

Halina Towarnicka

Popieranie inwestycji małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych

W gospodarkach wysoko rozwiniętych funkcjonują firmy różnego rodzaju i wielkości, a ostatecznym ich weryfikatorem jest rynek. W polskiej gospodarce, przechodzącej do gospodarki rynkowej, w warunkach zasadności przeprowadzania zmian strukturalnych (w tym własnościowych) – powstał problem – czy i jaka powinna być rola małych i średnich przedsiębiorstw w dokonywaniu się tych zmian. Problem ten jest istotny wtedy, kiedy państwo zamierza włączać się w proces promocji małych i średnich przedsiębiorstw.

Artykuł poświęcono wybranym kwestiom związanym z ewentualnym promowaniem małych i średnich przedsiębiorstw w ramach polityki rządowej np. polityki przemysłowej – poprzez wsparcie finansowe.

Należy podkreślić, że zarówno powstawanie (zakładanie) nowych przedsiębiorstw, jak i rozwój przedsiębiorstw już funkcjonujących jest związany nierozdzielnie z inwestycjami. W tej sytuacji uzasadnione wydaje się przedstawienie istoty podmiotów inwestowania – tj. małych i średnich przedsiębiorstw.

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają liczne zalety i wady oraz niejasne i nieklarowne określenia. Zasady ich typologii są rozmaite w różnych krajach [3]. Najczęściej wielkość przedsiębiorstwa rozpatruje się następującymi parametrami:

- ilość produkcji (zdolność produkcyjna),
- rynek (wielkość sprzedaży, procentowy udział w sprzedaży na rynku),
- finanse (wielkość zaangażowanego kapitału),
- praca (wielkość zatrudnienia),
- zaopatrzenie (wielkość przepływu materiałowego),

● osiągnięć (wielkość osiągniętego zysku) itd.

Niejednoznaczność kryteriów jakościowych każe w praktyce odwoływać się do kryteriów ilościowych, z których najczęściej są używane: przeciętna liczba zatrudnionych, przeciętna wielkość obrotu, wartość majątku trwałego [3].

Małe i średnie przedsiębiorstwa (niezależnie od przyjętych kryteriów) – funkcjonują głównie w tzw. niszach (tam, gdzie nie angażuje się wielki kapitał) i pełnią one często rolę wspomagającą duże i wielkie przedsiębiorstwa – jako kooperanci.

Bardzo ważnym wyznacznikiem siły małego przedsiębiorstwa jest to, jak długo już przetrwało [12].

Dziedziny, w których głównie funkcjonują małe przedsiębiorstwa, to m.in. różnego rodzaju usługi, handel, transport. Najmniej małych przedsiębiorstw zajmuje się działalnością produkcyjną, która z reguły wymaga większego kapitału założycielskiego, a potem kapitału trwałego i obrotowego. Ponadto w działalności produkcyjnej, trudniej i drożej jest utrzymać się na konkurencyjnym rynku, ze względu na szybkie tempo postępu technicznego.

Niniejsze rozważania odnoszą się głównie do małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych – w połączeniu z koniecznością inwestowania. Jeżeli istnieje potrzeba restrukturyzacji gospodarki narodowej, to w warunkach ograniczonych zasobów – przedmiotem promocji powinna być działalność produkcyjna – nowoczesna, na którą istnieje określony popyt.

W literaturze przedmiotu podkreślano, że w państwach członkowskich EWG, popieranie małych i średnich przedsiębiorstw związane jest

ze znacznymi przywilejami w polityce gospodarczej. Przytacza się następujące argumenty: istotny udział małych i średnich przedsiębiorstw w przekształceniach strukturalnych i rozwoju gospodarki narodowej, ich znaczenie w polityce zatrudnienia i ich funkcje społeczne. Opracowano 6 programów EWG promujących małe i średnie przedsiębiorstwa. Pomoc udzielana według tych programów powinna wesprzeć te firmy w zakresie: kształcenia pracowników, informacji, eksportu, zakładania przedsiębiorstw, wprowadzania innowacji, kooperacji między przedsiębiorstwami oraz ułatwieniu im dostępu do źródeł finansowych i wsparcia w działaniach na rynku europejskim [1].

W dobie koncentracji kapitału, ekspansji ponadnarodowych przedsiębiorstw – szanse dla małych i średnich przedsiębiorstw istnieją tylko w wybranych dziedzinach wytwórczości o słabo nasyconych rynkach, (czy ich segmentach), gdzie występuje popyt na określone wyroby i usługi. Niekiedy powstanie nowych firm nie jest możliwe bez ich wspierania. Często promocja dla wielu przedsiębiorstw – to stworzenie zdolności do inwestowania.

Podjęto się próby odpowiedzi na pytanie: czy, dlaczego i w jakiej formie jest uzasadnione popieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych w polskiej gospodarce? W moim przekonaniu, w warunkach przechodzenia do gospodarki rynkowej – nie ma prostych, jednoznacznych i do końca uzasadnionych propozycji rozwiązań. Wydaje się, że promocja małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych powinna być oparta na konsekwentnej polityce rządowej – przemysłowej i regionalnej, mających w swoich programach popiera-

nie przedsięwzięć produkcyjnych (projektów inwestycyjnych) związanych z zapobieganiem wzrostowi bezrobocia w rejonach zagrożonych upadkiem. Należy tego typu przedsięwzięcia zlecać profesjonalistom i odpowiednio przygotowanym instytucjom, na wzór stosowanych w USA, czy w EWG [1, 4, 2, 9]. Dotyczy to momentu zakładania przedsiębiorstw. Wskazane jest wykorzystanie dotychczasowych, praktycznych doświadczeń innych krajów promujących małe i średnie przedsiębiorstwa, mających szanse na utrzymanie się na konkretnym rynku. Należy pamiętać, że nie wszystkie rozwiązania będą równie przydatne – chociażby ze względu na głębokie różnice jakościowe w otoczeniu różnych krajów. Chodzi np. o instytucje finansowe, ubezpieczeniowe, giełdy itd. Promocję należy traktować jako rozwiązanie tymczasowe, dopóki nie będzie prawdziwego rynku kapitału, papierów wartościowych.

Promocja oparta na profesjonalnie sporządzonych projektach inwestycyjnych winna być zasadą. Projekt nierozzerwalnie jest związany z próbą oszacowania popytu na wyroby, czy usługi.

Każde przedsięwzięcie wymaga zindywidualizowanego opracowania, gdyż nie ma uniwersalnych metod ani wzorców [6]. Niewiarygodny projekt inwestycyjny w gospodarce rynkowej nie zyskuje pożyczkodawców. Ocena jego wiarygodności należy do specjalistów. Promocja wymaga obserwacji praktyki gospodarczej. Służą temu specjalistyczne badania.

W Polsce są prowadzone badania dotyczące zachowania się przedsiębiorstw w warunkach transformacji systemowej. Wiele uwagi poświęcono sytuacji funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw [5]. Moim zdaniem bardzo przydatne byłyby badania dotyczące:

- obserwacji faz rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw z podziałem na etapy – powstawania, dojrzewania, upadku (z określeniem przyczyn),
- form współdziałania małych firm np. w silnych układach kooperacyj-

nych, związkach itd. (ze względu na przepływ kapitału),

- analizy celów strategicznych i rodzajów stosowanych strategii (uwzględnienie bliższego i dalszego otoczenia),
- pogłębionej analizy kapitału własnego i obcego, podejmowania działalności inwestycyjnej.

Sądzić należy, że wyniki tego rodzaju badań mogłyby być pomocne w rozstrzygnięciu dyskusyjnych kwestii: czy, kiedy i jakie stosować rozwiązania. Należy bowiem pamiętać, że nieodpowiednie rozwiązania umożliwiają i sprzyjają przepływowi kapitału przez małe przedsiębiorstwa do wielkich przedsiębiorstw.

Nadal polski rynek kapitałowy jest w początkowym stadium organizacji, w minimalnym stopniu dopływa zagraniczny kapitał i obce, nowoczesne technologie; nie rozwiązano problemu prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych itd. Praktyka gospodarcza potwierdza, że zaistnienie rozwiązań instytucjonalnych (np. nowa ustawa o inwestycjach zagranicznych w Polsce), bez odpowiedniej polityki i stabilizacji gospodarczej nie jest wystarczające do wystąpienia pożądanych zmian w gospodarce polskiej. Małym i średnim przedsiębiorstwom nie wystarcza sama cecha przedsiębiorczości ich menedżerów, o ile nie dysponują odpowiednim kapitałem. Tanie kredyty powinny być bardziej dostępne (kapitał finansowy). Należałoby między innymi rozpatrzyć możliwość stosowania w polskiej gospodarce – *venture capital* [8] – do popierania wiarygodnych inwestorów. Niebagatelną rolę odgrywa też odpowiedni, skoordynowany system informacji – zarówno na potrzeby inwestorów, jak i banków (pożyczkodawców).

Przedstawione postulaty mają na celu stworzenie większości przedsiębiorstw warunków do podejmowania decyzji inwestycyjnych – czyli zdolności do inwestowania. Wydaje się, że obok zdolności do inwestowania – na wzrost skłonności do inwestowania winno wpłynąć odpowiednie przygotowanie merytoryczne kadry menedżerskiej do funk-

cjonowania w nowym jakościowo otoczeniu polskich przedsiębiorstw. Mamy na uwadze fakt, że w warunkach konkurencyjnego rynku – niezbędny jest profesjonalizm kadry zarządzającej, w tym dobra znajomość nowoczesnego zarządzania, łącznie z mechanizmem strategicznego planowania inwestycji [11]. Dotyczy to zarówno firm nowo zakładanych, jak już funkcjonujących. Przedsiębiorstwa chcące utrzymać się na konkurencyjnym rynku, muszą znać i stosować zasady strategicznego zarządzania.

Halina Towarnicka

Autorka jest dr. hab. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.

BIBLIOGRAFIA

- [1] BIELAWSKA A., *Promowanie małych i średnich przedsiębiorstw w Niemczech*, „*Ekonomista*” 1993, nr 1.
- [2] DOMAŃSKA E., *Wokół interwencji państwa w gospodarce. Keynes, Friedman, Lafter, Kennedy, Reagan i inni*, PWN, Warszawa 1992.
- [3] DOMAŃSKI G., *Tworzenie i rozwój małego przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1991.
- [4] KLICH J., *Promocja małych przedsiębiorstw w USA (IV)*, „*Przegląd Organizacji*” 1992, nr 10.
- [5] *Odbudowa sektora małych przedsiębiorstw. Analiza i rekomendacje*. Red. M. H. Grabowski i P. Kulawczuk. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową w Gdańsku, 1992.
- [6] SZAPIRO T., *Co decyduje o decyzji*, PWN, Warszawa 1993.
- [7] *Small Business and Franchises* [w:] RACHMAN D. J., MESCON M. H., „*Business Today*”, New York 1987, s. 55-77.
- [8] SOLARZ J. K., *Niepowodzenia w biznesie*, Warszawa: POLTEX 1991.
- [9] STASIAK M. J., *Pomoc małym i średnim przedsiębiorstwom we Wspólnotach Europejskich*, „*Przegląd Organizacji*” 1992, nr 10.
- [10] TOWARNICKA H., *Inwestycje małych i średnich przedsiębiorstw w warunkach zmian systemowych* (część referatu wygłoszonego na II Krajowym Forum Przedsiębiorczości w Gdyni, 16-18.05.1993).
- [11] TOWARNICKA H., *Strategiczne planowanie inwestycji*, „*Przegląd Organizacji*” 1993, nr 5.
- [12] WATTS B. K. R., *Business and Financial Management*, Sixth Edition, Longman Group UK Ltd. 1988.