, oczywiście tą, którą właściciele zdecydowali się udostępnić.

Reasumując, należy stwierdzić, że przeprowadzone w 2011 r. badania nie miały charakteru reprezentacyjnego, tylko wycinkowy, szacunkowy, typu *case study*.

Na podstawie przeprowadzonych badań nie można wyciągać generalnych czy uogólniających wniosków. Można natomiast pokazać pewne tendencje nt. stosowanej przez badane przedsiębiorstwa polityki rozwojowo-inwestycyjnej, uświadomienia przez właścicieli jej potrzeby i ukazania jej stanu w określonym czasie, tzn. w latach 2008, 2009, 2010.

⁶ Teren województwa łódzkiego zamieszkuje 2 534 000 obywateli, województwo wytwarza 6,2% PKB, przeciętne wynagrodzenie wynosi 3180 zł, stopa bezrobocia to 12%, liczba bezrobotnych 132 000, liczba zatrudnionych w MŚP w skali województwa to 4838 osób w 2008 r. i 4237 w 2010 r. Rocznik statystyczny województwa łódzkiego 2010.

4. Znaczenie uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych w tworzeniu potencjału rozwojowego badanych MŚP w opinii ich właścicieli

Uwarunkowania wewnętrzne

Podstawą informacji zebraną w trakcie wywiadu z właścicielami MŚP była odpowiedź na pytanie: co jest celem Pana firmy: przetrwanie czy rozwój. Wszyscy udzielający odpowiedzi wskazali jednoznacznie, że rozwój to główny cel ich firm. Ocena posiadanych zasobów przez właścicieli wyglądała następująco: zasoby rzeczowe w zgodnej ocenie wszystkich badanych zostały uznane za dobre, kadrowe za wystarczające, informatyczne za słabe, a finansowe za bardzo słabe i pogarszające się w ciągu ostatnich trzech lat. Jeżeli do tego dodać powolny wzrost płac i malejące nakłady inwestycyjne, to obraz badanych przedsiębiorstw pod względem kondycji ekonomiczno-finansowej rzeczywiście utrudnia pozytywne myślenie o przyszłości firmy.

Badani zgodnie wskazywali na niską rentowność (praktycznie na granicy opłacalności) produkowanych i sprzedawanych produktów i wyrobów. Uniemożliwia to zgromadzenie środków, które można „zainwestować w innowacyjność”; chociaż większość firm dokonuje zmian w procesie produkcji, to zmiany te polegają najczęściej na zakupie dodatkowego lub – częściej – wymianie dotychczasowego parku maszynowego dokonywanego dla realizacji dotychczasowych wyrobów i produktów, bardzo rzadko jednak na wprowadzeniu nowej technologii czy urządzeń wspomaganych czy sterowanych komputerowo (4 wskazania na tak, 39 na nie). Pamiętać trzeba jednak o tym, że niski stopień wykorzystania komputerów do wspomagania maszyn i procesów produkcji i sterowania nimi jest jednym z podstawowych wskaźników poziomu technologicznego funkcjonowania firmy.

Wymieniona niska rentowność wyrobów i produktów ma swoje bezpośrednie przełożenie na rachunek ekonomiczny i wynik finansowy przedsiębiorstwa, ale ma istotne znaczenie dla możliwości, lub jej braku, w staraniu się o pozyskanie pożyczek i kredytów bankowych. Chociaż zdaniem badanych przeciętna wartość składanych wniosków o kredyt wynosi ok. 50 000 zł, to i tak w większości przypadków komisje (zespoły kredytowe bankowe) nie przyznają kredytów, nawet z uwzględnieniem zastawu hipotecznego, bo przedsiębiorstwo nie gwarantuje w pełni spłaty kredytu w określonym – ustalonym przez bank – czasie, a nie gwarantuje, bo ma malejące przychody ze sprzedaży i nie mieści się w kategoriach wyznaczonych w tym względzie przez banki – wskazało na ten problem 37 badanych. W taki sposób „koło się zamyka”, bo właściciel nie ma wystarczającej ilości pieniędzy na podjęcie działalności inwestycyjno-modernizacyjnej z prawdziwego zdarzenia, a bank nie chce podjąć takiego „ryzyka kredytowego”.

Istotną wewnętrzną słabością i uwarunkowaniem potencjału rozwojowego badanych MŚP jest słabość zarządzania, rozumiana jako brak dobrych i bardzo dobrych

umiejętności w zakresie planowania działalności, zarządzania finansowego, marketingu, sprzedaży i prawnych zagadnień funkcjonowania firmy. Badani właściciele firm w większości mieli wyższe wykształcenie (29 na 43 posiadało wykształcenie wyższe techniczne lub ekonomiczne), ale problem nie dotyczył tylko tego. Istota jego polegała na tym, że ludzie ci nie mieli możliwości systematycznego i bieżącego zapoznawania się z tzw. nowoczesnym zarządzaniem marketingowo-rynkowym i finansowym. Właściciele narzekali na to, że ani PTE (Polskie Towarzystwo Ekonomiczne), ani TNOiK (Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa), ani NOT (Naczelna Organizacja Techniczna) nie organizują kursów i zajęć dla przedsiębiorców działających w branży przemysłu lekkiego, podnoszących ich kwalifikacje i zapoznających z najnowocześniejszymi dorobkami i teoretycznymi, i praktycznymi w zakresie zarządzania marketingowego i finansowego, a w ich konkretnym przypadku studia podyplomowe nie wchodzi w rachubę ze względu na brak czasu. Firmy te nie mogą też liczyć na wsparcie ze strony katedr, instytutów czy ośrodków naukowych Politechniki Łódzkiej czy Uniwersytetu Łódzkiego, bo takiej działalności uczelnie te – zdaniem badanych – nie prowadzą.

Nie są również tworzone na ich terenie działalności klastry, zrzeszenia czy alianse umożliwiające rozwój poziomych form współpracy, współdziałania, przyczyniających się do lepszego funkcjonowania przedsiębiorstw.

Warunki zewnętrzne

Za najważniejsze, bo podkreślane przez wszystkich badanych właścicieli firm, uznano relatywnie wysoki stopień uzależnienia firmy od rynku lokalnego (regionalnego) i związany z tym stosunkowo wysoki stopień uzależnienia od dość wąskiej grupy dostawców towarów i produktów.

Owo silne uzależnienie od stosunków wąskiego rynku lokalnego stanowi niewątpliwie czynnik determinujący szansę rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Pochodną relatywnie wąskiego rynku i wąskiej bazy przedsiębiorców jest to, że małe i średnie przedsiębiorstwa są podatne na zakłócenia w momencie straty jednego lub kilku głównych odbiorców. Ze względu na dość niski poziom technologiczny wyrobów i produktów wytwarzanych przez MŚP właściciele dostrzegają, że konkurencyjność techniczna i technologiczna firm – MŚP, działających w tradycyjnych branżach, a do takich niewątpliwie należy branża przemysłu lekkiego, spada, a dodatkowo branża ta narażona jest na coraz silniejszą konkurencję w procesie integracji Polski ze strukturami Unii Europejskiej i konkurencję potentatów z dalekiego wschodu – głównie Chin. Powoduje to stosunkowo małą aktywność MŚP na rynkach zagranicznych (z badanych 43 firm tylko 3 prowadziły eksport do UE, a jedna do Rosji i na Ukrainę), chociaż generalnie polski sektor MŚP kryje w sobie duży potencjał eksportowy. Można zatem stwierdzić, a potwierdzają to badania, że zaangażowanie MŚP w działalność eksportową ma charakter sporadyczny, a powinno mieć regularny, a czasy – dobre lata 90., gdy polski sektor przemysłu lekkiego był zorientowany proeksportowo, już dawno minęły.

Wskazywano także (18 właścicieli MŚP) na niski stopień powiązań o charakterze kooperacyjnym. Tylko te 18 firm posiadało pewne powiązania kooperacyjne z jednym odbiorcą (pozostałe nie posiadały takich powiązań w ogóle). Relatywnie niski poziom kooperacji jest zjawiskiem o tyle negatywnym, że tego typu współpraca niesie ze sobą korzyści, w tym przede wszystkim, takie jak: większa ciągłość sprzedaży (wieloletnie umowy), mniejsze wydatki na badania marketingowe i analizę rynku, większa marża zysku i prawie pewność, że zamówiony towar będzie sprzedany, a pieniądze ze sprzedaży wpłyną na konto przedsiębiorstwa.

Badani właściciele MŚP wskazywali także na wysokie obciążenia podatkowe, wysokie koszty pracy i na to, że „właściwie nikt się nimi nie interesuje, ani samorząd, ani gmina, ani bank, mogą więc liczyć tylko na siebie”. Stanowisko takie prezentowało 29 badanych właścicieli MŚP.

5. Zakończenie

Powyższe badania o charakterze *case study* pozwalają na wyciągnięcie kilku wniosków.

Po pierwsze – budowanie potencjału rozwojowego jest priorytetem dla wszystkich właścicieli badanych MŚP w województwie łódzkim, ale istnieje wyraźna różnica między deklaracjami a realnymi warunkami funkcjonowania i rozwoju MŚP.

Po drugie – budowanie potencjału rozwojowego MŚP jest trudnym, długotrwałym i wieloetapowym procesem, wymaga bowiem nie tylko pomysłu, ale i tworzenia i uzupełniania istniejących i przyszłych zasobów przedsiębiorstwa. Badani właściciele MŚP zdają sobie z tego sprawę, są gotowi podjąć taki wysiłek, ale „na dzisiaj” oceniają, że wymienione i przedstawione uwarunkowania zewnętrzne i wewnętrzne potencjału rozwojowego ich firm na to nie pozwalają.

Po trzecie – badane MŚP i ich właściciele działają bez kompleksów i to jest ich atut, powoli zaczynają wchodzić na rynki międzynarodowe i w sieć powiązań międzynarodowych, ale niewielkie są jednak szanse na to, aby mogły one odegrać w tych sieciach istotną rolę, chociaż jak zauważa A.K. Koźmiński, [...] umiędzynarodowienie jest dla nich nie tylko sposobem na życie, ile na przeżycie⁷

Po czwarte – pomimo że przed sektorem MŚP w Polsce stoi wiele barier, trudności i uwarunkowań w większości niezależnych od MŚP, przedsiębiorstwa te odgrywają bardzo ważną rolę gospodarczą i społeczną w systemie funkcjonowania „gospodarki kraju i są skazane na sukces”, tylko trzeba im w tym pomóc.

⁷ A.K. Koźmiński, *Zarządzanie międzynarodowe*, PWE, Warszawa 2001, s. 253.

Literatura

Koźmiński A.K., *Zarządzanie międzynarodowe*, PWE, Warszawa 2001.

Penc J., *Przedsiębiorstwo w burzliwym otoczeniu*, OPO, Bydgoszcz 2006.

Rocznik statystyczny województwa łódzkiego 2010.

Stanisławski R., Januszkiewicz A., *Warunki funkcjonowania oraz rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości w kontekście założeń unijnych*, PŁ, Łódź 2011.

Zastępowski M., *Uwarunkowania budowy potencjału innowacyjnego małych i średnich przedsiębiorstw*, UMK, Toruń 2010.

AN INVESTMENT POTENTIAL OF SME IN THE AREA OF ŁÓDŹ VOIVODESHIP

Summary: The aim of this paper is to analyze the developmental (investment) potential of small and medium enterprises in the area of Łódź Voivodeship on the basis of empirical research. This article presents a meaning of external and internal contingencies in the creation of investment capital of SMEs in the opinion of their owners collected with the use of appropriate research tools.

Keywords: SME, development, developmental potential, development determinants.