

**INSTYTUT BADAŃ NAD DEMOKRACJĄ
I PRZEDSIĘBIORSTWEM PRYWATNYM**
00-074 WARSZAWA, UL. TRĘBACKA 4, TEL./FAX. 826 25 96



**PROGRAM ROZWOJU MSP W WOJEWÓDZTWIE LUBUSKIM
RAPORT WSTĘPNY**

Warszawa – Zielona Góra, grudzień 2000

Koordinacja i opracowanie:

Mieczysław Bąk

Przemysław Kulawczuk

Anna Szcześniak

SPIS TREŚCI:

1. WPROWADZENIE	4
2. ROLA SEKTORAM MSP W GOSPODARCE WOJ. LUBUSKIEGO	4
2.1. LICZBA PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH	5
2.2. ROLA MSP W ZATRUDNIENIU WOJ. LUBUSKIEGO	8
2.3. ROLA MSP W PRZYCHODACH ZE SPRZEDAŻY	10
3. DIAGNOZA STANU MSP	11
3.1. KONDYCJA EKONOMICZNA SEKTORA MSP W ŚWIETLE DANYCH STATYSTYCZNYCH GUS	11
3.1.1. <i>Działalność przemysłowa</i>	11
3.1.2. <i>Działalność handlowa</i>	14
3.1.3. <i>Działalność usługowa</i>	16
3.2. OCENA KONDYCJI EKONOMICZNEJ SEKTORA MSP W ŚWIETLE DANYCH ANKIETOWYCH.....	18
3.3. KONDYCJA EKONOMICZNA MSP W WOJ. LUBUSKIM W ŚWIETLE WYPOWIEDZI PRZEDSTAWICIELI ORGANIZACJI WSPIERANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI.....	23
4. OCENA KLIMATU DLA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI WOJ. LUBUSKIEGO.....	26
4.1. KLIMAT DLA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W ŚWIETLE BADAŃ ANKIETOWYCH.....	26
4.2. OCENA KLIMATU INWESTYCYJNEGO I KLIMATU DLA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W WOJ. LUBUSKIM W ŚWIETLE WYPOWIEDZI PRZEDSTAWICIELI ORGANIZACJI WSPIERANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI.....	30
5. OCZEKIWANE KIERUNKI WSPIERANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W OCENIE PRZEDSIĘBIORCÓW I ORGANIZACJI WSPIERANIA BIZNESU	32
5.1. PROPONOWANE PRZEZ PRZEDSIĘBIORCÓW DZIAŁANIA WŁADZ SAMORZĄDOWYCH.....	32
5.2. OCZEKIWANIA ORGANIZACJI WSPIERANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI	35
6. BUDOWA PROGRAMU WSPIERANIA MSP W WOJ. LUBUSKIM.....	38
6.1. ZASADY KONSTRUKCJI SYSTEMU WSPIERANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W WOJ. LUBUSKIM.....	38
6.2. PROGRAMY DLA MSP W WOJEWÓDZTWIE LUBUSKIM.....	43
6.3 INSTYTUCJONALNA OBSŁUGA PROGRAMU WSPIERANIA ROZWOJU MSP W WOJ. LUBUSKIM	47
6.4. MONITORING REALIZACJI PROGRAMU	48

1. 1. Wprowadzenie

Małe i średnie przedsiębiorstwa pełnią bardzo istotną rolę w rozwoju gospodarczym. Szczególnie podkreślana jest ich ważna rola w **aktywizacji rynku pracy** i we wdrażaniu nowoczesnych rozwiązań technicznych, organizacyjnych i marketingowych. W ostatnich latach rola sektora MSP w polityce rozwoju gospodarczego znacząco rośnie. W 1997 roku Sejm RP powołał **Komisję ds. Małych i Średnich Przedsiębiorstw**, której zasadniczym zadaniem jest przygotowywanie rozwiązań prawnych sprzyjających rozwojowi sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) w Polsce. Wraz z istniejącym Departamentem Rzemiosła i Małych i Średnich Przedsiębiorstw Ministerstwa Gospodarki oraz Polską Fundacją Promocji i Rozwoju MSP - instytucje te wspólnie prowadzą działania na rzecz rozwoju sektora MSP na szczeblu centralnym.

Rola sektora MSP jest również doceniana na szczeblu regionalnym. W zdecydowanej większości nowych strategii rozwoju regionalnego przygotowywanych przez polskie województwa znalazły się znaczące sformułowania dotyczące wykorzystania możliwości rozwojowych jakie stwarza sektor MSP. Jednym z pierwszych województw, które zwróciło uwagę na **walory rozwojowe sektora MSP** było województwo lubuskie. W przygotowanej strategii rozwojowej sektor MSP jest uważany za jeden z zasadniczych **nośników rozwoju gospodarczego**. Wysiłki **Urzędu Marszałkowskiego** w zakresie planowania strategicznego zostały zauważone i docenione przez **Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym Krajowej Izby Gospodarczej**, który wybrał województwo lubuskie do pilotowego programu przygotowania regionalnego programu wspierania MSP. Program ten jest dofinansowany ze środków amerykańskiej fundacji **German Marshall Fund**.

Poniższy raport jest wstępną i roboczą wersją opracowania, którego zasadniczym celem będzie wytyczenie **podstawowych zadań** w zakresie prowadzenia polityki rozwojowej w odniesieniu do sektora MSP. Raport składa się z **5 części merytorycznych**: prezentacji roli sektora MSP w gospodarce woj. lubuskiego, diagnozy stanu sektora MSP, oceny klimatu dla przedsiębiorczości w woj. lubuskim, oczekiwań przedsiębiorców i ich organizacji w zakresie kierunków wspierania biznesu w województwie oraz **propozycji programowych**, których celem jest jak najlepsze wykorzystanie możliwości tkwiących w regionie.

Na końcu zamieszczono **ankietę** z prośbą o ocenę poszczególnych programów. Będziemy wdzięczni za jej wypełnienie i odesłanie na adres: Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym 00-074 Warszawa, ul. Trębacka 4, tel. 022 630 97 05 fax: 022 826 25 96. Państwa wkład będzie dużą pomocą w przygotowaniu ostatecznej wersji programu. Z góry dziękujemy za współpracę

Zespół koordynacyjny

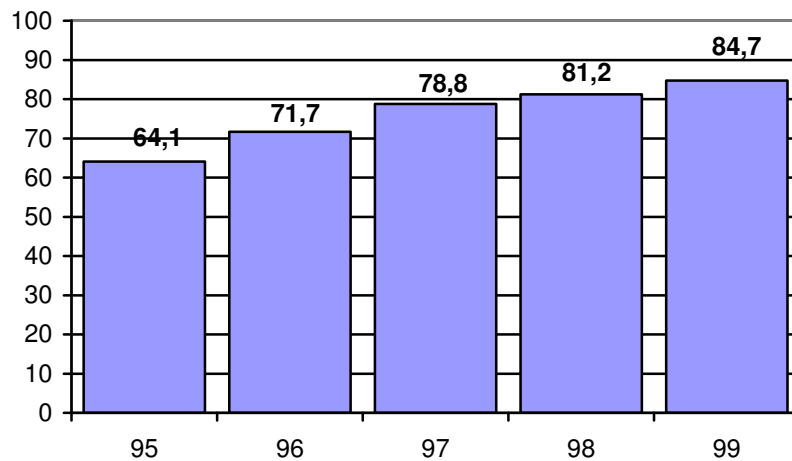
2. 2. Rola sektoram MSP w gospodarce woj. lubuskiego

1.1. 2.1. Liczba podmiotów gospodarczych

Do niedawna liczba podmiotów gospodarczych była jednym z istotnych wskaźników pokazujących poziom przedsiębiorczości danego regionu. Jednak od kilku lat miara ta posiada zasadniczy **mankament**. Pomimo wzrostu liczby podmiotów gospodarczych w wielu regionach stale **maleje liczba pracujących**. Województwo lubuskie nie stanowi w tym względzie wyjątku. Poniżej zaprezentowano dwa wykresy pokazujące zestawienie liczby przedsiębiorstw zarejestrowanych w systemie REGON oraz dane na temat liczby pracujących na koniec danego roku.

Wykres 1

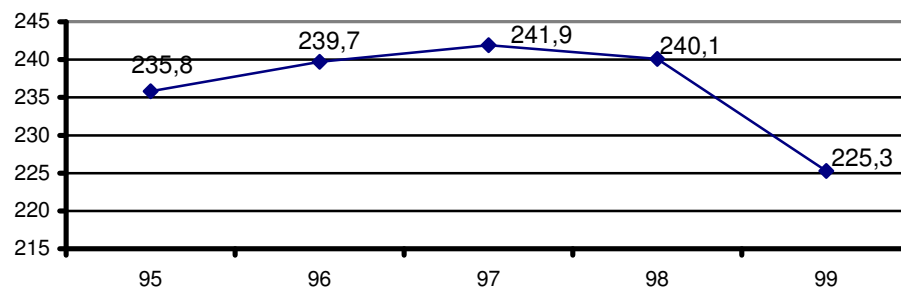
Liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych w systemie REGON w latach 1995-1999 w woj. lubuskim w tys..



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze

Wykres 2

Liczba pracujących poza rolnictwem w woj. lubuskim w latach 1995-1999 w tys..



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze

Jak wskazują dane zamieszczone na powyższych wykresach w woj. lubuskim **wzrostowi liczby podmiotów gospodarczych towarzyszył spadek liczby pracujących** poza rolnictwem. Tendencje te wynikały przede wszystkim z powstawania nowych jednostek rynkowych ale również z przeobrażania dotychczasowej działalności w nowe formy np.:

- **Restrukturyzacji** dużych przedsiębiorstw przemysłowych i budowlanych
- Zmian w realizacji **usług społecznych** w służbie zdrowia i edukacji
- Unikania płacenia przez duże przedsiębiorstwa **składek na ZUS** i zmuszania pracowników do przechodzenia na tzw. **samoatrudnienie**
- **Zmiany sposobu zatrudniania** pracowników w ubezpieczeniach i pośrednictwie finansowym
- **Podziału** większych jednostek na mniejsze
- Tworzenia dodatkowych firm przez istniejące podmioty **w celach podatkowych**

Chociaż zasadniczym motorem wzrostu liczby jednostek gospodarczych w woj. lubuskim była nowa przedsiębiorczość to pod koniec dekady w coraz większym stopniu na powyższe zjawiska wpływały **konwersje form prowadzenia działalności gospodarczej**.

W poniższej tabelicy zaprezentowano liczby małych, średnich i dużych jednostek gospodarczych zarejestrowanych w systemie REGON według sekcji EKD (poza rolnictwem) koniec lipca 1999 roku. W uproszczeniu zdefiniowano firmy małe jako zatrudniające do 50 pracowników, średnie od 50 do 250 a duże powyżej 250 pracowników.

Tablica 1

Liczba podmiotów gospodarczych w sekcjach EKD w woj. lubuskim w podziale na firmy małe, średnie i duże na koniec lipca 1999 roku

Sekcje EKD	0-50 prac.	51-250 prac.	pow. 250 prac	Ogółem
Rybołówstwo	23	1	-	24
Górnictwo i kopalnictwo	44	1	1	46
Działalność produkcyjna	7742	200	60	8002
Zaopatrzenie w energię elekt. gaz..	67	9	10	86
Budownictwo	7779	56	3	7838
Handel i naprawy	31432	77	3	31512
Hotele i restauracje	2632	5	-	2637
Transport, łączność	6760	18	8	6786
Pośrednictwo finansowe	2222	4	2	2228
Obsługa nieruchomości	9516	46	6	9568
Administracja	260	89	24	373
Edukacja	1053	137	2	1192
Ochrona zdrowia	3156	41	27	3224
Pozostała działalność	4621	36	-	4657
Ogółem	77307	720	146	78173

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze

Jak wskazują dane zwarte w przedstawionej powyżej tabelicy jedynie 0,187% przedsiębiorstw zarejestrowanych w systemie REGON w woj. lubuskim były to jednostki duże. Tylko 0,92% badanej populacji stanowiły jednostki średnie. **Firmy małe o zatrudnieniu do 50 pracowników stanowiły aż 98,89%** ogółu jednostek zarejestrowanych w systemie REGON. Dane te nie odbiegają od danych dla województw o dużej roli gospodarki wiejskiej. Wskazują one na liczbową dominację sektora firm małych we wszystkich sekcjach EKD. Nieco większą liczbową rolę odgrywają firmy średnie i duże w działalności produkcyjnej, administracji i ochronie zdrowia.

Ponieważ praktycznie we wszystkich sekcjach EKD dominują MSP to można stwierdzić, iż **zmiana ogólnej liczby jednostek gospodarczych to zasadniczo zmiana w stanie liczebnym sektora MSP**. Ilustrację zmian liczbowych w poszczególnych sekcjach na przestrzeni ostatnich ok.2 lat stanowi poniższa tablica.

Tablica 2

Liczba podmiotów gospodarczych w sekcjach EKD w woj. lubuskim w okresie grudzień 1998-czerwiec 1999

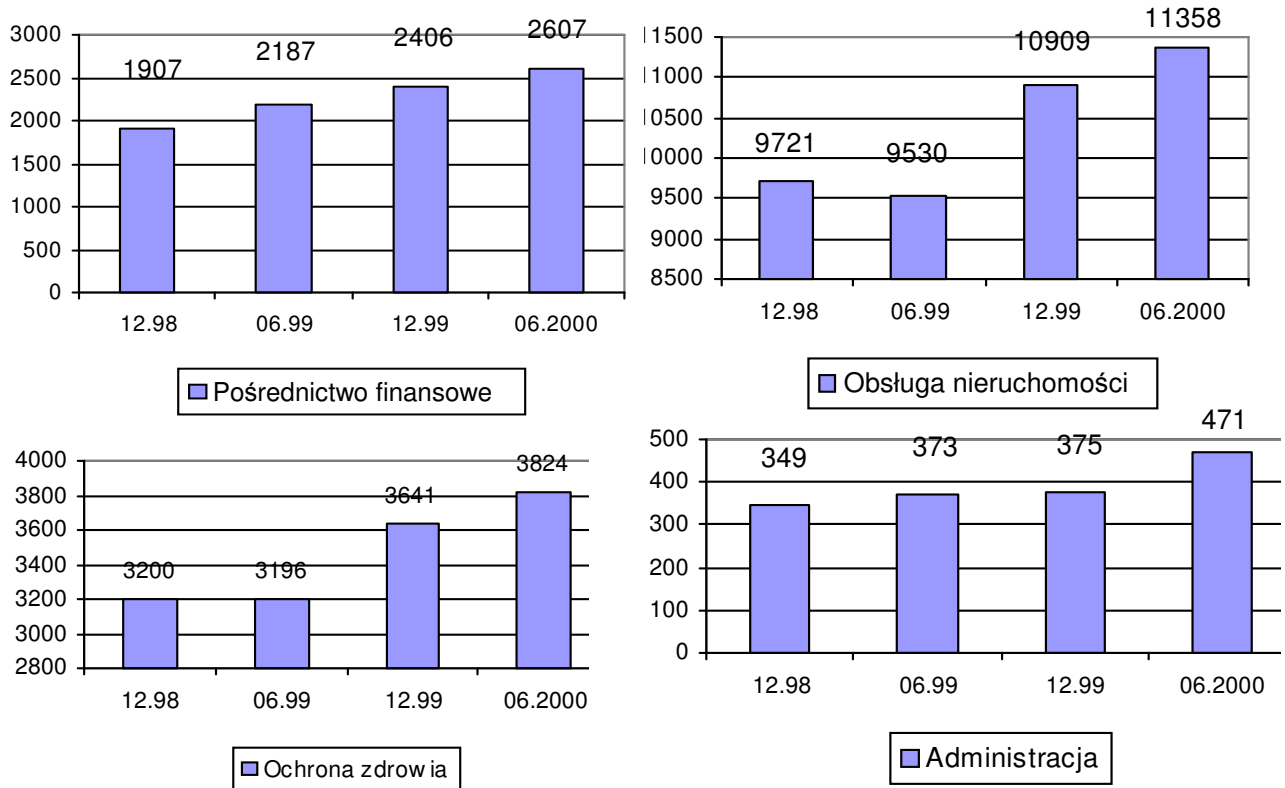
Sekcje EKD	XII 1998	VI 1999	XII 1999	VI 2000
Rolnictwo	2827	bd	bd	bd
Rybołówstwo	26	24	bd	bd
Górnictwo i kopalnictwo	46	46	45	49
Działalność produkcyjna	8133	7970	8175	8187
Zaopatrzenie w en. elekt. gaz..	85	85	95	99
Budownictwo	7807	7797	7981	8030
Handel i naprawy	32228	31423	32221	32373
Hotele i restauracje	2636	2616	2726	2791
Transport, łączność	bd	6777	6915	6955
Pośrednictwo finansowe	1907	2187	2406	2607
Obsługa nieruchomości	9721	9530	10909	11358
Administracja	349	373	375	471
Edukacja	1392	1192	1304	1311
Ochrona zdrowia	3200	3196	3641	3824
Pozostała działalność	4716	4625	4867	5072
Ogółem	81858	bd	bd	bd

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze

Przedstawione w tablicy dane potwierdzają występowanie zjawisk sygnalizowanych w początkowej części opracowania. Na przestrzeni ok. półtora roku po wprowadzeniu reform: emerytalnej, zdrowotnej, edukacyjnej i administracyjnej widać **największe wzrosty liczby jednostek** w takich sekcjach jak: **administracja** (wzrost o 39,5%), **pośrednictwo finansowe** (o 36,7%), **obsługa nieruchomości i firm** (wzrost o 16,8%), **ochrona zdrowia** (wzrost o 19,5%). Dane te oznaczają w praktyce **konwersje** form prawnych prowadzenia działalności gospodarczej. Praktyczna **stabilizacja** liczby jednostek była natomiast obserwowana w takich dziedzinach jak działalność produkcyjna, handel i naprawy oraz budownictwo czyli w dziedzinach mających poważny wpływ na tworzenie miejsc pracy. Ilustracją konwersji form prowadzenia działalności gospodarczej w wybranych sekcjach są poniższe wykresy.

Wykres 3

Konwersja form prowadzenia działalności gospodarczej i jej wpływ na liczebność podmiotów gospodarczych



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze

1.2. 2.2. Rola MSP w zatrudnieniu woj. lubuskiego

Jak wykazała prezentacja dynamiki liczby jednostek według poszczególnych sekcji EKD największe przyrosty obserwuje się w sekcjach podlegających konwersji form prowadzenia działalności gospodarczej, a nie w sekcjach powstawania nowej przedsiębiorczości. Oznacza to, że **dynamika liczby podmiotów nie jest obecnie dobrym miernikiem roli przedsiębiorczości i sektora MSP w gospodarce woj. lubuskiego**. Bardzo ważnym zagadnieniem jest w związku z tym rozpoznanie jaką rolę w zatrudnieniu w woj. lubuskim odgrywa sektor małych i średnich przedsiębiorstw. Poniżej zamieszczono tablicę przedstawiającą **oszacowanie zatrudnienia w małych, średnich i dużych firmach** województwa w oparciu o różne dane wyliczone przez

Urząd Statystyczny w Zielonej Górze. Dane te są bardzo dokładne w odniesieniu do jednostek dużych i średnich, natomiast dane dla firm małych obliczono odejmując od danych ogółem dane dla firm dużych i średnich.

Tablica 3

Rola sektora MSP w zatrudnieniu woj. lubuskiego w kluczowych przekrojach w roku 1999

Przekrój - sekcja(e) EKD	Udział w liczbie pracowników w tys.. (%)			
	Firmy 0-50 prac.	Firmy 51-250 pr.	Firmy >250 prac	Ogółem
Przemysł	20,2 (26%)	21,6% (28%)	35,6 (46%)	77,4 (100%/34%)
Budownictwo	4,8 (39%)	5,5 (45%)	1,9 (16%)	12,2 (100%/5%)
Handel i naprawy	13,5 (65%)	6,4 (31%)	0,9 (4%)	20,8 (100%/ 9%)
Transport i łączność	15,0 (80%)	1,9 (10%)	1,8 (10%)	18,7 (100%/8%)
Pozostałe (gł. usługi)	89,1 (93%)	4,4 (5%)	2,7 (3%)	96,2 (100%/44%)
Ogółem	142,6 (63%)	39,8 (18%)	42,9 (19%)	225,3 (100%)

Źródło: oszacowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze

Jak pokazują dane zawarte w powyższej **tablicy** **sektor MSP odgrywa poważną rolę w zatrudnieniu w woj. lubuskim**. Obejmuje on około **81% pracujących** w gospodarce narodowej województwa. Jednak rola sektora MSP w poszczególnych sekcjach czy grupach sekcji EKD nie jest jednakowa. Największą rolę odgrywa sektor MSP w **usługach** (tzw. pozostałe sekcje EKD), gdzie obejmuje **97%** liczby pracujących, w **transporcie 90%**, w **handlu 96%**, w **budownictwie 84%** i w przemyśle **54%**.

Prezentowane dane wskazują również na **relatywnie dużą rolę firm dużych w przemyśle** woj. lubuskiego. Analizując strukturę liczby pracujących w poszczególnych grupach wielkościowych przedsiębiorstw należy zwrócić uwagę na relatywnie niedużą rolę zatrudnieniową małych firm w przemyśle i budownictwie. Po drugie, w transporcie i usługach zaznacza się nieduża rola zatrudnieniowa firm średnich. Zresztą generalnie w woj. lubuskim można obserwować **pewien niedorozwój liczby i zatrudnienia w firmach średnich**. Szczególną sytuacją woj. lubuskiego jest relatywnie duże zatrudnienie w handlu w sektorze firm średnich. Oznaczać to może **szybkie tempo powstawania dużych obiektów handlowych**. Reasumując należy stwierdzić, iż stosunkowo nieliczne firmy duże i średnie dają zatrudnienie dla 37% liczby pracujących w województwie. Jednak rola sektora MSP w zatrudnieniu jest kluczowa, nawet w przemyśle.

1.3. 2.3. Rola MSP w przychodach ze sprzedaży

Przychody ze sprzedaży stanowią zasadniczy wskaźnik rynkowego znaczenia przedsiębiorstw. Oczywiście wskaźnik ten jest bardzo zagregowany i w żadnym stopniu nie jest miarą efektywności. Jednak inne miary efektywności ekonomicznej przedsiębiorstw będą analizowane w kolejnej części opracowania. Poniżej zaprezentowano tablicę z danymi dotyczącymi **przychodów ze sprzedaży przedsiębiorstw składających sprawozdania finansowe**, a więc albo będące osobami prawnymi albo nie posiadającymi osobowości prawnej ale osiągającymi przychody netto powyżej 800 tys. euro. Oznacza to co prawda eliminację przeważającej części najmniejszych przedsiębiorstw ale są to, które istnieją w Urzędzie Statystycznym w Zielonej Górze w tej dziedzinie.

Tablica 4

Przychody ze sprzedaży w przedsiębiorstwach woj. lubuskiego składających sprawozdania finansowe SP w roku 1999 w mln zł i % jedyne dane szczegółowe

Sektor	Przychody ze sprzedaży w mln zł i %			
	Firmy 0-50 prac.	Firmy 51-250 prac.	Firmy >250 prac.	Ogółem
Przemysł	883 (9%)	2617 (27%)	6161 (64%)	9661 (100%)
Handel	2566 (55%)	1910 (41%)	219 (4%)	4695 (100%)
Usługi (w tym bud. i tr.)	1180 (38%)	1203 (39%)	711 (23%)	3094 (100%)
Ogółem	4629 (27%)	5730 (33%)	7091 (40%)	17450 (100%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze

Uzyskane dane liczbowe potwierdzają tezę o dużej roli MSP w gospodarce woj. lubuskiego. W sumie **sektor MSP dostarcza ponad 60% przychodów ze sprzedaży** i to tylko w grupie firm przygotowujących sprawozdania finansowe SP. Jeżeli uwzględnić również i firmy, które nie składają sprawozdań to wyniki sektora MSP były by jeszcze wyższe. Uzyskane wyniki pokazują, że wśród badanych grup przedsiębiorstw firmy średnie odgrywają ważną rolę jeżeli chodzi o generowanie przychodów ze sprzedaży (zwłaszcza w handlu i usługach). Warto zwrócić uwagę na dominację firm dużych w działalności przemysłowej. Duże firmy produkcyjne przynoszą ponad 64% przychodów ze sprzedaży w tej grupie. Małe firmy ciągle dominują w handlu ale warto zwrócić uwagę na bardzo dużą rolę średnich firm handlowych, które można zaliczyć raczej do dużych sklepów lub marketów (zatrudnienie ponad 50 pracowników).

Wnioski

1. W ostatnich latach przyrost liczby nowych przedsiębiorstw wynikał prawdopodobnie w większym stopniu z **konwersji form prowadzenia działalności gospodarczej** niż z przyrostu nowej przedsiębiorczości.
2. **Rola MSP w zatrudnieniu w województwie jest kluczowa.** Sektor ten daje zatrudnienie dla 81% wszystkich pracujących w województwie. Walory zatrudnieniowe tego sektora powinny być w większym stopniu wykorzystane w polityce rynku pracy w woj. lubuskim.
3. Szczególnie interesująca wydaje się rola małych i średnich firm w woj. lubuskim biorąc pod uwagę **przychody ze sprzedaży**. W sumie sektor ten daje ponad 60% zewidencjonowanych wpływów ze sprzedaży w woj. lubuskim. W grupie MSP **warto zwrócić uwagę na firmy średnie**. Prawdopodobnie w tej grupie wielkościowej należy upatrywać najlepszych efektów nowej działalności inwestycyjnej.
4. Wszystkie prezentowane dane wskazują, **w jak dużym stopniu województwo lubuskie jest zależne od rozwoju sektora MSP**. Prowadzenie aktywnej polityki wobec tego sektora posiada dla regionu kluczowe znaczenie.

3. Diagnoza stanu MSP

3.1. Kondycja ekonomiczna sektora MSP w świetle danych statystycznych GUS

W ramach badania kondycji ekonomicznej sektora MSP zamówiono w Urzędzie Statystycznym dane zagregowane, które pokazują **sumy podstawowych wielkości ekonomicznych** przedsiębiorstw woj. lubuskiego w podziale na jednostki małe, średnie i duże. Należy podkreślić, iż prezentowane dane dotyczą tylko jednostek składających sprawozdania SP a więc osób prawnych oraz tych firm osób fizycznych, które osiągnęły przychód netto ze sprzedaży w wysokości powyżej 800 tys. euro tj. prowadzą księgi rachunkowe. Zagregowane dane prezentujemy w podziale na przemysł, handel oraz pozostałe sekcje zaliczające się do usług. Taka konstrukcja w lepszy sposób pozwoli na przedstawienie kondycji ekonomicznej poszczególnych grup przedsiębiorstw.

3.1.1. Działalność przemysłowa

W poniższej tabelicy zaprezentowano wyniki ekonomiczne **przedsiębiorstw przemysłowych** zaliczających się do sekcji C, D i E. Dane ekonomiczne zostały zaprezentowane w milionach złotych natomiast liczba firm w jednostkach naturalnych a liczba zatrudnionych w tysiącach.

Tablica 5
Wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw przemysłowych woj. lubuskiego w latach 1998-1999 w mln zł

Przemysł	1998				1999			
	0-50	51-250	pow. 250	ogółem	0-50	51-250	pow. 250	ogółem
Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi	866,5	2258,5	5454,9	8579,9	883,3	2617,1	6161,5	9661,9
Koszty działalności operacyjnej	829,4	2152,6	5247,1	8229,0	879,9	2456,5	5924,3	9260,7
Zysk brutto	45,6	147,3	195,4	388,3	40,6	208,6	201,6	450,9
Podatek dochodowy od osób prawnych i fizycznych	7,4	33,6	59,4	100,4	10,0	40,3	61,9	112,2
Majątek trwały	251,5	798,2	2835,2	3885,0	286,8	862,8	3121,5	4271,1
Majątek obrotowy	225,4	639,8	1769,0	2634,1	235,6	776,2	2022,8	3034,6
Zapasy	82,9	266,5	627,3	976,7	92,2	281,0	742,6	1115,8
Należności i roszczenia	124,3	283,0	997,1	1404,3	121,0	384,2	1103,7	1608,9
Środki pieniężne	18,1	85,6	134,5	238,2	22,3	90,3	169,5	282,1
Kapitał własny	68,4	423,7	1928,2	2420,3	144,4	537,4	1920,1	2602,0
Kapitał zapasowy	55,1	162,9	823,2	1041,2	60,4	183,7	793,0	1037,1
Zobowiązania długoterminowe	91,5	257,1	1059,5	1408,1	87,5	248,9	1183,3	1519,7
Długoterminowe kredyty bankowe	44,2	84,7	574,9	703,8	20,4	81,0	602,7	704,1
Zobowiązania krótkoterminowe	307,2	666,1	1442,9	2416,3	273,0	742,3	1907,9	2923,2
Kredyty bankowe	62,5	133,4	534,6	730,6	27,5	162,2	726,3	916,1
Zobowiązania z tyt. dostaw i usług	144,3	331,0	581,8	1057,0	146,8	380,7	758,8	1286,3
Liczba firm w jednostkach	281	205	70	556	286	204	73	563
Liczba zatrudnionych w tys...	7,7	23,2	38,7	69,6	7,2	21,6	35,6	64,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze

Dane przedstawione w prezentowanej tabelicy wskazują na następujące zjawiska:

1. Na przestrzeni lat 1998-1999 **przychody ze sprzedaży** jednostek przemysłowych wzrosły w sposób bardzo zróżnicowany w zależności od wielkości przedsiębiorstw: przychody netto jednostek małych wzrosły tylko o 2%, podczas gdy jednostek średnich o 15,9% a dużych o 13%. Oznacza to realny spadek przychodów netto jednostek małych w 1999 roku oraz relatywnie duży wzrost przychodów jednostek średnich oraz niewiele mniejszy jednostek dużych. Rola małych jednostek przemysłowych w przychodach netto woj. lubuskiego spada.

2. **Zysk brutto** uległ w jednostkach małych spadkowi o ok. 11%, w jednostkach średnich wzrósł o 41,5%, a w dużych tylko o 2,3%. Dane te świadczą o tym, że sytuacja małych firm przemysłowych uległa pogorszeniu, średnich polepszała się a dużych była w stagnacji.
3. **Majątek trwały** rósł we wszystkich grupach wielkościowych przedsiębiorstw: w grupie małych firm o 13,9%, średnich o 8% i dużych o 10%. Dane te świadczą o tym, że małe przedsiębiorstwa zanotowały istotny wzrost wartości realizowanych przedsięwzięć inwestycyjnych. Jednak porównanie inwestycji w małych i dużych jednostkach przemysłowych wskazuje, że w małych wzrost majątku było ponad ośmiokrotnie mniejszy niż w firmach dużych (35 mln w stosunku do 286 mln zł).
4. Również **majątek obrotowy** rośnie we wszystkich grupach firm. Te wzrosty wynoszą odpowiednio: 4,4%, 21,4% i 14,3% w firmach małych, średnich i dużych. Przedstawione dane wskazują, że w firmach małych tempo wzrostu majątku obrotowego jest niższe niż tempo inflacji. Czynnikiem ten może powodować wzrost trudności płatniczych tej grupy firm w przyszłości.
5. We wszystkich analizowanych grupach wzrastał **poziom zapasów**, przy czym w firmach małych o 11,2%, średnich o 5,6% i dużych o 18,3%. Dane te wskazują na fakt, iż tylko w firmach średnich udawało się relatywnie zmniejszać realny poziom zapasów.
6. Bardzo interesujące są obserwacje dotyczące kształtowania się **zobowiązań z tytułu dostaw i usług**. Zobowiązania te wzrosły odpowiednio o 1,7% w firmach małych, o 14,8% w firmach średnich i aż o 30,4% w firmach dużych. Dane te pokazują, że firmy duże finansują swój rozwój zwiększeniem zobowiązań wobec dostawców a firmy małe realnie zmniejszają poziom tych zobowiązań. Prawdopodobnie może to świadczyć o trudniejszej sytuacji małych firm na rynku co w efekcie prowadzi do ich wypierania.
7. Paradoksalnie ponad dwukrotnie spadła wartość **kredytów bankowych** krótkoterminowych w firmach małych podczas gdy w dużych i średnich wzrosła znacznie ponad stopę inflacji. Podobny spadek zaobserwowano w odniesieniu do kredytów długoterminowych (finansujących głównie inwestycje) przy czym w odniesieniu do firm małych ten spadek wyniósł 53,8%, w średnich 4,7% a w dużych nastąpił nieduży wzrost o 4,7%. Dane te zmuszają do bardzo poważnego zastanowienia nad słabnącą dynamiką finansowania inwestycji z kredytów bankowych w woj. lubuskim.
8. **Ogólna liczba firm** przemysłowych składających sprawozdania finansowe zwiększyła się tylko o 1,3% co świadczy o tym, że liczba firm przemysłowych prowadzących działalność w większym rozmiarze jest bardzo stabilna.

Reasumując należy stwierdzić iż na przestrzeni lat 1998-1999 ogólna kondycja ekonomiczna średnich przedsiębiorstw w pewnym stopniu się poprawiła, w stosunku do firm dużych zaobserwowano znacznie mniejszy wzrost a **w stosunku do firm małych nawet znaczny realny spadek**. Te wyniki to **sygnał alarmowy** dla polityków gospodarczych w regionie.

3.1.2. Działalność handlowa

W poniższej tabelicy zaprezentowano wyniki ekonomiczne **przedsiębiorstw handlowych** składających sprawozdania finansowe. Dane zostały zaprezentowane w milionach złotych natomiast liczba firm w jednostkach naturalnych a liczba zatrudnionych w tysiącach.

Tablica 6
Wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw handlowych woj. lubuskiego w latach 1998-1999 w mln zł

Handel	1998				1999			
	0-50	51-250	pow. 250	ogółem	0-50	51-250	pow. 250	ogółem
Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi	2334,0	1660,8	167,7	4162,5	2566,4	1909,9	218,9	4695,2
Koszty działalności operacyjnej	2270,9	1633,4	165,8	4070,2	2501,6	1882,2	215,4	4599,2
Zysk brutto	63,0	28,1	0,9	92,0	69,5	35,9	2,8	108,2
Podatek dochodowy od osób prawnych i fizycznych	12,8	5,4	0,2	18,4	13,4	6,8	0,9	21,2
Majątek trwały	202,5	188,9	21,4	412,8	215,8	229,7	25,7	471,2
Majątek obrotowy	470,2	328,2	28,0	826,4	586,6	389,1	51,4	1027,1
Zapasy	197,8	136,0	21,1	354,9	226,5	141,6	40,9	409,0
Należności i roszczenia	236,4	168,2	5,7	410,3	310,1	201,4	9,1	520,5
Środki pieniężne	35,9	23,0	1,2	60,1	49,8	28,0	1,4	79,3
Kapitał własny	195,9	187,7	19,7	403,2	216,4	186,3	21,3	424,0
Kapitał zapasowy	55,7	67,5	17,5	140,7	72,7	68,6	16,9	158,3
Zobowiązania długoterminowe	47,6	27,9	1,0	76,5	47,3	56,6	3,2	107,0
Długoterminowe kredyty bankowe	39,8	26,4	1,0	67,2	29,0	53,6	3,2	85,8
Zobowiązania krótkoterminowe	417,5	290,9	31,5	739,9	522,8	357,8	52,4	932,9
Kredyty bankowe	74,7	55,0	4,9	134,6	92,0	77,2	4,3	173,6
Zobowiązania z tyt. dostaw i usług	306,5	215,7	21,1	543,4	387,7	252,1	37,8	677,6
Liczba firm w jednostkach	310	69	2	381	314	72	3	389
Liczba zatrudnionych w tys...	7,3	6,3	0,6	14,2	7,0	6,4	0,9	14,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze

Dane przedstawione w powyższej tabelicy wskazują na następujące zjawiska:

1. Na przestrzeni lat 1998-1999 **przychody ze sprzedaży** jednostek handlowych wzrosły w sposób bardzo zróżnicowany w zależności od wielkości przedsiębiorstw: przychody netto jednostek małych wzrosły o 9,9%, podczas gdy jednostek średnich o 15% a dużych o 30,5%. Oznacza to wypieranie małych jednostek handlowych przez jednostki średnie i duże. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, iż pomimo tego małe firmy handlowe ciągle dominowały na rynku pod względem ogólnej wartości sprzedaży.
2. **Zysk brutto** uległ w jednostkach małych zwiększeniu o 10,3%, w jednostkach średnich wzrósł o 27,8%, a w dużych o 20,1%. Dane te świadczą o tym, że relatywnie pogarszała się sytuacja małego handlu wobec średniego i dużego.
3. **Majątek trwały** rósł we wszystkich grupach wielkościowych przedsiębiorstw: w grupie małych firm o 5,9%, średnich o 21,2% i dużych o 20,1%. Dane te świadczą o tym, że tempo wzrostu majątku trwałego firm średnich i dużych było znacznie większe niż firm małych.
4. Również **majątek obrotowy** wzrósł we wszystkich grupach firm. Te wzrosty wynosiły odpowiednio: 24,7%, 18,6% i 83,6% w firmach małych, średnich i dużych. Przedstawione dane wskazują na bardzo duże tempo wzrostu majątku obrotowego w dużych firmach handlowych, co prawdopodobnie wynika z znacznej ekspansji tego typu jednostek.
5. We wszystkich analizowanych grupach wzrastał **poziom zapasów**, przy czym w firmach małych o 14,7%, średnich o 4,1% i dużych o 93,8%. Dane te świadczą o tym, że tempo wzrostu poziomu zapasów był większe niż tempo wzrostu przychodu netto w firmach małych i zwłaszcza w dużych.
6. We wszystkich analizowanych grupach znacząco wzrósł poziom **zobowiązań z tytułu dostaw i usług**. Zobowiązania te wzrosły odpowiednio o 26,1% w firmach małych, o 17,2% w firmach średnich i aż o 79,1% w firmach dużych. Dane te pokazują, że firmy duże w poważnym stopniu finansują swój rozwój zwiększeniem zobowiązań wobec dostawców. Zjawisko to występuje słabiej w odniesieniu do firm małych i najslabiej w odniesieniu do firm średnich.
7. Wartość **kredytów bankowych** krótkoterminowych wzrosła w małych i średnich przedsiębiorstwach. Najwięcej zwiększył się poziom kredytów w firmach średnich o 40% następnie w małych o 23,2%, natomiast w dużych poziom ten spadł o kilkanaście procent (ale z niedużego poziomu). W odniesieniu do kredytów długoterminowych zaobserwowano spadek w firmach małych oraz wzrost w średnich i dużych.

Podobnie jak w produkcji liczba jednostek składających sprawozdania finansowe była stabilna. Świadczy to o tym, że na przestrzeni lat 1998-1999 istotnie nie zwiększyła się liczba przedsiębiorstw prowadzących działalność handlową w większym rozmiarze.

Reasumując należy stwierdzić, że podobnie jak w działalności produkcyjnej relatywnie **najslabszą kondycję ekonomiczną posiadały małe jednostki**. Ich ogólna sytuacja nie uległa co prawda pogorszeniu ale na tle firm średnich i dużych grupa ta zanotowała

najmniejszy wzrost. Może być to sygnałem do **stagnacji i upadku sektora małych firm handlowych**.

3.1.3. Działalność usługowa

W poniższej tabelicy zaprezentowano wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw w zdecydowanej większości usługowych (szeroko rozumiane usługi obejmujące wszystkie dziedziny poza rolnictwem, przemysłem i handlem) składających sprawozdania finansowe. Dane zostały zaprezentowane w milionach złotych, natomiast liczba firm w jednostkach naturalnych a liczba zatrudnionych w tysiącach

Tablica 7

Wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw usługowych woj. lubuskiego w latach 1998-1999 w mln zł

Usługi	1998				1999			
	0-50	51-250	pow. 250	ogółem	0-50	51-250	pow. 250	ogółem
Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi	1237,9	947,6	935,8	3121,4	1180,4	1203,2	711,6	3095,2
Koszty działalności operacyjnej	1231,8	924,2	931,7	3087,6	1160,9	1182,0	676,5	3019,4
Zysk brutto	38,4	37,1	22,2	97,7	45,6	39,0	42,3	126,9
Podatek dochodowy od osób prawnych i fizycznych	8,7	9,1	7,0	24,7	10,4	7,2	8,3	25,8
Majątek trwały	1409,8	847,8	567,9	2825,5	1477,5	934,1	536,4	2948,0
Majątek obrotowy	260,6	318,8	211,6	790,9	308,1	372,3	363,9	1044,3
Zapasy	69,8	121,1	66,5	257,4	61,2	98,0	188,9	348,1
Należności i roszczenia	125,8	136,4	110,2	372,4	171,6	185,3	135,7	492,6
Środki pieniężne	64,9	57,7	34,9	157,5	74,4	85,8	37,0	197,3
Kapitał własny	1299,0	1012,1	515,6	2826,8	1171,0	838,8	547,9	2557,7
Kapitał zapasowy	335,6	254,9	42,1	632,7	356,6	163,6	71,6	591,8
Zobowiązania długoterminowe	355,8	142,4	31,0	529,2	315,0	116,8	87,3	519,1
Długoterminowe kredyty bankowe	290,8	118,0	25,3	434,1	220,3	74,4	27,6	322,3
Zobowiązania krótkoterminowe	611,2	488,5	191,4	1291,1	251,0	277,0	162,4	690,4
Kredyty bankowe	111,3	105,0	22,2	238,5	32,1	50,7	64,0	146,8
Zobowiązania z tyt. dostaw i usług	416,5	319,9	143,4	879,7	145,8	157,3	74,5	377,6
Liczba firm w jednostkach	324	117	20	461	303	118	14	434
Liczba zatrudnionych w tys...	7,5	11,3	9,1	28,0	6,7	11,8	6,5	25,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze

Dane przedstawione w powyższej tabelicy wskazują na następujące zaobserwowane tendencje:

1. Na przestrzeni lat 1998-1999 **przychody ze sprzedaży** jednostek usługowych zmieniły się w sposób bardzo zróżnicowany w zależności od wielkości przedsiębiorstw: przychody netto jednostek małych spadły o 4,6%, podczas gdy jednostek średnich bardzo wzrosły o 27% a dużych spadły aż o 23,9%. Dane te mają bardzo ostrzegawczą wymowę. Świadczą one o zachodzących bardzo dużych przemianach strukturalnych w szeroko rozumianej sferze usług.
2. **Zysk brutto** uległ w jednostkach małych zwiększeniu o 18,8%, w jednostkach średnich wzrósł o 5,1%, a w dużych aż o 90,5%. Dane te świadczą o tym, że grupy, które odnotowały spadki przychodów ze sprzedaży jednocześnie odnotowały znaczne wzrosty zysku brutto. Dane te mogą świadczyć o zachodzących szybko procesach restrukturyzacyjnych, które niestety prowadzą do spadku zatrudnienia.
3. Interesującym jest, że **majątek trwały** rósł w małych i średnich przedsiębiorstwach (odpowiednio o 4,8% i o 10,3%), natomiast w dużych firmach spadł o 5,4%. Dane te świadczą o postępującym procesie dekapitalizacji dużych firm usług rynkowych i nierynkowych.
4. Również **majątek obrotowy** wzrósł we wszystkich grupach firm. Te wzrosty wynosiły odpowiednio: 18,5%, 17% i 72% w firmach małych, średnich i dużych. Przedstawione dane wskazują na bardzo duże tempo wzrostu majątku obrotowego w dużych firmach usługowych, co prawdopodobnie wynika z znacznej ekspansji tego typu jednostek.
5. W firmach małych i średnich **poziom zapasów** spadł (restrukturyzacja) natomiast w firmach dużych wzrósł prawie trzykrotnie.
6. We wszystkich analizowanych grupach spadł **poziom zobowiązań** zarówno długo jak i krótkoterminowych, handlowych i bankowych. Sytuację te można tłumaczyć tylko tendencjami restrukturyzacyjnymi (spłata zadłużeń, ograniczenie nieefektywnej działalności itp.) albo zakończeniem dużych zadań inwestycyjnych na rzecz innych jednostek.

Liczba jednostek usługowych składających sprawozdania finansowe **spadła o ok. 5%**. Może to świadczyć o regresie firm usługowych prowadzących działalność w większym zakresie w woj. lubuskim.

Reasumując należy stwierdzić, że **w usługach zanotowano bardzo niekorzystne tendencje**, które przełożyły się na spadek przychodów ze sprzedaży oraz inne negatywne zjawiska ekonomiczne. Te negatywne zmiany dotyczą zwłaszcza jednostek małych i bardzo dużych. W odróżnieniu kondycja średnich firm usługowych jest znacznie lepsza.

3.2. Ocena kondycji ekonomicznej sektora MSP w świetle danych ankietowych

W celu opracowania diagnozy sytuacji małych i średnich przedsiębiorstw w woj. lubuskim, obok **wywiadów z organizacjami wspierającymi przedsiębiorczość** w regionie oraz analizy danych statystycznych, przeprowadzono **badania ankietowe** wśród firm tego województwa. Uzyskano **138 wywiadów** od przedsiębiorców reprezentujących jednostki handlowe, usługowe, produkcyjne i budowlane. Wśród badanych najwięcej było firm **produkcyjnych** – 41%, następnie **usługowych** – 23%, prawie co piąty respondent reprezentował firmę **handlową**, a co siódmy – **budownictwo**. Wśród badanych firm przeważały firmy średnie – 58% (51-250 pracowników), następne miejsce zajmowały firmy małe 35% (do 50 pracowników). Tylko 8% badanych zaliczało się do firm dużych (powyżej 250 pracowników). Szczegóły dotyczące głównego rodzaju działalności firm respondentów zawiera poniższa tablica.

Tablica 8
Główny rodzaj działalności firm respondentów

Wielkość przedsiębiorstwa	% respondentów				
	ogółem	handel	usługi	produkcja	budownictwo
małe	35	30	26	26	18
średnie	58	17	23	44	16
duże	8	9	9	82	0
ogółem	100	21	23	41	15

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Jeśli chodzi o formę prawną, najliczniejszą grupę – blisko połowę w całej populacji firm respondentów - stanowiły **spółki z o.o.**, następnie **przedsiębiorstwa osób fizycznych** (18%) i **spółki cywilne** (prawie 13%). Najrzadziej reprezentowane były spółki akcyjne i to jedynie w grupie firm produkcyjnych. O ile w firmach handlowych i usługowych struktura form własności jest zbieżna z danymi ogólnymi, o tyle w przypadku przedsiębiorstw produkcyjnych po spółkach z o.o., znalazły się spółdzielnie, a następnie spółki cywilne, a w firmach budowlanych – przedsiębiorstwa państwowe, a dalej firmy osób fizycznych i z tą samą reprezentacją spółki cywilne. Dokładną **strukturę form prawnych** reprezentowanych przez firmy respondentów prezentuje poniższa tablica.

Tablica 9
Forma prawna firm respondentów

Forma prawna	% respondentów				
	ogółem	handel	usługi	produkcja	budownictwo
przedsiębiorstwo osoby fizycznej	18,0	26,7	21,2	10,2	18,2
spółka cywilna	12,9	13,3	12,1	11,9	18,2
spółka z oo.	45,3	36,7	45,5	52,5	36,4
spółka akcyjna	0,7	0,0	0,0	1,7	0,0
spółdzielnia	8,6	13,3	6,1	13,6	0,0
przedsiębiorstwo państwowe	12,2	6,7	9,1	10,2	27,3
inna	2,2	3,3	6,1	0,0	0,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Badane przedsiębiorstwa **zatrudniały średnio 93 osoby** na koniec 1999 r., przy czym zatrudnienie poniżej średniej dla ogółu zanotowano w firmach handlowych - 61 pracowników. W MSP usługowych średnie zatrudnienie wynosiło 73 osoby, tylko jednego więcej pracownika w budowlanych i aż 128 w firmach produkcyjnych. Zatem przedsiębiorstwa biorące udział w badaniu zatrudniały przeciętnie dużo więcej pracowników niż to wynika z danych będących w gestii Zarządu woj. lubuskiego – 2,51.

Najstarsza z firm respondentów rozpoczęła działalność w 1945 r. a najmłodsza w 1999, jednocześnie **średni czas działalności dla badanych firm wynosił ogółem 15 lat**. Najkrócej średnio działały przedsiębiorstwa budowlane – 10 lat, handlowe – 15 lat, rok dłużej produkcyjne i dwa lata dłużej przedsiębiorstwa usługowe.

Badanie ankietowe miało na celu m.in. ustalenie, **jak respondenci oceniają kondycję ekonomiczną własnych firm**. Przedsiębiorstw wskazujących na dobrą lub bardzo dobrą kondycję jest generalnie więcej niż firm, cechujących się słabą lub bardzo słabą kondycją, a także zagrożonych bankructwem. **Niemal połowa ankietowanych uznała, że ich kondycja jest przeciętna**, ale co trzeci przedsiębiorca ocenił ją jako dobrą bądź bardzo dobrą, a z kolei co czwarty jako słabą lub bardzo słabą. 0,7% ogółu badanych uznało, że trzeba będzie zamknąć firmę. Oceny najbardziej zbliżone do ogólnych reprezentowali przedsiębiorcy z jednostek handlowych. Z kolei niemal 64% reprezentantów budownictwa oceniło pozycję firmy jako przeciętną, ponad 27% - jako dobrą lub bardzo dobrą, a tylko 9% jako słabą. Jest to jedyna grupa, w której nie zanotowano ocen bardzo słabych oraz konieczności zamknięcia firmy, co może świadczyć o stosunkowo korzystnych warunkach funkcjonowania firm budowlanych w woj. lubuskim, ale też o właściwych działaniach podejmowanych przez firmy tej grupy dla utrzymania się na rynku. Uwagę zwracają wypowiedzi respondentów z przedsiębiorstw produkcyjnych. W tej grupie największy odsetek przedsiębiorców sygnalizuje dobrą kondycję (ponad 34%), ale również słabą i bardzo słabą (niemal 33%). Także w tej grupie pojawił się najwyższy odsetek głosów wskazujących na konieczność zamknięcia firmy. Szczegółowe oceny przedstawia następująca tablica.

Tablica 10
Ocena kondycji ekonomicznej firmy

Ocena	% respondentów				
	ogółem	handel	usługi	produkcja	budownictwo
bardzo dobra	1,4	1,4	0,0	0,0	4,5
dobra	29	29,3	24,2	34,4	22,7
przeciętna	44	43,6	54,5	31,1	63,6
słaba	14	13,6	9,1	18,0	9,1
bardzo słaba	11	11,4	12,1	14,8	0,0
będę musiał zamknąć firmę	0,7	0,7	0,0	1,6	0,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Badanie ankietowe miało wykazać, **jakie czynniki wpływają na kondycję ekonomiczną firm**. Respondentom przedstawiono **osiem możliwych czynników** decydujących o sytuacji przedsiębiorstwa oraz umożliwiono dokonanie oceny w jakim stopniu dany czynnik wpływa na firmę respondenta w skali od 5 do 1 przy czym 5 oznaczało - w bardzo dużym stopniu, 4 - w dużym stopniu, 3 - w średnim, 2- w małym, 1 - nie wpływa. Uzyskane wypowiedzi zawiera poniższa tablica.

Tablica 11
Czynniki wpływające na kondycję ekonomiczną firm

Czynniki:	ocena średnia				
	ogółem	handel	usługi	produkcja	budownictwo
Dostęp do funduszy na rozwój i inwestycje	3,7	3,6	3,6	3,9	3,4
Klimat do inwestowania w województwie	3,3	2,8	3,4	3,1	3,7
Dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej	3,2	3,1	3,3	3,1	3,2
Dostęp do informacji gospodarczej	3,1	3,3	3,3	3,0	2,8
Dostęp do mediów, stan dróg, połączenia komunikacyjne	2,9	2,7	3,1	3,0	2,3
Ruch graniczny i współpraca zagraniczna	2,9	2,7	3,0	3,1	2,6
Oferta szkoleniowo-doradcza	2,4	2,6	2,4	2,3	2,0
Dostępność do działek budowlanych, lokali i nieruchomości	2,2	2,5	2,3	1,9	2,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych. 5 - w bardzo dużym stopniu, 4 - w dużym stopniu, 3 - w średnim, 2- w małym, 1 - nie wpływa.

Przy dokonywaniu analizy poszczególnych czynników kierowano się następującą zasadą: 4,5 - 5 w bardzo dużym stopniu, 3,5 - 4,4 w dużym stopniu, 2,5 - 3,4 w średnim, 1,5 - 2,4 w małym i 1 - 1,4 nie wpływa.

Jak wynika z zaprezentowanych danych, dla przedsiębiorców najistotniejszy jest **dostęp do funduszy na rozwój i inwestycje**. Temu czynnikowi ogółem przyznano ocenę średnią 3,7 stwierdzając tym samym, że ma on duży wpływ na kondycję ekonomiczną firmy. **W małym stopniu** o kondycji przedsiębiorstw woj. lubuskiego decyduje **dostępność do działek budowlanych**, lokali i nieruchomości, a także oferta szkoleniowo-doradcza (ogólne oceny średnie odpowiednio 2,2 oraz 2,4). Można przyjąć, że **pozostałe czynniki uznano za średnio ważne** z punktu widzenia sytuacji ekonomicznej firmy. Oceny w poszczególnych grupach są zbliżone do wyników

ogólnych, niemniej respondenci z firm budowlanych jako najważniejszy czynnik wskazali **klimat do inwestowania w województwie**. Warto zauważyć, że żadnemu z wymienionych czynników przedsiębiorcy nie przyznali oceny powyżej 3,9 i poniżej 1,9, co oznacza, że nawet w małym stopniu, ale wpływają na kondycję ekonomiczną firm z woj. lubuskiego.

O położeniu przedsiębiorstw informują również **zmiany w zatrudnieniu w ciągu ostatniego roku**, a także przewidywania przedsiębiorców co do zmian w tym aspekcie w roku bieżącym. Następane tablice zawierają uzyskane dane.

Tablica 12

Zmiany w zatrudnieniu w firmach respondentów w ciągu ostatniego roku

Rodzaj zmiany	% respondentów				
	ogółem	handel	usługi	produkcja	budownictwo
Zwiększyło się	28,6	21,1	11,1	29,9	56,6
Zmniejszyło się	69,4	76,3	86,5	68,7	40,1
Pozostało bez zmian	2,01	2,51	2,3	1,4	3,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Można stwierdzić, że **aż 2/3 firm biorących udział w badaniu zmniejszyło zatrudnienie w ciągu ostatniego roku**. Najwięcej takich przedsiębiorstw jest w grupie jednostek usługowych – 86,5%, zaś najmniej w budowlanych – 40%. Niemal 1/3 wszystkich respondentów zwiększyła liczbę pracujących, **w budownictwie dwa razy więcej firm zwiększyło zatrudnienie**. Może to świadczyć o korzystnej koniunkturze dla budownictwa w województwie, a także o stosunkowo dobrych ocenach własnej kondycji w omawianej grupie firm. Z kolei przedsiębiorstwa usługowe w najmniejszym stopniu zwiększyły zatrudnienie, stało się tak w co dziesiątej firmie. Uwzględniając procent respondentów tej grupy, którzy redukowali personel, trzeba stwierdzić, że **przedsiębiorstwa usługowe miały największe problemy z funkcjonowaniem – zwalnianie pracowników było podstawowym sposobem ograniczania kosztów działalności** w trudnym dla firmy okresie. Jedynie 2% firm respondentów nie zmieniło liczby zatrudnionych, w firmach usługowych – 1,4%. Odnosząc te dane do zjawisk zachodzących na rynku pracy w województwie, trzeba przyznać, że nie tylko duże zakłady redukują zatrudnienie, w **sektorze MSP także przeważa zmniejszanie personelu**.

Przyjrzyjmy się, czego przedsiębiorcy spodziewają się w bieżącym roku.

Tablica 13

Prognoza zmian w zatrudnieniu w bieżącym roku

Rodzaj zmian	% respondentów				
	ogółem	handel	usługi	produkcja	budownictwo
Zwiększy się	29,1	29	18,3	28,0	67,4
Zmniejszy się	65,7	60	75,3	69,0	15,1
Pozostanie bez zmian	3,84	8,97	4,8	1,8	14

Trudno powiedzieć	1,36	2,07	1,6	1,2	3,5
-------------------	------	------	-----	-----	-----

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

W porównaniu do wyników dotyczących pytania o **zatrudnienie** w poprzednim roku, nieco mniej respondentów uważa, że w bieżącym – **zmniejszy się**, ale i tak **dotyczy to znacznego odsetka badanych (65,7%)**. Jedynie 0,5% przedsiębiorców więcej, uwzględniając odpowiedzi dotyczące poprzedniego roku sądzi, że zwiększy liczbę pracowników (29,1%) i prawie dwa razy więcej niż w ostatnim roku jest firm, które nie zmieniają stanu zatrudnienia. **Dane te potwierdzają obserwowane tendencje spadku zatrudnienia**. Zgodnie z opiniami przedsiębiorców **bezrobocie będzie jeszcze większe**. Bardziej optymistyczne prognozy przedstawili przedsiębiorcy z budownictwa, którzy w bieżącym roku w większości zamierzają zwiększyć zatrudnienie (ponad 67%). W tej grupie jest również najwięcej firm o stabilnym zatrudnieniu – 14% i w porównaniu z pozostałymi grupami jedynie 15% przedsiębiorców budowlanych zredukuje liczbę pracujących. Pamiętając odpowiedzi dotyczące zatrudnienia w poprzednim roku, trzeba stwierdzić, iż obok budownictwa również **przedsiębiorstwa handlowe i usługowe korzystnie oceniają sytuację** pod tym względem w bieżącym roku. Optymizm wykazali respondenci z firm usługowych w przeciwieństwie do produkcyjnych. Jeśli chodzi o przewidywania co do bieżącego roku w porównaniu z poprzednim, właśnie **w produkcji – jako jedynej grupie – zmniejszył się procent przedsiębiorstw, które zwiększą zatrudnienie i bardzo nieznacznie, ale wzrosła liczba zamierzających zredukować personel**. Te oceny mogą wskazywać na groźbę dalszego wzrostu bezrobocia.

Na kondycję ekonomiczną firm rzutują również **zmiany w obrotach w ciągu ostatniego roku**. Jak widać w poniższej tabelicy, grupa przedsiębiorstw, które zwiększyły obroty jest nieznacznie mniejsza od wykazujących zmniejszenie obrotów (odpowiednio 48,3% i 50,7%). Najbardziej zbliżone wyniki do ogólnych zanotowano wśród firm usługowych, a najbardziej rozbieżne, a zarazem **najkorzystniejsze w przedsiębiorstwach produkcyjnych**, gdzie ponad 62% respondentów zanotowało wzrost obrotów, a ok. 36% ich spadek w ciągu ostatniego roku.

Tablica 14

Zmiany w obrotach firm respondentów w ciągu ostatniego roku obrotowego

Rodzaj zmiany	% respondentów				
	ogółem	handel	usługi	produkcja	budownictwo
Zwiększyły się	48,3	52,6	48,9	62,1	51,0
Zmniejszyły się	50,7	46,8	50,3	36,3	46,1
Pozostały bez zmian	1,0	0,6	0,8	1,5	2,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Kolejna tablica zawiera przewidywania przedsiębiorców obejmujące zmiany w obrotach w roku bieżącym.

Tablica 15
Przewidywane zmiany obrotów w ciągu bieżącego roku

Rodzaj zmiany	% respondentów				
	ogółem	handel	usługi	produkcja	budownictwo
Zwiększą się	51,1	36,3	38,6	80,0	73,0
Zmniejszą się	46,9	61,9	58,8	17,5	24,6
Pozostaną bez zmian	1,14	0,9	1,0	1,6	1,2
Trudno powiedzieć	0,86	0,9	1,7	0,9	1,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Możemy zauważyć, że **przewidywania przedsiębiorców co do zmian w obrotach w bieżącym roku są bardziej optymistyczne od spodziewanych zmian w zatrudnieniu**. Powyższe dane wskazują, że ponad połowa respondentów prognozuje zwiększenie obrotów. O 4% mniej liczna grupa przewiduje spadek obrotów i stanowi niemal 47% wszystkich badanych. Jeżeli spojrzymy na dane w poszczególnych grupach, zauważymy znaczne różnice w przewidywaniach: 80% przedsiębiorców z przemysłu spodziewa się zwiększenia obrotów, a jedynie 17,5% - spadku. Z kolei najmniej optymizmu wykazali przedsiębiorcy reprezentujący handel: nieco ponad 36% przewiduje wzrost, a prawie 62% - spadek. Trzeba nadmienić, że odpowiedzi obroty "pozostaną bez zmian" oraz "trudno powiedzieć" w zasadzie nie mają znaczenia, gdyż nie przekraczają 3% respondentów zarówno ogółem, jak i w poszczególnych grupach.

Wypowiedzi przedsiębiorców uzyskane w powyższym pytaniu potwierdzają oceny respondentów dotyczące oceny kondycji ekonomicznej ich firm – największa grupa oceniająca swoją sytuację jako dobrą lub bardzo dobrą, to przedstawiciele **przedsiębiorstw produkcyjnych**. Można powiedzieć, że także przedsiębiorcy budowlani wypadają całkiem nieźle. **O wiele gorzej wygląda sytuacja firm usługowych i handlowych**. Ich przewidywania co do zmian w obrotach w bieżącym roku znacznie odbiegają od wyników ogólnych, uwypuklając niezbyt korzystną, w porównaniu z dwoma pozostałymi grupami MSP, kondycję ekonomiczną.

3.3. Kondycja ekonomiczna MSP w woj. lubuskim w świetle wypowiedzi przedstawicieli organizacji wspierania przedsiębiorczości

W ramach **konsultacji z organizacjami wspierania rozwoju przedsiębiorczości** przeprowadzono rozmowy z następującymi organizacjami:

- 1) Zachodnia Izba Gospodarcza w Gorzowie Wielkopolskim,
- 2) Polsko-Niemieckie Towarzystwo Wspierania Gospodarki w Gorzowie Wielkopolskim,
- 3) Stowarzyszenie Wspierania Małej Przedsiębiorczości w Dobiegniewie,
- 4) Organizacja Pracodawców
- 5) Euroregionalna Izba Gospodarcza

6) Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. w Zielonej Górze

W ramach konsultacji poproszono dyrektorów odwiedzanych organizacji o **ocenę kondycji ekonomicznej MSP** w regionie oddziaływania organizacji, **ocenę klimatu dla przedsiębiorczości** i inwestycji oraz przedstawienie **własnych propozycji posunięć programowych** ukierunkowanych na rozwój przedsiębiorczości.

Pierwszym poruszonym tematem była ocena kondycji ekonomicznej sektora MSP w woj. lubuskim.

Według kierownictwa **Zachodniej Izby Gospodarczej** na sytuację ekonomiczną województwa w poważnym stopniu wpływa obserwowany od połowy roku spadek popytu. Według członków izby silnie narastają problemy z zatorami płatniczymi. Poważny **wzrost kosztów** utrzymania wpływa negatywnie na optymizm konsumentów. W okolicach Gorzowa szczególne problemy ma drobny handel, który nie jest w stanie konkurować z supermarketami. Szybki wzrost powierzchni handlowej nie stanowi atrakcyjnej oferty dla drobnych kupców ale raczej dla większych firm handlowych. Sytuacja w handlu zagranicznym z Niemcami wpływa zasadniczo na sytuację w regionie bezpośrednio przygranicznym, natomiast im dalej od granicy tym większe problemy strukturalne związane z trudnościami w zatrudnieniu pracowników byłych PGR-ów. Kondycja wielu przedsiębiorstw powstałych po likwidacji przedsiębiorstw państwowych jest również bardzo skomplikowana. Obserwuje się **pewną stagnację w rozwoju przedsiębiorczości** praktycznie we wszystkich dziedzinach. Reasumując według kierownictwa Zachodniej Izby Gospodarczej sytuacja ekonomiczna w II połowie 2000 roku jest trudna i wymaga podjęcia działań aktywizujących przedsiębiorstwa w regionie.

Według kierownictwa **Polsko-Niemieckiego Towarzystwa Wspierania Gospodarki**, którego zasadniczym zadaniem jest pomoc w organizacji współpracy pomiędzy polskimi i niemieckimi przedsiębiorstwami, sytuacja ekonomiczna w regionie jest w poważnym stopniu uzależniona od współpracy polsko-niemieckiej. Według Towarzystwa liczne firmy są istotnie uzależnione od współpracy z Niemcami. Wiele firm, które „żyją z granicy” jest mało odpornych na wstrząsy koniunkturalne. Według Towarzystwa **spada zainteresowanie kapitału produkcyjnego lokowaniem inwestycji** w Polsce i regionie. Istotną tego przyczyną jest spadek atrakcyjności inwestycyjnej Polski w ogóle a regionu w szczególności. W regionie brakuje profesjonalnego serwisu inwestycyjnego, który potrafił by obsłużyć inwestorów działających na większą skalę. Zainteresowanie Polską ogranicza się w zasadzie tylko do przemysłu motoryzacyjnego. Spada zainteresowanie realizacją inwestycji pierwszego rzędu (produkcja wyrobów gotowych) natomiast w coraz większym stopniu pojawia się tzw. druga fala inwestycji tj. inwestycje w produkcję części na zasadzie subcontractingu. Oceniając generalnie styl zarządzania firm pogranicza kierownictwo Towarzystwa wskazywało na ciągle istniejący brak elastyczności i mobilności.

Według kierownictwa **Stowarzyszenia Wspomagania Małej Przedsiębiorczości** z Dobiegniewa, obsługującego w przeważającej mierze rynek MSP w powiecie krajeńskim, firmy prowadzące tam działalność narzekają na **narastające trudności płatnicze**, wynikającą stąd niesolidność kontrahentów, spadek rentowności przedsiębiorstw oraz generalnie większą ostrożność lub też nawet pesymizm konsumentów. Wiele miejscowych firm przechodzi restrukturyzację pragnąc jak

najlepiej dostosować się do wymogów rynku. W powiecie będącym głównie miejscem lokalizacji firm handlowych, produkcyjnych z branży drzewnej, odzieżowej czy galanteryjnej w sposób szczególny odbijają się trudności tych branż. Kilka firm prowadzących eksport w branży drzewnej było zmuszonych ograniczyć tę działalność ze względu na spadek rentowności. Chociaż w Dobiegniewie i Strzelcach Krajeńskim nie obserwuje się znaczącego oddziaływania supermarketów z Gorzowa Wlkp. to jednak drobny handel notuje bardzo powolny wzrost. Ponieważ sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstw pozarolniczych jest w poważnym stopniu uzależniona od sytuacji w rolnictwie to trudności rolnictwa przekładają się na ograniczony popyt wewnętrzny. Niski poziom dochodów w powiecie powoduje, że wielu mieszkańców poszukuje pracy zagranicą. Generalnie ocena sytuacji ekonomicznej w powiecie jest raczej umiarkowanie pozytywna. Zmiany restrukturyzacyjne nie następują tutaj tak szybko jak w innych częściach woj. lubuskiego.

Według **Organizacji Pracodawców Województwa Lubuskiego**, która obok reprezentowania interesów pracodawców, świadczy usługi doradcze i szkoleniowe dla MSP w ramach systemu KSU, **najważniejszym problemem regionu staje się bezrobocie**. Przyczyny bezrobocia w poszczególnych powiatach i miejscowościach mają niejednorodne źródła i wymagają stosowania zróżnicowanych instrumentów. Problemy poszczególnych miejscowości powinny być rozpatrywane indywidualnie i do tych problemów powinny być dostosowywane odpowiednie instrumenty. Bezrobocie można byłoby ograniczyć poprzez zwiększenie zakresu wspierania MSP. Zdaniem organizacji pracodawców, potrzebne są dodatkowe środki regionalne, które powinny uzupełniać środki przekazywane ze szczebla centralnego (Ministerstwo Gospodarki, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju MSP) Brakuje także funduszu poręczeń kredytowych. W ocenie Organizacji Pracodawców, w lubuskim dobrze rozwija się sektor budowlany. Pozostałe sektory odnotowują zmniejszenie inwestycji, spadek popytu i spadek rentowności. Brakuje programu, który mógłby poprawić pozycję konkurencyjną miejscowych firm i ograniczyć bezrobocie.

W ocenie **Euroregionalnej Izby Gospodarczej** w Zielonej Górze, w regionie można zaobserwować **zmniejszenie popytu i spadek inwestycji**. Poważnym problemem staje się bezrobocie, zwłaszcza na terenach wiejskich. Na poprawę sytuacji mógłby wpłynąć rozwój przedsiębiorczości. W regionie powstają wprawdzie nowe firmy, ale są to z reguły mikroprzedsiębiorstwa, mające formę samozatrudnienia. Nowe firmy dopiero za kilka lat mogą przyczynić się do poprawy zatrudnienia. Na temat sytuacji MSP w regionie brakuje bardziej szczegółowych informacji. Dlatego Euroregionalna Izba Gospodarcza zamierza przeprowadzić badanie firm, które pozwoli ustalić, jakie są problemy firm w zakresie rynków zbytu, kooperantów, pracowników. Zamierzają również, ustalić, jaka jest rzeczywista liczba firm działających w regionie. Badanie pozwoli lepiej zorientować się w sytuacji MSP w woj. lubuskim.

Według **Agencji Rozwoju Regionalnego** w regionie **spada zainteresowanie bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi**. Jest to wynik mało skoordynowanej promocji i słabo rozwiniętej infrastruktury. Spadek inwestycji zagranicznych ma wpływ na **zwiększenie bezrobocia i spadek popytu**. To z kolei wpływa na pogarszanie się sytuacji MSP. Lubuskie mogłoby stać się zapleczem dla regionu berlińskiego, wymaga to jednak inwestycji infrastrukturalnych, profesjonalnego serwisu obsługi inwestorów i opracowania spójnego programu promocji regionu, z uwzględnieniem roli gmin i powiatów. Działania w zakresie koordynacji promocji regionu powinien prowadzić

Urząd Marszałkowski z wykorzystaniem doświadczenia Agencji Rozwoju Regionalnego.

4. Ocena klimatu dla przedsiębiorczości woj. lubuskiego

4.1. Klimat dla przedsiębiorczości w świetle badań ankietowych

Badanie ankietowe przeprowadzone w czterech grupach przedsiębiorców woj. lubuskiego pozwala na ocenę klimatu **dla przedsiębiorczości w regionie**. Wpływ na warunki dla prowadzenia działalności gospodarczej mają **czynniki zewnętrzne i wewnętrzne**. Do **zewnętrznych** można zaliczyć przede wszystkim obowiązujące przepisy prawne jednakowe dla całego kraju. Oddziaływanie władz woj. lubuskiego w tym zakresie jest dosyć ograniczone, aczkolwiek możliwe, choćby przez parlamentarzystów pochodzących z regionu. **Wewnętrzne czynniki** decydujące o klimacie dla przedsiębiorczości w regionie wynikają z polityki samorządu, który w sposób znaczący może go kształtować, szczególnie po przeprowadzeniu reformy administracyjnej kraju, mającej m.in. na celu oddelegowanie do regionów działań prowadzonych centralnie. Zatem samorząd kreuje atmosferę dla rozwoju przedsiębiorczości np. poprzez wysokość podatków i opłat lokalnych, udostępnianie przedsiębiorcom terenów na działalność gospodarczą czy procedury inwestycyjne. W tym względzie największe możliwości mają władze gminne i powiatowe, natomiast rola samorządu wojewódzkiego sprowadza się do koordynowania i wspierania działań gmin i powiatów. Poniższa tablica przedstawia oceny respondentów w zakresie trudności z pozyskiwaniem terenów na działalność gospodarczą w regionie.

Tablica 16

Ocena trudności z pozyskiwaniem terenów na działalność gospodarczą w regionie

Ocena	% respondentów				
	ogółem	handel	usługi	produkcja	budownictwo
Brak trudności	26,0	30,8	23,3	25,9	33,3
Nieduży poziom trudności	48,1	34,6	53,3	53,4	38,1
Duże trudności z pozyskaniem terenów na działalność gospodarczą	26,0	34,6	23,3	20,7	28,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Jak widać **oceny ogólne są stosunkowo korzystne dla władz regionu**. Co czwarty badany odpowiedział, że są duże trudności z pozyskaniem terenów na działalność gospodarczą, ale pozostali ankietowani stwierdzili, że **nie ma żadnych trudności lub**

występuje nieduży poziom trudności. Ponownie zwracają uwagę wyniki uzyskane od reprezentantów firm produkcyjnych, wśród których jest najmniejszy odsetek ocen negatywnych – nie więcej niż 21% respondentów w tej grupie uznało pozyskanie terenów na działalność gospodarczą za dużą trudność. Dość dobre oceny w omawianej kwestii wyrazili przedsiębiorcy budowlani, natomiast ankietowani z przedsiębiorstw handlowych stanowili najliczniejszą grupę (34,6%) wśród pozostałych MSP, która obserwuje duże trudności z pozyskaniem terenów.

W trakcie badania podjęto próbę ustalenia **jakie czynniki kształtują dostępność terenów pod inwestycje.** Respondenci mogli dokonać oceny w skali od 5 do 1, gdzie 5 oznaczało bardzo ważny czynnik, 4 - ważny czynnik, 3 - średnio istotny, 2 - mało istotny, 1 - nieistotny czynnik. A oto uzyskane oceny:

Tablica 17

Siła oddziaływania czynników utrudniających pozyskanie terenów pod inwestycje

Czynnik	ocena średnia				
	ogółem	handel	usługi	produkcja	budownictwo
Zbyt wysokie ceny	3,88	4,0	4,1	3,6	4,1
Brak odpowiedniego uzbrojenia terenu pod działalność gospodarczą	3,76	3,8	3,5	3,7	4,0
Plany zagospodarowania przestrzennego niedostosowane do potrzeb	3,37	3,3	3,2	3,3	3,7
Brak atrakcyjnych cenowo zgrupowań działek pod biznes	3,33	3,2	3,3	3,3	3,3
Niedostateczna podaż odpowiednich terenów	3,31	3,2	3,3	3,3	3,2
Brak promocji ofert zagospodarowania działek	3,21	3,4	3,1	3,1	3,4
Brak dobrej organizacji zbytu ziemi	3,15	3,2	3,3	3,1	3,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych. 5- bardzo ważny czynnik, 4- ważny czynnik, 3 - średnio istotny, 2- mało istotny, 1- nieistotny czynnik

Przy dokonywaniu analizy poszczególnych czynników kierowano się następującą zasadą: 4,5 - 5 bardzo ważny czynnik, 3,5 - 4,4 ważny, 2,5 - 3,4 średnio istotny, 1,5 - 2,4 mało istotny i 1 - 1,4 nieistotny czynnik.

Za **najważniejszy czynnik** ograniczający dostępność terenów pod inwestycje przedsiębiorcy uznali **zbyt wysokie ceny**, przyznając 3,88 punktu co oznacza ważny czynnik. Jeszcze większą wagę temu czynnikowi przyznali respondenci z usług, budownictwa (po 4,1) i handlu (4,0). Na drugim miejscu biorący udział w badaniu sklasyfikowali **brak odpowiedniego uzbrojenia terenu** pod działalność gospodarczą, przy czym dla firm budowlanych ten czynnik jest istotniejszy niż dla pozostałych MSP. **Plany zagospodarowania przestrzennego niedostosowane do potrzeb** - czynnik uznany przez ogół badanych za trzeci w kolejności (waga 3,37), tak samo został potraktowany w firmach budowlanych, ale z oceną 3,7. Firmy produkcyjne również

umieściły go na trzeciej pozycji, ale razem z dwoma innymi czynnikami, które uzyskały zbliżoną wagę (3,3) do oceny średniej dla ogółu firm. Można stwierdzić, że oprócz zbyt wysokich cen oraz braku odpowiedniego uzbrojenia terenu pod działalność gospodarczą, **pozostałe czynniki zostały uznane za średnio istotne**. Najniższą ocenę średnią wśród wszystkich respondentów – 3,15 - uzyskał brak dobrej organizacji zbytu ziemi.

W następnej kolejności przedsiębiorców z woj. lubuskiego poproszono o **dokonanie oceny elementów procedury inwestycyjnej** w skali od 5 do 1, przy czym 5 oznaczało bardzo dobrze, 4 - dobrze, 3 - średnio istotny, 2 - słabo, 1 - źle. Następująca tablica zawiera uzyskane odpowiedzi.

Tablica 18
Ocena elementów procedury inwestycyjnej przez respondentów

Element procedury inwestycyjnej	ocena średnia				
	ogółem	handel	usługi	produkcja	budownictwo
Sprawność i szybkość procedur odbiorowych	2,9	2,6	2,7	3,1	3,1
Procedura uzyskiwania warunków technicznych od dostawców mediów	2,8	2,4	2,9	2,9	2,6
Sprawność i szybkość realizacji przyłączy mediów	2,8	2,6	2,6	3,0	2,7
Możliwość uzyskania fachowej porady w zakresie procedury inwestycyjnej	2,8	2,7	3,0	2,7	3,1
Procedurę uzyskiwania aprobaty na zmiany w projekcie w trakcie budowy	2,7	2,3	2,7	2,9	2,8
Sprawność i szybkość procedury wydawania pozwolenia na budowę	2,6	2,3	2,5	2,8	2,5
Pomoc w uzbrojeniu terenu	2,2	2,1	2,1	2,2	2,3
Możliwość uzyskania pomocy od urzędów w sytuacjach trudnych i konfliktowych	2,2	1,9	2,4	2,3	1,9
Pomoc w budowie dróg dojazdowych	2,1	2,8	2,0	1,9	2,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych. 5- bardzo dobrze, 4- dobrze, 3 - średnio istotny, 2- słabo, 1- źle

Przy ocenie wagi poszczególnych elementów kierowano się następującą zasadą: 4,5 - 5 bardzo dobrze, 3,5 - 4,4 dobrze, 2,5 - 3,4 średnio istotny, 1,5 - 2,4 słabo i 1 - 1,4 źle.

Jak widać żaden z elementów nie został oceniony jednoznacznie źle, ale też nie otrzymał oceny bardzo dobrej lub dobrej. Spośród dziewięciu elementów procedury inwestycyjnej **sześć uzyskało oceny średnie**, a pozostałe **trzy – słabe**. **Najlepsze** noty przedsiębiorcy przyznali takim elementom, jak: **pomoc w budowie dróg dojazdowych**, możliwość uzyskania **pomocy od urzędów** w sytuacjach trudnych i konfliktowych oraz **pomoc w uzbrojeniu** terenu. Ciekawe, że element oceniony ogólnie najgorzej (2,1) - pomoc w budowie dróg dojazdowych - w firmach handlowych otrzymał najwyższą ocenę (2,8). Z kolei przedsiębiorstwa usługowe najwyżej oceniły **możliwość uzyskania fachowej porady** w zakresie procedury inwestycyjnej (3,0), ale nie może to być zadowalające dla samorządu lokalnego. W firmach produkcyjnych i

budowlanych znalazły się najwyższe oceny średnie - 3,1 przyznane – jak w wynikach ogólnych - sprawności i szybkości procedur odbiorowych z tym, że firmy budowlane tak, jak usługowe najwyższą notę przyznały również możliwości uzyskania fachowej porady w zakresie procedury inwestycyjnej. Najniższe oceny średnie w poszczególnych grupach przedsiębiorstw nie odbiegają od danych dla ogółu badanych: według firm handlowych i budowlanych otrzymała ją możliwość uzyskania pomocy od urzędów w sytuacjach trudnych i konfliktowych, natomiast przedsiębiorcy reprezentujący usługi oraz produkcję najgorzej ocenili pomoc w budowie dróg dojazdowych.

Następne zagadnienie wymagające od respondentów dokonania oceny dotyczyło **barier inwestowania w regionie**. Wskazanym barierom mogli przyznać od 5 do 1 punktu, gdzie 5 oznaczało bardzo ważną barierę, 4 - ważną, 3 - średnio istotną, 2 - mało istotną, 1 - nieistotną barierę. Następną tablicą zawiera uzyskane odpowiedzi.

Tablica 19
Ocena wagi barier inwestowania w regionie

Rodzaj bariery	ocena średnia				
	ogółem	handel	usługi	produkcja	budownictwo
Brak środków finansowych u inwestorów	4,6	4,6	4,6	4,4	4,7
Trudny dostęp do mediów i duże koszty przyłączy	3,9	4,2	3,7	4,0	3,9
Zbyt wysokie ceny działek	3,9	3,8	4,3	3,5	3,8
Brak dostępnych komunikacyjnie uzbrojonych terenów	3,8	4,2	3,6	3,8	3,8
Uciążliwe procedury uzyskiwania wymaganych zgód i pozwoleń	3,8	3,8	3,8	3,9	3,8
Zbyt duże wymagania architektoniczno-urbanistyczne	3,3	3,4	3,4	3,2	3,1
Inne	3,9	3,8	4,0	3,5	4,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych. 5- bardzo ważna bariera, 4- ważna, 3 - średnio istotna, 2- mało istotna, 1- nieistotna bariera

Przy dokonywaniu oceny wagi poszczególnych barier kierowano się następującą zasadą: 4,5 - 5 bardzo ważna bariera, 3,5 - 4,4 ważna, 2,5 - 3,4 średnio istotna, 1,5 - 2,4 mało istotna i 1 - 1,4 nieistotna bariera.

Jak się okazało badani przedsiębiorcy uznali, że najistotniejszą przyczyną jest **brak środków finansowych u inwestorów**. Ogółem ta bariera otrzymała średnią 4,6 punktu, co więcej przedsiębiorcy byli wyjątkowo zgodni w tej ocenie, gdyż w poszczególnych grupach wskazana bariera również otrzymała najwyższe noty - od 4,4 w produkcji do 4,7 w budownictwie. **Za ważne respondenci uznali pozostałe**, poza jedną, bariery oceniając je 3,9 - 3,8. Jako średnio istotną barierę inwestowania w regionie przedsiębiorcy ocenili **zbyt duże wymagania architektoniczno - urbanistyczne** (ocena średnia 3,3). Co do tej przyczyny ograniczającej wzrost inwestycji respondenci również okazali się całkowicie zgodni, ponieważ uzyskała ona najniższą ocenę we wszystkich grupach. Można stwierdzić, że najbardziej zbliżone oceny do ogólnych uzyskano wśród przedsiębiorców budowlanych. W pozostałych grupach zaobserwowano odchylenia od wyników ogólnych, niemniej nie powodują one zmian w generalnym podsumowaniu ocen, które badani przedsiębiorcy przypisali

wskazanym barierom inwestowania w regionie. Wśród barier nazwanych przez przedsiębiorców **jako inne** pojawiły się: pewność inwestycji, pochopne oczekiwania na cudotwórców z zachodu, brak rynku zbytu, ogólna recesja, brak rozeznania, brak zainteresowania gminy. Zatem opinie przedsiębiorców nie są korzystne dla samorządu lokalnego.

4.2. Ocena klimatu inwestycyjnego i klimatu dla przedsiębiorczości w woj. lubuskim w świetle wypowiedzi przedstawicieli organizacji wspierania przedsiębiorczości

Jak zasygnalizowano we wcześniejszej części opracowania, istotnym zadaniem było poznanie oceny organizacji wspierających przedsiębiorczość w zakresie **klimatu inwestycyjnego i klimatu dla przedsiębiorczości stwarzanego przez władze gminne, powiatowe i regionalne**. Należy oczywiście zadawać sobie sprawę, że na ogólny klimat inwestycyjny w województwie w sposób bardzo istotny wpływa polityka władz państwowych (np. w zakresie podatków, ubezpieczeń społecznych, rozwiązań celnych itp.).

Większość organizacji wspierających przedsiębiorczość **pozytywnie ocenia klimat inwestycyjny w woj. lubuskim**. Według kierownictwa Zachodniej Izby Gospodarczej społeczny klimat panujący w województwie **sprzyja inwestycjom**. Wiele gmin posiada oferty dla inwestorów, uczestniczy w ważnych przedsięwzięciach promocyjnych. Izba pozytywnie ocenia wpływ Kostrzyńsko-Słubickiej Strefy Gospodarczej na promocję regionu oraz docenia wysiłki Urzędu Marszałkowskiego w tym zakresie. Członkowie izby krytycznie oceniają politykę likwidowania ulg inwestycyjnych oraz twierdzą, iż praktycznie brakuje ulg inwestycyjnych związanych z inwestowaniem w kapitał ludzki. Bardzo negatywnym czynnikiem w ocenie izby jest brak wyższej uczelni o dobrej renomie w północnej części województwa lubuskiego. Ewentualny nowy Uniwersytet Lubuski powinien mieć lokalizację części swoich wydziałów w Gorzowie Wlkp., zwłaszcza zaś związanych z gospodarką.

Według oceny **Polsko-Niemieckiego Towarzystwa Wspierania Gospodarki** w regionie lubuskim jest **lepszy klimat inwestycyjny** niż w innych regionach kraju. Region ten jest też dobrze postrzegany przez inwestorów. Niestety im niższy szczebel władzy samorządowej tym jest gorzej. Znacznie gorsza sytuacja panuje w powiatach i gminach województwa, gdzie często brakuje ludzi o odpowiednich kwalifikacjach: o odpowiednim wykształceniu, ze znajomością języków obcych. Czyli pracowników potrafiących **profesjonalnie obsługiwać inwestorów**. Istotnym problemem są często społeczne opory przeciwko inwestowaniu. Według Towarzystwa sukces lokalnej społeczności zależy często od niekonwencjonalnego burmistrza, który będzie w stanie zaangażować do promocji lokalizacji inwestycji również zasoby i grunty prywatne. Tam gdzie skutecznie władza i obywatele są w stanie stworzyć oferty publiczno-prywatne tam szczególnie udaje się pozyskać nowych inwestorów. Takie miasta i gminy istnieją również w woj. lubuskim.

Kierownictwo **Stowarzyszenia Wspierania Małej** Przedsiębiorczości w Dobiegniewie twierdzi, że lokalne władze (gminne i powiatowe) są **bardzo życzliwe** wobec nowych inwestorów. Generalnie nie występują istotne przeszkody w realizacji inwestycji. Czasami powstają drobne konflikty, jak np. wokół instalacji masztu sieci komórkowej (ze względu na jego zdrowotne oddziaływanie). Czasami wynikają tarcia pomiędzy władzą samorządową a częścią lokalnej społeczności głównie na tle niedostatecznego przepływu informacji jakie ma być potencjalne oddziaływanie inwestycji. Obecnie realizowane większe przedsięwzięcia inwestycyjne w powiecie obejmują budowę nowego ośrodka turystycznego oraz składu drzewnego. Nie są to przedsięwzięcia, które w negatywny sposób mogły by wpłynąć na postawę miejscowej społeczności.

Według Organizacji Pracodawców , usytuowanie województwa w pobliżu aglomeracji berlińskiej stwarza dobre szanse na rozwój inwestycji. Brakuje jednak koncepcji, jak wykorzystać usytuowanie województwa. Władze wojewódzkie zbyt małą rolę przywiązują do możliwości jakie stwarza w regionie rozwój przetwórstwa drewna czy turystyki i hotelarstwa. Działania władz wojewódzkich, są w zbyt małym stopniu konsultowane z przedstawicielami przedsiębiorców. Strategię województwa opracowywano w zbytnim pośpiechu i zabrakło czasu na konsultacje. Na szczeblu lokalnym klimat dla inwestowania jest zróżnicowany w poszczególnych miejscowościach. Niektórym prezydentom miast bardzo zależy na przyciągnięciu inwestorów. Starają się przyciągać inwestorów poprzez redukcje stawek podatku od nieruchomości.

Według Euroregionalnej Izby Gospodarczej, dobre warunki dla inwestowania są w Euroregionie "Szprewa, Nysa Bóbr" Region stwarza szansę na rozwój firm stosujących nowe technologie. Transfer nowych technologii ułatwia współpraca z Centrum Innowacji i Technologii w Guben a także niedawno podpisana umowa z Politechniką w Zielonej Górze. Rozwój ośrodków transferu technologii powinien się przyczynić do dobrego klimatu dla inwestowania w technologie informacyjne i do powstawania firm innowacyjnych, konkurencyjnych na rynku UE. Proces inwestowania ułatwiają działające w Euroregionie punkty informacji gospodarczej.

Według Agencji Rozwoju Regionalnego nastawienie władz do Inwestorów jest na ogół dobre. Poszczególne gminy i powiaty przygotowują oferty inwestycyjne i starają się indywidualnie dotrzeć do inwestorów. Brakuje jednak koordynacji poszczególnych szczebli władz. Rozwojowi Inwestycji nie sprzyja także zbyt słabo rozwinięta infrastruktura. Firmy zainteresowane inwestycjami w Nowej Soli zrezygnowały, gdyż zbyt kosztowne byłoby doprowadzenie mediów. Inwestorzy chcą obecnie mieć media doprowadzone do granicy działki.

5. Oczekiwane kierunki wspierania przedsiębiorczości w ocenie przedsiębiorców i organizacji wspierania biznesu

5.1. Proponowane przez przedsiębiorców działania władz samorządowych

Kolejne dwa pytania skierowane do ankietowanych przedsiębiorców z woj. lubuskiego wiązały się z działaniami, które **powinny podjąć władze samorządowe, aby ułatwić inwestowanie oraz wspomóc rozwój przedsiębiorczości**. Zadaniem respondentów było ocenienie proponowanych w formularzu badawczym działań, w skali od 5 do 1, gdzie 5 oznaczało działanie bardzo wskazane, 4 - wskazane, 3 - średnio wskazane, 2 - mało wskazane, a 1 – niewskazane. Następną tablicą przedstawia uzyskane wyniki.

Tablica 20

Preferencje przedsiębiorców w zakresie działań władz samorządowych ułatwiających inwestowanie

Proponowane działania	ocena średnia				
	ogółem	handel	usługi	produkcja	budownictwo
Pomagać inwestorom prywatnym w uzbrojeniu terenu lub budowie drogi dojazdowej	4,4	4,4	4,1	4,5	4,2
Przyśpieszyć procedurę opracowywania planów zagospodarowania przestrzennego	4,3	4,3	4,2	4,2	4,3
Wypracować jasne koncepcje lokalizacji inwestycji mieszkaniowych i biznesowych	4,3	4,2	4,3	4,3	4,2
Polepszyć informację o warunkach inwestowania w regionie	4,1	3,9	3,8	4,4	4,1
Wspierać społeczne inicjatywy inwestycyjne np. w zakresie wodociągów	4,1	4,2	4,0	4,2	4,1
Wspierać procesy obrotu ziemią w celach biznesowych	4,0	4,0	4,2	4,0	3,7
Wydzielić w regionie strefy inwestycji gospodarczych lub parki przemysłowe	3,8	3,7	3,7	3,8	3,6
Uruchomić zintegrowaną obsługę inwestorów	3,8	4,0	3,5	3,8	3,6
Dokonać oceny nasycenia poszczególnych gmin placówkami handlowymi	3,7	3,8	3,7	3,7	3,4
Inne	4,2	4,5	3,3	4,3	5,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych. 5- działanie bardzo wskazane, 4- wskazane, 3 - średnio wskazane, 2- mało wskazane, 1- niewskazane

Przy dokonywaniu analizy poszczególnych działań kierowano się następującą zasadą: 4,5 - 5 działanie bardzo wskazane, 3,5 - 4,4 wskazane, 2,5 - 3,4 średnio wskazane, 1,5 - 2,4 mało wskazane i 1 - 1,4 niewskazane.

Według badanych przedsiębiorców najbardziej wskazanym działaniem ze strony władz samorządowych ułatwiającym inwestowanie jest **pomoc inwestorom prywatnym w uzbrojeniu terenu lub budowie drogi dojazdowej** - ocena średnia 4,4. Podobnego zdania byli przedstawiciele firm handlowych i produkcyjnych, natomiast respondenci z przedsiębiorstw usługowych za najbardziej wskazane działanie uznali **wypracowanie jasnych koncepcji lokalizacji inwestycji mieszkaniowych i biznesowych** (4,3), a przedsiębiorcy budowlani – **przyśpieszenie procedury opracowywania planów zagospodarowania przestrzennego** (4,3). Żadnemu z wymienionych w ankiecie działań respondenci nie przyznali oceny średniej powyżej 4,5 ani poniżej 3,4. Może to oznaczać, iż zdaniem badanych przedsiębiorców wszystkie wskazane działania obecnie nie są podejmowane, bądź są wykonywane, ale w sposób, który nie zadowala przedsiębiorców i nie przynosi oczekiwanych efektów, czyli nie ułatwia inwestowania. Faktyczne realizowanie wskazanych działań zwiększa prawdopodobieństwo pobudzenia inwestycji w regionie.

Po pierwsze władze gmin w zbyt małym stopniu włączają się w doprowadzanie infrastruktury do terenów inwestycyjnych. Nabywanie małej działki przez indywidualnego przedsiębiorcę może oznaczać, że tylko dla swojej firmy i we własnym zakresie będzie on musiał zapewnić dostęp do medium i infrastruktury. Jest to znacznie droższe niż uzbrajanie kilku działek. Mogłaby to być odpowiednia działalność dla przedsiębiorstw developerskich, tworzonych np. z udziałem miasta. Doświadczenia zagraniczne pokazują, że taka działalność developerska może być dochodowa, a ponadto może znacznie zwiększyć poziom inwestycji, rozwój przedsiębiorstw na danym terenie, a w konsekwencji zwiększyć wpływy podatkowe.

Dużą rolę w doprowadzaniu infrastruktury mogłyby odegrać także społeczne inicjatywy w zakresie budowy wodociągów, kanalizacji, sieci gazowej. Gmina, obok wsparcia finansowego takich przedsięwzięć, mogłaby także inicjować kontakty i współpracę między komitetami a przedsiębiorcami, zainteresowanymi dostępem do mediów. Po drugie: przyśpieszenie procedury opracowywania planów zagospodarowania przestrzennego, wypracowanie jasnych koncepcji lokalizacji inwestycji mieszkaniowych i biznesowych, a jednocześnie dokonanie oceny nasycenia poszczególnych gmin placówkami handlowymi mogłoby znacznie ułatwić przedsiębiorcom podejmowanie decyzji o zakładaniu nowych placówek i zmniejszyć ryzyko upadku firmy.

Ponadto przedsiębiorcy byli zdania, że ulgi podatkowe (w tym na zakup gruntów), ulgi inwestycyjne, współpraca ze wschodem, kwartalne spotkania władz z przedsiębiorcami, informacja o możliwościach nabywania gruntów, aktywność gminy (idea miast partnerskich), koordynacja promocji przez gminę również ułatwiłyby inwestowanie.

W następnym pytaniu przedsiębiorcy oceniając działania jakie powinny być podejmowane przez władze samorządowe w celu **wspierania rozwoju przedsiębiorczości**, wyrazili swoje preferencje co do tych działań. Poniższa tablica zawiera wyniki.

Tablica 21
Preferencje w zakresie możliwych działań władz samorządowych wspierających rozwój MSP

Propozycje możliwych działań	ocena średnia				
	ogółem	handel	usługi	produkcja	budownictwo
Powołanie lubuskiego banku regionalnego	4,2	4,2	4,3	4,1	4,1
Wsparcie finansowe dla tworzenia inkubatorów przedsiębiorczości	4,1	4,2	3,7	4,4	3,6
Zwiększenie tempa uzbrojenia terenów	4,1	4,0	4,2	4,2	4,2
Wyodrębnienie terenów pod przyszłe parki przemysłowe	3,6	3,3	3,7	3,6	3,7
Sfinansowanie zajęć z podstaw przedsiębiorczości dla uczniów szkół średnich	3,5	3,7	3,4	3,5	3,4
Wsparcie dla inicjatyw polepszenia dostępu do internetu	3,3	3,0	3,5	3,4	3,5
Stworzenie Regionalnego Funduszu Gwarancji Kredytowych	3,2	3,0	3,0	3,5	3,2
Otwarcie nowych ośrodków wspierania biznesu oraz wsparcie istniejących	3,1	3,1	3,4	2,9	3,1
Wsparcie finansowe dla wdrażania nowych technologii	2,7	2,7	3,2	2,5	2,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych. 5 - bardzo dobre, 4-dobre, 3-dostateczne, 2-miernie, 1 - złe rozwiązanie.

Przy dokonywaniu wagi poszczególnych działań przyjęto następującą zasadą: 4,5 - 5 bardzo dobre, 3,5 - 4,4 dobre, 2,5 - 3,4 dostateczne, 1,5 - 2,4 mierne i 1 - 1,4 złe rozwiązanie.

Z zaprezentowanej tablicy wynika, że **przedsiębiorcy najbardziej potrzebują powołania lubuskiego banku regionalnego**, który oznacza dla nich potencjalne źródło finansowania działalności. Jak pamiętamy w początkowej części analizy wyników badań ankietowych wśród przedsiębiorców właśnie dostęp do funduszy na rozwój i inwestycje został wskazany przez respondentów jako najważniejszy czynnik decydujący o kondycji ekonomicznej firm. Jednak uzyskany wynik może nieco dziwić, gdyż w woj. lubuskim swoje oddziały i filie ma ok. 100 banków, co więcej występuje najwyższy w kraju wskaźnik nasycenia bankami – 9,1 na 100 tys.. mieszkańców. Zatem wydaje się, że nie brak banków, ale niemożność spełnienia przez firmy wymagań stawianych w procedurze kredytowej jest przyczyną ograniczonych źródeł finansowania działalności. Zwróćmy uwagę na fakt, że średnie zatrudnienie w przedsiębiorstwie w regionie wynosi 2,51 pracownika, czyli większość stanowią bardzo małe firmy, które nie prowadzą pełnej księgowości. Dlatego dla nich bankowe źródła finansowania są niedostępne. Rozwiązaniem tej trudnej sytuacji jest stworzenie funduszu gwarancyjnego albo/i umożliwienie tej grupie przedsiębiorstw wchodzenie w *venture capital*.

Ponadto ankietowani uznali, że niemal tak samo ważne jest **wsparcie finansowe dla tworzenia inkubatorów przedsiębiorczości** (zwłaszcza w opinii firm produkcyjnych), jak i zwiększenie tempa uzbrojenia terenów, co jest szczególnie istotne dla firm budowlanych. Co ciekawe ankietowani przedsiębiorcy dostrzegli wagę prowadzenia edukacji w zakresie przedsiębiorczości w szkołach średnich. Najmniejsze poparcie przedsiębiorców zyskało wsparcie finansowe dla wdrażania nowych technologii, a

przecież jak wiadomo zastosowanie *hi-tech* będzie decydowało o konkurencyjności firm.

Na koniec zapytano przedsiębiorców z regionu w jakim stopniu i czy w ogóle **chcą brać udział w** budowie programu wspierania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w swoim regionie. Największa grupa zgłosiła gotowość do konsultacji w zakresie propozycji programowych – prawie 40%, nieco mniejsza (36%) chętnie weźmie udział w spotkaniach programowych. Niemal co szósty ankietowany może przygotowywać opinie o opracowanych propozycjach i tylko 8% badanych nie jest zainteresowane aktywnym uczestnictwem w budowie programu wspierania rozwoju MSP. Najwięcej chętnych do współpracy jest wśród przedsiębiorców z handlu, zaś najmniej z firm produkcyjnych. Dokładne wyniki zawiera następująca tablica.

Tablica 22

Czy firma chce uczestniczyć w budowie programu wspierania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w regionie lubuskim

Odpowiedzi	% respondentów				
	ogółem	handel	usługi	produkcja	budownictwo
tak, możemy konsultować propozycje programowe	39,1	52,6	28,3	39,3	42,4
tak, możemy przygotowywać opinie o przygotowanych propozycjach	16,8	5,3	13,0	20,2	21,2
tak, możemy uczestniczyć w spotkaniach programowych	36,0	36,8	50,0	31,0	27,3
nie	8,1	5,3	8,7	9,5	9,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Z myślą o szybkim i nie wymagającym szczególnie wysokich kosztów kontakcie z przedsiębiorcami, którzy zadeklarowali swoją pomoc w budowie programu wspierania rozwoju MSP, zapytano biorących udział w badaniu czy ich firma posiada dostęp do poczty elektronicznej. **Co trzeci przedsiębiorca posiadał adres e-mail.** Z tego rodzaju korespondencji korzysta 8,5% firm handlowych, 6,4% - firm usługowych, 15,6% - produkcyjnych oraz jedynie 5% firm budowlanych.

5.2. Oczekiwania organizacji wspierania przedsiębiorczości

Jak wykazały wywiady, poszczególne organizacje wspierające przedsiębiorczość w woj. lubuskim posiadają **bardzo zróżnicowane oczekiwania w zakresie kierunków wspierania MSP.** To zróżnicowanie wynika w przeważającej mierze ze specyfiki poszczególnych organizacji.

Zachodnia Izba Gospodarcza specjalizująca się w prowadzeniu promocji gospodarczej uważa, że władze regionalne powinny w większym niż dotychczas

stopniu wykorzystywać możliwości organizacji przedsiębiorców w prowadzeniu promocji regionalnej, zwłaszcza zaś promocji gospodarki regionu. Wartościowym działaniem było by też wspieranie organizacji targów regionalnych ze środków publicznych. Izba konstruuje bardzo interesujące plany w zakresie promocji gospodarczej dotyczące m.in. takich zagadnień jak:

- organizacja kolejnej edycji Targów Pogranicza
- organizacja Targów Budownictwa, Wyposażenia Wnętrz i Ochrony Mienia
- organizacja Polsko-Niemieckich Targów dla Młodzieży
- organizacja Krajowych Targów „Edukacja dla Rynku Pracy”

Ponadto Zachodnia Izba Gospodarcza planuje organizację szeregu szkoleń i seminariów dla przedsiębiorców i przedstawicieli władz samorządowych oraz pozostałych instytucji.

Wśród postulatów skierowanych do władz państwowych przedstawiciele Izby wskazywali na konieczność rozszerzenia obszarów na których funkcjonują przywileje podatkowe z tytułu realizacji nowych inwestycji, tzn. wyjście poza dotychczasowe strefy ekonomiczne. Wprowadzenie systemowych rozwiązań w tym względzie dało by szansę rozwojowe również i innym gminom. Przedstawiciele izby zwracali uwagę na niedostateczną politykę informacyjną w zakresie informowania o możliwych formach pomocy dla MSP i twierdzili, że rola organizacji przedsiębiorców w przekazywaniu treści informacyjnych i pomocy do firm powinna być większa. Fundusz Promocji Ministerstwa Gospodarki powinien zawierać mechanizmy wsparcia również dla niezbyt dużych, regionalnych imprez targowo-wystawienniczych. Podkreślano również, że typowe wsparcie z Funduszu Promocji dla bardzo małych firm jest niewystarczające. Firmy zrzeszone w izbie gospodarczej oczekują ulg inwestycyjnych wspierających procesy inwestowania oraz ulg na inwestycje w kapitał ludzki.

Polsko-Niemieckie Towarzystwo Wspierania Gospodarki widzi konieczność skoncentrowania się w polityce wspierania rozwoju gospodarczego na profesjonalnym serwisie obsługi i pozyskiwania nowych inwestorów do regionu. Jedną z możliwych rozwiązań jest powołanie regionalnej agencji wspierania przedsiębiorczości lub innej organizacji, która nie tylko prowadziłaby działania związane z pozyskiwaniem i obsługą inwestorów ale także pomagała by rodzimym przedsiębiorcom w promocji eksportu. Bardzo ważnym zagadnieniem jest też aktywizacja młodych ludzi poprzez powoływanie nowych inkubatorów przedsiębiorczości. Oczywiście nowe zadania związane z profesjonalnym i efektywnym wspieraniem rozwoju przedsiębiorstw mogły by pełnić również i dotychczasowe organizacje. Istotną rolę w ułatwianiu procesu inwestowania w regionie mogło by być powołanie wyspecjalizowanego banku obsługującego nowe inwestycje. Kierownictwo Towarzystwa widzi również regionalny potencjał dla rozwoju przedsiębiorstw o wysokiej technologii, np. poprzez powołanie firmy venture capital przy współpracy z Politechniką Zielonogorską.

Stowarzyszenie Wspierania Małej Przedsiębiorczości w Dobiegniewie, którego jednym z zasadniczych działań jest prowadzenie pomocy doradczej dla MSP, widzi konieczność kontynuacji funkcjonowania i rozbudowy systemu KSU na terenie woj. lubuskiego. Ponieważ Stowarzyszenie działa na terenie rolniczym widzi również konieczność czynnego zaangażowania się na rzecz unowocześnienia rolnictwa.

Bardzo potrzebna jest większa koncentracja na realizacji programów podnoszenia poziomu technologicznego gospodarstw rolnych. Stowarzyszenie chciało by się również włączyć w dystrybucję poręczeń kredytowych dla małych przedsiębiorstw. Stowarzyszenie uważa, że bardzo ważnym zadaniem organizacji wspierania przedsiębiorczości w woj. lubuskim jest promocja agroturystyki. Dlatego też wskazanym było by organizowanie większej liczby programów wspierania agroturystyki w regionie. Ze względu na problemy związane z wysokim bezrobociem niezmiernie ważnym zagadnieniem jest realizacja skutecznych programów finansowanych z Funduszu Pracy.

Organizacja Pracodawców specjalizuje się w szkoleniach i pomocy doradczej dla małych firm. Prowadzi również punkt refundacji kosztów szkoleń ze środków Ministerstwa Gospodarki. Organizacja stara się również ułatwić MSP dostęp do źródeł finansowania, organizując konferencje na wspomniany temat i Giełdę Instytucji Finansowych. Prowadzone działania finansowane są przede wszystkim ze środków centralnych. Od władz regionalnych oczekuje przede wszystkim większego zaangażowania finansowego w prowadzone działania. Dodatkowe fundusze pozwoliły na poszerzenie oferty dla przedsiębiorców o nowe szkolenia, ukierunkowane np. na funkcjonowanie na rynkach UE. Organizacja mogłaby również włączyć się w poszukiwanie inwestorów wśród swoich członków a także pomoc dla inwestorów. Organizacja oczekuje także, że władze regionalne pozyskają środki pomocowe na funkcjonowanie Funduszu poręczeń kredytowych. Od władz oczekują także strategii w zakresie wykorzystania położenia województwa, rozwoju przetwórstwa drewna i turystyki, tak aby rozwój przedsiębiorczości przyczynił się do zmniejszenia bezrobocia.

Euroregionalna Izba Gospodarcza zamierza włączyć się w pomoc przedsiębiorstwom w zakresie innowacji i wdrażania nowych technologii, a także w doradztwo dla firm i dostarczanie informacji gospodarczej. W Euroregionie powołano 11 punktów informacji gospodarczej. Izba zamierza koordynować ich pracę, tak aby uzyskać jednolity standard usług. Zamierzają doprowadzić do tego, aby na szczeblu każdego powiatu przedsiębiorcy mieli dostęp do wyspecjalizowanych usług dla MSP. Zamierzają wspierać także polsko-niemieckie przedsięwzięcia transgraniczne. Od władz samorządowych izba oczekuje włączenia się w tworzenie funduszu poręczeń kredytowych. Zwłaszcza władze gminne powinny wesprzeć finansowo tworzenie funduszu, uzupełniając zagraniczne środki pomocowe.

Agencja Rozwoju Regionalnego może wesprzeć działalność Urzędu Marszałkowskiego w zakresie promocji województwa. Proponuje trzy zasadnicze obszary współdziałania:

- Opracowanie planu promocji regionu. Zdaniem Agencji konieczne jest koordynowanie działań promocyjnych gmin i powiatów. Można byłoby np. określić wspólną formę graficzną i zakres informacji dla wszystkich materiałów promocyjnych województwa lubuskiego, przygotowywanych przez poszczególne szczeble władzy. Ułatwiłoby to prezentację regionu na targach i wystawach. Konieczne jest także ustalenie listy imprez zagranicznych, na których region powinien być obecny. Obecnie wizyty zagraniczne przedstawicieli władz regionu nie są podporządkowane spójnej strategii.

- Poszukiwanie inwestorów. Agencja ma wieloletnie doświadczenie w zakresie identyfikowania i współpracy z inwestorami. Obsługuje wizyty potencjalnych inwestorów, finansując je z własnych środków. Oczekuje, że obsługę potencjalnych inwestorów dofinansuje Urząd Marszałkowski.
- Współpraca zagraniczna z regionami. Zdaniem władz Agencji, część zadań związanych z współpracą zagraniczną województwa mogłaby realizować Agencja. Byłoby wskazane, aby przedstawiciele Agencji brali udział w wyjazdach realizowanych w ramach współpracy z poszczególnymi regionami. Pozwoliłoby to na wykorzystanie oficjalnych kontaktów do nawiązywania kontaktów z inwestorami i zainteresowania ich oferta województwa.

Zdaniem Agencji władze regionalne powinny także zwiększyć zakres inwestycji infrastrukturalnych w powiecie Nowa Sól. Konieczne jest wydzielenie działek pod inwestycje i doprowadzenie mediów. Działania takie pozwoliłyby zmniejszyć dramatyczne bezrobocie.

6. Budowa programu wspierania MSP w woj. lubuskim

6.1. Zasady konstrukcji systemu wspierania przedsiębiorczości w woj. lubuskim

Poniżej prezentujemy zestaw zasad, według których można konstruować system wspierania przedsiębiorczości w woj. lubuskim. Zasady te powinny być przedmiotem dyskusji ze środowiskiem przedsiębiorców, organizacji pozarządowych wspierających przedsiębiorczość oraz innych organizacji społecznych.

Pierwszym istotnym zagadnieniem jest ogólny sens konstrukcji systemu wspierania przedsiębiorczości. Wydaje się, że przedsiębiorczość warto wspierać zasadniczo **dla uzyskania zasadniczej poprawy na rynku pracy**. Tworzenie nowych miejsc pracy powinno być, po dziesięcioletnich doświadczeniach walki z bezrobociem, podporządkowane zasadzie **trwałości nowych przedsiębiorstw** oraz **wysokiej jakości nowych miejsc pracy**. Oznacza to, że dotychczasowe próby wspierania przedsięwzięć bardzo słabych, nie rokujących szansy na sukces, bez odpowiedniego poziomu technologicznego, marketingowego i organizacyjnego są ze względu na silne tendencje restrukturyzacyjne z góry skazane na niepowodzenie. Oznacza to, że wspieranie tworzenia małych punktów handlowych i usługowych bez szczegółowego rozpoznania marketingowego oraz bez nowatorskiej i twórczej koncepcji prowadzenia tej działalności doprowadzi po pewnym czasie do likwidacji przedsiębiorstw. Oznacza to, że tradycyjne formy prowadzenia działalności gospodarczej charakteryzują się relatywnie **niskim okresem przeżywalności**. Wynika stąd pierwsza zasada systemu wspierania przedsiębiorczości:

Zasada 1

Wspieranie przedsiębiorczości powinno być podporządkowane uzyskiwaniu trwałych przyrostów nowych miejsc pracy w zdrowych ekonomicznie przedsiębiorstwach.

Jakie więc przedsiębiorstwa warto wspierać? Odpowiedzi na to pytanie należy poszukiwać w sukcesie krajów charakteryzujących się niskimi stopami bezrobocia: USA, Holandii, Wielka Brytania. Przedsiębiorstwa, które charakteryzują się **dużą przeżywalnością i trwałością nowych miejsc pracy** to:

- Przedsiębiorstwa o nowoczesnej koncepcji funkcjonowania, marketingu i organizacji
- Przedsiębiorstwa o dobrym albo wysokim poziomie technologicznym
- Przedsiębiorstwa oparte na wiedzy, wysokich umiejętnościach i fachowości
- Firmy oparte o znane i popularne marki produktów, sprawdzone koncepcje zarządzania (dealerzy, biura przedstawicielskie znanych producentów)
- Firmy franchisingowe i oparte na licencjach (Mc Donalds's, Kenttcky, Pizza Hut itp.)
- Punkty handlowo-usługowe zapewniające swobodny wybór konsumentom w tym łatwy fizyczny dostęp do produktów lub miejsca wykonywania usługi oraz posiadających miejsca parkingowe,
- Restauracje i punkty gastronomiczne oparte na kuchniach innych narodów (nie w USA)
- Usługi sportowe: płatne korty tenisowe, siłownie, sale gimnastyczne, tory wyścigowe, kręgielnie, pływalnie itp.
- Agroturystyka: wypoczynek w ekologicznych i nowoczesnych gospodarstwach wiejskich
- Obiekty turystyczne: ośrodki wypoczynkowe z krytymi basenami, turystyka wodna, konna itp.,
- Usługi obsługi pojazdów i podróży wzdłuż dróg przelotowych (głównie wzdłuż drogi nr 2 i 3 - A2 i 3)
- Usługi obsługi firm, nieruchomości itp.
- Sklepy o bardzo wysokiej specjalizacji lub o bardzo wszechstronnej ofercie.

Oczywiście tego typu przykłady można byłoby mnożyć. Generalnie chodzi jednak o wyznaczenie takich **szczegółowych kategorii firm** (grup celowych), na których wspieranie warto poświęcić większe środki.

Drugą ważną zasadą konstrukcji systemu wspierania to zasada **subsydiarności** działań władz publicznych wobec wysiłków profesjonalnych organizacji komercyjnych i pozarządowych.

Zasada 2

Działania władz publicznych w zakresie wspierania przedsiębiorczości powinny uzupełniać i wspierać wysiłki organizacji pozarządowych i jednostek biznesu a nie je zastępować.

Zasada ta oznacza, że tworzenie nowych bytów organizacyjnych jest uzasadnione tylko w przypadku gdy istniejące struktury organizacyjne nie gwarantują profesjonalnej realizacji zadań z zakresu wspierania przedsiębiorczości.

Zasada ta oznacza maksymalne zatrudnienie działających w tej sferze organizacji przedsiębiorców, stowarzyszeń, fundacji, oraz komercyjnych jednostek takich jak banki i inne instytucje finansowe.

Zasada 3

Zasada partycypacji. Jeżeli beneficjentami pomocy mają być pracownicy i przedsiębiorstwa z danego terenu to lokalizację ośrodka udzielającego pomocy należy uzależnić od współdziałania miejscowej społeczności w pokryciu uzgodnionej części np. 25% kosztów danego przedsięwzięcia. Współdziałanie miejscowe nie musi mieć charakteru finansowego a np. lokalowy czy w formie usług na rzecz programu.

Bez realizacji tych trzech podstawowych zasad tworzenie wszelkich programów na drodze administracyjnej będzie prowadziło do **mało oszczędnego wydatkowania funduszy publicznych**. Oprócz trzech powyższych zasad należy w tworzeniu systemu wspierania przedsiębiorczości w woj. lubuskim przestrzegać zasad uniwersalnych: konkurencyjności (wyboru konkurencyjnych ofert), jawności i przejrzystości, monitoringu i kontroli, badania ekonomicznych efektów przedsięwzięć. Należy jednak zdawać sobie sprawę, że osiągnięcie efektów będzie długotrwałe i podjęte działania nie przyniosą natychmiastowych efektów. Oznacza to, że w **polityce rozwojowej należy nastawić się na cierpliwość**.

Scenariusz polityki rozwoju MSP w województwie lubuskim

Przedstawiony scenariusz posiada charakter życzeniowy i jego zadaniem jest jak najlepsze zarysowanie perspektywy rozwojowej. W praktyce rzadko zdarza się, żeby plany były realizowane w tak idealny sposób, niemniej posiadanie dobrego wzorca bardzo pomaga w osiągnięciu celu.

Władze regionalne uznając ważność polityki równoważenia rynku pracy podejmują decyzję, że **zasadniczym priorytetem rozwojowym jest uzyskanie dużych przyrostów nowych miejsc pracy oraz ograniczenie tempa likwidacji istniejących już stanowisk pracy**. W tym celu, w województwie mają być tworzone stałe miejsca pracy, o dobrym poziomie wynagrodzenia w tych dziedzinach gospodarki, które charakteryzują się nowoczesnością i które odzwierciedlają przewagę regionu nad regionami sąsiadującymi. Dziedziny te wynikają z analizy silnych i słabych stron gospodarki regionu. Uzyskanie dużej dynamiki tworzenia nowoczesnych miejsc pracy wymaga jednak od władz samorządowych województwa lubuskiego (regionalnych, powiatowych i gminnych) **dużej inicjatywy własnej** oraz silnej współpracy z biznesem województwa lubuskiego, jak i również z potencjalnymi inwestorami.

Uznając za główne walory położenia regionu : tranzytową lokalizację oraz bliskość do Niemiec i Berlina, władze samorządowe dążą do lokalizacji nowoczesnego, ekologicznego przemysłu w różnych gminach województwa a dużych baz transportowych i centrów logistycznych wzdłuż planowanej autostrady A2. Do realizacji tych celów zostaje powołana spółka – **Lubuskie Parki Przemysłowe** w skład której wchodzi władze regionalne oraz zainteresowane samorządy lokalne. Spółka w

oparciu o decyzje właścicieli, określa **preferowane w województwie rodzaje produkcji**, transportu i usług logistycznych. Następnie spółka rozpisuje **konkurs na lokalizację parków** w województwie lubuskim określając swoje priorytety. Konkurs na lokalizację parków przemysłowych skierowany jest do **prywatnych i publicznych właścicieli gruntów**, które potencjalnie mogłyby być przeznaczone pod nowoczesne budownictwo przemysłowe oraz pod lokalizacje dużych centrów transportowo-logistycznych. W wyniku konkursu **zostają określone lokalizacje parków przemysłowych** a z właścicielami tych terenów zostają zawarte **umowy o stopniowym wykupie terenów** wraz z równoczesnym zagospodarowywaniem tych terenów.

Spółka zawiera z gminami **umowy o budowę infrastruktury na rzecz parków**. Koszty infrastruktury zostają doliczone do ceny zakupu gruntów i składają się wraz z kosztami działalności spółki na cenę zbytu gruntów pod budownictwo przemysłowe oraz centra transportowo-logistyczne. Powołana spółka opiera swoje działanie na tej zasadzie, że **część wpływów z podatku od nieruchomości trafia do tych samorządów, które weszły kapitałowo do spółki**. Pozostała część wpływów z tego podatku trafia do gmin gdzie zlokalizowano parki przemysłowe. W efekcie tego podziału tworzy się partnerstwo gmin i władz regionalnych województwa lubuskiego.

Pozyskiwanie gruntów do parków odbywa się **stopniowo**. Zapłata właścicielom gruntów i pokrycie kosztów uzbrojenia terenu dokonanego przez gminy, dokonywana jest **po zakupie gruntu i zapłacie za niego przez nowych właścicieli**. Zarząd Parków Przemysłowych nie angażuje się finansowo się w wykup gruntów a jego działania koncentrują się na pozyskiwaniu nowych inwestorów. W rezultacie tych działań w ciągu około 10 lat powstają **4-5 lokalizacje parków przemysłowych**, w których w ciągu około 15-20 lat sprowadza się około 100-150 głównie średnich przedsiębiorców produkcyjnych oraz baz transportowo - logistycznych. Powoduje to powstanie około 10-12 tys.. nowych miejsc pracy w działach pierwszorzędnych i około 15-18 tys.. w handlu i usługach. Razem stanowi to około 25-30 tys.. nowych miejsc pracy.

Oprócz programu pozyskiwania inwestorów do parków przemysłowych władze regionalne wspólnie z Politechniką Zielonogóorską i zainteresowanymi małymi i średnimi przedsiębiorstwami powołują **Centrum Transferu Technologii**. Działalność nowo powołanego Centrum opiera się o sprawdzone wzory zagraniczne i umożliwia współpracę finansową z krajowymi i zagranicznymi firmami venture capital. Centrum zostaje powołane w oparciu o partnerską współpracę z wyłonionymi w drodze konkursu zagranicznymi partnerami. Park Technologiczny udziela na zasadach komercyjnych pomocy w realizacji innowacyjnych przedsięwzięć małym firmom. W rezultacie działań Parku, w ciągu 10 lat zostaje utworzonych 1000 nowych miejsc pracy w produkcji oraz 2,5 tys.. w dziedzinach pochodnych. Regionalne Centrum Transferu Technologii realizuje również szereg programów min.: Targi Nowych Technologii, konkursy na najlepszą firmę w zakresie wdrażania nowych technologii itp..

Obok koncentracji władz regionalnych na tworzeniu nowych miejsc pracy w dziedzinie produkcyjnej oraz w dziedzinach wysokiej technologii, władze regionalne przeprowadzają **analizę obecnej sieci doradztwa dla małych przedsiębiorstw**. W ramach wspierania grup celowych, przyczyniających się do powstawania nowych miejsc pracy, władze regionalne **kontraktują usługi doradcze** w ośrodkach je

realizujących. Ośrodki te uzyskują wsparcie w systemie KSU a kontraktacja usług doradczych przez władze regionalne dotyczy poszczególnych **grup celowych** np.:

- usługi doradcze dla osób zakładających nowe restauracje (kuchnia innych narodów)
- usługi doradcze dla nowo zakładanych firm z dziedziny technologii informacyjnych
- usługi doradcze dla osób zakładających warsztaty i punkty obsługi samochodów itp..

Ocena efektywności usług doradczych wskazuje, że przy tworzeniu małych przedsiębiorstw, lepsze **są wysoko specjalistyczne usługi doradcze** tj: obejmujące dogłębną znajomość branży, obsługę od strony technicznej, obsługę finansową oraz marketing i dystrybucję. Tego typu doradztwo, prowadzące przykładowo do założenia myjni samochodowej powinno obejmować:

- znajomość wymogów projektowo-technicznych
- znajomość wymogów ochrony środowiska
- informacje o ofercie w zakresie wyposażenia myjni
- analizę techniczno-finansową inwestycji
- informacje o dostępie do źródeł finansowania
- inne ważne informacje

Tak pojęte **doradztwo specjalistyczne powinno być ukierunkowane na tworzenie nowych zakładów produkcyjnych i nowych miejsc pracy.**

Kolejnym elementem tworzenia systemu wsparcia dla MSP przez władze regionalne, powinno być **ułatwianie dostępu do źródeł finansowania dla MSP**. W dziedzinie tej kluczowym elementem jest współpraca władz regionalnych z bankami komercyjnymi. W ramach tej współpracy istotnym zagadnieniem jest utworzenie **regionalnego systemu gwarancji kredytowych dla MSP**. Ważny elementem dostępu do finansowania dla MSP powinno być **ułatwianie dostępu do kapitału prywatnego**. W tej dziedzinie zostaje stworzona baza ofert firm capital venture oraz szczegółowa informacja o zasadach pozyskiwania kapitału z rynku giełdowego i pozagiełdowego. Władze regionalne w sposób maksymalny wykorzystują istniejący potencjał organizacji przedsiębiorców i organizacji wspierających przedsiębiorczość, zlecając im zadania związane z promocją regionu i pozyskiwaniem nowych inwestorów. Szczególnie silnie wykorzystywany jest potencjał tych organizacji do tworzenia kontaktów kooperacyjnych, w tym eksportowych, firm z województwa lubuskiego z podmiotami krajowymi i zagranicznymi.

Istotnym elementem zainteresowania władz regionalnych jest **rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich**. Przy pomocy organizacji działających na terenach wiejskich realizowane są programy ukierunkowane na zmianę rolniczej specjalizacji tych terenów na produkcyjno – usługowo - turystyczną, przy traktowaniu rolnictwa jako podstawowej branży dostarczającej surowców, kapitału ludzkiego i walorów turystyczno -krajoznawczych. W efekcie takich działań, charakter gospodarki wiejskiej ulega zmianie z rolniczego na produkcyjno – usługowo - turystyczny.

Bliskość Niemiec powoduje, po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej, **silny drenaż pracowników o wysokich kwalifikacjach** (np. w dziedzinie technologii) z jednej

strony, **zaś z drugiej strony do usług**. W wyniku realizacji przedsięwzięć przemysłowych i technologicznych w zakresie gospodarki wiejskiej rośnie atrakcyjność pozostania na miejscu. W ciągu około 15 lat w województwie zostaje stworzonych około 40 tyś. nowych miejsc pracy. Stopa bezrobocia stopniowo spada osiągając poziom niemiecki lub nawet niższy.

Innym rezultatem realizacji polityki rozwojowej przez władze regionalne, jest stworzenie nowoczesnej struktury gospodarczej oraz istotne podniesienie standardów życia ludności w perspektywie 15 lat. Kluczowym warunkiem powodzenia programu polityki prorozwojowej, jest maksymalna oszczędność w wydatkach na administrację, wysoki poziom profesjonalizmu, stosowanie zasad partycypacji i współdziałania oraz konsensus społeczno-polityczny w zakresie polityki rozwojowej.

6.2. Programy dla MSP w województwie lubuskim

Poniżej przedstawiamy propozycje programowe, wynikające z **diagnozy stanu sektora MSP oraz z istniejących potrzeb w zakresie polityki rozwoju gospodarczego**. Nie zawsze są to programy posiadające najwyższe preferencje wśród istniejących przedsiębiorstw. Prezentowane propozycje programowe posiadają wstępny charakter i będą zmienione stosownie do rezultatów przeprowadzonych konsultacji.

1. Utworzenie Lubuskich Parków Przemysłowych

- 1.1. Powołanie spółki - operatora parków - wspólnie z zainteresowanymi gminami
- 1.2. Rozpisanie konkursu na lokalizacje parków przemysłowych
- 1.3. Analiza i wybór specjalizacji preferowanych inwestycji w parkach
- 1.4. Opracowanie systemu umów o współpracy z właścicielami gruntów
- 1.5. Wybór pierwszych lokalizacji parków
- 1.6. Podpisanie i realizacja umów współpracy z gminami na terenie których znajdują się parki
- 1.7. Stopniowa budowa infrastruktury parkowej i pozyskiwanie inwestorów do parków
- 1.8. Realizacja umowy o podziale korzyści pomiędzy uczestniczące gminy w drodze transferu części podatku od nieruchomości
- 1.9. Konkurs na kolejne lokalizacje parków
- 1.10. Źródła finansowania: środki gmin, budżet wojewódzki, później koszty funkcjonowania spółki pokrywane z częściowych wpływów z administracji parkami

Szacunek kosztu: 600 tys. zł rocznie przez okres 5 lat

2. Utworzenie regionalnego centrum transferu technologii i innowacji

- 2.1. Powołanie centrum we współpracy z Politechniką Zielonogorską

2.2. Włączenie centrum do konsorcjum Ośrodka Transferu Innowacji (OTI) przy Instytucie Mechaniki i Konstrukcji Politechniki Warszawskiej i za pośrednictwem OTI, w polską sieć FERMIC (Fellow Member to the EU Innovation Relay Center).

2.3. Zadania Centrum

- Promowanie nowych technologii wśród MSP
- Dostęp do informacji o nowych technologiach i źródłach ich pozyskania. Baza danych
- Informacja o programach Unii Europejskiej ukierunkowanych na innowacyjność i wdrażanie nowych technologii. Ułatwianie udziału w programach UE
- Szkolenia w zakresie wdrażania nowych technologii, dostępu do programów UE
- Informacja i ułatwianie dostępu do innych programów, finansowanych ze źródeł publicznych.
- Pomoc w realizacji projektów pilotażowych z zakresu wdrażania nowych technologii
- Współpraca z KBN. Negocjowanie z KBN finansowania projektów związanych z komercjalizacją nowych technologii.

2.4 Źródła finansowania: budżet wojewódzki, wkład lokalowy Politechniki; środki powoływanej Agencji MSP.

Szacunek kosztu: koszty operacyjne ok. 600 tys. zł rocznie

3. Konkurs na najlepszą firmę w zakresie wdrażania nowych technologii

3.1. Organizatorzy: Urząd marszałkowski; Centrum Transferu Technologii w Zielonej Górze; Bank. Konkurs dla MSP z województwa lubuskiego.

3.2. Kryteria: Ocena współpracy z jednostką badawczą; Konkurencyjność międzynarodowa produktu - możliwości eksportu; Innowacyjność w stosunku do produktów konkurencyjnych; wartość sprzedaży wdrożonego produktu i jego udział w sprzedaży firmy; wpływ wdrożenia na rozwój firmy.

3.3. Komisja konkursowa: OTI, Agencja Techniki i Technologii, niezależni eksperci, Organizacje przedsiębiorców, Agencja Rozwoju Regionalnego

3.4. Harmonogram: Konkurs organizowany w cyklu dwuletnim. Ogłoszenie konkursu - jesień 2001. Nominacje - do września 2002. Ogłoszenie wyników - wiosna 2003.

3.5. Źródła finansowania: wpłaty przedsiębiorców. Sponsorzy z sektora finansowego.

Szacunek kosztu: promocja ok. 20 tys. rocznie

4. Targi nowych technologii

4.1. Organizatorzy: Centrum Transferu Technologii z Zielonej Górze przy współpracy Urzędu Marszałkowskiego i Władz Brandenburgii; Organizacje przedsiębiorców w Polsce i Niemczech

4.2. Cele: Ułatwienie dostępu przedsiębiorcom do informacji o technologiach nadających się do wdrożenia w MSP

4.3. Uczestnicy: jednostki badawczo rozwojowe, uniwersytety, przedsiębiorcy w Polsce i w Niemczech i ewentualnie USA. Do zidentyfikowania zainteresowanych przedsiębiorców można wykorzystać izby (w tym izby bilateralne, branżowe a także firmy konsultingowe.

4.4. Źródła finansowania: Środki UE i USA pozyskane za pośrednictwem partnerów w tych krajach; Środki Urzędu Marszałkowskiego

Szacunek kosztów operacyjnych: ok. 300 tys. zł

5. Wzmocnienie regionalnych ośrodków doradztwa

- 5.1. Inwentaryzacja istniejących ośrodków. Istniejący potencjał , doświadczenie. Realizowane projekty. Działalność w KSU. Źródła finansowania.
- 5.2. Ustalenie zakresu usług i zasad odpłatności w ośrodkach wspieranych ze źródeł samorządowych. Określenia pakietu usług dostarczanych bezpłatnie.
- 5.3. Ustalenie liczby ośrodków, które otrzymają wsparcie. Podział terytorialny województwa na 3-4 obszary obsługiwane przez poszczególne ośrodki.
- 5.4. Ogłoszenie konkursu na wybór ośrodków (w poszczególnych obszarach) do realizacji usług specjalistycznych Wybrane ośrodki zostaną wzmocnione ze środków publicznych. Kryteria wyboru: Doświadczenie kierownictwa i konsultantów, liczba obsługiwanych klientów, zakres usług i jego zgodność z ustalonym modelem; lokalizacja ośrodka, dostęp do źródeł finansowania. Prace powinny być prowadzone we współpracy z powstającą Agencją MSP. Środki powinny płynąć od Agencji i powinny być dzielone na szczeblu regionalnym. Agencja nie powinna wspierać ośrodków konkurencyjnych do wybranych przez Urząd Marszałkowski.
- 5.5. Wybór ośrodków. Podpisanie umów. Utworzenie sieci lubuskich ośrodków doradztwa dla MSP.
- 5.6. Źródła finansowania: Urząd Marszałkowski, Agencja MSP.

Szacunek kosztów: kontraktacja specjalistycznych usług doradczych ok. 400 tys. rocznie

6. Utworzenie regionalnego funduszu gwarancji kredytowych

- 6.1. Organizatorzy: BGK i PKO BP (lub inny duży bank komercyjny o podobnym doświadczeniu). Przy tworzeniu funduszu można wykorzystać doświadczenia funduszu Wielkopolskiego.
- 6.2. Promocja oferty funduszu. Konferencja nt. funkcjonowania funduszy gwarancji kredytowych .
- 6.3. Finansowanie: banki

Szacunek kosztów: na początek ok. 1, 5 mln. zł

7. Ułatwienie dostępu do źródeł kapitału

- 7.1. Zebranie informacji o ofertach firm "Venture capital" zainteresowanych współpracą z MSP. Przygotowanie bazy danych. Baza powinna dostarczać pełną informację o minimalnej maksymalnej wielkości finansowanych projektów, ew. udziału w zarządzaniu firmą, zasad "wychodzenia" po określonym czasie.
- 7.2. Zapewnienie dostępu do informacji o zasadach funkcjonowania CTO. (Informacje można będzie uzyskać w oparciu o część projektu E-306, realizowanego dla MG przez WMEB.
- 7.3. Pomoc w przygotowaniu oferty dla CTO i firm Venture Capital (Lubuskie ośrodki doradztwa dla MSP)
- 7.4. Zorganizowanie konferencji o zasadach funkcjonowania firm venture capital i rynku poza giełdowego

- 7.5. Źródła finansowania tych prac powinny pochodzić od zainteresowanych firm venture capital i CTO. Pomoc w przygotowaniu ofert dla rynku poza giełdowego i venture capital powinna być opłacana przez przedsiębiorców.

Szacunek kosztów: kontraktacja usług ok. 300 tys. zł rocznie

8. Wzmocnienie organizacji przedsiębiorców - samorządu gospodarczego

- 8.1. Powołanie wspólnej komisji samorządu wojewódzkiego i gospodarczego. (maksymalnie 5-6 osób) (Forum Samorządowe)
- 8.2. Wspólne określenie strategii rozwoju samorządu gospodarczego. Ustalenie docelowej (w perspektywie 3-4 lat) liczby firm, które wykupią członkostwo. Opracowanie programu podnoszenia atrakcyjności oferty samorządu dla przedsiębiorców. Rozbudowa programu usług zbiorowych dla przedsiębiorców za pośrednictwem organizacji przedsiębiorców. Zwiększenie zainteresowania firm udziałem w pracach samorządu gospodarczego.
- 8.3. Wspólne strony www Urzędu Marszałkowskiego i Sejmiku gospodarczego (mini portal), jako forma kontaktu bezpośrednio z przedsiębiorcami. Możliwość zalogowania się dla każdego przedsiębiorcy i wyrażenia stanowiska w kluczowych sprawach dotyczących polityki gospodarczej, będącej w gestii Urzędu marszałkowskiego.
- 8.4. Włączenie organizacji samorządu gospodarczego w promocję gospodarczą regionu. Ustalenie rekomendacji w zakresie zadań zleconych (zasad kontraktowania) od wszystkich szczebli samorządu terytorialnego. (np. usług doradczych w ramach lubelskiej sieci ośrodków doradztwa)
- 8.5. Organizowanie wspólnych spotkań samorządu gospodarczego z Brandenburgii i lubuskiego.

Szacunek kosztów: ok. 400 tys.. zł rocznie

9. Rozwój kontaktów kooperacyjnych i eksportu firm lubuskich.

- 9.1. Opracowanie regionalnego programu rozwoju kooperacji międzynarodowej. W ramach programu powinny być prowadzone następujące prace:

- Poszukiwanie potencjalnych odbiorców produktów wytwarzanych w lubuskim
- Badania rynkowe
- Analiza benchmarkingowa firm z terenu lubuskiego
- Pomoc w uzyskiwaniu certyfikatów (w oparciu o program dofinansowywany przez Ministerstwo Gospodarki i Programy Unii Europejskiej)
- Informacja o przepisach prawnych w krajach odbiorców
- Pomoc w opracowaniu strategii promocyjnych. (ustalenie zakresu promocji lokalnych firm przez władze regionu, podczas pobytów zagranicznych)
- Pomoc w rozwoju firm e-commerce, ukierunkowanych na obsługę rynku UE.

Szacunek kosztów: ok..600 tys. zł rocznie

- 9.2. Realizatorzy programu - Ośrodki doradztwa dla MSP w lubuskim

- 9.3. Źródła finansowania: Ministerstwo Gospodarki - Agencja MSP, Programy Unii Europejskiej, ukierunkowane na rozwój eksportu , wpłaty przedsiębiorców.

10. Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich

- 10.1. Działania w ramach programu:

- Opracowanie, w oparciu o doświadczenia zagraniczne, raportu nt. usług, które mogą być realizowane na odległość (calling centers, sklepy wirtualne, prace projektowe, distant learning centers) Opracowanie systemu preferencji w podatkach i opłatach lokalnych dla tego typu przedsięwzięć. Opracowanie programu przyciągania wspomnianych przedsięwzięć na teren lubuskiego.
- Program szkoleń dla potencjalnych pracowników wspomnianych przedsięwzięć. Dostosowanie programów kształcenia w szkołach wyższych do potrzeb "nowej gospodarki"

10.2. Finansowanie; Urząd marszałkowski, Urzędy Pracy, ISPA

Szacunek kosztów: zestaw różnych programów ok. 300 tys. zł rocznie

11. Program rozwoju przetwórstwa zdrowej żywności

11.1. działania w ramach programu.

- Ukierunkowanie ODR-ów na pomoc w rozwoju przetwórstwa żywności. Dostarczanie informacji o zasadach produkcji zdrowej żywności
- Określenie norm dla "lubuskiego produktu ekologicznego". Promocja
- Program certyfikacji wyrobów we współpracy np. z Instytutem technologii żywności z Niemiec
- Pomoc w poszukiwaniu odbiorców na terenie Polski i UE
- Promowanie inwestycji w zakresie produkcji żywności na terenach wiejskich (wg naszego opracowania)

11.2. Źródła finansowania. Ministerstwo rolnictwa., Środki Pomocowe.

Szacunek kosztów ok. 500 tys. zł rocznie

6.3 Instytucjonalna obsługa programu wspierania rozwoju MSP w woj. lubuskim

W oparciu o obserwację doświadczeń zagranicznych można zaproponować powołanie **Regionalnego Koordynatora Systemu Wspierania MSP** oraz niedużego 3-osobowego działającego przy nim biura. Stanowisko koordynatora powinno odpowiadać randze dyrektora wydziału urzędu marszałkowskiego. Zasadniczym zadaniem koordynatora powinno być wdrażanie przyjętych programów wspierania MSP, współpraca i kontraktowanie organizacji przedsiębiorców, organizacji pozarządowych, instytucji finansowych oraz firm konsultingowych do faktycznej realizacji programów. Ważnym elementem działania **Biura** Regionalnego Koordynatora powinno być pozyskiwanie funduszy zewnętrznych oraz łączenie ich ze środkami: samorządowymi, organizacji pozarządowych i jednostek komercyjnych.

Programy są realizowane przez funkcjonujące organizacje działające dla zysku a także nie komercyjne w oparciu o **ogłaszane otwarte konkursy**, zgodnie z ustawą o

zamówieniach publicznych. Jeżeli program ma być realizowany za pomocą grantu (dotacji), wówczas ogłasza się konkursy gwarantowe.

Kryteria wyboru organizacji do realizacji programów powinny obejmować:

- Doświadczenie i umiejętności w zakresie realizacji programu
- Dotychczas zrealizowane usługi na rzecz sektora MSP
- Bardzo dobre efekty współpracy z małymi i średnimi firmami
- Przydatne doświadczenia zagraniczne
- Poziom innowacyjności
- Poziom kosztów lub cenę

Wskazane powyżej kryteria mogą być wzbogacone o nowe jednak kluczowym kryterium powinny być **dotychczasowe udane doświadczenia we współpracy z MSP**.

Funkcje wypełniane przez Regionalnego Koordynatora można też powierzyć jednej z organizacji pozarządowych wyłonionej w drodze konkursu. Jednak takie rozwiązanie eliminowałoby tę organizację z operacyjnej realizacji programów wspierania MSP. Z tego też względu należy umiejscowić komórkę koordynacji w Urzędzie Marszałkowskim.

6.4. Monitoring realizacji programu

Zaakceptowane programy powinny być ujęte w szczegółowe **harmonogramy**. **Mechanizmy kontroli** realizacji harmonogramów oraz **oczekiwanych efektów**, które mają być uzyskane w rezultacie realizacji programu powinny być ujęte w specyfikacjach **istotnych warunków zamówień**. Monitoring powinien obejmować system **kwartalnego raportowania** oraz **ocenę końcową** po zakończeniu każdego projektu.

Raporty końcowe z realizacji poszczególnych projektów powinny być **publikowane w internecie**. Również warto wykorzystywać internet do przeprowadzania ankiet wśród klientów programów pomocowych.

Jest wskazaniem aby władze regionalne zlecały ocenę **każdego wieloletniego programu specjalistom z zewnątrz**. Tego typu ocena powinna być raczej dokonywana po upływie **około połowy czasu** realizacji projektu tak aby realizatorzy projektu mogli uwzględnić uwagi konsultanta do korekty programu.

Wartościowym przedsięwzięciem jest **przeprowadzanie uproszonych badań w jaki sposób realizacja projektu wpłynęła na osiągnięcie celów ekonomicznych** programu. W tym zakresie niezmiernie istotnym jest określanie zwłaszcza skutków

zatrudnieniowych i podatkowych danego programu pomocowego. Ustalenie takich skutków jest niezmiernie pomocne przy staraniach o pozyskanie nowych środków na program oraz przy promocji programu.

Należy podkreślić, iż efektywny monitoring programu powinien w równym stopniu uwzględniać **autokontrolę ze strony wykonawców**, oceny zewnętrzne jak i stałą ocenę ze strony biura koordynatora regionalnego albo innej jednostki powołanej do administrowania programem.

Ważnym zaleceniem dla administratora jest dokładne **określenie i opublikowanie kryteriów** pozyskiwania wykonawców do realizacji programów pomocowych. Duża przejrzystość procedur i rzetelność w ich stosowaniu jest zasadniczym czynnikiem pozwalającym na optymalną alokację zasobów programów pomocowych.