Rafał Śliwiński

Słabości polityki internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w okresie transformacji

Od 1989 roku dokonał się olbrzymi postęp w funkcjonowaniu sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w Polsce. Nastąpił ponad sześciokrotny przyrost ilości zarejestrowanych MŚP. Odpowiednio też wzrósł udział tego sektora w gospodarce. Efekt ten jest wynikiem przede wszystkim przedsiębiorczości, pracy i samozaparcia w pokonywaniu wszelkich trudności właścicieli i pracowników MŚP, gdyż warunki funkcjonowania w okresie transformacji nie były najłatwiejsze. Wystarczy chociażby przypomnieć tłumienie hiperinflacji, nieustannie zmieniające się prawo i warunki gospodarowania, wymianę pieniężną itd. Jednakże obok trudności w tym okresie istniała również znaczna przewaga popytu nad podażą, co tworzyło z kolei pewne szanse rozwojowe. Duży wzrost sektora MŚP oraz jego znaczenia w handlu zagranicznym jest również efektem polityki państwa wobec tego sektora[1]. Po czternastu latach transformacji, stan sektora MŚP się znacznie polepszył, co nie oznacza, że poziom jego rozwoju jest zadowalający i że w ciągu tego okresu nie można było osiągnąć znacznie więcej. Podstawowe zarzuty skupiają się wokół kilku obszarów: wybranych elementów polityki makroekonomicznej oraz polityki proinwestycyjnej, proeksportowej i proinnowacyjnej, składających się zdaniem autora na politykę internacjonalizacji MŚP.

Polityka makroekonomiczna Polski w okresie 1989–2004 charakteryzowała się postępującą liberalizacją handlową z zagranicą, a w szczególności z Unią Europejską, prywatyzacją, konsekwentną polityką antyinflacyjną, polityką uwalniania kur-

[1] W 1981 r. MŚP były odpowiedzialne za ok. 2–3% eksportu, a w 2001 r. już za 43,9%

su walutowego oraz wysoką stopą redystrybucji dochodu dokonywaną za pomocą podatków i parapodatków. Znacznemu fiskalizmowi towarzyszyło nierzadko również nadużywanie władzy ze strony aparatu skarbowego.

Zaczynając od wpływu liberalizacji handlu na sektor MŚP, należy przypomnieć jej podstawowe cele. Liberalizacja zagranicznych stosunków handlowych ma przede wszystkim za zadanie zwiększenie obrotów handlowych z zagranicą, a więc zwiększenie korzyści przedsiębiorstw płynących ze zwiększonej wymiany handlowej. Kolejnym jej zadaniem jest zwiększenie konkurencyjności krajowych przedsiębiorstw poprzez zmuszenie ich do dorównania poziomowi konkurentów zagranicznych. Zwiększona liberalizacja niesie również ze sobą szanse na zwiększenie możliwości nawiązania umów dostawczo-kooperacyjnych w szczególności dla MŚP. W Polsce po okresie gospodarki centralnie zarządzanej istniała ważka potrzeba skorzystania z zalet, jakie niesie ze sobą liberalizacja, oraz był to twardy, ale skuteczny, sposób zwiększenia konkurencyjności rodzimych przedsiębiorstw[2].

Niestety, w trakcie transformacji gospodarki polskiej ujawniły się również istotne wady tak szybkiej liberalizacji handlu zagranicznego. Główne problemy sprowadzały się do wysokiego tempa liberalizacji oraz braku dostępu do kapitału umożliwiającego inwestycje i poprawę pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw wobec zagranicznej konkurencji. Ze względu na ograniczenia w dostępie polskich MŚP do środków finansowych wewnętrznych i zewnętrznych, wynikających z wysokich podatków i parapodatków oraz z wysokiej ceny kredytu, małej jego dostępności i braku stosownego wsparcia rządowego, inwestycje zwiększające konkurencyjność były i są nadal mocno ograniczone. W wyniku zwiększonej konkurencyjności oraz dysproporcji siły finansowej i doświadczenia ze strony zagranicznej konkurencji następowało przejmowanie rynku krajowego przez konkurentów oraz fala bankructw i przejęć przedsiębiorstw polskich, działających często w nowoczesnych branżach, potrzebnych do modernizacji i wzmocnienia potencjału gospodarczego Polski. Intensywna liberalizacja i integracja ze strukturami Europy Zachodniej powoduje w efekcie, iż polskim producentom jest coraz trudniej utrzymać się także na polskim, obecnie w pełni otwartym rynku[3]. Wzrost stopnia liberalizacji i integracji rynku towarowego, prowadzący z reguły do przesuwania zasobów produkcyjnych do bardziej konkurencyjnych miejsc ich wykorzystania, powoduje zwiększenie penetracji importu, czyli wzrostu udziału w krajowym rynku towarów pochodzących z importu[4]. Wpływa to na zmienność warunków konkurencyjności przedsiębiorstw dotychczas

[2] Por.: W. Wilczyński, *Od gospodarki scentralizowanej do gospodarki rynkowej (Polska 1990–1991) : dylematy, przeszkody, rozwiązania*, PTE, Poznań 1991.

[3] B. Jeliński, *Polityka kursu walutowego w procesie transformacji polskiej gospodarki*, (w:) *Wybrane problemy międzynarodowej współpracy gospodarczej*, (red.) H. Treder, Instytut Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot 1997, s. 182.

[4] Z. Wysokińska, *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynku Unii Europejskiej. Szanse i zagrożenia*, „MBA" 1999, nr 1.

funkcjonujących na danym rynku, szczególnie tych, które nie są w stanie zrównoważyć zmniejszającego się zapotrzebowania wzrostem eksportu[5]. Do takiej grupy przedsiębiorstw należą w Polsce w większości małe i średnie firmy.

Negatywne efekty szybkiej liberalizacji odczuł nie tylko sektor MŚP, ale także sektor dużych przedsiębiorstw, ponieważ wiele z nich przypłaciło skrócony okres transformacji rynkowej przy jednoczesnej szybkiej likwidacji instrumentów ochrony rynku krajowego bankructwem i likwidacją. W wyniku szybkiej liberalizacji handlu z UE w ostatnim dziesięcioleciu nastąpiła niezwykle silna penetracja polskiego rynku przez unijne wyroby wysokich technologii i pomimo pozornie korzystnej dla Polski asymetrii liberalizacji dostępu do rynków przewidzianej w Układzie Stowarzyszeniowym[6], zniszczeniu uległo wiele ważnych dziedzin produkcji z punktu widzenia strategicznego i z punktu widzenia modernizacji aparatu wytwórczego. Wśród nich znalazły się układy scalone, tranzystory, rezystory, obrabiarki numerycznie sterowane, maszyny do plastycznej obróbki metali, wyspecjalizowane tokarki, urządzenia dźwigowo-transportowe[7]. Co więcej, niektórzy analitycy odnotowali niebezpieczne zjawisko uwsteczniania struktury naszej gospodarki narodowej[8], czyli efektu przeciwnego od zamierzonego, a eksport produktów wysokich technologii nie osiągnął do teraz poziomu z roku 1980[9].

Obecnie struktura polskiej gospodarki uległa już polepszeniu, głównie za sprawą zagranicznych przedsiębiorstw produkujących w Polsce bardziej przetworzone i zaawansowane technicznie produkty, jednak ich ceny są zdecydowanie wyższe niż polskich konkurentów, co jest ich znaczną wadą i dodatkowo spowalnia rozwój polskich przedsiębiorstw. W dłuższym okresie na takim „oddawaniu rynku" tracą polscy mali i średni przedsiębiorcy oraz cała gospodarka, głównie z tytułu wyższych cen komponentów i maszyn oraz z tytułu zagranicznej własności, która nierzadko

---

[5] S. Jurek-Stępień, *Zmienność warunków konkurencyjności w wyniku procesu transformacji gospodarki i globalizacji*, (w:) *Umiędzynarodowienie i globalizacja przedsiębiorstw*, (red.) C. Supeł, NOVUM, Płock 2002, s. 64, 65.

[6] Asymetryczna liberalizacja nastąpiła w sektorach, w których polska gospodarka była słaba, a UE dużo silniejsza. Natomiast liberalizacja nie nastąpiła w sektorach, w których Polska gospodarka miała przewagę konkurencyjną nad UE – czyli w sektorze stali, węgla i tekstyliów oraz w rolnictwie. Protekcjonistyczna polityka UE wobec tych sektorów była dla Polski dużym utrudnieniem ze względu na fakt, iż na początku lat 90. produkty tych sektorów stanowiły ok. połowę polskiego eksportu do UE. R. Stawarska, *Poland's Association with the EEC*, „Polish Western Affairs" v. 33, 1/1992, s. 84; M. Śliwińska, *Specyfika obecnej rundy poszerzania Unii Europejskiej*, „Przegląd Zachodni" 2000, nr 3, s. 72.

[7] L. Ciamaga, *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski w teorii i praktyce dostosowań do Unii Europejskiej*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 1997, s. 21.

[8] K. Marczewski, *Współpraca gospodarcza z zagranicą w okresie transformacji*, (w:) *Gospodarka polska w latach 1990–1992 – doświadczenia i wnioski*, (red.) L. Zienkowski, ZBSE GUS i PAN, Warszawa 1992, s. 120; Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, PWN, Warszawa 2001, s. 162, 163.

[9] Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym...*, op.cit., s. 162, 163.

wiąże się z chęcią wytransferowania uzyskanego zysku do spółki matki. Dzieje się tak, dlatego że podstawową przyczyną pojawienia się przedsiębiorstw zagranicznych na nowym rynku jest chęć zwiększenia zysków. Wypracowany więc w Polsce zysk zamiast reinwestowany może być transferowany do zagranicznej spółki matki. Trudno oszacować skalę tego zjawiska, ale można przypuszczać, iż w ten sposób dość duże kwoty zostały wytransferowane z Polski[10], a znając makroekonomiczną zależność mnożnika popytowego wiadomo[11], że brak inwestycji na rynku oznacza brak popytu, a w związku z tym gospodarka rozwija się zdecydowanie wolniej niż by mogła w przypadku reinwestowania uzyskanych zysków. Gdy gospodarka rozwija się wolniej oznacza to większe bezrobocie, realnie niższe płace (mniejsza siła nabywcza), a dla MŚP - niższe dochody[12]. W efekcie więc brak reinwestycji zysków jest dla gospodarki niekorzystne. Z drugiej strony jest to również niekorzystne dla budżetu, ponieważ oznacza to zmniejszone dochody podatkowe, w wyniku czego deficyt budżetowy ulega tylko powiększeniu, co skutkuje m.in. np.: brakiem środków na wspieranie konkurencyjności MŚP. Kolejne rządy polskie przyzwalały na taką sytuację poprzez niewprowadzanie przepisów ograniczających ten proceder. Przepisy takie zostały dopiero wprowadzone 1 stycznia 2001 r. w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych (art. 9 i 11), czyli długo po rozpoczęciu liberalizacji i prywatyzacji.

Ogólnie należy więc stwierdzić, iż ze strategicznego punktu widzenia, szybka liberalizacja rynku, jakiej poddany był rynek polski, bez wcześniejszego przygotowania krajowych przedsiębiorstw do zmian i zostawienia im czasu na zwiększenie swojej konkurencyjności oraz udzielenia im stosownego wsparcia umożliwiającego sprostanie nowym wyzwaniom w tym okresie, osłabia krajowe przedsiębiorstwa będące podstawą gospodarki.

Kolejnym istotnym czynnikiem polityki makroekonomicznej mającym wpływ na MŚP jest polityka prywatyzacji. Głównym celem prywatyzacji w Polsce było osiągnięcie poprawy konkurencyjności gospodarki i prywatyzowanych przedsiębiorstw oraz jej dokapitalizowanie. Przedsiębiorstwa zagraniczne mogą być bowiem źródłem transferu technologii, umiejętności zarządzania i organizacji, a także drogą zdobycia dostępu do rynków zagranicznych. Nie można jednak nie dostrzegać wpływu tych przedsiębiorstw na przedsiębiorstwa rodzime. Z jednej strony bowiem przedsiębiorstwa zagraniczne stwarzają określone szanse rozwojowe np. poprzez powią-

[10] D. Frey, A. Błaszczak, *Pieniądze uciekają za granicę*, „Rzeczpospolita" 09.03.2001; A. Błaszczak, I. Trusewicz, *Kosztem skarbu państwa i drobnych akcjonariuszy*, „Rzeczpospolita" 08.03.2001.

[11] Por.: P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Ekonomia 1*, PWN, Warszawa 1995.

[12] Płace się nie zwiększają lub zwiększają się wolniej niż rzeczywista inflacja, która zmniejsza ich realną wartość. Dodać należy, że w przypadku monopolizacji przez duże zagraniczne przedsiębiorstwa wielu branż ceny rosną szybciej niż inflacja oficjalna mierzona wzrostem cen określonego koszyka dóbr.

zania kooperacyjno-produkcyjne, z drugiej jednak stwarzają zagrożenie osłabienia, a nawet utraty, zajmowanych pozycji na rynku krajowym[13].

W Polsce w wyniku prywatyzacji duże polskie przedsiębiorstwa, były sprzedawane tzw. inwestorom strategicznym, czyli w większości zagranicznym przedsiębiorstwom, które wyraziły chęć nabycia danego państwowego podmiotu gospodarczego. Polscy inwestorzy bardzo rzadko byli brani pod uwagę, gdyż uważano, że polscy inwestorzy prywatni wykazują zbyt małe możliwości kapitałowe[14]. Zdecydowanie rząd nie brał w prywatyzacji pod uwagę zjawiska solidarności narodowej, które ma istotny wpływ na przyszłe możliwości rozwoju i eksportu rodzimych MŚP. Zjawisko solidarności narodowej polega na preferowaniu współpracy gospodarczej z przedsiębiorstwami pochodzącymi z tego samego kraju. Zjawisko to występuje szczególnie wśród społeczeństw nacjonalistycznych i jest uwarunkowane jego poziomem nacjonalizmu. Do krajów, w których to zjawisko występuje, można zaliczyć np.: Niemcy, Francję, Japonię, Wielką Brytanię. W niektórych krajach, np. w USA czy Rosji, źródłem solidarności narodowej może być raczej etnocentryzm. Zjawisko solidarności narodowej wzmocnione jest przez bariery językowe, kulturowe (łatwiej porozumieć się, zrozumieć i współpracować z kontrahentem z tego samego kraju), a także postrzeganie marki danego kraju na rynkach zagranicznych, co wiąże się również z awersją do ryzyka. Przykładowo, przedsiębiorstwo szwedzkie może preferować poddostawcę pochodzącego z Niemiec, a nie pochodzącego z Białorusi. Dzieje się tak ze względu na pozytywną asocjację z produktem „made in Germany" (wysoka jakość i solidność) w porównaniu z alternatywą „made in Belarus", chociaż rzeczywistość może być całkowicie inna. Przejście większości dużych państwowych przedsiębiorstw w ręce kapitału zagranicznego spowodowało zerwanie umów poddostawczych z polskimi MŚP na rzecz poddostawców zagranicznych. W przypadku gdy przedsiębiorstwo zdołało ponownie nawiązać stosunki handlowe[15], związki takie charakteryzowały się znacznie mniejszą rentownością w wyniku wykorzystania większej siły przetargowej dużego przedsiębiorstwa zamawiającego u małego lub średniego poddostawcy. Zjawisko solidarności narodowej może przyczynić się w znacznym stopniu do preferowania przez sprywatyzowane przedsiębiorstwa, będące obecnie w rękach inwestora zagranicznego firm zagranicznych jako poddostawców, pomimo iż w Polsce istnieją firmy mogące spełnić ich oczekiwa-

[13] Sytuacja taka miała miejsce np. w przemyśle farb i lakierów, w niektórych branżach przemysłu mięsnego, częściowo bankowości. S. Jurek-Stępień, *Zmienność warunków konkurencyjności w wyniku procesu transformacji gospodarki i globalizacji*, (w:) *Umiędzynarodowienie i globalizacja przedsiębiorstw*, op.cit., s. 64, 65.

[14] J.M. Dąbrowski, J. Szomburg, T. Kamiński, *Efekty prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych*, „Przegląd Organizacji" 1995, nr 2 za: A. Suwalski, *Problemy polskiej prywatyzacji. Ekonomiczno-społeczne uwarunkowania przekształceń własnościowych w latach 1990–1997*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1998.

[15] Bardzo często miejsce polskich poddostawców zajmowali sprawdzeni poddostawcy firm zagranicznych, które stały się właścicielem prywatyzowanego przedsiębiorstwa.

nia. W sytuacji więc braku regulacji państwa w zakresie kontynuowania stosunków poddostawczych przez zagranicznych inwestorów z polskimi przedsiębiorstwami, przeważnie małymi i średnimi, polskie MŚP tracą rynek zbytu na rzecz poddostawców z zagranicy. Jednocześnie należy zauważyć, iż MŚP eksportują swoje produkty w dużym stopniu dzięki współpracy właśnie z dużym przedsiębiorstwem. Tego typu powiązania występują we wszystkich krajach wysoko rozwiniętych, np. w Japonii, Korei Południowej, Stanach Zjednoczonych, w Niemczech, Francji, Włoszech, Anglii itd. MŚP rzadziej umiędzynaradawiają swoją działalność samodzielnie. Dodać należy również, iż w praktyce ok. 90% przypadków eksportu pośredniego (MŚP dokonywanych we współpracy z dużym przedsiębiorstwem) ma miejsce pomiędzy przedsiębiorstwami, nad którymi kontrolę sprawują osoby o tej samej narodowości. Zaledwie 10% przypada na przedsiębiorstwa, których właściciele są różnej narodowości[16]. Wykupienie większości prywatyzowanych dużych przedsiębiorstw przez zagranicznych inwestorów stwarza więc ogromną barierę w rozwoju i internacjonalizacji sektora MŚP w Polsce.

Błędy prywatyzacji miały zasadniczy wpływ na uszczuplenie dochodów budżetowych, które mogłyby zostać przeznaczone m.in. na wsparcie konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Do ważniejszych błędów można zaliczyć fakt, iż przy umowach prywatyzacyjnych, prawdopodobnie w wyniku presji i ze strony pracowników prywatyzowanych zakładów, rząd skupiał się głównie na wynegocjowaniu pakietów socjalnych, a nie troszczył się zbytnio o interes państwa. Objawiało się to głównie nagminnym zaniżaniem wartości przedsiębiorstw, niestosowaniem się do zasad procesu prywatyzacyjnego, nierzadko posuwając się nawet do łamania prawa. W ten sposób sprzedawano np. przedsiębiorstwa za ułamek jego wartości. Dobrym przykładem są Domy Towarowe Centrum[17], czy Polskie Zakłady Zbożowe Brzeg, które zostały sprzedane za cenę 20 razy niższą niż minimalna cena rekomendowana[18]. Dalsze błędy prywatyzacji to: częsty brak nadzoru nad realizacją przez inwestorów zobowiązań pozacenowych wynikających z umów prywatyzacyjnych, niezabezpieczanie się przed utratą wpływów Skarbu Państwa powstających w wyniku sztucznego generowania strat przez podmioty[19], nieegzekwowanie należności prywatyzacyjnych oraz podatkowych. Egzekucja zobowiązań inwestycyjnych inwestorów była w wielu

[16] Co podkreśla doradca z Unii Europejskiej Urzędu Marszałkowskiego w Poznaniu zajmującego się w ramach TWININGu z Unią Europejską strategią aktywowania MŚP na terenie Wielkopolski.

[17] Informacja o wynikach kontroli prawidłowości sprzedaży akcji domów towarowych Domy Towarowe „Centrum" SA w Warszawie, Najwyższa Izba Kontroli, nr 199/1998/I/002/1998/DSP, Warszawa 1998, Pomimo zgłoszenia w wyniku kontroli NIK-u przestępstwa dokonanego przy prywatyzacji i przekazania sprawy do prokuratury, transakcja nie została odwołana.

[18] Informacja o wynikach kontroli wykonywania przez Agencję Prywatyzacji zadań zleconych przez ministra Skarbu Państwa, w zakresie prywatyzacji spółek i przedsiębiorstw państwowych, Najwyższa Izba Kontroli, nr 069/2002, Warszawa 2002.

[19] Na przykład poprzez zawyżanie aportów.

przypadkach niemożliwa ze względu na brak ich usankcjonowania[20]. Do ogólnych zarzutów należy także dołączyć brak jasnej i spójnej strategii prywatyzacji, co pociągało za sobą daleko idące negatywne skutki dla gospodarki[21].

Po roku 1989 polityka antyinflacyjna doprowadziła do stabilizacji całej gospodarki. Była ona niezbędna dla stworzenia warunków normalnego funkcjonowania przedsiębiorstw, szczególnie w okresie 1990–1997. W późniejszym okresie polityka ta, dążąc do szybkiego obniżenia inflacji, przyczyniła się do wyhamowania wzrostu gospodarczego Polski z 7,1% w roku 1997, rocznego wzrostu PKB do poniżej 1% w 2001 roku[22]. Problem polega na tym, że od pewnego momentu polityka ta była zbyt sztywna, tzn. nie uwzględniała zmiany sytuacji rynkowej i konieczności stworzenia korzystniejszych warunków makroekonomicznych dla przyspieszonego rozwoju rodzimych przedsiębiorstw, łagodząc politykę trudnego pieniądza. W szczególności odnosi się to do małych i średnich przedsiębiorstw, które jako pierwsze odczuwają negatywne skutki wysokich stóp procentowych. Wysokie stopy tworzą mało korzystne warunki do rozwoju i stawienia czoła zagranicznej konkurencji oraz do ewentualnego finansowania umiędzynaradawiania swojej działalności i poszerza-

[20] Por.: Informacja o wynikach kontroli wykonania zobowiązań umownych przez inwestorów strategicznych w sprywatyzowanych przedsiębiorstwach produkujących samochody osobowe, ciężarowe oraz autobusy wrzesień 2002, Najwyższa Izba Kontroli, nr 160/2002, Warszawa 2002; Informacja o wynikach kontroli przekształceń własnościowych zakładów lecznictwa uzdrowiskowego styczeń 2003, Najwyższa Izba Kontroli, nr 198/2002, Warszawa 2003; Informacja o wynikach kontroli przekształceń własnościowych małopolskich przedsiębiorstw państwowych grudzień 2002, Najwyższa Izba Kontroli, nr 185/2002, Warszawa 2002; Informacja o wynikach kontroli wykonywania przez Agencję Prywatyzacji zadań zleconych przez Ministra Skarbu Państwa, w zakresie prywatyzacji spółek i przedsiębiorstw państwowych, Najwyższa Izba Kontroli, nr 069/2002, Warszawa 2002; Informacja o wynikach kontroli prywatyzacji branży farmaceutycznej, Najwyższa Izba Kontroli, nr 004/2002, Warszawa 2002; Informacja o wynikach kontroli prywatyzacji Telekomunikacji Polskiej S.A., Najwyższa Izba Kontroli, nr 175/2000, Warszawa 2000; Informacja o wynikach kontroli przekształceń własnościowych w przemyśle piwowarskim, Najwyższa Izba Kontroli, nr 216/1999, Warszawa 1999; Informacja o wynikach kontroli działalności Agencji Prywatyzacji, Najwyższa Izba Kontroli, nr 70/1999, Warszawa 1999; Informacja o wynikach kontroli prawidłowości sprzedaży akcji domów towarowych Domy Towarowe „Centrum" SA w Warszawie, Najwyższa Izba Kontroli, nr 199/1998/I/002/1998/DSP, Warszawa 1998; Informacja o wynikach kontroli przebiegu przekształceń własnościowych w jednostkach podległych ministrowi kultury i sztuki, Najwyższa Izba Kontroli, nr 8, 1998, Warszawa 1998.

[21] Porównaj informacje pochodzące z cytowanych raportów Najwyższej Izby Kontroli.

[22] Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2000–2001, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2002, s. 14; miało to także wpływ na realizację mniejszych obrotów w eksporcie w szczególności od roku 1998 – *Zagraniczna polityka gospodarcza i handel zagraniczny Polski 1999–2000*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2000, s. 137–142; Gospodarka i handel zagraniczny Polski w 2001 roku. Raport Roczny, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2002, s. VIII, IX; B. J e l i ń s k i, *Polityka kursu walutowego w procesie transformacji polskiej gospodarki*, (w:) *Wybrane problemy międzynarodowej współpracy gospodarczej*, (red.) H. Treder, Instytut Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot 1997, s. 181, 182.

niu rynków zbytu. Nawet Bank Światowy w raporcie o Polsce podkreślił, iż sztywne stosowanie polityki trudnego pieniądza dla osiągnięcia szybkiego spadku stopy inflacji może w konsekwencji utrudniać trwały wzrost gospodarczy[23]. Również część ekonomistów przestrzega przed konsekwencjami takiej polityki[24], podczas gdy druga część uważa, iż negatywny wpływ polityki antyinflacyjnej może być jedynie odczuwalny w krótkim okresie, w długim natomiast polityka ta jest neutralna i nie ma wpływu na wielkości realne w gospodarce, a zatem nie może wpływać negatywnie na wzrost gospodarczy[25]. Ostatecznie jednak zdają się przeważać argumenty o wpływie szybkiego tłumienia inflacji na poziom produkcji i bezrobocia, czyli na wzrost gospodarczy, przy czym źródłem słabości jest sam model akceleracyjny, na podstawie którego udowadnia się brak wpływu polityki monetarnej na wielkości realne w dłuższym okresie i na którego potwierdzenie są dostępne jedynie bardzo ograniczone dane[26]. Obydwie strony sporu zgadzają się jednak co do jednego, że bank centralny powinien brać pod uwagę wpływ swoich decyzji na sferę realną w procesie formułowania polityki. Należałoby zatem rozważyć, czy NBP dążąc do obniżenia poziomu inflacji zwracał również w odpowiednim stopniu uwagę na wpływ polityki inflacyjnej na inwestycje, produkcję i bezrobocie i czy w związku z tym nie powinny zostać wyciągnięte stosowne wnioski na przyszłość[27]? Ostatecznie należy bowiem zauważyć, iż polityka ta, szczególnie w połączeniu z deficytem budżetowym, w znacznym stopniu przyczyniła się do wytłumienia rozwoju gospodarczego, a później do recesji[28]. Tym samym zostały niejako odgórnie ograniczone możliwości rozwoju przedsiębiorstw w Polsce, co powodowało liczne zwolnienia pracowników i ograniczenie skali działania, a więc spowolnienie tempa rozwoju.

Czynnikiem, który znacząco ogranicza rozwój MŚP są wysokie płatności przymusowe ograniczające kapitał własny przedsiębiorców, do których należą podatki

---

[23] Poland. Country Economic Memorandum. Reform and Growth on the Road to the EU, Raport nr 16858-POL, The World Bank, 1997 za B. Piasecki, A. Rogut, E. Stawasz, S. Johnson, D. Smallbone, *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MŚP w Polsce i krajach Unii Europejskiej*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2001, s. 47.

[24] R. Solow, *Jak ostrożny powinien być bank centralny?*, (w:) *Inflacja, bezrobocie a polityka monetarna*, (red.) B.M. Friedman, CeDeWu, Warszawa 2001, s. 32.

[25] J.B. Taylor, *Wytyczne dla polityki monetarnej w celu ustabilizowania poziomu zatrudnienia i inflacji*, (w:) *Inflacja, bezrobocie a polityka monetarna*, (red.) B.M. Friedman, CeDeWu, Warszawa 2001, s. 44; J. Fuhrer, B. Madigan, *Monetary policy when interests rates are bounded to zero*, (w:) *Center for Economic Policy Research*, Federal Reserve Bank of San Francisco, San Francisco 1994.

[26] Por.: J.K. Galbright, *Komentarze*, (w:) *Inflacja, bezrobocie a polityka monetarna*, (red.) B.M. Friedman, CeDeWu, Warszawa 2001, s. 77–88; N.G. Mankiw, (w:) ibidem, s. 88–95.

[27] Por.: R. Solow, *Jak ostrożny powinien być bank centralny?*, (w:) *Inflacja, bezrobocie a polityka monetarna*, op.cit., s. 11–41; J.B. Taylor, *Wytyczne dla polityki monetarnej w celu ustabilizowania poziomu zatrudnienia i inflacji*, (w:) ibidem, s. 41–68; B.M. Friedman, *Komentarze*, (w:) ibidem, s. 72.

[28] W. Kuryłek, K. Soszyński, *Trudności przyszły wcześniej*, „Rzeczpospolita" 21.08.2001; *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2000–2001*, op.cit., s. 14.

i parapodatki (ZUS, składki na fundusze celowe, tj. Fundusz Pracy, Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Socjalnych, Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych itd.). W ostatnich latach, pomimo spadku ogólnej stopy podatkowej, można było zaobserwować tendencję wzrostu efektywnego opodatkowania dochodów ponoszonych przez inwestorów. W efekcie polskich przedsiębiorców charakteryzuje niska zdolność do samofinansowania inwestycji rozwojowych[29], w tym nowych technologii, oraz unowocześniania aparatu wytwórczego, a zwłaszcza inwestycji związanych z badaniami rozwojowymi. Z danych statystycznych wynika, że prawie połowę zysku brutto przedsiębiorcy przeznaczają na różnego rodzaju opłaty i podatki[30]. Dlatego zysk netto nie wystarcza na finansowanie prac rozwojowych. Natomiast dostęp przedsiębiorców do kapitału przez kredyt i rynek kapitałowy jest utrudniony i kosztowny na skutek zjawiska dyskryminacji kredytowej MŚP. W rezultacie przedsiębiorcy muszą ograniczać się do konkurowania niskimi kosztami pracy, a takie możliwości, z natury rzeczy, sukcesywnie maleją.

Istotnym elementem związanym ze zwiększonym fiskalizmem jest nadużywanie władzy przez aparat skarbowy w kontaktach z przedsiębiorstwami. W Polsce małe i średnie firmy odnotowujące zyski są często obiektem kontroli aparatu skarbowego, który w większości przypadków poprzez nałożenie kar zysk ten przejmuje. Kary są przeważnie nieproporcjonalnie wysokie w stosunku do możliwości MŚP[31]. Pojawiają się one głównie z trzech przyczyn: celowych oszustw podatkowych (wtedy są one w pełni uzasadnione), z nieczytelności, skomplikowania i częstych zmian przepisów oraz z powodu błędnych decyzji organów kontroli skarbowej[32]. Nierzadko dochodzi również do propozycji prowadzenia ksiąg firmy na zasadach komercyjnych (rodzaj haraczu) ze strony urzędników skarbowych czy innych patologicznych sytuacji[33]. Wszystko odbywa się w warunkach niejasnych i nieprecyzyjnych przepisów podatkowych oraz ich częstych nowelizacji, uniemożliwiających osobom niezajmującym się zawodowo podatkami nadążanie za zmianami[34]. Nierzadko arbitralne

[29] Por.: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2000–2001, op.cit., s. 15, 16.

[30] Założenia polityki innowacyjnej państwa do 2002 roku, dokument rządowy przyjęty przez Radę Ministrów na posiedzeniu w dniu 6 grudnia 1999 roku, KBN, Warszawa 1999; J. Mordasewicz, *Jak zmienić system podatkowy w Polsce. Cztery kroki do raju*, „Rzeczpospolita" 23.01.2003.

[31] Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998–1999, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2000, s. 213.

[32] Liczba uchyleń decyzji organów skarbowych jest w Polsce wysoka 24–30%. Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2000–2001, op.cit., s. 181, przy czym należy pamiętać, iż tylko część MŚP stać na walkę z aparatem skarbowym przed sądami.

[33] W celu obrony przed wszechwładnym aparatem skarbowym powstało nawet Stowarzyszenie Poszkodowanych przez Administrację Państwową i ZUS, które stara się dochodzić praw poszkodowanych – M. Szczepanik, *Aparat do naprawy*, „Rzeczpospolita" 27.01.2003.

[34] Sytuację powinna poprawić wprowadzona od 1 stycznia 2005 r. przez ustawę o swobodzie prowadzenia działalności gospodarczej – wiążąca informacja podatkowa, o którą przedsiębiorca będzie mógł się zwrócić do urzędu skarbowego w przypadku wątpliwości w interpretacji.

decyzje aparatu skarbowego prowadzącą przedsiębiorstwa do bankructwa. Wydaje się, iż wśród aparatu skarbowego panuje pogląd, iż lepiej doprowadzić do likwidacji przedsiębiorstwa niż zezwolić na popełnianie błędów w obliczaniu podatków. Warto w tym miejscu zauważyć, iż aparat skarbowy jest praktycznie bezkarny i nie grożą mu żadne poważne sankcje za łamanie prawa i pomyłki. Zdaniem prezesa Stowarzyszenia Poszkodowanych przez Administrację Państwową i ZUS, A. Cieślika, wszelkie niejasności przepisów sądy rozstrzygają na niekorzyść podatników, z naruszeniem konstytucyjnej zasady: pogłębiania zaufania obywatela do organów państwa oraz rozstrzygania wszelkich wątpliwości na korzyść strony[35]. Ponadto przedsiębiorcy zaobserwowali korelację pomiędzy wykazywaniem przez przedsiębiorstwo wysokich zysków i pojawianiem się w niedługim czasie po zadeklarowaniu stosownych zysków kontroli z urzędu skarbowego[36]. Niezależnie od wyniku kontroli bardzo często po pewnym czasie przedsiębiorstwo jest poddawane następnej kontroli, tym razem ze strony urzędu kontroli skarbowej. Można więc odnieść wrażenie, iż mamy do czynienia z patologiczną sytuacją, że przedsiębiorstwo odnoszące zysk jest z tego powodu poddawane regularnym naprzemiennym kontrolom, mającym na celu znalezienie błędu i nałożenie kary[37]. Najprawdopodobniej wynika to właśnie z faktu, iż przedsiębiorstwo wykazało w zeznaniu podatkowym odpowiednio wysoki zysk i będzie w stanie zapłacić karę. Obserwacje przedsiębiorców wskazują bowiem na fakt, iż nie wykazując zysku lub wykazując bardzo małe zyski, przedsiębiorstwo przestaje być obiektem ciągłego zainteresowania organów kontroli skarbowej. Ze względu na fakt, iż praktyki te w niewielkim stopniu odbiegają od schematu postępowania aparatu skarbowego w Polsce Ludowej[38], oraz ze względu na masowość zjawiska należy przypuszczać, iż dzieje się to przy pełnej świadomości rządu oraz urzędników państwowych. Dowodem na znajomość tego zjawiska przez rząd jest długo wyczekiwana przez przedsiębiorców zmiana systemu wynagradzania urzędników aparatu skarbowego (likwidacja funduszu motywacyjnego), która została zaproponowana już w pakiecie „Tylko przedsiębiorczość" i, niestety, niezrealizowana do dziś.

Zamiarem powyższych wywodów nie jest stwierdzenie błędności obranych kierunków polityki makroekonomicznej, liberalizacji gospodarki polskiej i jej integracji z UE ani także błędności polityki antyinflacyjnej NBP, a jedynie wskazanie

[35] M. Szczepanik, *Aparat do naprawy*, op.cit.

[36] Niewątpliwie miało to wiele wspólnego z funduszem motywacyjnym, przyznającym kontrolerom nagrody od naliczonych zaległości podatkowych (słusznych lub niesłusznych) – ibidem.

[37] Ustawa o swobodzie prowadzenia działalności gospodarczej wprowadziła ograniczenia liczby i czasu kontroli w małym i średnim przedsiębiorstwie, jednakże ze względu na znaczną liczbę wyjątków przepisy są w praktyce często obchodzone.

[38] W tamtych czasach była prowadzona świadoma polityka ograniczania rozwoju sektora drobnej przedsiębiorczości. Por.: M. Kokocińska, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w okresie transformacji gospodarki Polski*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1993 i W. Czternasty, *Małe przedsiębiorstwa w Polsce na tle przeobrażeń systemowych (1944–1991)*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1994.

na fakt, że np. zbyt szybka liberalizacja może być szkodliwa w sytuacji nieprzygotowania rodzimych przedsiębiorstw na zwiększoną konkurencję ze strony silnych podmiotów zagranicznych. Sytuację MŚP pogarsza dodatkowo wysoki fiskalizm i nadużycia aparatu skarbowego oraz utrata kontraktów poddostawczych z prywatyzowanymi przedsiębiorstwami lub zmiana ich warunków. Generalnie bowiem w obecnej sytuacji nie należy zapominać o ogromnych słabościach polskich przedsiębiorstw, w porównaniu do konkurentów zagranicznych, oraz o braku środków, np. tanich kredytów, na przyspieszony rozwój polskich przedsiębiorstw. Również antyinflacyjna polityka NBP była i jest bardzo pożądana. Błąd polegał jedynie na tym, że od pewnego momentu była ona sztywna, tzn. nie uwzględniała zmiany sytuacji rynkowej i konieczności stworzenia korzystnych warunków makroekonomicznych dla przyspieszonego rozwoju rodzimych przedsiębiorstw, które nie tylko powinny stawić czoła zagranicznej konkurencji na polskim rynku, lecz również umiędzynaradawiać swoją działalność i poszerzać swoje rynki zbytu o rynki zagraniczne[39].

Realizacja polityki internacjonalizacji MŚP wiązała się z powtarzaniem scenariusza: prawidłowego wyznaczania celów, których osiągnięcie miało doprowadzić do poprawy określonego zjawiska i braku lub nieprawidłowej, lub tylko częściowej ich realizacji, która w efekcie nie doprowadzała do osiągnięcia zamierzonej poprawy. Przez okres 7 lat, począwszy od roku 1995, w którym to powstała odrębna polityka wspierania rozwoju sektora MŚP, nie zostały wypracowane w Polsce skuteczne mechanizmy zapewnienia środków finansowych na inwestycje, które warunkują wzrost konkurencyjności sektora MŚP na rynku rodzimym i na rynkach zagranicznych. Aż 28% eksporterów nie poniosło w latach 1995–1997 żadnych nakładów na modernizację swoich wyrobów z powodu braku środków finansowych[40]. Czynnikiem, który znacząco pogłębił tę tendencję, był wzrost efektywnego opodatkowania dochodów ponoszonych przez inwestorów, mimo spadku ogólnej stopy podatkowej. Świadczy to o tym, że instrumenty ekonomiczno-finansowe i rozwiązania systemowe nie motywowały w wystarczającym stopniu do działań proeksportowych i proinnowacyj-

[39] M. Chrzan, *Wpływ polityki pieniężnej na handel zagraniczny w latach 1994–2001*, (w:) *Internacjonalizacja i globalizacja gospodarki polskiej*, (red.) J. Rymarczyk, T. Szeląg, Wyd. AE im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001, s. 97; Podobny problem z polityką monetarną tłumiącą wzrost miała także administracja R. Regana. Dopiero wymuszenie zmiany postępowania amerykańskiego banku centralnego umożliwiła wzrost i rozwój gospodarczy za czasów prezydentury R. Regana, szerzej patrz: W. Bieńkowski, *Reganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, PWN, Warszawa 1995, s. 134–154.

[40] Założenia polityki innowacyjnej państwa do 2002 roku, dokument rządowy przyjęty przez Radę Ministrów na posiedzeniu w dniu 6 grudnia 1999 roku, KBN, Warszawa 1999. Stan ten mają zmienić dopiero fundusze strukturalne Unii Europejskiej, które mają wpłynąć na wyrównanie warunków konkurencji rynkowej polskich przedsiębiorstw i ich konkurentów z bardziej rozwiniętych państw członkowskich Wspólnoty.

nych[41]. W efekcie, polskich przedsiębiorców charakteryzuje nadal niska zdolność do samofinansowania inwestycji rozwojowych, w tym nowych technologii, oraz unowocześniania aparatu wytwórczego, a zwłaszcza inwestycji związanych z badaniami rozwojowymi. Jest to głównie następstwem wcześniej powstałego zadłużenia, wysokiej stopy opodatkowania oraz wysokości obowiązkowych opłat i innych obciążeń. Dlatego zysk netto nie wystarcza na finansowanie prac rozwojowych. Natomiast dostęp przedsiębiorców do kapitału przez kredyt i rynek kapitałowy jest utrudniony i kosztowny (na skutek zjawiska dyskryminacji kredytowej MŚP)[42]. W rezultacie przedsiębiorcy muszą ograniczać się do konkurowania niskimi kosztami pracy, a takie możliwości, z natury rzeczy, sukcesywnie maleją. Warto zauważyć fakt, iż nic nie zostało zrobione w zakresie poprawienia podstawowej działalności KUKE, którą jest udzielanie gwarancji i ubezpieczeń kredytowych. Udział ubezpieczonego przez KUKE eksportu w całym eksporcie (wszystkich przedsiębiorstw) w roku 2000 wyniósł 2,72%[43], według danych wstępnych na rok 2001 – 2,8%, przy czym tendencja wzrostowa w poszczególnych latach, poczynając od roku 1993 wyglądała następująco: 0,10%, 0,50% (1994), 1,12%, 1,45%, 1,37%, 1,76%, 1,89%[44] oraz wspomniane 2,72% w roku 2000, przy czym średnia tego typu ubezpieczeń dla państw Unii wynosi ok. 52%[45]. Jak widać instytucja, która miała być głównym ogniwem w realizacji polityki proeksportowej państwa, praktycznie nie funkcjonuje, ponieważ dotychczasową jej działalność można uznać za marginalną. Pytanie więc, czy nie należy skupić się najpierw na prawidłowej realizacji podstawowych działań ułatwiających eksport MŚP i spowodować rzeczywiste funkcjonowanie systemu gwarancji i ubezpieczeń w eksporcie, którego ważności nie trzeba podkreślać.

Polityka proeksportowa nie doprowadziła do istotnego zmniejszenia deficytu bilansu handlu zagranicznego. Wprawdzie deficyt w handlu zagranicznym się

[41] Jak wynika z dokumentu: Ocena sytuacji i propozycje działań dla polepszenia sytuacji w handlu zagranicznym Polski, instrumenty o charakterze proeksportowym tylko w niewielkim stopniu przyczyniają się do wzrostu aktywności eksportowej przedsiębiorstw. Ich niska użyteczność wynika z różnych powodów, jednak najważniejszym, który wymienia co trzeci eksporter jest brak znaczenia z punktu widzenia interesów firmy. Jest to zjawisko świadczące o rozmijaniu się potrzeb eksporterów z działaniami polityki ekonomicznej państwa.

[42] Szerzej patrz: R. Śliwiński, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie oraz programy i inicjatywy nakierowane na zwiększenie dostępu przedsiębiorstw sektora MŚP do finansowego kapitału obcego*, (w:) *Strategie przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Implikacje dla Polski*, (red.) E. Najlepszy, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2002 oraz R. Śliwiński, *Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw a niedoskonałości państwa*, (w:) *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa i gospodarki*, (red.) J. Rymarczyk, W. Michalczyk, Wyd. AE im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 2004.

[43] Dane z KUKE – Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych.

[44] W roku 1998 – Ocena sytuacji i propozycje działań dla polepszenia sytuacji w handlu zagranicznym Polski, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, 4 sierpnia 1999 r. – www.mgpips.gov.pl.

[45] *Polityka zagraniczna RP 1989–2002*, (red.) R. Kuźniar, K. Szczepanik, Wyd. ASKON, Warszawa 2002, s. 374.

zmniejszył[46], ale wciąż jest on znaczny ($ 7 166 mln co stanowi 4,1% PKB[47], $ 14 128 mln według danych PARP[48]) i konieczne jest przedsięwzięcie odpowiednich środków w celu jego likwidacji w dłuższym okresie. Problem ten w większości dotyczy właśnie sektora MŚP, który w 2001 roku wypracowywał 98,69% ujemnego salda handlu zagranicznego[49]. Poprawie uległa niekorzystna dla Polski struktura krajowego eksportu, ale wciąż przeważają w niej produkty o niskim i średnim stopniu przetworzenia[50]. W polskim eksporcie, np. do krajów Unii Europejskiej, konkurencyjną pozycję utrzymują głównie wyroby pochodzące z branż o większej niż przeciętna pracochłonności oraz takie, które bazują na trudno odnawialnych zasobach (np. drewno). Ponadto polski eksport zdominowany jest przez dobra jednorodne (produkty możliwe do pozyskania od wielu producentów, łatwo między sobą zastępowalne), stanowiące blisko 60% wywozu ogółem[51]. Słabiej reprezentowane są wyroby zróżnicowane (zwłaszcza pod kątem jakości) oraz adresowane na rynki rozproszone (liczni, drobni importerzy), gdzie o możliwościach zbytu decyduje szerokość oferty. Koncentracja na grupach dóbr jednorodnych sprawia, że polscy eksporterzy konkurują przede wszystkim ceną, a dopiero w drugiej kolejności walorami i jakością produktu, w związku z czym polski eksport jest bardzo wrażliwy na wahania kursu walutowego. Dlatego też aprecjacja złotówki, będąca w dużej części efektem antyinflacyjnej polityki NBP naraża eksporterów na straty[52]. Sytuacja ta nie miałaby miejsca w przypadku, gdyby eksport polski był oparty na dobrach innowacyjnych i wysoko przetworzonych, pochodzących z nowoczesnych sektorów gospodarki. Jest więc to jedyny kierunek rozwoju, który zapewni dynamiczny rozwój gospodarki polskiej[53].

Z przedstawionych cech polskiej gospodarki wypływa wniosek, że w ostatnich latach w strukturze polskiego eksportu nie nastąpił wyraźny wzrost udziału przemysłów wpływających aktualnie najsilniej na innowacyjność gospodarki (takich jak elektroniczny, elektromaszynowy, aparatury kontrolno-pomiarowej i medycznej, chemii małotonażowej, itp.). Niektórzy badacze podają wręcz, iż struktura pol-

[46] Niestety, m.in. na skutek aprecjacji złotówki wobec dolara – szerzej patrz: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2000–2001, op.cit, s. 44, 45.

[47] Gospodarka i handel zagraniczny Polski w 2001 roku. Raport roczny, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2002, s. 138.

[48] Dane publikowane przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości na stronie www.parp.gov.pl.

[49] Ibidem.

[50] *Zagraniczna polityka gospodarcza i handel zagraniczny Polski 1999–2000*, op.cit., s. 40.

[51] Założenia polityki innowacyjnej państwa do 2002 roku, op.cit.

[52] B. J e l i ń s k i, *Polityka kursu walutowego w procesie transformacji polskiej gospodarki*, (w:) *Wybrane problemy międzynarodowej współpracy gospodarczej*, (red.) H. Treder, op.cit., s. 181, 182; Gospodarka i handel zagraniczny Polski w 2001 roku. Raport Roczny, op.cit., s. X

[53] Por.: *Gospodarka oparta na wiedzy. Stan, diagnoza i wnioski dla Polski*, Instytut Zarządzania Wiedzą w Krakowie, Warszawa – Kraków 2002.

skiej gospodarki uległa uwstecznieniu, oraz że „proste rezerwy" międzynarodowej konkurencyjności naszej gospodarki wyraźnie się wyczerpują[54], a eksport produktów wysokiej technologii w roku 1998 nie osiągnął poziomu notowanego w roku 1980 i utrzymywał się na relatywnie niskim poziomie[55]. Postęp w tej dziedzinie wymaga zatem poszukiwania nowych źródeł przewagi, opartych na innowacyjności przedsięwzięć, która uwarunkowana jest zwłaszcza inwestycjami w kapitał ludzki, poczynając od systemu edukacji, poprzez sferę badań naukowych i prac rozwojowych, po obszar produkcji, zbytu oraz usług. Powszechnie bowiem wiadomo, iż niska konkurencyjność polskiego eksportu jest wynikiem niskiej innowacyjności polskiej gospodarki. Ten problem powinna rozwiązać polityka innowacyjna[56], jednakże nie doprowadziła ona do dnia dzisiejszego do poprawy w tym zakresie. Nie został wypracowany żaden skuteczny mechanizm transferu wiedzy ze środowiska nauki polskiej do sektora przedsiębiorstw, w związku z czym nie może nastąpić komercjalizacja tej wiedzy, co w dłuższym okresie oznacza powolny upadek polskiej nauki i wolniejszy wzrost przedsiębiorstw.

W celu polepszenia warunków funkcjonowania MŚP i przyspieszenia rozwoju całej gospodarki niezbędne jest więc stworzenie skutecznej polityki proinwestycyjnej, proinnowacyjnej i proeksportowej funkcjonujących w ramach sprzyjających warunków makroekonomicznych. Ponadto istotne jest, aby prowadzić wyżej wymienione rodzaje polityki jednocześnie, gdyż to zapewnia najszybszy rozwój i internacjonalizację sektora MŚP.

---

[54] L. Ciamaga, *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski w teorii i praktyce dostosowań do Unii Europejskiej*, op.cit, s. 21; K. Marczewski, *Współpraca gospodarcza z zagranicą w okresie transformacji*, (w:) *Gospodarka polska w latach 1990–1992 – Doświadczenia i wnioski*, (red.) L. Zienkowski, op.cit., s. 120.

[55] Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, op.cit, s.162, 163.

[56] Zdaniem E. Plucińskiego innowacyjność jest antidotum na lukę technologiczną gospodarki polskiej i konkurencyjność polskiego eksportu i pozostaje jedynym trwałym źródłem wzrostu dochodu narodowego. Innowacyjność może ponadto zainicjować przejście od komplementarności do substytucyjności gospodarki polskiej wobec rynku UE i rynku światowego, co zintensyfikuje korzyści z międzynarodowego podziału pracy. E. Pluciński, *Zarządzanie ryzykiem w procesie dostosowywania Polski do Rynku Unii Europejskiej – Wybrane aspekty analizy krótko- i długookresowej*, (w:) *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa i gospodarki – materiały konferencyjne*, (red.) J. Rymarczyk, W. Michalczyk, Wyd. AE im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 2002, s. 172–173.

Rafał Śliwiński

Weaknesses of the small and medium sized enterprises' internationalisation policy in Poland in the transition period

Summary

After fourteen years of transition, the state of small and medium sized enterprises (SME) sector has improved. However it does not mean that the level of its development is satisfactory and that in this time there could be achieved much more. Basic critique is concentrated on several fields: selected elements of macroeconomic policy, investment, innovation and export policy forming according to the author the SME internationalisation policy.

Within the selected elements of macroeconomic policy the quick liberalisation of foreign trade, manner of carrying out the privatisation process, manner of running the inflation policy, excessive fiscal burdens and fiscal control have negatively influenced the development of SME sector and its internationalisation.

Moreover the export policy has not invented successful mechanisms of SME export support vitally improving its level. Innovation policy is realised very poorly and the investment policy directed to SME in reality has not functioned until the structural funds of European Union has been offered.