

Andrzej Masny

Firmy prywatne - teraz i jutro

W dniach 27-28.04.1992 r., Krajowa Izba Gospodarcza zorganizowała w Warszawie seminarium nt.: "Polskie przedsiębiorstwa prywatne". Jednym z najbardziej wartościowych i interesujących punktów programu była prezentacja opracowania polsko-amerykańskiego zespołu autorów, którzy dokonali analizy polskich przedsiębiorstw prywatnych i sformułowali stosowne rekomendacje (1). Przedstawione w raporcie wyniki badań obejmują 300 firm prywatnych z terenu trzech województw: gdańskiego, krakowskiego i łódzkiego, z punktu widzenia ich sytuacji prawno-ekonomiczno-finansowej.

Założenie własnej firmy, prowadzenie przez nią działalności gospodarczej i dalszy jej rozwój uzależniony jest w głównej mierze od posiadanego kapitału.

W obecnej chwili, jak piszą autorzy, kondycja finansowa wielu przedsiębiorstw prywatnych w Polsce osiągnęła stan krytyczny.

Jeżeli przedsiębiorstwom tym nie zostanie na korzystnych warunkach udostępniony dodatkowy kapitał, sektor prywatny może zmniejszyć się do poziomu z początku 1990 r.

Ankietowani przedsiębiorcy pytani o źródła kapitału zakładowego na pierwszym miejscu umieścili: "oszczędności własne zgromadzone w Polsce", a na kolejnych: "pieniądze zarobione za granicą i pożyczki od przyjaciół i rodziny." Tak więc widać wyraźnie, że właściciele małych firm opierali się głównie na kapitale własnym, co spowodowane było m.in.:

- trudnościami w uzyskaniu kredytu bankowego,
- zbyt wysokim oprocentowaniem kredytów,
- ograniczeniami w prawnym zabez-

pieczeniu kredytu (opieranie się w głównej mierze przez banki tylko na hipotece),

- brakiem pomocy ze strony władz regionalnych i centralnych w promowaniu i rozwoju small businessu.

Wielkość kapitału niezbędnego ankietowanym przedsiębiorcom do zorganizowania własnej firmy w przekroju czasowym przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 2 ukazuje wielkość kapitału zakładowego ankietowanych firm z punktu widzenia profilu prowadzonej przez nie działalności gospodarczej, ich wielkości i statusu prawnego.

Charakterystyczne w tym zestawieniu jest to, że kapitał zakładowy firm handlowych był największy. Tłumaczyć można to tym, że utworzone one zostały w ostatnich dwóch latach, kiedy to wartością kapitału zakładowego firm rządziły głównie "wskaźniki inflacyjne". Dlatego też kapitał zakładowy firm był odwrotnie proporcjonalny do ich wieku, co spowodowane było bardziej stabilną sytuacją finansową gospodarki w okresach wcześniejszych.

Kolejnym istotnym elementem mającym wpływ na funkcjonowanie małych przedsiębiorstw jest zapewnienie w nich odpowiedniej płynności finansowej (cash-flow). W obecnej chwili występują duże zakłócenia w utrzymaniu prawidłowego cash-flow w firmach, co powodowane jest:

- niesprawnym systemem bankowym,
- powolnymi i pracochłonnymi procedurami prawnego egzekwowania należności,
- deficytem budżetu państwa,
- dużymi kosztami kapitału obrotowego,
- częstymi zmianami stawek celnych,
- wysokimi podatkami.

Istotnym czynnikiem mającym wpływ na rozwój małej przedsiębiorczości w

warunkach gospodarki rynkowej jest również istnienie konkurencji.

Aby określić "siłę konkurencji" w różnych sektorach rynku, ankietowanych przedsiębiorców proszono o podanie nie więcej niż trzech głównych typów konkurentów, zaczynając od najważniejszych. Wynik tego badania przedstawia tabela 3.

Analiza wartości zawartych w tabeli danych pozwoliła autorom raportu na wysunięcie kilku wniosków, a mianowicie:

- firmy prywatne najwcześniej dostrzegają konkurencję innych małych firm, co jest zjawiskiem pożądanym zarówno z punktu widzenia gospodarki kraju, jak i interesów konsumentów,

- legalnie działające firmy obawiają się w wysokim stopniu konkurencji handlowców działających "na czarno", tzn. nie płacących podatków i ubezpieczeń, a tym samym mających niższe koszty własne,

- niska pozycja przedsiębiorstw państwowych jako konkurentów pomimo tego, że wytwarzają one ponad 75% całkowitej produkcji przemysłowej wynika głównie z ich "krytycznej słabej kondycji",

- indywidualni importerzy i firmy zagraniczne są niebezpieczne dla małych firm prywatnych głównie dlatego, że dysponują stosunkowo dużymi środkami finansowymi i korzystać mogą z ulg podatkowych.

Niekorzystna jest również w opinii ankietowanych właścicieli firm "atmosfera polityczna", która wraz z istniejącą recesją zatrzymać może "twórczą współpracę, konstruktywną rywalizację oraz tworzenie nowych przedsięwzięć gospodarczych sektora prywatnego, które istniały w 1990r".

Tabela 1

Rok założenia	Liczba firm	Średni kapitał w mln zł	Średnia płaca w tys.zł	Stosunek kapitału do płacy
1990-1991	160	199,5	1.400	142,5
1985-1989	90	23,6	33,4	706,6
1980-1984	26	8,7	13,0	669,2
1975-1980	11	1,5	5,4	277,8

Tabela 2

	Liczba	Średnia wielkość kapitału w mln zł
Razem	299	115,9
DZIEDZINA GOSPODARKI		
Handel	89	167,5
Przemysł	81	159,9
Usługi	113	49,5
Wielobranżowe	16	80,6
WIELKOŚĆ		
Małe (5-10 pracowników)	123	65,1
Średnie (11-20 pracowników)	86	93,1
Duże (pow.21 pracowników)	90	207,1
STATUS PRAWNY		
Własność osób fizycznych	185	123,9
Spółki prawa handlowego	114	102,8

Tabela 3

Główni konkurenci	Udziały procentowe				
	wszystkie firmy	handel	produkcja	usługi	wielobranżowe
Brak	6,89	7,59	7,18	6,97	2,50
Firmy nie rejestrowane	19,32	18,92	16,57	21,32	20,00
Inne firmy prywatne	33,98	37,85	28,18	35,66	30,00
Firmy państwowe	15,57	11,89	14,36	18,26	22,50
Spółdzielnie	4,79	3,78	3,86	4,65	15,00
Firmy zagraniczne	4,49	5,40	2,21	5,81	2,50
Importerzy	12,27	12,97	24,86	3,47	7,50
Inni	2,69	1,62	2,78	3,86	0,00
RAZEM	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Pomimo tych problemów wielu przedsiębiorców zainteresowanych jest prywatyzacją kolejnych przedsiębiorstw państwowych. Ilustruje to tabela 4.

Na zakończenie warto jeszcze zaznaczyć, że ok. 60% ankietowanych zapytanych o perspektywy przedsiębiorstwa na najbliższą przyszłość odpowiedziało: "przedsiębiorstwo rozwinie się dynamicznie", lub "przedsiębiorstwo rozwinie się powoli".

Tylko 8,3% respondentów dało odpowiedź "przedsiębiorstwo zostanie zamknięte", lub "jeżeli obecna sytuacja się utrzyma przedsiębiorstwo zostanie zamknięte".

Tabela 4.

Możliwości w zakresie prywatyzacji	%
1. Zakup małego przedsiębiorstwa państwowego	35,7
2. Dzierżawa części przedsiębiorstwa państwowego	19,7
3. Zakup aktywów przedsiębiorstwa państwowego	42,7
4. Zakup akcji przedsiębiorstwa państwowego	12,7

Świadczyć to może o tym, że pomimo wielu trudności i problemów, na które natrafiają przedsiębiorcy, widzą oni swoje miejsce i swoje szanse w otaczającej ich rzeczywistości.

1) Polskie Przedsiębiorstwa Prywatne. Analiza i Rekomendacje; Redaktor raportu: A.ARENDARSKI - Krajowa Izba Gospodarcza; Autorzy: J.RACIBORSKI - AWF Kraków; J.LIS, B.PIASECKI - Uniwersytet Łódzki; M.GRABOWSKI, P.KULAWCZUK - Gdański Instytut do Badań nad Gospodarką Rynkową; T.MROCZKOWSKI, J.SOOD - American University. Raport był sponsorowany przez Center for International Private Enterprise, Washington D.C, a drukowany w firmie "MARBIS" w Sulejówku k.Warszawy.

Andrzej Masny jest pracownikiem naukowym Katedry Przedsiębiorczości i Innowacji Akademii Ekonomicznej W Krakowie