

Alojzy Nowak, Andrzej Rutkowski, Piotr Sokół

Małe przedsiębiorstwo – bariery rozwoju

Autorzy są pracownikami naukowymi Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

Politykę popierania prywatnych przedsiębiorstw obrały rządy większości krajów o gospodarce rynkowej. U jej podłoża legły nie tylko względy ekonomiczne, ale również społeczno-polityczne. Wiązało się to ze złagodzeniem bezrobocia oraz zdobyciem i umocnieniem poparcia drobnych wytwórców i osób zatrudnianych w tym sektorze dla polityki partii rządzących.

W wielu krajach rozwój sektora małej skali byłby większy, gdyby nie duża „śmiertelność” drobnych przedsiębiorstw. Zjawisko to jednak ma niewielki wpływ na ich ogólną liczbę i udział w tworzeniu dochodu narodowego. Podatność na bankructwo jest największa w kilku pierwszych latach istnienia. W miarę upływu lat niebezpieczeństwo to maleje, następuje selekcja – silne i zdrowe, czyli dobrze prowadzone przedsiębiorstwa pozostają, natomiast słabe – giną. **Małe przedsiębiorstwa (zatrudniające mniej niż 500 pracowników) stanowią aż 98% ogółu firm w państwach o gospodarce rynkowej.** Zatrudniają od 60% (Francja) do 83% (Włochy, Irlandia) ogółu siły roboczej. Charakterystyczną cechą współczesnych przemian gospodarczych nie jest więc wygaszanie sektora małej skali. Małe przedsiębiorstwa w aktualnych warunkach wykazują zaskakującą stabilność, która pozwala przypuszczać, że istnieje pewna harmonijna prawidłowość w rozwoju obydwu działów, a więc przemysłu wielkiego i małego. Istnienie małych przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce jest więc faktem obiektywnym. Przed sektorem małej skali kształtują się nowe możliwości jego rozwoju, pod warunkiem znalezienia odpowiedniej sfery działania związanej z obsługą konsumenta lub odpowiednich form kooperacji i konkurencji z przemysłem wielkim.

Dobrze prosperujące kraje rynkowe utrzymują sektor małej skali, otaczają go opieką i pomocą. Jest on konieczny do wypełnienia luk powstających przy koncentracji produkcji. Koncentracja nie jest bowiem jedyną drogą rozwoju. Nie istnieje zresztą żadne uniwersalne prawo koncentracji, z którego wynikałoby, że wszystko co duże jest efektywne. Przeciwnie, znacznie efektywniejsza jest na ogół

mała skala, bo zwykle jest tańsza i oszczędniejsza, pełniej wyzwala energię ludzką, pozwala lepiej zagospodarowywać i wykorzystywać surowce, daje stosunkowo szybko widoczny pożytek i indywidualną satysfakcję.

W krajach o gospodarce rynkowej wskazuje się, że małe przedsiębiorstwa charakteryzują się wyższą dochodowością (rozumianą jako relacja osiągniętych dochodów do posiadanych aktywów) niż przedsiębiorstwa duże. Jednakże wydajność przedsiębiorstw małych jest już niższa niż przedsiębiorstw wielkich. Produkcja drobnotowarowa uzyskała status ważnego podmiotu w gospodarce wysoko rozwiniętych krajów rynkowych. Znaczący rozwój sektora małej skali doprowadził do powstania ekonomii małych i średnich przedsiębiorstw jako odrębnej gałęzi ekonomii. Zajmuje się ona badaniem gospodarczych i społecznych warunków istnienia i rozwoju drobnych przedsiębiorstw. Także – ich funkcjonowaniem oraz organizacyjnymi powiązaniem z innymi gałęziami gospodarki, produkcji, poziomem i cechami właścicieli i kierowników tych przedsiębiorstw.

W aspekcie finansowym małe przedsiębiorstwo charakteryzuje się szeregiem właściwości, które wyraźnie odróżniają je od firm większych. Po pierwsze, jest to mały kapitał, który w wielu wypadkach na etapie powstawania i rozwoju firmy jest niewystarczający, co powoduje problemy z utrzymaniem płynności finansowej. **Po drugie,** działanie małego przedsiębiorstwa charakteryzuje się dużym stopniem ryzyka (w dodatku trudnym do oszacowania), co wynika z uzależnienia od koniunktury. **Po trzecie,** mały kapitał zaangażowany w działalność powoduje, że przedsiębiorstwo nie ma zabezpieczenia. **Po czwarte,** brak własnych znaczących środków jest przeszkodą w szerokim dostępie do rynku kapitałowego. **Po piąte** wreszcie, ograniczoność kapitału i wynikająca stąd skala działania sprawia, że małe przedsiębiorstwo ma ograniczone możliwości konkurencji z firmami dużymi.

Właściwości powyższe powodują, że przedsiębiorstwa – niezależnie od systemu gospodarczego, w którym funkcjonują – narażone są w swej działalności na bariery utrudniające rozwój; nieznanne często dużym fir-

mom. Szczególnie uciążliwe dla małych firm są trudności finansowe. Z punktu widzenia etapu działalności lub formy rozwoju firmy wyróżnić można następujące kategorie potrzeb finansowych:

- potrzeby finansowe związane z koniecznością zgromadzenia (uzupełnienia) kapitału udziałowego niezbędnego do uruchomienia działalności wytwórczej, założenia nowej firmy bądź uruchomienia nowej produkcji w ramach już istniejącej firmy,

- potrzeby finansowe związane z koniecznością inwestowania w modernizację parku maszynowego, wymianę starych, zużytych maszyn i urządzeń na nowocześniejsze,

- potrzeby finansowe związane z koniecznością uzupełnienia środków obrotowych niezbędnych do obsługi bieżącej działalności firmy.

Zasygnalizowane rodzaje potrzeb finansowych występują we wszystkich organizacjach gospodarczych niezależnie od ich wielkości i formy własności środków produkcji. Najbardziej dotkliwie odczuwają je jednak małe przedsiębiorstwa. Stąd też zaspokojenie tych potrzeb wymaga, wzorem krajów z wysoko rozwiniętą gospodarką rynkową, stworzenia systemu finansowego wspierania prywatnych przedsiębiorstw zarówno w momencie zakładania firmy, jak i w związku z uruchomieniem nowej działalności przez firmę już istniejącą.

Wydaje się, że warto w tym miejscu zwrócić uwagę na fakt, że małe firmy mogą korzystać z zasilania kapitałowego na formalnym i na nieformalnym rynku kapitałowym. Ma to miejsce zwłaszcza wtedy, gdy brak jest rozwiniętego sektora finansowego. Kredytem formalnym obsługiwane są wtedy przede wszystkim duże przedsiębiorstwa. **Małe, a zwłaszcza tradycyjne firmy pokrywają w takiej sytuacji swoje potrzeby finansowe na nieformalnym rynku.** W literaturze przedmiotu przedstawioną wyżej sytuację uzasadnia się w sposób następujący:

1. Większość małych firm prywatnych nie prowadzi ksiąg handlowych umożliwiających ich ocenę finansową. Przedstawione przez potencjalnych kredytobiorców dokumenty nie dostarczają w pełni wiarygodnych informacji dotyczących ich zdolności kredytowej. W związku z tym bank musi podejmo-



Zofia Sekuła

Prawo pracy w Polsce

Dr Zofia Sekuła – Instytut Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej.

Ustawodawstwo pracy w Polsce jest nadmiernie rozbudowane i rozdrobnione, a na skutek przemian zachodzących w gospodarce ulega nieustannej erozji. Przepisy wydane po 1980 r. nie odpowiadają już wymaganiom gospodarki rynkowej. Trwa proces powstawania dużej liczby aktów normatywnych i jednocześnie częściowego lub całkowitego anulowania innych. Obecne prawo pracy nie jest więc ani spójne, ani kompletne.

Kodeks pracy

Od momentu wprowadzenia w roku 1974 kodeks pracy podlegał już dziesięciokrotnym zmianom. Obecna jego wersja (po modyfikacji w 1989 r.) różni się znacznie od pierwotnej. Kodeks został bowiem wzbogacony o sprawy dotyczące układów zbiorowych i za-

kładowych umów zbiorowych, zespołowych form organizacji pracy, uprawnień samorządu pracowniczego i organizacji związkowych oraz funkcjonowania przedsiębiorstw państwowych (1). Mimo tych uzupełnień **kodeks nie stanowi użytecznego narzędzia chociażby dlatego, że nie uwzględnia wszystkich regulacji potrzebnych i tych, jakie zostały już wprowadzone w obszarze pracy i płacy.**

W roku 1990 weszły w życie bardzo istotne ustawy, które powinny znaleźć odpowiednie miejsce w kodeksie pracy. Zaliczyć tu należy ustawy o zatrudnieniu oraz o zwolnieniach grupowych (2 i 3). Pierwsza ustawa dopuszcza występowanie bezrobocia, a druga zwolnienia większej liczby pracowników przez zakłady. Przy dość dużej swobodzie zwalniania pracodawca nie jest zobowiązany do zgłaszania rejonowym biurom pracy wolnych miejsc. Obowiązek zagospodarowania siły ro-

boczej prawie w całości został przeniesiony na biura pracy. Doświadczenia z kilkumiesięcznego stosowania wyżej wymienionych ustaw potwierdziły konieczność wprowadzenia pewnych zmian dotyczących na przykład statusu bezrobotnego.

W stadium opracowania znajduje się jeszcze kilka bardzo ważnych ustaw: o związkach zawodowych, o powołaniu Federacji Pracodawców, o sporach zbiorowych oraz akcjonariacie pracowniczym. Trzy pierwsze ustawy dotyczą zrzeszania się pracowników i pracodawców oraz tworzenia dla nich takich struktur, które ułatwiłyby opracowywanie i negocjowanie warunków pracy i płacy na szczeblach przedsiębiorstwa i makrogospodarki. Ostatnia ustawa dotyczy akcjonariatu pracowniczego. Tej formie prywatyzowania gospodarki przypisuje się dużą rolę. Uważa się bowiem, że jest to sposób na aktywny udział pracowników w procesie współzarządzania przedsiębiorstwem i kształtowania pozytywnego stosunku do pracy.

Omówione regulacje nie wyczerpują jeszcze całego rejestru zmian, jakie należałoby wprowadzić do kodeksu pracy. Aby odpowiadał on wymaganiom gospodarki wolnorynkowej **konieczne ponadto byłoby:**

a) określenie przedmiotu i zakresu obowiązywania kodeksu z uwzględ-

MAŁE PRZEDSIĘBIORSTWA – BARIERY ROZWOJU

wać dodatkowe działania, zmierzające do oceny rzeczywistej sytuacji potencjalnego kredytobiorcy. Działania takie wydłużają czas załatwiania formalności związanych z zawarciem umowy kredytowej i podwyższają koszty transakcji. Koszty transakcji kredytowych dla małych firm wzrastają również ze względu na relatywnie mniejsze kwoty zaciąganych pożyczek. Według R. McKinnona udzielanie pożyczki małej firmie łączy się z ponad dwukrotnie wyższymi kosztami transakcji aniżeli przy udzieleniu kredytu o porównywalnej wielkości dużej firmie (1).

2. Udzielenie kredytu na zaspokojenie dwóch pierwszych kategorii potrzeb finansowych odbywa się najczęściej jedynie na podstawie analizy przedstawionych dokumentów finansowych przedsięwzięcia przewidzianego do uruchomienia. Potencjalny kredytobiorca nie jest w stanie przedstawić najczęściej żadnych rzeczowych zabezpieczeń spłaty na przykład w postaci majątku. Są to kredyty o najwyższym stopniu niepewności spłaty. We wszystkich systemach gospodarczych banki udzielają bardzo niechętnie pożyczek na zaspokojenie tych potrzeb.

Widać więc, że otrzymanie kredytu

formalnego przez firmę nowo tworzoną jest bardzo trudne; znacznie łatwiej natomiast można otrzymać kredyt nieformalny, ale droższy (2). W. Bruch pisze, że kredytu nieformalnego często udzielają kupcy, którzy mają lepsze rozpoznanie położenia poszczególnych przedsiębiorstw i to zmniejsza ich ryzyko związane z udzielaniem kredytu. Poza tym nie ponoszą tzw. kosztów administracyjnych (3).

Kraj próbujący zbudować system finansowy dla wspierania drobnych przedsiębiorstw może skorzystać co najmniej z dwóch możliwości:

– zmierzających do rozwoju formalnego rynku finansowego zasilania małych firm,

– zmierzających do rozwoju nieformalnego rynku zasilania kapitałowego prywatnych firm (4).

Autorom niniejszego opracowania wydaje się, że w Polsce powinno skorzystać się z pierwszej możliwości. Mają na to wpływ przynajmniej dwa czynniki. Po pierwsze, nie ma w Polsce dobrze rozwiniętego stanu kupieckiego, a więc z pewnością wystąpiłyby trudności ze zgromadzeniem odpowiedniego kapitału potrzebnego na rynku nieformalnym. Po drugie, **istnie-**

nie dobrze funkcjonującego formalnego rynku finansowego wpływa korzystnie na procesy gospodarcze. Przynosi on bowiem preferencje oszczędzającym i inwestorom w zależności od wielkości transakcji finansowych i czasu zainwestowania kapitału. Minimalizuje koszty działalności i troszczy się o to, żeby środki finansowe napływały do inwestycji najbardziej rentownych z punktu widzenia właścicieli zainwestowanych kapitałów.

A. Nowak, A. Rutkowski, P. Sokół

1. R. McKINNON: *Money and Capital in Economic Development*. Breakings Institution. Washington D.C. 1973.

2. Na przykład na Filipinach kredyt formalny dla małych firm oprocentowany jest od 12% do 14%, a oprocentowanie kredytów nieformalnych wynosi od 60% do 400%. Mimo wysokiego oprocentowania małe przedsiębiorstwa zaciągają kredyt nieformalny, bo jest on szybki, elastyczny i niebiurokratyczny.

3. Szerzej na ten temat zob. W. BRUCH: *Zur Finanzierung kleiner Industriebetriebe in den ASEAN – Ländern*. „Arbeitspapier” nr 188 Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel. Kiel, 1982, s. 42-45.

4. Czynnikiem wpływającym na powstawanie i rozwój nieformalnego rynku kredytowego jest niechęć do kredytowania małych firm, szczególnie prywatnych, przez instytucje bankowe.