

УДК 658

**З. Патора-Висоцька**Суспільна Вища Школа Підприємництва  
та Управління м. Лодзь, Польща**РОЗВИТОК СЕКТОРА МАЛИХ  
І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ У ПОЛЬЩІ**

© Патора-Висоцька З., 2003

**Досліджено тенденції в секторі малого і середнього бізнесу на ринку Польщі. Проаналізовано перспективи розвитку малих і середніх підприємств в контексті майбутньої інтеграції Польщі до Європейського союзу.**

**The main tendencies in the sphere of small and medium business on the market of Poland are investigated. The perspectives of development of small and medium enterprises in the future integration of Poland into European Community**

Згідно з визначенням, затвердженого в 1996 р. в рекомендації Європейської комісії у справі визначення малих і середніх підприємств, до МСП зараховуються фірми, в яких працюють менше 250 працівників, їх річні обороти нижче ніж 40 млн єкю або балансовий результат не досягає 27 млн. єкю. То є фірми, які мають економічну незалежність [1, с. 57].

Виокремлення малих фірм також спирається на кількісному охопленні. Згідно з нормами, які є обов'язковими як в Польщі, так і в Європейському союзі, малі фірми налічують до 50 працівників, а їх річні надходження не перевищують 7 млн. євро [2, с. 295].

В. Пясецький підкреслює, однак, що в практиці країн, навіть тих, що належать до Європейського союзу, часто застосовуються національні критерії. Сама класифікація фірм, їх поділ на малі і середні є швидше умовним, який вимірюється багатьма способами, від типово кількісного підходу (кількість працюючих, виділення з розрахунків лише осіб, які зараховані на ставку, вимірювання масштабу досягнутих надходжень) до якісного. В Польщі також часто застосовуються відмінні розрахунки, що частково належить до виду діяльності, яка проводиться, при цьому варто зауважити, що до малих фірм часто зараховуються суб'єкти, в яких працює до 5 осіб, і цей поділ у найменшій мірі не є продиктованим видом, діяльності, яка проводиться [3, с. 58 — 59].

Визначення МСП, яке враховує якісні критерії, концентрується на дослідженні організаційної і фінансової структури фірми. Структура МСП характеризується стосовно цього існуванням одного центру прийняття рішень, яким є власник. Адже він приймає рішення щодо суті і форми усіх важливіших рішень. Часто навіть мова йде про усі рішення і дії фірми, якщо це є одноосібний суб'єкт, завдяки чому настає виключення ризику, спричиненого конфліктами менеджерів, прискорюється темп реагування фірми на потреби, які змінюються, і ситуації, які виникають на ринку. МСП мають також специфічну форму фінансового господарства. Адже створення фірми відбувається завдяки власним внескам (заощадженням) власника. Пізніше фінансування спирається передовсім на прибутках підприємства, рідше, згідно з думкою Б. Пясецького, на кредитах, або інших зовнішніх джерелах [3, с. 55 — 56].

1989 р. започаткував поступове зростання долі МСП в господарстві Польщі. Вже в 1991 р. в країні було зареєстровано близько 500.000 господарських суб'єктів. Через сім років зафіксовано 2,5 млн фірм, а у 2001 р. кількість досягла 3 млн.

МСП становлять в Польщі 99,8 % загалу підприємств і є важливою силою, що стимулює розвиток господарства і ліквідацію безробіття. Суб'єкти, які зараховуються до цього сектора, є надзвичайно роздрібненими — середня зайнятість становить в польських МСП 4,4 особи, тоді як в Європейському союзі це є 6,3 особи. В понад 90 % польських МСП працюють менше ніж 5 осіб, з цього 60 % — це одноособові суб'єкти [2, с. 295]. Більше того, багато підприємств ліквідується перед закінченням року діяльності, і лише 20 фірмам на 100 прогнозується довший ніж 5 років період існування.

Стан МСП, вимірюваний ефективністю праці, не є задовільним, продуктивність дій в перерахунку на працівника є у 5 — 6 разів нижча, ніж в країнах Європейського союзу.

Незважаючи на таку слабку конкурентність малих і середніх фірм у порівнянні із західноєвропейськими підприємствами, ці суб'єкти є важливою ланкою господарства, і їх роль як головного стимулятора попиту і господарського зростання буде, без сумніву, все більш істотною. Напевно, збільшення стабільності господарської системи Польщі буде супроводжувати пропорційний розвиток малих і середніх підприємств. Тим часом підсилення проблем, пов'язаних з фінансуванням бюджетного дефіциту, похитнула не лише правдоподібність Польщі як платника і господарського партнера для розвинутих країн, була послаблена також позиція МСП.

Наслідки некорисної макроекономічної ситуації швидко повернулись проти окремих господарських суб'єктів польського походження. Зростання податків послабив здатність самофінансування; що при некорисних процентах на кредити послабило попит і інвестиційну активність фірм, а отже, і їх конкурентоспроможність.

З іншого боку, експансивні закордонні підприємства, які динамічно розвиваються, здобувають поступово ринки, за які важко борються вітчизняні малі і середні господарські суб'єкти.

Перед обличчям надзвичайного темпу процесів глобалізації, найменше загальмування розвитку часто означає регрес, оскільки виживання пов'язано з інвестуванням. Відсутність капіталу є, ймовірно, головною причиною, через яку сектор МСП продукує на 20 % валового національного продукту менше, ніж в Європейському союзі.

Викликає занепокоєння також факт, що невеликий процент фірм займається виробництвом, утримання якого вимагає інвестування, підвищення якості і ефективності дій. У 1999 р. лише 14% суб'єктів на польському ринку займались виготовленням товарів.

Варто підкреслити, що ключем до успіху інвестуючого підприємства є чітка, довготермінова координація усіх дій як маркетингових, так і пов'язаних з фінансовим плануванням або контролінгом.

З метою стимулювання підприємництва використовуються також вітчизняні інструменти. Широка гама засобів, які створюються владою, охоплює правові регуляції, фінансову допомогу і консультування. В Брюсселі створена біржа цінних паперів (EASDAQ) для малих і середніх підприємств. До законодавства впроваджена командитно-акціонерну спілку як дуже привабливу форму ведення діяльності для середніх, більших, а також для сімейних фірм, які динамічно розвиваються. Адже такі спілки можуть оперувати на біржі при одночасному обмеженні впливу на долю спілки акціонерів до мінімуму.

В Польщі в результаті прийняття 26 липня 2000 р. Кодексу торговельних спілок, що правда, до законодавства впроваджена командитно-акційна спілка. Малі і середні господарські суб'єкти однак не мають створених можливостей участі у ринку капіталів, при посередництві якого могли б додатково фінансувати діяльність. Занадто високі витрати

входження на ринок і участі у біржовому обороті, також довгий час очікування на грошові засоби перекреслюють можливості цього типу кредитування малих і середніх підприємств.

Ситуацію МСП погіршує також факт існування труднощів у доступі до корисно опроцентованих кредитів. Фірми, які претендують на отримання засобів з банків, мусять представити докладно і прецизійно описані плани розвитку, складання яких вимагає досвіду і вмінь. Понадто банки вимагають багато гарантій оплати кредиту, доказів можливостей повернення. Подібно випадає справа з фондами, створеними органами Європейського союзу, а також ініційованими місцевою владою. Адже теоретично підприємства можуть користуватися засобами регіональних фінансових інституцій, агентств технік і технологій, також позичками фонду праці і агентства сільськогосподарської власності державного казначейства або Польському фонду промоції і розвитку МСП. На думку Й. Сливи, мала результативність прийнятих рішень, пов'язана з відсутністю вмінь власників малих і середніх фірм у приготуванні переконуючих висновків, а також "...невиконання обов'язку економічної і суспільної ефективності фінансових заходів" [4, с 116].

За зразком держав-членів Європейського союзу, в Польщі виникли інституції, які підтримують розвиток МСП. Ці організації були створені, щоб служити власникам фірм консультаціями і інформаціями, які стосуються принципів отримання сертифікатів якості ISO і отримання фінансових засобів з союзних фондів.

В Європейському союзі запущена мережа центрів Євро-Інфо, які передають фірмам дані на тему правових і економічних змін. В Польщі діють регіональні господарські палати, які об'єднують підприємців з метою захисту їх інтересів, організації підготовки, надання інформації. Дослідження однак доводять, що лише кожен четвертий опитаний зустрічався з палатами, а в самих палатах панує неузгодженість інтересів між підприємствами-суб'єктами, для яких були створені, і директором організації [5, с 27 — 28]. Польські підприємства на відміну від власників МСП в Союзі, є організаційно розбитими. Господарське самоуправління не має права приймати рішення про спосіб розподілу допоміжних засобів, які скеровані до МСП.

Недофінансовані господарські суб'єкти більш зацікавлені поточною діяльністю, ніж процентуванням довгострокової стратегії конкурентної боротьби. Для все більшої кількості підприємств пріоритетами стає утримання позиції на ринку, а також забезпечення існування фірми.

МСП не сприяє також занадто розбудована правова і податкова система. Накладання на фірму обов'язку оплати додаткових надань також серйозно обмежує здатність самофінансування. Надмірна кількість норм, які дають розпорядження виплати додаткових надань або створення фондів, виштовхує багато фірм на межу банкрутства. Облігаторне створення соціальних фондів суб'єктами, на яких працюють більше 50 працівників, звужує можливості розвитку, поглинаючи засоби, які могли би послужити інвестиціям. Понадто підприємці намагаються обмежувати зайнятість у зв'язку з нормативом про обов'язкове призначення фінансових засобів на соціальні цілі.

Норми, які захищають добро працівника, в свою чергу, зіштовхуються з інтересом роботодавців. На підприємців лягає обов'язок виплачування внесків до ZUS від осіб, які є тимчасово непрацюючими, з цього виникає, що якщо власник не дізнається про попередню ситуацію новоприйнятого на роботу, буде змушений понести штраф за некомпетенцію працівника. Упродовж 35 днів нездатності до праці на роботодавця накладається обов'язок виплати зарплати, а також внесення внесків до ZUS. Більше того, польський закон гарантує

дуже довгі періоди розірвання угоди про працю, у той час як у США цей термін не перевищує двох днів.

Ймовірно багато нормативів вимагають докладного аналізу і впровадження змін. Слід би було також задуматися над ефективністю діяльності урядових організацій.

Однак однією з пріоритетних справ є, без сумніву, недоінвестування польських МСП. Адже від інтенсивності проведення інвестицій залежить конкурентність фірм, їх сила і ринкова креативність, а що з цим поєднано, величина отримуваних прибутків. Інвестування знаходить відображення у господарському зростанні, стимулює попит, а також зростання вартості ВВП, впливаючи також на стабільність і господарську правдоподібність країни.

Тим часом проблеми фірм, пов'язані з фінансуванням поточної діяльності, витискають зацікавлення інвестиціями. Підприємства акцентують зниження витрат, чому сприяє, на жаль, обмеження зайнятості. Зростання ж безробіття є рівнозначним зі зменшенням надходжень до бюджету, що, у свою чергу, стає головним приводом для підвищення фіскальних вимог. Підприємцям через це бракує засобів на модернізацію і інвестиції. МСП стараються користуватися головним чином власними засобами, якщо звертаються до зовнішніх джерел, то це найчастіше є кредит в злотих. Отримання капіталу підвищеного ризику рідко використовується. Понадто діяльність фірм ускладнює існування неясно сформульованих правових норм, регуляцій, а також бюрократії і корупції. Вартим наведення є також факт, що 75 % продажу реалізується на локальних ринках, тоді коли лише 3,5 % припадає на закордонні ринки. Більше, 21 % продажу потрапляє на державний ринок. Зменшилась також частка фірм з сектора МСП в експорті і в імпорті. Передбачається, що тільки найсильніші з середніх підприємств будуть у майбутньому в стані збільшити частку в продажах і експорті. Це буде набирати тим більше ваги, чим ближче буде Польща до вступу до Європейського союзу, оскільки середні фірми становлять лише 33% загалу суб'єктів, які зараховують до малих і середніх.

1. *Sibińska A. Zachowania marketingowe małych i średnich firm // Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa, z. 6/2001.* 2. *Polak E. Szanse i zagrożenia dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw w związku z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej, w zbiorze pod red. B. Nogalskiego i J. Rybickiego Procesy dostosowawcze polskich przedsiębiorstw do warunków w Unii Europejskiej, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego. — Sopot, 2001.* 3. *B. Piasecki. Ekonomika i zarządzanie małą firmą, PWN, Warszawa i — Łódź, 1998.* 4. *Śliwa J. Warunki rozwoju small businessu — głównego czynnika redukcji bezrobocia, w zbiorze / Pod red. B. Nogalskiego, Z. Krefta, S. Tokarskiego. Procesy dostosowawcze polskich przedsiębiorstw do warunków w Unii Europejskiej — aspekty prawne, ekonomiczne i społeczne działalności przedsiębiorstw, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego. — Sopot, 2001.* 5. *Przedsiębiorcy o samorządzie gospodarczym, Europejski Przegląd Gospodarczy, z. 1/2001.*