

I

(Rezolucje, zalecenia i opinie)

OPINIE

EUROPEJSKI KOMITET EKONOMICZNO-SPOŁECZNY

529. SESJA PLENARNA EKES-U W DNIACH 18-19 PAŹDZIERNIKA 2017 R.

Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego „Potencjał małych rodzinnych i tradycyjnych przedsiębiorstw w zakresie pobudzania rozwoju i wzrostu gospodarczego w regionach”

(opinia z inicjatywy własnej)

(2018/C 081/01)

Sprawozdawca: **Dimitris DIMITRIADIS**

Decyzja Zgromadzenia Plenarnego	26.1.2017
Podstawa prawna	Art. 29 ust. 2 regulaminu wewnętrznego Opinia z inicjatywy własnej
Sekcja odpowiedzialna	Sekcja ds. Unii Gospodarczej i Walutowej oraz Spójności Gospodarczej i Społecznej
Data przyjęcia przez sekcję	7.9.2017
Data przyjęcia na sesji plenarnej	18.10.2017
Sesja plenarna nr	529
Wynik głosowania (za/przeciw/wstrzymało się)	199/0/1

1. Wnioski i zalecenia

1.1. EKES już w kilku opiniach konsekwentnie wyrażał swój pozytywny stosunek do polityki UE nastawionej na wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) ⁽¹⁾. Jednakże MŚP to kategoria niezwykle zróżnicowana, a to oznacza, że potrzeba szczególnych starań, by odpowiednio ukierunkować wsparcie na odrębne podgrupy, a zwłaszcza na małe rodzinne i tradycyjne przedsiębiorstwa.

⁽¹⁾ Zob. opinie EKES-u: „Środki polityczne na rzecz MŚP”, Dz.U. C 27 z 3.2.2009, s. 7; „Międzynarodowe zamówienia publiczne”, Dz.U. C 224 z 30.8.2008, s. 32; „Small Business Act”, Dz.U. C 182 z 4.8.2009, s. 30; „Instrumenty pochodne będące przedmiotem obrotu poza rynkiem regulowanym, partnerzy centralni i repozytoria transakcji”, Dz.U. C 54 z 19.2.2011, s. 44 oraz „Dostęp MŚP do finansowania”, EESC-2014-06006-00-00-RI-TRA.

1.2. Znaczenie tej podgrupy wynika z faktu, że tego rodzaju przedsiębiorstwa zapewniają zdecydowaną większość miejsc pracy w regionach UE. EKES przypomina swe wnioski i zalecenia przedstawione we wcześniejszych opiniach ⁽²⁾, a zarazem chce dokładniej zbadać i przeanalizować wyzwania, przed którymi stoją małe rodzinne i tradycyjne przedsiębiorstwa. Ma to na celu umożliwienie konstruktywnego wpływania na kształtowanie polityki zarówno na szczeblu UE, jak i krajowym i regionalnym.

1.3. EKES wzywa Komisję Europejską (KE) do rozważenia sposobów wspierania i promowania małych rodzinnych i tradycyjnych przedsiębiorstw, ponieważ mają one kluczowe znaczenie dla powstawania nowych rodzajów działalności i wytwarzania dochodu na obszarach o ograniczonych zasobach. Tworzą one wartość dodaną w procesie rozwoju regionalnego, w szczególności w regionach słabiej rozwiniętych, ponieważ są głęboko zakorzenione w lokalnej gospodarce, w ramach której inwestują i utrzymują zatrudnienie.

1.4. Zdaniem Komitetu w wielu regionach wciąż pozostających w tyle istnieje duży niewykorzystany potencjał rozwoju, który mogłyby realizować lokalne małe rodzinne i tradycyjne przedsiębiorstwa. Wyzwanie to powinno dotyczyć nie tylko Komisji Europejskiej, ale także innych podmiotów, które należy szeroko angażować, w tym samorządów lokalnych i lokalnych pośredników, takich jak organizacje przedsiębiorstw i instytucje finansowe.

1.5. EKES apeluje do Komisji, by zwróciła uwagę na fakt, że ostatnie wydarzenia i tendencje w dziedzinie przemysłu i gospodarki negatywnie odbiły się na małych rodzinnych i tradycyjnych przedsiębiorstwach. Tracą one na konkurencyjności i coraz trudniej im funkcjonować.

1.6. EKES jest zaniepokojony tym, że instrumenty polityki wsparcia nie są nastawione na tę kategorię przedsiębiorstw, a zatem jest mało prawdopodobne, by małe rodzinne i tradycyjne przedsiębiorstwa znacząco zyskały na tej pomocy. Ogólnie rzecz biorąc, wsparcie dla MŚP koncentruje się na zwiększaniu roli badań i innowacji w tego rodzaju przedsiębiorstwach oraz na przedsiębiorstwach typu start-up. EKES nie zamierza bynajmniej kwestionować znaczenia tej polityki, lecz chce podkreślić, że korzysta na niej niewielki ułamek MŚP i że zazwyczaj nie ma wśród nich małych rodzinnych i tradycyjnych przedsiębiorstw. Komitet z zadowoleniem przyjmuje zamiar Komisji, by dokonać przeglądu definicji MŚP, co zostało zapoczątkowane przez DG GROW i wstępnie zaplanowane na początek 2019 r. ⁽³⁾.

1.6.1. Obecna definicja MŚP jest już nieaktualna, i w związku z tym Komitet jest zdania, że planowany przegląd mógłby być pomocny, by precyzyjniej zrozumieć charakter MŚP oraz opracować lepsze, ukierunkowane na nie strategie polityczne. EKES zwraca się do KE o to, by oceniła sposób stosowania obecnej definicji podczas wdrażania środków z zakresu polityki dotyczącej MŚP na szczeblu unijnym, krajowym i regionalnym w procesie konsultacji, ze szczególnym uwzględnieniem małych rodzinnych i tradycyjnych przedsiębiorstw.

1.6.2. EKES jest zdania, że przegląd definicji powinien obejmować przynajmniej:

- usunięcie liczby zatrudnionych pracowników ⁽⁴⁾ jako wiodącego kryterium oraz umożliwienie MŚP swobodnego wyboru dwóch spośród trzech kryteriów, które chcą spełnić, zgodnie z najbardziej aktualnym podejściem przedstawionym w dyrektywie 2013/34/UE ⁽⁵⁾,
- przeprowadzenie dogłębnej analizy pułapów określonych w art. 2 zalecenia i w razie potrzeby ich uaktualnienie, także poprzez ujednoczenie ich z pułapami określonymi w dyrektywie 2013/34/UE,
- ponowną ocenę i przegląd ograniczeń w art. 3 załącznika do zaleceń.

1.7. EKES uważa, że ważne jest, by małe rodzinne i tradycyjne przedsiębiorstwa uznano za specjalną podgrupę, ponieważ to one zazwyczaj najbardziej cierpią z powodu niedoskonałości rynku. W związku z tym Komitet zaleca opracowanie specjalnie opracowanych dla nich polityk wsparcia. Aby takie działania były odpowiedzią na najbardziej palące problemy, muszą dotyczyć przynajmniej następujących obszarów:

- wsparcia w poszukiwaniu i szkoleniu pracowników,
- szkolenia i podnoszenia kwalifikacji menedżerów i właścicieli,
- zapewniania dostępu do usług doradczych i konsultacyjnych,

⁽²⁾ Zob. opinie EKES-u: „Przedsiębiorstwa rodzinne”, Dz.U. C 13 z 15.1.2016, s. 8; „Przegląd programu »Small Business Act« dla Europy”, Dz.U. C 376 z 22.12.2011, s.51, „Różnorodność form przedsiębiorstw”, Dz.U. C 318 z 23.12.2009, s. 22.

⁽³⁾ Wstępna ocena skutków (2017)2868537 z dnia 8 czerwca 2017 r.

⁽⁴⁾ Art. 4 załącznika, zalecenie Komisji 2003/361/WE.

⁽⁵⁾ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/34/UE z dnia 26 czerwca 2013 r.

- poprawy dostępu do finansowania;
- lepszego informowania i szkolenia pracowników lokalnych stowarzyszeń pracodawców, a także pracowników lokalnych oddziałów banków,
- udostępniania punktów kompleksowej obsługi;
- przeanalizowania obciążeń administracyjnych szczebla lokalnego i unijnego,
- udostępnienia większej liczby informacji lepszej jakości o wymogach prawnych, lokalnym otoczeniu biznesowym oraz o możliwościach rynkowych.

2. Małe rodzinne i tradycyjne przedsiębiorstwa – kontekst i znaczenie

2.1. Szereg aktualnych rozwiązań i trendów przemysłowych – cyfryzacja, czwarta rewolucja przemysłowa, szybko zmieniające się modele biznesowe, globalizacja, gospodarka dzielenia się i bardziej innowacyjne źródła przewagi konkurencyjnej – stanowią obecnie główny przedmiot zainteresowania w ramach kształtowania polityki w UE. Jednocześnie należy zaakceptować, że ludzie powinni mieć możliwość mieszkania w dowolnym miejscu w UE, w tym w wielu regionach, do których czwarta rewolucja przemysłowa nie dotrze prawdopodobnie w łatwy sposób.

2.2. Nie podważając znaczenia tych nowych tendencji i wspierając polityczne wysiłki mające na celu ich promowanie, trzeba przypomnieć, że przeważająca większość miejsc pracy w regionach UE jest zapewniana obecnie przez bardzo tradycyjne MŚP⁽⁶⁾ i małe przedsiębiorstwa rodzinne⁽⁷⁾, z których większość szczyci się długą historią oraz własnymi tradycjami, doświadczeniami i wieloma sukcesami odniesionymi w przeszłości. Ta grupa przedsiębiorstw obejmuje zazwyczaj następujące podgrupy:

- małe przedsiębiorstwa, mikroprzedsiębiorstwa i przedsiębiorstwa jednoosobowe,
- bardzo tradycyjne MŚP działające w historycznie i tradycyjnie określonych dziedzinach,
- MŚP na obszarach oddalonych, takich jak małe miasta, wsie, regiony górskie, wyspy itd.,
- małe przedsiębiorstwa rodzinne,
- przedsiębiorstwa rzemieślnicze,
- pracownicy samozatrudnieni.

2.3. Jak stwierdził wcześniej EKES, małe rodzinne i tradycyjne przedsiębiorstwa stanowią szkielet wielu gospodarek na całym świecie, a ich liczba wzrasta w imponującym tempie. Odgrywają one istotną rolę w rozwoju regionalnym i lokalnym oraz specyficzną i konstruktywną rolę w życiu lokalnych społeczności. Przedsiębiorstwa rodzinne są w większym stopniu zdolne do przetrwania okresów recesji i stagnacji gospodarczej. Przedsiębiorstwa te charakteryzują się unikalnym sposobem zarządzania, gdyż ich właściciele bardzo się troszczą o długoterminowe perspektywy działalności, od której w dużej mierze zależą losy, reputacja i przyszłość ich rodzin. Sposób zarządzania tymi przedsiębiorstwami cechuje przeważnie niezwykle oddanie w zapewnianiu ciągłości przedsiębiorstwa i gorliwsze dbanie o społeczność pracowników, a także nawiązywanie bliższych stosunków z klientami, po to by podtrzymać działalność. EKES wezwał uprzednio Komisję Europejską do wdrożenia aktywnej strategii promowania najlepszych praktyk dotyczących przedsiębiorstw rodzinnych w państwach członkowskich⁽⁸⁾.

2.4. W ostatnich latach wielu małym rodzinnym i tradycyjnym przedsiębiorstwom było coraz trudniej funkcjonować, ponieważ:

- nie są one odpowiednio wyposażone, aby przewidywać sytuację w szybko zmieniającym się otoczeniu biznesowym i dostosowywać się do niej,

⁽⁶⁾ Małe tradycyjne przedsiębiorstwa, które utrzymują ten sam model biznesowy przez bardzo długi okres i obsługują stosunkowo niewielkie społeczności – np. małe restauracje i kawiarnie, niezależne stacje benzynowe, piekarnie, rodzinne hotele, małe przedsiębiorstwa transportowe i handlowe itd.

⁽⁷⁾ Nie ma jednej definicji przedsiębiorstwa rodzinnego, lecz funkcjonuje raczej kilka definicji roboczych, które ewoluowały na przestrzeni lat. W definicjach tych podkreśla się, że w firmach rodzinnych to rodzina kontroluje w dużej mierze działalność poprzez udział w strukturze własności i na stanowiskach kierowniczych. (Sciascia i Mazzola, *Family Business Review*, tom 21, wydanie 4, 2008 r.). Firmy rodzinne stanowią łącznie ponad 85 % wszystkich przedsiębiorstw w krajach OECD. Niektóre z nich osiągają bardzo duże rozmiary, jednak niniejsza opinia dotyczy głównie małych przedsiębiorstw rodzinnych.

⁽⁸⁾ Zob. opinia EKES-u „Przedsiębiorstwa rodzinne”, Dz.U. C 13 z 15.1.2016, s. 8.

- ich tradycyjne wzorce prowadzenia działalności nie są już tak konkurencyjne jak w przeszłości ze względu na zmieniające się modele biznesowe – tj. cyfryzację, bardziej skuteczne sposoby prowadzenia przedsiębiorstw, rozwój nowych technologii,
- mają ograniczony dostęp do zasobów, takich jak zasoby finansowe, informacje, kapitał ludzki, potencjał rozwoju rynku itd.,
- napotykają ograniczenia organizacyjne takie jak brak czasu, jakości oraz perspektywicznych form własności i zarządzania, a także wykazują beczynność w zakresie zmiany zachowania,
- charakteryzują się niewielką zdolnością do kształtowania otoczenia zewnętrznego oraz mniejszą siłą przetargową, ale są w większym stopniu od niej uzależnione⁽⁹⁾.

2.5. W UE istnieje niemal 23 miliony MŚP, przy czym w południowych krajach UE udział MŚP w łącznej liczbie przedsiębiorstw jest większy⁽¹⁰⁾. MŚP nie tylko stanowią 99,8 % łącznej liczby przedsiębiorstw w niefinansowym sektorze biznesowym w UE⁽¹¹⁾, ale także zatrudniają prawie 67 % łącznej liczby pracowników i generują prawie 58 % całkowitej wartości dodanej w niefinansowym sektorze biznesowym⁽¹²⁾. Mikroprzedsiębiorstwa, w tym firmy jednoosobowe, są zdecydowanie najliczniejsze w tej grupie firm.

3. Strategie polityczne i priorytety na szczelb UE

3.1. Zgodnie z ogólną zasadą wsparcie dla MŚP ma przede wszystkim służyć zwiększeniu poziomu badań i innowacji w tych przedsiębiorstwach oraz ich rozwojowi⁽¹³⁾. Jednak choć zdolność do wprowadzania innowacji i rozszerzenia działalności na skalę globalną uznaje się za dwa najważniejsze czynniki pobudzające wzrost, to MŚP zasadniczo osiągają słabe wyniki w obydwu obszarach⁽¹⁴⁾. Połowa określonych w ostatnim okresie finansowania rodzajów instrumentów jest ukierunkowana na cele związane prawie wyłącznie z innowacjami. Instrumenty te wspierają innowacje technologiczne i nietechnologiczne, ekoinnowacje, tworzenie innowacyjnych przedsiębiorstw, wsparcie dla projektów B+R oraz transfer wiedzy i technologii.

3.2. W okresie 2007–2013⁽¹⁵⁾ „wsparcie z EFRR dla MŚP wyniosło około 47,5 mld EUR (76,5 % na rzecz wsparcia dla przedsiębiorstw oraz 16 % całkowitych środków przydzielonych z EFRR w tym okresie)”. Ponadto „zidentyfikowano około 246 tys. MŚP będących beneficjentami” spośród 18,5 miliona przedsiębiorstw. Porównanie liczby beneficjentów z łączną liczbą przedsiębiorstw wyraźnie wskazuje, że suma ta jest całkowicie niewystarczająca, i dowodzi, że UE nie udało się wesprzeć tej bardzo ważnej kategorii przedsiębiorstw. KE nie porusza tej ważnej kwestii ze względu na brak zasobów oraz ogromną różnorodność cech tych przedsiębiorstw.

3.3. W tym samym okresie zastosowano stosunkowo dużą liczbę instrumentów politycznych z wysokim stopniem zmienności, obejmujących od 1 do 8 000–9 000 beneficjentów. Tworzenie instrumentów mających zastosowanie do bardzo niewielkiej liczby beneficjentów jest wyraźnie nieefektywne. Rodzi to pytanie, czy warto opracowywać tak dużą liczbę instrumentów. Ponadto należy zakwestionować ich skuteczność i efektywność poprzez porównanie zasobów ludzkich i finansowych zaangażowanych w ich zaprojektowanie z osiągniętymi skutkami (jeśli są odnotowywane). Jednocześnie studia przypadków zwróciły uwagę na proces autoselekcji lub „miękkiego ukierunkowania”, w ramach którego już samo zaprojektowanie danego instrumentu politycznego powoduje jego ukierunkowanie na konkretną grupę beneficjentów (zasadniczo charakteryzującą się większą zdolnością absorpcyjną).

⁽⁹⁾ Różne badania (np. Parlament Europejski, 2011; CSES, 2012; KE, 2008; OECD, 1998).

⁽¹⁰⁾ Zalecenie Komisji 2003/361/WE definiuje MŚP i przyporządkowuje je do trzech kategorii: mikroprzedsiębiorstwa, małe i średnie przedsiębiorstwa, w zależności od liczby zatrudnionych osób i obrotów. Główne źródła statystyczne nie przekazują danych na temat przedsiębiorstw zdefiniowanych jako MŚP ze względu na rygorystyczne stosowanie wspomnianej definicji MŚP. Dostępne dane opierają się na kryterium wielkości zatrudnienia. Dane statystyczne ujęte w niniejszej opinii opierają się zatem na tej definicji. Należy zauważyć, że podczas gdy włączenie kryteriów obrotów i/lub łącznych aktywów nie powinno w istotny sposób zmienić danych statystycznych, stosowanie zasad dotyczących niezależności przedsiębiorstw mogłoby mieć znaczny wpływ na wyniki; w badaniu przeprowadzonym w Niemczech zastosowanie tej zasady ograniczyło łączną liczbę MŚP o 9 % (CSES, 2012).

⁽¹¹⁾ Niefinansowy sektor biznesowy obejmuje wszystkie sektory gospodarek UE-28 lub państw członkowskich z wyjątkiem usług finansowych, usług administracji, kształcenia, zdrowia, sztuki i kultury, rolnictwa, leśnictwa i rybołówstwa.

⁽¹²⁾ *Annual Report on European SMEs 2014/2015* (Sprawozdanie roczne w sprawie europejskich MŚP za lata 2014–2015), Komisja Europejska.

⁽¹³⁾ Sprawozdanie końcowe, pakiet roboczy 2, *Ex post evaluation of Cohesion Policy programmes 2007-2013, focusing on the European Regional Development Fund (ERDF) and the Cohesion Fund (CF)* (Ocena ex post programów polityki spójności w latach 2007–2013, koncentrująca się na Europejskim Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) i Funduszu Spójności), zamówienie: 2014CE16BAT002, http://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/evaluations/ec/2007-2013/.

⁽¹⁴⁾ *Support to SMEs – Increasing Research and Innovation in SMEs and SME Development* (Wsparcie dla MŚP – zwiększanie poziomu badań i innowacji w MŚP oraz rozwój MŚP), pakiet roboczy 2, pierwsze sprawozdanie okresowe, tom I: sprawozdanie podsumowujące, *Ex post evaluation of Cohesion Policy programmes, 2007-2013, focusing on the European Regional, Development Fund (ERDF) and the Cohesion Fund (CF)* (Ocena ex post programów polityki spójności w latach 2007–2013, koncentrująca się na Europejskim Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) i Funduszu Spójności), zamówienie: 2014CE16BAT002, lipiec 2015 r.

⁽¹⁵⁾ To samo źródło co w przypisie 13.

3.4. Kompleksowy przegląd⁽¹⁶⁾ łącznie 670 instrumentów politycznych w ramach 50 programów operacyjnych wdrożonych w okresie programowania pokazuje, że rozkład między różnymi obszarami polityki jest raczej nierównomierny. Z przeglądu wynika, że mniej niż 30 % wszystkich instrumentów politycznych było ukierunkowanych na potrzeby przedsiębiorstw tradycyjnych. EKES wyraził już swoje poparcie dla innowacyjnych i szybko rozwijających się przedsiębiorstw⁽¹⁷⁾. Jednocześnie EKES ubolewa, że instrumenty polityczne są w sposób nieproporcjonalny i w głównej mierze ukierunkowane na cele MŚP w zakresie innowacji, gdyż większość MŚP w UE nie posiada – i nie będzie posiadać w bliskiej przyszłości – żadnego potencjału innowacyjnego, a ich podstawowa działalność nie wymaga jego posiadania. Prawdą jest, że innowacyjne produkty mogłyby być opracowywane po ekstremalnie niskich kosztach i mogłyby mieć wysoki potencjał wzrostu, ale ten rodzaj wzrostu wyraźnie stanowi wyjątek, a nie normę dla przedsiębiorstw tradycyjnych i rodzinnych, których działalność opiera się na zupełnie innej filozofii. Pewne innowacje są możliwe i godne zalecenia, a kolejne pokolenia otwartych na nowości przedsiębiorców zaczynają je wprowadzać. Jednak w większości przypadków innowacje są jedynie fragmentaryczne i nie stanowią podstawowej działalności tych przedsiębiorstw⁽¹⁸⁾.

3.5. Instrumenty polityki wsparcia nie są ukierunkowane na małe rodzinne i tradycyjne przedsiębiorstwa, na co wskazuje fakt, iż mniejsza część instrumentów politycznych (tylko 7 % łącznego wkładu publicznego) jest ukierunkowana na MŚP działające w określonych sektorach, z których najpopularniejszym jest turystyka. Ilustruje to także fakt, że około 54 % MŚP będących beneficjentami wywodzi się z sektora produkcji i ICT (10 %), natomiast jedynie 16 % z sektora handlu hurtowego i detalicznego oraz 6 % z sektora zakwaterowania i usług gastronomicznych – które są uważane za sektory tradycyjne. Sytuację tę pogarsza fakt, iż w ostatnim okresie programowania wsparcie dla MŚP było opracowywane w świetle głębokiego kryzysu gospodarczego, z uwzględnieniem potrzeby przeniesienia zasobów z obszaru innowacji do bardziej ogólnego wzrostu gospodarczego.

3.6. Jednocześnie dane pokazują, że w okresie pięciu lat od początku kryzysu w 2008 r. liczba MŚP wzrosła, podczas gdy zmalała wartość dodana i liczba pracowników⁽¹⁹⁾. Takie dane statystyczne sugerują, że w tym okresie „przedsiębiorczość z konieczności” przeważała nad „przedsiębiorczością z wyboru”. Oczywiście ludzie radzili sobie w kryzysie, a przedsiębiorstwa starały się przetrwać, jednak wsparcie nie było ani wystarczające, ani adekwatne⁽²⁰⁾.

3.7. Wiele niedawnych badań dostarczyło wyraźnych dowodów potwierdzających, iż istnieją znaczne różnice między potrzebami MŚP w północnej i południowej Europie, ze znaczącymi różnicami na szczeblu krajowym. Teza ta uzyskała pełne poparcie także w sprawozdaniu rocznym Komisji Europejskiej w sprawie europejskich MŚP 2014/2015, zgodnie z którym to głównie kraje z południowej Europy osiągają najsłabsze wyniki. Państwa te odnotowują wyjątkowo niski wskaźnik powodzenia projektów, także w ramach komponentu dla MŚP programu „Horyzont 2020”.

3.8. Dodatkowe poważne wyzwanie związane z udzielaniem skutecznego wsparcia dla małych rodzinnych i tradycyjnych przedsiębiorstw stanowi fakt, iż polityka wsparcia jest głównie kształtowana w oparciu o wielkość wspieranych przedsiębiorstw, a nie bardziej istotne cechy, które mogłyby wywrzeć większy wpływ na ich działalność. Podejście to może być nieaktualne i zbyt ogólne oraz nie uwzględnia odmiennych potrzeb różnych grup małych rodzinnych i tradycyjnych przedsiębiorstw. W związku z tym EKES wielokrotnie podkreślał w swoich opiniach potrzebę lepiej ukierunkowanej i precyzyjniej zdefiniowanej polityki wsparcia MŚP w Europie oraz konieczność aktualizacji definicji MŚP, tak aby lepiej odzwierciedlić ich różnorodność⁽²¹⁾.

3.9. EKES jest zaniepokojony faktem, iż do tej pory tylko niewielka część wsparcia z EFRR przyniosła udokumentowane skutki⁽²²⁾ potwierdzające, że ma ono rzeczywisty wpływ na gospodarkę. Stawia to pod znakiem zapytania faktyczny wpływ środków finansowych inwestowanych we wsparcie MŚP, dlatego EKES domaga się przeprowadzenia oceny rzeczywistego wpływu, w tym analizy wsparcia udzielonego małym rodzinnym i tradycyjnym przedsiębiorstwom.

⁽¹⁶⁾ To samo źródło co w przypisie 14.

⁽¹⁷⁾ Zob. opinia z inicjatywy własnej EKES-u w sprawie wspierania innowacyjnych i szybko rozwijających się przedsiębiorstw, Dz.U. C 75 z 10.3.2017, s. 6.

⁽¹⁸⁾ Dobrym przykładem jest agroturystyka, gdzie obecnie masowo korzysta się z cyfrowych platform marketingowych.

⁽¹⁹⁾ Komisja Europejska, dane na temat oceny skuteczności działania MŚP (wydanie z 2014 r.).

⁽²⁰⁾ „Przedsiębiorca z konieczności” to osoba, która stała się przedsiębiorcą, gdyż nie dysponowała lepszymi możliwościami. „Przedsiębiorca z wyboru” to osoba, która w sposób aktywny zdecydowała się na założenie nowego przedsiębiorstwa w oparciu o przeświadczenie, że istnieją niewykorzystane lub niewystarczająco wykorzystane możliwości rynkowe. Istnieją dowody sugerujące, że wpływ na wzrost gospodarczy i rozwój różni się znacząco między przedsiębiorczością z konieczności i z wyboru. Zasadniczo przedsiębiorczość z konieczności nie ma wpływu na rozwój gospodarczy, podczas gdy przedsiębiorczość z wyboru wywiera pozytywny i istotny wpływ.

⁽²¹⁾ Dz.U. C 383 z 17.11.2015, s. 64.

⁽²²⁾ Według informacji udostępnionych przez system monitorujący i z dodatkowych źródeł (np. oceny *ad hoc*) tylko 12 % wszystkich instrumentów politycznych zapewnia rzetelne dowody potwierdzające ich pozytywne osiągnięcia. Instrumenty polityczne, które można ocenić jako nieskuteczne, stanowią do 5 % wszystkich instrumentów.

3.10. EFRR nie jest jedynym źródłem wsparcia dla małych rodzinnych i tradycyjnych przedsiębiorstw. Wsparcia MŚP można udzielić również w ramach Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego (EFMR)⁽²³⁾, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW)⁽²⁴⁾ i Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS)⁽²⁵⁾, które to fundusze mogą być wykorzystywane oddzielnie lub poprzez instrumenty terytorialne (rozwoj lokalny kierowany przez społeczność CLLD i zintegrowane inwestycje terytorialne ITI). Nie są one jednak ukierunkowane na małe rodzinne i tradycyjne przedsiębiorstwa, a do przedsiębiorstw tych trafia bardzo mała część środków. Zdaniem przedstawicieli małych rodzinnych i tradycyjnych przedsiębiorstw ich potrzeby nie są dobrze znane ani właściwie zaspokajane.

3.10.1. Może to wyjaśniać fakt, iż podczas opracowywania instrumentów polityki wsparcia unijne, krajowe i lokalne podmioty kształtujące politykę oraz organy władz są pod pewnym względem nie dość elastyczne i nie uwzględniają opinii przedsiębiorstw i partnerów społecznych, co umożliwiłoby im zrozumieć prawdziwe potrzeby małych i bardzo małych przedsiębiorstw.

3.10.2. Oczywiście winę za to ponosi nie tylko administracja, ale także organizacje pośredniczące, którym nie udało się skutecznie przekazać informacji na temat prawdziwych potrzeb MŚP. Dobrym przykładem tego jest fakt, iż MŚP wydają się wyraźnie preferować dotacje dla przedsiębiorstw, co stoi w sprzeczności z rosnącym naciskiem w debacie orientacyjnej na finansowanie kapitałowe, wsparcie zwrotne i wsparcie pośrednie.

3.10.3. Partnerstwa przedsiębiorstw i ośrodków badawczych oraz zlecenie podmiotom pośredniczącym udzielania pomocy MŚP także wydają się być mniej rozwinięte niż przewidywano, choć zwracano na to ogromną uwagę. Utrzymuje się, że to niedopasowanie można po części wyjaśnić kryzysem gospodarczym, jednak podczas kryzysu podmioty kształtujące politykę mogły decydować się na bardziej „tradycyjne” instrumenty polityczne w celu wsparcia lokalnych gospodarek w trudnym okresie.

3.10.4. Małe rodzinne i tradycyjne przedsiębiorstwa praktycznie nie mają możliwości korzystania z różnych szczególnych instrumentów finansowych, ponieważ trudno byłoby im je wdrożyć, a poza tym brakuje im niezbędnego doświadczenia i wiedzy.

4. Należy uwzględnić różnorodność MŚP

4.1. Małe przedsiębiorstwa zwykle charakteryzują się niższym poziomem wywozu jako procentowej części obrotu w porównaniu ze średnimi i dużymi przedsiębiorstwami, co sugeruje zależność między rozmiarami firmy a możliwościami w zakresie wywozu.

4.2. Poważnym problemem dla MŚP i przedsiębiorstw typu start-up jest dostęp do finansowania. W swoim raporcie informacyjnym EKES zwrócił uwagę na fakt, że niewystarczające finansowanie ogranicza działalność MŚP od 2008 r.⁽²⁶⁾ Podczas gdy sytuacja uległa w ostatnim czasie poprawie, postępy były tym wolniejsze, im mniejsze były rozmiary firmy, co ponownie sugeruje, iż wielkość przedsiębiorstw ma znaczenie w kształtowaniu jej potrzeb i wyników działalności. Ponadto choć MŚP opierają się głównie na finansowaniu za pomocą kredytów bankowych, to system bankowy nie jest dobrze do nich dostosowany, zwłaszcza do małych rodzinnych i tradycyjnych przedsiębiorstw.

4.3. W ostatnim czasie wsparcie finansowe koncentrowało się głównie na przedsiębiorstwach typu start-up, które stanowią bardzo małą część MŚP w UE. Pilna potrzeba zapewnienia kapitału w celu finansowania przedsiębiorstw scale-up nadal nie została jednak odpowiednio zaspokojona, tak samo jak dotycząca zdecydowanej większości przedsiębiorstw tradycyjnych zwykła potrzeba finansowania ich codziennej działalności, która ucierpiała podczas niedawnego kryzysu. Pojawiają się doniesienia o małych firmach, które musiały zaprzestać działalności w wyniku upadłości banków, tylko z powodu trywialnych trudności z zachowaniem płynności finansowej.

4.4. Kolejną bardzo dużą trudnością, której muszą stawić czoła MŚP, w przeciwieństwie do dużych przedsiębiorstw, wiąże się z dostępem do informacji i nowych rynków. Napotykają one także większe trudności z zatrudnianiem i utrzymywaniem wysoko wykwalifikowanej siły roboczej oraz ze spełnianiem rosnących wymogów związanych z przestrzeganiem przepisów i biurokracją. Ta niekorzystna sytuacja jeszcze bardziej się pogarsza w przypadku MŚP w słabiej rozwiniętych regionach UE, które to przedsiębiorstwa borykają się z brakiem możliwości nawiązania współpracy z większymi firmami w ramach swojego łańcucha wartości, mniejszymi możliwościami przyłączania się do konkurencyjnych klastrów, niedostatecznym poziomem dóbr publicznych, dostępem do mniejszej liczby obiektów i instytucji wspierających oraz często ze zmniejszającą się liczbą klientów. Wszystkie te czynniki mogą także skutkować większymi kosztami wprowadzania ich towarów na rynek.

⁽²³⁾ https://ec.europa.eu/fisheries/cfp/emff_pl

⁽²⁴⁾ https://ec.europa.eu/agriculture/cap-funding_en

⁽²⁵⁾ <http://ec.europa.eu/esf/home.jsp>

⁽²⁶⁾ Zob. raport informacyjny EKES-u, *Dostęp MŚP i spółek o średniej kapitalizacji giełdowej do finansowania w okresie 2014–2020: możliwości i wyzwania*.

4.5. W związku z tym w przypadku MŚP tradycyjnych i zlokalizowanych w słabiej rozwiniętych regionach UE największe znaczenie mają nie instrumenty polityczne skupiające się na wspieraniu innowacji, dostępu do nowych rynków, internalizacji, dostępu do rynków finansowych itd., ale raczej instrumenty, które pomagają MŚP rozwijać się i udoskonalać ich podstawową działalność, np. instrumenty ułatwiające dostęp do powszechnego finansowania bankowego, informacji, wykwalifikowanej siły roboczej i bezpośrednich możliwości rynkowych (poprawa codziennej działalności handlowej). Nie ma także sensu inicjowanie zmiany zachowania w perspektywie krótkoterminowej dla tych przedsiębiorstw, ponieważ najpierw konieczna jest zmiana ogólnego kontekstu, w którym prowadzą działalność.

4.6. Podczas gdy w niektórych krajach inkubatory przedsiębiorczości działają bezproblemowo, w innych ich pozytywne oddziaływanie jest dosyć ograniczone. Kluczowym czynnikiem sukcesu jest kultura dzielenia się zasobami organizacyjnymi i sieciami wsparcia, które zasadniczo nie są dobrze rozwinięte w słabiej rozwiniętych regionach UE.

4.7. Rosnące znaczenie produkcji wymagającej wysokiego poziomu wiedzy jako przewagi konkurencyjnej w dalszym stopniu zwiększa zróżnicowanie MŚP, powodując rozdzwięk między MŚP o dużym wroście a innymi MŚP, których rozwój hamują przeszkody tradycyjnie związane z niewielkimi rozmiarami tych przedsiębiorstw, ich lokalizacją i bazą klientów.

4.8. EKES wzywa KE do poparcia podejścia „najpierw działaj na małą skalę” oraz zwrócenia szczególnej uwagi na małe rodzinne i tradycyjne przedsiębiorstwa podczas opracowywania instrumentów politycznych.

4.9. W Europie 30 czy 40 lat temu wiele było regionów słabiej rozwiniętych, oddalonych pod względem geograficznym lub funkcjonalnym od ośrodków napędzających wzrost gospodarczy. Niektóre z nich dobrze prosperują dzięki otwartym, odpowiedzialnym i nieskorumpowanym samorządom lokalnym, skutecznej pracy organizacji przedsiębiorców oraz utworzeniu dobrze działających lokalnych sieci biznesowych.

5. Trudności i sposoby ich pokonywania w celu lepszego promowania rozwoju małych rodzinnych i tradycyjnych przedsiębiorstw

5.1. *Dostęp do finansowania stanowi notoryczny problem.* W porównaniu z większymi firmami małe rodzinne i tradycyjne przedsiębiorstwa wykazują większą zmienność pod względem rentowności, przetrwania i wzrostu, co wiąże się ze szczególnymi problemami z finansowaniem, którym muszą stawić czoła. MŚP zasadniczo mają do czynienia z wyższymi stopami procentowymi oraz mniejszą liczbą udzielanych kredytów ze względu na niedobór zabezpieczeń. Istnieją znaczne różnice w poziomie trudności z finansowaniem między firmami, które rozwijają się powoli a tymi, które rozwijają się szybko.

5.2. Upowszechnienie funduszy wysokiego ryzyka, niepublicznych rynków kapitałowych – w tym rynków nieformalnych i aniołów biznesu – finansowania społecznościowego i, w ujęciu ogólnym, rozwój unii rynków kapitałowych poprawiły dostęp do kapitału wysokiego ryzyka dla szczególnych kategorii MŚP, jednak małe rodzinne i tradycyjne przedsiębiorstwa raczej nie są w stanie czerpać korzyści z tych zmian i pozostają w dużej mierze zależne od tradycyjnych kredytów bankowych. Instrumenty te nie zawsze są łatwe do wykorzystania nawet dla przedsiębiorstw innowacyjnych, przedsiębiorstw typu start-up i średnich przedsiębiorstw, a między poszczególnymi krajami nadal występują w tym względzie istotne różnice wynikające z poziomu rozwoju lokalnych rynków kapitałowych oraz braku odpowiednich regulacji.

5.3. Komitet z zadowoleniem przyjmuje politykę KE ukierunkowaną na ułatwienie dostępu do finansowania dzięki udzielaniu gwarancji. Wybrany system zdaje się jednak wprowadzać zakłócenia w rynku gwarancji, a w rezultacie niesie niezamierzone skutki dla działalności udzielających ich instytucji. Z dowodów empirycznych (zebranych np. w Hiszpanii) wynika, że banki komercyjne wyraźnie sugerują swoim aktualnym kredytobiorcom zwrócenie się o gwarancję wydaną bezpośrednio dla nich przez UE w formie gwarancji bezpośredniej, tak aby bank mógł pokryć istniejące ryzyko za pomocą tej gwarancji bez potrzeby podnoszenia własnej klasy ryzyka. „MŚP w niekorzystnej sytuacji” (tj. mające problemy z uzyskaniem kredytu) są pomijane. Większe wykorzystanie środków publicznych kierowanych w ramach kontrgwarancji zwiększy wydajność ich wykorzystania i wywoła większy efekt mnożnikowy na rynku i ogólnie w gospodarce.

5.4. Główną przeszkodą dla małych rodzinnych i tradycyjnych przedsiębiorstw pozostają europejskie i lokalne obciążenia regulacyjne, gdyż firmy te są zazwyczaj słabo przygotowane do rozwiązywania problemów wynikających z nadmiernych regulacji. Wymaga to zapewnienia im łatwego dostępu do informacji na temat regulacji oraz skuteczniejszego przekazywania im informacji na temat norm technicznych i środowiskowych. Podmioty kształtujące politykę muszą zapewnić, by procedury zgodności nie były zbyt kosztowne, złożone lub rozwlekłe. Ponadto odpowiednie lokalne stowarzyszenia przedsiębiorców powinny sprawować systematyczną i dokładną kontrolę nad nowymi regulacjami i ich wdrażaniem.

5.5. Potrzebny jest lepszy dostęp do informacji, nie tylko w odniesieniu do wymogów regulacyjnych. Informacje dotyczące lokalnego otoczenia biznesowego i możliwości rynkowych na szczeblu regionalnym także mają zasadnicze znaczenie dla przedsiębiorstw tradycyjnych i rodzinnych. Nowoczesne technologie, o ile są zaprojektowane w sposób przyjazny dla użytkownika, charakteryzują się ogromnym potencjałem w zakresie wypełniania luki informacyjnej. Niezwykle pomocne byłoby ustanowienie „punktu kompleksowej obsługi”, w którym w jednym miejscu dostępne byłyby wszystkie konieczne informacje mające wpływ na strategię i decyzje firm; takie systemy istnieją już w niektórych krajach. Działania wspierające sieci informacyjne muszą dążyć do dostosowania baz danych i unikania przeciążenia informacjami.

5.6. Niedawno podejmowane działania ułatwiające dostęp do rynków koncentrowały się przede wszystkim na rynkach międzynarodowych. Polityka w tym obszarze ma na celu wyeliminowanie niekorzystnych sytuacji doświadczanych przez MŚP ze względu na brak dostępu do zasobów ludzkich, rynków zewnętrznych i technologii. Jak jednak wspomniano powyżej, dla małych rodzinnych i tradycyjnych przedsiębiorstw ma to często niewielkie znaczenie. Należy zatem ukierunkować wysiłki na lepszą koordynację między organizatorami misji handlowych na szczeblu regionalnym oraz na zapewnianie lepszej pomocy w wyszukiwaniu wiarygodnych partnerów handlowych. Kolejną możliwością w tym samym obszarze jest zintensyfikowanie wysiłków w celu zwiększenia „udziału” małych firm w rządowych zamówieniach publicznych.

5.7. Bardzo konkretnym problemem napotykanym w ostatnim czasie przez małe przedsiębiorstwa tradycyjne i rodzinne jest dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej. Sytuacja demograficzna na obszarach oddalonych i w wielu regionach słabiej rozwiniętych ulega pogorszeniu, w wyniku czego w wielu miejscach brakuje wielu wykwalifikowanych pracowników. W związku z tym przedsiębiorstwa te wymagają pomocy w wyszukiwaniu i przyciąganiu zasobów ludzkich oraz w ich szkoleniu. Programy szkoleniowe powinny być organizowane w okresie poza sezonem i dostosowane do potrzeb odbiorców. Należy także zapewnić regularne organizowanie tych programów szkoleniowych, ponieważ małe przedsiębiorstwa mogą borykać się z wysokim odsetkiem przerywania kursów.

5.8. W firmach rodzinnych często pracują dzieci z tejże rodziny lub spoza niej. Ten tradycyjny model służy przedsiębiorstwu, gdyż ułatwia płynne przekazywanie rodzinnego interesu kolejnym pokoleniom lub zapoznanie się z przyszłą pracą. W takich przypadkach jednak menedżerowie i właściciele muszą zawsze zwracać uwagę, by warunki pracy odpowiadały konwencjom MOP nr 182 i MOP nr 138 regulującym pracę dzieci.

5.9. Potrzebne są szkolenia, ale nie tylko dla pracowników małych rodzinnych i tradycyjnych przedsiębiorstw. Na wsi i w regionach oddalonych pracownicy banków i stowarzyszeń pracodawców często nie mają pojęcia o różnych programach i możliwościach zapewnianych przez Komisję Europejską ani o związanych z nimi dokumentach i procedurach. Tymczasem taka sieć pośredników jest niezwykle ważna dla skutecznego wspierania małych rodzinnych i tradycyjnych przedsiębiorstw. Należy zatem propagować kampanie informacyjne i wymianę najlepszych praktyk pomiędzy tymi pośrednikami. Należy również wprowadzić jeden punkt kontaktowy dla wszystkich rodzajów finansowania i programów.

5.10. Ważnym elementem tych działań powinno być podniesienie poziomu zarządzania i umiejętności u właścicieli i menedżerów małych rodzinnych i tradycyjnych przedsiębiorstw, gdyż czynnik ten wpływa na wszystkie aspekty działania tego rodzaju przedsiębiorstw. Można to zrobić zachęcając do udziału w szkoleniach lub zapewniając łatwy dostęp do usług doradczych i konsultacyjnych. Trzeba ponadto promować uczenie się przez całe życie; dobrym rozwiązaniem mogą okazać się narzędzia edukacji online w takich dziedzinach jak planowanie biznesowe, standardy produkcji, prawo dotyczące ochrony konsumenta oraz inne obowiązujące przepisy.

5.11. Innym środkiem jest zachęcanie małych rodzinnych i tradycyjnych przedsiębiorstw do ponownego inwestowania swoich zysków. Dzięki tego rodzaju zachętom przedsiębiorstwa te staną się bardziej stabilne, zmniejszą swoją zależność od pożyczek bankowych i będą mniej podatne na kryzysy.

5.12. Bardzo przydatne byłoby podsumowanie najlepszych praktyk w różnych krajach w sektorach o wyjątkowo dużym udziale małych rodzinnych i tradycyjnych przedsiębiorstw, takich jak turystyka, rolnictwo, rybołówstwo itd. oraz przedstawienie ich państwom członkowskim.

Bruksela, dnia 18 października 2017 r.

Georges DASSIS
Przewodniczący
Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego