

# Lewandowski, Krzysztof

---

## Rozwój polskiego sektora małych i średnich przedsiębiorstw przed i w okresie transformacji systemowej

---

Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego 16, 97-109

---

2002

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych oraz w kolekcji mazowieckich czasopism regionalnych [mazowsze.hist.pl](http://mazowsze.hist.pl).

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

**Krzysztof Lewandowski**  
**Katedra Ekonomii UŁ**

## **Rozwój Polskiego sektora małych i średnich przedsiębiorstw przed i w okresie transformacji systemowej**

Jedną z cech podmiotowej struktury gospodarki, odziedziczonej po dziesięcioleciach centralnego planowania i zarządzania, była dominacja wielkich zakładów pracy podporządkowujących swym potrzebom lokalne i regionalne otoczenie. Zakłady średnie i małe funkcjonowały w głębokim cieniu kolosów socjalistycznych jako wstydlivy relikwyt przeszłości, z konieczności tolerowany w okresie przejściowym od kapitalizmu do socjalizmu. Bardzo wysoki stopień koncentracji czynników produkcji był postrzegany jako potencjalne źródło korzyści skali, które miały zdecydować o zwycięstwie w globalnej konfrontacji systemów. W realizacji politycznych, ekonomicznych i socjalnych celów ustroju małym i średnim przedsiębiorstwom przypisywano więc funkcje jedynie pomocnicze. Tylko w okresach coraz cięższych kryzysów sięgano do ich potencjału w celu „łatania” luk rynkowych w gospodarce niedoboru. Efekty tych prób były mizerne; przedsiębiorstwa małe i średnie wyraźnie nie przystawały do systemu dyrektyw, limitów i rozdzielników, krępujących cechy decydujące o komparatywnych przewagach przedsiębiorczości w tej skali: elastyczność i nieskrępowaną inwencję.

Liberalizacja i deetatyzacja życia gospodarczego w naszym kraju, zniesienie najbardziej absurdalnych barier i hamulców dla ludzkiej zaradności i inwencji zaowocowały na progu polskiej transformacji ustrojowej dynamicznym rozwojem prywatnej przedsiębiorczości. Powstawanie i rozwój drobnych przedsiębiorstw prywatnych jest najbardziej, jak dotąd, znaczącym czynnikiem zmian własnościowej struktury gospodarki polskiej, czynnikiem o większej sile oddziaływania na tę strukturę niż wszystkie formy prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Choć trudno przecenić znaczenie tego zjawiska podobnie jak nie sposób wyobrazić sobie dziś polską gospodarkę bez rozwijającego się sektora prywatnych, małych i średnich przedsiębiorstw to przypomnienie o korzeniach polskiej przedsiębiorczości jest niezbędne dla zrozumienia mechanizmów transformacji, jakim poddany został ten sektor w wyniku zmian ustrojowych.

## I. Przedsiębiorczość w okresie gospodarki centralnie planowanej

Ekonomiczno - społeczna rzeczywistość okresu polskiej gospodarki centralnie planowanej kształtowana była przez:

- nieefektywność wielkiego, silnie skoncentrowanego i wyspecjalizowanego przemysłu państwowego, pozostawiającego poza zasięgiem zainteresowań i możliwości duże obszary rynku, wypełniane przez rzemiosło produkcyjne (pracujące często w sieci kooperacyjnej na potrzeby uspołecznionego przemysłu) i usługowe (pracujące na potrzeby ludności);
- stałe napięcia społeczne, których źródłem były braki wielu artykułów, w tym powszechnego użytku;
- przetrwanie dużego sektora prywatnego w rolnictwie, opartego na tradycyjnych narzędziach i metodach produkcji i stwarzającego wiele nisz dla prywatnego rzemiosła, bez wypełnienia których nie było możliwe funkcjonowanie prywatnych chłopskich gospodarstw;
- narastające, szczególnie od lat siedemdziesiątych, kontakty zagraniczne.

Taka sytuacja zmuszała kolejne rządy komunistyczne do tolerowania stosunkowo dużego tzw. sektora nieuspołecznionego, przy czym zaznaczyć trzeba, że prywatna własność środków produkcji możliwa była w nielicznych działach gospodarki, a mianowicie w rolnictwie, niektórych branżach przemysłu przetwórczego, rzemiosle usługowym i produkcyjnym, drobnym transporcie, gastronomii i handlu detalicznym. Spośród wymienionych szczególną pozycję zajęło rzemiosło, traktowane jako rodzaj działalności gospodarczej, w której właściciel firmy pracował na równi z pozostałymi pracownikami. W okresie tworzenia gospodarki centralnie planowanej polskie władze deklarowały duże poparcie dla rozwoju prywatnego rzemiosła, handlu, a nawet drobnego i średniego przemysłu, jednak szybki rozwój przedsiębiorczości został skutecznie zahamowany już w 1949 roku. Lata największego terroru stalinowskiego w Polsce (1949 -1956) i będącej jego konsekwencją, restrykcyjnej polityki państwa były najtrudniejszym okresem dla całego sektora nieuspołecznionego. W tym okresie liczba zakładów rzemieślniczych zmniejszała się z 97.7 tys. w 1949 r. do 83 tys. w 1956 r., spadek liczby zatrudnionych wyniósł 106.7 powodując spadek przeciętnego zatrudnienia w zakładzie rzemieślniczym z 2 do 1.4 osób. Jeszcze bardziej drastyczne zmiany spotkały przemysł, gdzie liczba zakładów zmniejszała się z 11.9 tys. w 1949 r. do 4.5 tys. w 1956 r., liczba zatrudnionych spadła o 73,5 tys., a przeciętne zatrudnienie obniżyło się z 7.1 do 2.5 pracownika.<sup>1</sup>

Polityka wobec sektora prywatnego uległa pewnej zmianie i złagodzeniu wraz z nastaniem postalinowskiej odwilży w 1956 r., jednak tempo rozwoju

rzemiosła i prywatnego przemysłu w następnym dwudziestolecu Polski Ludowej było albo równe zeru albo pozostawało daleko w tyle za rozwojem gospodarczym kraju. Ważnym elementem polityki hamowania rozwoju przedsiębiorczości w całym okresie PRL była polityka licencjonowania działalności gospodarczej. Decyzja organu administracji państwowej stawała się kryterium celowości działalności gospodarczej jako takiej i jedynym wyznacznikiem długości trwania podmiotu gospodarczego. Rozdział uprawnień do prowadzenia działalności gospodarczej był przez wiele lat podstawowym narzędziem sterowania prywatną działalnością gospodarczą, hamującą nią aprobowane lub nie rozumiane przez administrację innowacje i działania przedsiębiorcze.

Chociaż prawie w całym okresie powojennym rzemiosło było jedyną pozarolniczą formą prowadzenia prywatnej działalności gospodarczej to należy pamiętać, że zaliczano do niego każdą prowadzoną na niewielką skalę działalność handlową, gastronomiczną, transportową, hotelarską i usługową (w tym usługi zdrowotne, działalność artystyczną i fotograficzną), czyli całą rzeszę osób nie będących rzemieślnikami. Działo się tak, ponieważ zgodnie z obowiązującym wówczas ustawodawstwem, osoby te nie mogły rozwijać swej działalności na innym niż rzemieślniczy gruncie. Wiele z wymienionych działalności, zaliczanych w okresie gospodarki planowanej do rzemiosła, w istocie należało do przemysłu i było terenem działalności niezależnych właścicieli małego biznesu.

Obok rzemiosła funkcjonował przemysł terenowy i przedsiębiorstwa spółdzielcze, tworząc razem tzw. uspołeczniony przemysł drobny, czyli teoretycznie obejmujący działalność gospodarczą o niewielkich rozmiarach. W rzeczywistości był on wysoce scentralizowany, w przeważającej części kwalifikujący się do kategorii firm średnich i dużych, a nie małych. W roku 1986 jedynie 24.5 % przedsiębiorstw przemysłu drobnego można było zaliczyć do firm małych, o zatrudnieniu nie przekraczającym 100 osób. Wyodrębnienie uspołecznionego przemysłu terenowego i kluczowego przemysłu państwowego wynikało z celów polityki gospodarczej, której podstawę stanowiły nie kryteria efektywnościowe, ale polityczne, będące okazją do rozdziału takich przywilejów jak: ulgi, subwencje i dotacje na dwóch równoległych pionach decyzyjnych: centralnym i terenowym.

Sektor drobnej wytwórczości w porównaniu z przemysłem państwowym miał trudne warunki działania, czego dowodzą przeprowadzone w 1986 r. badania porównawcze efektywności funkcjonowania przemysłu państwowego i drobnej wytwórczości<sup>2</sup>. Ich wyniki wyraźnie dowodziły postępującego w latach osiemdziesiątych upadku spółdzielczości wytwórczej, o którym

świadczyły: spadek udziału przemysłu drobnego w ogólnej wartości produkcji sprzedanej, spadek zatrudnienia, obniżenie wydajności pracy, pogłębiająca się różnica w poziomie wyposażenia technicznego, a także wysokości przeciętnej płacy. Końcowy okres gospodarki centralnie planowanej nie przyniósł istotniejszych zmian i dopiero uchwalenie w 1989 r. ustawy o działalności gospodarczej oraz zainicjowanie od 1990 r. procesu transformacji ustrojowej okazały się momentem przełomowym w rozwoju polskiego sektora prywatnego. Podsumowując okres polskiej gospodarki centralnie planowanej w kontekście jej wpływu na rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw podkreślić należy, że na tle krajów Europy Środkowej i Wschodniej sytuacja Polski była najkorzystniejsza. Represyjny z założenia stosunek władz do pozarolniczego sektora prywatnego był przerywany okresami „odwilży” i „zielonego światła”, w których wielu przedsiębiorców prywatnych radziło sobie całkiem nieźle, a ich dochody stawały się solą w oku administracji i władz. Odnotowując przykłady sukcesów finansowych trzeba jednak pamiętać, że były one w znaczącym stopniu wynikiem łatwości zbytu w pozbawionej mechanizmów konkurencyjnych gospodarce niedoboru.

## **2. Przedsiębiorczość w okresie transformacji gospodarczej**

W wyniku przemian ustrojowych polski sektor małych i średnich przedsiębiorstw został poddany działaniu mechanizmów transformacji. Ich siłą sprawczą były przede wszystkim zmiany w otoczeniu makroekonomicznym, a więc: deregulacja cen, otwarcie rynku na świat, relatywnie twarda polityka monetarna. Ich skutkiem było między innymi zredukowanie popytu do realnych rozmiarów, nakreślonych przez ograniczoną podaż pieniądza. Dla utrzymania się rynku potrzebna była umiejętność sprzedawania w warunkach nasyconego, konkurencyjnego rynku. Nie wszyscy drobni przedsiębiorcy byli przygotowani do konfrontacji w nieznanym przecież z praktyki, nowych warunkach. Zawodziły nie tylko technika i technologia produkcji, lecz przede wszystkim znajomość mechanizmów konkurencyjnego rynku, zasad marketingu, umiejętności efektywnego gospodarowania pieniądzem. Znacząca część prywatnych przedsiębiorców przeżyła gorzkie rozczarowania już na początku okresu transformacji. Zamiast spodziewanego boom'u i krociowych zysków zjrzała im w oczy groźba strat, a nawet bankructwa. Losy wielu prywatnych przedsiębiorców z wieloletnim stażem w gospodarce zarządzanej centralnie dowodzą, że system ten odcisnął swoje piętno również i na tym sektorze, który był, jak się wydaje, jego przeciwieństwem, utrudniając przedsiębiorcom powrót do ekonomicznej normalności.

Dotychczasowy rozwój sektora prywatnego w okresie transformacji gospodarczej w Polsce podzielić można na kilka faz, bo chociaż dopiero lata dziewięćdziesiąte stworzyły warunki do swobodnego rozwoju przedsiębiorczości, to już w latach osiemdziesiątych zaobserwować można było pewne zmiany umożliwiające rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

**Wstępna faza rozwoju przedsiębiorczości**, zainicjowana na początku lat osiemdziesiątych, była efektem prób reformowania systemu gospodarki centralnie planowanej i zahamowania kryzysu społeczno - gospodarczego. Ówczesne reformy obejmujące zmianę prawnych uwarunkowań prowadzenia działalności gospodarczej doprowadziły do wyeliminowania wielu barier wejścia na rynek i wzrostu liczby małych firm prywatnych.

Reformy te obejmowały:

- zmianę ustawy o przedsiębiorstwach prywatnych (czerwiec 1981), umożliwiającą zbywanie części majątku tych przedsiębiorstw osobom prywatnym;
- wprowadzenie w życie nowej ustawy o cenach (luty 1982), zmniejszającej stopień ingerencji państwa w cenotwórstwo;
- uchwalenie ustawy o przedsiębiorstwach zagranicznych drobnej wytwórczości, dopuszczającej zagraniczne inwestycje kapitałowe (lipiec 1982); prawne usankcjonowanie możliwości upadłości przedsiębiorstwa państwowego i określenie sposobów zagospodarowania powstałej w ten sposób masy upadłościowej (czerwiec 1983);
- otwarcie prywatnym firmom dostępu do kredytów dewizowych na zakup maszyn oraz materiałów (wrzesień 1983);
- uchwalenie nowego prawa pozwalającego na tworzenie spółek z udziałem podmiotów zagranicznych (kwiecień 1986);
- liberalizację przepisów dotyczących działalności gospodarczej firm prywatnych w dziedzinie handlu zagranicznego.

Wszystkie te zmiany uruchamiały stopniowo zgromadzone w polskim społeczeństwie rezerwy przedsiębiorczości, powodując wkraczanie małych firm w niezagospodarowane segmenty rynku. Prawdziwy boom w zakresie liczby małych przedsiębiorstw, nazwany eksplozją przedsiębiorczości zapoczątkowany został w 1989 r. wraz z wejściem w życie dwóch ustaw:

- ustawy o działalności gospodarczej, znoszącej wszelkie obowiązujące w odniesieniu do sektora prywatnego limity i administracyjne ograniczenia, według której wszystkie podmioty gospodarcze mogą w ramach prowadzonej działalności dokonywać wszelkich czynności i działań, które nie są przez prawo zabronione;

- ustawy o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych, stwarzającej korzystniejsze niż dotąd warunki inwestycji zagranicznych w Polsce.

Kolejne zmiany były wynikiem obrad „okrągłego stołu” i przejęcia władzy przez nowe, solidarnościowe ekipy polityczne. Zrodził się nowy klimat społeczno - polityczny, który stworzył obiektywne warunki do przekształcenia „ducha przedsiębiorczości” (tłumionego w okresie gospodarki centralnie planowanej) w aktywną siłę angażującą się w rozwój różnych form prywatnej działalności gospodarczej. Niestety, warunki w jakich przyszło działać małym firmom nie należały do dogodnych. Złożyły się na to:

- słabo rozwinięta infrastruktura, powodująca wysokie koszty uruchamiania i prowadzenia działalności gospodarczej;
- wysoki poziom inflacji i wysoka cena kredytów;
- wysoki poziom bezrobocia, zmuszający budżet państwa do przeznaczenia znacznych środków na zasiłki i pomoc socjalną, co skutkowało wzrostem obciążeń podatkowych;
- brak wysoko wykwalifikowanej kadry menedżerskiej;
- relatywnie niski udział przemysłów nowoczesnych i opóźnienie technologiczne dużych firm;
- mało stabilna sytuacja polityczna i społeczna, odstrasżająca potencjalnych inwestorów zagranicznych;
- konkurencja ze strony szybko rosnącej szarej strefy;
- rozwinięta biurokracja i szereg prawno - administracyjnych decyzji dyskryminujących małe podmioty gospodarcze (tj. system zwolnień podatkowych oraz taryf i opłat celnych faworyzujący duże firmy).

Charakterystyczne dla tego okresu były również: utrzymujący się przez pewien czas stan niskiego natężenia konkurencji na poszczególnych rynkach, słaba skuteczność konkurencji (wynikająca z braku zróżnicowania produktów, relatywnie niskich kosztów uruchamiania nowej działalności i niskich barier wyjścia z niektórych rynków) oraz występowanie licznych obszarów działalności stwarzających „nadzwyczajne” okazje. Te ostatnie związane były z możliwością osiągnięcia nadzwyczajnych zysków monopolistycznych w związku z ulokowaniem się wielu firm w niszach rynku lokalnego lub krajowego i zajmowaniem na nich przez relatywnie długi okres pozycji monopolistycznej oraz możliwością uzyskania dochodów spekulacyjnych, których źródłem były istniejące w gospodarce niedobory bądź luki prawne i brak kontroli skarbowej.

Konsekwencją opisywanej eksplozji przedsiębiorczości i wzrostu natęże-

nia konkurencji w wielu gałęziach gospodarki było nieuchronne wkroczenie sektora MSP od 1992 r. w kolejną fazę tzw. samoregulacji rynkowej, charakteryzującej się spadkiem dynamiki zakładania nowych przedsiębiorstw przy jednoczesnym wzroście tempa liczby firm eliminowanych z rynku. W efekcie mieliśmy do czynienia z obniżeniem ilościowego tempa wzrostu sektora małych i średnich przedsiębiorstw, będącego konsekwencją wielu czynników, podzielonych na zewnętrzne i wewnętrzne wobec sektora.

Do czynników zewnętrznych zaliczyć można:

- zły stan gospodarki i wynikające stąd małe zapotrzebowanie dużych przedsiębiorstw na usługi produkcyjne i komponenty dostarczane przez małe firmy;
- wzrost obciążeń podatkowych i rezygnację z niektórych rodzajów ulg dla małego biznesu;
- spadek siły nabywczej społeczeństwa, zmniejszający zapotrzebowanie na niektóre rodzaje usług i wyrobów;
- zmiana rozmiarów i struktury obrotów z zagranicą (załamanie się handlu z państwami byłego Związku Radzieckiego, duży napływ towarów z rozwiniętych krajów zachodnich).

Wśród czynników wewnętrznych najważniejsza wydaje się być rosnąca konkurencja między małymi i średnimi firmami kształtowana przez napływ produktów i usług z zagranicy, wzrost liczby firm działających na rynkach, ich dywersyfikacje i wzrost skali produkcji. Powstawanie wielu rozproszonych rynków, o dużej liczbie konkurentów, niska rentowność firm na nich działających i brak środków na rozwój to nieuchronne skutki tzw. okresu niemowlęstwa. Ogólnie można wywnioskować, że etap zaawansowanego stadium transformacji charakteryzuje się:

- rosnącą tendencją do likwidacji istniejących przedsiębiorstw przy nadal istniejącej, choć wyraźnie malejącej tendencji do zakładania nowych;
- bardzo krótkim przeciętnym okresem życia firm (choć brak systematycznych badań uniemożliwia obliczenie wskaźnika długości życia przedsiębiorstw);
- widoczną luką w rozkładzie liczebności firm z uwagi na ich rozmiar, wyrażającą się małą liczebnością firm średniej wielkości.

Rosnąca tendencja do likwidacji firm wywołana została w znacznym stopniu przez wspomniany wcześniej wzrost natężenia konkurencji, zarówno na poszczególnych rynkach, jak i wewnątrz samego sektora MSP, doprowadzający do malejącej stopy zysku i tym samym zwiększoną skłonnością firm do opuszczania rynku. Niestety, wzrastające bariery wyjścia z rynku (konieczność uregulowania zobowiązań, koszty redukcji zatrudnienia, zby-



cie środków produkcji i zagospodarowanie zapasów) i wejścia na rynki będą najprawdopodobniej rywalizację pomiędzy firmami już działającymi na danym rynku.

Sektor MSP był jedną z sił napędowych postępującej transformacji społeczno - gospodarczej Polski w latach dziewięćdziesiątych. Miał duży wkład w obserwowane od 1993 r. pozytywne przemiany gospodarcze, które znalazły swój wyraz w szybkim wzroście dochodu narodowego, spadku bezrobocia czy wzroście realnych dochodów ludności. Porównania rozwoju polskiego sektora MSP z rozwojem i dynamiką tego sektora w innych krajach Wschodniej i Centralnej Europy dowodzą wyższej dynamiki w Polsce niż tej odnotowanej w krajach dawnego bloku socjalistycznego. Wśród czynników umożliwiających ten zdecydowanie szybszy rozwój wymienić należy: względnie niższy stopień komunistycznego doktrynerstwa, przeprowadzenie „terapii szokowej” na początku okresu transformacji oraz zachowaną w Polsce ciągłość kultury i tradycji przedsiębiorczości<sup>3</sup>.

Niski poziom ortodoksyjności w polityce społecznej i gospodarczej miał swój wyraz w:

- tworzeniu możliwości wyjazdów zagranicznych w celach zarobkowych, kreujących dodatkowe źródło dochodów oraz sprzyjających jednocześnie edukacji rynkowej, poznaniu nowych technik i technologii, poznawaniu nowoczesnych sposobów zarządzania;
- utrzymaniu dużego sektora prywatnego w rolnictwie i prywatnych enklaw w handlu, transporcie, gastronomii i przemyśle;
- dostępie do kultury zachodniej dzięki uchyleniu „żelaznej kurtyny”, kontaktom z rodzinami mieszkającymi za granicą i większej dostępności zachodnich produktów, profilujących upowszechnieniem kultury przedsiębiorczej i uznania dla indywidualnego sukcesu;
- przyzwoleniu na posiadanie indywidualnych kont walutowych, będących źródłem akumulacji kapitału i finansowania indywidualnego importu.

Wspomniana wyżej „terapia szokowa”, czyli intensywność pierwszego etapu transformacji zaowocowała:

- gwałtownym napływem importowanych produktów (i w efekcie powstaniem na wielu rynkach równowagi popytu i podaży), presją na jakość i ceny produktów krajowych, zmuszaniem krajowych producentów do bardziej aktywnych zachowań;
- gwałtownym wzrostem bezrobocia, w efekcie czego nastąpiło zahamowanie postępującego wzrostu płac i w konsekwencji kosztów i cen oraz zwiększenie dostępu sektora prywatnego do taniej siły roboczej;

- tzw. małą prywatyzacją, udostępniającą sektorowi prywatnemu w sposób niemal nieograniczony obszar handlu, transportu kołowego, gastronomii i usług;
- sukcesywnym ograniczaniem produkcji sektora publicznego i stopniowym przekazywaniem zwolnionych mocy produkcyjnych w gestię sektora prywatnego, czyli w efekcie ułatwienie prywatnym firmom dostępu do względnie tanich środków produkcji, pozwalających na uruchomienie działalności przy niskim kapitale początkowym i na wejście w segmenty rynku opuszczone przez państwowe przedsiębiorstwa;
- korzyściami wynikającymi ze stosunkowo niskich kosztów wytwarzania ( w porównaniu z Zachodem), dającymi możliwość rozwoju wielostronnego „handlu przygranicznego”, eksportującego wyroby wysoko przetworzone na rynki wschodnie oraz tanie wyroby na rynek niemiecki;
- korzyściami wynikającymi z nierównowagi utrzymującej się na rynkach wyrobów konsumpcyjnych w innych krajach Centralnej i Wschodniej Europy.

Intensywny rozwój sektora prywatnego nie pozostaje bez związku z tzw. kulturą przedsiębiorczości, która - wydaje się odegrała nieocenioną rolę w dotychczasowych sukcesach polskiej przedsiębiorczości. Obserwowana w Polsce dynamika rozwoju i tempo zmian struktury MSP dowodzą istnienia grupy społecznej posiadającej w znacznym stopniu rozwiniętą kulturę przedsiębiorczą, przejawiającą się m.in. w umiejętności wykorzystania pojawiających się szans i w woli przetrwania w trudnych warunkach. Na zachowanie ciągłości tradycji przedsiębiorczej wpływ miały przede wszystkim:

- utrzymanie „kultury rzemieślniczej” i „kultury kupieckiej”, prowadzące do upowszechnienia poszanowania zawodu, troski o jakość itp.
- istnienie szeregu nisz, w których przetrwała drobna wytwórczość, a tym samym dążność części społeczeństwa do niezależności, samorealizacji i kreatywności;
- utrzymanie tradycji prywatnego drobnego handlu i usług;
- utrzymanie tradycji indywidualnego rolnictwa i sieci sprzedaży detalicznej produktów rolnych oraz obszaru usług wykonywanych na rzecz rolnictwa;
- zachowujące się w świadomości społecznej poszanowanie własności.

Jedną z cech charakterystycznych małych i średnich przedsiębiorstw, odróżniającą je często od większych firm, jest połączenie własności i zarządzania. Oznacza to, że cechy i wykształcenie przedsiębiorcy lub lidera firmy mogą mieć znaczny wpływ na rozwój przedsiębiorstwa. Kultura organiza-

cyjna małych i średnich przedsiębiorstw zdominowana jest swoistym stylem kierowania, reprezentowanym przez ich właścicieli, odznacza się dużym ładunkiem emocjonalności, osobistego zaangażowania i identyfikacji z firmą. Taki styl zarządzania jest konsekwencją charakteru własności: mocno skoncentrowanej w rękach jednej, maksymalnie kilku osób, biorących bezpośredni udział w kierowaniu firmą albo własności rodzinnej (stanowiącej dość duży odsetek polskiego sektora MSP). Zakłada się istnienie pozytywnego związku pomiędzy połączeniem własności i zarządzania a wynikami działalności i rozwojem firmy.

### **3. Polityka wspierania rozwoju sektora MSP w transformującej się gospodarce**

Związek między kulturą przedsiębiorczości a rozwojem gospodarczym kraju, choć trudno mierzalny, jest oczywisty i znajduje swój wyraz w charakterze i dynamice rozwoju sektora MSP oraz w przemianach struktury gospodarczej kraju, do których prowadzi. Specyfika okresu transformacji wymaga wykształcenia kreatywności, która jest nieodzownym warunkiem tego, aby sektor MSP mógł wypełnić w tym okresie swą społeczną i polityczną funkcję, wyrażającą się zarówno uformowaniem klasy średniej, jak i redukcją wysokich, społecznych kosztów procesu transformacji i łagodzeniem napięć społecznych (wchłanianie nadwyżek siły roboczej, wskazywanie szans samozatrudnienia czy możliwości osiągnięcia sukcesu). Odgrywa on też w okresie transformacji ważną funkcję gospodarczą, obejmującą:

- aktywny udział w procesie zmian w strukturze przemysłowej kraju (inicjowanie powstawania i rozwoju nowych dziedzin produkcji i nowych rodzajów usług);
- odgrywanie znaczącej roli w formowaniu się prywatnej własności środków produkcji, sprzyjającej rozwojowi procesów dekoncentracji i demonopolizacji gospodarki kraju;
- zbudowanie koniecznej dla efektywnego funkcjonowania całego systemu gospodarczego ekonomicznej infrastruktury, zwłaszcza rozwoju kooperacji i systemu subkontraktorów;
- wymuszanie zmian w uregulowaniach prawnych sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości i efektywności funkcjonowania małych podmiotów gospodarczych.

Przedstawiona powyżej „misja” przyświecająca rozwojowi sektora MSP w okresie transformacji ma szansę realizacji tylko wówczas, gdy ekspansja małych i średnich przedsiębiorstw nie zostanie pozostawiona wyłącznie „czystym” siłom rynkowym, ale zostanie wsparta pomocą ze strony stoso-

wanej aktywnej polityki. Programy wsparcia potrzebne krajom transformującym się powinny zawierać szereg specyficznych rozwiązań i instrumentów, nie porównywalnych do tych zawartych w programach krajów gospodarczo rozwiniętych czy też programów krajów Trzeciego Świata. O specyfice tej decyduje:

- uznanie rozwoju MSP za centralny problem struktury własności i kultury społeczeństw;
- ścisły związek pomiędzy rozwojem sektora MSP a realizacją podstawowych celów społeczno-ekonomicznych (w tym przede wszystkim dynamika rozwoju gospodarczego, efektywność rynku pracy, obniżanie inflacji, zrównoważenie budżetu);
- brak dojrzałego instytucjonalnego otoczenia wspierającego rozwój sektora MSP;

Szczególnie ten ostatni element zwraca uwagę na konieczność:

- skoncentrowania się na pozarządowych formach reprezentacji interesów sektora MSP (samorząd gospodarczy) oraz na rozwofisystemów kooperacji małych firm;
- utworzenia funduszy wspomagających rozwój lokalnych i regionalnych działań w takich kluczowych kwestiach jak: zwiększanie zatrudnienia, rozwój techniki, rozwój join ventures, restrukturyzacja, internacjonalizacja działalności;
- określenia roli, jaką może w tym odgrywać regionalna sieć agencji i instytucji pośredniczących między administracją a MSP;
- ustalenia lokalnych programów działania i rozwoju lokalnych instytucji, co wymaga: generalnej zmiany w podejściu do transferu materiałów, informacji i programów kształcenia z Zachodu oraz dostosowania przejmowanych standardów do specyficznej klienteli i etapy rozwoju danego regionu;
- zapewnienia warunków dla upowszechnienia efektów pomocy zagranicznej, co wymaga stworzenia silnej organizacyjnie i finansowo sieci instytucjonalnej.

#### **4. Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2000 roku**

Biorąc pod uwagę dotychczasowe doświadczenia i sytuację w sektorze MSP na tle gospodarki kraju. Rada Ministrów przyjęła 11 maja 1999 roku Kierunki działań Rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku.

„Głównym celem polityki Rządu wobec MSP do roku 2002 jest kształ-

towanie warunków dla tworzenia i pełnego wykorzystania potencjału rozwojowego sektora małych i średnich przedsiębiorstw”.

Na kondycję małych i średnich przedsiębiorstw wpływają zarówno ogólne uwarunkowania makroekonomiczne, jak i specyficzne czynniki charakterystyczne dla tego sektora. Dlatego skuteczne działania wobec sektora MSP muszą być prowadzone w dwóch płaszczyznach, tzn. poprzez stosowanie instrumentów i rozwiązań wspólnych dla ogółu przedsiębiorstw, uzupełnionych instrumentami szczególnymi, adresowanymi wyłącznie do MSP.

Główny cel polityki Rządu wobec MSP został podzielony na trzy cele cząstkowe:

- zwiększenie konkurencyjności sektora małych i średnich przedsiębiorstw;
- wzrost eksportu sektora małych i średnich przedsiębiorstw;
- wzrost nakładów inwestycyjnych w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw.

### **Cel 1.**

Przyrost sprzedaży towarów i usług wytwarzanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa będzie możliwy o tyle, o ile będą one w stanie sprostać konkurencji innych wytwórców krajowych i zagranicznych. Tymczasem w wyniku procesu integracji naszego kraju z Unią Europejską oraz postępującej liberalizacji wymiany handlowej Polski z zagranicą, konkurencja na rynku wewnętrznym staje się coraz silniejsza. To samo zjawisko można zaobserwować na rynkach zewnętrznych. Zwiększenie konkurencyjności sektora MSP będzie polegało przede wszystkim na:

- zmianach legislacyjnych służących obniżeniu kosztów związanych z zatrudnieniem pracowników;
- finansowym wsparciu przedsięwzięć innowacyjnych i wdrożeniowych podejmowanych przez przedsiębiorstwa, w tym przedsięwzięć służących wprowadzeniu systemów jakości;
- rozwoju infrastruktury gospodarczej, w tym m. in. sieci doradztwa gospodarczego;
- tworzeniu sieci zapewniających powszechny dostęp przedsiębiorców do informacji istotnych z punktu widzenia prowadzonej przez nich działalności gospodarczej;
- ułatwianiu przedsiębiorcom dostępu do wiedzy w zakresie prowadzenia przedsiębiorstwa.

### **Cel 2.**

Udział małych i średnich przedsiębiorstw w eksporcie ogółem wykazy-

wał w ostatnich latach tendencję malejącą. Odwrócenie tej tendencji, czyli wzrost sprzedaży MSP na rynki zewnętrzne stanowić będzie istotny komponent, służący realizacji głównego celu polityki. Działania Rządu, służące wzrostowi eksportu sektora MSP, będą polegały m. in. na:

- dofinansowaniu środkami budżetowymi udziału przedsiębiorstw w zagranicznych imprezach wystawienniczych;
- rozbudowie systemu informacji o możliwościach eksportowych, opartej m. in. na informacjach gromadzonych przez polskie placówki ekonomiczno-handlowe za granicą;
- upowszechnieniu wśród przedsiębiorców wiedzy o regulacjach obowiązujących na jednolitym rynku europejskim;
- dofinansowaniu udziału polskich przedsiębiorstw w programach UE, służących nawiązaniu transgranicznej współpracy handlowej;
- uproszczeniu zasad, warunków i procedur ubezpieczeń kredytu.

## Przypisy

<sup>1</sup> Rocznik statystyczny przemysłu 1945 -1956, GUS, Warszawa 1967

<sup>2</sup> J. Lis, B. Piasecki, Stan i struktura produkcyjna i przestrzenna oraz problemy rozwojowe nieuspołecznionego przemysłu w Polsce, Raport z badań. Projekt CPBP, Łódź 1989.

<sup>3</sup> B. Piasecki, Polityka rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w państwach Centralnej i Wschodniej Europy, Warszawa 1992, s. 5.

Pojęcie struktury organizacyjnej, zarówno w języku naukowym jak i potocznym, używane jest w wielu znaczeniach, gdyż nie wypracowano dotychczas jednolitej i powszechnie akceptowanej jego interpretacji. Mały Słownik Języka Polskiego definiuje strukturę po pierwsze jako - „wzajemne powiązanie, układ elementów (części) jakiejś całości; budowa; konstrukcja; urządzenie”, a po drugie - „zespół, zbiór elementów, to co zostało utworzone, skonstruowane, ułożone”.<sup>1</sup> Z kolei w Encyklopedii Powszechnej PWN struktura określana jest jako: „rozmięszczenie elementów składowych oraz zespół relacji zachodzących między nimi, charakterystycznych dla danego układu jako całości.”<sup>2</sup>