

Przedsiębiorcy w samorządzie – samorząd dla przedsiębiorców

JACEK PIECHOTA

Właściwie zostałem postawiony przed zadaniem przerastającym moje możliwości. Jak w krótkim eseju wyczerpać temat stanowiący tak naprawdę materiał na kilka poważnych rozpraw popartych naukowymi badaniami, a do tego jeszcze zawrzeć instrukcje dla lokalnych decydentów, co i jak można w tym zakresie zdziałać?

Mówi się trudno, obietnica złożona, redaktor naczelny goni – więc spróbuję się chociaż prześlizgnąć po temacie.

Dlaczego wspierać?

Na początek chciałbym rozprawić się z kilkoma mitami nadal jeszcze pokutującymi wśród niektórych samorządowych działaczy. Niestety, po dwudziestu latach transformacji wciąż można spotkać się z poglądem, że za rozwój gospodarczy odpowiada tylko rząd, a my na poziomie lokalnym mamy jedynie mądrze wydatkować środki, zaspakajając społeczne potrzeby i zapewniając sobie tym samym reelekcję na następne lata. Upraszczając: za dochody do budżetu odpowiadają urzędy skarbowe, a za jedynie słuszne wydatkowanie pieniędzy – my radni. Przedsiębiorców w tym schemacie po prostu się nie zauważa. Czy zatem należy się nimi zajmować? Formalnie kwestię tę rozstrzyga jednoznacznie *Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej*. Jej ósmy artykuł mówi: „Organy administracji publicznej wspierają rozwój przedsiębiorczości, tworząc korzystne warunki do podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej, w szczególności wspierają mikroprzedsiębiorców oraz małych i średnich przedsiębiorców”. I to na każdym szczeblu publicznej władzy! Nie bez powodu też wsparcie małych i średnich

przedsiębiorstw stanowi wyłączenie grupowe od obowiązującego w Unii Europejskiej zakazu pomocy publicznej. Ale jak to zwykle bywa, prawo sobie, a życie sobie. Szczególnie gdy taki obowiązek nie jest wzmocniony żadnymi sankcjami. Skuteczniejsze okazały się i tu bodźce ekonomiczne – wiele zmieniło w tym zakresie zapewnienie gminom udziału w podatkach płaconych od działalności gospodarczej, jednak i tu pojawiają się „twardogłowi”. Słyszymy, że przedsiębiorcy i tak będą płacić podatki – po co więc wydawać środki, wysilać się na instrumenty wsparcia, zaprzętać sobie głowę ich problemami – przecież mamy dość własnych. Nic bardziej mylnego! Dzisiaj, w dobie swobody przepływu ludzi i kapitału, nikt i nic nie zatrzyma przedsiębiorcy przed przeniesieniem się do sąsiedniej, bardziej przyjaznej mu gminy. A gdy to przeniesienie jest z różnych powodów niemożliwe – przed wygaszaniem swojej dotychczasowej działalności i podejmowaniem nowych wyzwania inwestycyjnych w innej gminie. Pamiętajmy, że nieprzyjazne warunki rozpoczynania i prowadzenia działalności gospodarczej zniechęcają, powodują, że większość zaczyna rozglądać się za ciepłymi posadami w „budżetówce” – wówczas urząd gminy staje się najatrakcyjniejszym pracodawcą, a walka polityczna w gminie ma na celu bardziej załatwienie stanowisk swoim niż spór o najskuteczniejszy program rozwoju gminy.

Dlaczego „Misie”?

Niektórzy, zgadzając się z tezą o konieczności działań na rzecz rozwoju gospodarczego na poziomie gminy, szukają ratunku przede wszystkim w poszukiwaniu dużego inwestora – zbawcy, który przyjdzie do nas, stworzy od razu kilka tysięcy miejsc pracy i rozwiąże wszystkie nasze lokalne problemy. To też ważne, ale nie zapominajmy o własnych przedsiębiorcach! Do dzisiaj pamiętam pierwszą wizytę w USA i spotkania z lokalnymi decydentami. Oni już dawno przeżyli takie „przygody”. Wielki koncern zbudował wielką fabrykę i było wielkie święto. Przez kilka, kilkanaście lat było dobrze. Jednak w warunkach globalizującej się gospodarki pewnego dnia okazywało się, że na drugim końcu świata pojawiały się korzystniejsze warunki do prowadzenia działalności, a nowsze technologie spowodowały, że nawet nie opłacało się przenosić produkcji – z dnia na dzień zakład zamykano, a władze zostawały z problemem tysięcy nagle bezrobotnych. Taką sytuację amortyzował najskuteczniej prężny, elastycznie reagujący na zmieniający się rynek lokalny biznes – mali i średni przedsiębiorcy. I stworzono silny system wsparcia amerykańskiego *small businessu*. System, w którym najaktywniejsze we wspieraniu przedsiębiorczości środowiska lokalne wzmacnia się nawet grantami z budżetu federalnego. System, w którym żadne nowe prawo nie może być uchwalone bez akceptacji specjalnej



Fot. www.fotolia.com

Small Business Agency. Korzystając w dużej mierze właśnie z amerykańskich doświadczeń, stworzyliśmy w Polsce system wsparcia lokalnych inicjatyw na rzecz MŚP. Tak powstał w 2002 r. rządowy program „Kapitał dla przedsiębiorczych”. Trochę na wzór amerykańskiej SBA powołaliśmy Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Niestety, zabrakło już determinacji, by odpowiednio do amerykańskich wzorców wyposażać ją we właściwe kompetencje i środki. Ale to jeden z tematów na całkiem odrębny artykuł o tym, jak naprawdę wygląda „wolna amerykanka” w amerykańskiej gospodarce.

Najciekawszym dla nas doświadczeniem z kilku wizyt za oceanem było spostrzeżenie, jak wielką wagę gospodarze przywiązują do edukacyjnego wymiaru wspierania przedsiębiorczości! Tam urzędnik za obywatela wypełnia wnioski o zarejestrowanie działalności gospodarczej, kieruje go na odpowiednie szkolenia, wskazuje nisze na rynku, podpowiada, w jakim zakresie warto spróbować działalności, pomaga napisać biznesplan i zdobyć środki! I oczywiście ten proces nie zawsze prowadzi do sukcesu, często kończy się upadłością... i wtedy zaczynamy od nowa! Bo tylko obywatel, który spróbował własnej działalności, napisał własny biznesplan, nawet kilkakrotnie „zaliczył” upadek, zaczyna rozumieć gospodarcze mechanizmy, z praktyki już wie, co to jest rachunek zysków i strat,

przeżył w skali mikro, co oznacza sytuacja, gdy więcej wydajemy, niż zarabiamy. Z tak doświadczonym obywatelem łatwiej dyskutować o lokalnym budżecie, bardziej kierować się on będzie przesłankami merytorycznymi i pragmatycznymi w najbliższych wyborach, będzie odporniejszy na populistyczne i demagogiczne hasła. Ale to znowu temat na odrębną dyskusję o obywatelskiej edukacji.

Wracając zza oceanu na nasze podwórko, warto przypomnieć, jaki był nasz punkt startu. Otóż na początku procesu naszej gospodarczej transformacji mieliśmy odziedziczoną po „słusznie minionych czasach” gospodarkę zdominowaną przez przemysł ciężki, z wielkimi przedsiębiorstwami molochami. W 1990 r. udział polskich małych i średnich przedsiębiorstw w tworzeniu PKB stanowił zaledwie 23 proc. W tamtym czasie w wysoko rozwiniętych państwach Unii Europejskiej ta wielkość wynosiła 60–70 proc. Nie wspominając już o Danii, w której sięgała aż 80 proc. To szczególnie obraz przepaści, jaka dzieliła nas wówczas od nowoczesnych i konkurencyjnych gospodarek zachodnich. Dzisiaj, po dwudziestu latach, mamy już (nareszcie?) udział MŚP w tworzeniu PKB na poziomie około 50 proc. Dopiero co wróciłem z Ukrainy, i na podstawie tam otrzymanych danych muszę stwierdzić, że nasi ukraińscy przyjaciele pod względem udziału MŚP w tworzeniu PKB są dzisiaj dopiero na początku drogi, którą

my już mamy za sobą. A jeśli spojrzeć na rozmiary kryzysu w Polsce i na Ukrainie, to trudno nie odmówić racji tezie, że wysoki udział MŚP w strukturze gospodarki jest na pewno jednym z bardziej znaczących czynników ją stabilizujących.

Sami sobie winni!

Skoro argumenty za wspieraniem przedsiębiorczości przez samorząd lokalny są tak jednoznaczne, to dlaczego w wielu gminach jest z tym tak słabo? Przyczyn jest oczywiście wiele, ale niestety nie bez winy są tutaj często sami przedsiębiorcy. I to z kilku powodów! Najpoważniejszym jest oczywiście powszechna awersja do samoorganizowania się i co za tym idzie słabość organizacji samorządu gospodarczego. Widać to doskonale na szczeblu centralnym – i nie tyle chodzi tu o ilość organizacji skupiających i mających reprezentować małych i średnich przedsiębiorców, bo konkurencja między nimi nie musi być wcale czymś złym, ile raczej o to, że one wszystkie razem skupiają zaledwie około 20 proc. aktywnych MŚP. Do tego stanu należy dodać, że aktywność tych organizacji najczęściej jest niewielka na poziomie lokalnym. Nie czując istnienia swojej reprezentacji w gminie, przedsiębiorcy próbują najczęściej brać swoje sprawy w swoje ręce. Sami decydują się kandydować – tworzą własne listy wyborcze bądź kandydują z list różnych

ugrupowań. I jedna, i druga droga prowadzi donikąd. Przedsiębiorcy radni nie mają zazwyczaj czasu na wielogodzinne przesiadywanie na sesjach i w komisjach, a ich udział w głosowaniach widać ich w lokalne, polityczne spory i układy. Przedsiębiorcy ze zbiorowego podmiotu gminnej polityki, do którego adresowane być powinno racjonalne wsparcie, stają się stroną w doraźnych rozgrywkach i przetargach. Pomijam tutaj oczywiście sytuację skrajną, gdy przedsiębiorca kandyduje do rady, by tam załatwić swoje interesy. Do dzisiaj pamiętam dyskusję z początków naszej rodzącej się samorządności, gdy w 1992 r. ówczesny wiceprezydent Szczecina spotykał się z grupą biznesmenów, konsultując z nimi założenia polityki gospodarczej miasta. Po tyradzie jednego z przedsiębiorców jego kolega zapytał: „Rysiu, skoro tak mądrze nam radzisz, to dlaczego sam inwestujesz w gminie pod Szczecinem?” Na to padła odpowiedź porażająco szczerza: „Bo tam jest mniej radnych”. Na szczęście stabilny i stale doskonalony system prawa, coraz bardziej doświadczony nadzór, kontrolna rola mediów i wysoka już świadomość społeczna w dużym stopniu wyeliminowały takie proste „okazje”.

Moim zdaniem nie jest również korzystne popieranie przez organizacje przedsiębiorców jednej z list partyjnych. Przecież sami przedsiębiorcy mają zróżnicowane poglądy polityczne, a i stosunek kandydatów poszczególnych partii do problemów wspierania przedsiębiorczości nie jest jednolity. Nawet w parlamencie, gdy kierowałem w różnych kadencjach sejmowymi komisjami: małych i średnich przedsiębiorstw czy rozwoju przedsiębiorczości, bardzo szybko okazywało się, że poglądy posłów w sprawie konkretnych problemów przedsiębiorców wcale nie układają się zgodnie z politycznymi podziałami. Często dochodziło wręcz do bardzo egzotycznych koalicji. To na szczeblu centralnym, a co dopiero w gminie? Gdzie szukać zatem optymalnego rozwiązania? Pozwolę sobie sięgnąć znowu do amerykańskiego przykładu. Gościłem kiedyś w kierownictwie federalnego stowarzyszenia reprezentującego amerykański *small business*. Oni z założenia nie popierali żadnej z partii, za to konsekwentnie monitorowali zachowanie poszczególnych kongresmanów czy lokalnych deputowanych. Przed głosowaniem dotyczącym problemów ważnych dla przedsiębiorców – każdemu deputowanemu dostarczano stanowisko FSBA wypracowane w wyniku

ankietowania członków organizacji. Potem przedsiębiorcy otrzymywali co kwartał zestawienie, kto ile razy głosował zgodnie z ich stanowiskiem. Na koniec kadencji deputowany, który głosował w ponad 50 proc. wbrew interesom przedsiębiorców, miał pewność, że w najbliższej kampanii *small business* będzie popierał i finansował (!) jego kontrkandydata. I oczywiście nie ma tu prostych odniesień – ale jedno jest pewne – ważne, by we wszystkich klubach radnych znalazło się jak najwięcej tych, którzy problemy przedsiębiorców dobrze rozumieją, sami niekoniecznie nimi będąc.

Co zatem robić?

Skoro już wybraliśmy mądrą i kompetentną radę, przychylną problemom lokalnych przedsiębiorców, a na czele gminy stoi już dobry menedżer, to czego powinniśmy oczekiwać? Warto zacząć od samego początku – od maksymalnego uproszczenia samego rejestrowania działalności gospodarczej. Już w 2004 r. wspomniana wyżej Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej mówiła o obowiązku stworzenia „jednego okienka”, w którym rejestrujący swoją działalność obywatel załatwiałby wszystkie formalności. Potem kolejne ekipy rządowe odraczały wejście w życie tych przepisów, ogłaszając jednocześnie tryumfalnie, że... już, już wprowadzają „jedno okienko”. Tymczasem, gdy sam trzy lata temu rejestrowałem swoją działalność gospodarczą w rodzin-

nym Szczecinie, dokonałem tego w ciągu kilku godzin! Sprawny dyrektor wydziału aktywności gospodarczej urzędu miasta nie czekał na ustawowe regulacje. W dobie internetu zawarł odpowiednie porozumienia z ZUS-em, GUS-em, bankiem – i wszystko można było załatwić w jednym miejscu. Po dwóch godzinach miałem już komplet dokumentów!

Idąc dalej, pamiętajmy, że samorząd lokalny ma wbrew pozorom szeroką gamę instrumentów i możliwości wspierania lokalnego biznesu. Począwszy od racjonalnej polityki inwestycyjnej w niezbędną infrastrukturę i uzbrajanie terenów, poprzez rozważną politykę uchwalania lokalnych podatków wraz z inwestycyjnymi ulgami, aż po tworzenie i wspomaganie instytucji otoczenia biznesu. To znowu materiał na kolejne, szerokie opracowanie. Ważne, by gminna strategia wspierania przedsiębiorczości wypracowana została w szerokiej współpracy ze środowiskiem samych najbardziej zainteresowanych – w konsultacjach z przedsiębiorcami. Funkcjonowanie lokalnych funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, działalność inkubatorów przedsiębiorczości i ośrodków wspierania przedsiębiorczości, a nawet podstref specjalnych stref ekonomicznych, promocja lokalnych firm i lokalnych produktów, organizowanie misji gospodarczych i ośrodków informacji gospodarczej oraz wiele innych działań na trwale wpisało się już do strategii rozwoju wielu polskich gmin. Wielu, ale niestety nie wszystkich – i tu wracamy do początku tego artykułu. ■

JACEK PIECHOTA

Skupił wokół siebie grupę partnerów ze zróżnicowanym i wszechstronnym doświadczeniem gospodarczym na różnych szczeblach. Razem budują firmę, która ma ambicję ułatwiać swoim klientom prowadzenie interesów w Polsce i za granicą, szczególnie na Ukrainie, w Rosji, w Czechach i na Słowacji.

Gdy po raz pierwszy został wybrany do Sejmu, był najmłodszym posłem. Gdy z własnej woli odchodził po dwudziestu dwóch latach, miał najdłuższy staż w parlamencie (rekord nie został jeszcze pobity). Od początku pracy w Sejmie związany z tematyką gospodarczą. Kierował m.in. Komisją Rozwoju Przedsiębiorczości, Komisją Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Pracował w komisjach: Gospodarki, Transportu i Łączności, Przekształceń Własnościowych. Miał duży udział w przygotowywaniu podstaw prawnych do uruchomienia w Polsce telefonii komórkowej w standardzie GSM.

W rządach 2001–2005 kierował i współkierował resortem gospodarki. Negocjował program offsetowy z firmą Lockheed Martin. Równie istotne negocjacje prowadził z Komisją Europejską przed akcesją Polski do Unii Europejskiej. Z syndykiem koncernu Daewoo i kierownictwem GM DAT w Seulu współtworzył program ratunkowy dla Fabryki Samochodów Osobowych na Żeraniu. Stworzył system zachęt dla inwestorów zagranicznych.

Doprowadził m.in. do podpisania kontraktu na fabrykę LG w Kobierzycach pod Wrocławiem. Za jego sprawą koncern Bridgestone zainteresował się ulokowaniem swojej fabryki w Stargardzie Szczecińskim. W rządzie odpowiadał m.in. za bezpieczeństwo energetyczne, restrukturyzację górnictwa, hutnictwa i przemysłu zbrojeniowego. Tworzył i nadzorował przygotowanie, wdrożenie i wykonanie narodowej strategii rozwoju oraz regionalnych programów wsparcia.

Od października 2007 r. Jacek Piechota jest prezesem Polsko-Ukraińskiej Izby Gospodarczej. Izba skutecznie wspomaga rozwój współpracy gospodarczej Polski i Ukrainy i proeuropejskie aspiracje tego kraju. Czynniki włączyła się we wspieranie prac organizacyjnych finałów Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej EURO 2012.



foto: Archiwum