

Agnieszka Zakrzewska - Bielawska

Instytut Zarządzania

Politechnika Łódzka

Jacek Gralewski

Katedra Podstaw Techniki i Ekologii Przemysłowej

Politechnika Łódzka

FORMY WSPIERANIA ROZWOJU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE I WIELKIEJ BRYTANII

1. Wprowadzenie

Formy wspierania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw różnią się od siebie w poszczególnych krajach Unii Europejskiej. Generalnie jednak w większości krajów członkowskich pomoc taka realizowana jest w ramach specjalnych programów opracowywanych przede wszystkim przez państwowe instytucje zajmujące się tą problematyką. Pomoc ta koncentruje się głównie na aspekcie finansowania działalności tych przedsiębiorstw i ułatwianiu ich dostosowania do funkcjonowania w obszarze silnie rozwiniętej konkurencji rynkowej. Celem referatu jest porównanie instrumentów polityki rządu oraz instytucji wspierających rozwój małych i średnich firm w Polsce i Wielkiej Brytanii.

2. Wybrane formy wspierania rozwoju sektora MSP w Polsce

Polityka państwa ma szczególne znaczenie w procesie tworzenia, tzw. przyjaznego otoczenia dla małego biznesu. Przejawia się ona głównie w postaci formalnej, niezależnej deklaracji dotyczącej małych i średnich firm lub jako część przyjętej ogólnopolskiej strategii gospodarczej. Do instrumentów polityki rządu, mających na celu wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, należą przede wszystkim:

- uzdrawianie finansów publicznych, polegające na ograniczeniu deficytu budżetowego poprzez racjonalizację wydatków, ograniczanie inflacji, tworzenie

- mechanizmów sprzyjających wzrostowi dostępności do finansowania zewnętrznego dla przedsiębiorstw;
- stworzenie systemu podatkowego promującego inwestycje i przyjaznego dla podatnika;
 - ograniczenie barier i obciążeń biurokratycznych, które powodują nieuzasadniony wzrost kosztów działalności przedsiębiorstw, a przez to zmniejszają ich konkurencyjność;
 - rozbudowa systemu doradztwa dla przedsiębiorców i poprawa dostępu do informacji rynkowych;
 - położenie nacisku na odpowiednie uregulowanie rozwiązań prawnych i instytucjonalnych służących rozwojowi rynku kapitałowego, zwłaszcza funduszy podwyższonego ryzyka i poprawy dostępności do systemu funduszy poręczeń kredytowych [M. Strużycki 2002,s.41-42].

W Polsce przez długi okres czasu brakowało jednak konkretnych działań z ramienia rządu i instytucji terenowych mających za cel wspieranie prywatnej przedsiębiorczości. Pierwsze takie kroki podjęto dopiero w połowie lat 90-tych. Program rządowy "Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej" przyjęty w czerwcu 1995r., podkreślał konieczność ułatwienia powstawania i rozwoju MSP, zmniejszenie ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej, zwiększenie konkurencyjności tegoż sektora oraz rozwoju usług finansowych. Do realizacji tych działań przewidziano wykorzystanie określonych instrumentów prawnych, finansowych, organizacyjnych i informacyjno - szkoleniowych [B. Piasecki 2001,s. 80-82].

Kolejnym, ważnym z punktu tworzenia sprzyjającego klimatu dla rozwoju polskiego sektora MSP, był program rządowy "Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku", przyjęty przez Radę Ministrów w maju 1999r.. Dokument ten definiował przede wszystkim politykę rządu wobec MSP na okres przedakcesyjny i był sformułowany pod kątem przystosowania polskich przedsiębiorstw do rosnącej konkurencji, zwłaszcza w warunkach stopniowego wkraczania w struktury jednolitego rynku europejskiego. W programie tym wyodrębniono trzy priorytetowe cele, a mianowicie: zwiększenie konkurencyjności sektora MSP, wzrost eksportu tego sektora, wzrost nakładów inwestycyjnych w tym sektorze.

Kontynuację tego dokumentu stanowił kolejny program rządu "Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku". Najważniejszym celem działań jest tutaj pobudzenie aktywności gospodarczej i stworzenie warunków sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczych postaw w polskim społeczeństwie. Wśród strategicznych celów wymienia się tutaj:

- wspieranie finansowe przedsiębiorstw w działaniach zmierzających do poprawy ich konkurencyjności i zdolności funkcjonowania na Jednolitym Rynku Europejskim w obszarze wdrażania nowych technologii, tworzenia ośrodków innowacji i parków technologicznych,
- dofinansowanie prac badawczo rozwojowych oraz prowadzenie kampanii informacyjnej o dostępnych instrumentach i zasadach korzystania z takich rozwiązań poprzez rozwój instytucji doradczo - szkoleniowych, takich jak: Krajowy System Innowacji, Krajowy System Informacji Patentowej, sieci centrów Euro- Info;
- wspieranie eksportu i promowanie jakości.

W ramach tego programu wsparcie otrzymali nie tylko przedsiębiorcy, ale również instytucje otoczenia biznesu, aby jak najlepiej odpowiadać na potrzeby przedsiębiorców, między innymi Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, ośrodki Krajowego Systemu Usług, Regionalne Instytucje Finansujące, ośrodki Krajowego Systemu Innowacji, fundusze poręczeń kredytowych i fundusze pożyczkowe.

Innym ważnym dokumentem, który wyznaczył kierunki polityki rządu wobec MSP był program "Przede wszystkim przedsiębiorczość". [Przede wszystkim...2002]. Zawierał on propozycje dotyczące zmian legislacyjnych a zwłaszcza: uproszczenia systemu podatkowego, obniżenia kosztów pracy i uelastycznienia stosunków pracy, uproszczenia systemu ubezpieczeń społecznych oraz przepisów proceduralnych.

Oprócz wymienionych już programów definiujących ogólne kierunki działań rządu mających na celu wspieranie rozwoju sektora MSP, istnieje wiele programów szczegółowych, obejmujących swym zakresem tylko wybrane zagadnienia dotyczące poprawy funkcjonowania small businessu. Przykładem może być Program Promocji Eksportu Małych i Średnich Przedsiębiorstw oraz Program Strukturalnego Rozwoju Regionów. Pierwszy z nich skierowany był do małych i średnich firm prowadzących działalność eksportową w wybranych sektorach, np. odzieżowym, odlewniczym itp., drugi zaś skierowany był do tych województw, w których na skutek zmian w strukturach gospodarczych wystąpiło największe bezrobocie, pojawiły się duże obszary niezagospodarowanego majątku materialnego, były wolne zasoby kadr menedżerskich i pracowników wykonawczych. Jego realizacja w dużym stopniu oparta jest o regionalne fundusze inwestycyjne i fundusze poręczeń kredytowych [M. Strużycki 2002,s.54 -57].

Szereg instrumentów wspierających rozwój małej i średniej przedsiębiorczości mają do dyspozycji jednostki samorządu terytorialnego. Wymienić tu można instrumenty dochodowe (np. zwolnienia i ulgi podatkowe) oraz wydatkowe (inwestycje, rozwój regionalnej infrastruktury) [W. Dziemianowicz i inn.2000,s.8]. Niemniej jednak naczelnym koordynatorem działań na tym obszarze pozostaje nadal

państwo. To ono, przez opracowywanie szeregu programów oraz tworzenie odpowiedzialnych za ich realizację instytucji, w decydującej mierze wpływa na efektywność funkcjonowania i rozwój sektora MSP, a także zapewnia odpowiedni klimat makroekonomiczny, mający służyć poprawie warunków gospodarowania oraz wzrostu udziału tego sektora w tworzeniu PKB i generowaniu nowych miejsc pracy.

Należy zauważyć, że wśród działających w Polsce instytucji wspierających szeroko rozumianą przedsiębiorczość istnieje duża różnorodność. Są to zarówno podmioty gospodarcze nastawione na zysk, jak i instytucje non-profit. Największy udział, bo aż 52% ze wszystkich instytucji wspierających, mają organizacje przedsiębiorców, dalej są to organizacje pozarządowe wyspecjalizowane w świadczeniu usług o zasięgu regionalnym i lokalnym, mające 15 % udziału, organizacje pozarządowe zorientowane na wspieranie przedsiębiorczości 14 %, zaś 19% stanowią inne organizacje pozarządowe [Sektorowy...2003,s.27].

Największym koordynatorem programów polityki rządu wobec MSP jest Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Jej zadaniem jest zarządzanie funduszami pochodzącymi z budżetu państwa i Unii Europejskiej, przeznaczonymi na wspieranie przedsiębiorczości i rozwój zasobów ludzkich, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw. PARP jest także jedną z instytucji odpowiedzialnych za wdrażanie działań finansowanych z Funduszy Strukturalnych. Bezpośrednia pomoc dla małych i średnich firm ma formę dotacji przeznaczonych na usługi informacyjne, doradcze oraz inwestycje (np. zakup maszyn i urządzeń).

Regionalnymi partnerami PARP-u jest szereg instytucji o węższym zasięgu działalności. Do jej agend należą, m.in. Regionalne Instytucje Finansujące (RIF), współpracujące przy wdrażaniu polityki sektorowej adresowanej do MSP, działające na poziomie terytorialnych punktów dystrybucji dotacji przeznaczonych na szkolenia i uzyskanie certyfikatu, a także sprawujące obsługę administracyjną programów skierowanych do małych i średnich przedsiębiorstw. Przy każdym RIF działa Punkt Konsultacyjny (PK). Te zaś pełnią funkcję instytucji pierwszego kontaktu dla małych i średnich przedsiębiorców. W 2004 roku działało ich ponad 180. Małe i średnie firmy mogą skorzystać tam z bezpłatnych usług informacyjnych dotyczących zagadnień związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej oraz zarządzaniem przedsiębiorstwem. Rolą doradcy PK jest też wskazanie dostępnych programów pomocowych oraz udzielenie szczegółowych informacji na temat zasad uzyskania wsparcia. Wśród PK istotną grupę stanowią ośrodki Krajowego Systemu Usług (KSU). KSU działa od 1996 r. W skład sieci wchodzi głównie agencje rozwoju regionalnego i lokalnego, centra wspierania biznesu, izby przemysłowo-handlowe oraz lokalne fundacje i stowarzyszenia - nie nastawione na osiąganie zysku i świadczące bezpośrednio usługi na rzecz MSP. Ośrodki te mają wdrożony system

zapewnienia jakości, gwarantujący osiąganie wysokiego standardu świadczonych usług doradczych (w tym o charakterze ogólnym oraz proinnowacyjnym), szkoleniowych, informacyjnych i finansowych (udzielanie poręczeń kredytów i pożyczek oraz udzielanie pożyczek). Jest to system otwarty, do którego co roku dołączają nowe ośrodki.¹

Ze struktur KSU wyodrębniono grupę ośrodków świadczących usługi o charakterze innowacyjnym, tj. Krajową Sieć Innowacji (KSI), której zadaniem jest niesienie pomocy w zakresie tworzenia warunków do transferu i komercjalizacji nowych rozwiązań technologicznych w przedsiębiorstwach MSP [A.Skowronek - Mielczarek 2003,s.111].

Obok PARP-u, istnieją inne, o mniejszej skali oddziaływania i randze instytucje, fundacje i fundusze, stawiające sobie za cel doprowadzenie do zrównoważonego oraz trwałego wzrostu znaczenia sektora small businessu w polskiej gospodarce. Należy tu wymienić:

- Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa,
- Fundację na Rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa,
- Fundację Wspomagania Wsi,
- Fundusz MIKRO,
- Fundusz Pracy.

Pewną rolę w finansowaniu działalności małych przedsiębiorstw i wspieraniu ich rozwoju mają także Ośrodki Innowacji i Ośrodki Przedsiębiorczości. Wśród nich można wyróżnić:

- ośrodki szkoleniowo - doradcze;
- inkubatory przedsiębiorczości;
- centra transferu technologii;
- parki technologiczne
- lokalne fundacje pożyczkowe i gwarancyjno - poręczeniowe
- fundusze venture capital,
- leasing, faktoring, franchising i inne [Lachiewicz 2003, s.151-155].

Podejmowanie stosownych działań, mających wzmocnić pozycję małych i średnich przedsiębiorstw poprzez opracowywanie odpowiednich programów i ich mechanizmów wykonawczych, zarówno na szczeblu ogólnokrajowym, jak lokalnym, powinno w znacznym stopniu wpłynąć na podniesienie ich konkurencyjności, zwiększyć ich dostęp do badań, innowacji, technologii informatycznych oraz szkoleń.

¹ Na podstawie informacji zawartych na stronie internetowej PARP, <http://www.parp.gov.pl>

3. Wybrane formy wspierania rozwoju sektora SME w Wielkiej Brytanii

W Wielkiej Brytanii małe i średnie przedsiębiorstwa są bardzo ważnym elementem polityki gospodarczej rządu. Postrzega się je jako główny motor brytyjskiej gospodarki. W związku z tym rząd stara się prowadzić taką politykę, która ma na celu zachęcanie ludzi do rozpoczynania działalności na własny rachunek jak również tworzyć odpowiednio sprzyjające warunki do funkcjonowania przedsiębiorstwom znajdującym się już na rynku.

W strukturach administracji brytyjskiej zagadnieniami związanymi z sektorem małych i średnich firm zajmuje się Department of Trade and Industry (Ministerstwo Handlu i Przemysłu). Ministerstwo to, obok innych instytucji rządowych, takich jak HM Customs and Excise, Inland Revenue, UK Trade Investment, Department for Work and Pensions, Department for Education and Skills, wzięło udział w opracowaniu specjalnego dokumentu, wyznaczającego kierunki działań rządu w odniesieniu do zagadnień związanych z sektorem małych i średnich przedsiębiorstw.

W styczniu 2004r. opublikowany został Action Plan, w którym to dokumencie rząd brytyjski za najważniejsze cele wobec sektora SME uznał:

- budowanie kultury przedsiębiorczości,
- bardziej aktywne działania, mające zachęcać do zakładania nowych firm,
- tworzenie sprzyjającego otoczenia makroekonomicznego, w ramach którego funkcjonują SME, by rozszerzyć możliwości ich rozwoju,
- ułatwianie dostępu małym i średnim firmom do zewnętrznych źródeł finansowania,
- zwrócenie większej uwagi na rozwój sektora SME w regionach mniej rozwiniętych przemysłowo,
- udoskonalenie współpracy oraz przepływu informacji na linii rząd - przedsiębiorcy.

W dokumencie tym podkreślono także konieczność położenia większego nacisku na uproszczenie systemu podatkowego, dalszego obniżenia stopnia fiskalizmu państwowego oraz wprowadzenia ulg podatkowych, mających zachęcać między innymi do podejmowania działalności inwestycyjnej i innowacyjnej [Government Action...].

W Wielkiej Brytanii dominuje podejście, że najważniejszą rolę w finansowaniu działalności firm SME powinny pełnić banki komercyjne, a państwo w tym zakresie może jedynie zachęcać instytucje finansowe do wspomaganie małego i średniego biznesu poprzez tworzenie specjalnych programów gwarantujących zwrot zaciąganych przez przedsiębiorstwa zobowiązań [Piasecki, Rogut i in. 2001, 143]. Mimo to istnieje szereg programów, mających na celu ułatwianie dostępu małym i średnim przedsiębiorstwom do źródeł finansowania. Do głównych działań,

podejmowanych na szczeblu centralnym, zorientowanych na realizację tego zamierzenia, należą:

- Program Gwarancji Kredytowych dla Małego Biznesu (Small Firms Loan Guarantee Scheme - SFLGS) - skierowany do przedsiębiorstw o niewielkich rozmiarach oraz do indywidualnych inwestorów. Został on uruchomiony przez rząd brytyjski z myślą o poprawieniu dostępu do kapitału tym podmiotom gospodarczym, którym nie udało się uzyskać finansowania na komercyjnych zasadach rynku, głównie z braku możliwości przedstawienia odpowiednio wystarczającego zabezpieczenia czy braku historii kredytowej, która zwyczajowo stanowi gwarancję kredytu bankowego. W programie biorą udział instytucje kredytowe, głównie banki. Kredyt udzielany w jego ramach może być przeznaczony jedynie na: rozwój inwestycyjny, rozpoczęcie działalności gospodarczej, rozwój dotychczasowej działalności, poprawę efektywności firmy [Zagrobelny, Jędruszczak 2003,s.7]. Z możliwości otrzymania kredytu tą drogą korzysta około 85% firm z sektora SME [Jesionek 2002,s.8];
- Program Inwestycyjny Przedsiębiorstw -wprowadzony w 1993r w miejsce działającego od początku lat 80-tych Programu Ekspansji Firm. Jego celem jest zwiększenie kapitału własnego firmy oraz zachęcenie indywidualnych i instytucjonalnych inwestorów zewnętrznych do inwestowania w małe przedsiębiorstwa nienotowane na giełdzie. Oferuje się tu inwestorom zewnętrznym 20% ulgę w podatku dochodowym do wysokości 100 000 funtów inwestycji w akcje zwykłe spółek nie notowanych na giełdzie. Akcje muszą być trzymane przez pięć lat, o ile przedsiębiorstwo nie zostanie wcześniej zlikwidowane. W przypadku upadłości firmy, ulga może zostać wycofana lub zmniejszona. Warunkiem tej formy wsparcia jest prowadzenie działalności na terenie Wielkiej Brytanii przez okres co najmniej trzech lat od daty emisji akcji, a dofinansowanie może być do miliona funtów rocznie [Piasecki, Rogut i in.2001,s.144].

Oprócz powyższych programów istnieje szereg innych, realizowanych na szczeblu lokalnym, zorientowanych na przykład na udzielanie pomocy przedsiębiorstwom działającym na terenach zapóźnionych pod względem industrialnym bądź skierowanych do określonych rodzajów aktywności przedsiębiorczej, takich jak innowacje lub technologie.

Koordinacją wszystkich działań, których celem jest pomoc dla firm z sektora SME, zajmuje się Small Business Service (SBS). Agencja ta powstała 1 kwietnia 2000r., a jej zasadniczym zadaniem jest wspieranie powstawania i rozwoju firm z sektora SME, przede wszystkim zaś reprezentowanie małego biznesu w strukturach rządowych i inicjowanie wprowadzania korzystnych dla niego rozwiązań, a także wdrażanie opracowywanych przez rząd programów pomocowych, kierowanych do tej

grupy przedsiębiorstw. SBS zajmuje się również udzielaniem konkretnych informacji oraz świadczeniem merytorycznej pomocy zarówno osobom planującym założenie własnej działalności gospodarczej, firmom nowo powstałym oraz tym, które planują dalszy rozwój [Jesionek 2002, s.6].

Small Business Service podlegają mniejsze jednostki, tzw. Business Links. Agencje te działają na obszarze całego Zjednoczonego Królestwa. Oferta, jaką dysponują, posiada pewne cechy wspólne, ale dzięki swej działalności na szczeblu regionalnym i dostrzeganiu zindywidualizowanych potrzeb, charakterystycznych tylko dla konkretnego obszaru, bywa zróżnicowana, zależnie od uwarunkowań terytorialnych. Przedsiębiorcy mają tu zapewnione porady i konsultacje w zakresie prowadzenia małej bądź średniej firmy, a także dostęp do informacji na temat wystaw, targów oraz konferencji i seminariów, związanych z problematyką działalności SME. Sieci Business Links współpracują i aktywizują do działania inne jednostki, takie jak izby przemysłowo - handlowe, władze lokalne oraz tak zwane Agendy do spraw Szkoleń i Przedsiębiorczości - Training and Enterprise Councils (TEC). Zadaniem agend TEC jest przede wszystkim przygotowywanie i upowszechnianie programów szkoleniowo - treningowych zorientowanych na potrzeby indywidualnego odbiorcy, to jest małego przedsiębiorcy. Programy te obejmują, min: ocenę możliwości i zagrożeń związanych z zakładaniem firm, objaśnianie procedury zakładania małych przedsiębiorstw, w tym doradztwo co do wyboru formy organizacyjno - prawnej, jaką powinno ono przyjąć, określenie umiejętności i kwalifikacji zawodowych, wymaganych do prowadzenia małej firmy, zagadnienia z zakresu marketingu, tworzenia i analizy planu przedsięwzięcia gospodarczego, zarządzania małą firmą oraz planowania jej rozwoju [Jesionek 2002, s.7].

Do innych instytucji rządowych wspierających rozwój SME w Wielkiej Brytanii należy zaliczyć: Department of Trade and Industry oraz Foreign and Commonwealth Office (FCO), czyli Ministerstwo Spraw Zagranicznych. Instytucje te starają się pomagać firmom w dostępie do rynków zagranicznych oraz udzielają informacji na temat istniejących programów zorientowanych na realizację czynności proeksportowych. Zadania tego typu realizowane są w oparciu o program Export Marketing Research Scheme, w ramach którego przedsiębiorca, zamierzający podjąć działalność eksportową, może zasięgnąć informacji oraz postarać się o dokonanie analizy możliwości ekspansji na wybranym przez siebie zagranicznym rynku zbytu. Program ten umożliwia także dofinansowanie udziału w najważniejszych wystawach i targach odbywających się za granicą oraz uzyskanie dostępu do różnorodnych informacji handlowych i publikacji związanych tematycznie z tym zagadnieniem [Jesionek 2002, s.8].

Ponadto w Wielkiej Brytanii rząd kładzie nacisk przede wszystkim na stosowanie odpowiednio sprzyjających rozwiązań legislacyjnych oraz podatkowych, zachęcając przez to przedsiębiorców do podejmowania działalności gospodarczej na terenie Zjednoczonego Królestwa. Wiele analiz porównawczych wskazuje na fakt istnienia w Wielkiej Brytanii jednej z najlepszych i najprostszych, na tle wszystkich pozostałych krajów Unii Europejskiej, procedur rejestracji działalności gospodarczej oraz związanych z tym minimalnych kosztów, objawiających się dla przykładu w postaci braku konieczności określenia minimalnego kapitału założycielskiego w przypadku zakładania spółki z ograniczoną odpowiedzialnością [Wach K. 2004, 386].

Polityka wspierania małych i średnich przedsiębiorstw przez państwo jest bardzo ważnym elementem pomocy, sprzyjającym rozwojowi small businessu w Zjednoczonym Królestwie, ale nie jedynym. Istnieje także szereg instytucji pozarządowych, zajmujących się przede wszystkim ułatwianiem dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania. Jednym z kluczowych rozwiązań, oferujących takie usługi są fundusze venture capital. Kapitał taki jest formą długookresowej pożyczki, która z jednej strony zapewnia podniesienie zasobów finansowych firmy, z drugiej zaś pozwala inwestorom czerpać korzyści ze wzrostu wartości i rentowności tych przedsiębiorstw przez otrzymywanie dywidendy lub sprzedaż wcześniej uzyskanych udziałów. Nie jest to jednak forma finansowania, z jakiej może skorzystać każde przedsiębiorstwo. Na zasilenie kapitałem ryzyka mogą liczyć wyłącznie szybko rozwijające się firmy, mające dobre perspektywy rynkowe oraz sprecyzowaną wizję rozwoju.

Udzielaniem informacji na temat mechanizmu podnoszenia wysokości kapitału własnego przedsiębiorstwa oraz doradzaniem firmom zainteresowanym pozyskaniem nowych źródeł finansowych w całym procesie inwestycyjnym zajmuje się British Venture Capital Association [Jesionek 2002, s.8-9]. Stowarzyszenie to dysponuje bazą danych, za pośrednictwem której małe firmy mogą znaleźć odpowiadającego ich zapotrzebowaniom inwestora, w zależności od branży w jakiej działają, lokalizacji swej działalności, a także wielkości przedsięwzięcia.

Obok korzystania z formalnych funduszy kapitału podwyższonego ryzyka, brytyjscy przedsiębiorcy mogą także starać się o dofinansowanie swojej działalności za pomocą tak zwanych informal venture capital. Takie rozwiązanie finansowania działalności przedsiębiorstw pojawiło się w latach 90-tych w wielu krajach Unii Europejskiej, ale pionierem w rozwoju tej dziedziny wspierania firm jest Wielka Brytania, gdzie istnieje 50 lokalnych i regionalnych sieci informal venture capital.²

Informal venture capital dostarczany jest przez tak zwanych Business Angels, prywatnych, nieformalnych inwestorów, skupiających się na udzielaniu wsparcia w zróżnicowanej formie przedsiębiorstwom innowacyjnym. Sieci Business Angels

² Na podstawie informacji zawartych na stronie internetowej <http://www.e-msp.pl/480>

częściowo wypełniają lukę istniejącą na rynku kapitału podwyższonego ryzyka, na którym to dość trudno jest pozyskać fundusze na finansowanie projektów firm będących na wczesnym etapie rozwoju. Projekty takich przedsiębiorstw obłożone są bowiem zwykle znacznym ryzykiem, jednak, jak wskazują statystyki prowadzone przez National Business Angels Network w Wielkiej Brytanii, ich stopa zwrotu może być bardzo wysoka, sięgająca w niektórych przypadkach nawet 50%.

Naczelną jednostką, niejako nadzorującą i koordynującą współpracę rozlokowanych na obszarze regionalnym sieci Business Angels, jest National Business Angels Network (NBAN). Jest to instytucja typu non -profit, której działalność częściowo jest sponsorowana przez brytyjskie instytucje finansowe (między innymi Barclays Bank, Lloyds TSB Bank, The Royal Bank of Scotland, Corporation of London), a częściowo uzyskuje wsparcie z Department of Trade and Industry. Oferta NBAN zawiera się m.in. w: publikowaniu biuletynu, w którym umieszczane są najnowsze propozycje projektów, kierowane do potencjalnych inwestorów, działalności promocyjnej, polegającej na zamieszczaniu ogłoszeń w prasie krajowej (Business Direct), kojarzeniu przedsiębiorców, poszukujących wsparcia, z inwestorami (Best Match), świadczeniu usług polegających na organizowaniu lokalnych inicjatyw przez specjalistów inwestycyjnych (Associates Services).

Daleko idącą i aktywną działalność wspierającą małe i średnie przedsiębiorstwa prowadzą także izby handlowe (Chambers of Commerce). Organizacje te dostarczają informacji na temat nowych rynków zbytu, oferują małym i średnim przedsiębiorstwom pomoc w prowadzeniu działalności eksportowej oraz zajmują się świadczeniem usług doradczych z zakresu prowadzenia działalności finansowej, istniejących regulacji prawnych i podatkowych bądź też możliwości w transporcie towarów i usług [Jesionek 2002, s7].

Formy wspierania brytyjskich małych i średnich przedsiębiorstw są zatem bardzo szerokie i różnorodne.

4. Podsumowanie

Podsumowując, można stwierdzić, że najpoważniejszą barierą stojącą na drodze działalności i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw polskich i brytyjskich, są trudności związane ze zdobywaniem zewnętrznych źródeł finansowania oraz kłopoty wynikające z wadliwych rozwiązań legislacyjnych, odnoszących się do tej kategorii firm. W obu krajach podejmowane są działania na szczeblu państwa by wesprzeć działalność tego sektora. W Wielkiej Brytanii system fiskalno - prawny jest przejrzysty i zachęcający przedsiębiorców do podejmowania działalności gospodarczej. W Polsce z kolei mamy do czynienia z dużą zmiennością prawa i nieprecyzyjnymi przepisami, wiążącymi się choćby z dowolną interpretacją prawa

skarbowego, a także skomplikowanymi formalnościami dotyczącymi rejestracji firmy, co w poważnym stopniu działać może zniechęcająco i ograniczająco na rozwój prywatnej przedsiębiorczości.

O słabszej pozycji polskich MSP w stosunku do firm brytyjskich tego sektora, świadczy również fakt znacznie mniejszego udziału kredytów bankowych w finansowaniu ich działalności rozwojowej. W Polsce wskaźnik ten wynosi ok. 17%, podczas gdy w Zjednoczonym Królestwie wynosi on ok. 70%. Niewystarczająco rozbudowany i dokapitalizowany jest system funduszy poręczeń kredytowych oraz funduszy pożyczkowych. Niedostatecznie, w stosunku do potrzeb polskich przedsiębiorców, rozwinięte są także inne instytucje finansowe, np. bankowość inwestycyjna czy fundusze venture capital, a niektóre z rozwiązań, dobrze sprawdzające się w innych krajach, jak np. sieci Business Angels w Wielkiej Brytanii, w ogóle nie istnieją. Pozytywnym zjawiskiem jest jednak fakt, że w Polsce istnieje wiele różnorodnych instytucji i programów, których celem jest niesienie pomocy małym i średnim przedsiębiorstwom. Ich działania powinny przynieść wymierne korzyści nie tylko w obszarze działania MSP, ale także wpłynąć na podniesienie konkurencyjności całej gospodarki narodowej.

Literatura

- Dziemianowicz W., Mackiewicz M., Malinowska E., Misiąg W., Tomalak M., *Wspieranie przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2000
- Government Action Plan for Small Business, www.sbs.gov.uk/action
- Jesionek J., Instrumenty finansowe wspierające konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Zjednoczonym Królestwie, *Biuletyn Ekonomiczny*, Wydział Ekonomiczno - Handlowy Ambasady RP w Londynie, maj - czerwiec 2002, Nr 105
- Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku*, Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 11 maja 1999r., Ministerstwo Gospodarki, Departament Rzemiosła Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1999
- Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku*, Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 4 lutego 2002r., Warszawa 2002
- Lachiewicz S. [red.], *Małe firmy w regionie łódzkim. Znaczenie - struktura - warunki działania*, Politechnika Łódzka, Łódź 2003.
- Piasecki B.[red.], *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, PWN, Warszawa-Łódź 2001
- Piasecki B., Rogut A., Stawasz E., Johnson S., Smallbone D., *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i krajach Unii Europejskiej*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2001

- Przede wszystkim przedsiębiorczość*, Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 29 stycznia 2002r., Warszawa 2002
- Sektorowy Program Operacyjny. Wzrost konkurencyjności gospodarki, lata 2004-2006*, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2003
- Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H.Beck, Warszawa 2003
- Strużycki M. [red.], *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, Difin, Warszawa 2002
- Wach K., *Jak założyć firmę w Unii Europejskiej*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004
- Zagrobelny B., Jędruszczak T., *System gwarantowania pożyczek dla małych przedsiębiorstw*, Biuletyn Ekonomiczny, Wydział Ekonomiczno-Handlowy Ambasady RP w Londynie, kwiecień - maj 2003, Nr 110

Supporting of small and medium sized enterprises development in Poland and Great Britain

Instruments of supporting small and medium sized enterprises in their functioning and development are differed in individual countries of European Union. They differ in relation to accepted detailed solutions. The main aim of this article is the comparison of the instruments of the government policy and the development supporting institutions of small and medium sized enterprises in Poland and Great Britain.