Waldemar CZTERNASTY

WSPOMAGANIE ROZWOJU MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE W OKRESIE TRANSFORMACJI SYSTEMOWEJ

Obowiązujące w Polsce przez wiele powojennych lat dogmaty polityczne oraz koncepcje ekonomiczne gloryfikujące koncentrację produkcji spychały przedsiębiorstwa o niewielkiej skali wytwarzania na margines życia gospodarczego. Funkcjonowały one przez wszystkie lata systemu nakazowo-rozdzielczego dzięki swym zdolnościom dostosowawczym do warunków politycznych i ekonomicznych, w cieniu wielkich jednostek.

Doświadczenia krajów o rozwiniętym rynku wskazują tymczasem, iż mające miejsce w ich gospodarkach procesy koncentracji wywoływały kontrtendencje w postaci dynamicznego powstawania małych przedsiębiorstw. „Paradoks" rozwoju polegał więc na tym, że drobne formy gospodarowania wypierane były przez działalność w dużych rozmiarach, która następnie rodziła zapotrzebowanie na jednostki niewielkie i tworzyła warunki do ich rozwoju.

Jakie zatem właściwości małych przedsiębiorstw przesądzają o potrzebie czy wręcz konieczności ich współwystępowania w gospodarce? Podmioty o niewielkiej skali wytwarzania charakteryzuje szereg specyficznych, im tylko właściwych cech jakościowych: operatywność, szybkość przekształceń produkcyjnych i reakcji na zmiany zachowań tzw. otoczenia, niska kapitałochłonność, duża podatność na innowacje itp. Ich występowanie w praktyce gospodarczej odzwierciedla się m.in. w obniżaniu społecznych kosztów wytwarzania oraz nakładów na rozwój, dostosowywaniu struktury produkcji do potrzeb rynku i kooperantów, generowaniu oraz dyfuzji nowych rozwiązań technicznych, produkcyjnym wykorzystaniu nie zagospodarowanych zasobów. Syntetycznym tego wyrazem jest poprawa sprawności funkcjonowania gospodarki, wzrost jej efektywności[1].

---

[1] Szeroką interpretację jakościowych cech małych przedsiębiorstw oraz ich roli w oddziaływaniu na efektywność gospodarki narodowej zawiera praca: **W. Czternasty**, Małe przedsiębiorstwa w Polsce na tle przeobrażeń systemowych (1944-1991), Wyd. AE, Poznań 1994, s. 15 i n.

Możliwości rozwojowe małych przedsiębiorstw, zakres występowania charakteryzujących je cech, wiążą się – jak wynika z doświadczeń krajów wysoko rozwiniętych oraz Polski – z typem ustroju gospodarczego. W gospodarkach rynkowych, uznających potrzebę i dostrzegających różnorodne ekonomiczne rezultaty wykształcania się swoistej symbiozy różnej wielkości jednostek, ma miejsce wspomaganie rozwoju małych przedsiębiorstw wytwórczych i usługowych. Stosowane są rozmaite narzędzia stymulujące i chroniące działalność sektora o niewielkiej skali wytwarzania, doskonali się nieustannie instrumenty pobudzania, poszerza zakres występowania. Proces wspomagania rozwoju małych jednostek w krajach wysoko rozwiniętych skierowany jest zarówno na promowanie ich działalności założycielskiej, jak i na wyzwalanie proefektywnościowych zachowań i działań istniejących już przedsiębiorstw.

Dostrzegana w Polsce już na początku okresu przeobrażeń ustrojowych potrzeba dynamizacji przemian gospodarczych, oparta na szerokim rozwoju niewielkich jednostek, implikuje formułowanie różnorodnych koncepcji w tym względzie. Istotne wątpliwości budzą propozycje tworzenia systemu szczególnego wspomagania małych jednostek, bazujące na rozwiązaniach typowych dla gospodarek o rozwiniętym rynku. Łączą się one z niemożliwością stosowania, w warunkach polskich, narzędzi wymagających ponoszenia dużych nakładów; determinuje je również ciągle niewiadomy kształt przyszłych rozwiązań systemowych czy czas „pełnego" przestrojenia mentalności i nawyków społeczeństwa ku myśleniu kategoriami rynkowymi. Znacząco odmienny jest także sposób funkcjonowania podmiotów o małej skali produkcji w Polsce i krajach wysoko rozwiniętych, różna strategia działania, odrębne stymulatory wyzwalania ekspansji, inne często obszary gospodarowania.

Nasuwa się pytanie, czy w Polsce w istniejących warunkach ekonomicznych zasadne jest wspomaganie rozwoju małych przedsiębiorstw, przy charakteryzujących je odrębnościach w stosunku do niewielkich jednostek w gospodarkach rynkowych? Istotność tego pytania wiązać można także z faktem, iż szczególnie w początkowym okresie transformacji (1990, 1991) małe podmioty gospodarcze stanowiły oazę ekonomicznej ekspansji i jako pierwsze potrafiły dostosować się do rynkowych „reguł gry"[2]. Pomimo tych zastrzeżeń potrzeba wspierania rozwoju niewielkich jednostek w okresie przechodzenia od gospodarki planowej do rynkowej powinna być oczywista. Odrębnego wskazania wymagają przyczyny wspomagania procesów tworzenia małych firm oraz dynamiki rozwojowej już funkcjonujących przedsiębiorstw. W odniesieniu do pierwszej grupy jednostek przyczyny te łączyć należy z poszerzaniem możliwości wchodzenia podmiotów small businessu do życia gospodarczego, preferowaniem określonych kierunków ich działania, stosowanej techniki.

---

[2] Na przykład w pierwszych latach transformacji systemowej wydajność pracy na jednego zatrudnionego w małych firmach funkcjonujących w sferze produkcji materialnej była 1,7 raza wyższa niż w pozostałych przedsiębiorstwach, a produkcyjność majątku – ponad dwukrotnie wyższa (obliczono na podstawie opracowania: Rola małych i średnich przedsiębiorstw w procesie restrukturyzacji gospodarki polskiej, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN, Warszawa 1992, s. 121).

Pomimo istotnej dynamiki powstawania małych przedsiębiorstw już od początku okresu transformacji[3] ciągle jako niewystarczającą, w sensie ilościowym, ocenić można ich partycypację w strukturze wszystkich podmiotów gospodarczych w Polsce, w porównaniu z krajami o rozwiniętym rynku. Niepomyślnie wypada również ocena dokonywana w ujęciu jakościowym, odzwierciedlona m.in. w identycznych bądź zbliżonych kierunkach działalności gospodarczej znaczącej części nowo utworzonych jednostek oraz w ich bardzo nierównomiernym terytorialnym rozproszeniu. Powstały przede wszystkim niewielkie, niedoinwestowane podmioty, prymitywne technicznie i organizacyjnie, wykorzystujące jedynie bieżącą koniunkturę gospodarczą. Takie jednostki nie są w stanie sprostać aktualnemu „zapotrzebowaniu" ekonomicznemu, które obejmuje, obok dalszego zwiększania ich liczebności, m.in. konieczność koncentrowania się tych przedsiębiorstw na wielu wynikających z ich właściwości formach czy rodzajach działalności, na aktywizowaniu gospodarczym szeregu regionów, zmniejszaniu skali występowania negatywnych zjawisk ekonomicznych i społecznych (bezrobocia, nie wykształconej dostatecznie konkurencji, zaniku innowacyjności itp.). Przemawia to za potrzebą wprowadzania rozwiązań wspomagających i to nie tylko sam proces powstawania firmy, lecz także umożliwiających realizowanie przez nią różnorodnych gospodarczych i społecznych oczekiwań, wyzwalających jej proefektywnościowe zachowania od chwili rozpoczęcia działalności gospodarczej.

Główne przyczyny wspierania małych przedsiębiorstw funkcjonujących już w polskiej gospodarce wiążą się przede wszystkim z koniecznością wykorzystania charakteryzujących je właściwości do dynamizowania niezbędnych, na drodze ku rozwiniętemu rynkowi, przeobrażeń. Jej rezultaty w rzeczywistości ekonomicznej okresu transformacji przejawiać się powinny: w tempie przekształceń własnościowych, rzutujących na zmiany ekonomicznych zachowań jednostek gospodarczych i samych pracowników, w neutralizowaniu działań monopolistycznych poprzez tworzenie konkurencji przedsiębiorstwom o większej skali wytwarzania, w pobudzaniu technologicznej restrukturyzacji gospodarki, w tworzeniu nowych, zmniejszających bezrobocie, miejsc pracy.

Pojawia się pytanie o instrumentarium wspierania niewielkich jednostek, które nie spowoduje naruszenia ekonomicznych „reguł gry" charakteryzujących okres transformacji i tym samym nie ograniczy ekonomicznej pozycji pozostałych podmiotów funkcjonujących w gospodarce. W celu dynamizowania procesów powstawania małych firm oraz inicjowania aktywnego uczestnictwa istniejących już niewielkich przedsiębiorstw w pobudzaniu przeobrażeń gospodarczych instrumentarium to powinno przede wszystkim obejmować:

---

[3] W roku 1990 uruchomiono 516,2 tys. prywatnych jednostek wytwórczych, handlowych i usługowych (równocześnie zlikwidowanych zostało 154,0 tys. jednostek, a ponad 100 tys. zawiesiło działalność). Dla porównania w latach 1983-1988 przybyło 134,4 tys. jednostek. Por. Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarczych w 1990 r., GUS, Warszawa 1991, s. 22 oraz Rocznik Statystyczny 1989, GUS, Warszawa 1989, s. 255.

1) w sferze zasilania:

– łatwo dostępny **kredyt** o relatywnie niewysokiej stopie procentowej i wieloletnim okresie spłat,

– angażowanie w różnej postaci **kapitałów zagranicznych** (joint venture, przedsiębiorstwa zagraniczne, kredyty dewizowe itp.), intensyfikujących możliwości rozwoju omawianych podmiotów i dokonywania w nich procesów innowacyjnych,

– **zamówienia rządowe**, pozwalające na dofinansowanie i stymulowanie aktywności preferowanych gospodarczo lub społecznie, choć nie zawsze rentownych sfer działalności w małej skali,

– **udziały członkowskie**, dynamizujące rozwój małych przedsiębiorstw oraz wiążące ich produkcję z określonymi podmiotami gospodarczymi bądź lokalnymi społecznościami,

– **leasing**, ułatwiający tworzenie omawianych jednostek, poszerzający ich możliwości wytwórcze, poziom techniczny, pobudzający efektywność gospodarowania czynnikami wytwórczymi,

– **franchising**, kształtujący szeroko rozumianą innowacyjność niewielkich jednostek oraz promujący ich wyroby;

2) w sferze fiskalnej:

– **ulgi podatkowe**, neutralizujące obawy o efekty finansowe w początkowym okresie działania firmy, umożliwiające szerokie samofinansowanie rozwoju, zwiększające zainteresowanie postępem technicznym, tworzeniem nowych miejsc pracy;

3) w sferze decyzyjnej:

– **system informacji i doradztwa techniczno-ekonomicznego**, oparty na zasadzie ograniczonej odpłatności, m.in. dla tworzących się firm oraz jednostek powstałych na skutek przekształceń prywatyzacyjnych,

– różnorodne formy **kształcenia kadr** zatrudnianych w niewielkich przedsiębiorstwach, ograniczające barierę kwalifikacji i umiejętności w zakresie szeroko rozumianego zarządzania.

Skalę przejawiania się syntetycznie wyszczególnionych instrumentów wspomagania rozwoju małych przedsiębiorstw determinują istniejące w gospodarce rozwiązania prawne oraz sposób działania instytucji mogących bądź mających je kreować.

Działanie pierwszych wiąże się z tworzeniem podstaw do emisji tychże instrumentów oraz możliwości ich absorpcji przez adresatów. Wykształciła je w szerokim zakresie przyjęta dla okresu transformacji logika gospodarowania, a także ustawowo gwarantowana swoboda tworzenia małych przedsiębiorstw w poszczególnych, uznanych za równoprawne, formach własności.

Z kolei wyszczególnienie instytucji oraz kreowanych przez nie instrumentów, zamieszczone w poniższym zestawieniu, będzie miało głównie postulatywny charakter, jako że w polskiej rzeczywistości gospodarczej działalność szeregu z nich, choć funkcjonalnie powiązana z małymi przedsiębiorstwami, pozostaje w

niewielkim związku z generowaniem odpowiednich narzędzi wspomagania. Tymczasem wszystkie one są niezbędne dla dynamizowania procesu powstawania i rozwoju małych przedsiębiorstw. W istniejących warunkach gospodarczych i ograniczeniach makroekonomicznych możliwe wydaje się zastosowanie w praktyce każdego z wymienianych instrumentów.

Instytucje oraz kreowane przez nie instrumenty wspomagania małych przedsiębiorstw

Instytucje promujące rozwój małych przedsiębiorstw	Instrumenty wspomagania
1	2
Rząd i jego agendy	Państwowe gwarancje kredytowe Ulgi i okresowe zwolnienia podatkowe dla realizatorów preferowanych celów gospodarczych Subsydia podmiotowe i do produkcji niektórych dóbr Finansowe i podatkowe wspieranie instytucji pobudzających rozwój małych przedsiębiorstw Promocja przedsięwzięć inwestycyjnych w sektorze o małej skali wytwarzania Elastyczne instrumenty celne dla małych eksporterów i importerów Eliminacja praktyk monopolistycznych
Bank centralny	Regulacja podaży pieniądza w obiegu Kształtowanie poziomu stopy procentowej Określanie kursów walutowych Redyskontowanie weksli
Banki komercyjne	Dostępność kredytów dla małych przedsiębiorstw na działalność założycielską i rozwojową Preferencyjne kredyty celowe Pomoc w korzystaniu z pozabankowych źródeł zasilania Wnoszenie udziałów założycielskich do inicjatyw gospodarczych małych przedsiębiorstw Działania inspiratorsko-doradcze Ocena projektów przedsięwzięć gospodarczych i efektywności wykorzystania kredytów Informacja o warunkach i możliwościach kredytowania projektowanych przedsięwzięć, o korzystaniu z zagranicznych źródeł finansowania
Samorząd lokalny	Ulgi podatkowe, ułatwienia w pozyskiwaniu lokali, nieruchomości Gwarancje kredytowe dla jednostek podejmujących preferowane rodzaje działalności

cd. zestawienia

1	2
	Wnoszenie udziałów na rzecz powstawania i rozwoju małych przedsiębiorstw Dzierżawienie istniejących lub tworzonych obiektów produkcyjnych, handlowych, usługowych Zamówienia samorządów lokalnych Zakładanie placówek badawczo-rozwojowych stymulujących procesy innowacyjne w małych przedsiębiorstwach Udzielanie pożyczek na sfinansowanie przedsięwzięć w sferze postępu technicznego Powoływanie instytucji pobudzających lokalne inicjatywy gospodarcze
Agencja ds. małych przedsiębiorstw*	Rozdysponowywanie środków budżetowych przeznaczonych na rozwój small businessu Poręczanie kredytów na zakładanie i rozwój przedsiębiorstwa Wyszukiwanie pozabankowych źródeł zasilania drobnych wytwórców Organizowanie zagospodarowywania nie wykorzystanych zasobów ziemi, majątku produkcyjnego, siły roboczej Pomoc w pozyskiwaniu zamówień rządowych i ich realizacji Prowadzenie nowoczesnego marketingu produktów i usług małych jednostek Informowanie i udzielanie prawnej pomocy zainteresowanym współpracą z niewielkimi przedsiębiorstwami Pomoc w nawiązywaniu kontaktów zagranicznych i realizowaniu wspólnych przedsięwzięć Umożliwianie emisji akcji przez małe przedsiębiorstwa Rozwijanie więzi kooperacyjnych z dużymi podmiotami gospodarczymi Realizowanie różnych form doradztwa ekonomicznego i technicznego
Firmy leasingowe i franchisingowe	Zasilanie powstających i funkcjonujących małych przedsiębiorstw w rzeczowe czynniki produkcji Korzystne ratalne spłaty eksploatowanego majątku produkcyjnego Wdrażanie przez niewielkie jednostki nowych technik, technologii, metod produkcji, produktów

cd. zestawienia

1	2
	Dzierżawienie marki oraz znaków firmowych światowych producentów w celu promocji własnych wyrobów na rynku wewnętrznym i w eksporcie
Firmy konsultingowe	Informowanie o obowiązujących normatywnych rozwiązaniach prawnych, finansowych itp. Doradzanie w sprawach organizacyjnych, technicznych Obsługiwanie procesów prywatyzacji małych przedsiębiorstw Pomoc w konstruowaniu biznes planów, ekonomicznych ocen projektowanych przedsięwzięć gospodarczych Wyszukiwanie możliwości transferów technologii, metod wytwarzania, produktów
Izby gospodarcze	Wymiana doświadczeń produkcyjnych, technologicznych, organizacyjnych Organizowanie współpracy kooperacyjnej Pomoc w nawiązywaniu kontaktów zagranicznych Pobudzanie eksportu zrzeszonych jednostek Różne formy doradztwa ekonomicznego Działania promocyjne i reklama wyrobów zrzeszonych firm
Kluby, stowarzyszenia przedsiębiorców	Wypracowywanie wspólnych stanowisk co do możliwości, warunków funkcjonowania małych przedsiębiorstw Pomoc w pozyskiwaniu kredytów i różnych form pożyczek Kojarzenie interesów polskich i zagranicznych podmiotów small businessu w zakresie rozwoju wymiany towarowej, importu myśli technicznej, innowacji Rozwijanie różnych form doradztwa i edukacji kadr Rozpowszechnianie specjalistycznej literatury zagranicznej oraz czasopism Wpływanie na zmiany mentalności społeczeństwa, ich stosunku do prywatnej przedsiębiorczości

* Instytucje postulowane.
Źródło: Opracowanie własne.

Dostrzegana w praktyce potrzeba przyspieszenia rozwoju drobnych form gospodarowania znajdowała swe pozytywne odbicie od 1990 r., czyli od początku okresu transformacji ustrojowej, w ustawowo zagwarantowanej równości sektorów i form własności, w postępującej decentralizacji systemu bankowego, w po-

szerzaniu możliwości partycypacji zagranicznego kapitału w różnorodnych formach przedsięwzięć ekonomicznych, w usuwaniu ograniczeń prawnych dotyczących tworzenia fundacji, stowarzyszeń, różnych organizacji polskich i wspólnych, w postępującym rozwoju samorządności lokalnych. Promowanie małych jednostek uwidoczniło się również w dynamicznej rozbudowie sfery informacyjno-doradczej oraz edukacyjnej. Oparta była ona przede wszystkim na instytucjach powstałych z inicjatywy zainteresowanych tym małych przedsiębiorstw bądź na organizacjach istniejących już w przeszłości.

Przez prawie czteroletni okres przeobrażeń ustrojowych nie rozwiązane pozostały problemy instrumentarium wspomagania o charakterze zasileniowym. Niedostępny kredyt, nie uporządkowane kwestie gwarancji państwowych dla jego otrzymania, różnorodne trudności w korzystaniu z jego specjalnych linii, niewielka skala partycypacji kapitału zagranicznego, podatki ograniczające możliwości samofinansowania – to podstawowe przyczyny trudności rozwojowych sektora small businessu w tym okresie.

Stanowiły one nie tylko rezultat przyjętej polityki gospodarczej, były również wynikiem szeregu zasygnalizowanych wyżej „wad", charakteryzujących powstające i funkcjonujące już małe przedsiębiorstwa, odzwierciedlających się w wysokim ryzyku niespłacalności kredytów, powszechnej krótkookresowości funkcjonowania, braku strategii ekonomicznego działania itp.[4]

Ograniczone wspomaganie o charakterze zasileniowym miało swój wyraz – jak już wspomniano – w prymitywnym wyposażeniu technicznym wielu powstających i istniejących już małych jednostek, w koncentrowaniu działalności na chwilowych korzyściach, bez precyzowania koncepcji postępowania na bliższą metę czy określenia własnej strategii rozwojowej. Podobnej charakterystyki spodziewać się można i w przyszłych latach, o ile nie wystąpią korzystniejsze dla małych przedsiębiorstw, wspierające ich rozwój, rozwiązania systemowe i regulacyjne.

---

[4] Szerzej na ten temat zob. **A. Bielawska**, Jak wspierać kredytem rozwój prywatnych firm produkcyjnych? „Bank i Kredyt" 1990, nr 4-5.