

Robert Krzemień
Mirosław Struś
Katedra Historii Gospodarczej
Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

ROLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W PROCESIE AKCESYJNYM POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ

1. Znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw dla gospodarki

Pojęcie małych i średnich przedsiębiorstw, jako sektora gospodarki narodowej, choć doczekało się licznych definicji, wyróżniane jest na podstawie różnych cech, zarówno ilościowych, jak i jakościowych. W Unii Europejskiej definicja MSP bazuje na stanie zatrudnienia, wartości sprzedaży i sumie bilansowej. Wprowadzona w Polsce na mocy ustawy Prawo działalności gospodarczej z 19 listopada 1999 r¹ definicja MSP zgodna jest z kryteriami Unii Europejskiej. Za podstawowy wyróżnik uznano zatrudnienie, nie przekraczające 50 osób dla firm małych i 250 osób dla firm średnich; odrębną grupą są mikroprzedsiębiorstwa, zatrudniające do 10 osób. Kryteria jakościowe stanowią jedynie pomocniczą rolę w wyodrębnieniu i zdefiniowaniu MSP. Opierają się one o założenie, że pewne cechy są charakterystyczne dla MSP, jednak precyzyjne ich wyróżnienie na tej podstawie jest niemożliwe ze względu na niewymierność.

Sektor MSP wnosi ogromny wkład w rozwój ekonomiczny. Gospodarki nawet najwyżej rozwiniętych państw w większości składają się ze stosunkowo małych przedsiębiorstw – w UE ok. 99 % firm należy do kategorii małych i średnich. Małe i średnie przedsiębiorstwa globalnie zatrudniają więcej osób, niż duże firmy; w UE zapewniają one miejsca pracy dla ok. 2/3 ogółu zatrudnionych. Także znaczną część dochodu narodowego, w krajach UE jest to niemal 60 % PKB, generują firmy małe i średnie. Przekonanie o bezwzględnej dominacji wielkich przedsiębiorstw jest więc pomyłką, choć i w tym poglądzie tkwi część prawdy.

Rozwój MSP w UE w latach dziewięćdziesiątych był efektem splotu szeregu czynników, głównie zmian technologicznych i w organizacji produkcji, a także zmniejszenia korzyści skali; dawało to szanse mniejszym podmiotom. Małe i średnie przedsiębiorstwa cechuje duża elastyczność w dostosowywaniu się do zmian warunków rynkowych, dlatego rozwój tego sektora jest częścią procesu przekształceń strukturalnych, od których zależy konkurencyjność unijnej gospodarki na rynku światowym.

Tendencja do zwiększania się udziału małych i średnich przedsiębiorstw stała się zauważalna i w Polsce, wraz z procesem urynkwienia gospodarki. Coraz powszechniej uznawana jest rola, jaką odgrywają one w rozwoju gospodarczym. Integracja Polski z UE może być procesem korzystnym gospodarczo, tworząc naszym przedsiębiorstwom nowe możliwości wynikające z reguł jednolitego rynku. Możliwe do uzyskania korzyści zależne są jednak od konkurencyjności całej gospodarki, wynikającej zarówno z uwarunkowań makroekonomicznych, jak i zachowań przedsiębiorstw. Sytuacja MSP, w znacznie większym stopniu, niż dużych firm, uwarunkowana jest przez politykę gospodarczą państwa, umożliwiającą uzyskiwanie długookresowej przewagi konkurencyjnej.

Możliwości rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce uzależnione były szczególnie od uwarunkowań makroekonomicznych. Ich stabilny, długofalowy

¹ Dz. U. z 1999 r. nr 101, poz. 1178.

rozwój, był uwarunkowany prowadzoną przez państwo polityką ekonomiczną. Chodzi tu szczególnie o utrzymanie równowagi gospodarczej, dynamikę wzrostu gospodarczego, stabilność waluty, poziom popytu i podaży na rynkach krajowych i zagranicznych oraz wewnętrzne regulacje systemu podatkowego, od których zależą możliwości akumulowania kapitału w celu finansowania działalności bieżącej i rozwojowej.

Kondycja MSP zależała także od licznych uwarunkowań mikrogospodarczych, do których należy zaliczyć wielkość majątku, jakim dysponowały przedsiębiorstwa, zdolności do wdrażania postępu techniczno – ekonomicznego, sprawnego zarządzania zasobami, przedsiębiorczości, jakości produkcji i jej rentowności, powiązań handlowych i in. Rozwój MSP zależał w dużym stopniu także od posiadanych kapitałów i dostępnych źródeł zasilania zewnętrznego. W Polsce możliwości kapitałowe były mocno ograniczone, a bez ich poszerzenia nie było możliwości zwiększania zdolności konkurencyjnych.

Warto tu dodać, że małe i średnie przedsiębiorstwa dostarczały coraz większych dochodów sektorowi publicznemu.² Był to przejaw zwiększania się udziału drobnej przedsiębiorczości w gospodarce. Można stwierdzić, że polskie MSP wносиły do gospodarki większy wkład, niż w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej, gdzie nie są one dominującym źródłem dochodów publicznych.³ Była to sytuacja nietypowa dla zaawansowanych gospodarek kapitalistycznych, ale w pełni uzasadniona w Polsce, gdzie znaczna część największych przedsiębiorstw, znajdujących się w skrajnie trudnej sytuacji gospodarczej nie tylko nie generowała dochodów, ale była wręcz beneficjentem dotacji ze środków publicznych. Trzeba też uwzględnić fakt, że firmy zatrudniające 150 – 250 osób stały się w naszych warunkach stosunkowo dużymi.

Do najpoważniejszych funkcji MSP w procesie akcesji Polski do UE zalicza się obecnie m. in. tworzenie nowej struktury gospodarczej państwa, w tym dekoncentrację przedsiębiorstw, kreowanie systemów podwykonawstwa i kooperacji, inicjowanie tworzenia nowych dziedzin produkcji i usług, prywatyzację własności, a przede wszystkim wchłonięcie zasobów siły roboczej. Trzeba tu jednak zaznaczyć, że często - wbrew teorii - małe przedsiębiorstwa nie realizują efektywnie przypisywanych im funkcji, a wręcz prowadzą do uwstecznienia struktury gospodarczej naszego kraju.

2. Liczba i rozkład przestrzenny małych i średnich przedsiębiorstw

Od przełomu lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych w UE zaznaczył się proces wzrostu liczebności MSP; tempo wzrostu, wynoszące ok. 1,5 % rocznie, zbliżone było do tempa powstawania nowych dużych przedsiębiorstw. Oznacza to, że udział MSP w strukturze podmiotów gospodarczych Unii ustabilizował się na poziomie ok. 99,8 %, przy czym w poszczególnych państwach członkowskich jest to od 99,4 % do 99,9 %.

W Polsce dopiero pod koniec lat osiemdziesiątych, a więc od uchwalenia bardzo liberalnej ustawy o działalności gospodarczej⁴, powstały warunki do dynamicznego rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Od tego czasu prawne uwarunkowania rozwoju MSP nie odbiegały zasadniczo od obowiązujących w krajach UE, a zapoczątkowane wówczas przekształcenia ustrojowe przyczyniły się do ich ogromnego wzrostu ilościowego, co stało się w pewnym sensie symbolem polskiej transformacji.

² Tylko w latach 1996 – 1999 nastąpił wzrost z 27,8 % do 36,1 %, co oznacza, że był on porównywalny z udziałem wnoszonym przez duże firmy. Patrz: www.parp.gov.pl, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999 – 2000.

³ Tamże, Udział małych i średnich przedsiębiorstw w tworzeniu dochodów publicznych.

⁴ Ustawa o działalności gospodarczej z 28 grudnia 1988 r, Dz. U. nr 41, poz. 324.

Liczba małych i średnich przedsiębiorstw wzrastała bardzo szybko przez całe lata dziewięćdziesiąte, przy czym wzrost liczby przedsiębiorstw małych był szybszy, niż średnich. Cały sektor wykazywał w tym czasie trwałą tendencję wzrostową; wyjątkiem był 1995 r, lecz wówczas, obok spadku liczby MSP, spadła także ogólna liczebność przedsiębiorstw, dzięki czemu sektor MSP utrwalił swój udział.

Tabela 1

Liczba małych i średnich przedsiębiorstw na tle gospodarki			
Rok	Przedsiębiorstwa ogółem	W tym MSP	Udział MSP (w%)
1991	502.275	494.211	98,4
1993	1.988.079	1.980.705	99,6
1994	2.301.972	2.294.665	99,7
1995	2.099.577	2.093.148	99,7
1996	2.379.949	2.373.484	99,7
1997	2.552.649	2.546.405	99,8
1998	2.792.697	2.786.462	99,8
1999	3.013.876	3.007.444	99,8

Obecnie udział MSP w strukturze gospodarczej naszego kraju nie odbiega istotnie od analogicznych wartości w skali „piętnastki”. Znacząco jednak więcej jest w Polsce firm małych i bardzo małych, tzw. mikroprzedsiębiorstw, mniej natomiast przedsiębiorstw średnich. Przekłada się to także na strukturę zatrudnienia.

3. Zatrudnienie

Tak znaczny wzrost liczby małych i średnich przedsiębiorstw był czynnikiem decydującym o wzroście zatrudnienia w sektorze i ograniczającym bezrobocie w kraju. Od 1998 r MSP były jedyną grupą generującą realny wzrost zatrudnienia. Tempo wzrostu w nich liczby nowych miejsc pracy było bowiem szybsze, niż w gospodarce jako całości, a spowolnienie tempa wzrostu, a nawet okresowe spadki poziomu bezrobocia, były wynikiem działalności przedsiębiorstw małych i średnich.⁵

Tabela 2

Zatrudnienie w małych i średnich przedsiębiorstwach na tle gospodarki			
Rok	Zatrudnienie ogółem	W tym MSP	Udział MSP (w%)
1994	10.843.803	6.188.227	56,4
1995	11.092.768	6.571.378	59,2
1996	10.986.184	6.299.537	57,3
1997	11.402.831	6.971.301	61,1
1998	11.346.057	7.098.111	62,6
1999	11.148.011	7.151.743	64,2

Coraz wyraźniejsza, pod względem wielkości zatrudnienia, stawała się dominacja przedsiębiorstw drobnych nad dużymi, odziedziczonymi zwykle po czasach PRL. Dowodzi to więc ich decydującej roli w restrukturyzacji gospodarki naszego kraju.

Jednocześnie wszakże zauważalne stały się przemiany struktur ekonomicznych państw Unii Europejskiej, prowadzące do względnego spadku znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw. Często wręcz pojawiała się tendencja spadkowa wielkości zatrudnienia w sektorze MSP. Polska zdaje się nie nadążać za tymi zmianami. Małe i średnie przedsiębiorstwa zdają się bowiem mieć w polskiej gospodarce pozycję silniejszą, niż to typowe dla krajów UE.

⁵ M. Marek, Polityka rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw, w: Polskie przedsiębiorstwa w perspektywie członkostwa w Unii Europejskiej, Warszawa 1999, s. 330.

Udział zatrudnienia pracowników w MSP w Polsce jest nieco wyższy, niż w wysoko rozwiniętych krajach UE (tam nie przekracza 60 %), upodabnia się natomiast stopniowo do struktury, jaka występuje w krajach słabiej rozwiniętych ekonomicznie - Grecji czy Portugalii (niemal 80 %). Niekorzystna, lecz coraz wyraźniejsza w strukturze zatrudnienia w MSP, stała się dominacja przedsiębiorstw drobnych nad większymi. Oznacza to, że większość tzw. siły roboczej pracuje w małych przedsiębiorstwach, o wiele mniej w przedsiębiorstwach średnich. Zbliża nas to więc do struktury najslabiej rozwiniętych państw Unii.

Tabela 3
Przykładowy udział MSP w strukturze zatrudnienia wybranych krajów UE i Polski (w %)

Kraj / rok	1990	1996
UE	66	66
Grecja	82	79
Irlandia	79	49
Niemcy	64	57
Portugalia	72	79
Wielka Brytania	60	59
Polska	.	78

* - 1992 r

Tabela 4
Średnie i dominujące wielkości firm prywatnych w wybranych krajach UE i Polsce
(wg liczby zatrudnionych)

Kraj / rok	1990		1996	
	Średnia wielkość firmy	Dominująca wielkość firmy	Średnia wielkość firmy	Dominująca wielkość firmy
UE	.	.	6	Duże
Grecja	3	Mikro	3	Mikro
Irlandia	8	MSP	11	Duże
Niemcy	9	MSP	8	Duże
Portugalia	5	MSP	4	MSP
Wielka Brytania	8	MSP	5	Duże
Polska	1,3	MSP*	1,7	MSP*

* W Polsce pojęcie i klasyfikację małych i średnich przedsiębiorstw zgodną z kryteriami Unii Europejskiej wprowadzono dopiero w ustawie Prawo o działalności gospodarczej z dn. 19 listopada 1999 r, Dz. U. nr 101, poz. 1178. Zgodnie z nią typem przedsiębiorstw dominującym w tym czasie w Polsce byłyby mikroprzedsiębiorstwa.

Pomiędzy polskimi a zachodnioeuropejskimi małymi i średnimi przedsiębiorstwami istnieje znacząca luka w strukturze wielkości, wynikająca ze specyfiki procesu polskiej transformacji. Przeciętna polska firma jest bowiem znacznie mniejsza od przeciętnej UE, gdzie wraz z postępami integracji ukształtowała się tendencja do wzrostu roli firm większych. Proces odwrotny następował zaś w krajach, które z postępu procesów integracji odnosiły stosunkowo mniejsze korzyści. W połowie lat dziewięćdziesiątych firma prywatna w UE zatrudniała ok. 5 – 6 pracowników, w Polsce zaś niespełna 2. Przy tym w samej Unii różnice też są znaczące – od ok. 12 w krajach najwyżej rozwiniętych (Austria, Luxemburg), ale także w Irlandii, do 3 - 4 w rozwiniętych najslabiej (Portugalia, Grecja). W takich krajach wysoko rozwiniętych, jak Wielka Brytania, czy Niemcy, bądź niezwykle szybko rozwijających się, jak Irlandia, w gospodarce dominują duże przedsiębiorstwa. Trzeba też zwrócić uwagę, iż w krajach UE przyrost zatrudnienia jest wynikiem nawet nie tyle tworzenia nowych przedsiębiorstw, ile szybkiego wzrostu firm

już istniejących. Oznacza to ogromną, niekorzystną dla Polski, lukę strukturalną. W rzeczywistości może być ona nieco mniejsza, biorąc pod uwagę skalę nielegalnego zatrudnienia w naszym kraju, szczególnie w małych przedsiębiorstwach.

Dowodzi to istnienia poważnych barier rozwojowych dla procesu wzrostu firm. Kontynuacja transformacji ustrojowej i przystosowanie naszego kraju do uczestnictwa w UE musi powodować zmniejszanie tej luki – ważne jest by coraz więcej małych i bardzo małych firm przekształcało się w firmy większe.

Jednym z niekorzystnych aspektów w działalności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach dziewięćdziesiątych było narastanie koncentracji przestrzennej. Ich rozkład w Polsce stał się bowiem bardzo nierównomierny, o czym decydował dynamiczny wzrost w Polsce zachodniej, a znacznie wolniejszy we wschodniej i środkowej. Już w połowie lat dziewięćdziesiątych ok. 40 % firm i pracujących w nich osób skoncentrowanych było w ośmiu najwyższych zurbanizowanych województwach.⁶ Główne skupiska MSP znalazły się wokół dużych aglomeracji miejskich i w okręgach o stosunkowo dobrze rozwiniętym i zróżnicowanym przemyśle. Pod koniec lat dziewięćdziesiątych ok. 1/3 firm zlokalizowanych było w czterech największych aglomeracjach – warszawskiej, katowickiej, gdańskiej i poznańskiej.⁷ W tym samym czasie na terenach wiejskich zlokalizowano znikomą tylko część drobnych przedsiębiorstw. Liczba MSP na 1000 mieszkańców na terenach wiejskich wynosiła 39 przedsiębiorstw, na terenach miejskich zaś 92 przedsiębiorstwa.⁸ Tym samym pogłębił się podział na Polskę „A” i Polskę „B”. Była to niekorzystna tendencja, biorąc pod uwagę wyższe bezrobocie i niższy poziom rozwoju gospodarczego na wschodzie naszego kraju.

4. Inwestycje

Pozycję przedsiębiorstw w gospodarce określają nie tylko ich liczba i zatrudnienie, ale także wielkość ponoszonych nakładów inwestycyjnych, umożliwiających ich dalszy rozwój. Inwestowanie było więc nieodzownym warunkiem rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, a jednak ich udział w nakładach inwestycyjnych był stosunkowo niski. Choć wykształcały się nowe metody finansowania sektora, to jednak jego zdolność do akumulowania środków rozwojowych, tak ze źródeł zewnętrznych, jak i wewnętrznych, była niewielka.

Tabela 5

Nakłady inwestycyjne w MSP na tle gospodarki (w mln zł)			
Rok	Nakłady ogółem	W tym MSP	Udział MSP (w%)
1993	17.427,2	6.701,1	38,5
1994	24.196,0	8.558,8	35,4
1995	35.357,7	12.718,0	36,0
1996	49.249,8	18.396,9	37,4
1997	68.490,8	28.540,1	41,7
1998	88.080,6	38.932,6	44,2
1999	101.099,6	47.314,8	46,8

W Polsce już od wczesnych lat dziewięćdziesiątych zarysowała się tendencja wzrostowa wydatków inwestycyjnych w gospodarce narodowej. Równolegle wzrastał także udział w nich małych i średnich przedsiębiorstw, ale był to wynik wzrostu wielkości

⁶ www.parp.gov.pl, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1995 – 1996.

⁷ www.parp.gov.pl, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Statystyki o MSP, rozkład regionalny MSP.

⁸ www.parp.gov.pl, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Statystyki o MSP, rozkład regionalny MSP.

tego sektora, a nie skłonności do inwestycji. Nadal przedsiębiorstwa duże inwestowały więcej od małych i średnich i to mimo spadku ich roli w gospodarce. Wyraźne zmiany zaszły w obrębie samych MSP – spadł bowiem udział przedsiębiorstw małych (zatrudniających do 50 osób) z niemal 2/3 (62 %) w 1993 r do nieco ponad 1/2 (54 %) w 1999 r. Oznacza to, że przedsiębiorstwa średnie (zatrudniające 51 – 250 osób) inwestowały niemal tyle samo, co firmy małe.

5. Udział w handlu zagranicznym

Bardzo ważnym aspektem działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw jest także nawiązywanie i poszerzanie ich kontaktów międzynarodowych poprzez wymianę handlową. W Polsce, której gospodarka została wszak zdominowana przez MSP, ich udział w handlu zagranicznym nadal jest zbyt mały. Choć dynamika eksportu realizowanego przez MSP zaczęła dość wyraźnie wzrastać po 1993 r, a już w połowie dekady stanowiły one większość eksporterów, to jednak wartość sprzedaży zagranicznej realizowanej przez ten sektor stanowiła niespełna połowę jego wartości.

Tabela 6

Rok	Eksport ogółem	W tym MSP	Udział MSP (w%)
1994	17.216,9	7.039,9	40,9
1995	22.842,3	9.585,8	42,0
1996	24.366,3	10.550,0	43,3
1997	25.751,3	12.092,7	47,0
1998	28.228,9	13.583,4	48,1
1999	27.407,4	13.072,1	47,7
2000	31.651,3	14.592,3	46,1

Znacznie większy był natomiast udział małych i średnich przedsiębiorstw w imporcie, wyższe było też tempo wzrostu importu. Cały sektor był więc importerem, niż eksporterem. Małe i średnie przedsiębiorstwa głównie sprowadzały towary z zagranicy, mniej dbając o zbyt polskich produktów poza granicami naszego kraju; łatwiej było im pokonywać osłabienie popytu na rynku krajowym, niż zewnętrzne bariery eksportowe. Świadczy to jednocześnie o małej operatywności drobnych przedsiębiorców.

Tabela 7

Rok	Import ogółem	W tym MSP	Udział MSP (w%)
1994	21.513,5	11.804,5	54,9
1995	28.951,0	16.415,9	56,7
1996	37.032,7	22.103,5	59,7
1997	42.307,5	26.160,7	61,8
1998	47.053,6	29.756,5	63,2
1999	45.911,2	30.041,5	65,4
2000	48.940,2	29.992,5	61,3

Działalność MSP w handlu zagranicznym przynosiła w efekcie jeden z najbardziej niekorzystnych dla naszej gospodarki efektów – narastanie deficytu obrotów handlowych. To właśnie przez ten sektor generowany był niemal cały (do 1995 r cały) polski deficyt handlu zagranicznego. Jakkolwiek polskiej gospodarce potrzebne były i są zarówno eksport, jak i import, to jednak trzeba tu wskazać na nadmierny przywóz towarów z zagranicy.

Drobne polskie przedsiębiorstwa, choć często same domagają się – i słusznie – szczególnych preferencji ekonomicznych, poniekąd przyczyniały się do narastania zjawisk kryzysowych w naszej gospodarce.

Należy jednak wskazać na makro- i mikroekonomiczne czynniki decydujące o utrudnieniach w realizacji handlu zagranicznego. Najbardziej niekorzystnym było z pewnością utrzymywanie znacznie zawyżonego kursu złotówki, który ograniczał opłacalność eksportu lub wręcz go uniemożliwiał. Poważnym problemem był także niski na ogół poziom techniczny małych i średnich firm, a przez to niska wydajność pracy. Negatywne konsekwencje zapóźnienia technicznego potęgowane były przez słabą sprawność zarządzania i niedostateczne kwalifikacje kadr. W efekcie tego małe i średnie przedsiębiorstwa miały znaczne trudności w dorównaniu międzynarodowym standardom, co skutkowało ograniczeniem ekspansji na rynkach zagranicznych.⁹

Tabela 8

Saldo bilansu handlu zagranicznego MSP na tle gospodarki (w mln USD)			
Rok	Deficyt ogółem	Deficyt MSP	Udział MSP (w%)
1994	- 4.296,6	- 4.764,7	100,0*
1995	- 6.108,6	- 6.830,0	100,0*
1996	- 12.666,4	- 11.553,6	91,2
1997	- 16.556,2	- 14.067,9	85,0
1998	- 18.824,8	- 16.173,1	85,9
1999	- 18.503,7	- 16.969,3	91,7
2000	- 17.288,9	- 15.400,2	89,1

* - w ujęciu matematycznym byłoby to odpowiednio 110,9 w 1994 r i 111,8 w 1995 r, co oznacza, że deficyt obrotów MSP był większy, niż całej gospodarki narodowej, a więc tylko one go wytwarzały, duże przedsiębiorstwa zaś w handlu zagranicznym wytwarzały nadwyżkę eksportu nad importem.

6. Pomoc publiczna dla MSP

Drobna przedsiębiorczość to sprawa tak istotna dla gospodarki i społeczeństwa, że konieczne stało się jej wspieranie przez instytucje publiczno – prawne. Metody wsparcia, szczególnie od lat dziewięćdziesiątych, muszą uwzględniać liczne czynniki zewnętrzne - globalizację gospodarki i ogólnoświatową konkurencję o inwestycje zagraniczne. Doceniając rolę małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce, Unia Europejska podjęła wiele działań, mających na celu umocnienie pozycji tego sektora na rynku. Ukierunkowano je na uzyskanie przez MSP jak największych korzyści z procesu globalizacji gospodarki i tworzenia wspólnego rynku europejskiego, poprzez system informacji gospodarczej, promowanie współdziałania pomiędzy przedsiębiorstwami, pomoc finansową i inne inicjatywy.

Już od 1982 r MSP w jednoczącej się Europie objęte zostały specjalnymi regułami konkurencji. Traktat o Unii Europejskiej¹⁰ stwierdzał konieczność tworzenia warunków do rozwoju MSP. Utworzenie jednolitego rynku wewnętrznego umożliwiło sformułowanie wspólnej polityki wspierania przedsiębiorczości. Zasady udzielania pomocy publicznej w UE zostały zawarte w wytycznych Komisji Europejskiej z 1996 r i w rozporządzeniu Komisji Europejskiej z 2001 r.

⁹ www.parp.gov.pl, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Eksport MSP w 2000 r na tle lat 1995, 1998 i 1999 z uwzględnieniem sektorów własnościowych i wielkości zatrudnienia.

¹⁰ Zawarty w Maastricht w lutym 1992 r, wszedł w życie 1 listopada 1993 r.

Wspólnotową politykę wobec MSP podporządkowano obowiązującej w UE polityce konkurencji, zabraniającej wszelkich praktyk naruszających zasadę swobody konkurencji na rynku wewnętrznym i nadużywania pozycji monopolistycznej. Zakazane jest wspieranie przedsiębiorstw ze środków publicznych (państwowych i samorządowych), gdyż może prowadzić do zakłócenia wolnej konkurencji i osłabienia motywacji firm w kierunku zwiększania wydajności.¹¹ Dopuszczalna stała się tylko taka pomoc, która nie prowadzi do zaburzenia konkurencji na rynku, a więc przede wszystkim zmierzająca do poprawy kondycji całych obszarów gospodarki; wyjątkiem od tej reguły stało się m. in. udzielanie pomocy małym i średnim przedsiębiorstwom. Małe i średnie przedsiębiorstwa zaczęto traktować jako jeden z najistotniejszych czynników rozwoju jednolitego rynku europejskiego, wobec czego stały się beneficjentami ogólnej pomocy publicznej z budżetów państw członkowskich i UE, jak i bieżących programów UE.¹²

Pomoc publiczna dla MSP, realizowana zarówno na poziomie UE, jak i krajowym, to trwały element szerzej zakrojonej polityki ekonomicznej. Programy wsparcia MSP w UE mają na celu przede wszystkim promowanie innowacyjności, poprawy konkurencyjności i ich współpracy międzynarodowej oraz internacjonalizacji. Programy narodowe skoncentrowały się zaś na tworzeniu przyjaznego środowiska finansowego, uelastycznianiu rynku pracy i działalności badawczo – rozwojowej. Są to najczęściej programy wsparcia jakościowego, a nie ilościowego.

Przemiany zachodzące w Polsce po 1990 r usunęły wiele barier rozwojowych małych i średnich przedsiębiorstw, wynikających z centralistycznego systemu ekonomicznego. Wraz ze wzrostem ich znaczenia dla gospodarki narodowej, pojawiło się duże zainteresowanie polityką ekonomiczną wobec tego sektora. Rolę MSP zaczęto dostrzegać także na szczeblu lokalnym, jako istotny element rozwoju społecznego w obrębie poszczególnych regionów.

Dopiero jednak około połowy dekady doczekały się one jednoznacznego określenia prowadzonej wobec nich polityki gospodarczej. Działania podejmowane przez władze publiczne w celu pobudzenia rozwoju drobnej przedsiębiorczości miały z reguły charakter wywierania wpływu na ogólne warunki prowadzenia działalności gospodarczej, musiały także uwzględniać restrukturyzację gospodarki i coraz ściślejsze powiązania gospodarcze z zagranicą. Kolejnym rządów nie udało się jednak wdrożyć spójnej polityki wobec MSP, a opracowywane przez nie programy nie doczekały się realizacji. Przełom XX i XXI w był wręcz okresem ograniczania aktywności koncepcyjnej rządu.

Przez wiele lat problematyka wspierania małych i średnich przedsiębiorstw nie została uregulowana prawnie. Przy deklarowanym wsparciu dla indywidualnej inicjatywy gospodarczej oraz dla tworzenia niewielkich firm przyjmowano, że jedynym jego uzasadnieniem mogą być względy socjalne. W praktyce oznaczało to pomoc dla tych tylko inicjatyw, które powodowały bezpośrednie zmniejszanie się bezrobocia, pomijając przedsięwzięcia prowadzące do takiego efektu w sposób pośredni.

Podstawowe zasady pomocy publicznej ustalono dopiero w ustawie z 30 czerwca 2000 r o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorców.¹³ Do małych i średnich przedsiębiorstw skierowane zostały dwa z trzech podstawowych typów pomocy: regionalna i – przede wszystkim – horyzontalna.

¹¹ www.parp.gov.pl, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Zasady UE w sprawie pomocy publicznej dla MSP, opr. E. Lenkiewicz i A. Hutyra.

¹² www.parp.gov.pl, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Polityka Komisji Europejskiej wobec MSP, opr. M. Kubisz, A. Karkos, K. Matuszak.

¹³ Dz. U. Nr 60, poz. 704.

Ważne w niej miejsce zajęły programy wspierające małe i średnie przedsiębiorstwa, wzorowane na doświadczeniach UE i wspierane przez Komisję Europejską; kilka z nich odegrało niebagatelną rolę w rozwoju tego sektora gospodarki. Od czasu stowarzyszenia Polski z UE kraj nasz otrzymuje pomoc, mającą na celu przekształcenie gospodarki w pełni rynkową. Od 1997 r pomoc ta zmienia coraz bardziej charakter z wsparcia transformacji społeczno – gospodarczej na wspomaganie procesów dostosowawczych do członkostwa w UE.

Znaczącej poprawie uległ dostęp MSP do usług szkoleniowych i doradczych. W ciągu kilkunastu lat transformacji ustrojowej powstało w Polsce wiele instytucji i programów wspierających, ale mimo ich wyraźnego zróżnicowania narastało przekonanie, że tylko część z nich posiada odpowiedni potencjał i wiedzę, by zaoferować przedsiębiorstwom specjalistyczną pomoc. Pomoc ta okazała się zbyt szczupłą wobec ogromu potrzeb; nie była też pomocą najbardziej oczekiwaną przez przedsiębiorców.

Nadal więc bardzo niekorzystnie dla Polski wypada porównanie stanu infrastruktury szkoleniowo – doradczej i informacyjnej. Oferta usług szkoleniowo – doradczych jest niedostateczna, z drugiej jednak strony MSP przejawiają niską skłonność do korzystania z usług oraz brak umiejętności do współpracy z doradcami.

Coraz większą rangę udało się nadać wyspecjalizowanym działaniom, związanym z wdrażaniem postępu technicznego i polityką innowacyjną, których celem stało się wsparcie tworzenia przedsiębiorstw przy wykorzystaniu najnowszych osiągnięć technologicznych i wzmacnianie ich innowacyjności. Większy nacisk położono na transfer technologii. Wciąż jednak w Polsce potencjał badawczo – rozwojowy i aktywność wynalazcza, są znacznie niższe od przeciętnych w UE. Słaby jest też rozwój instytucjonalnej infrastruktury wspomagającej innowacyjność; brakuje parków naukowych i technologicznych. Ogranicza to możliwość transferu nowych technologii do gospodarki, w tym głównie do MSP, co jest jedną z zasadniczych przyczyn niskiej konkurencyjności międzynarodowej tego sektora.

Jednocześnie nie powiodło się wiele przedsięwzięć, mogących potencjalnie podnieść znaczenie gospodarcze MSP. Nie rozwinął się ruch proefektywnościowy i na rzecz zwiększenia konkurencyjności polskich towarów. Nie wdrożono systemu monitorowania sektora i jego wrażliwości na zmiany instrumentarium ekonomiczno – finansowego. Choć więc warunki działania małych i średnich przedsiębiorstw uległy poprawie, pozostały nadal poważne bariery ich rozwoju. W tej sytuacji państwo może, a wręcz powinno, wspierać małe przedsiębiorstwa, nie tylko petryfikując zastaną strukturę, ale aktywnie umożliwiając ich wzrost. Wpływ ten powinien być wywierany zarówno poprzez tworzenie spójnego systemu prawnego, jak i bezpośrednie wsparcie i promocję przedsiębiorczości.

7. Finansowanie działalności MSP

Nadal nierozwiązanym pozostaje problem finansowania działalności małych i średnich przedsiębiorstw, a sam mechanizm rynkowy nie jest w stanie wyeliminować jego niedoskonałości. Nawet więc tam, gdzie system finansowy jest dobrze wykształcony, a MSP mają utrudniony dostęp do kapitałów, konieczna jest interwencja państwa.

Nie tylko w Polsce, ale i w UE, banki niechętnie kredytują małe i średnie przedsiębiorstwa; dotyczy to zwłaszcza kredytów długoterminowych.¹⁴ W Polsce możliwości korzystania z tradycyjnych środków finansowania są jednak szczególnie

¹⁴ M. Przybylski, Kto poręczy i zagwarantuje, Nasza Europa, dodatek Rzeczypospolitej, 12.11.2002, s. 11.

trudne, bo - w porównaniu z UE - bardzo słabo rozwinięta jest infrastruktura finansowa. Bez pieniędzy na bieżącą działalność MSP nie mogą zaś konkurować z większymi.

Bardzo wysokie – wskutek niewspółmiernych do inflacji stóp procentowych i kosztów operacyjnych - są nadal realne koszty kredytu udzielanego przez polskie banki, co skutecznie zniechęca mniejsze firmy do korzystania z kredytów bankowych. Konieczność skorzystania przez MSP z finansowania bankowego wiązała się z ryzykiem utraty płynności finansowej, a nawet upadłości.

Powszechnie są opinie zarządzających MSP o mocno ograniczonym dostępie do zewnętrznych źródeł zasilania finansowego, gdyż banki nie przejawiają ochoty do tworzenia oferty skierowanej do małych firm. Niedostatek środków finansowych ma zaś istotny wpływ na ich konkurencyjność, oddziałując na zdolność do unowocześniania technologii, poprawy marketingu. Słabość rynku finansowego, a zwłaszcza jego segmentu obsługującego MSP, jest bardzo poważną barierą rozwoju drobnych przedsiębiorstw.

Jednocześnie jednak w opinii banków MSP są bardzo trudnymi klientami, o niskiej wiarygodności, a więc niosącymi wysokie ryzyko. Drobni przedsiębiorcy nie potrafią zwykle nawet poprawnie wypełnić wniosków kredytowych, nie przygotowują wiarygodnych business planów.

Jedną z przyczyn trudności w dostępie MSP do finansowania bankowego jest brak zabezpieczeń. Powszechnie stosowanym instrumentem pozwalającym częściowo rozwiązać ten problem są fundusze gwarancyjne, które przez dodatkowe zabezpieczenie kredytu ułatwiają dostęp do kapitału. W Polsce fundusze poręczeniowe nie odegrały dotychczas poważniejszej roli w stymulowaniu rozwoju MSP, głównie ze względu na niską kapitalizację. Krótki okres działalności, a więc i brak doświadczenia, powodował że ich wykorzystanie było niewystarczające w stosunku do potrzeb. Nie wypracowano też systemu regwarancji kredytowych dla lokalnych instytucji poręczycielskich.

Pomocą dla tych niewielkich przedsiębiorstw stały się środki publiczne z UE. Pomoc ta nie trafiła jednak bezpośrednio do sektora, lecz banków i firm leasingowych z krajów „15” oraz kandydujących. Unikano przez to bezpośredniego subsydiowania, bo byłoby ono zaprzeczeniem reguł swobodnej konkurencji, a jedynie refinansowano instytucje finansowe lub przejmowano część ryzyka związanego ze spłatą. Wyraźnej poprawie uległ więc także i w naszym kraju system finansowania drobnej wytwórczości. Szczególnie w nim miejsce zajęła pomoc UE, choć skala oferowanego przez nią wsparcia inwestycyjnego dla przedsiębiorców nie była wystarczająca. Niepokojącym było również, iż liczne organizacje przedsiębiorców, będące najoczywistszym miejscem poszukiwania wsparcia przez właścicieli firm, nie potrafiły tej pomocy umiejętnie wykorzystać.

Innym ważnym instrumentem finansowania MSP w Polsce mogły stać się organizacje mikropożyczkowe. Cechował je jednak przede wszystkim mały zasięg terytorialny; wśród kilkudziesięciu instytucji tego typu jedynie kilka objęło swym zakresem działania obszar większy, niż jedno województwo.

Poważne trudności wiążą się z dostępem do rynku kapitałowego, który nie jest przychylny drobnym inwestorom. Koszty korzystania z rynku publicznego okazywały się zbyt wysokie, a obrót papierami na rynku pozagiełdowym ma małe znaczenie dla MSP.

Ukształtowane w latach dziewięćdziesiątych źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw nie spełniły swej roli. Większość drobnych firm musiała więc finansować rozwój przede wszystkim ze środków własnych, co ograniczało ich inwestycje. Coraz więcej drobnych przedsiębiorstw finansowało swe potrzeby inwestycyjne zalegając z płatnościami; stało się to zjawiskiem wręcz powszechnym.

Rozwojowi MSP nie sprzyjał system podatkowy. Poza zjawiskami korzystnymi, jak możliwość wyboru formy opodatkowania, dominowały efekty negatywne – narastająca kazuistyka przepisów prawnych i rola urzędniczej interpretacji. W 2000 r większość przedsiębiorców nie potrafiła wskazać żadnych pozytywnych zmian systemu fiskalnego; wskazywano zaś na zmiany negatywne, jak wzrost obciążeń, komplikacja i niejednorodna interpretacja przepisów, narastająca niekompetencja administracji.¹⁵ Co charakterystyczne, za nieistotne ograniczenie uznawano wysokość płac minimalnych, a nawet dofinansowanie nowych miejsc pracy nie skłaniało przedsiębiorców do rozwijania swych przedsiębiorstw.¹⁶

8. Wnioski i uwagi końcowe

Małe i średnie przedsiębiorstwa traktuje się jako jeden z najistotniejszych czynników postępu integracji europejskiej, a skierowane do tego sektora źródła pomocy publicznej umożliwiają coraz korzystniejsze przemiany jego struktury.

Rola małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce jest nieustannie podnoszona przez polityków i środki masowego przekazu. Często wręcz można odnieść wrażenie, iż ich rozwój stanowi jedyny i uniwersalny środek pobudzenia rozwoju ekonomicznego. Wszelka bezkrytyczna akceptacja publicznie powtarzanych stereotypów jest jednak wielkim uproszczeniem. Bo choć bez wątpienia drobna wytwórczość, rzemiosło, usługi, handel – szeroko rozumiana indywidualna drobna przedsiębiorczość, jest zjawiskiem ze wszech miar korzystnym i godnym wsparcia, wzbogacając społeczeństwo i dając liczne miejsca pracy, to jednak nie jest panaceum.

W polskich warunkach funkcja sektora MSP sprowadza się więc do upowszechniania zatrudnienia i samozatrudnienia, aktywizując zwłaszcza wiejskie regiony kraju. Z racji swej specyfiki oferuje jednakże pracę przede wszystkim osobom o stosunkowo niewysokich kwalifikacjach; nie wykazuje jednakże zainteresowania zastosowaniem wysokiej techniki i zatrudnianiem osób najlepiej wykształconych, w tym absolwentów wyższych uczelni. Do stanu zaś, gdy małe i średnie przedsiębiorstwa osiągną tak mocną pozycję jak w wyżej rozwiniętych krajach, wciąż jeszcze daleko. Dopiero wówczas jednak możliwe stanie się opieranie na nich fundamentów wzrostu gospodarczego. Wtedy też dopiero zapewne można będzie liczyć na wsparcie przez MSP współfinansowania rozwoju nauki i techniki – a więc prawdziwego postępu.

W Polsce, nie negując poważnej roli sektora małych i średnich przedsiębiorstw w jej rozwoju gospodarczym, bo wszakże niemal cały wzrost ekonomiczny ostatnich lat wynikał z ożywienia działalności sektora MSP, trzeba jednak wskazać na poważne ułomności, wynikające zarówno z polityki rządów, jak i cech samych przedsiębiorstw oraz postaw przedsiębiorców.

Brak stabilnej polityki rządu, trudności z wdrażaniem programów sektorowych, powodowały niepełne wykorzystanie możliwości tkwiących w mechanizmach rynkowych. Hamująco na rozwój sektora MSP wpływał brak aktywnych form wspierania innowacyjności, badań wdrożeniowych, promocji na rynkach lokalnych i regionalnych. Również system prawny utrudniał prowadzenie działalności; piętrzyły się przeszkody o

¹⁵ www.parp.gov.pl, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999 – 2000.

¹⁶ www.parp.gov.pl, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998 - 1999.

charakterze biurokratycznym, związane m. in. z udzielaniem koncesji i zezwoleń, a także niejasnością i koniecznością interpretacji przepisów prawa gospodarczego.

Coraz wyraźniejsza w strukturze zatrudnienia sektora MSP stawała się dominacja przedsiębiorstw drobnych nad nieco większymi, co dowodziło postępów dekoncentracji polskiej gospodarki. Zwiększaniu zatrudnienia w tym sektorze nie sprzyjał ukształtowany system zabezpieczeń socjalnych; z drugiej strony jednak polskie małe i średnie przedsiębiorstwa często oferowały bardzo niekorzystne warunki zatrudnienia i wynagradzania, nie stosując najbardziej elementarnych przepisów o ochronie pracy.

Zaznaczyła się natomiast koncentracja przestrzenna małych i średnich przedsiębiorstw, co nie sprzyjało równomiernemu rozwojowi tego sektora gospodarki.

Do podstawowych barier wzrostu należał zapewne ograniczony popyt krajowy. Dlatego też na podkreślenie zasługuje coraz wyraźniejsze wchodzenie polskich małych i średnich przedsiębiorstw na rynki zagraniczne. Wyraźny był tu wzrost ich roli i dość dobre radzenie sobie w handlu zagranicznym, choć względne korzyści całego sektora nie zawsze wiązały się z korzyściami w skali ogólnoeconomicznej. Za pozytywne należy uznać zjawisko wzrostu rentowności MSP uczestniczących w międzynarodowej wymianie handlowej, choć nie była to tendencja trwała. Zdecydowanie negatywnym zjawiskiem było z pewnością malejące znaczenie handlu z państwami Unii Europejskiej. Także wyniki finansowe przedsiębiorstw eksportujących do UE były często słabsze, niż sprzedających do państw Europy Środkowej i Wschodniej.

Polscy mali i średni przedsiębiorcy byli środowiskiem mocno podzielonym, nieskorym i niezdolnym do nawiązania współpracy. Utrzymująca się, a nawet nasilająca jego dezintegracja uniemożliwiała powstanie instytucji reprezentujących interesy MSP. Przedsiębiorcom brakowało przede wszystkim poczucia wspólnoty interesów i identyfikacji grupowej. Próby prawnego unormowania zasad działania organizacji przedsiębiorców spotykały się z gwałtowną kontrakcją samych przedsiębiorców, których różne środowiska występowały z odmiennymi, sprzecznymi ze sobą projektami, co było widoczne choćby podczas tworzenia struktur samorządu gospodarczego.

Także roszczeniowe postawy przedsiębiorców, ich niechęć do inwestycji i wdrażania nowych technologii, zmniejszały rolę sektora, zwłaszcza w konfrontacji międzynarodowej. Nastawienie na wykorzystanie programów pomocowych, a z drugiej strony niechęć do ponoszenia świadczeń na rzecz państwa, było niestety cechą znaczącej części przedsiębiorców.

Mali i średni przedsiębiorcy silnie odczuwali bariery finansowe – i to zarówno ci rozpoczynający działalność gospodarczą, jak i chcący poszerzyć jej zakres; należały do nich, choć nie zawsze było to wyraźnie artykułowane, zbyt wysokie podatki i inne koszty związane z pracą. Do ważkich pozytywnych aspektów polskiej gospodarki w tym okresie zaliczyć należy więc stabilizację i obniżanie obciążeń podatkowych, spadek realnych stóp procentowych, wzrost wydajności pracy oraz trwający napływ inwestycji zagranicznych.

Próbując zidentyfikować inne poważne makroekonomiczne bariery dla rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw, należałoby wskazać na wzrost bezrobocia i pogorszenie w Polsce koniunktury gospodarczej od 1998 r. Jedynym czynnikiem pobudzającym gospodarkę stał się popyt zagraniczny, gdyż popyt krajowy został skutecznie stłumiony. Małe i średnie przedsiębiorstwa przetrwały jednak ostatnią dekadę XX w w lepszej kondycji, niż przedsiębiorstwa duże, w których znacznie spadł poziom zatrudnienia, a wyniki finansowe bardzo się pogorszyły. Wzrastała więc rola małych i średnich przedsiębiorstw w polskiej gospodarce. Można wręcz stwierdzić, że polskie MSP wносиły do gospodarki większy wkład, niż w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej;

jest to o tyle zrozumiałe w sytuacji naszego kraju, iż znaczna część największych przedsiębiorstw, znajdujących się w skrajnie trudnej sytuacji gospodarczej, była i nadal jest beneficjentem dotacji ze środków publicznych. Dowodzi to, że MSP w Polsce mają – tak jak w krajach Unii Europejskiej – coraz większe znaczenie, stając się istotnym źródłem wzrostu gospodarczego i ograniczania bezrobocia. Stanowi to korzystny przejaw zmian struktury gospodarczej, zwiększania w niej udziału drobnej przedsiębiorczości.