

SŁAWOMIR JANKIEWICZ

STYMULOWANIE ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W POLSCE – POSTULATY ROZWIĄZAŃ SYSTEMOWYCH

I. WSTĘP

W Polsce od kilku lat notujemy niskie tempo wzrostu gospodarczego. Powoduje to nie tylko znaczne problemy gospodarcze, ale również wpływa na poziom zamożności społeczeństwa. W konsekwencji koszty społeczne wzrastają i zwiększa się różnica w poziomie życia między naszym krajem a krajami Unii Europejskiej.

Dotychczasowe reformy gospodarcze nie są wystarczające, szczególnie w kontekście narastającej globalizacji¹. Utrzymanie wzrostu gospodarczego w perspektywie średnio- i długookresowej wymaga przejścia do gospodarki opartej na wiedzy. W tym celu konieczne jest zwiększenie przedsiębiorczości.

Zwrócić należy uwagę, że pojęcie przedsiębiorczości przez administrację rządową i samorządową w Polsce rozumiane jest wąsko – jako mały i średni biznes. Oznacza to ograniczenie działań do wspierania ludzi, którzy wykazali się już przedsiębiorczością tworząc firmę. Nie powstał jeszcze w kraju program całościowego systemu wspierania szeroko rozumianej przedsiębiorczości², który – zaczynając od szkoły podstawowej, poprzez szkolnictwo wyższe, a kończąc na pracy zawodowej – rozwijałby przedsiębiorczość społeczeństwa. Jest to o tyle niezbędne, że w związku z globalizacją i koniecznością budowy gospodarki opartej na wiedzy bez takiego systemu nie mamy szans na uczestnictwo w tych zmianach ze skutkiem pozytywnym.

Brak środków finansowych i organizacyjnych pozwalających stworzyć w kraju taki całościowy system powoduje, że w niniejszej pracy pojęcie przedsiębiorczości zawężono do małych i średnich przedsiębiorstw (MSP).

W artykule dokonano syntetycznej oceny korzyści z funkcjonowania MSP w gospodarce w relacji do dużych firm oraz podjęto próbę sformułowania podstawowych kryteriów, na których powinien opierać się system wspierania tego typu firm.

¹ Zob. np. S. Jankiewicz, *Program gospodarczy rządu – szansa czy zagrożenie dla polskiej przedsiębiorczości?*, w: *Przemiany i perspektywy polskiej gospodarki w procesie integracji z gospodarką światową*, pod red. K. Piecha i G. Szczodrowskiego, Instytut Wiedzy, Warszawa 2002, s. 349-358.

² Pojęcie „przedsiębiorczość” w szerokim ujęciu traktuję jako wiążące się z cechami osobowości ludzkiej, tj. zaradnością, inicjatywą i podejmowaniem działań, które przyczyniają się nie tylko do zaspokojenia aspiracji poszczególnych osób, ale również do rozwoju kraju.

II. MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA JAKO PODSTAWOWY CZYNNIK ROZWOJU GOSPODARCZEGO

Podając działania na rzecz wspierania MSP musimy na początku zastanowić się nad wpływem tego sektora na rozwój kraju. Należy odpowiedzieć na pytanie, jakie pod względem wielkości firmy będą miały zasadnicze znaczenie dla zapewnienia trwałego i zrównoważonego wzrostu w długim okresie.

W dużym uproszczeniu można stwierdzić, że istnieją dwa skrajne poglądy: zwolenników dużych przedsiębiorstw oraz zwolenników drobnej przedsiębiorczości. Pierwsza grupa traktuje duże firmy jako podstawowy czynnik rozwoju kraju. Przedstawiciele tego podejścia uważają, że tylko duże przedsiębiorstwa, dysponujące odpowiednimi środkami finansowymi i dostatecznie wykwalifikowanymi zespołami ludzkimi, mogą dokonywać innowacji lub naśladować wynalazki już wdrożone. Według tego podejścia, najprostszym i najskuteczniejszym stymulatorem rozwoju w krajach takich, jak Polska, są wielkie międzynarodowe korporacje³.

Ekonomiści zaliczani do drugiej grupy dynamiczny i stabilny rozwój gospodarki wiążą z aktywnością gospodarczą małych i średnich przedsiębiorstw. Podejście to znalazło uznanie wielu ekonomistów, ponieważ model rozwoju, w ramach którego kluczową rolę odgrywały małe i średnie przedsiębiorstwa, zaczął przynosić w praktyce bardzo wyraźne efekty. Jako przykład można tu podać Hiszpanię i Portugalię w Europie, jak również Tajlandię w Azji; państwa te swoją pozycję zawdzięczają właśnie dynamizmowi drobnej przedsiębiorczości. Przykładów świadczących o tym, że drobna przedsiębiorczość przyczyniła się do znacznie szybszego i stabilniejszego rozwoju, jest znacznie więcej. Szczególnie jest to widoczne w przypadku, gdy polityka pobudzania rozwoju przy pomocy małych i średnich przedsiębiorstw miała charakter tylko regionalny. Jako przykład można tu podać tzw. Dolinę Krzemową w USA czy region Badenii-Wirtembergii w Niemczech.

Także w przypadku Polski wydaje się prawdopodobne, że tylko aktywacja potencjału wewnętrznego (rozwój wewnętrzny) daje możliwość utrzymania wysokiego stabilnego tempa wzrostu gospodarczego. Oparcie gospodarki na dużych firmach prywatnych, które w przypadku Polski są w posiadaniu przede wszystkim inwestorów zagranicznych, w dłuższym okresie będzie miało negatywne skutki dla rozwoju gospodarki naszego kraju.

Po pierwsze – zagraniczne przedsiębiorstwa decydujące się na inwestycje w innych państwach kierują się rachunkiem ekonomicznym⁴. Zainwestują środki tam, gdzie jest najwyższa stopa zwrotu⁵. Spadek tego wskaźni-

³ Por. D. Schmitd-Sinns, H. Wettlauffer, *Zur Methodik des Lernbereichs Dritte Welt*, Bundeszentrale für politische Bildung, Bonn 1977.

⁴ A. Razin, C. Yuen, *Convergence in growth rates: a quantitative assessment of the role of capital mobility and international taxation*, w: *Capital mobility: the impact on consumption, investment and growth*, A. Razin, L. Leiderman, Cambridge University, Press 1994, s. 238.

⁵ Świadczą o tym dane uzyskane na podstawie badań empirycznych analizujące czynniki decydujące o inwestycjach zagranicznych w skali światowej; por. J. Tober, *Metody równowazenia efektu pieniężnego na wpływu kapitału zagranicznego*, „*Ekonomista*” 1998, nr 2-3.

ka dla polskiej gospodarki, który będzie musiał nastąpić, spowoduje odpływ kapitałów zagranicznych do innych regionów świata, szczególnie w obliczu faktu, iż w skali światowej prawdopodobnie cały czas będzie utrzymywała się nadwyżka popytu nad podażą kapitału⁶. Kraje słabiej rozwinięte będą musiały walczyć o nadwyżki kapitałów z krajów bogatych, a Polska, jako kraj mniej atrakcyjny, może tę rywalizację przegrać⁷.

Po drugie – korporacje międzynarodowe przyczyniają się do drenażu środków finansowych z krajów słabiej rozwiniętych⁸. Przedsiębiorstwa te transferują bowiem zyski do centrali (w wielu przypadkach w sposób nielegalny, np. poprzez stosowanie tzw. cen transferowych), co powoduje, że napływ inwestycji zagranicznych netto (dopływ pomniejszony o wartość odpływu środków) może przyjąć nawet wartość ujemną⁹. W efekcie korzyści, jakie osiąga kraj słabiej rozwinięty z tytułu tego typu inwestycji, są małe.

Po trzecie – jeżeli nastąpiłby nawet znaczny wzrost inwestycji zagranicznych, to mogą one służyć do zwiększenia konsumpcji. Wynikać to może m.in. z dużego udziału papierów skarbowych w strukturze inwestycji kapitału zagranicznego, efektu wypierania inwestycji krajowych przez inwestycje zagraniczne, czy spadku udziału akumulacji w PKB na skutek spadku oszczędności krajowych¹⁰.

Po czwarte – kapitał zagraniczny może spowodować nierównowagę wewnętrzną i zewnętrzną, m.in. na skutek aprecjacji waluty krajowej i osłabienia konkurencyjności eksportu oraz zwiększenia krajowej bazy monetarnej i możliwości wystąpienia inflacji.

Po piąte – należy pamiętać, że import kapitału ma często charakter spekulacyjny, związany np. z oczekiwaniem zmian stopy procentowej lub kursu waluty.

Po szóste – w przypadku dominacji międzynarodowych korporacji w gospodarce tylko mała część społeczeństwa może osiągnąć poprawę warunków materialnych¹¹, natomiast drobna przedsiębiorczość, co jest ważne z punktu widzenia społecznego, wpływa na wzrost poziomu życia większości społeczeństwa.

⁶ Ponieważ zdecydowana większość oszczędności danego kraju jest inwestowana we własnej gospodarce; por. B. Liberda, *Oszczędzanie w gospodarce polskiej według teorii cyklu życia*, „Ekonomista” 1997, nr 5-6, s. 108-109.

⁷ Już obecnie spadek atrakcyjności inwestycyjnej naszego kraju powoduje coraz mniej napływ kapitału zagranicznego. W ostatnich latach przegrywamy z innymi krajami (np. z Czechami i Słowacją) rywalizację o duże projekty inwestycyjne (np. Toyoty lub PSA). W 2002 r. utraciliśmy pozycję głównego odbiorcy bezpośrednich inwestycji zagranicznych z państw postsocjalistycznych na rzecz Czech, w których zainwestowano ponad 8,4 mln USD.

⁸ Por. M. Gulcz, *Korporacje międzynarodowe a kraje słabiej rozwinięte*, w: *Problemy polityki ekonomicznej. Studia i szkice na jubileusz Profesora Zdzisława Dąbrowskiego*, pod red. J. Tarajkowskiego, Wyd. AE, Poznań 1998, s. 116-117.

⁹ Sytuację znacznego transferu zysków przez kapitał zagraniczny mieliśmy w Polsce. Z tego powodu za błędne należy uznać prezentowanie przez polityków i ekonomistów (w tym L. Balcerowicza) wielkości inwestycji zagranicznych brutto w kontekście ich wpływu na gospodarkę naszego kraju. Znaczenie dla gospodarki mają bowiem tylko inwestycje zagraniczne netto.

¹⁰ Por. W. Orłowski, *Droga do Europy. Makroekonomia wstępowania do Unii Europejskiej*, ZBS-E GUS i PAN, Warszawa 1996, s. 88-89.

¹¹ W przypadku Polski wiązałoby się to z pogorszeniem i tak niskiego standardu życia uboższych grup społecznych, które stanowią znaczny odsetek naszego społeczeństwa. Więcej na ten temat zob. B. Gruchman, J. Łuczak, J. Tarajkowski, A. Ziomek, *Koszty ponoszone przez społeczeństwo polskie w okresie transformacji systemowej*, w: *Problemy...*, op. cit., s. 233-282.

Po siódme – drobna przedsiębiorczość pozwala lepiej dostosować się do warunków lokalnych, pozwala na znacznie większe zróżnicowanie działalności gospodarczej niż w przypadku koncernów międzynarodowych¹². Sprzyja to rozwojowi w długim okresie. Oparcie rozwoju na dużych firmach spowodować może monostrukturę gospodarki, a to prowadzi w dłuższym okresie do problemów gospodarczych.

Po ósme – tylko małe i średnie przedsiębiorstwa zwiększają znacznie popyt na siłę roboczą. Jak pokazuje praktyka¹³, dynamika przyrostu zatrudnienia w dużych przedsiębiorstwach w krótkim okresie może być wysoka (np. w czasie boomu gospodarczego), jednak w momencie problemów gospodarczych redukują one znacznie ilość osób zatrudnionych. W efekcie długoterminowo nie tylko nie zanotujemy wzrostu miejsc pracy, a jeszcze kraj będzie musiał poradzić sobie z napływem znacznej liczby bezrobotnych. W przypadku małych i średnich przedsiębiorstw mamy do czynienia ze stałym, systematycznym wzrostem zatrudnienia. Ponadto, co jest ważne w przypadku Polski, przedsiębiorstwa zagraniczne lokują się w dużych ośrodkach. Oznacza to, że nie są one zainteresowane regionami ze słabą infrastrukturą gospodarczą, które są jednocześnie regionami biedniejszymi o wysokiej stopie bezrobocia¹⁴. Powodować to będzie w konsekwencji dalsze dysproporcje w rozwoju poszczególnych regionów kraju. Pobudzanie małej i średniej przedsiębiorczości pozwoli natomiast na aktywizację terenów zacofanych i w konsekwencji zmniejszenie dysproporcji w rozwoju.

Po dziewiąte – bardzo często inwestycje koncernów międzynarodowych w krajach biedniejszych sprowadzają się do tworzenia montowni lub inwestycji dystrybucyjnych¹⁵. Oznacza to, że wykorzystywana jest tylko tania siła robocza danego kraju i wspierany jest import dóbr wytworzonych za granicą. Nie zwiększają one konkurencyjności gospodarki, a wręcz ją osłabiają, pogarszając warunki działania na rynku.

Po dziesiąte – drobna przedsiębiorczość odznacza się większą elastycznością i zdolnością do szybkiego reagowania na zmieniające się zapotrzebowania i wymagania odbiorców. Wpływa to na zmniejszenie amplitudy wahań cykli regionu oraz uodpornienie gospodarki na dekonjunkturę gospodarczą¹⁶.

Po jedenaste – gospodarka monopolistyczna lub quasi-monopolistyczna charakteryzuje się wyższym poziomem cen, co powoduje zmniejszenie ogólnego dobrobytu społeczeństwa¹⁷.

¹² Zob. A. Jewtuchowicz, *Rozwój lokalny i regionalny w okresie transformacji gospodarki polskiej*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1993; M. Klamut, E. Passella, *Konkurencyjność regionów w Polsce a rozwój przedsiębiorczości*, w: *Przekroje regionalne w polityce ekonomicznej*, pod red. S. Korenika, AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999, s. 42.

¹³ Np. niski poziom bezrobocia w USA i stosunkowo wysoki w Europie Zachodniej; zob. P. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992, s. 11-13.

¹⁴ Por. D. Struglik, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w polskiej gospodarce*, „Optimum” 2000, nr 3, s. 77.

¹⁵ Wynika to z tego, że przemysłowa i technologiczna struktura kształtowana przez korporacje jest podporządkowana interesom tych firm, a nie potrzebom krajów, w których dokonują one inwestycji; zob. M. Gulcz, op. cit., s. 120-125.

¹⁶ M. Klamut, E. Passella, op. cit., s. 42.

¹⁷ M. Levinson, *Nie tylko wolny rynek. Odrodzenie aktywnej polityki gospodarczej*, PWE, Warszawa 1992, s. 146-147.

Po dwunaste – szybkie unowocześnienie gospodarki, a – co ważniejsze – stworzenie społeczeństwa przedsiębiorczego, nie jest możliwe bez odpowiednio silnego i znaczącego *small businessu*. Ważny jest także wpływ, jaki MSP wywierają na upowszechnienie się mechanizmu rynkowego, co jest jednym z priorytetów w przypadku państwa przechodzącego transformację systemową.

Nie oznacza to, że duże firmy nie są potrzebne. W gospodarce polskiej zaobserwować możemy wiele pozytywnych skutków działalności takich firm, m.in. upowszechnienie nowoczesnych metod zarządzania i wzrost wydajności¹⁸. Jednak mając na uwadze równomierny w zakresie przestrzennym, stabilny i długookresowy wzrost gospodarczy, w strukturze gospodarki dominować muszą małe i średnie przedsiębiorstwa.

III. FAZY ROZWOJU MSP

Proces tworzenia się stabilnej struktury MSP jest długotrwały. Wyróżnić przy tym można pięć faz rozwoju, które są zbieżne z etapami rozwoju regionów. W początkowym okresie (faza pierwsza) powstają masowo małe przedsiębiorstwa. W Polsce zmiana systemu, która przyczyniła się do likwidacji ustrojowych barier rozwoju drobnej i średniej przedsiębiorczości, spowodowała szybki wzrost liczby firm tego sektora. Drugą fazą to tworzenie sieci współpracujących ze sobą małych firm. Kooperacja pozwala na znaczne zwiększenie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw przy niewielkich nakładach, m.in. na skutek wzrostu wydajności oraz spadku kosztów¹⁹. Obecnie w Polsce sektor ten jest w tej fazie rozwoju. Przy pomocy różnego rodzaju instytucji (np. związków branżowych) małe firmy zaczynają z sobą współpracować²⁰. Trzecią fazą będzie utworzenie kompleksowego systemu współpracy MSP i dalszy wzrost wydajności pracy. Etap ten będzie bardzo ważny, ponieważ brak sieci powiązań spowoduje, że małe przedsiębiorstwa nie będą w stanie trwale działać poza rynkiem lokalnym (tak krajowym, jak i zagranicznym). W związku z tym w Polsce, na obec-

¹⁸ Por. A. Karpiński, *Unia Europejska-Polska. Dylematy przyszłości*, Komitet Prognoz „Polska XXI wieku” przy Prezydium PAN, Warszawa 1998, s. 109-116.

¹⁹ Nadmienić należy, że w przypadku Polski współdziałanie, jako najefektywniejszy sposób rozwoju drobnej przedsiębiorczości, zalecane było już przez ekonomistów okresu międzywojennego. Obecnie, mimo upływu czasu i zmian, jakie nastąpiły w działalności gospodarczej, stwierdzenie to pozostaje nadal aktualne, połączenie sił przez małe firmy pozwala im bowiem na konkurowanie z dużymi przedsiębiorstwami. W wielu krajach rząd inicjuje współpracę małych firm, szczególnie gdy nie istnieje tradycja współpracy tego typu przedsiębiorstw i trzeba ją dopiero stworzyć. Przykładem może być Francja, w której państwo (przez rządową Dyрекcję ds. Rozwoju Terytorialnego) wspierając ten sektor w zwiększeniu konkurencyjności i pomagając wyjść mu na rynki międzynarodowe, rozpoczęło tworzenie kooperacji MSP pod nazwą *Systeme Productif Local* (lokalny system produkcji). Dzięki tej inicjatywie i rozpoczętej współpracy, pomimo znacznej konkurencji i w wielu przypadkach dekoniunktury, przedsiębiorcy nie zostali wyparci z rynku, a nawet rozwijają się (np. producenci zrzeszeni w *Lunetiers du Jura*, zajmujący się produkcją okularów, z pozytywnym skutkiem konkurują z dużymi firmami z Włoch i tańszą produkcją z Azji). Również sukces włoskich małych i średnich eksporterów na rynku światowym jest wynikiem zrzeszenia się w spółpracy. Podobna sytuacja występuje także w Stanach Zjednoczonych; zob. „Gazeta Wyborcza” z 7-8 kwietnia 2001 r.

²⁰ Przykładem mogą być drobnicy sklepikarze, którzy wspólnie dokonują zakupów. Dzięki temu uzyskują większe rabaty oraz dłuższe terminy płatności, a także korzystają z wspólnej akcji reklamowej. Podobnie działają drobnicy producenci, którzy oferując większe ilości towarów lub szerszy asortyment mogą uzyskać wyższą cenę lub lepsze warunki sprzedaży, m.in. skrócenie okresu spływu należności.

nym etapie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, należy dążyć przede wszystkim do wspierania kooperacji tego sektora. Duże rozdrobnienie organizacji przedsiębiorców i brak tradycji współpracy powoduje, że państwo powinno włączyć się aktywnie (tak organizacyjnie, jak i finansowo) w tworzenie systemu współpracy *small businessu*. W czwartej fazie małe i średnie przedsiębiorstwa powinny rozszerzyć teren działania na rynek zagraniczny, kooperacja pozwoli im bowiem osiągnąć konkurencyjność w skali międzynarodowej²¹.

W ostatniej, piątej fazie, małe i średnie przedsiębiorstwa będą zdolne do ekspansji nie tylko jako sprzedawcy swoich wyrobów lub usług, ale również jako inwestorzy na zagranicznych rynkach kapitałowych.

IV. AKTUALNY STAN WSPIERANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W POLSCE

Obecnie w Polsce występują zróżnicowane formy wspierania MSP. Wśród działań pomocowych dla tego sektora wymienić należy m.in. doradztwo, szkolenia, transfer technologii, certyfikacje, ułatwianie dostępu do środków finansowych (np. niskoprocentowane pożyczki, gwarantowanie kredytów lub bezpośrednie zaangażowanie kapitałowe w tego typu firmy), dostarczanie profesjonalnych i kompleksowych informacji, tworzenie infrastruktury (m.in. poprzez inkubatory, ośrodki innowacji i technologii).

Działania wspierające MSP inicjowane są przez różne organizacje, których w Polsce jest ponad 1200. Syntetycznie możemy je podzielić na:

- jednostki świadczące usługi na rzecz MSP,
- organizacje pozarządowe działające na rzecz MSP,
- organizacje przedsiębiorców,
- instytuty badawcze i placówki akademickie.

Nie istnieje jednak całościowy system, co powoduje, że koordynacja polityki wspierania drobnej przedsiębiorczości jest znikoma. Wspólne przedsięwzięcia należą do rzadkości, natomiast wymiana informacji między organizacjami wspierającymi związana jest głównie z unifikacją oferty. W efekcie różnego rodzaju organizacje docierają do tego samego typu firm z tymi samymi usługami.

Obecnie większość instytucji posiada ofertę standardową, niezależnie od wielkości firmy, przeważnie skierowaną do przedsiębiorstw małych. Przedsiębiorstwa średnie nie są zainteresowane usługami, ponieważ nie odpowiadają one ich potrzebom. W związku z różnymi potrzebami firm małych i średnich wydaje się, że konieczna jest segmentacja klientów i dostosowanie usług do potrzeb konkretnego segmentu. Nie zapominając o firmach małych, należy opracować usługi dostosowane do potrzeb firm średnich, zwłaszcza że tego typu firmy stanowią podstawę stabilnego wzrostu gospodarczego.

²¹ Przykładem mogą być włoskie małe i średnie przedsiębiorstwa, które dzięki kooperacji w wielu przypadkach wygrywają rywalizację na rynkach światowych z dużymi firmami (m.in. włoskie garbarnie, położone wokół miasta Vicenzy, które pokrywają 40% zapotrzebowania Europy na produkty skórzane i 8% rynku światowego); zob. „Gazeta Wyborcza” z 7-8 kwietnia 2001 r.

Brak odpowiednich środków finansowych powoduje, że realizacja zadań statutowych części organizacji wspierających MSP jest zawężona. Instytucje mające problemy z pozyskaniem odpowiednich funduszy przeważnie czekają biernie na zmianę sytuacji. Nie podejmują jakichkolwiek działań zmierzających do poprawy, np. poprzez redukcję wielkości personelu. Wynika to z braku w tego typu organizacjach mechanizmów, które wymuszałyby ograniczenia kosztów. Zarządy oraz organy nadzorujące nie wykazują bezpośredniego zainteresowania efektywnością i wydajnością instytucji wspierających. Znaczna ich ilość, mało czytelny zakres obowiązków i skomplikowany system powiązań powodują, że w zasadzie nikt nie zmusza ich do zwiększania efektywności wykorzystywanych środków. Przekazanie koordynacji redystrybucji pomocy do jednej instytucji pozwoli na czytelne opracowanie kompetencji i odpowiedzialności.

Obecnie mało wykorzystywane są pozapaństwowe źródła finansowania drobnej przedsiębiorczości, które tkwią w prywatnym biznesie i środkach z Unii Europejskiej. Duże firmy, licząc na różnego rodzaju korzyści, zgadzają się na dofinansowanie działań na rzecz sektora drobnej wytwórczości. Przykładem może być miasto Poznań, gdzie podmiot finansowy (PKO BP) zgodził się współfinansować stworzenie funduszu gwarancyjnego²². W tym przypadku *small business* ma ułatwiony dostęp do tańszego finansowania swojej działalności, natomiast bank ogranicza ryzyko. Ponadto upowszechnienie rzetelnych informacji o MSP oraz najważniejszych i najskuteczniejszych obszarach wspierania ich rozwoju pozwoli instytucjom prywatnym zmodyfikować obecne lub stworzyć uzasadnienie dla nowych usług dla *small businessu* (co może przyczynić się również do zwiększenia dynamiki rozwoju tego sektora).

Polska, jako kraj stowarzyszony (a niedługo członek), ma coraz większy dostęp do funduszy z UE, w tym do różnych form pomocy finansowej dla drobnej przedsiębiorczości (np. w ramach sieci BC-NET – Business Cooperation Network, sieci EIC – Euro Info Centers oraz programów EUROPARTENARIAT, INTERPRISE, JOPP, ECIP, MED-INVEST, AL-INVEST, ASIA-INVEST, VALUE II, NTBE-s – Technology Based Firms)²³. Organizacje wspierające rozwój małych i średnich firm powinny starać się to wykorzystać, zgłaszając wnioski na uzyskanie tego typu środków. Pomocne w staraniach mogą być ośrodki naukowe, z którymi obecnie badane organizacje współpracują w bardzo ograniczonym zakresie.

Znaczna ilość organizacji współfinansowanych przez władze publiczne, prowadzących różnego rodzaju szkolenia i kursy dla przedsiębiorców, oraz brak jednego źródła informacji w tym zakresie powoduje znaczne ograniczenie dostępu do tego typu usług. Edukacja wszakże będzie miała zasadnicze znaczenie dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, co związane jest

²² W przypadku tworzonego w Zielonej Górze funduszu gwarancyjnego w pracach udział brało kilka największych banków w Polsce, które skłonne były wnieść znaczny kapitał początkowy do tego typu instytucji. Niestety zmiany organizacyjno-kadrowe, jakie nastąpiły w Urzędzie (który był koordynatorem), spowodowały zaniechanie dalszych prac nad projektem.

²³ W latach 1997-2000 tylko dla *small businessu* podejmującego projekty nowych technologii udzielono pożyczek o łącznej wartości około 1 mld EURO; zob. www.europa.eu.int, z 2 kwietnia 2001 r.

przede wszystkim ze zmianą warunków funkcjonowania przedsiębiorstw, które nastąpią po przystąpieniu Polski do UE. W tym przypadku szkolenia powinny obejmować zarówno ogólną wiedzę o działaniu podmiotów gospodarczych we Wspólnocie, jak i specjalistyczne programy z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem, zdobywania certyfikatów, wdrażania nowych technologii. Ważna jest również poprawa kwalifikacji pracowników zatrudnionych w sektorze MSP i dostosowanie ich umiejętności do potrzeb pracodawcy. Z tego względu pożądane jest stworzenie pozaszkolnego programu edukacji dla podniesienia kwalifikacji osób zatrudnionych w małych i średnich firmach.

Powyższa krótka analiza pozwala stwierdzić brak koordynacji działań wspierających drobną przedsiębiorczość. Następuje w tym przypadku rozdrobnienie działań, tak w sensie organizacyjnym, jak i finansowym. Konsekwencją tego jest powielanie struktur organizacji wspierających, co jest kosztochłonne i ogranicza środki na rzeczywiste działania wspierające. Efektem takiego podejścia jest brak synergii. Podejmowane decyzje są ponadto wynikiem przypadku, a nie przemyślanej strategii czy polityki. W zasadzie można stwierdzić, że realizowane są tzw. strategie naturalne, polegające przede wszystkim na reagowaniu na pojawiające się problemy. Powoduje to, że wykorzystywane narzędzia nie są dostosowane do fazy rozwoju MSP oraz że nie są najbardziej ekonomiczne, a więc takie, które pozwalają osiągnąć największą nadwyżkę w relacji nakład-efekt.

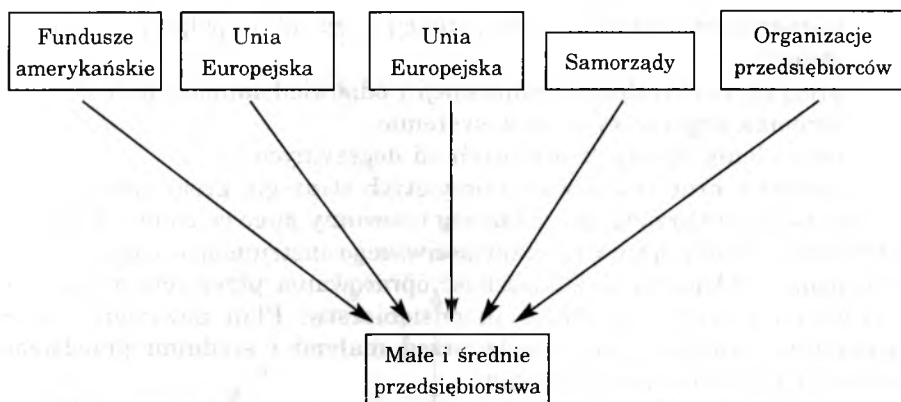
Wiele barier występujących w rozwoju drobnej i średniej przedsiębiorczości jest do wyeliminowania i nie wymaga znacznych nakładów finansowych lub decyzji politycznych. Nie są one eliminowane, ponieważ poszczególne organy władzy nie mają czasu nimi się zajmować. Rozdrobnienie organizacyjne powoduje, że lobbying instytucji wspierających przedsiębiorczość jest mało efektywny, trudno jest bowiem organom władzy prowadzić rozmowy z kilkudziesięcioma organizacjami. Siłę nacisku tworzyć może tylko silny podmiot, który będzie mógł dodatkowo przedstawiać wspólnie wypracowane „gotowe” rozwiązania, co może wypłynąć na szybkość podejmowanych działań na rzecz wspierania tego sektora.

V. PROPOZYCJA SYSTEMU WSPIERANIA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Podejście do wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce powinno ulec zmianie. Konieczne jest przede wszystkim wprowadzenie całościowego podejścia, a więc stworzenie systemu wspierania MSP. Pozwoli to zwiększyć korzyści, jakie osiąga ten sektor z pomocy.

Tworząc system wspierania małych i średnich przedsiębiorstw należy pamiętać, że poza organami rządowymi znaczącą pomoc sektor ten uzyskuje od innych instytucji, w tym przede wszystkim od samorządów terytorialnych, Unii Europejskiej i poszczególnych państw wchodzących w jej skład oraz organizacji przedsiębiorców. Obecnie tylko w niewielkim zakresie instytucje te współpracują między sobą.

Obowiązki związane z funkcją koordynatora mogłyby przejąć samorząd gospodarczy, który byłby głównym realizatorem polityki wspierania małych



i średnich przedsiębiorstw, zgodnie bowiem z projektem ustawy²⁴ będzie on posiadał placówki w każdym powiecie i znaczne finansowanie z budżetu państwa²⁵. Małe i średnie przedsiębiorstwa łatwo będą mogły się kontaktować z tego typu instytucją zarówno osobiście, ponieważ samorząd gospodarczy będzie powszechny, jak i poprzez związki branżowe, z którymi będzie współpracował. Łatwiej będą mogły z nim nawiązać współpracę inne instytucje wspierające rozwój drobnej przedsiębiorczości. Powinien on stać się reprezentantem interesów tej grupy przedsiębiorstw oraz zapewnić apolityczność, a przez to zlikwidować koniunkturalność działań²⁶.

Samorząd gospodarczy, będący przedstawicielem przedsiębiorców i jednocześnie skupiający odpowiedzialność za wspieranie tego sektora, będzie inicjatorem działań wspierających (np. poprzez lobbying na rzecz wprowadzenia nowych ustaw – co zresztą zakłada projekt przytoczonej wcześniej ustawy, przedstawiając programy wykorzystywania małych i średnich przedsiębiorstw jako instrument służący likwidacji bezrobocia, rozwojowi kraju lub poszczególnych regionów, zmianie postaw społecznych na bardziej aktywne itd.), szczególnie że dużo jest barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, które nie wymagają wcale lub tylko niewielkich nakładów finansowych, a proponowane rozwiązania w zakresie ich likwidacji nie spotykają się z oporem politycznym. Ponadto, posiadając odpowiednie zasoby kadrowe, samorząd gospodarczy może występować o środki z Unii Europejskiej, które obecnie nie są w pełni wykorzystywane m.in. z powodu braku umiejętności wypełniania wniosków o pomoc.

W ramach tak tworzonego systemu ważne jest:

- skoordynowanie decyzji,
- stworzenie kompleksowego, wieloletniego planu, najlepiej strategii,
- przestrzeganie jawności poczynań i podejmowanych decyzji,

²⁴ Projekt przedstawiony na wyjazdowym posiedzeniu Sejmowej Komisji Małych i Średnich Przedsiębiorstw w Poznaniu 21 marca 2001 r.

²⁵ Projekt Ustawy o Samorządzie Gospodarczym wspomina bowiem o kwocie 550 mln zł. Jest to bardzo duża kwota w porównaniu z wydatkami z budżetu państwa na inne dziedziny i raczej niemożliwa do zrealizowania. Jednak stworzenie, zgodnie z założeniami, silnego zaplecza organizacyjnego z kadrą o wysokich kwalifikacjach i znajomością specyfiki drobnego biznesu powoduje, że samorząd gospodarczy stanie się najlepszym kanałem transmisji pomocy dla MSP.

²⁶ Por. P. Drucker, *Zarządzanie w czasach burzliwych*, Wyd. AE w Krakowie, Kraków 1995, s. 218-220.

- wyraźne zdefiniowanie kompetencji i zasad współpracy wszystkich stron²⁷,
- precyzyjne określenie kompetencji i odpowiedzialności poszczególnych komórek organizacyjnych w systemie,
- oddzielenie funkcji kontrolnych od decyzyjnych,
- konsekwentne realizowanie przyjętych strategii, programów i zadań.

Działania samorządu gospodarczego powinny mieć charakter długookresowy oraz pozwolić na wybór najwłaściwszego instrumentu i kanału transmisji pomocy. Oznacza to konieczność opracowania przez ten organ strategii rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Plan powinien zawierać strategiczne problemy, jakie stoją przed małymi i średnimi przedsiębiorstwami, a także ustalone priorytety.

Współpraca między samorządem gospodarczym a państwem wpłynie korzystnie na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. W wielu krajach zaawansowane są tego typu formy współpracy. Powiększa się w ten sposób pozostające w dyspozycji zasoby, zwiększa dynamikę i elastyczność działania. Współpraca taka może przynieść różnorodne korzyści:

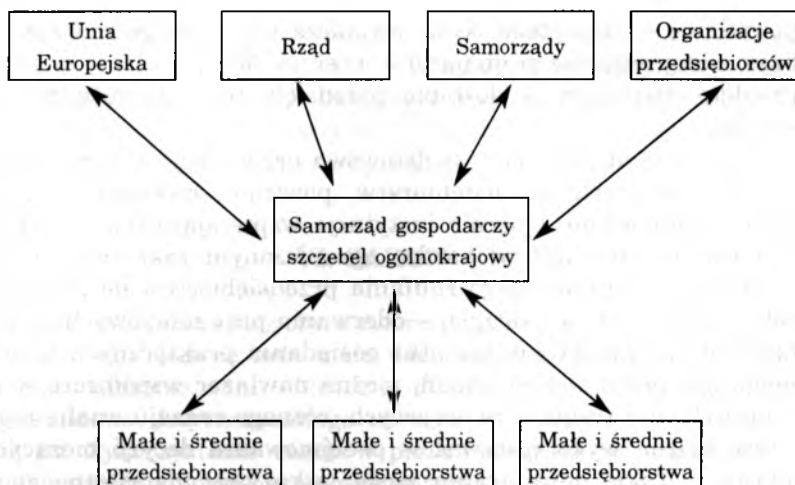
- możliwe jest w ten sposób oddzielenie politycznej odpowiedzialności władzy za dostarczenie pomocy,
- kontraktowanie usług w jednostkach zewnętrznych ułatwia rozdzielenie funkcji zlecającego i wykonawcy,
- samorząd gospodarczy powinien stworzyć organizację bardziej efektywną, elastyczną i dynamiczną w świadczeniu usług wspierających niż instytucje państwowe,
- pozwoli to na wypracowanie instrumentów polityki wobec małych i średnich przedsiębiorstw dostosowanych do zagrożeń oraz szans ujawniających się w kolejnych etapach integracji Polski z UE,
- współpraca taka pozwala łączyć zasoby, co powoduje powiększenie potencjału, czyli (w uproszczeniu) powiększenie możliwości realizacji projektów oraz wpływa na pojawienie się efektów synergii,
- pozwoli to pozyskać szczegółową wiedzę na temat fazy rozwoju, w jakiej znajduje się sektor MSP, aby dostosować do tego zestaw narzędzi i instrumentów.

Punktem wyjścia opracowywanej strategii powinna być diagnoza stanu istniejącego. Identyfikacja zagrożeń oraz potrzeb i potencjału możliwości umożliwi określenie zbioru czynników sukcesu, które pozwolą wykorzystać szanse i zniwelować zagrożenia. Analiza powinna obejmować nie tylko zasoby, ale także organizację, jej przydatność do osiągania celów, sprawność, koszty funkcjonowania²⁸.

Celowe jest powierzenie niezależnemu zespołowi zdiagnozowanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw, co pozwoli na opracowanie długoterminowej prognozy jego rozwoju oraz efektywnych instrumentów wspierania w danym okresie. Następnie należy określić misję. Wyraźnie zarysowana

²⁷ Warto w tym przypadku wykorzystać doświadczenia Nowej Zelandii.

²⁸ Por. R. Krupski, *Zarządzanie strategiczne. Koncepcje-metody*, Wydawnictwo AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999, s. 124-127.



misja powoduje, że strategia jest długookresowa – pokazuje odległy horyzont i umożliwia podejmowanie bieżących decyzji ze względu na odległe cele²⁹. Opracowywane cele uwzględniać powinny stan obecny, zasoby, okoliczności i hierarchie potrzeb. Konieczne jest również przełożenie celów na strategię, która jest sztuką wykorzystania posiadanych zasobów do zamierzonego rozwoju³⁰.

Należy wybierać tylko te instrumenty i wspierać tę grupę sektora, która osiągnie efekty większe niż nakłady. Jednakże instrumenty wspierania nie powinny „uzależniać” przedsiębiorstw od pomocy. Przedsiębiorcy powinni mieć świadomość, że wspieranie jest formą przejściową. Ponadto powinna być dostępna informacja, kto i w jakim zakresie może korzystać z pomocy oraz jakie będą środki pomocowe (np. prawne, finansowe) w perspektywie dłuższego okresu. Moim zdaniem, zdecydowane poparcie powinny uzyskać różnego rodzaju formy współdziałania strategicznego (z udziałem firm, władz publicznych, sektora bankowego i parabankowego).

Realizacja misji, osiągnięcie celów, skuteczne przeprowadzenie przewidzianych działań nie będzie możliwe, jeżeli nie będziemy prowadzić systematycznego monitoringu realizacji wykonania poszczególnych planów, kontrola pozwala bowiem w porę dostrzec zagrożenia i wprowadzać korekty.

Stworzenie systemu wspierania małych i średnich przedsiębiorstw powinno pozwolić na eliminację większości zagrożeń lub przynajmniej zmniejszyć bariery i niedogodności obecnego sposobu wspierania. System powinien przede wszystkim wyeliminować:

- problem z uzyskaniem informacji o programach pomocowych,
- brak kontroli nad efektywnością i wydajnością instytucji wspierających,
- problem braku rozwiązań stymulujących mobilizację kapitałów publicznych i prywatnych przeznaczonych na realizację zadań związanych ze wspieraniem małych i prywatnych przedsiębiorstw,

²⁹ J. Polowczyk, *Business plan a wyznaczanie strategii przedsiębiorstwa*, maszynopis powielony, s. 2 i 16.

³⁰ Ibidem, s. 5-6.

- powielanie się instytucji, które świadczą tego samego rodzaju pomoc,
- brak silnej organizacji dbającej o interesy MSP,
- problem utrudnień w dostępie przedsiębiorców do różnego rodzaju szkoleń.

Samorząd gospodarczy, jako podstawowa organizacja systemu wspierania małych i średnich przedsiębiorstw, powinien nawiązać współpracę z ośrodkami naukowymi. Obecnie instytucje wspierające ten sektor współpracują z ośrodkami nauki w bardzo ograniczonym zakresie. Wynika to, z jednej strony, z ograniczonego zaufania przedsiębiorców do placówek badawczych i naukowych, a z drugiej – oderwania prac naukowych od praktyki. Wykorzystując granty lub też atut posiadania praktycznych informacji, które mogą być przedmiotem badań, można nawiązać współpracę w zakresie np. opracowania trendów rozwojowych, różnego rodzaju analiz regionalnych, które można wykorzystywać w podejmowaniu decyzji bieżących lub strategicznych. Takie opracowania mogą wskazywać na istotne elementy pomocne w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Z kolei samorząd, zlecając wykonanie takich ekspertyz, będzie wspomagał istnienie placówki badawczej i przyczyniał się do rozwoju nauki.

Innym problemem jest zagadnienie nowych technologii i wspierania ich wykorzystywania, które wiąże się z problemem trwałego rozwoju. Tam, gdzie miejsca pracy można oprzeć na w miarę zaawansowanych technologiach, są one dość bezpieczne, dlatego organizacji wspierającej rozwój małych i średnich przedsiębiorstw powinno zależeć, aby firmy z tego sektora miały wiedzę na temat trendów w technologiach i perspektywach wkraczania nowych technologii na rynek. Obecnie trudności w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (m.in. dynamiki eksportu) są wynikiem niezadowalającego poziomu technologicznego oferowanych produktów. Wskazuje to na konieczność szybkiego przygotowania i wdrożenia szeroko zakrojonego programu pomocy technologicznej MSP. Problemem jest jednak brak w Polsce dobrego modelu transferu takich technologii (mimo podejmowanych wielu prób).

Najprostszym działaniem jest wspieranie przepływu informacji na temat nowinek technologicznych i trendów poprzez organizowanie spotkań firm z przedstawicielami nauki lub upowszechnianie informacji w inny dostępny sposób. Świadomość przedsiębiorstw na temat tego, co jest technologią schyłkową, a co rozwojową, pozwoli na podejmowanie bardziej trafnych decyzji gospodarczych, w tym inwestycyjnych. Minimum korzyści będzie zapewnienie trwalszych miejsc pracy, choć taka informacja może wpłynąć także na szybszy rozwój firmy. Doprowadzenie do kontaktu placówek badawczych z firmami może zaowocować ich współpracą. Bardziej zaawansowanym działaniem jest organizacja systemu transferu technologii. Najprostszym sposobem jest odpowiednie „ukształtowanie” standardowych narzędzi wspierania przedsiębiorczości: inkubator może preferować firmy wykorzystujące zaawansowane technologie, fundusz przedsiębiorczości może wspierać właśnie przedsięwzięcia o tym profilu, lub wręcz działać na zasadzie funduszu o wysokim stopniu ryzyka (*venture capital*) i wchodzić kapitałowo udziałami w te przedsięwzięcia.

Bardziej zaawansowane działania to centra transferu technologii czy parki technologiczne. Oba te przedsięwzięcia wymagają dużo więcej nakładów i lepszej organizacji. W Polsce obecnie inicjuje się tworzenie takich jednostek. Najczęściej w ich tworzenie są zaangażowane poszczególne gminy, które posiadają odpowiednie zasoby i duże zaplecze naukowe.

VI. ZAKOŃCZENIE

Przyjęte dotychczas sposoby wspierania MSP były mało efektywne. Polityka wobec tego sektora była mało widoczna i niesynchronizowana, a podejmowane działania miały charakter doraźny. W związku z tym konieczna jest przebudowa dotychczasowego sposobu wspierania *small businessu*, co pozwoli na wykorzystanie zasobów przeznaczonych na wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw w sposób optymalny.

W rozważaniach przeprowadzonych w niniejszej pracy, ze względu na bardzo szerokie pole badawcze, jakie stanowi problematyka wspierania MSP, pominięto problem tworzenia systemu wspierania tego sektora.

Prawidłowy system wspierania drobnej przedsiębiorczości jest bardzo ważny. Jeżeli jest on na tyle uniwersalny, że przystosowuje się do zmieniającego się otoczenia i reaguje na egzogeniczne wstrząsy oraz jest w stanie zaproponować najlepsze (w danym momencie) instrumenty wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw, dostosowane do poziomu jego rozwoju, to możemy liczyć na sukces. Taki system pozwala, nawet przy niewielkich nakładach finansowych, stworzyć konkurencyjny sektor drobnej przedsiębiorczości, który będzie odgrywał znaczącą rolę w rozwoju gospodarczym. Nieodpowiednio opracowany system wspierania MSP (lub jego brak) spowoduje, że znaczne środki finansowe i organizacyjne nie przyczynią się wcale lub pozwolą tylko na krótkookresowy rozwój tego sektora. Stworzenie skutecznej i efektywnej organizacji, z racji swojego charakteru, jest pracochłonne i wymaga rozwiązania „po drodze” wielu trudnych problemów natury technicznej, organizacyjnej, logistycznej, społecznej itp., dlatego też wymaga współdziałania specjalistów z wielu dyscyplin nauki.

Nadmienić jednocześnie należy, że dalszych badań i pogłębionej analizy wymagają kwestie związane z wyborem mierników oceny polityki wspierania tego sektora. Kryterium w tym przypadku może być stopień skuteczności polityki wspierania. Może ono służyć zarówno jako miernik sprawności funkcjonowania danego systemu wspierania, jak i realizacji polityki państwa do tego sektora. W toku dalszych badań konieczne jest także ustalenie pewnych optymalnych proporcji między małymi i średnimi przedsiębiorstwami a całym sektorem prywatnym i gospodarką z jednej strony oraz między różnymi frakcjami MSP z drugiej strony.

W Polsce rozwój *small businessu* rozpoczął się dopiero po zmianie ustroju gospodarczego. Drobna przedsiębiorczość w początkowym etapie transformacji tworząc nowe miejsca pracy przyczyniła się skutecznie do zmniejszenia bezrobocia, a tym samym łagodzenia negatywnych skutków likwidacji i restrukturyzacji przedsiębiorstw państwowych, szczególnie na obszarach,

które ze względu na posiadanie mało atrakcyjnej infrastruktury nie miały szans na przyciągnięcie dużych firm. Po uzyskaniu członkostwa w UE małe i średnie przedsiębiorstwa również będą miały zasadnicze znaczenie dla utrzymania w kraju wysokiego tempa wzrostu gospodarczego. Jednakże szansa, jaką dla rozwoju gospodarczego Polski stanowi aktywność małych i średnich przedsiębiorstw, możliwa jest do wykorzystania pod warunkiem prowadzenia przez państwo odpowiedniej polityki wobec tego sektora.

Przyjęte dotychczas sposoby wspierania MSP były mało efektywne. Polityka wobec tego sektora była mało widoczna i niesynchronizowana, a podejmowane działania miały charakter doraźny. Konieczna jest przebudowa dotychczasowego sposobu wspierania *small businessu* i wykorzystanie zasobów przeznaczonych na wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw w sposób optymalny.

STIMULATING BUSINESS DEVELOPMENT IN POLAND – POSTULATES FOR COMPREHENSIVE SOLUTIONS

S u m m a r y

The development of small business in Poland began only after the change of the economic system. Small business in the initial stage of the transformation successfully contributed to diminishing unemployment, and consequently lessened the negative effects of the liquidation and restructuring of state-owned companies, particularly in the areas that could not attract investment for their lack of appropriate infrastructure. After Poland joins the EU, small and medium-sized companies will also have a fundamental role in maintaining the high pace of economic growth. To fulfil that role, however, small and medium-sized business companies will need appropriate national policies.

The ways of supporting small and medium-sized business have not been effective so far. The policies on this sector have been asynchronous if at all visible, while the measures have had only short-term effects. Consequently, the necessity arises to restructure the approach toward supporting small and medium-sized business so that the funds invested in that sector are not wasted.

In the article an attempt has been made to formulate fundamental criteria that should constitute the basis for supporting small and medium-sized business.