

Henryk Ćwikliński

Uniwersytet Gdański

ROZWÓJ MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W WOJEWÓDZTWIE POMORSKIM

1. Wstęp

Celem badania ankietowego ponad 2000 małych i średnich przedsiębiorstw na Pomorzu były studia nad aspektem jakościowym ich rozwoju. Badanie przeprowadzono w lecie 2006 r. Dowodzi ono, że małe i średnie przedsiębiorstwa w województwie pomorskim należą do firm „okrzepłych” na rynku. Zdecydowana ich większość powstała po 1989 r., ale co piąta firma powstała przed transformacją ustrojową. Niewielki (6,5%) jest odsetek firm młodych, powstałych w ciągu ostatnich czterech lat¹.

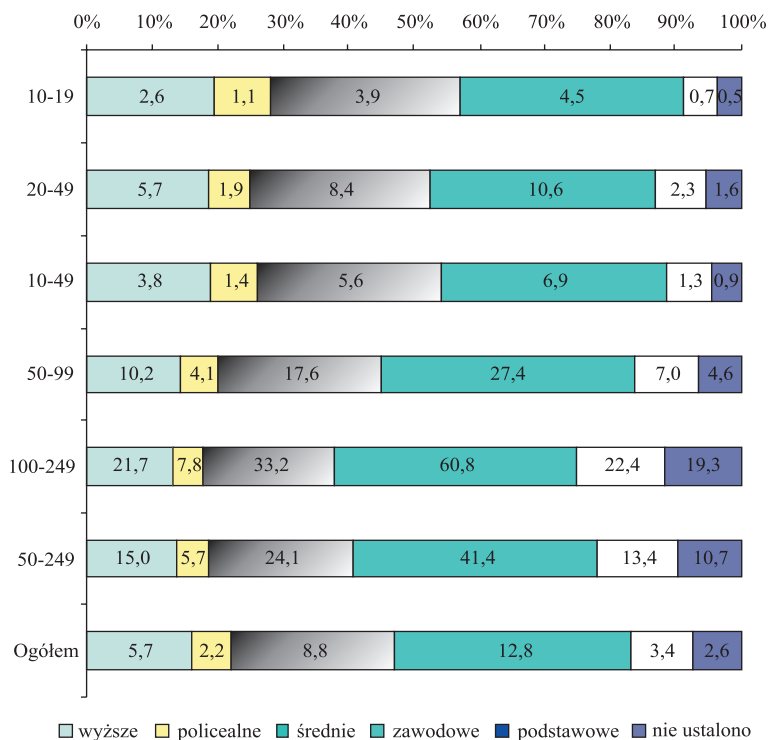
2. Wybrane wyniki badań empirycznych

W momencie prowadzenia badania firmy znajdowały się w bardzo dobrej kondycji finansowej. Zaledwie co jedenasta firma przewidywała brak zysku bądź stratę w roku 2006. Jednocześnie kondycja finansowa firm w ciągu ostatnich trzech lat ulegała stałej poprawie. Zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw należała całkowicie do sektora prywatnego. W zaledwie co trzynastym przedsiębiorstwie miał udział kapitał zagraniczny.

Przeciętna zatrudnienia w pomorskim MSP wynosi ok. 35 osób. Wśród zatrudnionych dominują pracownicy z wykształceniem zawodowym – przeciętnie 36% załogi, a także średnim – przeciętnie 25% pracowników. Wyższym wykształceniem legitymuje się przeciętnie co szósty pracownik MSP. W prawie 90% ankietowanych MSP pracuje przynajmniej jedna osoba z wyższym wykształceniem. Zatrudnienie pracowników z dyplomem wyższej uczelni zdecydowanie najwyższe jest w edukacji, ale ich odsetek jest także wysoki w pośrednictwach: finansowym, obsłudze

¹ [Ćwikliński i in. 2006]. Pełny tekst dostępny jest na stronie: http://www.wrotapomorza.pl/res/biznes/wazne_dokumenty/raport_pog_przedsiębiorstwa/pog.pdf.

nieruchomości i działalności gospodarczej, a także w ochronie zdrowia i opiece społecznej.



Rys. 1. Struktura zatrudnienia wg wielkości firmy oraz przeciętna liczba zatrudnionych według wykształcenia w MSP

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

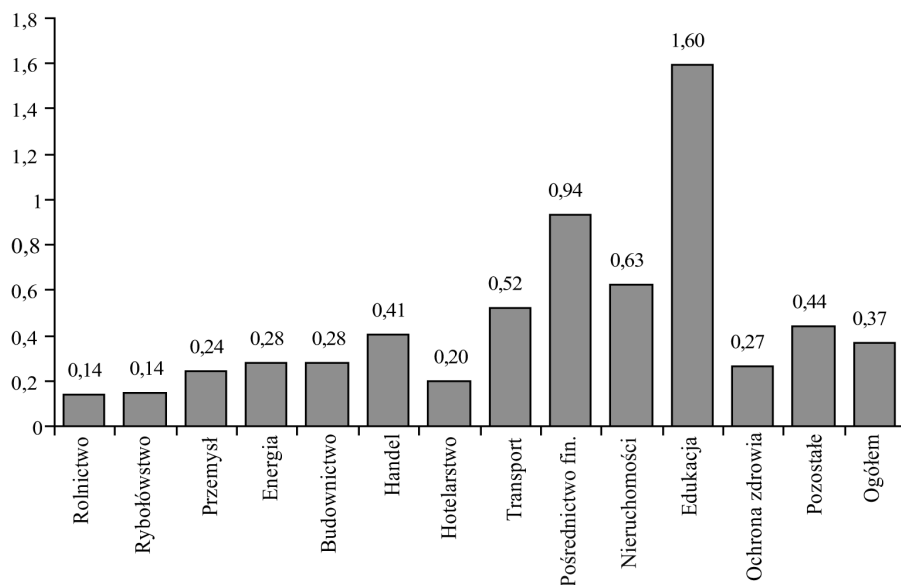
W ponad 80% MSP występuje zjawisko podnoszenia kwalifikacji przez pracowników, najczęściej jednak przez zdobywanie praktyki (*learning by doing*). Bliżko połowa pozytywnych odpowiedzi w tym zakresie dotyczy organizowania lub finansowania szkoleń, w dużej mierze dla nowo zatrudnionych. Prawie 30% MSP przywiązujących wagę do kwalifikacji koncentruje się na pozyskiwaniu kadr „z zewnątrz”. Prawie 16% respondentów finansuje lub dofinansowuje doksztalcenie pracowników w szkołach średnich lub wyższych (dotyczy to głównie średnich firm).

Pośród kursów i szkoleń, na które MSP wysyłają swoich pracowników, prym wiodą szkolenia w zakresie BHP (obowiązek ustawy). W ponad dwóch trzecich MSP średnio po dziesięciu pracowników przechodziło szkolenia w zakresie technicznych aspektów produkcji lub świadczenia usług.

Prawie 40% zarządów MSP nie odczuwa potrzeby unowocześniania produkcji/usług. Średnio tylko 13% MSP nastawia się na zakup nowych technologii. Naj-

większą wagę do unowocześniania produktów lub usług przywiązywano w działach edukacja, pośrednictwo finansowe i usługi. Tylko 5% MSP ma własne komórki do spraw badań i rozwoju (głównie badania rynkowe lub projekty techniczne). Na badania własne przeznaczają się niewielką część przychodów (najczęściej 1-5%). Ponad 93% MSP nie posiada żadnych patentów, a 98% nie zabiega o nie. Większość MSP, które posiadają patenty, występuje w dziale przemysłu. Ponad 83% MSP nie korzysta z licencji, a 99% nie czyni starań o ich kupno. 81% MSP nie posługuje się znakami towarowymi. Ponad 20% ankietowanych MSP deklaruje posiadanie certyfikatów ISO, a 10% respondentów czyni starania o pozyskanie takiego certyfikatu. Prawie 20% MSP ma certyfikaty inne niż ISO.

Komputeryzacja MSP jest w zasadzie powszechna – tylko nieliczni respondenci z niej nie korzystają (ok. 1,6%).



Rys. 2. Liczba komputerów przypadających na pracownika w MSP według branż

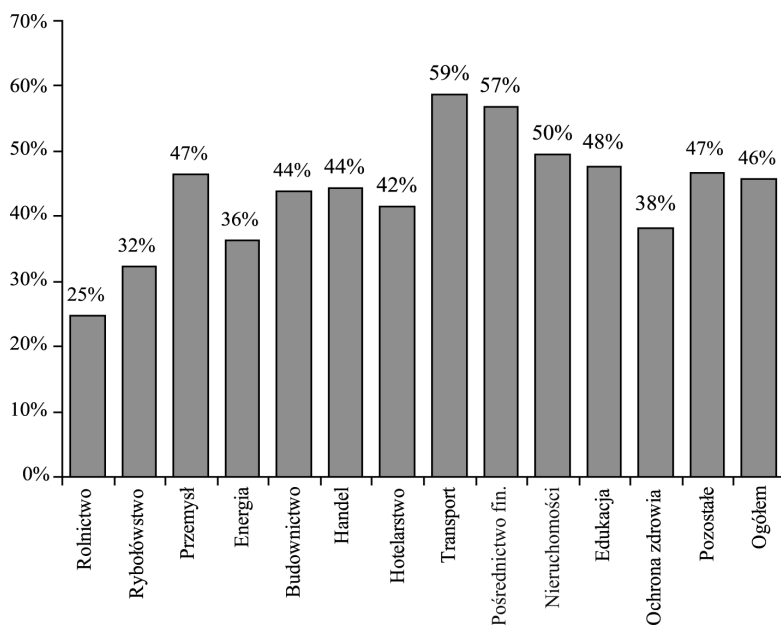
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

Sprzęt komputerowy najczęściej wykorzystuje się w księgowości i w pracy biurowej (ok. 90% MSP). W celach dystrybucji i marketingu sprzęt ten wykorzystuje ok. 70% MSP, a w procesach produkcji ok. 60% respondentów. Najbardziej powszechna jest komputeryzacja w dziale pośrednictwo finansowe, a najmniej w dziale rybactwo. Średnie przedsiębiorstwa są lepiej wyposażone w omawiany sprzęt (ok. 85% spośród nich jest objętych informatyzacją) niż małe. W tych ostatnich jednak na jednego pracownika przypada ok. 0,4 komputera, a w średnich (większe zróżnicowanie zadań) ok. 0,24 urządzenia. W branży edukacja na jednego zatrudnionego

przypada aż 1,6 komputera, co oznacza udostępnianie tego sprzętu także uczniom i studentom.

Tylko 5% MSP, posiadając sprzęt komputerowy, nie korzysta z Internetu. Ci, którzy korzystają z tego sposobu komunikacji, kontaktują się głównie z klientami, dostawcami i kooperantami. Ponad 70% użytkowników używa Internetu do obserwacji otoczenia, zmian prawnych i koniunktury, a także zachowań konkurencji. Prawie 80% MSP posiada adreses mailowy, ale tylko 55% MSP ma własną stronę www.

Najbardziej intensywnie jest wykorzystanie komputerów w transporcie, gospodarce magazynowej i łączności, a także w pośrednictwie finansowym, najmniej zaś intensywnie w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie.



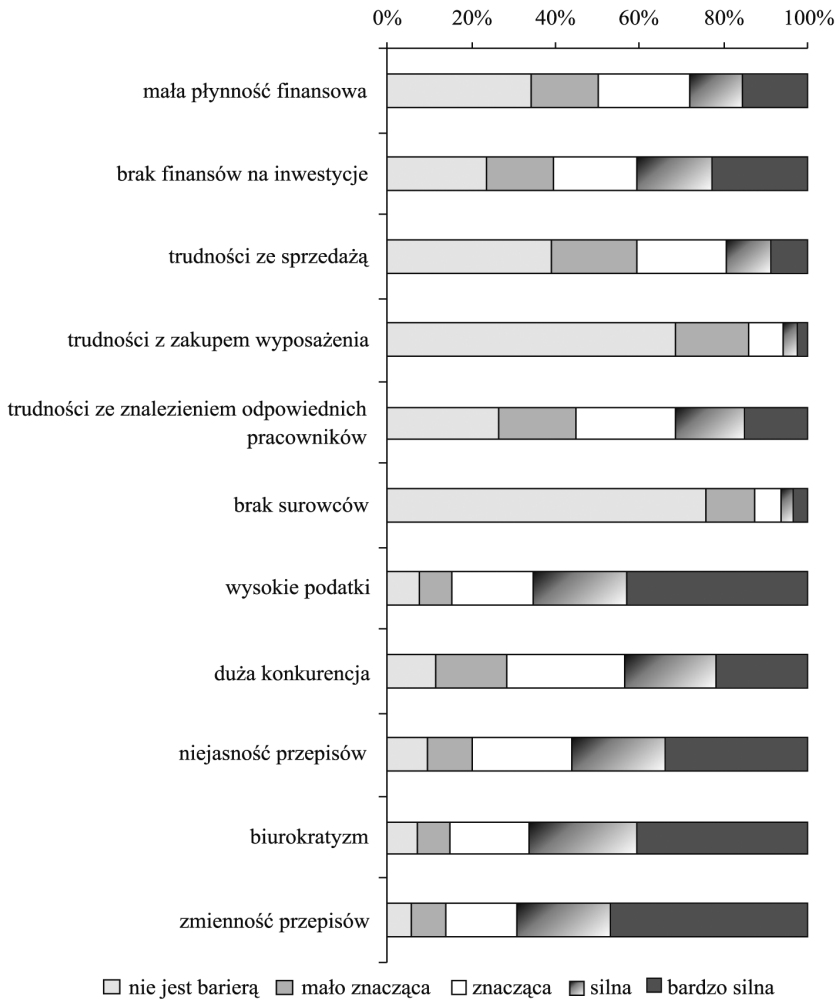
Rys. 3. Wskaźnik intensywności wykorzystania Internetu* w MSP według branż

* Wskaźnik stanowi średnią z ośmiu kategorii i przyjmuje wartości od 0% wykorzystania Internetu do 100%, czyli wykorzystywania w każdej kategorii w sposób intensywny.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

63% MSP inwestuje w zakup maszyn, urządzeń technicznych i narzędzi, a prawie połowa w zakup środków transportu. Nasuwają się tu przynajmniej dwa ogólne wnioski: rośnie poziom technologiczny MSP, a dalszy rozwój Pomorza bez inwestycji w infrastrukturę transportu nie będzie możliwy.

Aż ponad 22% MSP nie ponosi wydatków inwestycyjnych.



Rys. 4. Struktura czynników utrudniających rozwój firm

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

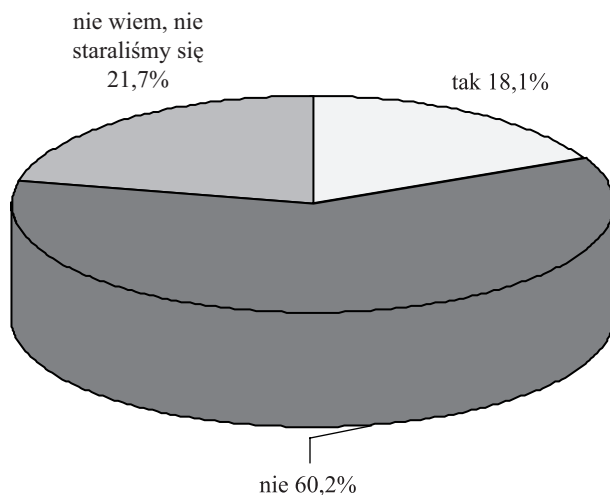
Wśród czynników, które stanowią co najmniej znaczącą barierę w rozwoju firm, wymienić można: zmienność i niejasność przepisów, wysokie podatki, biurokracja, brak finansów na inwestycje oraz trudności ze znalezieniem odpowiednich pracowników. Ponadto można zauważyć, że większe firmy, w mniejszym stopniu oceniają negatywny wpływ wymienionych barier na ich rozwój.

MSP najczęściej wymieniały następujące bariery ograniczające wzrost zatrudnienia: zbyt wysokie koszty zatrudnienia, brak środków własnych na inwestycje,

brak środków zewnętrznych na dofinansowanie rozwoju firmy, zbyt skomplikowane i zmieniające się przepisy utrudniające funkcjonowanie firmy, istnienie konkurencji i szarej strefy, niewystarczająco wysoka sprzedaż wyrobów i usług firmy.

Firmy uznały, że główne bariery ich rozwoju tkwią w otoczeniu. Wśród barier wewnętrznych w największym zakresie sygnalizowały istotny problem kwalifikacji pracowników oraz braku nowoczesnych technologii. Dotyczyło to jednak mniej niż 50% badanych podmiotów. Ponad połowa MSP na Pomorzu twierdziła, że nie ma problemów ze znalezieniem odpowiednich pracowników. Jednocześnie jednak MSP deklarowały, że brakuje specjalistów w ściśle określonych zawodach.

Firmy generalnie są umiarkowanie zainteresowane szkoleniami, ale są do nich nastawione przychylnie. Takie stanowisko tłumaczą brakiem czasu oraz środków finansowych. Podkreślają, że szkolenia są drogie, a firmy szkoleniowe oferują nie zawsze usługi wysokiej jakości.



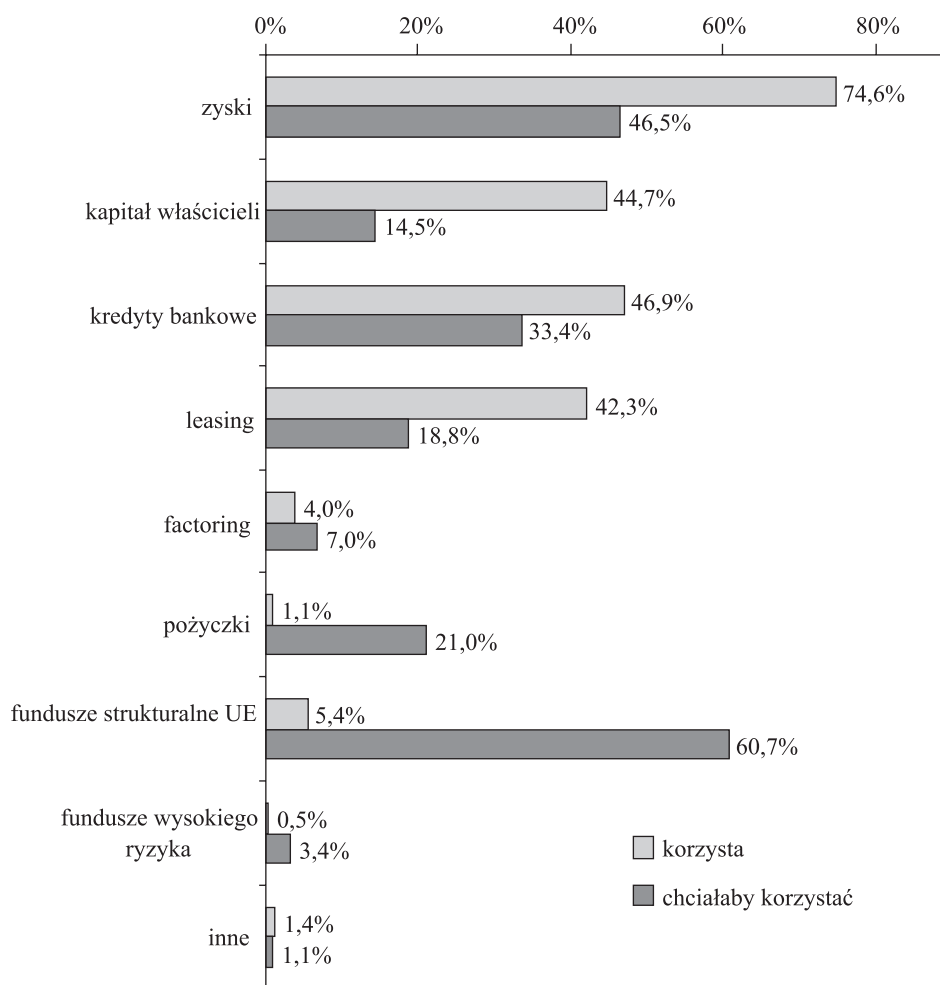
Rys. 5. Ocena możliwości uzyskania kredytów bankowych przez firmy

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

MSP w większości nie mają problemów z uzyskaniem kredytów bankowych. Trudności miało jedynie 18% firm, 60% odpowiedziało, że nie miało problemów, a 22% odpowiedziało, że nie wie, gdyż nie starało się o kredyty. Większe problemy miały firmy najmłodsze oraz najmniejsze.

Tylko 4,7% MSP korzysta z funduszy strukturalnych UE, a zaledwie 1% z pożyczek – (np. z Pomorskiego Funduszu Pożyczkowego). Niemal co czwarta firma jednak starała się o wsparcie finansowe, głównie z programów pomocowych finansowanych z Unii Europejskiej. Nie rozwinęły się jeszcze fundusze wysokiego ryzyka, a także regionalne instytucje pożyczkowe. Z przebadanych MSP niemal co dzie-

siąta firma starała się o niefinansową formę wsparcia, szczególnie w postaci szkoleń. Wynik ten wskazuje na umiarkowaną wolę poszukiwania przez firmy różnych form wsparcia ich działalności.



Rys. 6. Struktura źródeł inwestowania w MSP

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

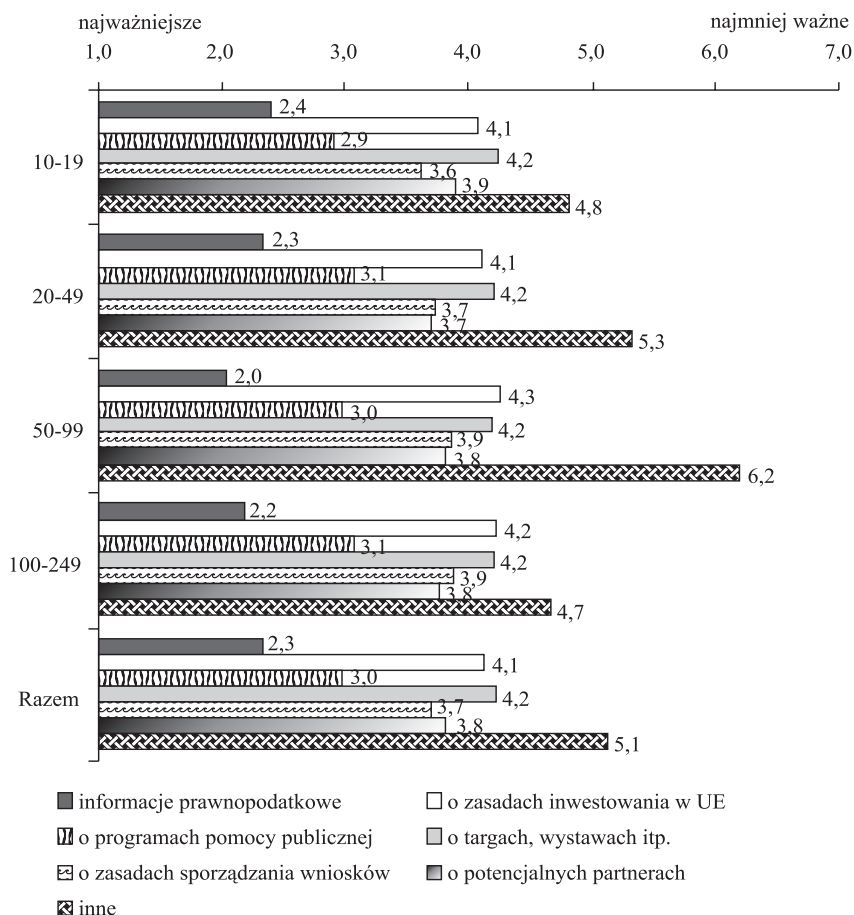
Dość powszechne jest finansowanie inwestycji z kapitału właścicielskiego (ok. 39% MSP) i korzystanie z leasingu (ok. 37% MSP). Głównym źródłem finansowania inwestycji w MSP jest jednak zysk. Dla ponad 40% MSP źródłem finansowania inwestycji jest także kredyt bankowy. Trzeba ocenić to bardzo pozytywnie – jako dowód stabilności oczekiwań w zakresie warunków makroekonomicznych, w tym zwłaszcza tych obszarów, które podlegają regulacjom w zakresie polityki monetar-

nej NBP (niska inflacja, relatywnie niskie stopy referencyjne NBP, dostępność kredytów itd.).

W przyszłości mniej MSP chce korzystać z zysków w celach inwestycyjnych (ok. 34% MSP) lub z kredytów bankowych (ok. 24% MSP), za to aż ponad 60% zamierza korzystać z funduszy strukturalnych UE i funduszy pożyczkowych (21% MSE). Zainteresowanie funduszami wysokiego ryzyka pozostaje niewielkie.

Bez względu na wielkość i branżę przedsiębiorstwa prawie 70% respondentów wskazuje nowe technologie jako główny cel inwestycyjny. W drugiej kolejności (po prawie 25% odpowiedzi) wskazanie dotyczyło remontów budynków lub szkoleń pracowników jako celów inwestycyjnych.

Niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa, dla zdecydowanej większości najważniejsze są informacje o prawnopodatkowych aspektach prowadzenia działal-



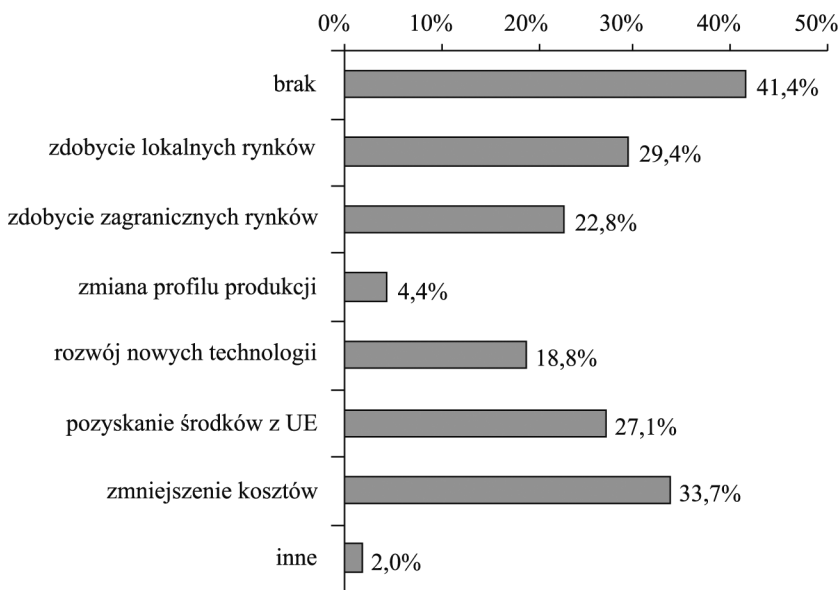
Rys. 7. Średnia ranga potrzeb informacyjnych w MSP według wielkości

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

ności gospodarczej. Może to świadczyć o docenieniu wagi dość niestabilnych – przynajmniej co do szczegółów – przepisów. Jako ważne lub nawet bardzo ważne wymieniano też informacje o dostępności pomocy publicznej oraz o innych źródłach pomocy.

Najbardziej potrzebne są usługi doradcze co do wniosków o dofinansowanie lub pożyczkę, ale tylko 10% MSP gotowych jest przyjąć to doradztwo odpłatnie. Pośród innych form doradztwa, którymi MSP są zainteresowane, wyróżnia się porady prawne, za które ponad 10% MSP może zapłacić.

Największe zainteresowanie dotyczy szkoleń w zakresie pozyskiwania funduszy strukturalnych UE, ale także tylko 10% respondentów może za te szkolenia zapłacić. Większość MSP wykazuje współpracę głównie z kontrahentami (dostawcy albo odbiorcy) w regionie, aczkolwiek dostawcy znajdują się aż w 84% na terenie całej Polski. Należy podkreślić wysoki udział dostawców i odbiorców za granicą (odpowiednio 67 i 66%). Poza nimi, udział współpracy międzynarodowej jest niewielki. Zwraca przy tym uwagę bardzo duże zróżnicowanie siedziby głównych partnerów. I tak np. w rybactwie deklaruje się, że każde przedsiębiorstwo sprzedaje również za granicą (i jest to dla nich jedyny przejaw współpracy międzynarodowej), każde zaś MSP z dziedzin rolnictwo i ochrona zdrowia ma dostawców m.in. za granicą.



Rys. 8. Potencjalne pola współpracy wg MSP

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

Prawie 30% MSP nie korzysta z *outsourcingu*. Korzystający z tej formy kupują usługi w zakresie doradztwa prawnego, ochrony lub prowadzenia rachunkowości (odpowiednio 42,35 i 31% ankietowanych).

Niemal 60% MSP poszukuje dalszych partnerów do współpracy, głównie w celu zmniejszenia kosztów (ok. 34%) lub zdobycia lokalnych rynków zbytu (ponad 29%). Ponad 27% MSP podejmie współpracę z myślą o pozyskaniu środków pomocowych z UE.

3. Wnioski ogólne

Z przeprowadzonych badań wyłania się ogólnie bardzo pozytywny obraz kondycji sektora MSP, zwłaszcza jeśli zważyć, że odpowiedzi na ankiety udzieliło ponad 2000 przedsiębiorstw, w zdecydowanej większości prywatnych. Obecnie, w okresie korzystnej koniunktury w Europie, większość spośród nich znajduje się w dobrej lub bardzo dobrej kondycji finansowej. Znajduje to odzwierciedlenie w wynikach badań atrakcyjności inwestycyjnej województw Polski w 2006 r.² W przedstawionym tam rankingu województwo pomorskie znalazło się na 6 miejscu spośród 16 województw w naszym kraju (awans o jedno miejsce w stosunku do badań z 2005 r.). Jeśli zatem jest dobrze, nie oznacza to, że w przyszłości nie powinno być lepiej. Przeprowadzone badanie może dostarczyć wielu szczegółowych informacji, w jaki sposób osiągnąć postęp w zakresie zwiększania dynamiki wytwarzania dochodów na Pomorzu i wzrostu zasobów materialnych mieszkańców. Wydaje się, że w sposób syntetyczny należy w tym kontekście wskazać na jeden z najbardziej pozytywnych wniosków z przedstawionego badania – MSP są ważnymi podmiotami gospodarczymi, na ogół nieźle radzącymi sobie z regułami współczesnej gospodarki. Co istotne, w ponad 40% MSP finansowanie inwestycji odbywa się z wykorzystaniem kredytów bankowych. Świadczy to, z jednej strony, o stabilności przewidywań przedsiębiorców – co jest jedną z najważniejszych wartości we współczesnej ekonomii, a z drugiej – o wzorowej polityce monetarnej w Polsce (niska inflacja, niska stopa referencyjna NBP, dostępność kredytów inwestycyjnych).

W odniesieniu do przyszłości gospodarczej województwa pomorskiego największy niepokój budzą dwie kwestie: dopiero 11 miejsce tego województwa pod względem dostępności transportowej³ oraz występujące już obecnie trudności ze znalezieniem pracowników o potrzebnych kwalifikacjach. Wydaje się, że nie tylko problem emigracji zarobkowej ma tu decydujące znaczenie. Bodaj większe zagrożenie stwarza w tym zakresie problem obciążeń prawnopodatkowych funduszu płac (tzw. klin podatkowy – największy w UE). Pokonywanie obu barier wymaga zdecydowanego nacisku na politykę fiskalno-budżetową rządu (zmiany kierunku wydatków publicznych i ich konsekwentne obniżanie w tych segmentach, które nie stwarzają warunków do rozwoju infrastruktury gospodarczej).

² [Kalinowski 2006].

³ Tamże.

4. Wnioski operacyjne, uwzględniające polskie członkostwo w UE

Wobec generalnie dość optymistycznie kształtującej się kondycji MSP, jaka ogólnie wyłania się z przeprowadzonych badań, pewien niedosyt wiąże się z analizą odpowiedzi na pytania dotyczące wydatków inwestycyjnych i innowacji. Aż u 22% respondentów w ogóle nie ponoszono wydatków na inwestycje, a prawie 40% MSP nie dostrzega potrzeby unowocześniania produkcji. Jednocześnie wszakże aż 70% respondentów wskazuje nowe technologie jako główny cel inwestycyjny w przyszłości, a ponad 60% spośród ankietowanych zamierza się ubiegać o dofinansowanie z funduszy strukturalnych UE. Wydaje się, że na ułatwieniu tych działań powinna się koncentrować aktywność gospodarcza samorządów terytorialnych i związanych z nimi instytucji wspierania biznesu. Jest to nieodzowne, zwłaszcza w odniesieniu do przedsiębiorstw o relatywnie krótkim okresie funkcjonowania i w obliczu konieczności przygotowania ich na gorsze warunki koniunkturalne – miejmy nadzieję, że nie wcześniej niż za kilka lat.

Wobec – tymczasem tylko deklaratywnego – dużego zainteresowania przedsiębiorców nowymi technologiami i korzystaniem z funduszy pomocowych UE, a także biorąc pod uwagę szczególnie unikalne szanse, które wiążą się z korzystaniem z tych funduszy w latach 2007-2013 w Polsce, nakazem chwili dla wszystkich instytucji wspierania biznesu stają się:

- szerokie propagowanie możliwości korzystania z funduszy pomocowych, ze szczególnym uwzględnieniem uruchomienia łatwo dostępnych punktów konsultacyjnych, w których przedsiębiorcy będą mogli liczyć na wnikliwe konsultacje na temat procedur dostępu do tych funduszy;
- uruchomienie ośrodków pomocy w opracowywaniu dokumentacji aplikacyjnej w zakresie funduszy pomocowych UE;
- organizowanie kursów, szkoleń i spotkań informacyjnych, dotyczących programów unijnych.

Podstawowym celem musi być uczestnictwo w realizacji polityki spójności UE w zakresie maksymalnego rozszerzenia dostępności MSP do kapitału, poprzez finansowe instrumenty wsparcia – zwłaszcza inwestycyjnego, podnoszącego konkurencyjność zarówno poszczególnych przedsiębiorstw, jak i całego regionu. Wymaga to coraz lepszej współpracy przedstawicieli wielu instytucji: samorządów terytorialnych różnych szczebli, instytucji otoczenia biznesu, organizacji pracodawców, organizacji pozarządowych i środowisk naukowych. Instytucje te mogą i powinny być także beneficjentami unijnych programów pomocowych, zwłaszcza jeśli ich działalność ma bezpośredni lub chociaż pośredni wpływ na tworzenie coraz lepszych warunków aktywności pomorskich przedsiębiorstw. Trzeba zatem, aby instytucje te w możliwie jak największym stopniu korzystały z łatwo dostępnej informacji i pomocy dotyczącej udziału w programach unijnych – tak jak same MSP. Dlatego właśnie istotne są postanowienia w zakresie uszczegółowień Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2007-2013 i sprawna realizacja

tych postanowień. Powinno to się stać jak najlepszą podstawą partycypacji w Europejskim Funduszu Rozwoju Regionalnego i zwiększyć efekty realizacji przedstawionych dalej rekomendacji.

Biorąc pod uwagę dojrzałość MSP na Pomorzu, należy rekomendować podjęcie szeroko rozumianych działań, zarówno promujących powoływanie nowych przedsięwzięć, jak i wspomagających rozwój już istniejących. Mogą to być na przykład działania skupione wokół konkursów na biznesplany, a także bardziej instytucjonalne formy oddziaływania (inkubatory przedsiębiorczości, parki przemysłowe itp.).

Należy wykorzystać dobrą koniunkturę gospodarczą w kraju (a także w państwach i regionach sąsiadujących z Pomorzem), która według prognoz powinna trwać jeszcze przez najbliższe 2-3 lata, do stymulacji rozwoju istniejących MSP, a także podjęcia nowych przedsięwzięć. Szczególny wkład w te działania mogą mieć inicjatywy kojarzące partnerów na rynku, a także pozwalające na pozyskanie klientów na rynkach zagranicznych (strategie rozwoju rynku pod względem przestrzennym). Istotnym elementem wykorzystania sprzyjającej koniunktury powinna być aktywizacja już istniejących inicjatyw w zakresie funduszy poręczeń kredytowych dla MSP, a także intensywne i trwałe promowanie tego typu organizacji pośród pomorskich przedsiębiorców.

Trzeba by podjąć wszechstronne działania mające na celu promocję pomorskich MSP w krajach Unii Europejskiej. Znikomy udział kapitału zagranicznego w tym sektorze dowodzi istnienia rezerw w tym zakresie. Wydaje się, że w celu pozyskiwania inwestorów do sektora MSP należy przede wszystkim zintensyfikować już istniejące kanały promocji oraz w formie uzupełniającej powoływać nowe rozwiązania instytucjonalne tam, gdzie pojawia się wyraźna luka w tym zakresie.

Działania promujące MSP – zwłaszcza obecnie, w okresie generalnie dobrej koniunktury na rynkach UE oraz relatywnej przewagi konkurencyjnej w zakresie kosztów pracy w stosunku do większości krajów UE – powinny być skupione przede wszystkim na wsparciu przedsięwzięć egzogennych, znajdujących nowe rynki poza Pomorzem. Niewielki udział sprzedaży eksportowej wskazuje na potrzebę wsparcia inicjatyw mogących poprawić tę relację.

Pomorskie MSP nie wykazują w zakresie sprzedaży znaczącego udziału w sektorach „nowoczesnych”, tworzących tzw. gospodarke opartą na wiedzy (GOW). Należy wykorzystać wyjątkowo obszerną ofertę instytucjonalną, wspierającą napływ nowych technologii i tworzenie przedsięwzięć innowacyjnych, kierując ją jednak na tory wsparcia konkretnych i realnych projektów, a nie wydatkowania środków publicznych na „wspieranie” przedsięwzięć nieefektywnych rynkowo lub tzw. badań nad innowacyjnością. Instytucjonalne formy wsparcia innowacyjności nie powinny łamać zasad uczciwej konkurencji poprzez kierowanie środków do wybranych podmiotów, które nigdy nie zdołałyby się utrzymać na rynku bez takiej protekcji. Należy raczej skupić się na intensywnym i klarownym wspieraniu tych projektów innowacyjnych, które mają uzasadnienie rynkowe, a ich rozwój przynosi pozytywne skutki dyfuzji innowacji oraz szeroko rozumiane korzyści skali lub korzyści zewnętrzne.

W tzw. branżach tradycyjnych, w których aktualnie skupia się aktywność pomorskich MSP, należy zintensyfikować działania instytucjonalne, wspierające nawiązywanie kontaktów z klientami oraz partnerami biznesowymi – zarówno wewnętrznymi (klastry), jak i zewnętrznymi (sieć powiązań transregionalnych oraz współpraca międzynarodowa).

Należy zintensyfikować przedsięwzięcia wspierające inicjatywy kooperacyjne w sferze zaopatrzenia, zwłaszcza z rynków poza regionem. Obecnie większość MSP zaopatruje się na lokalnych rynkach, a w wielu obszarach (np. budownictwo) można zainicjować powstawanie sieci współpracy zaopatrzeniowej, także z innych państw europejskich. Ponieważ zakupy zaopatrzeniowe i inwestycyjne spoza regionu w znacznej części realizowano na rynkach UE (w tym głównie w Niemczech) – można rekomendować intensyfikację aktywności instytucji mających kontakty na tamtych rynkach, głównie w celu rozwoju kooperacji zaopatrzeniowej, a także utworzenia „odwrotnego” kanału sprzedaży na tamte rynki.

Ze względu na to, że MSP pozyskiwały nowe technologie głównie poza województwem pomorskim, można rekomendować wsparcie inicjatyw kojarzących ofertę naukowo-technologiczną Pomorza z lokalną przedsiębiorczością. Tego typu oferty musiałyby być weryfikowane przez samych przedsiębiorców pod kątem ich atrakcyjności rynkowej i finansowej. Wydaje się, że szczególnie godne wsparcia jest budowanie platform informatycznych typu B2B oraz baz ofert.

Ponieważ przedsięwzięcia eksportowe podejmowane były głównie przez „starsze” i „większe” przedsiębiorstwa, rekomendować można zwiększenie wsparcia instytucjonalnego dla tych MSP, które od niedawna działają na rynku lub dopiero nań wchodzi, aby ich przedsięwzięcia eksportowe były nie tylko intensywne, ale i skuteczne oraz trwałe. Zdecydowanie należy o wsparcie inicjatyw szkoleniowych w zakresie badania rynków, oddziaływania na popyt, zarządzania innowacjami, zarządzania projektami, umiejętności menedżerskich i negocjacyjnych, szeroko rozumianego marketingu, kierowania rozwojem pracowników i doskonalenia zawodowego.

Ze względu na to, że znaczna część firm, mimo braku badań rynkowych – i tak zmuszona została do działań dostosowawczo-innowacyjnych, wydaje się, że wskazane jest, aby instytucje otoczenia biznesu szczególną wagę przykładają do promocji kanałów informacyjnych dotyczących innowacji, a także możliwości kooperacyjnej w tej sferze. Należy także rekomendować wspieranie działań mogących podnosić konkretne, praktyczne umiejętności przedsiębiorców w zakresie analizy strategicznej, badań otoczenia firm, zmiany strategicznej i określania opcji strategicznych. Wszelkie działania szkoleniowe w tym zakresie powinny ściśle odpowiadać profilowi odbiorców i wyposażać ich w konkretne kompetencje, a nie tylko w ogólną wiedzę.

Należy wspierać te działania szkoleniowe, które w obecnym okresie dobrej koniunktury przygotowują przedsiębiorców do podjęcia walki rynkowej w czasie wzrostu bariery popytu, zmniejszenia atrakcyjności cenowej rynku i zaostrzenia

ogólnej walki konkurencyjnej. Podobnie jak w poprzednim przypadku, szkolenia takie powinny wyposażać przedsiębiorców w konkretne umiejętności z zakresu analizy rynku i marketingu.

Wydaje się, że wartym wsparcia obszarem szkoleniowym jest przygotowanie przedsiębiorców do formalnego sporządzania biznesplanu, a także składania wniosków o wsparcie z funduszy pomocowych UE. Umiejętności te są kluczowym elementem utrzymania się nowych przedsiębiorstw na rynku.

Trzeba rekomendować wsparcie szkoleniowo-finansowe wspólnych przedsięwzięć przedsiębiorców, mających dłuższy horyzont czasowy. Wydaje się, że należy w tym miejscu podjąć się wsparcia inicjatyw związanych z zarządzaniem ryzykiem (w tym: funduszy gwarancyjnych i pożyczkowych).

Powinno się rekomendować skoordynowaną działalność wszystkich instytucji rynku pracy na Pomorzu, skierowaną na uelastycznienie dostosowań tego rynku w zakresie sezonowym, koniunkturalnym oraz strukturalnym. Koordynacja możliwości doksztalcenia osób bezrobotnych do profesji, które uznawane są za deficytowe, wpływ na kierunki szkolenia zawodowego w szkołach i działalność informacyjna na rynku pracy mogą stanowić istotną pomoc przy wypełnianiu niszy zatrudnienia w pomorskich MSP. Może to być szczególnie istotne w kontekście narastającej bariery podaży na rynku pracy.

Zdecydowanie należy wspierać działania mogące w praktyce rozszerzyć zastosowanie benchmarkingu jako instrumentu zarządzania MSP. Brak wykorzystania tego narzędzia przez większość firm wskazuje na potencjalne możliwości rozszerzenia efektu dyfuzji szeroko rozumianych innowacji, poprzez świadome stosowanie benchmarkingu. W miarę możliwości organizacyjnych i finansowych należy wspierać aktywność szkoleniową w tym zakresie, o ile będzie ona polegać na wyposażeniu przedsiębiorców w konkretne, użyteczne umiejętności. Wskazania firm na obszary zbliżonej konkurencyjności z innymi podmiotami w regionie pozwalają rekomendować wsparcie konkretnych działań, mających na celu budowę tzw. klastrów (nie tylko w obszarach nowoczesnych technologii).

Należy zdecydowanie wykorzystać niską samoocenę pozycji konkurencyjnej pomorskich przedsiębiorców w kierunku poprawy tej pozycji. W kontekście wcześniej wspomnianych przedsięwzięć edukacyjnych w zakresie benchmarkingu, firmy te mogłyby podnieść poziom konkurencyjności, głównie poprzez innowacyjność i efektywność ekonomiczną.

Ponieważ MSP w niewielkim stopniu szkolą swoich pracowników, rekomenduje się skierowanie działań wspierających ten sektor w kierunku pomocy merytoryczno-finansowej dla firm, podnoszących jakość swoich zasobów ludzkich.

Wydaje się, że ważnym zadaniem jest propagowanie istoty i korzyści płynących z posiadania patentów, marki lub licencji. Wsparcie ze strony instytucji otoczenia biznesu w powyższym zakresie powinno podnieść poziom innowacyjności MSP, a także zwiększyć udział przedsięwzięć budujących GOW.

Pilnym zadaniem na szczeblu władz terytorialnych oraz centralnych jest zmniejszenie barier administracyjnych, uznaniowości prawa, niejasności przepisów, biurokracji oraz uciążliwości fiskalno-finansowych. Powyższe zagadnienie – powszechnie znane – wymaga opracowania odrębnego, szczegółowego planu działań, choć w znacznej mierze stanowi ono zewnętrzny czynnik, na który władze Pomorza nie mają wpływu. Można jednak promować bądź organizować przedsięwzięcia wspierające MSP w zakresie pokonywania barier, np. centra informacyjne.

Wyniki badań pozwalają na rekomendację działań w zakresie ograniczania kosztów pracy, a także współfinansowania programów rozwoju kompetencji i umiejętności pracowniczych. MSP w niewielkim stopniu wykorzystywały fundusze pomocowe i należy uznać za pilnie wskazane podjęcie szerokich działań propagujących możliwości wykorzystania tych środków, zwłaszcza dla podnoszenia konkurencyjności i rozwoju innowacyjności w tych przedsiębiorstwach. Ponieważ MSP są potencjalnie zainteresowane wdrażaniem innowacji, wydaje się, że instytucje otoczenia biznesu powinny przygotować klarowną i konkretną ofertę wsparcia tego typu przedsięwzięć, która byłaby ściśle powiązana z ich ekonomiczną stroną (wzrost efektywności).

Trzeba zalecić podjęcie działań informacyjno-szkoleniowych dotyczących możliwości wykorzystania outsourcingu w różnych obszarach aktywności firmy. Szkolenia takie powinny jednoznacznie wskazywać obszary korzyści i potencjalne płaszczyzny zagrożeń tego typu instrumentu.

Należy wskazać też na potrzebę wsparcia przedsięwzięć kojarzących partnerów w biznesie. Mogą to być wcześniej już wskazane platformy internetowe, ale także punkty informacyjne. Wydaje się, że takie przedsięwzięcia mogłyby stanowić również podstawę dla działań integracyjnych, skutkujących powstawaniem tzw. klastrów.

Literatura

- Kalinowski T. (red.), *Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski 2006*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2006.
- Ćwikliński H., Jurkiewicz T., Kempa J., Pawłowski G., *Pomorskie Obserwatorium Gospodarcze – Raport z badania sektora małych i średnich przedsiębiorstw w województwie pomorskim*, Sopot 2006.

THE RESULTS OF 2006 RESEARCH ON SMES ACTIVITY IN POMERANIAN REGION

Summary

Only every 11th company expected either no profit or a loss in 2006. A clear majority of studied companies operated in the private sector. Foreign capital involvement was identified in only every 13th

company. Only 1% of SMEs declare the readiness to adopt a strategic change, while „strong expansion” is the declared intention of 8.7% of them. About half of all SMEs were of the opinion that the level of demand corresponds to their production capacity or is slightly smaller. **Nearly half of SMEs in Pomerania are afraid of local competition, and only 13.3% of companies are afraid of competition from abroad.** Nearly half of the studied companies did not perceive any threat from the opening of the EU market.

Average level of employment in one SME amounts to about 35 people. People with vocational education have a dominant share among the employed (in average they constitute 36% of the total number of employees). In average every sixth employee of a SME is a graduate of higher educational institutions. In over 80% of SMEs the employees are involved in the process of upgrading their professional skills, most often, however, in the process of practical experience (*learning by doing*). Only 5% of all SMEs have their own research and development units. Over 93% of all SMEs do not have any patent rights, and 98% do not aspire to acquire them. 81% of all SMEs do not use any trade marks. 63% of all SMEs invest in purchases of machinery, technical equipment and tools and nearly a half in the purchase of transport equipment. It is possible to enumerate the following factors, which constitute at least a significant barrier to the development of companies: instability and obscurity of regulations, high level of taxation, bureaucracy, lack of finance for investment and difficulty in finding appropriate employees. **Over half of SMEs in Pomerania declared that they do not have difficulties in finding appropriate workers.**

SMEs as a majority, do not have problems with getting bank loans. Nearly 60% of SMEs look for further partners for co-operation, principally to reduce costs (about 34%) or to enter local sales markets (over 29%).