

Poniższy tekst opracowano na podstawie zbioru materiałów pt. „Założenia szczegółowe systemu rozwoju małych firm prywatnych dla obecnych warunków społeczno-gospodarczych RP” (czerwiec 1990 r.), przygotowanych w ramach „Centrum Promocji” sp. z o.o. w Gdańsku przez zespół pod kierownictwem Jacka Jettmara i z udziałem: M. Chlebosza, W. Kolańczyka, P. Koryńskiego, P. Kuropatwińskiego, Z. Markowskiego, J. Mielcarka, M. Mironowicza, E. Starczewskiego. (Redakcja)

Rozwój małych firm prywatnych

W celu przyspieszenia transformacji naszej gospodarki w kierunku systemu gospodarki rynkowej niezbędny jest rozwój małych firm prywatnych, opartej o sprzyjające impulsy polityki ekonomicznej rządu. Rozwój prywatnej przedsiębiorczości znacznie przyspieszy proces przekształceń własnościowych w naszej gospodarce oraz demonopolizację jej struktury.

Konieczna jest identyfikacja barier prawnych i administracyjnych, ograniczających możliwości powstawania i rozwoju małych firm, jak również weryfikacja wszelkich ustaleń obowiązujących w życiu gospodarczym z punktu widzenia interesów małych przedsiębiorstw. Należy uwzględnić inne warunki prowadzenia działalności gospodarczej w firmach małej skali.

Rozwój małych firm wymaga instrumentalizacji w postaci systemu wspomagającego, utworzonego z istniejących i specjalnie zorganizowanych jednostek funkcjonalno-organizacyjnych.

Celowe jest szybkie opracowanie programu rozwoju małych firm w regionach. Należy stworzyć system regionalnej informacji gospodarczej o lokalach, potrzebach kooperacyjnych, braku towarów i usług, nadwyżkach siły roboczej, wolnych maszynach i urządzeniach itd. Postulat ogólniejszej natury to:

umożliwienie małym przedsiębiorstwom dwukrotnie wyższego udziału w części dochodu narodowego przeznaczzonego na akumulację niż udział w ich tworzeniu; stopniowego dostosowywania wymogów, standardów, zasad księgowości do obowiązujących w EWG; umożliwienie dopływu kapitału zagranicznego do nowo tworzonych małych przedsiębiorstw, odstępując od wymogu 50 000 USD jako minimalnego udziału partnera zagranicznego i upraszczając procedurę zakładania wspólnych przedsięwzięć; opracowania prostych zasad finansowo-księgowych, podatkowych i statystycznych, odpowiadających skali małych przedsiębiorstw.

Potrzebę rozwoju małych przedsiębiorstw prywatnych wskazywał rządowy „Program gospodarczy” (październik 1989r.),

a zwłaszcza jego założenia, w których mowa jest o zmianach systemu gospodarczego, w tym sensie przedstawiona tu koncepcja immanentnie związana jest z jednym z jego podstawowych założeń, tzn. przekształceniami własnościowymi, głównie poprzez prywatyzację polskiej gospodarki. Program ten uwzględnia też nową dla naszej gospodarki i społeczeństwa sytuację, która jest następstwem realizowanej przez rząd polityki stabilizacji gospodarki. Mamy tu na myśli recesję, niską skłonność do zmian przedsiębiorstw państwowych oraz groźbę bezrobocia – zwłaszcza o charakterze strukturalnym – widoczną szczególnie w niektórych regionach kraju (Górny Śląsk, Łódź, rejon Wałbrzycha, małe miasta). Nie mniej ważne są implikacje długookresowe, będące następstwem przekształceń strukturalnych w gospodarce, które wpłyną również w sposób bardzo znaczący na zmiany w strukturze społecznej i świadomość społeczeństwa.

Rozwój małych przedsiębiorstw prywatnych, realizowany w bardzo złożonej sytuacji spełni zarówno istotną rolę w transformacji naszej gospodarki w kierunku gospodarki rynkowej. Będzie dokonywany w próżni instytucjonalnej, nie mówiąc już o konieczności przełamania barier psychologicznych w społeczeństwie, zwłaszcza niechęci do ponoszenia ryzyka, do długodystansowego inwestowania i zwiększania mobilności i elastyczności pracy.

Odrębnym zagadnieniem jest kwestia umiejętności zarządzania i znajdowania się przedsiębiorstw w zmiennych warunkach gospodarki rynkowej. Nie sposób pominąć wreszcie roli i funkcji administracji państwowej, a zwłaszcza konieczności odejścia od funkcji bezpośrednio regulacyjnych i nakazowych na rzecz postaw służebnych, głównie doradztwa, inspirowania, obserwacji zjawisk gospodarczych itp. W obecnych warunkach trudność polega na rozwijaniu małych firm w warunkach rygorów finansowo-kredytowych, narzuconych przez politykę stabilizacyjną oraz konieczność zbilansowania budżetu państwa.

Rozwój prywatnej przedsiębiorczo-

ści, sprzęgnięty z działaniami na rzecz komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych sprzyjać będzie zagospodarowaniu istniejącego majątku trwałego i lepszemu, bardziej efektywnemu jego wykorzystaniu.

Polityka wspierania prywatnej przedsiębiorczości musi spełniać dwa wymogi: integralności i funkcjonalności. Chodzi tu o uwzględnienie warunków funkcjonowania tych przedsiębiorstw przy tworzeniu, realizacji i każdorazowej modyfikacji polityki makroekonomicznej, monetarnej, społecznej i regionalnej, a nawet ochrony środowiska. Jeśli zostanie zaakceptowana teza o specyficznej roli prywatnej przedsiębiorczości w procesie transformacji gospodarki, a także w okresie krzepnięcia mechanizmów rynkowych, to średnio- i długofalowe interesy tego sektora winny być traktowane poważnie. Wymaga to wnikliwego spojrzenia na właściwe temu sektorowi problemy. Chodzi tu zarówno np. o doskonalenie technik i metod zarządzania tymi przedsiębiorstwami, szkolenie i przekwalifikowanie zawodowe pracowników, dostęp do kapitału i instytucji kapitałowych, dostęp do technologii i pomoc w jej dyfuzji, ale także o kwestie stosunków społecznych w tych przedsiębiorstwach, uwzględnianie zróżnicowanych potrzeb tych przedsiębiorstw funkcjonujących w różnych gałęziach i sektorach gospodarki i ich przestrzenne zróżnicowanie.

Polityka promowania i wspomagania rozwoju prywatnych przedsiębiorstw (przemysłowych), obserwowana w wielu krajach rozwiniętych

realizowana jest z dwóch podstawowych powodów:

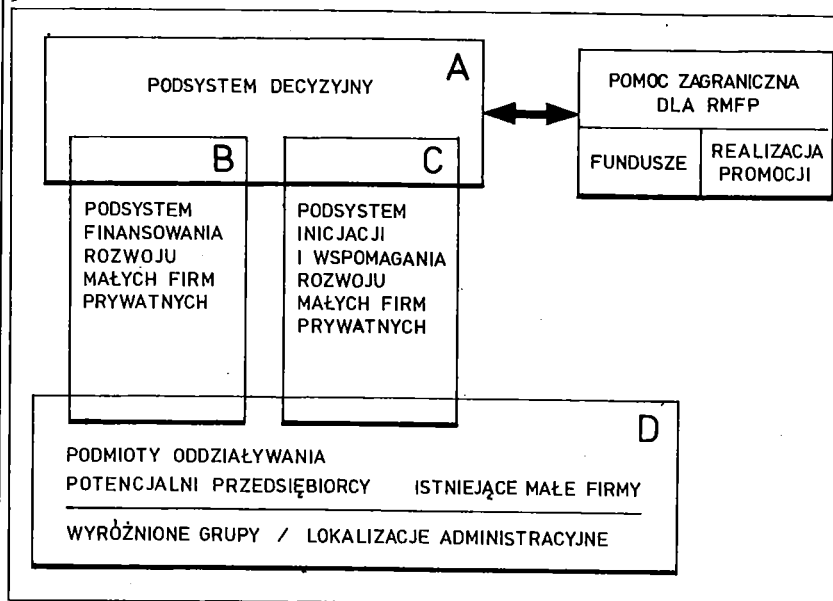
■ jako środek aktywizacji regionów zaniedbanych oraz kreowania zatrudnienia,

■ jako środek zapewniający wzrost gospodarczy, poprzez rozwój efektywnych powiązań kooperacyjnych w produkcji przemysłowej, wzrost efektywności gospodarowania, wysoki stopień dostosowania się do zmian strukturalnych, skłonność do innowacji i eksportu, a także mechanizm wzrostu motywacji.



Jedną z powszechnie stosowanych dróg aktywizowania jest wspomaganie rozwoju małych przedsiębiorstw prywatnych, co jest wspólną troską obywateli, samorządów lokalnych i rządów centralnych. Tworzenie licznych, małych i średnich prywatnych przedsiębiorstw produkcyjnych i usługowych rozwiązuje lokalne problemy bezrobocia, polepsza dostępność i ja-

mocyjny Centrum lub Agencja Promowania Kooperacji Przemysłowej itp. Centra te spełniają podwójną rolę: aktywnego pośrednika pomiędzy dużym przedsiębiorstwem a małym, pomagającego w sformułowaniu korzystnego kontraktu oraz opiekuna/doradcy małego przedsiębiorstwa w okresie jego powstawania i początkowym okresie funkcjonowania.



Schemat nr 1. Mapa Systemu Rozwoju Małych Firm Prywatnych

kość świadczonych usług, sprzyja racjonalizacji wykorzystywania surowców oraz generuje dochody dla budżetu lokalnego. Dojrzałe małe i średnie przedsiębiorstwa potrafią często sprostać warunkom konkurencji rynku krajowego, a nawet zagranicznego. Nic dziwnego, iż

nie tylko w rozwiniętych krajach gospodarki rynkowej tworzone są specjalne systemy wspomaganie rozwoju małych przedsiębiorstw przemysłowych.

Podobne przedsięwzięcia obserwujemy w wielu krajach rozwijających się i nowo uprzemysłowionych.

Ustanowienie powiązań kooperacyjnych pomiędzy dużymi i małymi przedsiębiorstwami może być w dużym stopniu wzmocnione i przyspieszone poprzez specjalne programy i środki ustanowione oraz sponsorowane przez rządy. Podstawą tych programów są: specjalne agencje lub centra noszące różne nazwy, jak np. Subcontracting Centre, Subcontracting Information and Promotion Centre, Subcontracting Exchange, Promotion Council itp. Odpowiednikami polskim tych nazw mogą być: Centrum Kontraktowania, Centrum Informacji Kontraktowej i Promowania, Giełda Informacji Kontraktowej, Komitet Pro-

Analizując systemy wdrożeniowe w krajach EWG, a także Korei Południowej, Japonii można wyróżnić szereg wspólnych cech,

a mianowicie:

■ systemy promowania rozwoju małych przedsiębiorstw przemysłowych zostały specjalnie utworzone i są przedmiotem nieustannego zainteresowania władz centralnych i lokalnych oraz partii politycznych;

■ funkcjonowanie systemu promowania jest w znacznym stopniu finansowane ze środków budżetowych państwa, a rozwój małych przedsiębiorstw pobudzany mechanizmami finansowymi i fiskalnymi np. ulgami lub zwolnieniami podatkowymi, preferencjami i gwarancjami kredytowymi oraz bezpośrednimi subwencjami;

■ w system promowania włączone są w celu koordynowania działań i finansowania: jednostki rządowe centralne i administracja lokalna, zajmująca się przemysłem, badaniami naukowymi i wdrożeniami, zatrudnieniem i ochroną środowiska; izby przemysłowo-handlowe; stowarzyszenia małego i dużego biznesu; fundacje i korporacje promocji małych firm; samorządy lokalne; instytucje ponadnarodowe jak w przypadku EWG Komisja EWG; inne instytucje np. uniwersytety, centra rozwoju technologicznego;

■ w zakresie promocji, doradztwa i szkolenia elementami wykonawczymi systemu planowania są:

– specjalnie utworzone jednostki koordynujące, jak np.: regionalne i lokalne grupy zadaniowe (np. tzw. City Action Teams w Wielkiej Brytanii),
– specjalnie utworzone lub zakontraktowane, centralne i lokalne agencje promocji i doradztwa, agencje kontraktowania, agencje (biura) marketingowe, ośrodki szkolenia zawodowego i dokształcania w zakresie biznesu, ośrodki „wylęgania” firm tzw. inkubatory, szkoły zarządzania przy uniwersytetach;

■ w zakresie wspomaganie finansowego elementami wykonawczymi są:

– banki, korporacje i inne instytucje inwestycyjne specjalnie utworzone dla celów systemu, zapewniające obok kredytów, często również bezpłatne doradztwo finansowe,

– banki i instytucje finansowe ogólnodostępne, udzielające kredytów w oparciu o gwarancje rządowe i lokalne

– specjalne fundusze inicjacyjne, gwarancyjne i subwencyjne tworzone ze źródeł budżetowych, z darowizn dużego przemysłu, izb przemysłowo-handlowych, stowarzyszeń przemysłowców oraz generowanych z udzielanych pożyczek;

– instrumenty fiskalne np. specjalne ulgi i zwolnienia podatkowe udzielane nowo powstałym firmom na okres od kilku lat dla umożliwienia startu i przetrwania okresu inkubacji;

■ w zakresie wspomaganie infrastrukturalnego elementami wykonawczymi systemu promowania są:

– specjalnie tworzone dzielnice lub „parki” przemysłowe, tj. obszary w obrębie miast i w rejonach wiejskich, w pełni wyposażone w podstawową infrastrukturę, podzielone na działki dzierżawione lub sprzedawane za umiarkowaną cenę, z przeznaczeniem pod zabudowę przemysłową;

– ośrodki „wylęgania” przedsiębiorstw;

– specjalnie sponsorowane przez rząd jednostki zaplecza naukowo-technicznego (ośrodki informacji, transferu technologii, wzornictwa i opakowań itp.);

– system przedsięwzięć edukacyjnych w sferze oświaty szkolenia zawodowego;

– instytucje przystosowane do rozwiązywania problemów społecznych powstających w tym sektorze.

W obecnych warunkach przemian i przebudowywania gospodarki polskiej nie istnieją jeszcze mechanizmy społeczne i ekonomiczne, które zapewniłyby łatwy i samoistny rozwój ma-

nych firm prywatnych na poziomie lokalnym tj. tam, gdzie realizować się ma operacyjna działalność gospodarcza firm.

Dlatego postulowany system rozwoju małych firm prywatnych musi posiadać strukturę zapewniającą pożądany efekt realizacyjny. Powinien być: elastyczny, niebiurokratyzowany i efektywny w podstawowych elementach wykonawczych. Angażowanie i kontraktowanie centralnych i lokalnych jednostek wykonawczych powinno być dokonywane w formie otwartych przetargów, w których konkurowałyby firmy doradcze, ośrodki szkoleniowe, wyższe uczelnie, firmy marketingowe, wydawnicze itp.; system ten powinien być łatwy we wdrożeniu i dostosowywaniu do zmieniających się warunków wynikających z zadań oraz tani, angażujący minimalne środki społeczne.

Podstawowe obszary przewidywanej struktury systemu obrazuje schemat nr 1 – Mapa Rozwoju Małych Firm Prywatnych. W prezentowanym schemacie można wyodrębnić dwa zasadnicze obszary:

A – podsystem decyzyjny, podzielony na:

B – podsystem finansowania rozwoju małych firm prywatnych,

C – podsystem inicjacji i wspomaganie rozwoju małych firm prywatnych

D – podmioty oddziaływania, wspomaganie przez:

B – podsystem finansowania

C – podsystem inicjacji i wspomaganie.

System specyfikuje również pomoc zagraniczną, zarówno finansową jak i inną formę promocji.

Podstawową barierą ograniczającą powstawanie i rozwój małych przedsiębiorstw prywatnych jest brak kapitałów w rękach potencjalnych kandydatów na przedsiębiorców i lęk przed ryzykiem samodzielnego prowadzenia działalności gospodarczej, a także trudności w dostępie do kapitałów inwestycyjnych. Bariera ta jest większa niż w innych społeczeństwach rozwijających małe i średnie firmy, a wynika z uwarunkowań rozwoju życia gospodarczego w naszym kraju. Stąd potrzeba stworzenia stałych, długookresowych mechanizmów finansowo-ekonomicznych i stabilna polityka fiskalna zachęcająca do tworzenia, prowadzenia małych przedsiębiorstw prywatnych.

Ponieważ oferta zakładania przedsiębiorstw prywatnych adresowana jest w zdecydowanej większości do ludzi bez własnego kapitału i majątku, należy wprowadzić: leasing; inwestycyjny kredyt preferencyjny; obrotowy

kredyt preferencyjny; gwarancje kredytowe.

Proponujemy, aby inwestycyjny kredyt preferencyjny otrzymywały nowe przedsiębiorstwa prywatne w momencie powstania i w okresie 5 lat działalności; karencja spłaty trwała – 2 lata; oprocentowanie było niższe o 50 proc. od stopy podstawowej; aby istniejące przedsiębiorstwa otrzymywały go na zwiększenie miejsc pracy w okresie dwóch lat od rozpoczęcia realizacji programu. Kredyt ten mógłby być uruchomiany w transzach, po każdorazowo przeprowadzonej przez bank analizie warunków realizacji umowy kredytowej. Okres spłaty powinien trwać 10 lat (wliczając okres karencji); sposób spłaty – kwartalnie. Powinna też istnieć możliwość częściowego umarzenia kredytu udzielonego na inwestycje w dziedzinach szczególnie ważnych społecznie np. budownictwo mieszkaniowe, przetwórstwo produktów rolnych, ochrona środowiska, produkcja ekologiczna, oszczędności energo-materiałowe. Górna granica wysokości kredytu nie powinna przekroczyć 1,5 mld złotych.

Kredyt obrotowy udzielany mógłby być na warunkach preferencyjnych jedynie na pierwsze wyposażenie. Jego spłata nastąpiłaby po 1 roku działalności lub zostałaby zmniejszony na kredyt na normalnych warunkach.

Gwarancje kredytowe: mogłyby sięgać do 90 proc. udzielonego kredytu; tylko na rozpoczęcie działalności; nie wykluczałyby uzyskania kredytu preferencyjnego. Proponujemy udzielanie kredytu preferencyjnego i gwarancji w stosunku 2:1.

Leasing może być stosowany przez banki komercyjne lub wyspecjalizowane firmy w różnych sytuacjach:

– banki (firmy leasingowe) kupują środki trwałe, na które jest zapotrzebowanie,

– banki stają się właścicielami środków trwałych w wyniku upadłości firm, które nie spłaciły zaciągniętych kredytów,

– banki (firmy leasingowe) przejmują zbędne środki trwałe od firm, które nie mogą ich wykorzystać ani też korzystnie zbyć.

Istnieje możliwość wchodzenia instytucji finansowych i banków udziałami do firm prywatnych obok klasycznego kredytowania.

Ważną formą pomocy państwa dla małych firm winna być zasada, że państwo zapewni 10% udziału małych firm w zakupach dóbr i usług dokonywanych przez budżet państwa w pierwszym roku realizacji programu i będzie stopniowo zwiększać ten udział.

Rozwojowi małych firm prywatnych, powstałych po 01.01.1990 r. sprzyjałoby zwolnienie bez dodatkowych uwarunkowań z podatku dochodowego:

– firmy produkcyjne i usług przemysłowych – 3 lata,
– firmy handlowe i inne usługi – 1 rok.
Warunek ten byłby stały dla wszystkich firm w okresie 3 lat.

Małe przedsiębiorstwa prywatne stanowią lub stanowić będą istotne źródło wpływów podatkowych do budżetów samorządów lokalnych.

W interesie samorządów lokalnych leży ponadto istnienie sprawnego rynku pracy, na którym występuje szeroka i zróżnicowana oferta miejsc pracy. Ta sytuacja może być osiągnięta dzięki funkcjonowaniu na terenie objętym działaniem samorządów lokalnych wielu małych i średnich firm.

W świetle dużego zróżnicowania poziomu intensywności więzi lokalnych, patriotyzmu lokalnego, rozwoju cywilizacyjnego w obszarze działania różnych samorządów lokalnych, rozwój małych firm prywatnych stworzy trwałe formy wymiany doświadczeń, które wpływać będą na procesy „równania w górę” prowadzące do przezwyciężenia niekorzystnych przejawów tego zróżnicowania.

Kluczowe znaczenie dla rozwoju małych firm prywatnych ma tworzenie dogodnej infrastruktury, takiej jak odpowiednia sieć dróg, wydajny system łączności (sieć telekomunikacyjna), dostęp do źródeł energii, sieci wodno-kanalizacyjnej i gazowej. Popieranie rozwoju małych przedsiębiorstw może odbywać się przez pomoc finansową (pożyczki, ulgi podatkowe) jak również przez udostępnianie odpowiednio przygotowanych terenów po korzystnych cenach. W początkowym okresie celowym zadaniem będzie stworzenie bazy danych o potencjalnych obszarach lokalizacji działalności gospodarczej małych firm prywatnych, niewykorzystywanych terenach i budynkach dużych przedsiębiorstw zmuszonych do redukcji kosztów lub skali produkcji.

Istniejąca już sieć powiązań między ośrodkami miejskimi i regionalnymi różnych krajów (miast bliźniaczych, stowarzyszeń regionalnych, regionalnych ośrodków związkowych, powiązań międzyszkolnych, międzyuczelnianych etc.) może być efektywnie wykorzystana w celu tworzenia sieci połączeń informacyjnych w celu rozwijania wymiany gospodarczej i tworzenia coraz częściej występujących w krajach rozwiniętych małych przedsiębiorstw transnarodowych.