

**Warunki
prowadzenia
działalności gospodarczej
przez MSP
w Polsce
i krajach
Unii Europejskiej**



POLSKA AGENCJA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI
POLISH AGENCY FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT

Redakcja techniczna
Anita Żuk-Iwanowska
Małgorzata Sikorska

Projekt okładki
Marek J. Piwko

Korekta
Laura Ryndak

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

Publikacja została przygotowana ze środków Unii Europejskiej.
Dodruk publikacji w ramach realizacji programu „Kierunki działań Rządu
wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku”.

ISBN 83 88802-04-6
Wydanie II
Nakład 1000 egzemplarzy

Wydawca: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości



POLSKA AGENCJA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI
POLISH AGENCY FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT

**Warunki
prowadzenia
działalności
gospodarczej
przez MSP
w Polsce
i krajach
Unii Europejskiej**

Bogdan Piasecki
Anna Rogut
Edward Stawasz

Steven Johnson
David Smallbone

Warszawa 2001

SPIS TREŚCI

WSTĘP	9
Cele i zadania	9
Struktura raportu	10
1. MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA W GOSPODARCE NARODOWEJ	13
1.1. Wprowadzenie	13
1.2. Liczba podmiotów gospodarczych i zatrudnienie w MSP	13
1.3. Dominujące formy prawne firm	17
1.4. Sektor MSP według sekcji EKD	20
1.5. Podsumowanie	23
Załącznik 1(1) Uwagi metodologiczne	24
1. Definicja MSP	24
2. Źródła informacji. Porównywalność danych źródłowych	24
3. Przegląd podstawowych form prawnych	26
Załącznik 2(1) Dane statystyczne (z wyłączeniem rolnictwa, leśnictwa, łowiectwa i rybołówstwa) ..	29
2. PODSTAWOWE WSKAŹNIKI MAKROEKONOMICZNE	39
2.1. Wprowadzenie	40
2.2. Produkt Krajowy Brutto	41
2.3. Dług publiczny	43
2.4. Poziom oszczędności społeczeństwa	45
2.5. Stopa inflacji	46
2.6. Oprocentowanie kredytów, depozytów, obligacji Skarbu Państwa, stopy kredytu redyskontowego	47
2.7. Dotacje budżetowe	49
2.8. Podsumowanie	50
Załącznik 1(2) Dane statystyczne	51
3. PODATKI	57
3.1. Wprowadzenie	57
3.2. Wysokość obciążeń z tytułu podatków dochodowych	58
3.2.1. Wysokość podatku dochodowego od osób fizycznych	59
3.2.2. Wysokość podatku dochodowego od osób prawnych	62
3.3. Ulgi w podatku dochodowym	64
3.4. Stawki podatku od wartości dodanej	68
3.5. Podsumowanie	71
Załącznik 1(3) Dane statystyczne	73
4. KOSZTY	75
4.1. Wprowadzenie	75
4.2. Koszty przemysłowe	76
4.2.1. Koszty wynajmu powierzchni biurowej i przemysłowej	76
4.2.2. Koszty budowlane	77
4.2.3. Opłaty telekomunikacyjne	79
4.2.4. Koszty ubezpieczeń	80
4.2.5. Koszty nośników energii	81

4.3. Koszty pracy	82
4.3.1. Koszty pracy według rodzaju działalności	82
4.3.2. Relacja kosztów pracy do produktywności i PKB	84
4.3.3. Struktura kosztów pracy	86
4.3.4. Liczba dni nie przepracowanych z powodu strajków	88
4.4. Podsumowanie	89
Załącznik 1(4) Dane statystyczne	91
5. POZIOM WYKSZTAŁCENIA SPOŁECZEŃSTWA	97
5.1. Wprowadzenie	97
5.2. Ogólny poziom wykształcenia społeczeństwa	99
5.3. Wskaźniki skolaryzacji	101
5.4. Wydatki na edukację	102
5.5. Znajomość języków obcych	104
5.6. Szkolenia	106
5.7. Podsumowanie	110
Załącznik 1(5) Dane statystyczne	111
6. PRACE NAUKOWO-BADAWCZE	117
6.1. Wprowadzenie	117
6.2. Działalność naukowo-badawcza	118
6.2.1. Wydatki ogółem na Badania i Rozwój	118
6.2.2. Wydatki przedsiębiorstw na Badania i Rozwój	120
6.2.3. Personel badawczy	122
6.2.4. Patenty	124
6.3. Preferencje ustawowe dla wprowadzających innowacje	126
6.4. Instytucje zajmujące się transferem technologii	128
6.5. Certyfikaty jakościowe	129
6.6. Podsumowanie	131
Załącznik 1(6) Dane statystyczne	132
7. WARUNKI PRAWNE I POLITYKA WSPIERANIA, PODEJMOWANIA I PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ	135
7.1. Wprowadzenie	135
7.2. Uwarunkowania prawne	136
7.2.1. Swoboda podejmowania działalności gospodarczej	136
7.2.2. Ewidencjonowanie i rejestrowanie	136
7.2.3. Koncesje i zezwolenia	137
7.2.4. Dodatkowe regulacje	139
7.3. Wsparcie finansowe	142
7.3.1. Wsparcie finansowe dla MSP	142
7.3.2. Zabezpieczenie kredytów	146
7.4. Specjalne strefy ekonomiczne	148
7.5. Polityka antymonopolowa	150
7.6. Pomoc publiczna	151
7.7. Podsumowanie	158
8. ZANIECZYSZCZENIE ŚRODOWISKA	161
8.1. Wprowadzenie	161
8.2. Emisja zanieczyszczeń przemysłowych	162
8.3. Kary za zanieczyszczanie powietrza	163

8.4. Polityka ekologiczna	165
8.5. Pomoc państwa w inwestycjach proekologicznych	167
8.6. Surowce wtórne	168
8.7. Podsumowanie	170
Załącznik 1(8)	171
9. INFRASTRUKTURA	175
9.1. Wprowadzenie	175
9.2. Infrastruktura techniczna	176
9.3. Infrastruktura finansowa	180
9.4. Infrastruktura doradczo-szkoleniowa	184
9.5. Infrastruktura informacyjna	188
9.6. Targi i wystawy	188
9.7. Podsumowanie	192
Załącznik 1(9) Informacje statystyczne	193
10. ZAMÓWIENIA PUBLICZNE	197
10.1. Wprowadzenie	197
10.2. Dostęp MSP do zamówień publicznych	197
10.3. Regulacje prawne	198
10.4. Tryb udzielania zamówienia	201
10.5. Podsumowanie	205
11. WNIOSKI I REKOMENDACJE	207
11.1. Wspólny Rynek a konkurencyjność polskich MSP	207
11.2. Wnioski i rekomendacje	207
Bibliografia	217

WSTĘP

Cele i zadania

Przystąpienie Polski do UE oznacza w przyszłości całkowite zniesienie barier i ograniczeń w wymianie towarowej i tym samym swobodny przepływ towarów, usług, siły roboczej i kapitału. Z powodów historycznych, położenia geograficznego i posiadanych zasobów, obecny rozwój gospodarczy państw europejskich jest mocno zróżnicowany. Zróżnicowany jest również poziom życia społeczeństw tych krajów, stopień uprzemysłowienia, rozwiązania prawne, infrastruktura gospodarcza, a także rozwój i struktura sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). To bogactwo form i rozwiązań jest ważnym czynnikiem w konkutowaniu krajów UE na rynkach światowych i należy sądzić, że zarówno teraz, jak i w przyszłości stanowić będzie źródło gospodarczych sukcesów Europy. Przyjęcie do UE innych krajów, w tym Polski, przyniesie dalsze zróżnicowanie.

Z drugiej jednak strony ta sama różnorodność jest czynnikiem utrudniającym procesy integracji europejskiej, oznaczając dla Polski konieczność przyjęcia takiej polityki gospodarczej, która stwarza najkorzystniejsze z możliwych warunki adaptacji polskich przedsiębiorstw, także firm sektora MSP, do otoczenia i warunków funkcjonowania w ramach UE. Wybór kierunków takiej polityki gospodarczej wymaga porównania warunków funkcjonowania gospodarek krajów UE i Polski.

Integracja z Unią Europejską może przynieść Polsce znaczące korzyści, których wielkość uzależniona jest od konkurencyjności gospodarki, rozumianej zarówno jako zdolność do korzystania z dobrodziejstw płynących z intensywnych międzynarodowych powiązań gospodarczych, jak i jako właściwość pojedynczych towarów lub pojedynczych firm, oznaczająca przewagę produktów jednego przedsiębiorstwa nad produktami innego.

W warunkach gospodarki rynkowej umiejętność utrzymania, a nawet powiększenia udziałów w rynku jest pochodną zarówno uwarunkowań mikroekonomicznych, jak i czynników makroekonomicznych, społecznych i kulturowych, wpływających na odniesienie sukcesu w międzynarodowym współzawodnictwie (Porter, 1990). Oznacza to, iż konkurencyjność gospodarki jest wypadkową zachowań zarówno samych przedsiębiorstw jak i państwa. Stwierdzenie to zachowuje szczególną ważność w przypadku mniejszych firm, które, inaczej niż firmy większe, zdolne do wywierania wpływu na otoczenie, w którym działają, mają w tym względzie bardzo ograniczone możliwości. Można w związku z tym przyjąć, że konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w znacznie większym stopniu zależy od natury zewnętrznych uwarunkowań i umiejętności adaptacji do tych warunków. Zależy więc od realizowanej w kraju polityki społeczno-gospodarczej, w tym zakresu działań promocyjnych, pozwalających firmom sektora MSP osiągnąć krótko- i długookresową konkurencyjność.

W polityce tej zasadniczą rolę odgrywa państwo, do którego prerogatyw należy stworzenie niezbędnych regulacji ustrojowych i prawnych, znajdujących swój wyraz w polityce makroekonomicznej oraz zapewnienie wysokiego poziomu usług publicznych (w tym efektywnego systemu celnego, sądownictwa i administracji). Menedżerowie i właściciele małych i średnich przedsiębiorstw oczekują zaangażowania państwa w działania inspirujące wzrost konkurencyjności tych przedsiębiorstw i kreowania zewnętrznych warunków rozwoju. Wyniki przeprowadzonych w Polsce badań dowodzą, że jedną z ważniejszych barier rozwojowych małych i średnich przed-

siębiorstw jest brak odpowiednio rozwiniętych usług biznesowych, ociężałość i niekompetencja administracji oraz nieaktywna polityka regionalna (Smallbone, 1996).

Zestawienie warunków prowadzenia działalności gospodarczej przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce i w krajach UE ma duże znaczenie dla kształtowania przyszłego rozwoju tego sektora. Porównanie winno uwzględniać warunki zarówno w tzw. *core countries* (Niemcy, Wielka Brytania) jak i w tzw. *periphery countries* (Grecja, Portugalia). Rozróżnienie to umożliwi: 1) identyfikację natury i znaczenia istniejących różnic; 2) przewidzenie czekających nas zagrożeń i niebezpieczeństw, na jakie w związku z procesami integracyjnymi mogą być narażone polskie małe i średnie przedsiębiorstwa; 3) wskazanie przyszłych kluczowych problemów rozwoju sektora MSP i jego otoczenia, pojawiających się w trakcie integracji Polski ze strukturami unijnymi.

Analiza będzie punktem wyjścia dla określenia działań mających na celu eliminowanie barier rozwojowych i wskazania obszarów gospodarki, które wymagają szczególnej interwencji ze strony centralnych i regionalnych władz państwowych.

Struktura raportu

Raport zawiera charakterystykę podstawowych warunków prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP. Dane zostały zaprezentowane zgodnie z przedstawioną poniżej strukturą:

- 1. Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej.** Rozdział zawiera dane na temat liczby i struktury wielkościowej podmiotów gospodarczych w krajach UE i w Polsce, uwzględniając udział MSP w ogólnej liczbie zatrudnionych (pracujących). Część rozdziału poświęcona jest ponadto charakterystyce podstawowych ram prawnych, w jakich prowadzona jest działalność gospodarcza oraz wskazaniu rodzajów działalności zdominowanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Dane statystyczne umożliwiające zestawienie sytuacji w Polsce i w krajach Unii Europejskiej zamieszczono w załączniku. Trzeba jednak zaznaczyć, iż przy interpretacji danych nie należy zapominać, że nie zawsze są one w pełni porównywalne;
- 2. Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne.** Rozdział prezentuje podstawowe wskaźniki makroekonomiczne dla Polski w porównaniu z krajami UE;
- 3. Podatki.** W rozdziale dokonano porównania wysokości podstawowych obciążeń podatkowych obowiązujących w krajach UE i w Polsce, przy czym całość rozważań zawężona została wyłącznie do podatków dochodowych (podatek dochodowy od osób fizycznych i podatek dochodowy od osób prawnych) oraz podatku od wartości dodanej. Część uwagi poświęcono także zagadnieniom harmonizacji przepisów podatkowych, istotnych dla prawidłowego funkcjonowania wspólnego rynku wewnętrznego i znajdujących swój wyraz w postanowieniach Traktatu o WE. Tabele zawarte w załączniku do niniejszego rozdziału szczegółowo ilustrują udział podatków dochodowych i podatków pośrednich w ogólnej wielkości wpływów podatkowych;
- 4. Koszty przemysłowe i koszty pracy.** Rozdział zawiera informacje na temat kosztów wynajmu powierzchni biurowych i przemysłowych, kosztów budowlanych, kosztów transportu, opłat pocztowych i telekomunikacyjnych, kosztów ubezpieczeń i energii a także wielkości i struktury kosztów pracy, relacji kosztów pracy do PKB i produktywności oraz informacje na temat strajków;

5. **Poziom wykształcenia społeczeństwa.** W rozdziale omówione zostały podstawowe kwestie związane z poziomem wykształcenia społeczeństwa (z uwzględnieniem szkolnych i pozaszkolnych formy kształcenia), wysokością wydatków na szkolnictwo oraz znajomością języków obcych. W załączniku zaprezentowano dane dotyczące poziomu wykształcenia w Krajach UE, co pozwala na zobaczenie sytuacji Polski na tle innych państw;
6. **Prace naukowo-badawcze.** Rozdział zawiera dane na temat podstawowych warunków prowadzenia działalności innowacyjnej, a w szczególności prac naukowo-badawczych (B+R), w Polsce i w UE. Statystyka odnosi się do wszystkich typów organizacji i w niektórych przypadkach pozwala na wyodrębnienie grupy małych i średnich przedsiębiorstw. W poszczególnych częściach rozdziału omówiono takie zagadnienia, jak: potencjał badawczy, warunki wprowadzania innowacji i zmian technologicznych w przedsiębiorstwach, instytucje zajmujące się transferem technologii oraz certyfikaty jakościowe;
7. **Warunki prawne i polityka wspierania, podejmowania oraz prowadzenia działalności gospodarczej.** Rozdział zawiera charakterystykę podstawowych warunków uruchamiania i prowadzenia działalności gospodarczej, przede wszystkim tych, które – choć nie zakłócają prawidłowego działania mechanizmu rynkowego – promują MSP, pozwalając im pokonać największe bariery w uruchamianiu i prowadzeniu działalności gospodarczej. Warunki te związane są przede wszystkim z podstawowymi regulacjami procesu założycielskiego, polityką antymonopolową oraz głównymi kierunkami pomocy finansowej dla MSP;
8. **Zanieczyszczenie środowiska.** Rozdział charakteryzuje zagrożenia dla środowiska przyrodniczego, wynikające z działalności gospodarczej, a także zawiera dane niezbędne dla oceny poziomu zanieczyszczenia środowiska naturalnego, informacje dotyczące polityki gospodarczej państwa wspomagającej ochronę środowiska oraz dane na temat opłat i kar za zanieczyszczanie środowiska naturalnego;
9. **Infrastruktura.** Celem rozdziału jest prezentacja podstawowych elementów infrastruktury technicznej, finansowej oraz infrastruktury biznesu w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej. W dyskusji na temat infrastruktury technicznej uwaga jest skupiona na produkcji energii elektrycznej, stanowiącej jeden z podstawowych zasobów produkcyjnych oraz na infrastrukturze transportowej i telekomunikacyjnej, będącej nerwem współczesnych systemów gospodarczych. Opis infrastruktury finansowej ograniczony jest do podstawowych informacji o systemie bankowym jako istotnym źródle zewnętrznego zasilenia finansowego MSP. Temat ten jest także przedmiotem rozważań w rozdziale 7. W przypadku infrastruktury biznesowej prezentacja została ograniczona do działalności doradczo-consultingowej i informacyjnej, mających znaczenie dla pokonania barier rozwojowych MSP, wynikających ze słabości struktur zarządzania. Odreśniew zarysowana jest także infrastruktura wystawiennicza, której zakres wykorzystania jest wskaźnikiem proaktywnych zachowań MSP na rynku;
10. **Zamówienia publiczne.** Rozdział zawiera prezentację podstawowych rozwiązań prawnych w UE i w Polsce, umożliwiających MSP dostęp do zamówień publicznych;
11. **Wnioski i rekomendacje dla polityki.** Wnioski wynikają z porównania rozpatrywanych w raporcie podstawowych warunków prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce i w krajach UE (ze szczególnym uwzględnieniem takich krajów, jak Niemcy, Wielka Brytania, Grecja i Portugalia). Rekomendacje mają na celu stworzenie takich warunków funkcjonowania MSP, które pozwalałyby im stawić czoło rywalom ze Wspólnego Rynku.

1. MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA W GOSPODARCE NARODOWEJ

1. W większości krajów UE uznaje się, że rozwój sektora MSP jest częścią procesu zmian strukturalnych, w których sektor ten wnosi istotny wkład w tworzenie miejsc pracy i ogólny rozwój gospodarczy.
2. Dostępne dane statystyczne sugerują, że mamy do czynienia z luką w strukturze wielkości MSP między Polską a krajami UE, choć w miarę kontynuowania transformacji luka ta może się zmniejszać. Niemniej jednak – jeżeli MSP ma wnieść swój pełny wkład w rozwój gospodarczy i tworzenie miejsc pracy – ważne jest, by więcej bardzo małych i małych firm przekształciło się w firmy większe. Priorytetowym zadaniem polityki winno być zatem rozpoznanie i lokalizowanie potrzeb pomocowych tych firm.

1.1. Wprowadzenie

Obecnie powszechnie uznawana jest rola, jaką w rozwoju gospodarczym kraju odgrywa sektor MSP. Małe i średnie przedsiębiorstwa posiadają liczne silne strony. Są to: czytelna i prosta struktura organizacyjna, szybkość procesu decyzyjnego, umiejętność dostosowania do istniejącego popytu i kreatywność. Dlatego też funkcje sektora MSP obejmują:

- Aktywne uczestnictwo w zmianach struktury przemysłowej kraju, włączając w to inicjowanie powstania i rozwoju nowych dziedzin produkcji oraz nowych rodzajów usług, w tym tych, które nie były rozwijane w okresie gospodarki centralnie planowanej;
- Odgrywanie ważnej roli w powstawaniu prywatnej własności środków produkcji (w tym przejęcie i produkcyjne zagospodarowanie części maszyn i wyposażenia prywatyzowanych przedsiębiorstw państwowych oraz ich podział na wiele mniejszych podmiotów), sprzyjającej rozwojowi procesów dekoncentracji i demonopolizacji gospodarki kraju;
- Wchłonięcie i zagospodarowanie zasobów siły roboczej uwolnionej w wyniku racjonalizacji funkcjonowania sektora publicznego;
- Udział w rozwoju koniecznej, do efektywnego funkcjonowania systemu gospodarczego, infrastruktury ekonomicznej, zwłaszcza rozwoju kooperacji i systemu podwykonawstwa.

Do podstawowych mierników wkładu sektora MSP w rozwój gospodarczy kraju należą: udział w wytwarzanym PKB i wartości dodanej oraz udział w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych i w liczbie zatrudnionych.

1.2. Liczba podmiotów gospodarczych i zatrudnienie w MSP

Z danych The European Observatory for SMEs (1997, s. 66) wynika, że w latach 1989–1997 następował w krajach UE stały wzrost liczby MSP, wynoszący przeciętnie około 1,5% rocznie. Ta stopa wzrostu liczby małych i średnich przedsiębiorstw była zbliżona do stopy wzrostu liczby dużych podmiotów, co oznacza, że nie obserwowano istotnych różnic w strukturze firm według klas wielkości.

W 1996 r. ogólna liczba przedsiębiorstw prywatnych w UE wynosiła około 18 590 000 firm i wzrosła w porównaniu z 1990 r. o 14,6%. Wzrost ten następował nierównomiernie w poszczególnych państwach. W Niemczech np. liczba prywatnych podmiotów gospodarczych wzrosła z 2 290 000 w 1990 r. do 3 440 000 w 1996, ale tak wysoka dynamika przyrostu nowych firm była w dużej mierze wynikiem procesów stowarzyszeniowych i włączenia w obręb kraju dawnego NRD. W Wielkiej Brytanii, ogólna liczba podmiotów gospodarczych była w tym samym okresie dość stabilna (3,8 mln w 1990 r. i 3,76 mln w 1996 r.), choć są to dane szacunkowe i obejmują również firmy mające obroty poniżej progu rejestracyjnego (wynoszącego w przypadku Wielkiej Brytanii 50 000 funtów).

Analizując powyższe informacje trzeba mieć jednak na względzie fakt, że dane na temat zmian w liczbie podmiotów gospodarczych w poszczególnych krajach UE nie zawsze spełniają wymóg porównywalności. Dane statystyczne charakteryzujące poszczególne lata mogą pochodzić z odmiennych źródeł informacji: ze statystyki publicznej, rejestru podatników VAT, wykazu podmiotów uiszczających składki na ubezpieczenie społeczne itd. Jednocześnie każdy z krajów może (mając na względzie podniesienie jakości informacji statystycznej) modyfikować źródła i metody zbierania informacji; wprowadzać nowe i udoskonalać już istniejące źródła, zmieniać jednostki analityczne itd. Dodatkową trudność sprawia brak jednolitej definicji małych i średnich przedsiębiorstw w krajach UE. Próbą ujednoczenia stanowiska jest przyjmowana obecnie – w ślad za Rekomendacjami Komisji Europejskiej – koncepcja, zgodnie z którą od 1996 r. granice tego sektora zawęża się do firm o zatrudnieniu poniżej 250 osób¹.

W Polsce warunki do dynamicznego rozwoju sektora MSP powstały dopiero w końcu lat 80. w momencie uchwalenia ustawy o działalności gospodarczej², umożliwiającej sektorowi prywatnemu prowadzenie działalności gospodarczej na równi z sektorem publicznym. Dzięki tej ustawie w okresie 1988–1991 liczba firm prywatnych wzrosła o 162% (z 572 451 na koniec 1988 r. do 1 496 797 na koniec 1991) i dalej o 16% w 1992 r. (do 1 739 091 firm).

Na koniec czerwca 1993 r. sektor prywatny liczył w Polsce 1 812 446 firm by na koniec 1994 r. osiągnąć liczbę 2 230 701, spadając na koniec 1995 r. do 2 031 907 i rosnąc ponownie w 1996 r. do 2 311 988 podmiotów. Tak więc, w okresie 1993–96 liczba prywatnych firm wzrosła o 28%. Jednak i do tych danych trzeba podchodzić z dużą ostrożnością, zwłaszcza gdy się pamięta o niedoskonałościach polskiej statystyki³.

Udział MSP w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych, w krajach UE od początku lat 90. utrzymuje się na niezmiennym poziomie: 99,8% dla UE jako całości i od 99,4% do 99,9% w poszczególnych państwach członkowskich.

¹ Zgodnie ze wspomnianymi Rekomendacjami UE, za małe i średnie przedsiębiorstwo uważa się przedsiębiorstwo które zatrudnia mniej niż 250 pracowników i jednocześnie jego roczny obrót nie przekracza 40 milionów ECU lub roczny bilans zamyka się kwotą nie większą niż 27 milionów ECU.

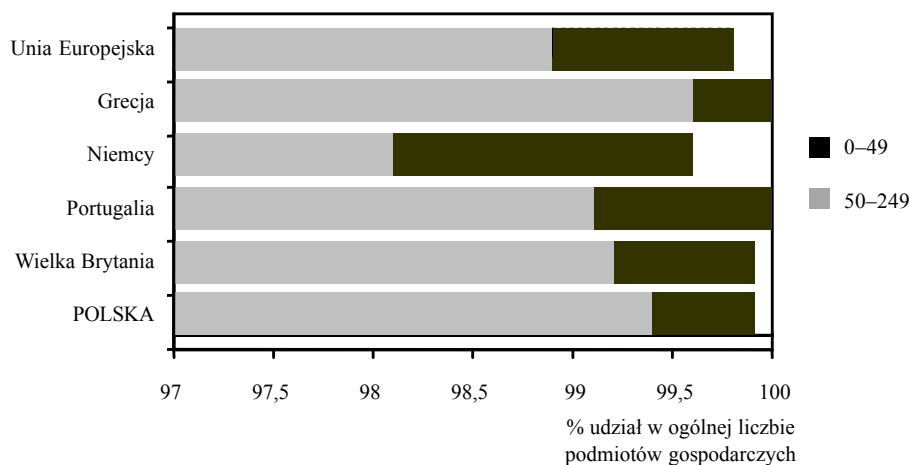
Jeżeli istnieje konieczność rozróżnienia pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami, za małe przedsiębiorstwo uważa się przedsiębiorstwo, które zatrudnia mniej niż 50 pracowników i jednocześnie jego roczny obrót nie przekracza 7 milionów ECU lub roczny bilans zamyka się kwotą mniejszą niż 5 milionów ECU. (96/280/EC: Commission Recommendation of 3 April 1996 concerning the definition of small and medium-sized enterprises. OFFICIAL JOURNAL NO. L 107, 30 /04/1996 P. 0004).

² Ustawa z dnia 28 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej, Dz.U. z 1988 r. Nr 41, poz. 324, z póź. zm.

³ Szerzej na ten temat, patrz: L. Zienkowski (red.), Wkład małych i średnich przedsiębiorstw w rozwój gospodarki polskiej, Polska Fundacja MSP, Warszawa 1997, s. 101–104.

W Polsce udział MSP w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych nie odbiega od analogicznego udziału odnotowanego w UE. W całej gospodarce udział firm średnich (51–250 pracujących⁴) wynosi 1%, natomiast w sektorze prywatnym udział ten wynosi 0,5% i jest niższy od takiego udziału w Niemczech (1%), Portugalii (0,9%) i w Wielkiej Brytanii (0,7%). Firm bardzo małych i małych (o liczbie pracujących nie przekraczającej 50 osób) jest w całej polskiej gospodarce 98,7% (99,4% w sektorze prywatnym).

Wykres 1.1. Udział MSP w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych w sektorze prywatnym¹ (1996)



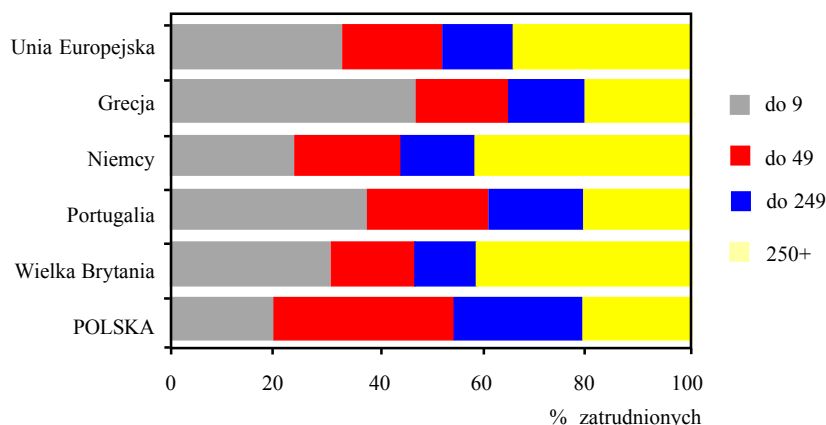
Objaśnienia: (1) Z wyłączeniem rolnictwa, leśnictwa, łowiectwa i rybołówstwa. Dla Polski dane dotyczą udziału firm prywatnych o liczbie pracujących do 50 osób i 51–250 w ogólnej liczbie firm sektora prywatnego.

Źródło: The European Observatory for SMEs, Fifth Annual Report 1997, European Network for SME Research, October 1997, Tab. 1.2, s. 49, Tab. A1, s. 304; Dane statystyczne za 1996 r. przekazane przez Polską Fundację MSP, maszynopis.

Udział MSP w ogólnej liczbie zatrudnionych w sektorze prywatnym wynosi w UE 66% i jest dużo niższy niż udział tych przedsiębiorstw w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych. Znaczenie MSP jako pracodawcy jest różne w różnych krajach, a udział zatrudnionych w małych i średnich przedsiębiorstwach prywatnych w ogólnej liczbie zatrudnionych w sektorze prywatnym waha się od 57% do 59% w Niemczech i Wielkiej Brytanii aż do 79% w Grecji i Portugalii. W Polsce w skali całej gospodarki MSP zatrudnia 54,5% siły roboczej, w samym sektorze prywatnym zaś udział zatrudnionych w MSP w ogólnej liczbie zatrudnionych w tym sektorze wzrasta do 78%. Udział ten jest znacznie wyższy od tego, z jakim można się spotkać w Niemczech i Wielkiej Brytanii, ale zbliżony do istniejącego w Grecji i w Portugalii.

⁴ W Polsce nie dysponuje się – na razie – jednolitą definicją małej i średniej firmy. Choć prace nad doborem kryteriów i sformułowaniem oficjalnej definicji MSP są w toku i mają zostać sfinalizowane w ustawie Prawo Działalności Gospodarczej. Statystyka publiczna przy podziale podmiotów gospodarczych według wielkości przyjmuje, począwszy od 1992 r. kryterium liczby pracujących, dzieląc przedsiębiorstwa na małe (o liczbie pracujących do 5 osób), średnie (o liczbie pracujących od 6 do 20 osób, a w sekcjach „Górnictwo i kopalnictwo” oraz „Działalność produkcyjna” i do 1992 r. „Budownictwo” od 6 do 50 osób) i duże (o liczbie pracujących powyżej 20 osób, a w wymienionych wcześniej sekcjach powyżej 50 osób).

Wykres 1.2. Udział MSP w ogólnej liczbie zatrudnionych w sektorze prywatnym¹ (1996)



Objaśnienia: (1) Z wyłączeniem rolnictwa, leśnictwa, łowiectwa i rybołówstwa. Dla Polski dane dotyczą udziału zatrudnionych w sektorze prywatnym w firmach o liczbie pracujących: do 5, 6–50, 51–250, 250+.

Źródło: The European Observatory for SMEs, Fifth Annual Report 1997, European Network for SME Research, October 1997, Tab. A2, s. 305; Dane statystyczne za 1996 r. przekazane przez Polską Fundację MSP, maszynopis.

Dane zamieszczone w tabeli 1.1. sugerują, że przeciętna polska firma prywatna jest znacznie mniejsza niż przeciętna firma w UE; w krajach UE firma prywatna zatrudnia przeciętnie 6 osób a w Polsce tylko 1,7. Jednak i wśród krajów UE zauważa się pod tym względem znaczne zróżnicowanie, sięgające od 11–12 zatrudnionych w Austrii, Luksemburgu i Irlandii do 3–4 zatrudnionych w Grecji i Portugalii. Odnosząc te dane do sytuacji w Polsce trzeba pamiętać, że rozwój sektora prywatnego wymaga czasu. Zatem niska przeciętna wielkość polskiej firmy jest pochodną stosunkowo krótkiego okresu rynkowego rozwoju tego sektora.

Dane statystyczne wskazują, że w 1996 r. bardzo małe firmy (do 5 pracujących) zatrudniały w Polsce średnio 0,36 pracownika⁵, a firmy małe 6–50 (pracujących) przeciętnie 11 osób⁶ (Polska Fundacja MSP, baza danych, 1997). W krajach UE natomiast firmy bardzo małe (do 9 zatrudnionych) zatrudniały przeciętnie dwóch pracowników najemnych, a przeciętne zatrudnienie w firmach małych (10 – 49 zatrudnionych) wynosiło 20 osób (The European Observatory for SMEs, 1997, s. 47). Chociaż te dane nie mogą być bezpośrednio porównywane, to jednak wskazują one na pewną „lukę w strukturze wielkości”, z jaką spotykamy się w Polsce. Z drugiej jednak strony, przy dokonywaniu takich porównań należy pamiętać o możliwym niedoszacowaniu przeciętnej wielkości polskiej firmy, wynikającym z nieuwzględnienia nierejestrowanego zatrudnienia, istniejącego w Polsce na stosunkowo dużą skalę (Rogut, 1995). Luka ta może ulegać systematycznemu zmniejszaniu, zwłaszcza jeżeli się uwzględni potencjał wzrostowy MSP, mierzony wzrostem liczby tworzonych miejsc pracy. Jak bowiem wynika z badań prowadzonych w Europie Zachodniej i w innych dojrzałych gospodarkach rynkowych, mniejsze firmy (także mikroprzedsiębiorstwa) wnoszą nieproporcjonalnie duży wkład w powstawanie nowych miejsc pracy, przy czym zdolność do generowania miejsc pracy jest pozytywnie skorelowana ze zdolnością do osiągania wzrostu produkcji. Oznacza to, że przyrost miejsc pracy jest zasługą stosunkowo niewielkiej liczby szybko rosnących firm (North i in., 1994). Takie wy-

⁵ Ułamek ten bierze się stąd, że w Polsce większość małych przedsiębiorstw to firmy jednoosobowe nie zatrudniające żadnego pracownika. (Według prawa właściciel przedsiębiorstwa nie jest uważany za pracownika).

⁶ Oznacza to, że zdecydowana większość firm bardzo małych należała do firm samozatrudnieniowych, nie tworzących miejsc pracy dla pracowników najemnych.

Tabela 1.1. Średnia i dominująca wielkość firm w sektorze prywatnym w latach 1990–1996 (wg kryterium liczby zatrudnionych)

	1990 ¹			1996		
	Liczba firm	Średnia wielkość firmy	Dominująca wielkość firmy ²	Liczba firm	Średnia wielkość firmy	Dominująca wielkość firmy ²
Unia Europejska	.	.	.	18590000	6	Duże
Austria	180 000	12	MSP	220 000	11	MSP
Belgia	490 000	6	MSP	800 000	5	B. małe
Dania	170 000	9	MSP	230 000	7	MSP
Finlandia	110 000	12	MSP	205 000	5	Duże
Francja	1 980 000	7	MSP	2 085 000	7	Duże
Grecja	690 000	3	Mikro	580 000	3	B. małe
Hiszpania	2 460 000	4	Mikro	2 335 000	5	B. małe
Holandia	420 000	10	MSP	530 000	10	Duże
Irlandia	130 000	8	MSP	80 000	11	Duże
Luksemburg	15 000	10	MSP	15 000	12	MSP
Niemcy	2 290 000 ³	9	MSP	3 440 000	8	Duże
Portugalia	600 000	5	MSP	690 000	4	MSP
Szwecja	150 000	13	MSP	285 000	7	Duże
Wielka Brytania	2 630 000	8	MSP	3 760 000	5	Duże
Włochy	3 920 000	4	Mikro	3 345 000	4	B. małe
POLSKA	1 561 624	5,7	.	2 379 949	3,9	MSP
Sektor prywatny	1 496 797	1,3	.	2 311 988	1,7	MSP ⁴
Sektor publiczny	64 827	108	.	67 961	76,9	Duże

Objaśnienia: (.) Brak danych; (1) Dla Polski 1991; (2) O kraju mówi się, że dominuje w nim bardzo mała, mała, średnia lub duża firma, jeżeli albo bardzo małe, małe i średnie firmy (razem wzięte), albo duże firmy mają największy udział w zatrudnieniu; (3) Bez wschodnich landów (tzn. bez dawnej NRD); (4) Wg stanu na 31.12.1996 przeciętne zatrudnienie w gospodarce narodowej wynosiło 9 187 866 osób, z tego 19,8% było zatrudnionych w firmach bardzo małych (do 5 pracujących) a 58% w firmach małych i średnich. Te dane można traktować tylko jako pewną ilustrację. Porównanie jako takie jest o tyle niemożliwe, że w zestawieniu z UE mamy w Polsce znacznie zaniżone zatrudnienie w kategorii firm bardzo małych (w Polsce górną granicę tej kategorii stanowi 5 osób pracujących, a w UE 9 osób zatrudnionych).

Źródło: The European Observatory for SMEs, European Network for SME Research, February 1995, Tab. 1.2, s. 50; Fourth Annual Report, July 1996, Tab. 1.2, s. 52; October 1997, Tab. 1.2, s. 49; B. Piasecki i in., Stan i zamierzenia rozwojowe prywatnych firm przemysłowych w Łodzi w 1993 i 1994 roku, maszynopis, s. 14; Dane statystyczne za 1996 r. przekazane przez Polską Fundację MSP, maszynopis.

niki sugerują, że w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw najwyższy wkład we wzrost zatrudnienia może mieć garstka szybko rosnących przedsiębiorstw. Podobne tendencje można również obserwować w Polsce (Piasecki, Rogut, Smallbone, 1997).

1.3. Dominujące formy prawne firm

W krajach UE działalność prywatnych podmiotów gospodarczych prowadzona jest najczęściej w formie:

- 1) firmy jednoosobowej; angielskim odpowiednikiem tej formy jest sole trader, niemieckim – Einzelunternehmen, francuskim – entrepreneur individuel;
- 2) spółki osobowej; angielski odpowiednik – General Partnership/Limited Partnership, niemiecki – Personengesellschaft (offene Handelsgesellschaft OHG lub Kommanditgesellschaft KG), francuski – SNC/Société;

- 3) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością; angielski odpowiednik – Limited Liability Company, niemiecki – GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung), francuski – SARL;
- 4) spółki akcyjnej; angielski odpowiednik – Public Limited Company, niemiecki – AG (Aktien Gesellschaft), francuski – SA.

Wśród spotykanych form prawnych wyróżnia się dodatkowo:

- 1) spółdzielnie, występujące głównie w rolnictwie;
- 2) stowarzyszenia i fundacje, charakterystyczne dla działalności non-profit;
- 3) spółki cywilne, wykorzystywane najczęściej nie do działalności gospodarczej sensu stricto, lecz do zaspokajania potrzeb mieszkaniowych ludności.

Podobne prawne formy prowadzenia działalności gospodarczej istnieją w Polsce. Sektor prywatny najczęściej wykorzystuje:

- 1) przedsiębiorstwo osoby fizycznej, będące odpowiednikiem europejskiej firmy jednoosobowej;
- 2) spółkę cywilną, przy czym w przypadku Polski ta forma prawna ma daleko szersze zastosowanie w działalności gospodarczej niż w krajach UE;
- 3) spółkę handlową, w tym spółkę jawną i komandytową, które są odpowiednikiem wyszczególnionych w odniesieniu do UE spółek osobowych oraz spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością i spółkę akcyjną, które mają takie same odpowiedniki na gruncie UE;
- 4) spółdzielnię, mającą – z uwagi na dziedzictwo okresu gospodarki centralnie planowanej znacznie większe znaczenie niż w krajach UE.

Oprócz tych form występują stowarzyszenia i fundacje, mające podobnie jak w krajach UE zastosowanie przede wszystkim w działalności non-profit.

Popularność podstawowych form prawnych jest różna w różnych krajach UE, chociaż powtórnie należy zwrócić uwagę, że obraz ten może być zaciemniony przez omówione wcześniej a występujące w UE różnice w tworzeniu zbiorów statystycznych. Z danych zamieszczonych w tabeli 1.2. wynika, że firmy jednoosobowe dominują prawie we wszystkich państwach UE, w tym przede wszystkim w Portugalii, Hiszpanii, Grecji i w Niemczech oraz nieco rzadziej w Austrii, Francji, Danii, Belgii i we Włoszech (ta forma charakterystyczna jest zwłaszcza dla działalności handlowej i usługowej). Chociaż trzeba zwrócić uwagę i na to, że w niektórych krajach (np. w Wielkiej Brytanii) firmy jednoosobowe mogą być o wiele bardziej powszechne niż wskazują na to dane tabeli. Wiele firm nie zarejestrowanych (np. ze względu na VAT) działa w tej właśnie formie. Jednocześnie dane statystyczne niektórych krajów wskazują na: 1) spadek udziału przedsiębiorstw korzystających z tej formy prawnej w ogólnej liczbie przedsiębiorstw prywatnych (w tym w ogólnej liczbie MSP)⁷; 2) największy udział firm jednoosobowych wśród najmniejszych klas wielkości i spadek udziału tych firm w firmach większych⁸.

Również w Polsce firma jednoosobowa jest dominującą formą w której sektor prywatny prowadzi działalność gospodarczą. W 1996 r. działało w tej formie 82,2% wszystkich prywatnych firm, przy czym wśród firm najmniejszych (do 5 pracujących) udział firm jednoosobowych w ogólnej liczbie tych firm wyniósł 85,4%, by w klasie 6–50 pracujących spaść do

⁷ Wniosek taki wyprowadzono z obserwacji tych krajów, co do których dysponowano wiarygodnymi informacjami odnoszącymi się do charakterystyki form prawnych w wystarczająco długich przedziałach czasowych. Do takich krajów należały: Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Holandia i Norwegia (The European Observatory for SMEs, 1995).

⁸ Oznacza to, że zdecydowana większość firm bardzo małych należała do firm samozatrudnieniowych, nie tworzących miejsc pracy dla pracowników najemnych.

Tabela 1.2. Dominujące formy prawne wykorzystywane przez sektor prywatny w prowadzeniu działalności gospodarczej¹ (w %)

	Firma 1-osobowa	Spółka osobowa	Spółka kapitałowa			Inne formy prawne
			Razem	Spółka z o.o.	Spółka akcyjna	
Austria (1990)	67,5	19,3	10,6	10,4	0,2	2,6
Belgia (1993)	61,5	.	33,1	20,4	12,7	5,4
Dania (1992)	61,6	8,2	22,2	.	.	7,9
Finlandia (1992)	42,1	22,9	33,5	33,5	.	1,6
Francja (1994)	61,9	1,3	34,6	27,7	6,9	2,7
Grecja (1988)	73,8	17,4	5,9	2,1	3,8	2,9
Hiszpania (1990)	75,9	.	.	.	10,6	13,5 ²
Holandia (1993)	48,9	13,2	31,9	31,6	0,3	6,0
Luksemburg (1992)	48 ³		46,5	33,1	13,4	5,5
Niemcy (1990)	73,4	12,3	13,3	12,5	0,8	1,0
Portugalia (1991)	79,0	.	19,1	18,6	0,5	1,9
Szwecja (1993)	28,7	17,8	49,8	49,8	.	3,7
Wielka Brytania (1991)	39,2	25,8	35,0	.	.	.
Włochy (1992)	59,3	22,7	14,6	.	.	3,3
POLSKA (1996)	82,8	9,6	4,7	4,5	0,2	2,9

Objaśnienia: (.) Brak danych; (1) Z wyłączeniem rolnictwa, leśnictwa i rybołówstwa; (2) Łącznie ze spółkami osobowymi i ze spółkami z o.o.; (3) Łącznie firmy jednoosobowe i spółki osobowe.

Źródło: The European Observatory for SMEs, Third Annual Report 1995, European Network for SME Research, February 1995, tab. 13.2, s. 268; Dane statystyczne za 1996 r. przekazane przez Polską Fundację MSP, maszynopis.

42,7%, obniżając się dalej w klasie 51–250 do 12,6% i w klasie powyżej 250 do 3,7% (Polska Fundacja MSP, baza danych, 1997).

Spółki osobowe najpopularniejsze są w takich krajach UE jak: Wielka Brytania, Włochy, Finlandia, Austria, Grecja, Szwecja oraz Holandia. W pozostałych krajach unijnych są raczej słabo reprezentowane. Natomiast spółki kapitałowe⁹ mają swoją bardzo silną reprezentację w Szwecji, Luksemburgu, Norwegii, Wielkiej Brytanii, Francji, Finlandii, Belgii i Holandii. Przy czym choć – jak to wcześniej stwierdzono – z formy tej korzystają firmy większe, to w takich krajach, jak Holandia, Francja i przede wszystkim Szwecja, zauważa się również relatywnie duży udział spółek kapitałowych wśród firm małych i bardzo małych¹⁰.

Kraje UE charakteryzują się daleko posuniętym ujednoczeniem podstawowych rozwiązań prawnych dotyczących MSP (charakter prawny, zdolność do czynności prawnych, odpowiedzialność, obowiązek zgłoszenia do rejestru, rachunkowość). Niemniej jednak istnieją pewne różnice, odzwierciedlające częściowo podstawowe rysy polityki wobec MSP. Jednym z takich obszarów

⁹ Private i public limited company.

¹⁰ W Szwecji np. spółki kapitałowe stanowiły w 1993 r. 41,3% ogółu firm prywatnych zatrudniających do 9 pracowników, 95,2% ogółu firm prywatnych zatrudniających od 10 do 19 osób i 96,4% ogółu firm prywatnych zatrudniających od 20 do 49 osób. Szwecja jednak jest swego rodzaju wyjątkiem, gdyż w pozostałych krajach udział spółek kapitałowych wśród firm małych i bardzo małych jest zdecydowanie niższy.

Tabela 1.3. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Porównanie podstawowych wymogów

	Ustawowe minimum kapitału zakładowego	Minimalny % kapitału zakładowego, który musi być zebrany przed zarejestrowaniem spółki	Liczba wspólników min/max
Austria	37 000 ECU	50	2/bez ograniczeń
Belgia	19 000 ECU	33,33	1/bez ograniczeń
Dania	26 000 ECU	100	1/bez ograniczeń
Finlandia	2 500 ECU	50	1/bez ograniczeń
Francja	7 600 ECU	100	1/50
Grecja	10 000 ECU	100	2/bez ograniczeń
Hiszpania	3 100 ECU	100	2/50
Holandia	18 000 ECU	100	1/bez ograniczeń
Irlandia	brak ustawowego minimum	brak takich ograniczeń	2/50
Luksemburg	12 700 ECU	100	1/40
Niemcy	26 000 ECU	50	1/bez ograniczeń
Portugalia	2 000 ECU	50	1/bez ograniczeń
Szwecja	11 000 ECU	100	1/bez ograniczeń
Wielka Brytania	brak ustawowego minimum	brak takich ograniczeń	2/bez ograniczeń
Włochy	10 200 ECU	100	2/bez ograniczeń
POLSKA	ok. 1100 ¹	100	1/bez ograniczeń

Objaśnienia: (1) Zgodnie z art. 159 § 2 k.h minimalny kapitał wynosi obecnie 4 000 zł, co stanowi równowartość ok. 1 100 ECU.

Źródło: The European Observatory for SMEs, Third Annual Report 1995, European Network for SME Research, February 1995, Tab. 13.7, s. 274; Kodeks handlowy (DZ. U. RP Nr 57, poz. 502 wraz z póź. zm.).

jest kwestia minimalnego kapitału niezbędnego do założenia spółki z o.o. Jak wynika z tabeli 1.3, zróżnicowanie jest duże. W niektórych krajach brak jest ustawowego minimum (Wielka Brytania i Irlandia), w innych ustanowiono bardzo wysokie bariery finansowe (Austria – 37 tys. ECU, Dania i Niemcy – 26 tys. ECU). Różnice te mogą utrudniać podejmowanie działalności gospodarczej przez obywateli (podmioty) z jednych krajów UE w innych, tym bardziej że wychodzi się z założenia, iż właśnie spółka z o.o. jest najodpowiedniejszą dla MSP formą bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

1.4. Sektor MSP według sekcji EKD

Pod względem liczby podmiotów małe i średnie przedsiębiorstwa dominują przede wszystkim w handlu, naprawach, hotelarstwie i gastronomii, budownictwie oraz usługach. Bardziej wiarygodną podstawą do określenia roli MSP jest jednak analiza udziału zatrudnionych w MSP w ogólnej liczbie zatrudnionych w danej sekcji gospodarki. Jak wynika z tabeli 1.4. do działal-

Tabela 1.4. Działy zdominowane przez MSP (UE-15; 1992)

Sektor gospodarki	% firm	% zatrudnionych
Udział firm bardzo małych w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych i zatrudnienia danego sektora		
Budownictwo	92,2	43,5
Handel detaliczny	96,2	53,5
Pośrednictwo	97,4	61,1
Hotele i restauracje	95,5	62,1
Działalność pomocnicza związana z pośrednictwem finansowym	95,0	45,2
Dzierżawa, leasing i wynajem ruchomości	94,5	41,8
Działalność związana z rekreacją, kulturą i sportem	96,7	47,5
Inne usługi ¹	97,7	73,3
Udział firm małych w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych i zatrudnienia danego sektora		
Kopalnictwo minerałów z wyjątkiem rud żelaza i surowców energetycznych	17,8	32,4
Produkcja wyrobów metalowych	16,9	29,9
Skóra i produkcja wyrobów skórzanych	15,8	36,1
Obuwie i przemysł odzieżowy	12,2	31,3
Produkcja drewna, wyrobów i mebli z drewna	8,2	27,8
Budownictwo	6,9	27,6
Handel hurtowy	13,5	30,3
Naprawa artykułów przemysłowych i samochodów	4,3	23,6
Agencje turystyczne, maklerzy frachtujący itp.	14,0	24,3
Udział firm średnich w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych i zatrudnienia danego sektora		
Produkcja wyrobów mineralnych niemetalicznych	3,3	22,2
Produkcja wyrobów metalowych	2,8	24,4
Produkcja maszyn i urządzeń mechanicznych	4,9	24,9
Produkcja instrumentów	2,0	21,6
Przemysł tekstylny	3,9	28,8
Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	5,3	25,9
Handel hurtowy	2,1	24,2
Transport morski i żegluga przybrzeżna	2,5	19,1
Agencje turystyczne, maklerzy frachtujący, itp.	2,9	25,1

Objaśnienia: (1) Usługi związane z opieką socjalną, ochroną zdrowia, pozostałą działalnością usługową.

Źródło: Eurostat DG/XXIII: Enterprises in Europe Fourth Report, Brussel/Luxembourg 1996, s. 38–42.

ności zdominowanych przez MSP należą w UE: budownictwo, handel detaliczny i hurtowy, pośrednictwo, działalność hotelarsko-gastronomiczna, działalność pomocnicza związana z pośrednictwem finansowym, dzierżawa, leasing i wynajem ruchomości, działalność związana z rekreacją, kulturą i sportem oraz pośrednictwo pracy. W obrębie przemysłu przetwórczego do działalności takich należą: produkcja wyrobów metalowych, przetwórstwo skór i produkcja wyro-

bów ze skóry, przemysły: obuwniczy, odzieżowy, tekstylny, tartaczny i meblarski, produkcja maszyn i urządzeń mechanicznych, produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych, handel hurtowy, naprawa artykułów konsumpcyjnych i samochodów, transport morski i żegluga przybrzeżna, agencje turystyczne, maklerzy frachtujący itp.

Podobnie jest w sektorze prywatnym (tabela 1.5.). Sektor MSP dominuje w budownictwie, handlu i innych usługach. Jednak i w innych sekcjach są takie grupy i klasy, w których MSP odgrywają istotną rolę. W sekcji: górnictwo i kopalnictwo oraz zaopatrzenie w energię należy do nich pozostałe górnictwo i kopalnictwo. W ramach działalności produkcyjnej relatywnie małe firmy funkcjonują w takich dziedzinach, jak: produkcja artykułów spożywczych i napojów, produkcja tkanin, garbowanie i wyprawianie skór oraz produkcja wyrobów skórzanych, produkcja materiałów i wyrobów wełnianych, działalność wydawnicza oraz zagospodarowanie odpadów.

Tabela 1.5. Dominujące klasy wielkości przedsiębiorstw prywatnych w podstawowych sekcjach EKD¹ (1996)

Sekcja wg EKD	Liczba firm	Średnia wielkość firmy	Dominująca klasa wielkości ²
Górnictwo i kopalnictwo oraz zaopatrzenie w energię (C, E)	UE	55 000	33
	Polska	2 035	10
Działalność produkcyjna (D)	UE	2 265 000	14
	Polska	324 656	5
Budownictwo (F)	UE	2 555 000	4
	Polska	232 066	2
Handel hurtowy (G 51)	UE	1 295 000	6
	Polska ³	972 046	1
Handel detaliczny (G 50, 52)	UE	4 380 000	4
	Polska	.	.
Transport i komunikacja (I)	UE	995 000	9
	Polska	193 542	0,6
Usługi (J, K)	UE	3 580 000	5
	Polska	307 964	1,1
Inne usługi (H, N, O)	UE	3 920 000	5
	Polska	260 050	0,9

Objaśnienia: (.) Brak danych; (1) Dane dotyczą UE powiększonej o Islandię, Liechtenstein, Norwegię i Szwajcarię; (2) O sekcji mówi się, że dominuje w niej bardzo mała, mała, średnia lub duża firma jeżeli albo bardzo małe, małe i średnie firmy (razem wzięte) albo duże firmy mają największy udział w zatrudnieniu; (3) Obejmuje G 50, 51, 52.

Źródło: The European Observatory for SMEs, Fifth Annual Report 1997, European Network for SME Research, October 1997, s. 52–53; Dane statystyczne za 1996 r. przekazane przez Polską Fundację MSP, maszynopis.

W przeciwieństwie do tego produkcja: wyrobów tytoniowych, masy celulozowej i papieru, koksu, paliw jądrowych i rafinacja ropy naftowej, chemikaliów i włókien sztucznych, gumy i tworzyw sztucznych, zdominowana jest przez stosunkowo duże podmioty. Tego typu różnice są – w większości przypadków – wynikiem różnic w kapitałochłonności produkcji, tj. minimalnej skali efektywności w różnych sektorach.

1.5. Podsumowanie

Od końca lat 80. prawne warunki rozwoju MSP w Polsce są zbliżone do tych, jakie występują w krajach UE. Obowiązuje zasada wolności (swobody) gospodarczej, zgodnie z którą podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej jest wolne i dozwolone każdemu w granicach obowiązującego porządku prawnego. W myśl tej zasady forma prawna działalności gospodarczej jest kwestią wolnego wyboru osoby/podmiotu podejmującego i prowadzącego taką działalność, choć w niektórych przypadkach¹¹ forma prawna może być narzucona przez ustawodawcę. Właśnie dzięki przyjęciu tej zasady możliwym stał się dynamiczny rozwój sektora MSP w Polsce w okresie transformacji.

Rozwój sektora MSP w krajach UE w latach 80. i 90. był wynikiem działania wielu czynników: zmian w technologii produkcji i metodach zarządzania, które w pewnych sektorach doprowadziły do zmniejszenia znaczenia korzyści skali; wzrostu poziomu życia i, w konsekwencji, zmian wzorców wydatków konsumpcyjnych oraz wzmocnienia ze strony dużych organizacji działań zmierzających do obniżenia aktywności, co stworzyło szanse rozwojowe mniejszym podmiotom. Dlatego też wzrosła potencjalna rola, jaką sektor MSP mógł odegrać w rozwoju gospodarczym kraju i wzroście jego konkurencyjności.

Realizacja tej roli wymaga jednak polityki zarówno zachęcającej i wspierającej powstawanie nowych firm, jak i wspomaganie rozwoju już istniejących firm, chociaż znaczenie obu tych kierunków wsparcia MSP zmienia się w zależności od czasu i miejsca. Czynnikiem, które o tym zadecydują będą: ograniczone zasoby, cele ogólnej polityki (redukcja bezrobocia lub poprawa konkurencyjności) oraz regionalne warianty ważności poszczególnych priorytetów. Fakt, że wyniki badań wskazują na ścisłą zależność pomiędzy wzrostem sprzedaży i wzrostem zatrudnienia, stanowi również silne uzasadnienie dla powiązania wsparcia instrumentów politycznych z orientacją wzrostową firmy (tj. stopniem, w jakim kierownictwo jest zainteresowane rozwojem firmy) i jej wynikami ekonomicznymi.

Jednocześnie przy założeniu poprawności wniosku wynikającego z analizy danych statystycznych, że małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce są znacznie mniejsze niż w krajach UE, należy przyjąć, iż istotnym zadaniem polityki jest wspieranie najmniejszych firm w ich dążeniach rozwojowych, włącznie z niezbędną pomocą. Wymaga to podjęcia badań pozwalających na identyfikowanie barier rozwojowych i potrzeb w zakresie wsparcia, zwłaszcza najmniejszych firm.

¹¹ Przede wszystkim tam, gdzie może tego wymagać ochrona interesów państwa lub obywateli (np. w bankowości czy w działalności ubezpieczeniowej a w Polsce dodatkowo w przypadku podejmowania działalności gospodarczej przez osoby/podmioty zagraniczne lub z udziałem kapitału zagranicznego).

Załącznik 1(1) Uwagi metodologiczne

1. Definicja MSP

W krajach UE nie ma definicji małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Dość powszechnie przyjmuje się definicję wprowadzoną w 1996 r. przez Komisję Europejską, zgodnie z którą do małych i średnich przedsiębiorstw zalicza się te, w których zatrudnienie jest niższe niż 250 osób, obroty są niższe niż 40 mln ECU lub ogólny wynik bilansowy nie osiąga 27 mln ECU i jednocześnie firma posiada ekonomiczną niezależność.

Również w Polsce brak na razie jednolitej definicji małej i średniej firmy. Prace nad doborem kryteriów i sformułowaniem oficjalnej definicji MSP są w toku i mają zostać sfinalizowane w ustawie: Prawo Działalności Gospodarczej. Natomiast w dokumencie „Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej. Polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw” zakłada się, że „przez małe przedsiębiorstwo rozumiemy firmę, w której pracuje do 50 osób, a średnie – gdy zatrudnienie wynosi od 51 do 250 osób”. (Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej. Polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw, Dokument rządowy przyjęty przez Radę Ministrów 6 czerwca 1995 r., protokół ustaleń nr 19/95, MPiH, Warszawa, maj 1995, s. 13). Jak z tego wynika, przy formułowaniu powyższej definicji przyjęto dwa różne kryteria: w odniesieniu do kategorii firm małych kryterium liczby pracujących, natomiast w odniesieniu do kategorii firm średnich kryterium liczby zatrudnionych. (Piasecki, Rogut, Smallbone, 1997). Z kolei statystyka publiczna przy podziale podmiotów gospodarczych według wielkości przyjmuje, począwszy od 1992 r., kryterium liczby pracujących. Z brakiem jednoznacznego stanowiska można się natomiast spotkać w wielu publikacjach na temat stanu sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce.

2. Źródła informacji. Porównywalność danych źródłowych

Baza danych o MSP (dążąca do przedstawienia pewnego całościowego obrazu) jest kompilacją wielu różnych źródeł informacji. Umożliwia to porównanie wielkości firm w poszczególnych krajach i sektorach. Ogólna wielkość firm obejmuje firmy wszystkich wielkości i wszystkich rodzajów działalności, z wyjątkiem rolnictwa i administracji publicznej. Najczęściej wykorzystywanymi źródłami informacji są istniejące w poszczególnych krajach rejestry przemysłowe (statystyka publiczna albo rejestry administracyjne, najczęściej rejestr płatników składek na ubezpieczenia społeczne i VAT). Jednak poszczególne kraje zmieniają czasami metody zbierania informacji; wprowadzają nowe źródła, doskonalą jakość istniejących, zmieniają jednostki analityczne, zmieniają okresy sprawozdawcze (co sprawia, że dane dostępne za poprzedni okres sprawozdawczy mogą być niedostępne w następnym okresie sprawozdawczym). A wszystkie tego typu czynniki zmniejszają porównywalność danych (Enterprises in Europe Fourth Report, 1996, s. 19).

Jednocześnie dane zawarte w polskich i unijnych źródłach różnią się między sobą: 1) zastosowanym kryterium – liczba zatrudnionych w przypadku UE i liczba pracujących w przypadku Polski; 2) górną granicą liczby osób zatrudnionych (pracujących). W przypadku UE przedsiębiorstwa dzielą się na bardzo małe (do 9 zatrudnionych, w tym tzw. samozatrudnienie, tj. firmy o liczbie zatrudnionych 0), małe (10–49 zatrudnionych), średnie (50–249 zatrudnionych), duże (250 i więcej zatrudnionych). W przypadku Polski przedsiębiorstwa dzielą się na: mikro-

przedsiębiorstwa (do 5 pracujących), małe firmy (6–50 pracujących), średnie firmy (51–250 pracujących), duże firmy (powyżej 250 pracujących). Przy czym do osób pracujących włącza się następujące kategorie osób: 1) właścicieli, współwłaścicieli i współpracujących członków rodziny; 2) pracowników etatowych, bez względu na wymiar czasu pracy; 3) chałupników; 4) pracowników sezonowych; 5) osoby pracujące na podstawie umowy-zlecenia, umowy o dzieło i innych umów cywilno-prawnych o zbliżonym charakterze. Jest to zakres odpowiadający w ogólnym zarysie unijnemu definiowaniu pracujących.

Rozbieżności te zniekształcają porównania, przyczyniając się do niedoszacowania lub przeszacowania udziału MSP (szczególnie mikroprzedsiębiorstw i małych firm) w gospodarkach poszczególnych krajów. W celu przedstawienia możliwie porównywalnych danych wykorzystano głównie informacje zawarte w następujących pozycjach:

- Eurostat DG/XXIII: Enterprises in Europe Third Report, Brussel/Luxembourg 1994;
- Eurostat DG/XXIII: Enterprises in Europe Fourth Report, Brussel/Luxembourg 1996;
- The European Observatory for SMEs (charakteryzujący aktualną sytuację i perspektywy MSP we wszystkich krajach członkowskich UE);
- Tablice przygotowane przez GUS na zlecenie Fundacji MSP w odniesieniu do Polski.

W przypadku danych zaczerpniętych z Eurostat DG/XXIII: Enterprises in Europe (trzecia i czwarta edycja), informacje odnoszą się do lat 1990–92. „Dane te mogą się wydawać dosyć stare, niemniej jednak trzeba pamiętać, że struktura gospodarcza zmienia się stosunkowo wolno. W związku z tym przedziały charakteryzujące czy to klasy wielkości, czy to rodzaje działalności mogą być nadal uważane za aktualne.” (Enterprises in Europe Fourth Report, 1996, s. 16). Dodatkową wadą tych materiałów jest ich niekompletność, uniemożliwiająca pełną dokumentację statystyczną okresu objętego analizą (o dużych lukach informacyjnych świadczy załącznik 2, prezentujący podstawowe dane statystyczne) oraz stosowanie przez statystyki niektórych krajów unijnych nieporównywalnych przedziałów poszczególnych klas wielkości.

Luki informacyjne występujące w edycjach Enterprises in Europe oraz fakt, iż wydawnictwa te publikują przestarzałe dane, zmuszają do poszukiwania się dodatkowymi źródłami informacji przy pełnej świadomości tego, że te dodatkowe źródła mogą być trudno porównywalne z danymi zawartymi w Enterprises in Europe. Tym źródłem w naszym przypadku są kolejne edycje raportów The European Observatory for SMEs (od pierwszej do piątej), a o trudności z pełną porównywalnością danych świadczy chociażby tabela 1.2. załącznika 2., podająca trudne do spójnej interpretacji dane:

- W rubryce „razem” dane zaczerpnięte z publikacji Enterprises in Europe i obejmujące (zgodnie z uwagami metodologicznymi) wszystkie podmioty gospodarcze, poza rolnictwem, leśnictwem, łowiectwem i rybołówstwem, bankiem centralnym, administracją publiczną, innymi usługami publicznymi, gospodarstwami domowymi i przedstawicielstwami dyplomatycznymi, organizacjami międzynarodowymi i siłami zbrojnymi
- W rubryce „sektor prywatny” dane zaczerpnięte z publikacji The European Observatory for SMEs, podającej (zgodnie z uwagami metodologicznymi) dane odnoszące się wyłącznie do sektora prywatnego (poza rolnictwem, leśnictwem, łowiectwem i rybołówstwem).

Jednocześnie jeśli chodzi o The European Observatory for SMEs, to i tutaj porównywalność danych zamieszczonych w poszczególnych edycjach nie zawsze jest zachowana:

- Dane prezentowane w każdej z edycji, dotyczące liczby prywatnych podmiotów gospodarczych w podziale na klasy wielkości, pochodzą w z kolejnych publikacji Enterprises in Europe (edycji

trzeciej, zawierającej dane za rok 1990, edycji czwartej zawierającej dane za rok 1992 i edycji piątej, nie publikowanej, zawierającej dane dla 1993 r.), a dla lat 1994–1997 dokonano – ze względu na brak dostępu do danych – własnych szacunków;

- Od 1996 r. wprowadzono odmienną klasyfikację klas wielkości, zawężającą granice sektora MSP do firm o zatrudnieniu poniżej 250 osób (por. wcześniejsze omówienie definicji firm sektora MSP).

The Third European Observatory for SMEs 1995 używał 9 klas wielkości:

- Mikroprzedsiębiorstwa z liczbą zatrudnionych 0–9, które następnie dzielą się na przedsiębiorstwa samozatrudniające (0 zatrudnionych) i mikroprzedsiębiorstwa z zatrudnieniem 1–9 osób;
- Małe firmy o zatrudnieniu 10–99 osób, dzielące się następnie na trzy klasy wielkości: firmy o zatrudnieniu 10–19 osób, firmy o zatrudnieniu 20–49 osób i firmy o zatrudnieniu 50–99 osób;
- Średnie firmy zatrudniające 100–499, dzielące się następnie na trzy klasy wielkości: firmy o zatrudnieniu 100–199 osób, firmy o zatrudnieniu 200–249 osób i firmy o zatrudnieniu 250–499 osób;
- Duże firmy zatrudniające 500 i więcej osób.

W odróżnieniu od niego raporty The Fourth European Observatory for SMEs 1996 i The Fifth European Observatory for SMEs 1997 definiują sektor MSP jako sektor obejmujący firmy o zatrudnieniu 0–249 osób, wyodrębniając w jego ramach trzy zasadnicze grupy wielkości:

- Bardzo małe firmy (0–9 zatrudnionych), i w ich ramach przedsiębiorstwa samozatrudniające (0 zatrudnionych) i mikroprzedsiębiorstwa z zatrudnieniem 1–9 osób;
- Małe firmy zatrudniające 10–49 osób; w ramach tej grupy można wyodrębnić firmy o zatrudnieniu 10–19 osób i 20–49 osób;
- Średnie przedsiębiorstwa zatrudniające w granicach 50–249 osób, a w ich obrębie firmy o zatrudnieniu: 50–99, 100–199 i 200–249 osób;
- Duże firmy o zatrudnieniu 250 i więcej osób. W tej grupie można następnie wyodrębnić firmy o zatrudnieniu 250–499 osób i firmy o zatrudnieniu 500 i więcej osób.

3. Przegląd podstawowych form prawnych

1. Firma jednoosobowa (indywidualny przedsiębiorca)

Indywidualny przedsiębiorca uczestniczy w obrocie, prowadząc działalność we własnym imieniu i na własny rachunek. Ma być znany z imienia i nazwiska, miejsca swojego zamieszkania, miejsca prowadzenia działalności gospodarczej i innych właściwości. Jako taki jest on – nie zaś przedsiębiorstwo (będące wyłącznie organizacyjną, ale nie prawną formą prowadzenia działalności gospodarczej) – stroną czynności prawnych. Konsekwencją tego na płaszczyźnie majątkowej jest fakt nierozdzielania praw majątkowych osoby fizycznej bez względu na to, czy źródłem ich nabycia była działalność gospodarcza, czy inne zdarzenia. Inaczej mówiąc, składniki majątku przedsiębiorstwa wchodzą w ogół praw majątkowych osoby fizycznej. Taki sam charakter mają zobowiązania i długi. Dlatego też osoba fizyczna ponosi pełną odpowiedzialność całym swoim majątkiem osobistym także za te zobowiązania, które zaciąga jako podmiot gospodarczy. Prowadzenie działalności gospodarczej przez indywidualnego przedsiębiorcę podlega zgłoszeniu do rejestru działalności gospodarczej (w przypadku państw-członków UE może to być rejestr handlowy).

2. Spółka cywilna

Spółka cywilna jest stosunkiem prawnym powstającym na podstawie umowy, w której wspólnicy zobowiązują się dążyć do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego przez działanie w sposób oznaczony, w szczególności przez wniesienie wkładów. Obowiązek wniesienia wkładów obciąża wszystkich wspólników, a rodzaj wkładu powinien być określony w umowie spółki. Stroną takiej umowy może być każdy podmiot prawa, choć jej uwarunkowania historyczne wskazują na korzystanie z niej głównie przez osoby fizyczne. Cechą charakterystyczną spółki cywilnej jest stosunek zaufania łączący jej strony. Ta formuła umowy zakłada wręcz, że powstały stosunek prawny będzie miał charakter ciągły, oparty na trwałości więzi wspólników, chroniący niezmiennosc składu osobowego przez czas trwania wspólnoty. Spółka cywilna jest spółką osobową nie posiadającą osobowości prawnej, a każdy wspólnik ma prawo i obowiązek osobiście prowadzić sprawy spółki, jeśli umowa nie stanowi inaczej, oraz reprezentować spółkę w stosunkach z osobami trzecimi, jeśli nic innego nie wynika z umowy lub uchwały wspólników. Tak więc w spółce cywilnej nie ma żadnych władz ani organów. Pozycję wspólników w spółce cywilnej charakteryzuje ponadto:

- Prawo do równego udziału w zysku, jeśli umowa nie różnicuje tego stosunku ze względu na rodzaj i wartość wniesionych wkładów. Prawo do zysku istnieje tylko w spółkach zawartych na czas nie oznaczony przy wskazaniu roku obrachunkowego. Brak postanowień umowy w tej kwestii pozwoli na podział zysku dopiero po rozwiązaniu spółki. Wskazać też trzeba, że umowa nie może wyłączyć wspólnika od udziału w zyskach;
- Ciężar ponoszenia strat, w takim samym stosunku jak prawo do zysku;
- Odpowiedzialność solidarna wszystkich wspólników ich majątkami osobistymi za zobowiązania spółki;
- Prawo do części majątku spółki w razie jej rozwiązania.

3. Spółka jawna i spółka komandytowa

Spółką jawną jest spółka, która prowadzi we wspólnym imieniu przedsiębiorstwo zarobkowe w większym rozmiarze, a nie jest inną spółką handlową. Spółka jawna nie jest osobą prawną, może jednak nabywać prawa i zaciągać zobowiązania, pozywać i być pozywaną. Tak więc jest ona podmiotem prawa posiadającym w zakresie prowadzonego przedsiębiorstwa zdolność prawną, zdolność do czynności prawnych i zdolność sądową. Staje się podmiotem prawa z chwilą zawarcia umowy, która to umowa ma charakter założycielski. Przy braku dopełnienia wymogu wpisu do rejestru handlowego spółka jawna jest kwalifikowana jako spółka cywilna. Majątek spółki jawnej stanowi wspólność łączną wszystkich wspólników odpowiednio chronioną. Za zobowiązania spółki jawnej odpowiada każdy wspólnik bez ograniczenia całym swoim majątkiem solidarnie z pozostałymi wspólnikami oraz ze spółką. Wierzyciel może zatem, według swobodnego wyboru, dochodzić swoich roszczeń z majątku osobistego wspólnika nawet wtedy, gdyby mógł uzyskać zaspokojenie od spółki. Konstrukcja odpowiedzialności za zobowiązania spółki jawnej wskazuje, że dla wierzycieli jest ona bardziej wiarygodnym partnerem niż spółka cywilna.

Spółka komandytowa w chwili swego powstania naznaczona jest już formalizmem. Pierwszym etapem jest zawarcie umowy w formie aktu notarialnego. W dalszej kolejności trzeba dopełnić wymogu uzyskania wpisu spółki do rejestru handlowego. Momentem powstania spółki jest dopiero wpis do rejestru. Przyczyn takiego trybu zawiązania spółki należy upatrywać w szczególnej kwalifikacji podmiotowej jej wspólników. Jest to bowiem spółka, w której występuje minimum jeden komplementariusz, odpowiadający za jej zobowiązania bez ograniczenia, oraz mi-

nimum jeden komandytariusz, którego odpowiedzialność jest ograniczona. Granicą odpowiedzialności tego wspólnika jest wysokość sumy komandytowej. Przez sumę komandytową rozumie się oznaczoną umownie, w pieniądzu, górną granicę odpowiedzialności komandytariusza jego majątkiem osobistym za zobowiązanie spółki. Wymaga to ujawnienia w rejestrze.

Przedstawione w bardzo ogólnym zarysie modelowe ujęcia spółki jawnej i komandytowej pozostają w wyważonej proporcji do ich praktycznego występowania w obrocie. Ani w Polsce, ani w większości systemów prawnych nie należały i nie należą do szczególnie popularnych. Tradycyjnie w systemach germańskich mają bardziej ugruntowaną pozycję. Dobrze jednak wiedzieć, że zwłaszcza spółka komandytowa z udziałem prężnych spółek kapitałowych jako komplementariuszy może stać się interesującą formą przedsiębiorczości dla osób fizycznych (komandytariuszy). Pozwala bowiem na elastyczne połączenie cech spółek osobowych z właściwościami spółek kapitałowych.

4. Spółka z o.o. i spółka akcyjna

Spółka z o.o. i spółka akcyjna należą do spółek kapitałowych. Jak każda osoba prawna spółka z o.o. (spółka akcyjna) musi mieć odpowiednią strukturę organów. Spółka z o.o. jest szczególnie dogodną formą prawną dla współdziałania gospodarczego niewielkiej grupy osób zachowujących właściwości osobiste wspólników. Jednak jej formuła z równą sprawnością zdaje egzamin przy bardzo dużych przedsięwzięciach i znacznej ilości wspólników, nie wymagając od nich żadnych kwalifikacji podmiotowych. W przypadku gdy spółka z o.o. jest utworzona tylko przez jedną osobę (jeden wspólnik), osoba ta wykonuje wszystkie uprawnienia przysługujące zgromadzeniu wspólników, a wszędzie tam gdzie przepisy mówią o umowie spółki, należy przez to rozumieć akt założycielski jedyne go wspólnika. Jedynym wspólnikiem spółki z o.o. może być osoba fizyczna lub jakikolwiek inny podmiot prawa, z wyjątkiem innej jednoosobowej spółki z o.o. Umowa spółki z o.o. (statut spółki akcyjnej) powinna być zawarta pod rygorem nieważności w formie aktu notarialnego, a w jej treści, poza elementami podmiotowo istotnymi, określone są przede wszystkim:

- firma i siedziba spółki;
- przedmiot działalności przedsiębiorstwa, przynajmniej w zakresie branży;
- czas trwania spółki;
- wysokość kapitału zakładowego/wysokość i sposób zebrania kapitału akcyjnego;
- ilość i wysokość udziałów objętych przez poszczególnych wspólników; jeżeli wspólnik pokrywa swój udział w spółce wkładami niepieniężnymi, wówczas osobę wspólnika, przedmiot wkładu (aportu) oraz ilość i wysokość przyznanych w zamian udziałów należy również wymienić w umowie; to samo należy uczynić, gdy wspólnikowi mają być przyznane szczególne korzyści lub jeżeli na wspólników mają być nałożone dodatkowe obowiązki wobec spółki. W przypadku spółki akcyjnej – nominalna wartość akcji i ich liczba ze wskazaniem, czy są imienne, czy na okaziciela oraz liczba akcji poszczególnych rodzajów i związane z nimi uprawnienia (oczywiście, jeżeli mają być wprowadzone akcje różnych rodzajów);
- inne uregulowania, zgodne z wolą wspólników.

Spółka z o.o. i spółka akcyjna działa przez swoje organy, powołane w przypadku spółki z o.o. w akcie założycielskim spółki lub w późniejszej uchwale, a w przypadku spółki akcyjnej przez zgromadzenie organizacyjne założycieli spółki. Organem kierowania bieżącego i reprezentacji jest zarząd, który zgłasza spółkę do rejestru handlowego. Wpis ma charakter konstytutywny.

Z chwilą wpisu do rejestru spółka staje się osobą prawną, a akt rejestracji spółki jest ostatecznym etapem w procedurze jej powstania. Prawo członka zarządu do reprezentowania spółki rozciąga się na wszystkie czynności sądowe i pozasądowe, związane z prowadzeniem jakiegokolwiek przedsiębiorstwa handlowego, nie wyłączając zbywania i obciążania nieruchomości, ustanawiania i odwoływania prokury. W umowach między spółką a członkami zarządu oraz w sporach z nimi reprezentuje spółkę rada nadzorcza lub pełnomocnicy.

Czynniki decydujące o wyborze konkretnej formy prawnej mają zarówno prawny, jak i pozaprawny charakter i odnoszą się najczęściej do liczby osób/podmiotów podejmujących i prowadzących działalność gospodarczą, rodzaju więzi łączących osoby/podmioty prowadzące działalność gospodarczą i stopnia wzajemnego zaufania, wielkości posiadanych i potrzebnych zasobów finansowych, skali i ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej, zakresu i struktury obciążeń podatkowych i innych ciężarów fiskalnych. Generalnie można stwierdzić, że firmy jednoosobowe najlepiej nadają się do prowadzenia małych przedsięwzięć, zakładanych i prowadzonych przez jedną osobę (ewentualnie wraz z innymi współpracującymi członkami rodziny). Spółki natomiast, szczególnie zaś spółki kapitałowe, najbardziej nadają się do prowadzenia przedsięwzięć obarczonych większym stopniem ryzyka oraz wymagających poważniejszych zasobów finansowych.

Choć w każdej z tych form prawnych może być prowadzona działalność gospodarcza małych i średnich przedsiębiorstw, to przy wyborze konkretnej formy dobrze jest uwzględnić określone zalety i wady, odnosząc to również do momentu podejmowania decyzji co do formy prawnej, tzn. czy wybór dokonywany jest w momencie uruchamiania działalności gospodarczej, czy też decyzje o wyborze (zmianie) formy prawnej podejmowane są w stosunku do już istniejącego podmiotu gospodarczego.

Załącznik 2(1) Dane statystyczne (z wyłączeniem rolnictwa, leśnictwa, łowiectwa i rybołówstwa)

Tabela 1: Liczba podmiotów gospodarczych

Kraj	1990 ¹	1991 ¹	1992 ²	1995	1996 ³
UE-15 ⁴					
Razem	14 238 504	.	.	.	
0-9	13 204 099	.	.	.	17 288 700
10-49	865 127	.	.	.	1 096 810
50-249 (499)	141 087	.	.	.	167 310
250+ (500+)	28 191	.	.	.	37 180
S. prywat.		.		16 040 000	18 590 000
Austria ⁵					
Razem	
0-9	189 420
10-49	23 760
50-249 (499)	5 500
250+ (500+)	1 320
S. prywat.	180 000			145 000	220 000

Tabela 1: cd.

1	2	3	4	5	6
Belgia					
Razem	487 654	499 046	446 400	.	
0-9	462 611	473 238	421 600	.	772 000
10-49	20 813	21 493	20 700	.	22 400
50-249 (499)	3 853	3 928	3 100	.	4 000
250+ (500+)	377	387	1 000	.	1 600
S. prywat.	490 000			410 000	800.000
Dania					
Razem	154 090	154 881	148 900	.	
0-9	137 447	138 556	133 300	.	212 520
10-49	13 972	13 694	13 100	.	14 490
50-249	2 275	2 224	2 100	.	2 530
250+	396	407	400	.	460
S. prywat.	170 000			150 000	230 000
Finlandia⁵					
Razem	125 552	123 475	171 900	.	
0-9	109 679	109 320	160 625	.	193 520
10-49 (99)	14 440	12 818	9 083	.	9 225
50 (100)-249 (499)	1 161	1 079	1 723	.	1 845
250+ (500+)	272	258	470	.	410
S. prywat.	110 000			340 000	205 000
Francja					
Razem	1 975 747	.	1 591 600	.	
0-9	1 826 827	.	1 451 877	.	1 936 965
10-49	121 484	.	115 066	.	120 930
50-249	22 732	.	20 548	.	22 935
250+	4 704	.	4 110	.	4 170
S. prywat.	1 980 000			1 965 000	2 085 000
Grecja					
Razem	
0-9	562 600
10-49	14 500
50-249 (499)	2 320
250+ (500+)	580
S. prywat.	690 000			690 000	580 000
Hiszpania					
Razem	2 258 172	2 373 379	2 233 300	.	
0-9	2 142 812	2 256 736	2 121 034	.	2 215 915
10-49	100 801	101 905	98 505	.	102 740
50-249	12 505	12 633	11 589	.	14 010
250+	2 054	2 105	2 173	.	2 335
S. prywat.	2 460 000			2 200 000	2 335 000
Holandia					
Razem	.	.	356 300	.	
0-9	.	.	313 179	.	479 650
10-49	.	.	35 595	.	40 810
50-249 (99)	.	.	5 899	.	7 420
250+ (100+)	.	.	1 627	.	2 120
S. prywat.	420 000			390 000	530 000

Tabela 1: cd.

1	2	3	4	5	6
Irlandia					
Razem	
0-9	71 840
10-49	6 400
50-249 (499)	1 280
250+ (500+)	480
S. prywat.	130 000			130 000	80 000
Luksemburg					
Razem	15 321	15 445	13 900	.	
0-9	13 276	13 203	11 686	.	12 630
10-49	1 594	1 770	1 773	.	1 860
50-249 (499)	427	448	360	.	450
250+ (500+)	25	25	81	.	60
S. prywat.	15 000			15 000	15 000
Niemcy					
Razem	2 045 436 ⁶	.	1 984 600	.	
0-9	1 776 436	.	1 707 122	.	3 030 640
10-49 (99)	248 182	.	234 569	.	344 000
50 (100)-249 (499)	17 306	.	32 897	.	51 600
250+ (500+)	3 512	.	10 012	.	13 760
S. prywat.	2 290 000			2 670 000	3 440 000
Portugalia					
Razem	603 285	654 156	598 800	.	
0-9	566 198	616 761	560 652	.	647 220
10-49	30 441	30 688	31 501	.	36 570
50-249	5 752	5 793	5 780	.	5 520
250+	894	914	867	.	690
S. prywat.	600 000			580 000	690 000
Szwecja⁵					
Razem	164 308	182 883	158 800	.	
0-9 (19)	152 097	171 110	149 748 ⁷	.	259 350
10 (20)-49	.	7 450	7 305 ⁸	.	21 090
50-249 (499)	.	.	794 ⁹	.	3 705
250+	.	.	953	.	855
S. prywat.	150 000			415 000	285 000
Wielka Brytania					
Razem	2 659 952	2 524 306	826 600 ¹⁰	.	
0-9	2 459 381	2 327 677	658 800	.	3 553 200
10-49	160 35	157 963	137 216	.	172 960
50-249	33 156	32 024	24 798	.	26 320
250+	6 780	6 642	5 786	.	7 520
S. prywat.	2 630 000			2 565 000	3 760 000
Włochy					
Razem	1 590 811 ¹¹	.	2 913 200 ¹²	.	
0 (1)-9	1 451 764	.	2 729 668 ¹³	.	3 157 680
10-49	122 582	.	163 139	.	170 595
50-249	14 079	.	17 479	.	13 380
250+	2 386	.	2 913	.	3 345
S. prywat.	3 920 000			3 365 000	3 345 000

Tabela 1: cd.

1	2	3	4	5	6
POLSKA ¹⁴					
Razem	.	1 561 624	1 809 714	2 099 577	2 379 949
do 5	.	.	.	1 921 151 [1 907 815]	2 191 892 [2 178 707]
6–50	.	.	.	148 779 [112 402]	157 530 [120 839]
51–250	.	.	.	23 218 [9 888]	24 062 [10 541]
251+	.	.	.	6 429 [1 802]	6 465 [1 901]
S. prywat.	.	1 496 797	1 739 091	2 031 907	2 311 988

Objaśnienia: (.) Brak danych; (1) Dane z publikacji Eurostat DG/XXIII:Enterprises in Europe Third Report, przyjmującej dla niektórych krajów odmienne górne i dolne granice poszczególnych klas wielkości. Odmienne granice podane zostały w nawiasach przy każdym z takich krajów; (2) Dane na podstawie Eurostat DG/XXIII:Enterprises in Europe Fourth Report, przyjmujące dla Belgii, Niemiec, Holandii i Szwecji dolny przedział dużych przedsiębiorstw na poziomie 200 i więcej zatrudnionych; (3) Dane szacunkowe na podst. The European Observatory for SMEs, Fifth Annual Report 1997, European Network for SME Research, October 1997, Tab. A1, s. 304 (odnoszą się wyłącznie do sektora prywatnego); (4) Dla UE-12; (5) Członek UE od 1995 r.; (6) Bez wschodnich landów (tzn. bez dawnej NRD); (7) Dane obejmują firmy o zatrudnieniu 0–19; (8) Dane obejmują firmy o zatrudnieniu 20–99; (9) Dane obejmują firmy o zatrudnieniu 100–199; (10) Dane nie obejmują firm samozatrudnionych; (11) Dane za rok 1989; (12) Bez samozatrudnienia, tzn. bez firm o liczbie zatrudnionych 0; (13) Tylko firmy o zatrudnieniu 1–9; (14) Dla Polski w nawiasach kwadratowych podano liczbę podmiotów sektora prywatnego.

Źródło: The European Observatory for SMEs, Third Annual Report 1995, European Network for SME Research, February 1995, Tab. 1.2, s. 50; The European Observatory for SMEs, Fourth Annual Report 1996, European Network for SME Research, July 1996, Tab. 1.2, s. 52; The European Observatory for SMEs, Fifth Annual Report 1997, European Network for SME Research, October 1997, Tab. 1.2, s. 49, Tab. A1, s. 304; Eurostat DG/XXIII: Enterprises in Europe Third Report, Brussels/Luxembourg 1994, Eurostat DG/XXIII: Enterprises in Europe Fourth Report, Brussels/Luxembourg 1996; B. Piasecki i in., Stan i zamierzenia rozwojowe prywatnych firm przemysłowych w Łodzi w 1993 i 1994 roku, maszynopis, s. 7; L. Zienkowski (red.), Wkład małych i średnich przedsiębiorstw w rozwój gospodarki polskiej, Polska Fundacja MSP, Warszawa 1997, s.107; Dane statystyczne przekazane przez Polską Fundację MSP, maszynopis.

Tabela 2: Procentowy udział MSP w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych sektora prywatnego

Kraj	1990	1991	1992	1996 ¹
UE	99,8	.	.	99,8
0–49	98,8	.	.	98,9
50–249	1,0	.	.	0,9
Austria	.	.	.	99,4
0–49	.	.	.	96,9
50–249	.	.	.	2,4
Belgia	99,9 ²	99,9 ²	99,8 ⁴	99,8
0–49	99,1	99,1	99,1	99,4
50–249	0,8 ³	0,8 ³	0,7 ⁵	0,5
Dania	99,7	99,7	99,7	99,8
0–49	98,2	98,3	98,3	98,7
50–249	1,5	1,4	1,4	6,3
Finlandia	99,8	99,8	99,7	99,8
0–49	98,9	98,9	98,7	98,9
50–249	0,9	0,9	1,0	0,9
Francja	99,8	.	99,7	99,8
0–49	98,6	.	98,4	98,7
50–249	1,2	.	1,3	5,8

Tabela 2: cd.

Kraj	1990	1991	1992	1996 ¹
Grecja	.	.	.	99,9
0-49	.	.	.	99,6
50-249	.	.	.	0,4
Hiszpania	99,9	99,9	99,9	99,9
0-49	99,3	99,4	99,4	99,3
50-249	0,6	0,5	0,6	0,6
Holandia	.	.	99,5 ⁴	99,6
0-49	.	.	97,9	98,2
50-249	.	.	1,6 ⁵	1,4
Irlandia	.	.	.	99,4
0-49	.	.	.	97,8
50-249	.	.	.	1,6
Luksemburg	99,8 ²	99,8 ²		99,6
0-49	97,0	96,9		96,6
50-249	2,8 ³	2,9 ²		3,0
Niemcy	99,8 ²	.	99,5 ⁴	99,6
0-49	99,0	.	97,8	98,1
50-249	0,8 ³	.	1,7 ⁵	1,5
Portugalia	99,9	99,9	99,9	99,9
0-49	98,9	99,0	98,9	99,1
50-249	1,0	0,9	1,0	0,9
Szwecja	.	.	99,4 ⁴	99,7
0-49	.	97,6	98,9 ⁶	98,4
50-249	.	.	0,5 ⁵	1,3
Wielka Brytania	99,7	99,7	99,3 ⁷	99,8
0-49	98,5	98,5	96,3	99,2
50-249	1,2	1,2	3,0	0,7
Włochy	99,9 ⁸	.	99,9 ⁹	99,9
0-49	99,0	.	99,3	99,5
50-249	0,9	.	0,6	0,5
POLSKA ¹⁰	.	.	.	99,7 [99,9]
1-50	.	.	.	98,7 [99,4]
51-250	.	.	.	1,0 [0,5]

Objaśnienia: (.) Brak danych; (1) Dane dotyczą sektora prywatnego; (2) Przedział 0-499; (3) Przedział 50-499; (4) Przedział 0-199; (5) Przedział 50-199; (6) Przedział 0-99; (7) Dane nie obejmują firm samozatrudnieniowych; (8) Dotyczy roku 1989; (9) Przedział 1-249; (10) Dla Polski w nawiasach kwadratowych podano dane odnoszące się do sektora prywatnego.

Źródło: 1990-1992 – na podstawie Tab. 1 tego załącznika; 1996 – The European Observatory for SMEs, Fifth Annual Report 1997, European Network for SME Research, October 1997, Tab. A1, s. 304 oraz Dane statystyczne za 1996 r. przekazane przez Polską Fundację MSP, maszynopis.

Tabela 3: Liczba pracujących, w tym pracujących w MSP (w tys.)

Kraj	1990	1991	1996 (zatrudnionych w sektorze prywatnym)
1	2	3	4
UE-15	92 071 601¹	.	111 405 000
w tym:			
0–9	29 085 849	.	36 763 650
10–49	16 938 048	.	21 166 950
50–249	14 422 943	.	15 596 700
250+	31 624 762	.	37 877 700
Austria	873 825 ²	.	2 470 000
w tym:			
0–9	14 386 ³	.	617 500
10–49	161 896	.	469 300
50–249	302 528	.	518 700
250+	395 015	.	864 500
Belgia	2 537 607	2 555 104	3 835 000
w tym:			
0–9	552 470 ³	559 555 ³	1 840 800
10–49	523 072	533 024	536 900
50–249	417 216	419 758	421 850
250+	1 044 849	1 042 767	1 035 450
Dania	1 416 526	1 395 889	1 590 000
w tym:			
0–9	447 933	435 167	477 000
10–49	347 676	338 724	349 800
50–249	260 013	252 340	186 200
250+	360 904	369 658	477 000
Finlandia	1 351 018	1 232 545	1 030 000
w tym:			
0–9	251 273	239 430	236 900
10–49	.	.	164 800
50–249	.	.	175 100
250+	510 752 ⁴	458 212 ⁴	453 200
Francja	14 249 018	.	15 310 000
w tym:			
0–9	3 998 008	.	4 899 200
10–49	2 657 614	.	2 908 900
50–249	2 264 713	.	2 296 500
250+	5 328 683	.	5 205 400
Grecja	353 091 ⁵	332 991 ⁵	1 585 000
w tym:			
0–9	.	.	744 950
10–49	185 747 ⁶	177 774 ⁶	285 300
50–249	103 952 ⁷	97 633 ⁸	221 900
250+	63 392	57 584	332 850
Hiszpania	9 332 424	9 594 802	10 910 000
w tym:			
0–9	4 276 726	4 460 049	5 127 700
10–49	2 001 408	2 018 911	2 072 900
50–249	1 206 806	1 221 230	1 309 200
250+	1 847 484	1 894 612	2 400 200

Tabela 3: cd.

1	2	3	4
Holandia	.	.	5 295 000
w tym:			
0–9	.	.	1 376 700
10–49	.	.	1 006 050
50–249	.	.	794 250
250+	.	.	2 118 000
Irlandia	.	.	840 000
w tym:			
0–9	.	.	151 200
10–49	.	.	134 400
50–249	.	.	126 000
250+	.	.	428 400
Luksemburg	143 781 ²	151 196 ²	155 000
w tym:			
0–9	21 697 ³	23 226 ³	27 900
10–49	31 804	35 243	38 750
50–249	53 699 ⁸	57 385 ⁸	43 400
250+	36 581 ⁷	35 342 ⁷	44 950
Niemcy	19 187 967	.	29 090 000
w tym:			
0–9	3 510 865	.	6 690 700
10–49	5 351 104 ⁶	.	5 818 000
50–249	3 389 952 ⁷	.	4 072 600
250+	6 936 046 ⁴	.	12 508 700
Portugalia	2 446 347 ²	2 476 154 ²	2 800 000
w tym:			
0–9	593 777 ³	602 046 ³	1 064 000
10–49	600 756	604 954	644 000
50–249	556 473	560 681	504 000
250+	695 341	708 473	588 000
Szwecja	1 985 623 ²	1 951 474 ²	2 030 000
w tym:			
0–9	519 492 ⁹	551 120 ⁹	507 500
10–49	.	220 155 ¹⁰	345 100
50–249	.	.	345 100
250+	.	.	832 300
Wielka Brytania	20 844 506	19 795 799	20 420 000
w tym:			
0–9	5 652 672	5 266 697	6 330 200
10–49	3 131 108	3 066 796	3 267 200
50–249	3 609 413	3 432 262	2 450 400
250+	8 451 313	8 030 044	8 372 200
Włochy	10 969 161 ⁵	.	14 040 000
w tym:			
0–9	4 663 542	.	6 739 200
10–49	2 287 421	.	2 948 400
50–249	1 379 941	.	1 544 400
250+	2 638 257	.	2 808 000

Tabela 3: cd.

1	2	3	4
POLSKA	8 901 809 ¹¹	8 513 565 ¹¹	9 187 866 [3 958 997] ¹²
w tym:			
0-5	.	.	784 615 [784 615]
6-50	.	.	1 985 541 [1 328 037]
51-250	.	.	2 237 273 [980 603]
251+	.	.	4 180 437 [865 742]

Objaśnienia: (.) Brak danych; (1) UE-12; (2) Liczba zatrudnionych; (3) Przedział 1-9; (4) Przedział 500+; (5) Bez pracujących w firmach 0-9; (6) Przedział 10-99; (7) Przedział 100-499; (8) Przedział 50-499; (9) Przedział 1-19; (10) Przedział 20-49; (11) Liczba zatrudnionych; (12) W nawiasach kwadratowych podano liczbę pracujących w sektorze prywatnym.

Źródło: Enterprises in Europe Third Report, Brussels/Luxembourg 1994; Enterprises in Europe Fourth Report, Brussels/Luxembourg 1996; The European Observatory for SMEs, Fifth Annual Report 1997, European Network for SME Research, October 1997, Tab. A2, s. 305; B. Piasecki i in., Stan i zamierzenia rozwojowe prywatnych firm przemysłowych w Łodzi w 1993 i 1994 roku, maszynopis; Dane statystyczne za 1996 r. przekazane przez Polską Fundację MSP, maszynopis.

Tabela 4: Procentowy udział MSP w ogólnej liczbie pracujących (zatrudnionych)

Kraj	1990	1991	1992	1996 ¹
UE-15	65,7²	.	66,2	66,0
Austria	54,8 ³	.	68,0	65,0
Belgia	58,8 ⁴	59,2 ⁴	56,2	73,0
Dania	74,5	73,5	72,5	70,0
Finlandia	.	.	56,6	56,0
Francja	62,6	.	63,4	66,0
Grecja	82,0 ⁵	82,7 ⁵	85,6	79,0
Hiszpania	80,2	80,3	81,1	79,0
Holandia	.	.	60,9	60,0
Irlandia	.	.	79,3	49,0
Luksemburg	74,6 ⁶	76,6 ⁶	71,0	71,0
Niemcy	63,9 ⁷	.	59,9	57,0
Portugalia	71,6 ³	71,4 ³	77,5	79,0
Szwecja	.	.	65,2	59,0
Wielka Brytania	59,5	59,4	57,7	59,0
Włochy	75,9 ⁸	.	78,7	80,0
POLSKA	.	.	.	78,0

Objaśnienia: (.) Brak danych; (1) Dane odnoszą się wyłącznie do sektora prywatnego i dotyczą udziału zatrudnionych w MSP w ogólnej liczbie zatrudnionych; (2) UE-12; (3) Dotyczy liczby zatrudnionych; (4) Przedział 1-249; (5) Dane nie obejmują pracujących w firmach 0-9 i odnoszą się do udziału liczby pracujących w firmach 10-499; (6) Dane obejmują liczbę zatrudnionych i odnoszą się do udziału liczby zatrudnionych w firmach 1-499; (7) Przedział 0-499; (8) Dane nie obejmują pracujących w firmach 0-9 i odnoszą się do udziału liczby pracujących w firmach 10-249.

Źródło: Rok 1990-91: Na podstawie Tab. 1.4; rok 1992: Eurostat DG/XXIII: Enterprises in Europe Fourth Report, Brussel/Luxembourg 1996; The European Observatory for SMEs, Fifth Annual Report 1997, European Network for SME Research, October 1997, Tab. A2, s. 305; Dane statystyczne za 1996 r. przekazane przez Polską Fundację MSP, maszynopis.

Tabela 5: Sektor MSP wg sekcji EKD (w % podmiotów gospodarczych)

Kraj	I	II	III	IV	V	VI	VII
Belgia ¹ (1991)	0,8	8,9	11,9	50,4	3,0	15,0	10,2
Dania ² (1991)	1,1	13,4	14,5	43,6	6,6	14,0	6,8
Francja ⁴ (1990)	0,7	9,8	13,9	35,5	3,6	18,5	18,1
Hiszpania ⁴ (1991)	1,2	11,0	11,7	48,0	8,9	13,4	5,9
Luksemburg ⁴ (1991)	0,7	5,4	8,1	50,9	4,6	18,8	11,4
Niemcy ³ (1990)	1,1	12,8	9,3	42,7	4,4	19,7	10,0
Portugalia ⁴ (1991)	1,4	14,6	15,5	52,5	3,1	7,6	5,3
Wielka Brytania ⁴ (1991)	0,7	10,9	21,5	26,2	5,8	15,0	19,8
Włochy ⁵ (1989)	2,4	14,5	9,5	67,5	5,5	0,7	.
POLSKA (1996)	0,1	13,8	9,8	43,9	8,2	1,4	22,7

Objaśnienia: (.) Brak danych; I – Górnictwo i kopalnictwo, zaopatrywanie w energię, gaz i wodę; II – Działalność produkcyjna; III – Budownictwo; IV – Handel i naprawy, hotele i restauracje; V – Transport, składowanie, łączność; VI – Pośrednictwo finansowe; VII – pozostałe usługi; (1) Podmioty podlegające podatkowi VAT o liczbie zatrudnionych 0–199; (2) Podmioty będące osobami prawnymi o liczbie zatrudnionych 0–249; (3) Podmioty o liczbie zatrudnionych 0–249; (4) Podmioty o liczbie zatrudnionych 0–199; (5) Podmioty o liczbie zatrudnionych 1–249, z wyłączeniem innych usług.

Źródło: Eurostat DG/XXIII: Enterprises in Europe Third Report, Brussel/Luxembourg 1994; Eurostat DG/XXIII: Enterprises in Europe Fourth Report, Brussels/Luxembourg 1996; L. Zienkowski (red.), Wkład małych i średnich przedsiębiorstw w rozwój gospodarki polskiej, Polska Fundacja MSP, Warszawa 1997; Dane statystyczne za 1996 r. przekazane przez Polską Fundację MSP, maszynopis.

2. PODSTAWOWE WSKAŹNIKI MAKROEKONOMICZNE

1. Produkt Krajowy Brutto na jednego mieszkańca jest podstawową wielkością wyznaczającą wysokość popytu krajowego na produkcję i usługi sektora MSP. Dystans, jaki dzieli Polskę od krajów UE (w tym od krajów o niższym poziomie tego wskaźnika) jest jedną z istotnych barier, wpływających w długim okresie na rozwój sektora MSP. Integracja Polski z UE może w istotny sposób ograniczyć działanie tej bariery, warunkiem jednak jest posiadanie przez firmy zdolności konkurencyjności na wspólnym rynku.
2. Poziom krajowych oszczędności limituje potencjał inwestycyjny społeczeństwa, wpływa w związku z tym w istotny sposób na możliwości tworzenia i wzmocnienia źródeł trwałych przewag konkurencyjnych. Niestety, Polskę pod tym względem dzieli znaczny dystans od krajów UE; poziom oszczędności brutto na jednego mieszkańca jest w Polsce blisko trzykrotnie niższy od przeciętnego w UE oraz blisko dwukrotnie niższy od takiego poziomu w Grecji i Portugalii. Niski poziom oszczędności krajowych należy zatem traktować jako czynnik ograniczający polskim MSP możliwość skonsumowania korzyści i szans rozwojowych oferowanych przez wspólny rynek.
3. Polska spełnia dwa podstawowe kryteria konwergencji Traktatu z Maastricht: udział długu publicznego w PKB oraz poziom deficytu budżetowego. Z punktu widzenia MSP istotniejszy jest jednak sposób rozdysponowania środków (tj. rozwój niezbędnej infrastruktury i podnoszenie ogólnej efektywności gospodarki zamiast subwencjonowania przedsiębiorstw państwowych) oraz sposób, w jaki wzrost tych parametrów może powodować pogorszenie warunków funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw (tj. utrzymanie wysokiego poziomu lub wzrost obciążeń podatkowych, wzrost stóp procentowych kredytów itp.). Dla MSP są to podstawowe kwestie, wpływające na poziom ich konkurencyjności zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych.
4. Niska i stabilna stopa inflacji tworzy dobry makroekonomiczny klimat, sprzyjający długofalowemu rozwojowi konkurencyjności sektora MSP. Pod tym względem można obserwować w Polsce pozytywne tendencje; choć poziom inflacji i związany z tym poziom stóp procentowych nadal jeszcze znacznie przewyższa analogiczne parametry w krajach UE. Jednak systematyczny spadek tych wskaźników w latach 90. przy jednoczesnym umiarkowanym ich spadku w krajach UE powoduje stałe zmniejszanie się istniejącej rozpiętości (poziom inflacji oraz stóp procentowych w Polsce w 1996 r. był najbardziej zbliżony do poziomu występującego w Grecji na początku lat 90.).
5. Udział dotacji budżetowych do działalności gospodarczej w PKB jest w Polsce niewielki i wykazuje systematyczny spadek. Jest to sytuacja zbliżona do tej, jaką można spotkać w Grecji i Portugalii. Niektóre bogatsze kraje w znacznie szerszym stopniu wspierają finansowo działalność gospodarczą. Jednakże równocześnie należy uwzględnić fakt, że dotacje budżetowe stanowią jedynie część pomocy państwa dla przedsiębiorstw (oprócz zwolnień i ulg podatkowych, subsydiów inwestycyjno-kapitałowych, tzw. „miękkiego kredytowania”, różnego rodzaju poręczeń i gwarancji publicznych, oddłużeń). W Polsce skalę tak zdefiniowanej pomocy szacuje się nawet na 10% wartości dodanej przemysłu (w porównaniu z przeciętnie 4% w UE). Taka pomoc może zniekształcać konkurencję, tworząc podmiotom nie objętym pomocą określone niekorzyści konkurencyjne. Jeżeli pomoc taka pomija MSP, uprzywilejowując inne podmioty gospodarcze, ogranicza możliwy wkład MSP w rozwój gospodarczy i tworzenie miejsc pracy.

2.1. Wprowadzenie

Na tworzenie i rozwój małych firm w ogromnym stopniu (oprócz wielu innych czynników) wpływają warunki makroekonomiczne, w tym zwłaszcza:

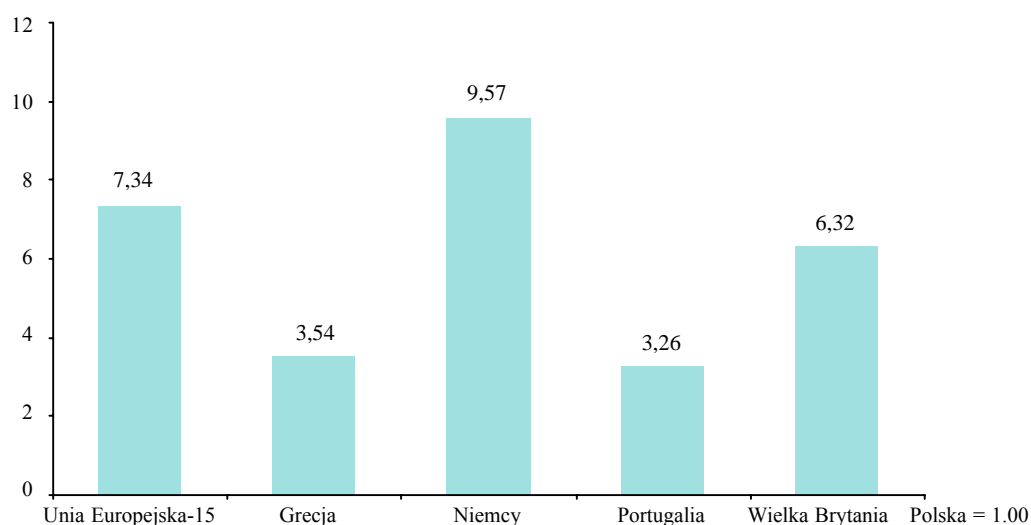
- PKB, szczególnie w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Wielkość ta jest najważniejszym wyznacznikiem koniunktury na krajowym rynku produktów i usług świadczonych przez MSP. Niski poziom PKB per capita ogranicza wielkość rynku lokalnego, odstrasza przedsiębiorców od zakładania nowych i rozwijania istniejących przedsiębiorstw lub skłania ich do rozważenia możliwości ulokowania własnego przedsięwzięcia poza granicami kraju;
- Stopa wzrostu PKB. Wzrost PKB i PKB w przeliczeniu na mieszkańca dowodzą wzrostu rynku krajowego. Zachęca to przedsiębiorców do inwestycji mających na celu zwiększenie własnych mocy produkcyjnych lub wejście na nowe rynki. Doświadczenia krajów o dojrzałej gospodarce rynkowej dowodzą, że wzrost poziomu dochodów wywołuje u konsumentów poszukiwanie bardziej zróżnicowanych produktów i usług, a to dla MSP stanowi źródło szans rozwojowych. Rosnąca koniunktura oznacza również więcej środków finansowych na inwestycje mające na celu zarówno uruchamianie nowych firm, jak i rozwój już istniejących;
- Zmienność PKB, inaczej, długość, intensywność lub przewidywalność cykli koniunkturalnych w gospodarce. Zmienność PKB jest ważnym wyznacznikiem decyzji inwestycyjnych. Generalnie jest tak, że przedsiębiorca preferuje raczej trwały i stabilny wzrost gospodarczy niż przemienne huśtawki koniunkturalne „rozkwit – depresja”. Niepewność związana z gwałtownymi zmianami cykli koniunkturalnych działa demobilizująco na rozwój MSP;
- Poziom inflacji. Wysoka stopa inflacji wpływa niekorzystnie na zasoby przedsiębiorstwa, a także spadek realnych wydatków konsumentów. Niska, stabilna stopa inflacji jest pożądana dla wykreowania makroekonomicznego klimatu, w którym możliwy jest długofalowy rozwój konkurencyjnego sektora MSP;
- Stopa procentowa kredytów. Jako koszt pieniądza kępuje ona decyzje kapitałowe właścicieli i menedżerów MSP oraz wpływa na decyzje co do oszczędności i wydatków konsumpcyjnych. Z kolei na wysokość bankowej stopy procentowej wpływa poziom zadłużenia publicznego i sposób, w jaki sektor publiczny pokrywa swoje zadłużenie. Utrzymanie niskich i stabilnych stóp procentowych sprzyja podejmowaniu działań wspierających rozwój sektora MSP;
- Poziom krajowych oszczędności. Jest on istotnym wyznacznikiem dostępności kapitału inwestycyjnego niezbędnego do uruchamiania nowych i rozwoju istniejących przedsiębiorstw. Jednak zbyt wysoka stopa oszczędności może obniżyć konsumpcję (popyt), istotne jest zatem dążenie rządu do zapewnienia stosownego balansu pomiędzy oszczędnościami i konsumpcją. Z drugiej jednak strony, relacja między poziomem oszczędności i podażą środków inwestycyjnych zależy także od efektywności systemu finansowego, przez który środki te przepływają;
- Zakres i sposoby, jakimi rząd stara się subsydiować – bezpośrednio lub pośrednio – działalność gospodarczą. Główne skutki działalności rządu w sferze finansów odczuwane są przez system podatkowy (omówiony w rozdziale 3). Ale rząd może negatywnie lub pozytywnie wpływać na aktywność MSP także poprzez subsydiowanie np. działalności badawczo-rozwojowej czy działań restrukturyzacyjnych, czy też przez dofinansowanie przedsiębiorstw państwowych itd. I tak np. przeznaczanie dużych środków na wspomaganie mało efektywnych państwowych przedsiębiorstw może zniekształcić konkurencję i tworzyć MSP niekorzyści konkurencyjne, tak samo zresztą jak wycofywanie środków z bardziej produktywnych zastosowań. Choć z drugiej strony subsydiowanie np. rozwoju sieci transportowej może obniżać koszty transportu MSP i w ten sposób zwiększyć efektywność ich działania.

Jak z powyższego wynika, pomiędzy podstawowymi wskaźnikami makroekonomicznymi a wynikami ekonomicznymi MSP istnieje cały szereg zależności i interakcji, których systematyczna analiza powinna stanowić ważne źródło informacji koniecznej dla kształtowania polityki gospodarczej państwa.

2.2. Produkt Krajowy Brutto

Podstawowym miernikiem aktywności gospodarczej kraju jest PKB, wyrażony w wielkościach globalnych lub w przeliczeniu na jednego mieszkańca (per capita). W 1990 r. PKB per capita wyniósł w Polsce 1 547 USD (w cenach bieżących wg oficjalnego kursu)¹ i był ponad dwunastokrotnie niższy niż przeciętnie w UE, ponad trzynastokrotnie niższy niż w Niemczech, jedenastokrotnie niższy niż w Wielkiej Brytanii, ponad pięciokrotnie niższy niż w Grecji i ponad czterokrotnie niższy niż w Portugalii. Stały wzrost PKB w latach następnych, szybszy niż w większości krajów UE, spowodował znaczne zmniejszenie dystansu dzielącego Polskę od tych krajów. W 1995 r. PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca wyniósł 3 086 USD (wg oficjalnego kursu) i był ponad siedmiokrotnie niższy od przeciętnego w UE, w tym blisko dziesięciokrotnie niższy od PKB per capita w Niemczech, sześciokrotnie niższy od tego wskaźnika w Wielkiej Brytanii, ponad czterokrotnie niższy od wskaźnika notowanego w Grecji oraz trzykrotnie niższy od tego wskaźnika w Portugalii. Dystans dzielący Polskę od wybranych krajów UE ilustruje wykres 2.1.

Wykres 2.1. PKB per capita w 1995 r. (w tys. USD wg kursu oficjalnego)

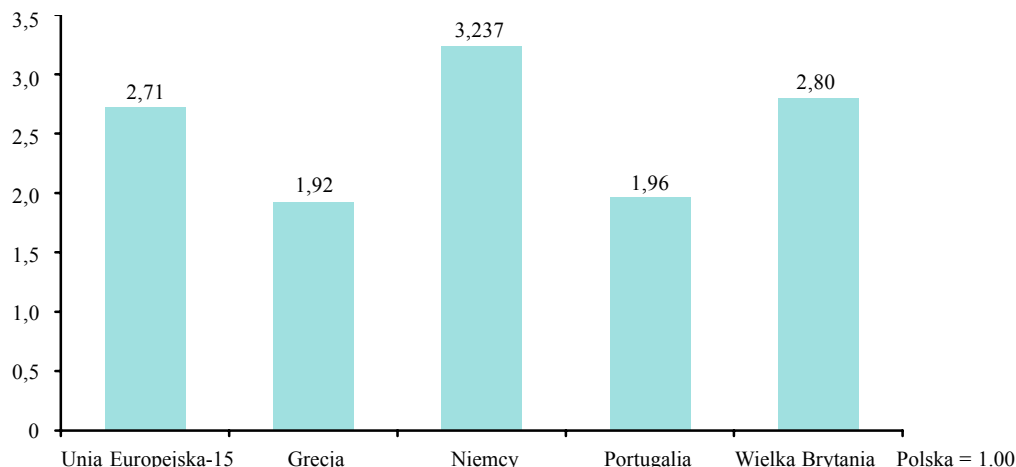


Źródło: Obliczenia własne na podstawie Rocznika statystyki międzynarodowej 1997, GUS, Warszawa 1997, s. 453, tab. 3 (323); dane dla UE-15 oraz dla Irlandii i Luksemburga za rok 1996 obliczone na podstawie „European Economy” European Commission, DG for Economic and Financial Affairs, No 64, 1997.

¹ Szacunki PKB liczone w USD wg kursu oficjalnego należy traktować z dużą ostrożnością, zwłaszcza w trakcie dokonywania zasadniczych przekształceń w gospodarce (przeobrażeń w strukturze cen, odchodzenia od sztywnego kursu USD itd.). W takich warunkach PKB w USD wg kursu oficjalnego jest poważnie zaniżony w stosunku do siły nabywczej USD.

Korzystniej dla Polski sytuacja przedstawia się, gdy zamiast kursów walut wykorzysta się parytety ich siły nabywczej²; wg parytetu siły nabywczej PKB per capita wynosił w Polsce w 1995 r. 5 459 USD i był 3,5 razy niższy niż przeciętnie w UE, blisko 4 razy niższy niż w Niemczech, 3,5 razy niższy niż w Wielkiej Brytanii, blisko 2 razy niższy niż w Grecji oraz ponad 2 razy niższy niż w Portugalii (wykres 2.2.).

Wykres 2.2. PKB per capita w 1995 r. (w tys. USD wg parytetu siły nabywczej)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie Rocznika statystyki międzynarodowej 1997, GUS, Warszawa 1997, s. 455, tab. 4 (323); dane dla UE-15 oraz dla Irlandii obliczone na podstawie „European Economy” European Commission, DG for Economic and Financial Affairs, Nr 64, 1997.

Dane te wskazują, że pod względem rozwoju gospodarczego, dystans dzielący Polskę od krajów UE jest duży. Warto jednak zwrócić uwagę, że podobny dystans dzielił Grecję i Portugalie w momencie, gdy kraje te dołączały do Unii (Jasiński, 1996).

W latach 1990–96 realny wzrost gospodarczy (mierzony wzrostem PKB w cenach krajowych) utrzymywał się w krajach UE na bardzo umiarkowanym poziomie (poniżej 3%). Wyjątkiem były tutaj Niemcy w latach 1990–91. Przy czym w okresie 1990–93 tempo wzrostu PKB spadało poniżej 1%, by w latach następnych (1994–96) wzrosnąć do 2–3% rocznie.

W Polsce w latach 1992–96 (następujących po początkowym bardzo głębokim spadku produkcji, charakterystycznym dla pierwszego okresu transformacji, tj. lat 1990–91) gospodarka rozwijała się bardzo szybko. Wyrazem tego była szczególnie wysoka, w porównaniu z większością krajów UE, stopa wzrostu PKB i produkcji przemysłowej. Realne tempo wzrostu PKB (w cenach krajowych) wynosiło w latach 1994–96 około 5% do 7% rocznie. Towarzyszyło temu stałe obniżanie stopy inflacji i bezrobocia. Wysoki wzrost gospodarczy występował w początkowym okresie w wyniku szybko rosnącej konsumpcji, przy znikomej roli inwestycji. Od 1994 r. był on efektem także powiększających się rozmiarów inwestycji i eksportu.

W porównaniu z krajami UE dynamika wzrostu PKB w latach 1992–96 była w Polsce dwukrotnie wyższa (tabela 2.1.). A kontynuacja szybkiego tempa wzrostu około 6%–7% rocznie w najbliższych 10 latach powinna umożliwić Polsce – osiągnięcie poziomu PKB per capita zbliżonego do wysokości, jaką aktualnie osiągnęły Grecja i Portugalia.

² Wielkość PKB per capita wyliczona wg parytetu siły nabywczej różni się od analogicznej wielkości wyliczonej wg oficjalnego kursu wymiany, przy czym prawidłowością jest, że w krajach mniej rozwiniętych gospodarczo PKB per capita wg kursów oficjalnych wymiany kształtuje się na ogół znacznie poniżej PKB per capita wg parytetów siły nabywczej walut. W Polsce wynika to m.in. z niższego poziomu cen usług (szczególnie tzw. usług nierynkowych) i pewnych grup towarów i usług rynkowych (czynsze, opał, energia, transport publiczny) niż w krajach wyżej rozwiniętych. Podobne różnice występują w Portugalii oraz w Grecji (Cywil, Gawroński, Jaroński, 1997).

Tabela 2.1. Dynamika wzrostu PKB w latach 1990–1996 (wg cen krajowych z 1990 r.; rok poprzedni = 100)

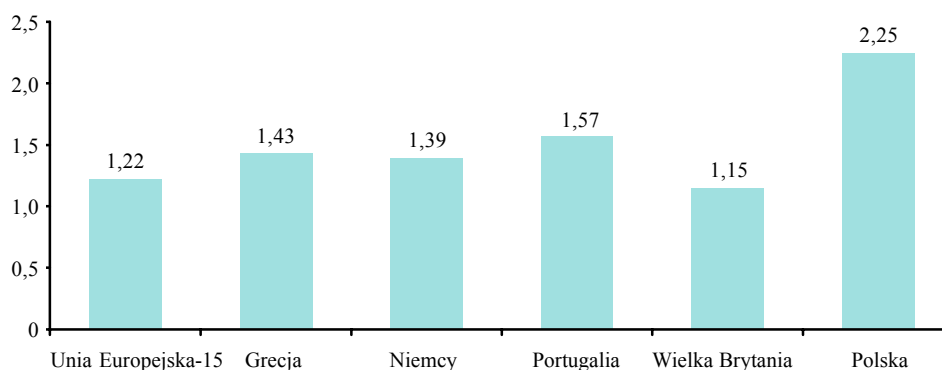
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996 ¹
UE	2,9	1,5	1,0	-0,4	2,9	2,4	1,6
Grecja	0,0	3,0	0,5	0,2	2,2	2,0	2,6
Niemcy ²	5,7	5,0	2,2	-1,1	2,9	1,9	2,4
Portugalia	4,6	2,3	1,8	0,3	0,8	2,3	3,0
Wielka Brytania	0,4	-2,0	-0,5	2,1	3,9	2,5	2,1
POLSKA³	-12,0	-7,0	2,6	3,8	5,2	7,0	6,1

Objaśnienia: (1) Dane za 1996 rok szacunkowe dla krajów UE; (2) Dane za lata 1990–94 dotyczą Niemiec Zachodnich; (3) Z lat 1993–95 ceny bieżące z roku poprzedzającego rok badany.

Źródło: „European Economy”, European Commission, DG for Economic and Financial Affairs, No 64, 1997, tab. 10; Dane dla Polski: Rocznik statystyczny 1997, s. 505, tab. 7 (697), B. Ceny stałe.

Wartość PKB w Polsce i w krajach UE liczona w USD wg oficjalnego kursu potwierdza relatywnie wyższą dynamikę wzrostu PKB w Polsce; np. w latach 1990–96 wzrost ten był w Polsce blisko dwukrotnie wyższy niż przeciętnie w UE i o ponad połowę wyższy niż w Grecji i Portugalii. Ilustracją tego zjawiska jest wykres 2.3.

Wykres 2.3. Wzrost PKB wg kursu oficjalnego w USD w latach 1990–96 (1990=1)



Źródło: Rocznik statystyki międzynarodowej, GUS, Warszawa 1997, s. 453, Tab. 3 (323); „European Economy” European Commission, DG for Economic and Financial Affairs, Nr 64, 1997.

2.3. Dług publiczny

Dług publiczny stanowi skumulowane zobowiązanie sektora publicznego, które powstało w wyniku finansowania wydatków publicznych przewyższających dochody publiczne w kolejnych okresach. Na dług publiczny składa się krajowy i zagraniczny dług publiczny. Początkowe wpływy z tytułu zaciągania długu publicznego powodują koszty, które muszą być spłacone w przyszłości. Obsługa i spłata długu publicznego uzależnione są od pierwotnej nadwyżki w budżecie. Nawet wysoki dług publiczny nie zagraża bezpośrednio wypłacalności budżetu państwa, jeśli występuje w nim nadwyżka pierwotna. Obsługa długu publicznego i spłaty rat kapitałowych finansowane są z: oszczędności w budżecie państwa (nadwyżka pierwotna), oszczędności sektora pozabudżetowego (przyrost wewnętrznego długu publicznego), zagranicznych środków

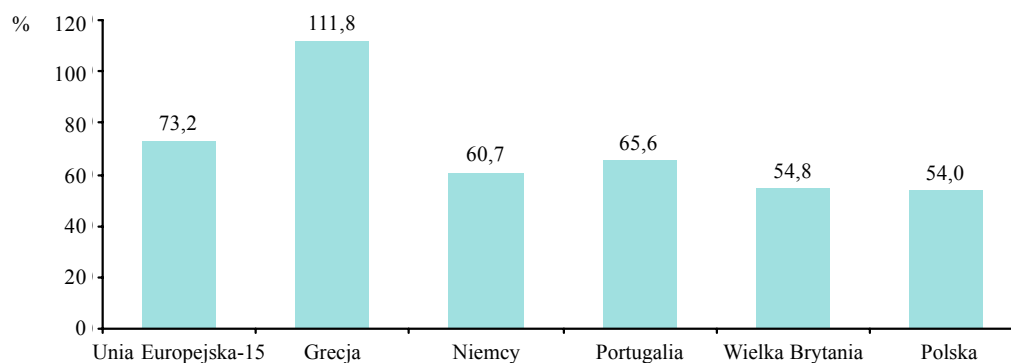
ków finansowych oraz inflacji (dodatkowa emisja pieniądza). Może to wpływać negatywnie na możliwości finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych ze środków krajowych. Wielkość dochodów budżetowych z podatków i innych źródeł, wystarczających na pokrycie obsługi długu publicznego i spłat rat kapitału (bez nakładania większych obciążeń podatkowych), powinno traktować się jako jeden z podstawowych elementów wyznaczających granice dopuszczalnego zadłużenia publicznego (Ciak, 1998).

Udział zadłużenia publicznego w PKB w większości krajów UE wykazuje od początku lat 90. systematyczny wzrost. Dla UE ogółem wskaźnik ten zwiększył się z 55,3% w 1990 r. do 73,2% w 1996 r.

Udział długu publicznego Polski w PKB utrzymywał się w latach 1990–93 na bardzo wysokim poziomie (ponad 80%). Dopiero w latach następnych nastąpił znaczący spadek tego wskaźnika do 56,2% w 1995 r., 54,0% w 1996 r. i 49,7% w 1997 r.³ Przyczyną tego stanu rzeczy były: zmniejszenie deficytu budżetu, umorzenie części zadłużenia zagranicznego oraz wysoki przyrost PKB w tym okresie. Deficyt budżetowy wykazuje systematyczny spadek: z 3,8% w 1991 r. do 2,6% w 1995 r., 2,5% w 1996 r. i 1,4% w roku 1997.

Porównanie udziału zadłużenia publicznego w PKB w Polsce i w krajach UE pokazuje, że o ile na początku lat 90. wskaźnik ten był w Polsce na poziomie znacznie wyższym niż przeciętnie w UE (z wyjątkiem Grecji), o tyle od 1994 r. spadł on poniżej przeciętnej dla UE. Jedynie w Wielkiej Brytanii wskaźnik ten kształtuje się na poziomie porównywalnym z Polską (wykres 2.4.).

Wykres 2.4. Dług publiczny jako % PKB w 1996 r. (wg parytetu siły nabywczej)



Źródło: „European Economy”, European Commission, DG for Economic and Financial Affairs, No 64, 1997; J. Ciak, Problem krajowego długu publicznego, w: „Bank i Kredyt”, nr 1–2/1998.

W strukturze długu publicznego w Polsce zachodzą znaczące zmiany. Dominujący udział zadłużenia zagranicznego w ogólnej kwocie długu zmniejsza się na rzecz udziału zadłużenia krajowego. Udział zadłużenia krajowego w ogólnej kwocie długu wzrósł z 12,8% w 1990 r. do 26,8% w 1993 r. i 39,7% w 1996 r. Przyczyną silnego wzrostu długu krajowego było: 1) pokrywanie deficytu budżetowego pożyczkami krajowymi; 2) usprawnianie systemu finansowego oraz dokapitalizowanie banków państwowych lub banków z większościowym udziałem Skarbu Państwa.

³ Wartości prognozowane wg Ustawy budżetowej na 1997 rok.

Pod względem udziału długu publicznego w PKB oraz poziomu deficytu budżetowego⁴ Polska spełnia dwa kryteria konwergencji z Traktatu z Maastricht, w którym określa się dopuszczalne poziomy odpowiednio na 60% i 3% (kłopoty ze spełnieniem tych kryteriów miało i nadal ma wiele krajów członkowskich UE).

2.4. Poziom oszczędności społeczeństwa

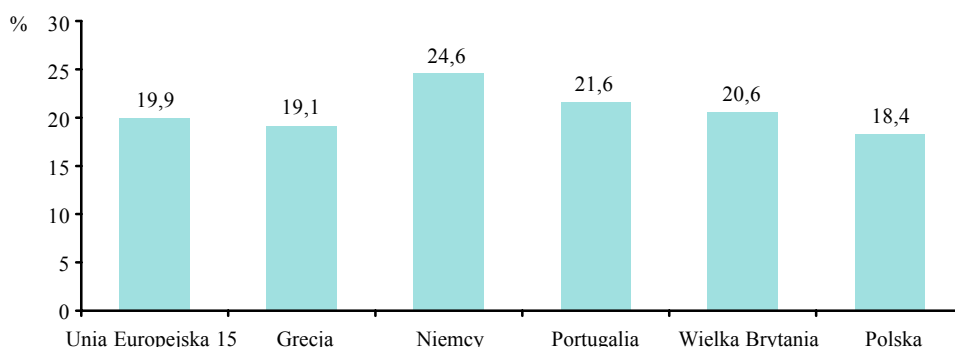
Oszczędności brutto stanowią część dochodów brutto do dyspozycji przeznaczonych na akumulację, tj. nakłady brutto na środki trwałe i przyrost rzeczowych środków obrotowych, transfery kapitałowe, przyrost wartości niematerialnych i prawnych oraz wierzytelności netto lub zadłużenie netto. Wielkość oszczędności brutto określa możliwości inwestycyjne kraju. Wysoki udział oszczędności brutto w PKB świadczy o dużej skłonności inwestycyjnej społeczeństwa (przekładającej gotowość inwestowania nad spożycie), wpływającej na dynamikę wzrostu gospodarczego i poziom konkurencyjności gospodarki.

W większości krajów UE udział oszczędności brutto w PKB ukształtował się od początku lat 90. na dość stabilnym poziomie około 20%. W 1990 r. przeciętna wartość tego wskaźnika wyniosła dla UE 21%, by w 1995 r. spaść do 19,9%.

W Polsce wskaźnik udziału oszczędności brutto w PKB utrzymywał się w latach 1991–93 na stosunkowo niskim poziomie (poniżej 16%). Dopiero w kolejnych latach następował jego stopniowy wzrost do 17,3% w 1994 r. i 18,3% w 1995 r. Przyczyną tego stanu rzeczy były: wysoki przyrost PKB w tym okresie, wzrost skłonności społeczeństwa (i podmiotów gospodarczych) do inwestowania, a także spadek deficytu budżetowego, inflacji itp. Należy jednak zauważyć, że w 1996 r. odnotowano spadek oszczędności krajowych do 16,5% PKB (Bank Światowy, 1997). Utrzymanie krajowych oszczędności na poziomie poniżej 20% PKB tworzy zagrożenie braku możliwości zrealizowania 6–7% tempa wzrostu gospodarczego.

Porównanie udziału oszczędności brutto w PKB w Polsce i w krajach UE wskazuje, że choć w całym okresie lat 90. wskaźnik ten kształtował się na poziomie niższym niż przeciętnie w UE, to w latach 1994–95 dystans ten zmniejszył się; w 1991 r. udział oszczędności brutto w PKB wyniósł przeciętnie 19,8% w UE i 15,8% w Polsce, natomiast w 1995 r. analogiczne wartości wyniosły 19,9% i 18,3% (wykres 2.5.). Ponowne pogorszenie relacji nastąpiło w 1996 r.

Wykres 2.5. Poziom oszczędności społeczeństwa jako % PKB w 1995 r.



Źródło: „European Economy”, European Commission, DG for Economic and Financial Affairs, No 64, 1997; Dla Polski obliczenia własne na podstawie Rocznika statystycznego 1995, Tab. 22 (699), s. 536; Rocznika statystycznego 1997, GUS Warszawa 1997, Tab. 22 (712), s. 516.

⁴ W świetle analiz niektórych ekonomistów deficyt budżetowy nieznacznie przekracza poziom dopuszczalny (Jasiński, 1996).

Większe różnice w kształtowaniu się oszczędności brutto w Polsce i w krajach UE można zauważyć, biorąc pod uwagę wielkość oszczędności brutto na jednego mieszkańca. W 1995 r. oszczędności per capita wynosiły w USD (wg parytetu siły nabywczej): 3 441,8 USD średnio dla UE oraz 5 042,2 USD dla Niemiec, 3 661,8 USD dla Wielkiej Brytanii, 2 690,7 USD dla Portugalii, 2 325,2 USD dla Grecji i tylko 1 162,0 USD dla Polski. Tak więc poziom oszczędności brutto na jednego mieszkańca był w Polsce blisko trzykrotnie niższy niż przeciętnie w UE, ponad czterokrotnie niższy niż w Niemczech, trzykrotnie niższy niż w Wielkiej Brytanii, dwu- i ponad dwukrotnie niższy niż w Portugalii i w Grecji. Znaczny dystans w tej dziedzinie między Polską a krajami UE jest wynikiem zarówno niższego poziomu PKB per capita w Polsce w stosunku do krajów UE, jak i niższego poziomu wskaźnika udziału oszczędności brutto w PKB.

Wzrost poziomu oszczędności brutto jest czynnikiem istotnym dla sfinansowania wyższych potrzeb inwestycyjnych oraz wspomaganie 6-procentowej dynamiki wzrostu gospodarczego. Jednocześnie jest on czynnikiem umożliwiającym rozwój MSP.

2.5. Stopa inflacji

Stopa inflacji jest jednym z podstawowych parametrów makroekonomicznych określających warunki prowadzenia działalności gospodarczej. Jej poziom ma w szczególności wpływ na:

- podejmowanie decyzji inwestycyjnych (wysoki poziom inflacji utrudnia oszacowanie efektów długookresowych);
- kształtowanie się stóp procentowych;
- kształtowanie się kosztów kredytów bankowych;
- tworzenie „klimatu” (stabilności lub niestabilności) w gospodarce.

Niski poziom inflacji uważa się za korzystny dla gospodarki, zachęcający do podejmowania pozytywnych decyzji inwestycyjnych. Wysoki poziom zniechęca podmioty gospodarcze i konsumentów do inwestycji, prowadzi do ucieczki od pieniądza krajowego, a także do nadmiernej konsumpcji.

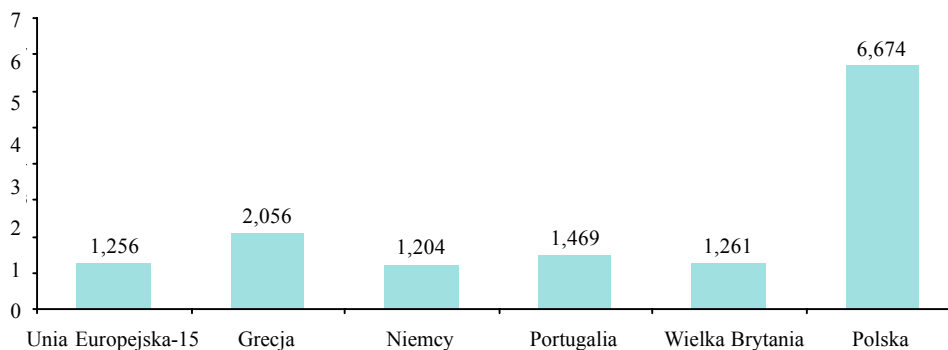
W większości krajów UE stopa inflacji wykazywała w latach 90. tendencję spadkową, kształtując się na poziomie poniżej 10%. Przeciętna stopa inflacji dla UE zmniejszyła się z 5,6% w 1991 r. do 2,7% w 1996 r., jednak można było zauważyć wyraźne zróżnicowanie poziomu inflacji między poszczególnymi krajami; w Niemczech np. stopa inflacji nie przekraczała w tym okresie 5%, natomiast w Grecji lub Portugalii stopa ta wyraźnie przekraczała poziom 10%.

W Polsce stopa inflacji (mierzona wskaźnikiem cen towarów i usług konsumpcyjnych) była bardzo wysoka, szczególnie w pierwszej połowie lat 90., kiedy to w roku 1990 wzrost cen wyniósł aż 586%, by w latach następnych systematycznie spadać, do 27,8% w 1995 r., poniżej 20% w 1996 r. (poziom Grecji z początku lat 90.) i nieznacznie powyżej 13% w roku 1997.

Wysoka stopa inflacji w Polsce w pierwszej połowie lat 90. była spowodowana czynnikami kosztowymi, popytowymi oraz polityką gospodarczą. Na wzrost inflacji wpływ miały szczególnie: podnoszenie kontrolowanych przez rząd cen nośników energii oraz wzrost płac w sektorze publicznym, niezależny od wyników finansowych i zmian w wydajności pracy. Na stopniowy spadek stopy inflacji wpływały zaś przede wszystkim: postępujący proces prywatyzacji i demonopolizacji polskiej gospodarki oraz polityka „trudnego pieniądza” (wysoka stopa oprocentowania kredytu refinansowego i redyskontowego przewyższająca poziom inflacji, spadek deficytu budżetowego).

Porównanie kształtowania się stopy inflacji w Polsce i w krajach UE wskazuje, że w I połowie lat 90. stopa inflacji w Polsce była prawie dziesięciokrotnie wyższa niż przeciętnie w UE. Wyraźną poprawę można było obserwować od 1994. W roku 1995 stopa inflacji była w przybliżeniu ośmiokrotnie, a w 1996 r. sześciokrotnie wyższa niż przeciętna w krajach UE. W wyniku wysokiej stopy inflacji w pierwszej połowie 1990. w okresie 1991–96 nastąpił w Polsce wzrost cen wynoszący 667,5%, wskaźnik ten dla krajów UE w tym samym okresie wyniósł tylko 125,6% (wykres 2. 6.).

Wykres 2.6. Poziom cen towarów i usług konsumpcyjnych w latach 1991–96 (1991 = 1)



Źródło: Na podstawie „European Economy” European Commission, DG for Economic and Financial Affairs, Nr 64, 1997; Dla Polski: Rocznik statystyczny 1995, Tab. 14 (430), s. 316; Rocznik statystyczny 1997, GUS, Tab. 13 (443), s. 301.

W założeniach rządowych przewidywany jest do 2000 r. stały wzrost gospodarczy w tempie około 6% rocznie, przy spadku inflacji do 5% oraz, co jest zgodne z obecnym wymogiem członkostwa w Europejskiej Unii Monetarnej, do 2,4% do 2006 r.⁵ Plan rządowy zakłada pewną elastyczność makroekonomiczną, dopuszczalną przez kryteria kopenhaskie określone dla krajów przystępujących do UE; chodzi przecież o to, by sztywność w realizacji polityki gospodarczej nie przeszkadzała wzrostowi gospodarczemu (Bank Światowy, 1997). Sztywne stosowanie polityki trudnego pieniądza do osiągnięcia szybkiego spadku stopy inflacji może bowiem rodzić presje recesyjne, wypierając na ogół kredyt prywatny przy braku dyscypliny finansowej, i w konsekwencji utrudniać trwały wzrost gospodarczy⁶.

2.6. Oprocentowanie kredytów, depozytów, obligacji Skarbu Państwa, stopy kredytu redyskontowego

Oprocentowanie kredytów, depozytów i obligacji Skarbu Państwa oraz stopy kredytu redyskontowego to istotne parametry rachunku ekonomicznego podmiotów gospodarczych i zachowań konsumentów. Stabilizacja oraz stosunkowo umiarkowany poziom tych wskaźników są uważane za symptomy zdrowia gospodarki. Sprzyjają podejmowaniu działalności gospodarczej, korzystaniu z kredytów, przyciągają inwestorów itd.

⁵ Odpowiada to planom rządowym określonym w Strategii dla Polski, Narodowej Strategii Integracji, średniookresowej strategii finansowej zwanej II planem Balcerowicza.

⁶ Jako przykład tego typu polityki wskazuje się doświadczenia Hiszpanii, która przed przystąpieniem do UE obniżyła istotnie stopę inflacji, jednak kosztem znacznego wzrostu bezrobocia (Bank Światowy, 1997).

Poziom stóp procentowych kształtuje się pod wpływem wielu różnorodnych czynników. Do najważniejszych z nich można zaliczyć: poziom inflacji, politykę banku centralnego, poziom konkurencji na rynku finansowym, stan gospodarki.

W UE wskaźniki oprocentowania kredytów, depozytów i obligacji były bardzo zróżnicowane, zależnie od poziomu rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów i polityki banków centralnych. Najniższy poziom wskaźniki te osiągnęły w takich krajach jak Niemcy i Wielka Brytania, najwyższy zaś w Portugalii i zwłaszcza w Grecji.

W Polsce w latach 1990–93 oprocentowanie kredytów, depozytów, obligacji Skarbu Państwa, stopy kredytu redyskontowego kształtowało się również na bardzo wysokim poziomie (tabela 2.2.), znacznie przewyższającym analogiczne wskaźniki w krajach UE. Było to spowodowane przede wszystkim: bardzo wysoką stopą inflacji w tym okresie; polityką Narodowego Banku Polskiego mającą na celu obronę kursu złotego, przeciwdziałanie nadmiernie wysokiej akcji kredytowej; słabym jeszcze poziomem rozwoju rynku usług finansowych (zasadniczo brak konkurencji międzybankowej).

Tabela 2.2. Stopy procentowe pożyczek bankowych, depozytów, kredytu redyskontowego oraz obligacji Skarbu Państwa w Polsce w latach 1990–96 (zestawienie zbiorcze)

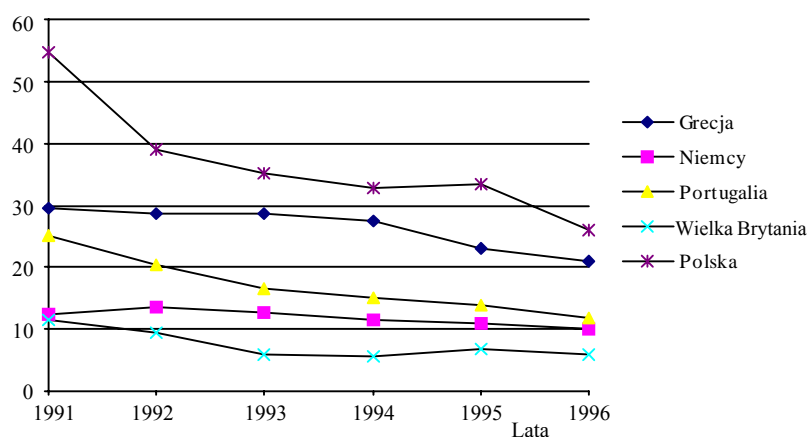
Wyszczególnienie	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Pożyczki bankowe	504,2	54,6	39,0	35,3	32,8	33,5	26,1
Depozyty	41,7	53,5	37,8	34,0	33,4	26,8	20,0
Kredyt redyskontowy	48,00	36,00	32,00	29,00	28,00	25,00	22,00
Obligacje Skarbu Państwa ¹	20,0	16,30

Objaśnienia: (1) Bony skarbowe.

Źródło: International Financial Statistics, International Monetary Fund, January 1998; „Biuletyn Informacyjny NBP” 11/1996.

Od 1994 r. następował dość szybki spadek wyżej wymienionych stóp procentowych związany z systematycznym obniżaniem się poziomu inflacji, co przy bardzo umiarkowanym spadku stóp w krajach UE w konsekwencji powodowało stałe zmniejszanie się rozpiętości w tej dziedzinie między Polską a krajami UE. Poziom oprocentowania w Polsce w 1996 r. był najbardziej zbliżony do występujących w Grecji na początku lat 90. (wykres 2.7).

Wykres 2.7. Oprocentowanie pożyczek w bankach komercyjnych¹ w latach 1991–1996



Objaśnienia: (1) Dotyczy pożyczek krótkoterminowych.

Źródło: International Financial Statistics, International Monetary Fund, January 1998, s. 48-49.

2.7. Dotacje budżetowe

Dotacje budżetowe obejmują wydatki z budżetu państwa na finansowanie zadań gospodarczych. W przypadku krajów UE jako dotacje przyjęto bieżący transfer środków z budżetu do przedsiębiorstw. W obliczeniach dla Polski przyjęto wydatki budżetu na dotacje przedmiotowe (np. do artykułów żywnościowych, nawozów wapiennych, węgla kamiennego, samochodów osobowych sprzedanych na przedpłaty, przewozów pasażerskich itp.), na dotacje podmiotowe (np. do restrukturyzacji przemysłu, utrzymania i remontów infrastruktury kolejowej, restrukturyzacji przedsiębiorstw państwowych z tytułu ubezpieczeń społecznych oraz na dotacje do gospodarki komunalnej i mieszkaniowej).

W UE przeciętny udział dotacji w PKB wykazywał w latach 1990–96 ustabilizowany około 2-procentowy poziom, przy jednoczesnym zróżnicowaniu tego wskaźnika w poszczególnych krajach. Na przykład w Niemczech i w Wielkiej Brytanii udział dotacji w PKB ukształtował się na poziomie znacznie wyższym niż w Grecji i Portugalii. W Polsce udział dotacji budżetowych w PKB w latach 1991–96 był niewielki i wykazywał systematyczny spadek: z 2,7% w 1991 r. do 0,9% w 1995 r. i 0,7% w 1996 r. Świadczy to o ograniczonej skali dotowania działalności gospodarczej.

Udział dotacji w PKB w Polsce w porównaniu ze średnią dla krajów UE miał w latach 1990–96 znacznie niższy poziom. W samym 1996 r. był około trzech razy niższy od średniego udziału dla UE i takiego udziału w Niemczech, blisko dwukrotnie niższy niż w Wielkiej Brytanii i zbliżony do poziomu Portugalii.

Wykres 2.8. Dotacje jako % PKB w 1996 r.



Źródło: „European Economy” European Commission, DG for Economic and Financial Affairs, Nr 64, 1997; Dane dla Polski obliczono na podstawie Rocznika statystycznego GUS 1997, Tab. 4 (662), s. 475.

Dotacje budżetowe są tylko częścią pomocy państwa, która obejmuje również zwolnienia (ulgi podatkowe), subsydia inwestycyjno-kapitałowe, tzw. „miękkie kredytowanie”, a także różnego rodzaju poręczenia i gwarancje publiczne. Przynosi to finansową korzyść przedsiębiorstwom, mogącą jednak zniekształcać konkurencję.

Oszacowanie skali takiej pomocy następuje w Polsce z trudnością, brakuje bowiem dokładnych i publikowanych danych. Szacuje się, że w 1993 r. ogólny poziom pomocy państwa wyniósł 3,85% wartości dodanej brutto przemysłu (Podlasiak, 1995). Skala ta była zbliżona do przeciętnej w krajach UE, szacowanej w 1990 r. na 3,3% wartości dodanej przemysłu (Podlasiak,

1995)⁷. Przy czym skala pomocy udzielanej przez poszczególne kraje członkowskie jest bardzo zróżnicowana i sięga od przeszło 14% w Grecji, 5–6% we Włoszech, Portugalii i Irlandii do 2% w Wielkiej Brytanii i Danii.

Wielkość pomocy państwa dla przedsiębiorstw w sektorze przemysłowym na jednego zatrudnionego tam pracownika wynosiła w Polsce 641 ECU i była około 1,8 razy niższa niż średnio w krajach Unii (1 151 ECU). Najwyższy poziom analizowanego wskaźnika zanotowano we Włoszech (2 175 ECU/1 zatrudnionego), Irlandii (1 734 ECU) i Grecji (1 502 ECU). Natomiast najniższy w Wielkiej Brytanii (582 ECU) i Danii (634 ECU).

2.8. Podsumowanie

Warunki makroekonomiczne tworzą mniej bądź bardziej korzystny klimat dla rozwoju MSP, a między polityką gospodarczą rządu a efektywnością małych i średnich przedsiębiorstw istnieje cały szereg zależności. Porównanie podstawowych wskaźników makroekonomicznych daje obraz dystansu, jaki dzieli Polskę od UE (choć i w samej UE istnieją znaczne rozbieżności). Z punktu widzenia polskiego sektora MSP dystans ten oznacza potencjalne trudności dla firm w momencie otwarcia wspólnego rynku. Powodem tych trudności może być przede wszystkim:

- PKB na jednego mieszkańca, który jest ponad siedmiokrotnie niższy od przeciętnego w UE. Niski PKB per capita należy zaliczyć do jednej z istotnych długookresowych barier w rozwoju MSP w Polsce. Integracja z UE może w istotny sposób zmniejszyć działanie tej bariery. Jednak warunkiem wykorzystania szansy jest zdolność konkurencyjności na jednolitym wewnętrznym rynku;
- Poziom oszczędności brutto, który w przeliczeniu na jednego mieszkańca jest w Polsce blisko trzykrotnie niższy od przeciętnego w UE oraz blisko dwukrotnie niższy od takiego poziomu w Grecji i Portugalii. Ponieważ poziom krajowych oszczędności, przez swój efekt na podaż potencjalnych inwestycji wpływa na możliwość tworzenia i wzmacniania źródeł trwałych przewag konkurencyjnych, niski poziom tych oszczędności należy traktować jako czynnik ograniczający polskim MSP możliwość skonsumowania korzyści i szans rozwojowych oferowanych przez wspólny rynek;
- Sposób, w jaki wzrost długu publicznego i deficytu budżetowego powoduje pogorszenie warunków funkcjonowania MSP (utrzymanie wysokiego poziomu lub wzrost obciążeń podatkowych, wzrost stóp procentowych dla kredytów itp.). Dla MSP są to podstawowe kwestie, wpływające na poziom ich konkurencyjności zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych;
- Zakres pomocy państwa dla różnych grup podmiotów gospodarczych. Taka pomoc może zakłócać konkurencję. Jeżeli tego typu pomoc pomija MSP, uprzywilejowując inne podmioty gospodarcze, to ogranicza ona wkład MSP w rozwój gospodarczy oraz tworzenie miejsc pracy.

Podsumowując powyższe rozważania należy podkreślić, że choć pieniężna i budżetowa polityka rządu skierowana jest przede wszystkim na spełnienie przez stronę polską kryteriów z Maastricht, konieczne jest jednak baczniejsze zwrócenie uwagi na potrzeby krajowego sektora MSP.

W związku z tym polityka rządu powinna mieć na uwadze: 1) osiągnięcie i utrzymanie stabilnego wzrostu gospodarczego; 2) zwiększenie poziomu oszczędności w gospodarce; 3) zapewnienie uczciwego i sprawiedliwego rozdziału subsydiów; 4) obniżanie i stabilizację stopy inflacji; 5) redukcję poziomu oprocentowania kredytów i wahań kosztów zaciąganych pożyczek.

⁷ Rozpiętość w skali pomocy państwa dla przedsiębiorstw między krajami Unii jest znacznie większa – w Polsce wynosi ona 10% wartości dodanej przemysłu, podczas gdy w UE średnio 4% (Bielecki, 1998).

Te ogólne priorytety można w odniesieniu do MSP przełożyć na konkretne zadania:

- Tworzenie warunków makroekonomicznych stymulujących wysoką stopę wzrostu, zachęcanie do tworzenia nowych przedsiębiorstw i wspieranie wzrostu konkurencyjności krajowych przedsiębiorstw. Stały wzrost PKB powoduje zwiększanie popytu na produkty i usługi dostarczane przez MSP;
- Przygotowanie regulacji prawnych oraz prowadzenie polityki ograniczającej powstawanie długu publicznego i redukcję zadłużenia zagranicznego. Wzrost długu publicznego wpływa negatywnie na rozwój sektora MSP; wymaga gromadzenia funduszy niezbędnych do jego spłaty, mając swoje bezpośrednie przełożenie na podatki i inne podobne ciężary nakładane na MSP, wzrost stóp procentowych kredytów itp.;
- Zachęcanie społeczeństwa do oszczędności, co z jednej strony hamuje bieżący popyt, z drugiej jednak jest istotnym źródłem krajowych inwestycji i źródłem kapitału założycielskiego dla nowych podmiotów gospodarczych;
- Prowadzenie polityki antyinflacyjnej, co sprzyja rozwojowi gospodarstwu, w tym stabilizowaniu sytuacji gospodarczej, wzrostowi poziomu oszczędności, podejmowaniu działalności inwestycyjnej itp. Dodatni wpływ spadku inflacji na rozwój sektora MSP przejawia się również w obniżeniu kosztów kredytów i rozszerzeniu w ten sposób dostępu do środków umożliwiających modernizację i wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw;
- Redukcja dotacji i subwencji adresowanych głównie do sektora przedsiębiorstw państwowych, które obniżają zdolności nabywcze społeczeństwa i powodują wzrost obciążeń podatkowych wobec sektora MSP.

Załącznik 1(2) Dane statystyczne

Tabela 1: PKB/1 mieszkańca (w USD) wg parytetu siły nabywczej – ceny bieżące

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
UE-15	14 670	15 598	16 154	16 183	16 975	17 293	18 125
Austria	16 623	17 326	18 687	19 167	20 206	20 773	21 367
Belgia	16 552	17 253	18 929	19 451	20 316	20 792	21 446
Dania	16 552	17 450	18 210	19 191	20 445	21 529	22 271
Finlandia	16 193	15 490	14 970	15 646	16 273	17 787	18 521
Francja	17 347	18 189	19 120	18 675	19 233	19 939	20 510
Grecja	9 187	9 187	10 702	11 032	11 590	12 174	12 652
Hiszpania	11 787	12 745	13 279	13 329	13 596	14 226	14 789
Holandia	15 958	16 438	17 561	17 817	18 724	19 782	20 621
Irlandia	10 553	11 455	12 525	13 102	14 652	15 953	17 785
Luksemburg	22 809	24 303	26 704	28 176	30 116	31 303	32 206
Niemcy ¹	15 991	16 993	18 581	18 500	19 668	20 497	21 083
Portugalia	9 372	10 135	10 962	11 431	12 018	12 457	13 017
Szwecja	17 004	16 839	17 076	16 870	17 582	18 673	19 242
Wielka Brytania	15 847	15 588	16 811	16 955	17 622	17 776	18 494
Włochy	16 257	17 144	18 222	17 710	18 648	19 465	19 991
POLSKA	.	4 466	4 697	5 114	5 459	6 350	.

Objaśnienia: (1) W latach 1990–1994: Niemcy Zachodnie.

Źródło: Rocznik statystyki międzynarodowej, GUS, Warszawa 1997, s. 455, Tab. 4 (323); „European Economy” European Commission, DG for Economic and Financial Affairs, Nr 64, 1997.

Tabela 2: PKB/1 mieszkańca (w USD) (według kursu oficjalnego – ceny bieżące)

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
UE-15	18 893	19 563	21 152	18 978	20 096	22 649	23 074
Austria	20 527	21 092	23 629	22 845	24 670	28 997	28 226
Belgia	19 440	19 845	22 118	20 972	22 686	26 556	26 066
Dania	25 122	25 112	27 431	26 004	28 048	33 144	33 200
Finlandia	27 037	24 209	21 110	16 670	19 187	24 467	24 102
Francja	21 070	21 050	23 046	21 675	22 988	26 445	26 624
Grecja	8 160	8 690	9 493	8 870	9 392	10 936	11 733
Hiszpania	12 662	13 582	14 800	12 250	12 337	14 272	14 927
Holandia	18 973	19 257	21 202	20 475	21 896	25 597	25 372
Irlandia	13 016	13 148	14 735	13 764	15 099	17 965	19 452
Luksemburg	27 083	28 181	32 109	32 267	36 080	42 298	42 063
Niemcy ¹	20 665	21 498	24 436	23 530	25 139	29 542	28 821
Portugalia	6 818	7 735	9 330	8 315	8 568	10 060	10 685
Szwecja	26 822	27 774	28 560	21 313	22 598	26 096	28 701
Wielka Brytania	16 947	17 509	18 064	16 207	17 443	18 799	19 521
Włochy	19 272	20 273	21 442	17 262	17 768	18 984	20 964
POLSKA	1 547	1 998	2 198	2 233	2 402	3 086	3484

Objaśnienia: (1) W latach 1990–1994: Niemcy Zachodnie.

Źródło: Rocznik statystyki międzynarodowej, GUS, Warszawa 1997, s. 453, Tab. 3 (323); „European Economy” European Commission, DG for Economic and Financial Affairs, Nr 64, 1997.

Tabela 3: Dług publiczny jako % PKB

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
UE-15	55,3	56,1	60,4	66,1	68,1	71,2	73,2
Austria	58,9	59,0	58,9	63,9	67,0	69,3	70,0
Belgia	129,7	129,4	130,6	136,8	134,8	133,5	130,0
Dania	59,6	64,6	68,7	80,2	76,2	72,1	70,2
Finlandia	14,5	23,0	41,5	58,0	59,6	58,8	58,7
Francja	35,4	35,8	39,6	45,6	48,4	52,8	56,2
Grecja	90,1	92,3	99,2	111,8	110,4	111,8	111,8
Hiszpania	45,1	45,8	48,3	60,5	63,0	65,7	69,6
Holandia	78,8	78,8	79,6	80,5	77,3	79,6	78,5
Irlandia	95,2	95,0	92,0	94,5	87,9	81,5	72,8
Luksemburg	4,7	4,2	5,2	6,1	5,7	5,9	6,4
Niemcy ¹	43,8	41,5	44,1	48,2	50,4	58,1	60,7
Portugalia	66,9	68,7	60,7	64,3	66,7	66,4	65,6
Szwecja	43,5	53,0	67,1	76,0	79,0	78,2	77,7
Wielka Brytania	35,3	35,6	41,8	48,5	50,5	54,2	54,8
Włochy	98,0	101,4	108,5	119,1	125,1	124,4	123,7
POLSKA	89,0	79,7	85,7	86,3	70,4	56,2	54,0

Objaśnienia: (1) W latach 1990–1994: Niemcy Zachodnie.

Źródło: „European Economy” European Commission, DG for Economic and Financial Affairs, Nr 64, 1997; J. Ciak, Problem krajowego długu publicznego, w: „Bank i Kredyt” nr 1–2/1998.

Tabela 4: Poziom oszczędności społeczeństwa

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
UE-15	21,0	19,8	18,8	18,3	19,0	19,9	19,6
Austria	24,9	25,0	23,7	22,4	22,5	21,7	21,8
Belgia	21,1	20,6	20,9	21,5	21,7	22,6	22,5
Dania	17,8	17,5	17,7	17,2	16,2	17,6	17,3
Finlandia	23,0	15,1	12,1	13,0	17,0	19,7	19,1
Francja	21,5	21,0	19,8	18,2	19,0	19,7	19,2
Grecja	18,0	19,6	19,1	19,8	19,8	19,1	19,5
Hiszpania	21,7	21,0	19,0	18,9	18,7	21,5	21,5
Holandia	26,0	24,8	23,7	23,4	24,5	24,6	24,9
Irlandia	23,0	15,1	12,1	13,0	17,0	19,7	19,1
Luksemburg	50,6	50,8	48,9	41,9	39,5	39,1	39,2
Niemcy ¹	24,9	22,3	21,8	23,4	24,5	24,6	24,9
Portugalia	25,9	22,7	21,4	20,3	20,7	21,6	20,4
Szwecja	17,7	15,8	13,4	11,9	13,6	16,6	15,7
Wielka Brytania	19,5	18,5	17,1	17,9	18,8	20,6	20,5
Włochy	19,5	18,5	17,1	17,9	18,6	20,6	20,5
POLSKA	.	15,8	15,4	15,8	17,3	18,3	16,5 ²

Objaśnienia: (1) W latach 1990–1994: Niemcy Zachodnie; (2) Szacunki Dokumentu Banku Światowego, w: „Reformy i wzrost gospodarczy na drodze do Unii Europejskiej” (streszczenie), Raport nr 16858-POL, 1997, s.16.

Źródło: „European Economy” European Commission, DG for Economic and Financial Affairs, Nr 64, 1997; obliczenia własne na podstawie Rocznika statystycznego 1995, Tab. 22 (699), s. 536; Rocznika statystycznego 1997, GUS, Warszawa 1997, Tab. 22 (712), s. 516.

Tabela 5: Inflacja – ceny towarów i usług konsumpcyjnych

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
UE-15	4,9	5,6	4,7	4,0	3,3	3,0	2,7
Austria	3,5	3,0	3,9	3,3	2,9	1,3	2,0
Belgia	3,3	3,1	2,1	3,0	3,2	1,6	2,0
Dania	2,7	2,4	0,4	1,8	2,1	2,1	2,3
Finlandia	6,0	5,6	4,1	4,2	1,4	0,2	1,2
Francja	2,8	3,2	2,4	2,2	2,1	1,7	1,8
Grecja	19,9	19,8	15,0	13,8	10,8	9,3	8,3
Hiszpania	6,5	6,4	6,4	5,6	4,8	4,7	3,6
Holandia	3,2	2,2	3,1	4,1	2,7	0,9	2,0
Irlandia	2,0	2,9	2,5	1,9	2,6	2,0	1,7
Luksemburg	3,8	2,8	3,4	4,1	2,3	0,7	1,9
Niemcy ¹	2,8	3,8	4,8	3,9	2,7	1,9	1,8
Portugalia	12,7	12,2	9,1	6,6	4,8	4,2	3,1
Szwecja	9,9	10,3	2,2	5,7	3,0	2,4	1,2
Wielka Brytania	5,5	7,5	5,0	3,4	2,5	2,6	2,8
Włochy	6,2	6,9	5,6	5,4	4,6	5,8	4,3
POLSKA	586,0	70,3	43,0	35,3	32,2	27,8	19,9

Objaśnienia: (1) W latach 1990–1994: Niemcy Zachodnie.

Źródło: „European Economy” European Commission, DG for Economic and Financial Affairs, Nr 64, 1997; Dla Polski: Rocznik statystyczny 1995, Tab. 14 (430), s. 316; Rocznik statystyczny 1997, GUS, Warszawa 1997, Tab. 13 (443), s. 301.

Tabela 6: Oprocentowanie obligacji Skarbu Państwa

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Austria	8,74	8,62	8,27	6,64	6,69	6,47	5,30
Belgia	10,06	9,28	8,64	7,18	7,76	7,34	6,26
Dania	10,74	9,59	9,47	7,08	7,41	7,58	6,04
Francja	9,96	9,05	8,60	6,91	7,35	7,59	6,39
Hiszpania	14,68	12,43	12,17	10,16	9,69	11,04	8,18
Holandia	8,92	8,74	8,10	6,51	7,20	7,20	6,49
Irlandia	10,08	9,17	9,11	7,72	8,19	8,30	7,48
Luksemburg	.	8,15	7,90	6,93	6,38	6,05	5,21
Niemcy	.	8,63	7,96	6,28	6,67	6,50	5,63
Portugalia	18,55	18,27	15,38	12,45	10,83	10,34	7,25
Szwecja	13,08	10,69	10,02	8,54	9,41	.	.
Wielka Brytania	11,08	9,92	9,12	7,87	8,05	8,26	8,10
Włochy	11,51	13,18	13,27	11,31	10,56	12,21	9,40

Źródło: International Financial Statistics, International Monetary Fund, January 1998; Biuletyn Informacyjny NBP 11/1996.

Tabela 7: Oprocentowanie kredytu redyskontowego Banku Centralnego

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Austria	6,50	8,00	8,00	5,25	4,50	3,00	2,50
Belgia	10,50	8,50	7,75	5,25	4,50	3,00	2,50
Dania	8,50	9,50	9,50	6,25	5,00	4,25	3,25
Finlandia	8,50	8,50	9,50	5,50	5,25	4,88	4,00
Grecja	19,00	19,00	19,00	21,50	20,50	18,00	16,50
Hiszpania	14,71	12,50	13,25	9,00	7,38	9,00	6,25
Holandia	7,25	8,50	7,75	5,00	.	.	.
Irlandia	11,25	10,75	.	7,00	6,25	6,50	6,25
Niemcy	6,00	8,00	8,25	5,75	4,50	3,00	2,50
Portugalia	14,50	20,00	21,96	11,00	8,88	8,50	6,70
Szwecja	11,50	8,00	10,00	5,00	7,00	7,00	3,50
Włochy	12,50	12,00	12,00	8,00	7,50	9,00	7,50
POLSKA	48,00	36,00	32,00	29,00	28,00	25,00	22,00

Źródło: International Financial Statistics, International Monetary Fund, January 1998, s. 48–49.

Tabela 8: Oprocentowanie pożyczek w bankach komercyjnych¹

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Belgia	13,00	12,88	13,00	11,81	9,42	8,42	7,17
Dania	14,10	11,38	11,78	10,46	9,95	10,33	8,70
Finlandia	.	11,80	12,14	9,92	7,91	7,75	6,16
Francja	10,49	10,22	10,00	8,90	7,89	8,12	6,77
Grecja	27,62	29,45	28,71	28,56	27,44	23,05	20,96
Hiszpania	16,01	14,38	14,23	12,78	8,95	10,05	8,50
Holandia	11,75	12,40	12,75	10,40	8,29	7,21	5,90
Irlandia	11,29	10,63	12,66	9,93	6,13	6,56	5,85
Luksemburg	.	8,25	8,75	7,65	6,58	6,50	5,50
Niemcy	.	12,46	13,59	12,85	11,48	10,94	10,02
Portugalia	21,78	25,02	20,43	16,48	15,01	13,80	11,73
Szwecja	16,69	16,05	15,20	11,40	10,64	11,11	7,38
Wielka Brytania	14,75	11,54	9,42	5,92	5,48	6,69	5,96
Włochy	14,09	13,90	15,76	13,87	11,22	12,48	12,06
POLSKA	504,2	54,6	39,0	35,3	32,8	33,5	26,1

Objaśnienia: (1) Dotyczy pożyczek krótkoterminowych.

Źródło: International Financial Statistics, January 1998, s. 48-49.

Tabela 9: Oprocentowanie depozytów¹

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Austria	3,41	3,75	3,69	2,98	2,31	2,19	1,71
Belgia	6,13	6,25	6,25	7,11	4,86	4,04	.
Dania	7,9	7,2	7,5	6,5	3,5	3,9	2,8
Finlandia	.	7,50	7,50	4,75	3,27	3,19	2,35
Francja	4,50	4,50	4,50	4,50	4,56	4,50	3,67
Grecja	19,52	20,67	19,92	19,33	18,92	15,75	13,51
Hiszpania	10,65	10,47	10,43	9,63	6,70	7,68	6,12
Holandia	3,31	3,18	3,20	3,11	4,70	4,40	3,54
Irlandia	6,29	5,21	5,42	2,27	.	6,56	5,85
Luksemburg	6,00	6,00	6,00	5,33	5,00	5,00	3,54
Niemcy	.	7,62	8,01	6,27	4,47	3,86	2,83
Portugalia	13,99	14,80	14,59	11,06	8,37	8,38	6,32
Szwecja	9,93	7,96	7,80	5,10	4,91	6,16	2,47
Wielka Brytania	12,54	10,28	7,46	3,97	3,66	4,11	3,05
Włochy	6,80	6,64	7,11	7,79	6,21	6,45	6,49
POLSKA	41,7	53,5	37,8	34,0	33,4	26,8	20,0

Objaśnienia: (1) Dotyczy depozytów krótkoterminowych.

Źródło: International Financial Statistics, January 1998, s. 48-49.

Tabela 10: Subwencje i dotacje jako % PKB

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
UE-15	2,2	2,2	2,2	2,4	2,2	2,2	2,0
Austria	2,7	3,2	3,2	3,4	2,8	2,7	2,2
Belgia	3,0	3,2	3,0	2,8	2,7	2,9	2,8
Dania	3,5	3,5	4,1	4,1	3,8	3,7	3,6
Finlandia	2,9	3,5	3,6	3,4	3,1	2,7	2,8
Francja	2,1	2,1	2,2	2,4	2,3	2,4	2,7
Grecja	1,2	0,6	0,5	0,6	0,5	0,5	0,4
Hiszpania	2,5	2,6	2,6	3,2	3,2	3,1	2,8
Holandia	3,1	3,3	3,2	3,0	2,6	1,9	1,7
Irlandia	5,8	5,7	4,8	5,0	4,5	4,1	4,3
Luksemburg	3,0	2,8
Niemcy ¹	2,2	2,5	2,1	2,1	2,1	2,3	2,2
Portugalia	1,9	2,0	2,0	1,9	2,0	0,7	0,7
Szwecja	4,7	5,1	5,5	5,9	5,3	5,1	4,8
Wielka Brytania	1,1	1,0	1,1	1,1	1,1	1,0	1,2
Włochy	2,0	2,0	1,8	2,2	2,0	1,6	1,5
POLSKA	.	2,7	1,7	1,3	1,0	0,9	0,7

Objaśnienia: (1) 1990–1991: Niemcy Zachodnie.

Źródło: „European Economy” European Commission, DG for Economic and Financial Affairs, Nr 64, 1997; dane dla Polski obliczono na podstawie Rocznika statystycznego, GUS 1997, Tab. 4 (662), s. 475.

3. PODATKI

1. System podatkowy może wpływać na zachowanie, wyniki oraz konkurencyjność MSP na wiele różnych sposobów: a) podatek dochodowy może mieć asymetryczny wpływ na relację ryzyko – wynagrodzenie przedsiębiorcy, gdyż słabe wyniki firmy lub jej bankructwo są wolne od podatku, natomiast dobry wynik podlega opodatkowaniu; b) podatki pomniejszają kwotę, jaką mała firma może zainwestować we własny rozwój; c) małe firmy zdają się ponosić nieproporcjonalnie duże obciążenia biurokratyczne związane z przygotowaniem deklaracji podatkowych i wyegzekwowaniem podatków od swoich współpracowników i klientów, mając jednocześnie mniejsze szanse na skorzystanie z profesjonalnego doradztwa podatkowego.
2. Podatek dochodowy i podatek od towarów i usług (VAT) są najważniejszymi podatkami rzucającymi na konkurencyjność MSP. Nie należy jednak zapominać, że firmy te są także płatnikami szeregu innych podatków określających warunki ich funkcjonowania. Do podatków takich należą w szczególności: podatek od dochodów kapitałowych, podatek od spadków i darowizn i podatki lokalne.
3. Zarówno w Polsce, jak i w krajach UE maksymalna stawka podatkowa obciążająca podmioty gospodarcze będące osobami fizycznymi jest wyższa niż standardowa stawka stosowana do podatku dochodowego od osób prawnych. W Polsce maksymalna stawka podatku dochodowego od osób fizycznych wynosi od 1998 r. 40%, a standardowa stawka podatku od osób prawnych ulega obniżeniu z 40% do 32%, co oznacza wzrost rozpiętości stawek z 5 do 8 punktów procentowych i zwiększenie zakłócenia konkurencji pomiędzy podmiotami gospodarczymi prowadzącymi działalność w różnych formach prawnych. Biorąc zaś pod uwagę fakt, iż gros polskich MSP to firmy osób fizycznych wzrost dysproporcji między tymi stawkami podatkowymi można traktować jako obniżanie potencjalnej konkurencyjności MSP nie tylko wobec podmiotów krajowych, ale również wobec ich konkurentów zagranicznych.
4. Obowiązująca w Polsce podstawowa stawka podatku od towarów i usług wynosi 22%. Różnice pomiędzy polską stawką podstawową a stawkami stosowanymi w większości krajów UE nie przekraczają przyjętych przez Radę UE 6 punktów procentowych. Jednak w porównaniu np. z Niemcami różnica sięga 7 punktów procentowych, co może przekraczać granicę neutralności podatku VAT.
5. Polski system podatkowy (wraz z obowiązującymi stawkami) zbliża się do tego, który funkcjonuje w UE. Jest to szczególnie widoczne w odniesieniu do VAT-u. Chociaż i kraje UE znacznie różnią się między sobą pod względem stosowanych przepisów, ulg, zwolnień i odpisów, rygorów podatkowych i związanych z nimi kosztów dostosowania do tych wymogów. Jednocześnie te koszty dostosowania, zdają się być nieproporcjonalnie wysokie właśnie dla MSP. Wydaje się więc oczywiste, że w przyszłości poszczególne kraje członkowskie i UE jako całość będą dążyć do stworzenia systemu podatkowego bardziej sprawiedliwego dla firm wszystkich klas wielkości. Celowe w związku z tym byłoby podjęcie systematycznego monitoringu zachodzących zmian systemu podatkowego i ich wpływu na MSP.

3.1. Wprowadzenie

System podatkowy każdego kraju wpływa na zachowanie, wyniki i konkurencyjność MSP. Do tej pory jednak przeprowadzono niewiele badań diagnozujących zakres i kierunki tego wpływu (Chittenden i in., 1997). Przyczyną tego był brak odpowiednich danych (w większości krajów informacje na temat wyników finansowych MSP, zwłaszcza osób fizycznych, są bardzo skąpe) oraz koncentracja zainteresowania ekonomistów głównie na dużych firmach, mających w większości krajów największy udział w dochodach podatkowych.

Niemniej, pewne teoretyczne i empiryczne badania, np. przeprowadzone przez Bannocka (1994) i Chittendena (1991), wskazują możliwe dla MSP skutki obowiązujących systemów. Z badań tych wynika, że:

1. Podatek dochodowy może mieć niesymetryczny wpływ na relację pomiędzy ryzykiem podejmowanym przez przedsiębiorcę a uzyskiwanym przez niego wynagrodzeniem; słabe wyniki firm czy ich bankructwo są wolne od podatku, dobre wyniki natomiast podlegają opodatkowaniu;
2. Dla nowych, młodych i rosnących firm źródłem kapitału są w głównej mierze wewnętrzne zasoby firmy (własne oszczędności, nie skonsumowany zysk, pożyczki od rodziny i przyjaciół); podatki w związku z tym redukują wysokość kwoty, jaką małe firmy mogą zainwestować w swój własny rozwój;
3. Współczesne systemy podatkowe są bardzo złożone. Sprawia to, że małe firmy ponoszą szczególnie duże obciążenia biurokratyczne związane z obowiązkiem sporządzania deklaracji podatkowych i egzekwowania podatków od swoich współpracowników i klientów (koszty dostosowania do wymogów podatkowych), mając jednocześnie mniejsze możliwości skorzystania z fachowego doradztwa podatkowego. Wspomniane koszty dostosowania mają charakter regresywny, a to oznacza, że koszty administrowania i egzekwowania podatków są dużo bardziej dotkliwe dla mniejszych niż dla większych firm. W Wielkiej Brytanii firmy zatrudniające mniej niż 20 osób wydają ponad 6,5 bln funtów w związku z dostosowaniem się do wymogów podatku od wartości dodanej, podatku dochodowego i innych obciążeń podatkowych. Stanowi to około 33% należności podatkowych uiszczanych przez małe firmy;
4. Stabilność (lub jej brak) systemu podatkowego wpływa na zakres, w jakim właściciele małych firm mogą racjonalnie podejmować decyzje co do inwestycji. Częstotliwość zmian przepisów, stawek podatkowych, odpisów amortyzacyjnych itd. czyni ostrożnymi właścicieli i menedżerów MSP.

3.2. Wysokość obciążeń z tytułu podatków dochodowych

Unia Europejska nie osiągnęła do tej pory znacznych postępów w harmonizacji podatków bezpośrednich (podatki od dochodów osobistych, podatki od zysków spółek, podatek od oszczędności itd.), choć zgodnie z art. 100 Traktatu o WE Rada była upoważniona do wydania dyrektyw o ujednoczeniu ustaw, rozporządzeń i przepisów administracyjnych państw członkowskich, bezpośrednio wpływających na utworzenie lub funkcjonowanie wspólnego rynku. Wspomniany artykuł, potwierdzony następnie Jednolitym Aktem Europejskim, przewidywał jednak wymóg jednomyślności, wykluczający stosowanie zasady większościowej do opodatkowania. Stąd środki podejmowane przez Wspólnotę miały na względzie głównie usprawnienie współpracy pomiędzy narodowymi organami skarbowymi, nie zaś regulację samej materii podatkowej (Biała Księga, 1995). Dążeniem Wspólnot było też usunięcie przeszkód utrudniających międzynarodową działalność podmiotów. Wychodząco jednak z założenia, że w przypadku działalności gospodarczej osób fizycznych ujednoczenie ram prawnych nie ma bezpośredniego związku z przepływem przez granicę towarów, usług i kapitałów. Nie należy, wobec tego, oczekiwać jakiegoś wyraźnego zharmonizowania zasad opodatkowania dochodów osób fizycznych (Oręziak, 1997).

W przypadku opodatkowania osób prawnych za ujednoczeniem zasad opodatkowania przemawiała przede wszystkim potrzeba stworzenia jednakowych warunków działania przedsię-

biorstw na terenie całej Wspólnoty, szczególnie w odniesieniu do podmiotów prowadzących działalność ponadnarodową i lokujących swój kapitał lub swoje zakłady, filie czy przedstawicielstwa w innych niż macierzyste państwach członkowskich. I właśnie z myślą o tych podmiotach wydano¹:

- Dyrektywę 90/434 /EWG z dnia 23 lipca 1990 r. Celem tej dyrektywy jest określenie prawnych uregulowań podatkowych takich zdarzeń, jak: fuzje, podziały, wnoszenie majątku do innej spółki, zmiana udziałów dotyczących spółek w różnych państwach członkowskich, aby stworzyć we Wspólnocie stosunki podobne do stosunków panujących na rynku wewnętrznym, a przez to zbudować i zapewnić funkcjonowanie wspólnego rynku;
- Dyrektywę 90/435/EWG z 23 lipca 1990 r. o wspólnym systemie podatkowym w odniesieniu do spółek-matek i spółek-córek różnych państw członkowskich. W efekcie stosowania tej dyrektywy jedynym obciążeniem podatkowym zysków wypłacanych przez filię spółce macierzystej może być podatek dochodowy uiszczany przez tę filię od całego jej zysku w kraju, gdzie ma ona swoją siedzibę. Dyrektywa ta zapewnia także niedyskryminacyjne traktowanie pod względem podatkowym transferowania dywidend między spółkami mającymi siedzibę w różnych krajach Wspólnoty w porównaniu z ich przekazywaniem pomiędzy spółkami działającymi w obrębie tego samego kraju;
- Konwencję 90/436 z 23 lipca 1990 r. w sprawie eliminacji podwójnego opodatkowania w związku z korektą zysków przedsiębiorstw powiązanych. Prawo do dokonywania takich korekt przysługuje organom podatkowym krajów członkowskich w odniesieniu do przedsiębiorstw zależnych w sytuacji, gdy stwierdzą one, że przedsiębiorstwa te wykorzystują powiązania między sobą do takiego kształtowania cen w obrotach wzajemnych, iż wynikające z tego przesuwanie zysków i strat powoduje dla nich korzyści podatkowe (czasami jest to określane mianem cen transferowych).

Państwa członkowskie zobowiązane zostały do dostosowania swoich przepisów do postanowień wspomnianych wyżej dyrektyw w terminie do dnia 1 stycznia 1992 r. Nie oznaczało to jednak zastosowania identycznych reguł do opodatkowania osób prawnych, gdyż szereg postanowień ma charakter opcjonalny i daje możliwość wyboru między dwoma lub większą liczbą dopuszczalnych rozwiązań (Brzeziński i in., 1997). Również dla Polski dyrektywy te mają istotne znaczenie, gdyż w myśl art. 68 i 69 Układu Europejskiego nasz kraj zobowiązał się do podjęcia wszelkich starań prowadzących do osiągnięcia zgodności ustawodawstwa polskiego z ustawodawstwem wspólnotowym. Należy jednak zauważyć, że dla zdecydowanej większości MSP regulacje te mają marginalne znaczenie, przynajmniej tak długo, jak długo pozostają one niezależnymi podmiotami. Można jednak przypuszczać, że integracja z UE zwiększy liczbę małych i średnich przedsiębiorstw powiązanych własnościowo z firmami unijnymi.

3.2.1. Wysokość podatku dochodowego od osób fizycznych

Do dochodów uzyskiwanych przez firmy jednoosobowe mają zastosowanie przepisy o podatku dochodowym od dochodów osobistych (w Polsce są to przepisy o podatku dochodowym od osób fizycznych). Podstawą opodatkowania jest tutaj z reguły cały dochód, obejmujący dochód uzyskiwany z działalności gospodarczej powiększony o dochody uzyskiwane z innych źródeł.

¹ Dz. Urz. WE L 225, 20.08.1990.

W przypadku działalności gospodarczej prowadzonej w formie spółki nie będącej osobą prawną podmiotem opodatkowania jest najczęściej nie spółka, lecz indywidualnie każdy ze wspólników, a przedmiotem opodatkowania jest dochód uzyskiwany przez każdego ze wspólników w wysokości proporcjonalnej do jego udziału we własności, niezależnie od tego, czy został on przeznaczony na potrzeby działalności gospodarczej prowadzonej przez spółkę, czy na konsumpcję indywidualną. To przesądza o tym, że opodatkowanie spółek nie będących osobami prawnymi jest bardzo zbliżone do opodatkowania firm jednoosobowych².

Sposób ustalania dochodu podlegającego opodatkowaniu uzależniony jest z reguły od rodzaju źródła przychodu (praca najemna, świadczenia ubezpieczeniowe, dochody z kapitału, działalność gospodarcza itd.), przy czym ustawodawstwo wielu krajów UE przewiduje kwoty wolne od podatku, mające na celu zabezpieczenie minimum egzystencji. Jeśli chodzi o dochód osiągnięty z działalności gospodarczej, to ustalenie podstawy opodatkowania podlega regułom analogicznym do tych, jakie przyjmowane są w podatku od osób prawnych. Konstrukcja podstawy opodatkowania uwzględnia zdefiniowanie źródeł przychodów, rodzaj i wielkość kosztów potrąconych, poniesionych na zachowanie i zabezpieczenie źródeł przychodów, określenie rodzaju i wielkości potrąceń od dochodu. W tym zakresie państwa członkowskie UE charakteryzują się ogromną różnorodnością rozwiązań, odzwierciedlającą zarówno tradycje narodowe, jak i założenia polityki społecznej poszczególnych państw. Część firm może być wyłączona spod działania tych reguł, wyłączenia te dotyczą jednak tylko określonej kategorii podmiotów. Do takich podmiotów mogą należeć firmy jednoosobowe zaliczane do rzemiosła i firmy bardzo małe, których obroty nie przekraczają określonego pułapu. Wobec tych firm stosuje się zryczałtowane stawki podatkowe³ lub uproszczone procedury podatkowe. Również w Polsce dochody uzyskiwane z działalności gospodarczej prowadzonej przez podmioty nie mające osobowości prawnej podlegają opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób fizycznych, przy czym w odniesieniu do firm bardzo małych mają zastosowanie zryczałtowane formy opodatkowania oraz bardzo uproszczone formy rachunkowości i dokumentacji finansowej. Możliwość korzystania z uproszczonych form opodatkowania uwarunkowana jest rodzajem prowadzonej działalności gospodarczej, wielkością rocznego przychodu, liczbą zatrudnionych, lokalizacją działalności.

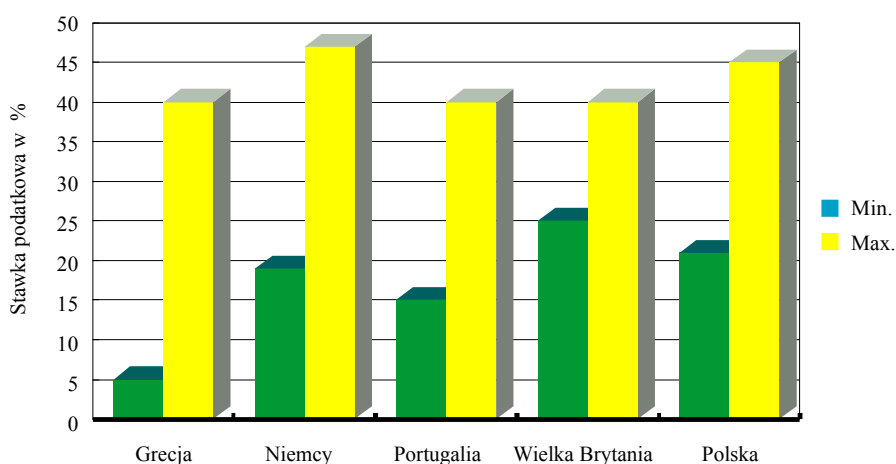
Do podatku dochodowego od osób fizycznych stosuje się stawki progresywne, w związku z czym dla podatnika najważniejsza jest skala progresji, wysokość stawki początkowej i najwyższej, liczba tzw. progów podatkowych oraz rodzaj i wielkość potrąceń od kwoty podatku. Wysokość i rozpiętość stawek podatkowych w poszczególnych krajach UE jest bardzo zróżnicowana. Minimalne stawki podatkowe (pomijając stawki zerowe i kwoty wolne od podatku) wa-

² Pewien wyjątek stanowią tutaj rozwiązania stosowane w Belgii, Hiszpanii oraz Francji. W Belgii i Hiszpanii spółki nie będące osobami prawnymi podlegają de facto rozwiązaniom przyjętym w regulacjach podatku dochodowego od osób prawnych, we Francji natomiast mają możliwość wyboru opodatkowania na zasadach stosowanych wobec osób prawnych (Zalecenie Komisji z 25.05.1994 w sprawie opodatkowania małych i średnich przedsiębiorstw, Dz. Urz. WE L177, 9.07.1994).

³ Zryczałtowane stawki podatkowe mogą być stosowane tylko w odniesieniu do firm nie będących osobami prawnymi. Małe firmy działające jako osoby prawne mogą wnioskować tylko o uproszczenie dokumentacji, tzn. sporządzanie skróconej wersji bilansu i rachunku zysków i strat i zmniejszenie ilości dokumentów podatkowych składanych w stosownych urzędach. Z podobnym rozwiązaniem można się spotkać na gruncie polskim, gdzie niektóre podmioty gospodarcze będące osobami prawnymi (takie, w których średnioroczne zatrudnienie lub suma aktywów bilansu na koniec roku obrotowego, lub przychody netto ze sprzedaży towarów i usług oraz operacji finansowych nie przekraczają ustawowo określonych wartości) mogą sporządzać uproszczony bilans oraz rachunek zysków i strat.

hają się od 5% w Grecji do 15% w Portugalii oraz 19% w Niemczech i 25% w Wielkiej Brytanii (Obecnie w Wielkiej Brytanii stawki wynoszą 20% dla dochodów poniżej 4 300 funtów; 23% dla dochodów pomiędzy 4 301 i 27 000; oraz 40% powyżej tej wielkości). Rozpiętość między najniższą i najwyższą minimalną stawką podatkową wynosi więc 20 punktów procentowych⁴. Polska minimalna stawka podatkowa, wynosząca 21% w 1994 r. i zredukowana w 1997 r. do 20%, mieści się pomiędzy stawką przyjmowaną w Niemczech i Wielkiej Brytanii. Znacznie mniej zróżnicowana jest rozpiętość pomiędzy maksymalnymi stawkami podatkowymi, wahająca się od 40% w Grecji, Portugalii i Wielkiej Brytanii do 47% w Niemczech⁵. Polska maksymalna stawka podatkowa, wynosząca w 1994 r. 45% ukształtowała się na poziomie nieco niższym niż poziom przyjmowany w Niemczech. Obniżenie wysokości maksymalnej stawki podatkowej z 45% w 1994 r. do 44% w 1997 r., 40% w roku 1998 i następnych⁶ sytuuje tę stawkę na poziomie stosowanym w Grecji, Portugalii i Wielkiej Brytanii. Bardzo zróżnicowana jest także liczba progów podatkowych, wynosząca od 3 w Niemczech, 5 w Portugalii do 9 w Grecji⁷. Polska skala podatkowa zawierająca 3 progi jest taka sama jak rozwiązanie przyjęte w Niemczech.

Wykres 3.1. Rozpiętość stawek podatkowych w wybranych krajach UE i w Polsce



Źródło: Zalecenie 94/390/EC z 25 maja 1994 w sprawie opodatkowania MSP, Dz. Urz. WE L177 z 9.09.1994, The European Observatory for SMEs; Ustawa z 26 lipca 1991 o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz. U. z 1993 r. Nr 90, poz. 416 wraz z póź. zm.; Ustawa z 15 lutego 1992 o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz. U. z 1993 r. Nr 106, poz. 482 wraz z póź. zm.

⁴ Jeżeli wziąć pod uwagę wszystkie kraje UE, ta rozpiętość jest jeszcze wyższa i wynosi 35 punktów procentowych od 5% minimalnej stawki podatkowej w Grecji do przeciętnie 40% takiej stawki w Finlandii.

⁵ Analiza maksymalnych stawek podatkowych stosowanych na terenie całej UE wykazuje, że ta rozpiętość może być dużo większa, do 25 punktów procentowych; najniższa wysokość maksymalnej stawki podatkowej wynosi 40%, najwyższa zaś 65% (Holandia).

⁶ Sytuacja może ulec zasadniczej zmianie w momencie podjęcia decyzji o zreformowaniu polskiego systemu podatkowego (Biała Księga Podatków, <http://www.rzeczpospolita>).

⁷ Biorąc pod uwagę UE jako całość, trzeba zaznaczyć, że rozpiętość w liczbie przyjmowanych progów podatkowych jest jeszcze większa i sięga od 2 progów w Wielkiej Brytanii i Szwecji do 17 w Hiszpanii i 25 w Luksemburgu.

3.2.2. Wysokość podatku dochodowego od osób prawnych

Z podobną różnorodnością rozwiązań można się spotkać w określeniu zasad rządzących podstawą opodatkowania i stawką podatkową podatku dochodowego od osób prawnych. Ponieważ gros podmiotów gospodarczych sektora prywatnego działa w formie spółek, istotne znaczenie ma tutaj kwestia opodatkowania tej części zysku, która wypłacana jest w formie dywidend. Pod tym względem kraje UE dzielą się na dwie grupy (Litwińczuk, 1995):

- Pierwszą grupę, do której należy Luksemburg i Holandia, stosującą klasyczny system podwójnego opodatkowania tej części zysku, która jest później wypłacana w formie dywidend (raz u źródła i po raz drugi u wspólnika/akcjonariusza jako jego dochód osobisty);
- Drugą grupę, stosującą różne metody eliminowania podwójnego opodatkowania albo w odniesieniu do spółki, albo do wspólników/akcjonariuszy, albo i do spółki, i do wspólników. W Grecji np. podatkiem dochodowym opodatkowany jest wyłącznie zysk pozostający w spółce. W Niemczech w odniesieniu do spółki stosuje się obniżoną stawkę podatkową dla zysku przeznaczanego do podziału, a w odniesieniu do wspólników metodę kredytu podatkowego. Metoda kredytu podatkowego funkcjonuje również w Wielkiej Brytanii. W Portugalii natomiast w odniesieniu do dywidend przyjmuje się obniżoną stawkę podatku dochodowego od osób fizycznych.

W podatku dochodowym od osób prawnych stosowane są z reguły stawki proporcjonalne, zaprezentowane w tabeli 3.1. Poszczególne kraje różnią się między sobą wysokością stosowanych obciążeń. Jak wynika z danych tabeli, stawka stosowana w Polsce nie odbiega zasadniczo od stawek stosowanych w Grecji, Portugalii i w Niemczech, a w roku 2000 osiągnie poziom zbliżony do brytyjskiego. O faktycznej skali obciążenia podatkowego decyduje jednak konstrukcja podstawy opodatkowania. Jest nią zysk ustalony na podstawie ksiąg handlowych lub podatkowych, a pomiędzy poszczególnymi państwami UE mogą występować znaczne różnice w zakresie wykorzystania rachunkowości przedsiębiorstw do celów podatkowych. Np. w Niemczech i Grecji istnieje ścisły związek pomiędzy prowadzeniem ksiąg rachunkowych dla celów podatkowych i dla celów handlowych, natomiast w Wielkiej Brytanii i Portugalii nie ma takiego związku.

Generalną zasadą jest wyłączenie spod opodatkowania kosztów ponoszonych na zachowanie i utrzymanie źródła przychodu (baza opodatkowania jest różnicą pomiędzy przychodem a kosztem uzyskania przychodu) oraz uwzględnienie czynnika inflacji. Pomędzy poszczególnymi państwami członkowskimi istnieją jednak znaczne różnice w sposobie traktowania odpisów amortyzacyjnych i rezerw, wartości środków obrotowych, wartości firmy, odsetek, zysku ze sprzedaży oraz zapasów i rezerw, dochodów przekazywanych za granicę oraz dywidend i innych dochodów przekazywanych pomiędzy różnymi przedsiębiorstwami jednego koncernu położonymi w różnych państwach członkowskich, strat własnych i strat zagranicznych spółek-córek i zakładów, rodzaju i zakresie ulg podatkowych przyznawanych w związku z inwestycjami.

Zgodnie z treścią raportu przygotowanego przez zespół niezależnych ekspertów, zwanych od nazwiska przewodniczącego Komisją Rudinga, istnienie znacznych różnic pomiędzy państwami członkowskimi w zakresie konstrukcji podatków dochodowych od osób prawnych prowadzi do zakłóceń w funkcjonowaniu wewnętrznego wspólnego rynku, wywierając negatywny wpływ na decyzje w zakresie lokalizacji inwestycji i ograniczając tym samym swobodny przepływ dochodów i kapitałów (Litwińczuk, 1995).

Tabela 3.1. Porównanie stawek podatkowych podatku dochodowego od osób fizycznych i podatku dochodowego od osób prawnych (wg stanu na 1994)

Kraj	Stawka pod. doch. od osób fizycznych		Liczba progów	6-3 ¹	Stawka pod. doch. od osób prawnych
	Min.	Max.			
1	2	3	4	5	6
Austria	10%	50%	5	-24	34%
Belgia	26,75% [25%] ²	59% [55%]	7	-20	39% zredukowana stawka dla MSP ³ : 28% dla zysku w przedziale 0–1 mln BEF, 36% dla przedziału 1–3,6 mln 41% dla przedziału 3,6–13 mln
Dania	38% (+5% składki na ubezpieczenie społeczne)	58% (+ 5%)	3	-24	34%
Finlandia	przeciętnie 40%	65%	6	-40	25%
Francja	5%	56,8%	13	-23,47	33,33%
Grecja	5%	40% ⁴	9	-5	35% ⁵
Hiszpania	20%	56%	17	-21	35%
Holandia	13% ⁶	60%	3	-25	35% (ale 40% w odniesieniu do pierwszych 100 tys NLG zysku)
Irlandia	27%	48%	.	- 9	40% zredukowana stawka: 10% dla firm produkcyjnych działających w niektórych obszarach (Shannon, IFSC)
Luksemburg	10% (+2,5% składki na Fundusz Zatrudnienia)	50%(+2,5%)	25	-9,17	43,33% (33%) ⁷ zredukowana stawka: 20% (zysk poniżej 0,4 LUF); progresywna stawka od 20% do 30% (0,4–0,6 mln LUF); 30% (0,6–1 mln LUF); 30%–33% (1–1,312 mln LUF); 33% (powyżej 1,312 mln LUF)
Niemcy	19%	53% (47%) ⁸	3	-2	45% ⁹
Portugalia	15%	40%	5	-0,4	39,6% [36%]
Szwecja	przeciętnie 30%	51%	2	-23	28%
Wielka Brytania	24% ¹⁰	40%	2	-7	33% zredukowana stawka: 25% dla zysku poniżej 300 000 GBP
Włochy	10%	51%	7	+ 1,2	52,2% [36%] ¹¹
POLSKA ¹²	21%	45%	3	- 5	40%

O b j a ś n i e n i a: (1) Różnica pomiędzy standardową stawką podatku dochodowego od osób prawnych a maksymalną stawką podatku dochodowego od dochodów osobistych; (2) W nawiasach kwadratowych podane są stawki podatku ustanowione przez rząd centralny. Efektywna stawka może być powiększona o ustanawiane w niektórych krajach UE podatki lokalne; (3) Belgia: zredukowana stawka podatkowa ma zastosowanie do tych MSP, które spełniają każdy z następujących warunków: (a) dochód do opodatkowania poniżej 13 mln BEF, (b) nie więcej niż 50% udziałów jest we władaniu innych przedsiębiorstw będących osobami prawnymi; (c) wartość tych udziałów nie może przekraczać 50% wpłaconego kapitału; (d) zysk do podziału nie przekracza 13% wpłaconego kapitału; (4) Grecja: od 1997 max. stawka podatku dochodowego od osób fizycznych wynosi 45%, a liczba progów podatkowych 6; (5) Grecja: dla prywatnych spółek z o.o. 35-procentowa stawka ma zastosowanie do zysku rezidualnego netto po odliczeniu wynagrodzenia trzech głównych udziałowców biorących aktywny udział w zarządzaniu firmą. Od 1997 r. stawkę podatkową podniesiono do 40%, a obniżoną 35-procentową stawkę podatkową zarezerwowano dla firm notowanych na giełdzie; (6) Holandia: po dodaniu do dolnego progu stawki podatkowej składki na ubezpieczenie społeczne w wysokości 25,55% efektywna stawka podatkowa wynosi 38,55%; (7) Luksemburg: firmy płacą dodatkową składkę w wysokości 1% na Fundusz Zatrudnienia i lokalne podatki dochodowe średniej wysokości 10%; (8) Niemcy: od 1.01.1994 stawka podatku od dochodów osobistych uzyskiwanych z działalności handlowej lub produkcyjnej ustalona została na poziomie 47%; inne rodzaje dochodów opodatkowane są marginalną stawką w wysokości 53%;

(9) Niemcy: stawka podatku dla zysku do podziału wynosi 36%, dla zysku nie podzielonego 50%; (10) Wielka Brytania: ostatnio wprowadzono do skali zredukowaną 20-procentową stawkę mającą zastosowanie do dochodów poniżej około 1500 ECU); (11) Włochy: firmy zatrudniające nie więcej niż 3 pracowników najemnych, w których pracuje właściciel i członkowie jego rodziny nie płacą lokalnych podatków dochodowych (ILOR); (12) Polska: w 1997 r. stawki podatku dochodowego od osób fizycznych obniżono do 20% (min.) i 44% (max.), a w 1998 do 19% i 40%, zachowując taką samą liczbę progów podatkowych. W przypadku podatku dochodowego od osób prawnych stawka podatku dochodowego ulega stopniowej redukcji rozłożonej na lata 1997–2000; od 1.01 do 31.12. 1997 stawka wynosi 38% podstawy opodatkowania, od 1.01 do 31.12. 1998 – 36%, od 1.01 do 31.12. 1999 – 34% i od 1.01.2000 – 32%. Oznacza to, że różnica pomiędzy maksymalną stawką podatku dochodowego od osób fizycznych i stawką podatku dochodowego od osób prawnych wyniesie w 1998 r. 18%.

Źródło: Zalecenie 94/390/WE z dnia 25 maja 1994 r. w sprawie opodatkowania małych i średnich przedsiębiorstw, Dz. Urz. WE L177, 9.07.1994, The European Observatory for SMEs, Third Annual Report 1995, European Network for SME Research, February 1995, s. 273; C. Kypris, Greece. 1998 Budget [w:] European Taxation Nr 4/1998, s. 133; Liczba progów podana za: A. Komar, Systemy podatkowe krajów Unii Europejskiej, PWE Warszawa 1996, s. 52.

Tabela 3.1. obrazuje jednocześnie istotną różnicę w wysokości obciążeń podatkowych osób fizycznych i osób prawnych. Dane wskazują, że maksymalna stawka podatkowa obciążająca firmy nie będące osobami prawnymi jest z reguły wyższa niż standardowa stawka stosowana do podatku dochodowego od osób prawnych. Z taką sytuacją mamy do czynienia zarówno w poszczególnych krajach UE, jak i w Polsce. Zakłóca to konkurencję między firmami działającymi w różnych formach prawnych, stwarzając osobom fizycznym określoną niekorzyść konkurencyjną. Gros małych i średnich przedsiębiorstw to firmy nie będące osobami prawnymi, można w związku z tym przyjąć, że konstrukcja podatku dochodowego od osób fizycznych, szczególnie zaś liczba i wielkość progów podatkowych oraz wysokość maksymalnych stawek podatkowych może być barierą rozwojową sektora MSP⁸.

3.3. Ulgi w podatku dochodowym

Najważniejszym elementem określającym efektywne obciążenie podatkowe podmiotów gospodarczych są – oprócz nominalnej stawki podatkowej i amortyzacji – ulgi, w tym ulgi inwestycyjne. Pod tym względem zaś, jak wcześniej powiedziano, poszczególne państwa UE charakteryzują się ogromną różnorodnością rozwiązań.

Rodzaj i zakres ulg był przedmiotem zainteresowania wspomnianej już Komisji Rudinga, która stwierdziła w tym względzie istnienie na tyle znacznych różnic, że wywierały one negatywny wpływ na decyzje inwestycyjne. Różnice te wynikały zarówno z odmiennych uregulowań co do sposobu potrącania nakładów inwestycyjnych, rodzajowego zakresu potrącalnych nakładów, jak i wielkości stosowanych pomniejszeń (tabela 3.2.).

⁸ Zalecenie 94/390/WE z dnia 25 maja 1994 r. w sprawie opodatkowania małych i średnich przedsiębiorstw, Dz. Urz. WE L177, 9.07.1994.

Tabela 3.2. Ogólne ulgi inwestycyjne

Kraj	W systemie podatkowym		Dostępność grantów gotówkowych niezależnie od branży i rodzaju działalności
	Dostępność ogólnych ulg inwestycyjnych	Dostępność kredytu inwestycyjnego	
Austria	Tak, w działalności produkcyjnej 20% nakładów	Nie	Nie
Belgia	Tak, stawka skorelowana ze stopą inflacji (min. 3%, maks. 10%) ¹	Nie	Nie
Dania	Nie	Nie	Nie
Francja	Nie	Nie	Nie
Grecja	Tak, 40% do 100% nakładów inwestycyjnych	Nie	Nie
Hiszpania	Nie	Tak, nowe środki trwałe	Nie
Holandia	Tak, 2% do maks. 18% nakładów inwestycyjnych ²	Nie	Nie
Irlandia	Nie	Nie	Nie
Luksemburg	Nie	Tak, jeżeli inwestycja przekracza średnią ostatnich 5 lat	Nie
Niemcy	Nie	Nie	Nie
Portugalia	Nie	Nie	Nie
Szwecja	Tak, rezerwy inwestycyjne ³	Nie	Nie
UE	Tak	Nie	Nie
Włochy	Nie	Nie	Nie
POLSKA	Tak, wysokość wydatków inwestycyjnych poniesionych w roku podatkowym oraz w następnym roku podatkowym premia inwestycyjna (50% wydatków inwestycyjnych), po spełnieniu ustawowo określonych warunków	Nie	Nie

Objaśnienia: (1) Możliwość utworzenia specjalnej rezerwy w wysokości maksymalnie 30% majątku przedsiębiorstwa określonego w bilansie zamknięcia lub 15% funduszu płac; (2) Inwestycje o wartości nie przekraczającej 457 000 guldenów; (3) Bazowa stopa procentowa dla podatników nie mających siedziby na terytorium kraju (osób prawnych), ale minimum 3,5% i maksimum 10,5%. Ulgi podatkowe dla inwestycji w B&R do 20,5%.

Źródło: Report of the Committee of Independent Experts on Company Taxation, Commission of the European Communities, March 1992, s. 256; UK Budget 1997; Ustawa z 26 lipca 1991 o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz. U. z 1993 r. Nr 90, poz. 416 wraz z póź. zm.; Ustawa z 15 lutego 1992 o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz. U. z 1993 r. Nr 106, poz. 482 wraz z póź. zm.

Rodzaj i zakres możliwych ulg decyduje o globalnych kosztach inwestycji i rentowności poszczególnych zadań inwestycyjnych. Analizując koszty kapitałowe inwestycji (w których pod pojęciem kosztów kapitałowych rozumie się rentowność pokrywającą koszty) i podatkowy składnik tych kosztów, Komisja stwierdziła, że może dochodzić do bardzo dużych dysproporcji pomiędzy poszczególnymi krajami, co powoduje różną opłacalność inwestycji krajowych i zagranicznych. Jeżeli np. podatkowy składnik kosztów kapitałowych ponoszonych przy inwestycji kra-

jowej sięga 0,1% w Grecji i Irlandii oraz 1,2% w Luksemburgu, to w Luksemburgu opodatkowanie jest znacznie większą przeszkodą w podejmowaniu nowych krajowych inwestycji niż w Grecji czy Irlandii. W konsekwencji firma może się zdecydować na rezygnację z inwestycji krajowych i podjęcie inwestycji zagranicznej, gdyż opłacalność krajowych i zagranicznych inwestycji kształtuje się na różnym poziomie. W konsekwencji Komisja stwierdziła, że „...jeśli składnik podatkowy kosztów kapitałowych przy typowej inwestycji dokonywanej przez spółkę-córkę (100-procentowy udział spółki-matki) z siedzibą w jednym z państw Wspólnoty wynosi 2,1%, natomiast ten sam składnik takiej samej inwestycji dokonywanej przez spółkę-matkę z siedzibą w innym państwie członkowskim wynosi 0,7%, opłacalność inwestycji w państwie siedziby spółki-córki jest wątpliwa. Przykład ten dotyczy zwłaszcza nowo powstałych spółek-córek, których inwestycje w znacznym stopniu wymagają sfinansowania przez spółkę-matkę. Nieuwzględnienie wpływu czynnika podatkowego na wybór miejsca inwestycji może prowadzić do błędnej alokacji dochodów na obszarze Wspólnoty, a w konsekwencji do zmniejszenia wydajności przedsiębiorstw. Niższa wydajność powoduje z kolei zmniejszenie konkurencyjności Wspólnoty w porównaniu z państwami trzecimi” (Litwińczuk, 1995, s. 13).

Podstawę opodatkowania w krajach UE zmniejszają także nakłady ponoszone na badania i rozwój. Stosuje się zasadę, że nakłady te odliczane są od podstawy opodatkowania w roku podatkowym, w którym zostały poniesione. Wydatki ponoszone na zakup wartości niematerialnych i prawnych związanych z know-how (konkretne wyniki i zastosowania obcych prac badawczych, patenty i licencje itp.) najczęściej rozkładane są w czasie i mogą być potrącane ratami z podstawy opodatkowania przez kilka kolejnych lat (tabela 3.3.). Dodatkowo środki trwałe wykorzystywane w celach badawczo-rozwojowych mogą podlegać przyspieszonej amortyzacji, albo określa się dla nich krótszy średni okres użytkowania, albo też podmiot gospodarczy może korzystać ze specjalnego kredytu podatkowego. W niektórych krajach stosuje się ulgi podatkowe jako instrumenty polityki regionalnej. Czasami ulgi te zawarte są w podatkach lokalnych. Pomędzy poszczególnymi krajami UE mogą w tym względzie występować różnice uwarunkowane stopniem, w jakim egzekwowanie podatków leży w gestii władz regionalnych czy lokalnych.

Również polskie ustawodawstwo przyjmuje, że niektóre rodzaje nakładów inwestycyjnych (głównie nakłady ponoszone na zakup, budowę i rozbudowę budynków i lokali produkcyjnych, zakup i montaż maszyn i urządzeń oraz podstawowych środków transportu, zakup niektórych praw majątkowych uznawanych za wartości niematerialne i prawne) pomniejszają podstawę opodatkowania. Różnice w przyjmowanych rozwiązaniach mogą wpływać nie tylko na atrakcyjność Polski jako miejsca lokalizacji inwestycji zagranicznych, lecz przede wszystkim na konkurencyjność polskich przedsiębiorstw, zwłaszcza w tych sektorach, w których B+R mają zasadnicze znaczenie dla przyszłej konkurencyjności. Niestety, w polskich rozwiązaniach podatkowych brakuje istotnych zachęt do prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej, a zgodnie z brzmieniem art. 26a Ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych i art. 18a Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych wydatki poniesione na zakup wartości niematerialnych i prawnych związanych z wiedzą w dziedzinie przemysłowej, handlowej, naukowej lub organizacyjnej (know-how) nie podlegają odliczeniu od podstawy opodatkowania.

Tabela 3.3. Opłaty licencyjne

Kraj	Wyszczególnienie
UE	Opłaty licencyjne w zasadzie nie pomniejszają zysku z działalności, mogą być jednak potrącane po spełnieniu określonych warunków i wtedy obciążają zysk z całokształtu działalności, osiągnięty w okresie, w którym zostały poniesione. Opłaty za używanie znaku towarowego, za zagraniczne patenty i nieopatentowane procesy są potrącane przy ustalaniu zysku handlowego. Wygórowane opłaty mogą być traktowane jak ukryty zysk.
Austria	Potrącane. Wygórowane opłaty licencyjne dla akcjonariuszy (udziałowców) są traktowane jako ukryty zysk.
Belgia	Potrącane jako koszty działalności. W przypadku firm powiązanych wygórowane (powyżej normalnie przyjętych) opłaty licencyjne powiększają zysk do opodatkowania. Opłaty dokonywane według odmiennej lub uprzywilejowanej stawki podlegają opodatkowaniu, chyba że udowodni się, iż są przedmiotem zwyczajowej transakcji handlowej.
Dania	Potrącane przy zastosowaniu zasady dystansu. ¹
Francja	Potrącane, jeżeli nie są wygórowane w stosunku do wartości zakupu. W przypadku firm powiązanych ma zastosowanie zasada dystansu.
Grecja	Brak szczególnych postanowień, jakkolwiek w praktyce mogą być potrącane (po uprzedniej zgodzie Ministerstwa Handlu).
Hiszpania	Istnieje możliwość potrącenia pod warunkiem, że są przedmiotem kontraktu i poddane są weryfikacji ze strony władz celnych.
Holandia	Potrącane jako koszty działalności. Ta część opłat, która przekracza normalną stawkę, może być traktowana jako ukryty zysk.
Irlandia	Opłaty licencyjne nie stanowią kosztów działalności, mogą jednak obciążać zysk.
Luksemburg	Nakłady są potrącane, jeżeli stawka jest rozsądna i nie stanowi w efekcie ukrytego zysku. Opłaty na rzecz podmiotów mających siedzibę poza krajem są opodatkowane w wysokości 12%, jeśli nie podlegają redukcji w porozumieniach międzynarodowych.
Niemcy	Potrącane, chyba że są wygórowanymi opłatami na rzecz udziałowców i jako takie są traktowane jak ukryty zysk.
Portugalia	Potrącane, jeżeli nie przekraczają maksymalnego limitu ustalonego przez administrację.
Szwecja	Potrącane. W stosunkach między filiami ma zastosowanie zasada dystansu.
Włochy	Potrącane w rozsądnej wysokości i przy zastosowaniu zasady dystansu.
POLSKA	Jako wartości niematerialne i prawne stanowią koszt uzyskania przychodu w postaci odpisów amortyzacyjnych dokonywanych zgodnie z obowiązującymi przepisami.

Objaśnienia: (1) Zgodnie z zasadą dystansu lub niezależności (arm's-length principle) państwo pobiera podatek tylko od dochodów uzyskanych z działalności w danym państwie. Dochody uzyskane w innym kraju nie są opodatkowane przez państwo będące siedzibą spółki, choć mogą być opodatkowane w innym kraju, jeżeli były dochodami uzyskanymi przez zagraniczną spółkę-matkę.

Źródło: Report of the Committee of Independent Experts on Company Taxation, Commission of the European Communities, marzec 1992, s. 268; Rozporządzenie MF z dnia 17 stycznia 1997 w sprawie amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, Dz. U. z 1997 Nr 6, poz. 35.

3.4. Stawki podatku od wartości dodanej

Ujednocilenie podatków pośrednich (podatek od towarów i usług, akcyza) traktowane jest w krajach UE jako konieczne do funkcjonowania rynku wewnętrznego. Stopień harmonizacji tych podatków jest mocno zaawansowany; działając na mocy art. 99 Traktatu o WE Rada wydała ponad 20 dyrektyw regulujących kwestie podatku od towarów i usług, wśród których można wyróżnić dyrektywy o charakterze systemowym, dyrektywy o węższym, przedmiotowym zakresie regulacji oraz dyrektywy zmieniające wydane już przepisy. Do 1992 r. ujednociono wszystkie elementy konstrukcji podatku od towarów i usług (poza stawkami) oraz zasady poboru. Z końcem 1992 r. do zasad regulacji zostały włączone również stawki podatku.

Podstawowe znaczenie dla stworzenia jednolitej konstrukcji podatku od towarów i usług ma VI Dyrektywa Rady 77/388/EWG z 17 maja 1977 r. w sprawie harmonizacji ustawodawstwa państw członkowskich dotyczących podatku obrotowego, tj. wspólnego systemu VAT: Zgodnie z tą dyrektywą podatnikami są wszelkie osoby, które w sposób niezależny w jakimkolwiek miejscu prowadzą działalność gospodarczą, obejmującą wszelkie działania związane z produkcją, handlem oraz świadczeniem usług – niezależnie od celu danej działalności (opodatkowanie VAT nie jest zależne od tego, czy osoba prowadzi działalność w celu osiągnięcia zysku). Przedmiotem podatku jest obrót z tytułu sprzedaży towarów i świadczenia usług uzyskiwany na terytorium danego kraju przez osobę będącą płatnikiem podatku VAT oraz import towarów. Na mocy dyrektywy zwolnienia z opodatkowania podatkiem VAT w obrębie kraju powinny dotyczyć dwóch dziedzin: 1) działalności realizowanej w interesie publicznym, takiej jak usługi pocztowe, medyczne, socjalne, edukacyjne i kulturalne; 2) innych wyłączonych z opodatkowania sfer działalności, takich jak ubezpieczenia i reasekuracja, dzierżawa lub oddanie w użytkowanie nieruchomości, wynajem gruntów lub działki na parking dla pojazdów, wynajem sejfów, transakcje bankowe. W stosunkach międzynarodowych zwolnienia powinny dotyczyć pewnych rodzajów importu, sprzedaży na eksport oraz innych podobnych działań. W podatku od wartości dodanej stosowane są również zwolnienia w odniesieniu do małych przedsiębiorstw, których roczny obrót nie przekracza określonej kwoty lub gdy zatrudniają one osoby niepełnosprawne. Minimalny próg, od którego firmy zobowiązane są uiszczać VAT wydaje się być jednym z czynników określających poziom aktywności sektora nieformalnego.

VI Dyrektywa Rady nie określa ani minimalnych, ani maksymalnych stawek podatku. Kwestia ta miała jednak istotne znaczenie dla utworzenia wspólnego rynku; zniesienie kontroli granicznej bez odpowiednich dostosowań stawek podatkowych mogłoby w konsekwencji spowodować straty w krajach stosujących wyższe stawki VAT, wynikające z nadmiernego importu towarów z krajów stosujących niższe stawki (i w efekcie niższe ceny). W propozycjach ujednoclenia stawek VAT Rada wyszła z założenia, że różnice między stawkami podatku VAT stosowanymi przez poszczególne kraje członkowskie powinny być zredukowane do kilku punktów procentowych. Byłyby to różnice na tyle niskie, że nie zachęcałyby do dokonywania dużych zakupów za granicą; nie wiązałyby się zatem z ryzykiem zakłócenia konkurencji wewnątrz Wspólnoty (Oręziak, 1997). Kwestię harmonizacji stawek podatku VAT rozwiązała Dyrektywa Rady 92/77/EWG z 19.10.1992 w sprawie uzupełnienia wspólnego systemu podatku od towarów i usług i w sprawie zmiany dyrektywy 77/388/EWG; zbliżenie stawek podatkowych⁹. Na mocy tej dyrektywy przyjęto zasadę, że kraje członkowskie powinny stosować stawkę podstawową nie niższą niż 15% oraz jedną lub dwie stawki zredukowane nie niższe niż 5%. Stawkę prefe-

⁹ Dz. Urz. WE L 316, 31.10.1992.

rencyjną stosuje się do towarów i usług określonych w załączniku do dyrektywy. Różnice w stawkach stosowanych przez poszczególne kraje członkowskie nie powinny przekraczać 6 punktów procentowych (Oręziak, 1997). Powyższe zasady powinny zostać wprowadzone do ustawodawstwa poszczególnych państw do 31 grudnia 1996 r.

Zgodnie z brzmieniem dyrektywy kraje członkowskie mają zapewnioną swobodę w zakresie określania wysokości stawek, oznaczającą możliwość realizowania własnej polityki ekonomicznej i społecznej (redystrybucja dochodów poprzez związek stawek VAT z konsumpcją określonych grup towarów i usług oraz zróżnicowanie stawek VAT w odniesieniu do towarów pierwszej potrzeby i towarów luksusowych), przy czym stosowane rozwiązania muszą się mieścić w granicach określonych dyrektywami Rady.

Aktualne rozwiązanie w zakresie ujednoczenia stawek podatkowych VAT ma charakter rozwiązania tymczasowego. Według dyrektywy zostało ono zaproponowane na okres 1.10.1993–31.12.1996. Ponieważ jednak nie zdołano wprowadzić uzgodnionego systemu, obowiązywanie tego rozwiązania zostaje automatycznie przedłużone do czasu przyjęcia nowego.

W trzech krajach Wspólnoty stawka podstawowa ukształtowała się na poziomie przekraczającym pułap 21% (powyżej przyjętych 6 punktów procentowych). Również polska stawka podstawowa przekracza ten pułap, kształtując się na poziomie 22%. Stawki zredukowane kształtowały się w UE w granicach od 1% do 12,5%, a w Polsce na poziomie 7%. Ponadto stosowana jest w Polsce stawka zerowa jako rozwiązanie czasowe¹⁰. Różnice pomiędzy polską stawką podstawową a stawkami stosowanymi w Grecji (4 punkty procentowe), Portugalii (5 punktów procentowych) i Wielkiej Brytanii (5,5 punktu procentowego) nie przekraczają przyjętych przez Radę 6 punktów procentowych, nie stanowią zatem zagrożenia dla konkurencyjności polskich produktów. W porównaniu z Niemcami polska stawka VAT jest wyższa o 7 punktów procentowych, co zgodnie ze stanowiskiem Rady przekracza granicę neutralności podatku VAT (tabela 3.4).

Stawkę preferencyjną stosuje się do towarów i usług określonych w załączniku do dyrektywy, w tym m.in. do: artykułów żywnościowych i pokarmu dla zwierząt, dostaw wody, produktów farmaceutycznych zwykle używanych w opiece zdrowotnej, zapobieganiu chorobom i w leczeniu (w tym weterynaryjnym), sprzętu medycznego, transportu pasażerskiego (łącznie z przewozem bagażu), zaopatrzenia (włączając w to wypożyczalnie książek, czasopism i periodyków), imprez kulturalnych (teatralne, wystawowe itp.) oraz usług świadczonych przez twórców, a także do niektórych prac remontowych.

W Polsce obniżoną stawkę stosuje się do sprzedaży towarów związanych z gospodarką rolną i leśną oraz ochroną zdrowia, do sprzedaży niektórych towarów spożywczych i towarów dla dzieci, do świadczenia niektórych rodzajów usług określonych w przepisach, w tym do świadczenia usług o charakterze publicznym. Zerowa stawka podatku VAT stosowana jest w Polsce przede wszystkim do eksportu towarów i usług oraz do sprzedaży niektórych towarów i usług w kraju. Niektóre towary i usługi są zwolnione z podatku VAT. Do tego typu towarów i usług należą m.in.: 1) sprzedaż produktów rolnych nie przetworzonych lub nisko przetworzonych; 2) świadczenia niektórych usług (zwolnienie dotyczy 30 grup usług w zakresie rolnictwa, leśnictwa, badania wód, ścieków, powietrza i gleb, usług komunalnych, mieszkaniowych, pocztowych oraz usług w zakresie: rozwoju nauki i techniki, oświaty i wychowania, kultury i sztuki, ochrony zdrowia i opieki społecznej, kultury fizycznej i sportu, w zakresie administracji państwowej oraz finansów i ubezpieczeń, usług organizacji politycznych. W Polsce obniżona stawka

¹⁰ Polska nie jest jedynym krajem stosującym stawki zerowe, obowiązują one także w Belgii i Danii, Irlandii, Portugalii, Szwecji i Wielkiej Brytanii (Komar, 1996).

Tabela 3.4. Stawki podatku VAT (1996)

Kraj	Stawka super zredukowana	Stawka zredukowana	Stawka podstawowa
UE	.	8	17,5
Austria	.	10/12	20
Belgia	1	6	21
Dania	.	.	25
Finlandia	.	6/12/17	22
Francja	2,1	5,5	20,6
Grecja	4	8	18
Hiszpania	4	7	16
Holandia	.	6	17,5
Irlandia	2,8	12,5	21
Luksemburg	3	6	15
Niemcy	.	7	15
Portugalia	.	5	17
Szwecja	.	6/12	25
Włochy	4	10	19
POLSKA	0	7	22

Źródło: Oręziak L., System finansowy Wspólnot Europejskich, [w:] Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E. (red.), Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1997, s. 341 (z wyjątkiem Polski); Ustawa z dnia 5 lipca 1993 r. o podatku od towarów i usług i podatku akcyzowym, Dz.U. z 1993 r., Nr 11, poz. 50 wraz z póź. zm.

ma zastosowanie przede wszystkim do sprzedaży towarów związanych z gospodarką rolną i leśną oraz ochroną zdrowia, do sprzedaży niektórych towarów i związków zawodowych oraz usług w zakresie filmu telewizyjnego i kinowego); 3) eksport towarów i usług zwolnionych od podatku, jeżeli nie prowadzono wymaganej ustawą ewidencji uprawniającej do zastosowania stawki 0%; 4) import towarów zwolnionych od cła na podstawie przepisów zawartych w Prawie celnym, takich jak: wzory, modele i materiały służące do reklamy lub akwizycji czy też rzeczy otrzymane przez fundację przeznaczone do jej działalności statutowej; 5) odsprzedaż towarów używanych, jeżeli jest dokonywana przez użytkownika, a także darowizna tych towarów, pod warunkiem że w stosunku do tych towarów nie przysługiwało sprzedającemu prawo do obniżenia podatku należnego o podatek naliczony.

Mówiąc o stawkach VAT nie można zapomnieć także o trzech zasadniczych kwestiach określających wpływ podatku od towarów i usług na konkurencyjność MSP:

1. Po pierwsze, kogo VAT faktycznie obciąża. VAT jest podatkiem obrotowym i jako taki w największym stopniu obciąża ostatecznego konsumenta. Jednak wśród małych firm jest wiele firm zwolnionych od tego podatku. Płacą one VAT zawarty w cenie zakupywanych towarów (usług), choć kosztów tego podatku nie mogą dalej przerzucić na konsumenta (nie będąc podatnikami VAT-u nie mają także prawa do pomniejszenia kosztów działalności o podatek naliczony w wartości dokonanych zakupów);
2. Po drugie, kwestia kosztów dostosowania związanych z administrowaniem i egzekwowaniem VAT-u. Pomimo iż sama koncepcja VAT-u jest stosunkowo prosta, to skomplikowany system zwolnień, różnicowanych stawek podatkowych, metod kalkulacji i trybów płatności, różny

w różnych krajach, stanowi obciążenie dla właścicieli i menedżerów MSP. Także system kar za opóźnienia w sporządzeniu i przekazaniu deklaracji podatkowej, za nieprawidłową kalkulację lub opóźnienia w płatności podatku zmusza właścicieli (menedżerów) MSP do bardzo ścisłego zastosowania się do wymagań władz podatkowych lub często do skorzystania z profesjonalnego doradztwa podatkowego, co podnosi koszty dostosowania. Często w związku z tym można spotkać opinię wyrażaną przez przedsiębiorców, że obowiązujący system podatku VAT czyni z nich nie wynagradzanych poborców podatkowych działających dla rządu;

3. Progi rejestracyjne. Płatnikiem podatku VAT są firmy osiągające roczne obroty wyższe od określonego ustawowo progu. W Polsce np. próg ten wynosi 80 tys. zł, a podatnicy, u których łączna wartość sprzedaży w poprzednim roku podatkowym nie przekracza tej kwoty, są zwolnieni od podatku (tak samo jak podatnicy opłacający podatek dochodowy w formie karty podatkowej). W Wielkiej Brytanii natomiast złożenie zgłoszenia podatkowego obowiązuje tylko te firmy, których (planowany) roczny obrót przekracza sumę określaną corocznie w budżecie (na 1997 była to kwota 49 tys. funtów). Zarówno w Polsce jak i w Wielkiej Brytanii firmy o niższych obrotach mogą oczywiście zrezygnować z takiego zwolnienia, ocenia się jednak, że niewiele firm faktycznie wykorzystuje tę możliwość; np. zgodnie z brytyjskimi szacunkami dokonanymi przez Chittendena jest to rząd wielkości 10% firm jednoosobowych i spółek cywilnych (Chittenden i in., 1997). System progów rejestracyjnych zniekształca także konkurencję wewnątrz sektora MSP; firmy zarejestrowane zobowiązane są do obciążenia VAT-em każdej transakcji, podczas gdy firmy nie zarejestrowane sprzedają w cenach nie zawierających VAT-u. W konsekwencji może być tak, że firmy będą unikały zwiększania obrotów w obawie przed rosnącą (ze względu na VAT) ceną i zwiększającymi się kosztami dostosowania.

3.5. Podsumowanie

Do jednych z największych barier rozwoju MSP należą bariery finansowe. Firmy te mają utrudniony (w porównaniu z firmami dużymi) dostęp do zewnętrznych źródeł zasilania finansowego, a ich możliwości inwestycyjne uwarunkowane są wielkością zakumulowanego kapitału oraz bieżącą efektywnością ekonomiczną. Podatek dochodowy redukuje wielkość kumulowanego i reinwestowanego kapitału, dlatego skala obciążeń nakładanych na MSP z tytułu tego opodatkowania jest potencjalnym wyznacznikiem bieżącej i przyszłej konkurencyjności tego sektora.

Kraje UE stosują różnorodne rozwiązania co do nominalnej stopy podatkowej, konstrukcji podstawy opodatkowania oraz zakresu stosowanych ulg. Różnice te powodują dysproporcje w efektywnym obciążeniu podatkowym podmiotów gospodarczych działających na terenie poszczególnych państw członkowskich, i mogą rzutować na ich zdolności rozwojowe.

Przyjmowane w Polsce nominalne stopy podatkowe nie odbiegają zasadniczo od stóp przyjmowanych w krajach UE. Maksymalna stawka podatkowa podatku dochodowego od osób fizycznych wynosiła w 1996 r. w Polsce 45% i ukształtowała się na poziomie zbliżonym do tego, jaki jest przyjmowany w Niemczech (47%). Od 1997 r. stawka ta ulega obniżeniu do 44% w 1997 r. i 40% w roku 1998, kształtując się na poziomie przyjmowanym w Wielkiej Brytanii (40%) i w Portugalii (40%) oraz na poziomie niższym niż w Grecji (gdzie od 1997 r. maksymalna stawka podatku dochodowego od osób fizycznych wynosi 45%). Natomiast stawka podatku dochodowego od osób prawnych wynosiła w Polsce 40%, kształtując się na poziomie zbliżonym do Portugalii i wyższym niż w Wielkiej Brytanii, Grecji i Niemczech. Ponieważ jednak od 1997 r. stawka podatku dochodowego od osób prawnych ulega stopniowej redukcji i w roku 2000 ma się obniżyć do 32%, to zbliży się ona do poziomu występującego w Wielkiej Brytanii oraz Grecji i będzie

niższa niż w Niemczech i Portugalii. Jednak wysokość nominalnej stawki podatkowej jest tylko jednym z elementów kształtujących efektywne obciążenie podatkowe. Równie istotne znaczenie ma w tym przypadku konstrukcja podstawy opodatkowania, zakres oraz wielkość stosowanych ulg będących w każdym z krajów pochodną polityki budżetowej i polityki przemysłowej.

Wysokość faktycznego obciążenia podatkowego bardziej niż od skali prowadzonej działalności (wielkości firmy), zależy od formy prawnej podmiotu (odmienność rozwiązań podatkowych względem osób fizycznych i prawnych, łącznie z odmienną konstrukcją skali podatkowej; stosowanie stawek progresywnych w podatku dochodowym od osób fizycznych i stawek proporcjonalnych w podatku dochodowym od osób prawnych). Ponieważ jednak występują różnice w częstotliwości występowania poszczególnych form prawnych wśród firm różnej wielkości, można mówić o istnieniu zależności pomiędzy wielkością firmy a obciążeniem podatkowym. Analiza stawek podatku dochodowego w krajach UE i w Polsce wskazuje, że maksymalna stawka podatkowa obciążająca firmy nie będące osobami prawnymi jest wyższa niż standardowa stawka podatku dochodowego od osób prawnych. Zakłóca to konkurencję między firmami działającymi w różnych formach prawnych. Im większa jest rozpiętość pomiędzy maksymalną stawką podatkową obciążającą dochód osób fizycznych i stawką przyjmowaną do opodatkowania dochodu osób prawnych, tym trudniejsza sytuacja małych podmiotów opodatkowanych wg zasad obowiązujących osoby fizyczne. Jak wynika z tabeli 3.1., rozpiętość pomiędzy tymi stawkami jest najmniejsza w Portugalii i w Niemczech (od 0,4% do 2%), największa zaś w Wielkiej Brytanii (7%). W Polsce ta rozpiętość (na niekorzyść osób fizycznych) wynosi 5 punktów procentowych i jest na poziomie stosowanym w Grecji. Biorąc jednak pod uwagę fakt, iż maksymalna stawka podatku dochodowego od osób fizycznych wynosi od 1998 r. 40%, a standardowa stawka podatku od osób prawnych ulega obniżeniu z 40% do 32%, rozpiętość stawek wzrośnie do 8 punktów procentowych, zwiększając zakłócenie konkurencji pomiędzy podmiotami gospodarczymi istniejącymi w różnych formach prawnych. Zważywszy, że większość polskich MSP to firmy osób fizycznych, wzrost dysproporcji między tymi stawkami podatkowymi można traktować jako obniżanie potencjalnej konkurencyjności MSP nie tylko wobec podmiotów krajowych, ale również wobec ich konkurentów zagranicznych. Wskazana byłaby zatem krytyczna ocena różnic w opodatkowaniu osób fizycznych i osób prawnych oraz umożliwienie firmom osób fizycznych skorzystania z rozwiązań podatkowych przewidzianych dla osób prawnych. Punktem wyjścia do działań w tym zakresie może być zalecenie 94/390/WE z dnia 25 maja 1994 r. w sprawie opodatkowania małych i średnich przedsiębiorstw¹¹.

Podatek od towarów i usług jest elementem kosztu działalności gospodarczej i wpływa na cenę produktów oferowanych przez firmy określonych krajów. Obecna polska konstrukcja tego podatku realizuje główne zasady ustawodawstwa Wspólnoty. Obowiązująca w Polsce podstawowa stawka podatku od towarów i usług wynosi 22%. Różnice pomiędzy polską stawką podstawową a stawkami stosowanymi w Grecji (4 punkty procentowe), Portugalii (5 punktów procentowych) i Wielkiej Brytanii (5,5 punktu procentowego) nie przekraczają przyjętych przez Radę 6 punktów procentowych. W porównaniu z Niemcami polska stawka VAT jest wyższa o 7 punktów procentowych, co zgodnie ze stanowiskiem Rady przekracza granicę neutralności podatku VAT. Jednocześnie według opinii Komisji w sprawie wniosku Rzeczypospolitej o członkostwo w Unii Europejskiej zredukowana stawka VAT jest stosowana w Polsce w szerszym zakresie niż we Wspólnocie. Poza tym, choć towary krajowe podlegają w zasadzie takim samym stawkom VAT jak produkty importowane, to w niektórych przypadkach wobec towarów (usług) importowanych obowiązuje stawka standardowa (powiększona czasami o zryczałtowany podatek VAT), podczas gdy

¹¹ Dz. Urz. WE L177, 9.07.1994.

wobec takich samych towarów krajowych obowiązuje stawka zerowa. Można w związku z tym stwierdzić, że polski system podatku od towarów i usług dyskryminuje w pewnych dziedzinach import. Przyjęcie tego samego poziomu stawki VAT dla obu grup towarowych (towarów krajowych i importowanych) może oznaczać wzrost konkurencji dla krajowych podmiotów gospodarczych. Biorąc pod uwagę fakt, iż polskie podmioty upatrują swoich przewag konkurencyjnych głównie w cenie (tradycyjna przewaga konkurencyjna), nie zaś jakości, innowacyjności itd. (nowoczesne przewagi konkurencyjne), może to oznaczać zmniejszenie dotychczasowych korzyści konkurencyjnych przy jednoczesnym braku źródeł nowych przewag. Wskazane byłoby zatem już teraz podjęcie działań zwiększających długookresowe korzyści konkurencyjne polskich MSP, w tym także tworzenie odpowiednich zachęt podatkowych sprzyjających inwestycjom i innowacjom MSP.

Reasumując można stwierdzić, że polski system podatkowy (wraz z obowiązującymi stawkami) zbliża się do tych, jakie obowiązują w UE. Jest to szczególnie widoczne w przypadku VAT-u. Jakkolwiek kraje UE znacznie różnią się między sobą pod względem stosowanych przepisów, ulg, zwolnień i odpisów, rygorów podatkowych i związanych z nimi kosztów dostosowania. Odnosząc rozważania bezpośrednio do MSP, można stwierdzić, że koszty niezbędnego dostosowania do wymogów przepisów podatkowych wydają się nieproporcjonalnie duże właśnie dla tych firm. Należy się spodziewać, że w przyszłości zarówno poszczególni członkowie UE, jak i Unia jako całość będą czynić starania o stworzenie bardziej sprawiedliwego systemu podatkowego dla firm różnej wielkości. Celowe zatem byłoby podjęcie w Polsce systematycznej analizy pozwalającej stwierdzić, czy zmiany krajowego systemu podatkowego idą w podobnym kierunku.

Załącznik 1(3) Dane statystyczne

Tabela 1: Struktura podatków w 1994 (%)

Kraj	Udział podatków ogółem w PKB (w %)	Struktura podatków w %				
		Podatek dochodowy od osób fizycznych	Podatek dochodowy od osób prawnych	Ubezpieczenie społeczne	Podatek od towarów i usług	Pozostałe podatki
UE-15	42,5	26,5	6,4	26,5	31,4	9,2
Austria	42,8	19,6	3,1	32,2	30,9	14,3
Belgia	46,6	31,0	6,0	31,0	26,7	5,2
Dania	51,6	53,8	3,7	3,2	32,0	7,3
Finlandia	47,3	37,0	3,9	24,4	30,8	7,3
Francja	44,1	14,0	3,7	40,1	27,1	15,2
Grecja	42,5	10,5	5,7	29,9	41,0	13,0
Hiszpania	35,8	22,8	4,8	33,6	27,9	10,9
Holandia	45,9	20,3	7,3	33,8	25,8	12,9
Irlandia	37,5	31,5	8,8	13,6	39,1	7,0
Luksemburg	45,0	21,5	16,9	22,9	27,4	11,3
Niemcy	39,3	26,5	2,9	37,0	28,7	5,0
Portugalia	33,0	18,7	7,1	25,0	44,6	4,6
Szwecja	51,0	36,7	5,4	22,3	16,3	21,8
Wielka Brytania	34,1	27,6	8,0	17,3	35,3	11,7
Włochy	41,7	25,4	8,9	27,4	28,3	10,0
POLSKA	43,2	22,7	7,9	29,6	35,6	4,1

Źródło: Revenue Statistics, 1965–1995, OECD, Paris 1996, cyt. za The Observer, OECD, 1997.

Tabela 2: Udział podatków dochodowych w dochodach budżetu (w %)

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
UE-15^{1:2}	29,1	29,0	28,2	27,9	27,4	27,9	27,8
Austria	28,2	28,9	29,7	29,9	27,5	28,8	30,5
Belgia	35,0	34,0	33,3	33,5	35,4	36,4	36,2
Dania	52,3	53,0	52,6	52,9	53,6	54,3	53,7
Finlandia	34,5	33,1	31,3	28,8	31,3	32,2	34,5
Francja	18,2	19,0	18,4	18,6	19,2	19,0	19,6
Grecja	17,1	17,0	15,7	16,3	19,0	19,0	19,3
Hiszpania	30,1	29,6	29,0	27,9	27,8	28,8	28,7
Holandia	31,1	32,1	30,5	33,3	28,3	26,5	26,9
Irlandia	36,6	37,3	38,0	40,2	40,3	39,0	40,4
Luksemburg	33,3	33,2
Niemcy	25,9	25,9	25,9	24,8	23,7	24,4	22,8
Portugalia	22,9	24,2	25,1	23,8	24,1	24,2	25,3
Szwecja	36,0	32,3	33,7	34,5	35,7	36,4	35,5
Wielka Brytania	36,1	34,3	33,3	32,6	33,1	34,4	34,5
Włochy	34,0	33,4	33,2	34,2	33,0	32,6	33,1
POLSKA	.	25,5 ³	39,3	39,6	38,4	38,6	37,0

Objaśnienia: (1) W latach 1990–91: Niemcy Zachodnie; (2) Bez Luksemburga; (3) Podatek od wynagrodzeń i podatek wyrównawczy.

Źródło: obliczenia własne na podstawie „European Economy”, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, No 64/1997; dla Polski: Rocznik statystyczny, GUS, Warszawa 1997.

Tabela 3: Udział podatków pośrednich w dochodach budżetu (w %)

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
UE-15^{1:2}	30,2	29,9	29,5	29,4	30,0	29,8	30,1
Austria	33,8	33,3	32,5	32,3	33,8	32,1	32,4
Belgia	25,0	24,9	25,0	24,7	25,5	24,6	25,2
Dania	31,7	31,2	30,3	30,0	30,7	31,2	31,5
Finlandia	29,0	28,1	27,3	27,5	27,1	25,9	26,0
Francja	30,8	30,1	29,3	29,5	30,4	30,5	30,5
Grecja	41,1	41,9	43,9	41,6	39,4	37,7	38,3
Hiszpania	26,8	26,3	26,5	24,6	26,6	27,0	26,7
Holandia	24,6	23,5	24,4	24,1	24,4	26,5	27,5
Irlandia	43,3	41,5	41,2	39,2	40,6	42,4	41,6
Luksemburg	36,9	34,5
Niemcy	28,9	28,1	28,3	28,9	28,6	27,9	28,1
Portugalia	40,1	38,3	37,7	37,0	37,0	36,6	35,8
Szwecja	26,5	28,7	26,8	25,9	25,1	24,3	25,4
Wielka Brytania	40,7	42,7	43,4	43,7	43,0	42,6	43,2
Włochy	25,0	25,6	25,3	25,3	25,9	26,2	25,9
POLSKA	.	29,0	33,0	38,7	42,6	43,4	46,9

Objaśnienia: (1) W latach 1990–91: Niemcy Zachodnie; (2) Bez Luksemburga.

Źródło: obliczenia własne na podstawie „European Economy”, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, No 64/1997; dla Polski: Rocznik statystyczny, GUS, Warszawa 1997.

4. KOSZTY

1. Opłaty za najem powierzchni użytkowych w Polsce nie przewyższają znacznie analogicznych opłat stosowanych w najbardziej rozwiniętych krajach UE.
2. Ceny lokali biurowych kształtują się w Polsce na poziomie zbliżonym do cen w rozwiniętych krajach UE, natomiast ceny powierzchni produkcyjno-usługowych są znacznie niższe. Można przyjąć, że relatywnie niskie koszty budowy obiektów gospodarczych sprzyjają podejmowaniu decyzji o budowie obiektów o niewielkiej kubaturze i skromnym wyposażeniu przeznaczonych dla małych firm (warsztaty usługowe, hale targowiskowe i sklepy), chociaż inne czynniki (np. ryzyko) mogą zniechęcać do takich działań.
3. Ceny usług telefonicznych są w Polsce niższe niż w krajach UE. Dotyczy to przede wszystkim cen połączeń lokalnych oraz opłat abonamentowych. Jest to korzystne zjawisko dla MSP działających z reguły na rynku lokalnym.
4. Bardzo niskie w Polsce (w porównaniu z innymi krajami UE) wydatki na ubezpieczenia komercyjne odzwierciedlają słaby rozwój sektora ubezpieczeń oraz wysokość żądanych opłat, przekraczającą możliwości finansowe firm, zwłaszcza mniejszych.
5. Relatywnie niskie w Polsce (w porównaniu z większością krajów UE) ceny energii i prądu są czynnikiem dającym polskim przedsiębiorstwom przewagę kosztową. Ma to szczególne znaczenie dla MSP, które częściej niż duże firmy używają tradycyjnych technologii i mają mniej nowoczesne i bardziej energochłonne urządzenia produkcyjne.
6. Koszty pracy są w Polsce znacznie niższe niż w krajach UE. Jednak dynamiczny (w porównaniu z krajami UE) wzrost kosztów pracy może przyczynić się w przyszłości do obniżenia konkurencyjności polskich MSP na rynku UE.
7. Na tle struktury kosztów płac w krajach UE struktura kosztów płac w Polsce kształtuje się bardzo niekorzystnie. Dotyczy to bardzo wysokiego udziału kosztów pośrednich w kosztach pracy ogółem. Jest to jedna z przyczyn rozwoju szarej strefy, wywiera także negatywny wpływ na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, hamując ich rozwój, ograniczając zwiększanie zatrudnienia.

4.1. Wprowadzenie

Koszty przemysłowe obejmują różnego rodzaju opłaty i inne wydatki związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Poziom kosztów przemysłowych uważany jest za jeden z czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw (i całej gospodarki) na rynku międzynarodowym. Stanowią one także istotny czynnik przy podejmowaniu decyzji w zakresie przepływu kapitału i mogą wywierać wpływ na sytuację na rynku pracy.

Pojęcie kosztu pracy obejmuje koszty ponoszone przez pracodawcę na rzecz pozyskania, wykorzystania, utrzymania i doskonalenia zasobów pracy. W krajach UE badania kosztów pracy mają wieloletnią tradycję i prowadzone są na ogół raz na 4 lata¹. Znaczenie tych badań wynika z procesów integracyjnych wewnątrz UE i związanej z tym swobody przemieszczania pracowników. W Polsce ogólnokrajowe badania dotyczące kosztów pracy podjęto po raz pierwszy w 1994 r. Obejmowały one dane o kosztach pracy w 1993 r. w przedsiębiorstwach produkcyj-

¹ Ostatnia edycja badania obejmowała rok 1996. Dane szacunkowe opublikował Eurostat w opracowaniu pt. Labour costs. Updating. 1992–1995, European Communities, Luxembourg 1997.

nych i budowlanych. Następne kompleksowe badanie kosztów pracy przeprowadzono w 1997 r. z danymi za rok 1996. Jedną z zalet tych badań było uwzględnienie zaleceń Eurostatu², dzięki czemu osiągnięto spójność metodologiczną z badaniami w innych krajach, umożliwiającą dokonanie porównań w skali międzynarodowej.

Koszty pracy są szczególnie ważne dla MSP, gdyż charakteryzują się one wyższą pracochłonnością niż większe firmy, nawet, jeśli się uwzględni różnice między poszczególnymi sektorami gospodarczymi. Jednocześnie powszechnie uważa się (zarówno w Polsce, jak i w UE), że MSP stanowią główne źródło nowych miejsc pracy. Dlatego ważne jest upewnienie się, czy nadmierne koszty pracy nie stanowią dla MSP bariery w tworzeniu nowych miejsc. W Wielkiej Brytanii (i w mniejszym zakresie w innych krajach UE) kwestią szczególnie istotną jest wielkość obciążeń nakładanych na MSP z tytułu wysokich pośrednich kosztów pracy, w tym m.in. z tytułu ubezpieczeń społecznych (będących w powszechnym odczuciu znacznie większym obciążeniem dla mniejszych niż dla większych firm) i praw pracowniczych (np. przywrócenie do pracy pracownika zwolnionego w sposób nieuzasadniony, płatny urlop, wypłata zasiłku pogrzebowego itd.). Niektóre grupy lobbyngowe działające na rzecz MSP twierdzą wręcz, że obciążenia te wpływają na nieelastyczność rynku pracy w krajach UE, limitując tworzenie miejsc pracy. Jeśli chodzi o związki zawodowe, to w MSP są one na ogół mniej aktywne niż w dużych przedsiębiorstwach, niemniej jednak i dla MSP może być ważny potencjalny wpływ strajków i innych akcji związków zawodowych. Wreszcie, na kreowanie nowych miejsc pracy przez MSP mogą mieć wpływ ustawowe regulacje dotyczące minimalnych płac, istniejące w niektórych krajach UE, zwłaszcza w konkurencyjnych i pracochłonnych sektorach, takich jak np. hotelarstwo, gastronomia, organizacja rekreacji itd.

4.2. Koszty przemysłowe

4.2.1. Koszty wynajmu powierzchni biurowej i przemysłowej

Koszty wynajmu powierzchni użytkowych (biurowych, sklepowych i produkcyjnych) były w Polsce w 1996 r. bardzo zróżnicowane, zależne od lokalizacji, stanu technicznego i wyposażenia. Najwyższe stawki odnotowano w Warszawie oraz Krakowie i Poznaniu (tabela 4.1.) a czynnikiem decydującym o stawce wynajmu była lokalizacja, podczas gdy stan techniczny i wyposażenie były porównywalne. Przedsiębiorcy decydujący się na wynajem powierzchni biurowej czy produkcyjnej w mniejszych lub mniej atrakcyjnych miejscowościach ponosili dwu-, trzykrotnie niższe koszty. Podobne zróżnicowanie kosztów wynajmu powierzchni użytkowych można zauważyć także w krajach UE.

Z tabeli 4.1. wynika, że polskie stawki czynszowe za powierzchnie użytkowe nieznacznie przewyższają analogiczne opłaty spotykane w Wielkiej Brytanii i w Niemczech. I tak np. opłaty za najem w Warszawie są zbliżone do stawek w Londynie, Hamburgu czy Frankfurtach, natomiast opłaty za najem w Krakowie, Łodzi czy Poznaniu są wyższe niż takie opłaty w Glasgow czy w Poczdamie. Jednak dane te muszą być interpretowane z dużą ostrożnością ze względu na znaczne różnice występujące nawet w obrębie tego samego miasta. Wysokie stawki za najem powierzchni biurowych i produkcyjno-usługowych można spotkać w pierwszym rzędzie w dużych

² Koszty pracy w gospodarce narodowej w 1996 r. Labour costs in the national economy in 1996. Informacje i opracowania statystyczne, GUS Warszawa 1997, s. 8–10.

Tabela 4.1. Miesięczne stawki najmu powierzchni sklepowych, biurowych i magazynowych w wybranych miastach w Polsce, Niemczech i Wielkiej Brytanii (w USD/m²)¹

Kraj	Lokale biurowe	Lokale sklepowe	Hale fabryczne i magazyny
POLSKA (1996 r.)			
Gdynia	10–40	40–150	.
Katowice	14–28	25–80	4–6
Kraków	30–50	60–170	8–10
Lublin	14–28	25–80	.
Łódź	14–28	25–80	4–6
Poznań	20–35	40–140	6–8
Warszawa	ponad 40 ² 20–30 ³ 5–15 ⁴	40–300	11–25
Wielka Brytania (1994 r.)			
Glasgow	19,5	.	2,1
Londyn	13–43	31–182	4–10
Manchester	12,6	43	5,5
Niemcy (1994 r.)			
Frankfurt	39–46	.	.
Hamburg	29–32	.	.
Poczdami	20–30	20–100	.

Objaśnienia: (1) Ceny wynajmu nie obejmują kosztów eksploatacji; (2) Dobra lokalizacja, nowoczesna architektura, telekomunikacja, sieć komputerowa, ochrona, parking; (3) Dalej od centrum, niższy standard; (4) Budynki mieszkalne adaptowane na biura, o średnim i złym stanie technicznym.

Źródło: Wycena nieruchomości. Informacje, wyjaśnienia, przepisy, porady nr 17/1997, s. 44; Rynek nieruchomości w Polsce – rozwój bez granic, 1998, s. 60, 74; „Wycena nieruchomości. Informacje, wyjaśnienia, przepisy, porady”, WACETOB nr 10/1995, s. 118–119; „Wycena nieruchomości. Informacje, wyjaśnienia, przepisy, porady”, nr 8/1994, s. 108–120.

aglomeracjach. Poziom opłat za najem powierzchni użytkowych w Polsce wynika z ograniczonej podaży obiektów gospodarczych o odpowiednim standardzie. Obserwowane aktualnie w Polsce ożywienie na rynku budowlanym zapewne spowoduje wzrost tej podaży i przyczyni się do spadku stawek za wynajem.

4.2.2. Koszty budowlane

Ceny nabycia powierzchni biurowych, produkcyjno-usługowych i mieszkalnych są w Polsce zróżnicowane w zależności od standardu i lokalizacji. Obiekty o najwyższym standardzie (wyposażone w nowoczesne rozwiązania telekomunikacyjne, sieć komputerową, parking i ochronę, a także nowoczesne architektonicznie) są dwa do dwóch i pół razy droższe niż obiekty o niskim standardzie. Podobny wpływ na cenę nabycia posiada lokalizacja. Na przykład, ceny obiektów biurowych i produkcyjnych zlokalizowanych w Centrum Warszawy są 2–3 razy droższe niż w Łodzi, Lublinie czy Katowicach.

Tabela 4.2. Ceny nabycia powierzchni biurowych, produkcyjno-usługowych i mieszkalnych w wybranych miastach w Polsce w 1997 r. (w USD/m²)

	Powierzchnie biurowe	Powierzchnie produkcyjno-usługowe	Powierzchnia mieszkaniowa ¹
Katowice	.	.	400–500
Łódź	520–700	770–1 050 ⁴ 140–210 ⁵	520–700
Poznań	1 200–1 700 ¹ 950–1 000 ² 500–960 ³	140–240 ⁶ 210–280 ⁷ 240–420 ⁸	520–600
Warszawa	1 300–2 000 ¹	.	700–870

Objaśnienia: (1) Dobra lokalizacja, nowoczesna architektura, telekomunikacja, sieć komputerowa, ochrona, parking; (2) Średnio atrakcyjna lokalizacja; (3) Mało atrakcyjna lokalizacja; (4) Obiekty sklepowe w centrum; (5) Hale magazynowo-produkcyjne; (6) Duże hale przemysłowe; (7) Małe hale przemysłowe; (8) Warsztaty rzemieślnicze; lokale mieszkaniowe o powierzchni powyżej 90 m².

Źródło: Materiały Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości: „Rynek nieruchomości w Polsce – rozwój bez granic”, 1998, s. 57, 62, 73.

Również w innych krajach lokalizacja jest głównym czynnikiem wpływającym na ceny obiektów gospodarczych. W Wielkiej Brytanii np. średnie ceny obiektów przemysłowych (obiekty magazynowe, składy, hurtownie) kształtowały się w 1994 r. na poziomie 638 USD za m² a obiektów usługowych (biura, sklepy) na poziomie 6 250 USD za m². Cena nabycia metra kwadratowego powierzchni przemysłowej wynosiła w Manchesterze 72 USD/m², w Glasgow 180 USD/m², Edynburgu 400 USD/m², a Londynie od 230 do 1 100 USD/m². Podobnie zróżnicowane były ceny obiektów usługowych. Wynosiły one 3 920–5 960 USD/m² w Manchesterze, 2 650 USD/m² w Glasgow, 560–1 880 USD/m² w Edynburgu, 3 670–9 430 USD/m² w Londynie (Wycena nieruchomości, 8/1994).

Również w Niemczech rozpiętość cen jest znaczna. I tak np. średnia cena typowego domu mieszkalnego w dużych miastach w Niemczech w 1996 r. wynosiła 2 100 USD za m² i wahała się od 1 372 USD/m² w Bremie do 3 035 USD/m² w Düsseldorfie (Wycena nieruchomości, 18/1997).

Niestety, porównanie cen nabycia powierzchni użytkowych i mieszkalnych w Polsce i w krajach UE jest utrudnione ze względu na brak danych o standardach tych obiektów. Z dokonanego powyżej przeglądu wynika, że przeciętne ceny nabycia powierzchni biurowych kształtują się w Polsce na poziomie zbliżonym do cen w Wielkiej Brytanii, natomiast ceny powierzchni usługowo-produkcyjnych są w Polsce znacznie niższe. Przy relatywnie wysokich stawkach najmu powierzchni użytkowych w Polsce w porównaniu z analogicznymi opłatami w krajach UE, niższe ceny nabycia obiektów biurowych lub produkcyjnych są czynnikiem skłaniającym przedsiębiorców (zarówno krajowych, jak i zagranicznych) do inwestowania w budowę obiektów użytkowych. Teoretycznie, relatywnie niskie koszty budowy obiektów użytkowych powinny zachęcać deweloperów do budowy obiektów o niewielkiej kubaturze i skromnym wyposażeniu, przeznaczonych dla małych firm (warsztaty rzemieślnicze, hale targowe i sklepy), jednakże inwestycje tego rodzaju mogą być postrzegane jako obarczone większym ryzykiem niż rozwój innych form własności, a to z uwagi na dużą fluktuację firm i wysokie koszty administracyjne, wynikające z dużej liczby klientów (najemców).

Także ceny działek budowlanych są zróżnicowane w zależności od lokalizacji i uzbrojenia. W Niemczech np. ceny działek budowlanych wahały się w 1996 r. od 137 do 345 USD za m². Poniżej 70 USD/m² kosztowała działka budowlana w Olpe, natomiast najdroższe działki znajdowały się w Düsseldorfie i kosztowały 620 USD/m². Na wysokość cen działek budowlanych w Niemczech wpływa brak terenów budowlanych oraz duże zainteresowanie klientów budową domów wolnostojących i szeregowych (Wycena nieruchomości, 18/1997). Również w Wielkiej Brytanii ceny gruntów budowlanych są bardzo zróżnicowane i w 1993 r. wahały się przykładowo od 14,8 USD za m² w północnej Anglii do 192 USD za m² w okolicach Londynu, przy średniej cenie około 50 USD za m² (Wycena nieruchomości, 18/1997).

Jeśli chodzi o Polskę, to najwyższe ceny osiągają działki w Warszawie, Poznaniu i Krakowie. W porównaniu z cenami działek znajdujących się w wielkich aglomeracjach ceny działek w innych rejonach są znacznie niższe, niekiedy 50 do 100 razy. W latach 90. obserwuje się systematyczny wzrost cen działek budowlanych, będący konsekwencją rosnącego popytu na te tereny, zwłaszcza w wielkich aglomeracjach miejskich. Jest to ważny czynnik wpływający na wzrost kosztów budownictwa przemysłowego w Polsce po 1990 r.

Tabela 4.3. Ceny działek budowlanych w 1996 r. w Polsce (w USD/m²)

	Działka miejska ¹	Działka wiejska
Bydgoszcz	9–38	1,7–5
Kraków	7–350	1,4–2
Lublin	35–210	1,4–1,7
Łódź	19–105	.
Opole	8–14	1,5
Poznań	34–522	.
Warszawa	210–1040	4–10

Objaśnienia: (1) Cena działki budowlanej w centrum miasta.

Źródło: „Wycena nieruchomości. Informacje, wyjaśnienia, przepisy, porady”, WACETOB Sp. z o.o. 18/1997, s. 53, 72.

Porównanie cen działek budowlanych w Polsce oraz w Wielkiej Brytanii i Niemczech wskazuje na znaczne różnice. Najwyżej są wyceniane działki budowlane w Niemczech, a najniżej w Polsce. Ceny działek w Polsce na obszarach słabo zurbanizowanych są 10 do 15 razy tańsze niż w Wielkiej Brytanii i 20 do 30 razy niższe niż w Niemczech. Natomiast w przypadku wielkich miast rozpiętość cen terenów budowlanych jest znacznie mniejsza.

4.2.3. Opłaty telekomunikacyjne

Ceny usług telefonicznych są w Polsce niższe niż w niemal wszystkich krajami UE. Dotyczy to przede wszystkim cen połączeń lokalnych, których cena jest w Polsce 2 do 5,4 razy niższa niż przeciętna w krajach UE. W porównaniu z Niemcami ceny w Polsce są blisko 4 razy niższe, a w porównaniu z Wielką Brytanią aż 4,8 razy. Również ceny połączeń międzymiastowych (do 110 km) są w Polsce niższe od takich cen w większości krajów UE, chociaż w porównaniu z Wielką Brytanią ceny te są wyższe o około 10%.

Oplaty instalacyjne są w Polsce zbliżone do analogicznych opłat w krajach UE; nieco niższe niż w Hiszpanii (13%) i Wielkiej Brytanii (o 4%), wyższe niż w Niemczech (ponad 3,8 razy) i we Włoszech (o 20%). Oplaty za abonament roczny są w Polsce znacznie niższe niż w krajach UE. Różnica ta wynosi od 2,6 razy (Hiszpania) do 4,8 razy (Wielka Brytania). Różnice w poziomie opłat za usługi telefoniczne w Polsce i w wybranych krajach UE przedstawia tabela 4.4.

Tabela 4.4. Ceny usług telefonicznych w 1995 r. (w USD, Polska = 1,00)

Kraj	Opłata instalacyjna (instytucje)	Abonament roczny (instytucje)	Cena rozmowy 3 min ¹	
			Lokalnej	Międzymiastowej do 110 km
Hiszpania	1,13	2,62	2,06	1,34
Niemcy	0,26	3,92	3,50	1,31
Wielka Brytania	1,04	4,77	3,60	0,90
Włochy	0,84	2,89	5,42	1,27
POLSKA	1,00	1,00	1,00	1,00

Objaśnienia: (1) Według taryfy najdroższej.

Źródło: Badanie przeprowadzone przez Instytut Łączności w Warszawie, 1997, maszynopis.

4.2.4. Koszty ubezpieczeń

Udział składki na ubezpieczenia komercyjne w PKB jest w Polsce niski i w 1995 r. stanowił jedynie 1,29% PKB (tabela 4.5). W porównaniu z Wielką Brytanią był on prawie 9 razy mniejszy, a w porównaniu z Niemcami 5,4 razy. Natomiast różnice pomiędzy Polską a takimi krajami, jak Portugalia i Grecja są znacznie mniejsze. Dla Grecji np. wskaźnik ten wynosił w 1994 r. 1,01% PKB, a dla Portugalii – 2,92 i był ponad 2 razy wyższy niż w Polsce. Bardzo niski udział składki na ubezpieczenia komercyjne w PKB w Polsce w porównaniu z innymi krajami UE może z jednej strony świadczyć o słabym rozwoju sektora ubezpieczeń, oferującego mało atrakcyjne usługi ubezpieczeniowe dla przedsiębiorstw, z drugiej jednak strony o wysokich opłatach, przekraczających ich możliwości finansowe (Biuro Nadzoru i Statystyki, 1997). W tym przypadku dotyczy to szczególnie małych przedsiębiorstw. Tego, że oferta usług ubezpieczeniowych jest uboga dowodzi fakt, iż dopiero od 1996 r. oferuje się na polskim rynku ubezpieczeniowym kompleksowe ubezpieczenie podmiotów gospodarczych adresowane właśnie do małych i średnich przedsiębiorstw (Przybyłowski, 1996). Należy oczekiwać, że pełne otwarcie rynku ubezpieczeń w Polsce dla firm zagranicznych wzbogaci ten rynek a konkurencja spowoduje obniżenie ceny na te usługi.

Tabela 4.5. Wydatki na ubezpieczenia komercyjne w wybranych krajach w 1995 r. (% PKB)

Kraj	% PKB
Grecja ¹	1,01
Niemcy	7,00
Portugalia ¹	2,92
Wielka Brytania	11,50
POLSKA	1,29

Objaśnienia: (1) 1994 r.

Źródło: Biuletyn Państwowego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń za rok 1996, Biuro Nadzoru i Statystyki Warszawa 1997, s. 6.

4.2.5. Koszty nośników energii

Koszty surowców energetycznych (gazu ziemnego, oleju napędowego oraz benzyny 95-oktanowej) są w Polsce znacznie niższe w porównaniu z niemal wszystkimi krajami UE. Różnice w poziomie cen surowców energetycznych w Polsce i w wybranych krajach UE przedstawia tabela 4.6.

Cena za 10 E7 gazu ziemnego kształtowała się w Polsce w 1995 r. na poziomie 127,48 USD. W krajach UE najwyższą cenę gazu ziemnego zanotowano w Irlandii – wyniosła ona w 1995 r. 318,78 USD i była 2,5 razy większa niż w Polsce. W Niemczech cena gazu ziemnego była 1,6 razy wyższa niż w Polsce. Jedynie w Wielkiej Brytanii cena gazu ziemnego była nieznacznie niższa (o 2 punkty procentowe) niż w Polsce.

Tabela 4.6. Cena surowców energetycznych w 1995 r. (w USD); Polska = 1,00

Kraj	Gaz ziemny ¹	Olej napędowy ²	Benzyna 95 okt. ²
Grecja	.	1,51	1,67
Niemcy	1,63	2,06	1,25
Portugalia	.	2,03	2,15
Wielka Brytania	0,98	2,18	1,73
POLSKA	1,00	1,00	1,00

Objaśnienia: (1) Cena za 10E7 kilokalorii GCV (Gross Calorific Value); (2) Cena za 1 litr.

Źródło: IEA STATISTICS Energy Prices and Taxes, International Energy Agency, OECD 1997.

W 1995 r. cena oleju napędowego w Polsce wyniosła 0,33 USD za 1 litr i była 1,5 do 2,5 razy niższa niż przeciętna w krajach UE. Spośród krajów UE najwyższą cenę oleju napędowego miała Holandia (0,82 USD za litr) i Szwecja (0,76 USD). W Wielkiej Brytanii cena ta wynosiła 0,71 USD, (2,2 razy więcej niż w Polsce) a w Niemczech 0,76 USD (także 2 razy więcej niż w Polsce). W takich krajach, jak Portugalia i Grecja ceny oleju napędowego były niższe, chociaż i tak przewyższały 1,5 do 2 razy ceny obowiązujące w Polsce. W Portugalii cena oleju napędowego wyniosła 0,67 USD i była ponad dwukrotnie wyższa niż w Polsce, zaś w Grecji wyniosła 0,50 USD, przewyższając 1,5 razy cenę w Polsce.

Cena benzyny 95-oktanowej w Polsce wyniosła 0,48 USD za 1 litr w 1995 r. i była 1,7 do 2,4 razy niższa niż przeciętna w krajach UE. Spośród krajów UE najwyższą cenę benzyny zanotowano we Francji (1,15 USD), Austrii (1,12 USD) oraz w Niemczech (1,08 USD). W Wielkiej Brytanii cena benzyny wyniosła 0,83 USD i była 1,7 razy wyższa niż w Polsce. W Portugalii cena benzyny wyniosła 1,02 USD i była ponad dwukrotnie wyższa niż w Polsce, zaś w Grecji wyniosła 0,8 USD – najniższy poziom cen benzyny w krajach UE przewyższając 1,7 razy cenę w Polsce.

Z analizy cen energii elektrycznej dla odbiorców przemysłowych wynika, że ich poziom jest w Polsce od 1,5 do 3 razy niższy niż w krajach UE (tabela 4.7). Cena 1 kilowatogodziny energii elektrycznej w Polsce wyniosła w 1995 r. 0,04 USD. Spośród krajów UE najwyższy poziom cen energii elektrycznej odnotowano w Portugalii – 0,12 USD (3 razy wyższy niż w Polsce), Niemczech – 0,10 USD (2,5 razy wyższy niż w Polsce). Mniejsze rozpiętości w poziomie cen energii elektrycznej wystąpiły między Polską a Wielką Brytanią – 0,07 USD (1,75 razy wyższa cena niż w Polsce) oraz Grecją – 0,06 USD (1,5 razy wyższa cena niż w Polsce).

**Tabela 4.7. Cena energii elektrycznej dla przemysłu za kilowatogodzinę w 1995 r. (w USD)
Polska =1,00**

Kraj	Cena energii
Grecja	1,50
Niemcy	2,50
Portugalia	3,00
Wielka Brytania	1,75
POLSKA	1,00

Źródło: IEA STATISTICS Energy Prices and Taxes, International Energy Agency, OECD 1997.

Ceny surowców energetycznych i energii elektrycznej (w USD) charakteryzowały się w latach 1990–95 dużą stabilnością, i to zarówno w krajach UE, jak i – w mniejszym zakresie – w Polsce. Odnosi się to zwłaszcza do cen energii elektrycznej. Na 13 krajów UE w 6 odnotowano niewielki spadek cen energii elektrycznej, w 6 krajach poziom cen nie zmienił się, a tylko w 2 krajach ceny nieznacznie wzrosły. W Polsce poziom cen energii elektrycznej (w USD) utrzymywał się na stałym poziomie w latach 1990–94, a dopiero w 1995 r. odnotowano ich pewien wzrost.

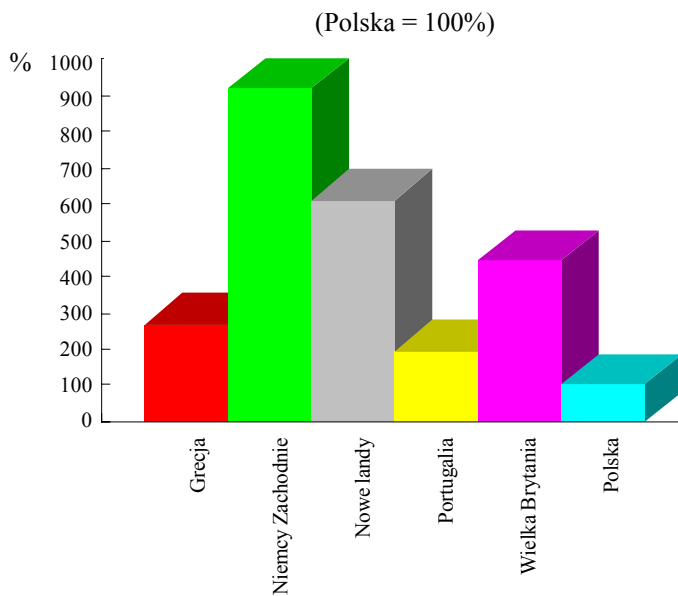
Relatywnie niższe ceny surowców energetycznych i energii elektrycznej są korzystne dla polskich przedsiębiorstw, dając im przewagę kosztową w porównaniu z ich partnerami z krajów UE. Bezpośrednia przewaga kosztowa polskich przedsiębiorstw jest jednak niwelowana przez ich znacznie niższą efektywność wykorzystania surowców energetycznych i energii elektrycznej w stosunku do partnerów z krajów UE.

4.3. Koszty pracy

4.3.1. Koszty pracy według rodzaju działalności

Koszty pracy są w Polsce znacznie niższe niż w krajach UE (wykres 4.1.). Jedna godzina przepracowana w gospodarce ogółem kosztowała w Polsce w 1996 r. 3,01 ECU. Najwyższy koszt pracy odnotowano w Niemczech Zachodnich – wyniósł on w 1995 r. 27,76 ECU i był ponad 9 razy większy niż w Polsce. W Wielkiej Brytanii koszt ten był 4,5 razy większy niż w Polsce. Spośród krajów UE najniższy koszt pracy odnotowano w krajach słabiej rozwiniętych, co nie jest zaskoczeniem; w Portugalii np. wyniósł on 5,86 ECU i był blisko dwukrotnie wyższy niż w Polsce a w Grecji wyniósł on 8,14 ECU i był 2,7 razy wyższy niż w Polsce.

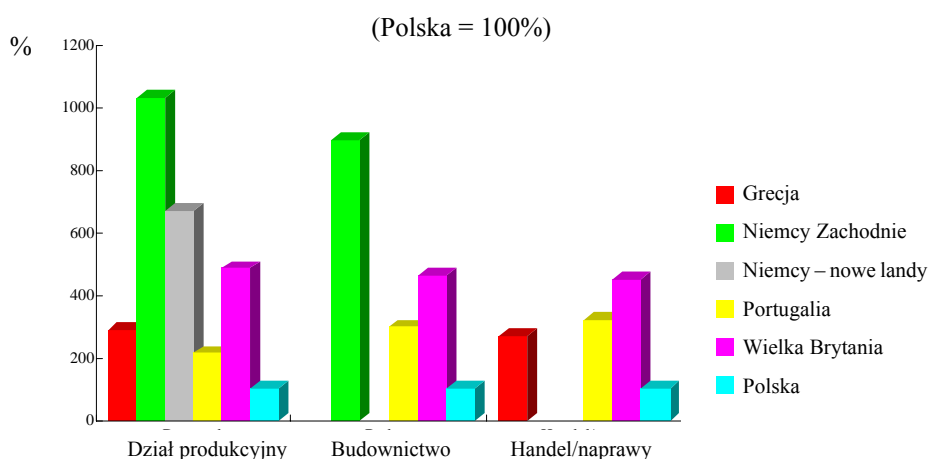
Wykres 4.1. Przeciętny koszt pracy 1 godziny przepracowanej w gospodarce ogółem w 1995 r. (w ECU)



Źródło: Eurostat Labour costs. Updating. 1992–1995, European Communities, Luxembourg 1997, s. 26–27; dane dla Polski – obliczenia własne na podstawie: Koszty pracy w gospodarce narodowej w 1996 r., GUS, Warszawa 1997, s. 18.

Z analizy kosztów pracy w przedsiębiorstwach produkcyjnych, budowlanych i handlowych oraz naprawczych wynika, że poziom kosztów jest zróżnicowany w poszczególnych krajach. Jednak koszty pracy w każdym z tych sektorów są w Polsce znacznie niższe niż w krajach UE (wykres 4.2.), chociaż w polskich przedsiębiorstwach produkcyjnych i budowlanych rozpiętość płac jest wyższa niż w krajach UE. Nieco mniejsze rozpiętości występują wśród przedsiębiorstw handlowych i naprawczych. Koszt pracy w tych sektorach – mierzony miesięcznym kosztem pracy – był w Polsce 4,5 razy niższy niż w Wielkiej Brytanii i 2,7 razy niższy niż w Grecji.

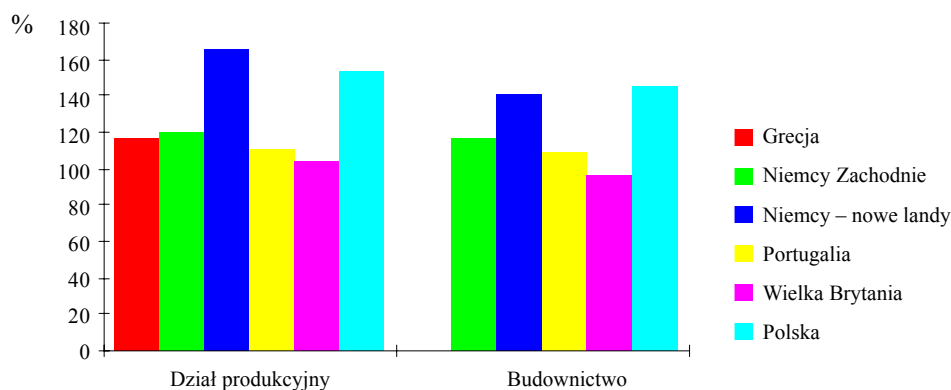
Wykres 4.2. Koszt pracy 1 godziny przepracowanej według rodzajów działalności w 1995 r.



Źródło: Eurostat Labour costs. Updating. 1992–1995, European Communities, Luxembourg 1997, s. 30–31, 34–35, 54–55; dane dla Polski – obliczenia własne na podstawie: Rocznik statystyczny 1997, GUS Warszawa 1997, s. 139, tab. 18 (211).

Poziom kosztów pracy w Polsce wykazuje bardzo szybki wzrost. W latach 1993–96 przeciętne koszty pracy wzrosły w przedsiębiorstwach produkcyjnych o 53,1% a w budownictwie o 45,1% (wykres 4.3.). Był to znacznie szybszy przyrost niż w krajach UE. W Wielkiej Brytanii np. w latach 1992–95 przeciętne koszty pracy wzrosły w przedsiębiorstwach produkcyjnych o 4,7%, a w budownictwie zmniejszyły się o 3,3%. Niski przyrost kosztów pracy odnotowano w tym okresie w Portugalii (odpowiednio o 10,8% i 9,5%), w Niemczech Zachodnich (odpowiednio o 20,6% i 17,2%) oraz w Grecji (w przedsiębiorstwach produkcyjnych o 17,2%). Jedyne w byłej NRD wzrost kosztów pracy był równie wysoki, jak w Polsce w przedsiębiorstwach produkcyjnych o 66,4%, a w budownictwie o 39,8%.

Wykres 4.3. Wzrost kosztów pracy w przedsiębiorstwach produkcyjnych i budowlanych w latach 1992–95 (1992 = 100)



Źródło: Eurostat Labour costs. Updating. 1992–1995, European Communities Luxembourg 1997, s. 30–31, 34–35, 54–55; dane dla Polski – obliczenia własne na podstawie: Rocznik Statystyczny 1997, GUS Warszawa 1997, s. 139, tab. 18 (211).

4.3.2. Relacja kosztów pracy do produktywności i PKB

Niskie koszty pracy w Polsce są jednym z atutów polskiej gospodarki w porównaniu z krajami UE. Należy jednak również wziąć pod uwagę wydajność pracy, zwłaszcza produktywność, gdyż relacje między poziomem produktywności i wynagrodzeń także określają konkurencyjność gospodarki. Produktywność – mierzona wielkością PKB na jednego pracującego w gospodarce – stanowi miarę wydajności wszystkich czynników wytwórczych: pracy, środków produkcji, materiałów i energii. Wzrost produktywności można zwiększyć przez zwiększenie produkcji globalnej, zmniejszenie zużycia materiałów i zwiększenie wydajności. Relacja kosztów pracy (wynagrodzeń) do produktywności pozwala na dokonywanie porównań w skali międzynarodowej.

Z tabeli 4.8. wynika, że poziom produktywności wyniósł w gospodarce polskiej w 1995 r. 14 tys. USD (według siły nabywczej) i był znacznie niższy niż w krajach UE; w stosunku do średniej dla UE stanowił on 29,8%. W stosunku do słabiej rozwiniętych krajów UE dystans ten był mniejszy i wyniósł 46,8% w stosunku do Portugalii i 43,6% w stosunku do Grecji. Dane te oddają rzeczywisty dystans dzielący gospodarkę Polski do UE.

Poziom przeciętnych rocznych wynagrodzeń (netto) wyniósł w Polsce w 1995 r. 4,3 tys. USD (według siły nabywczej), co stanowiło 27,7% przeciętnych wynagrodzeń w UE. W stosunku do Portugalii relacja ta wynosiła 47,7%, a w stosunku do Grecji 44,3%. Z powyższych

danych wynika, że dystans w poziomie wynagrodzeń między Polską a krajami UE jest nieco mniejszy niż w poziomie produktywności. Znajduje to wyraz w kształtowaniu się relacji wynagrodzeń do produktywności. Wskaźnik ten dla Polski wynosił w 1995 r. 30% i był nieco niższy niż przeciętny dla UE (33%). Oznacza to, iż wielkość wynagrodzeń w Polsce nie jest za wysoka w stosunku do osiągniętej produktywności (na tle krajów UE jako całości). Jednak i w łonie UE można było zauważyć znaczące różnice, od 42% w Wielkiej Brytanii i 34% w Niemczech do 30% w Grecji i Portugalii.

Można sformułować wniosek, iż wzrost produktywności w dłuższym okresie wymagać będzie wzrostu wynagrodzeń i poprawy systemu motywacji. Nie powinno to prowadzić do wzrostu kosztów produkcji i cen, jeżeli tempo tego wzrostu nie przekroczy wzrostu produktywności (Kabaj, 1997 s.108).

Tabela 4.8. Produktywność i przeciętna płaca w USD (według siły nabywczej) w 1995 r.

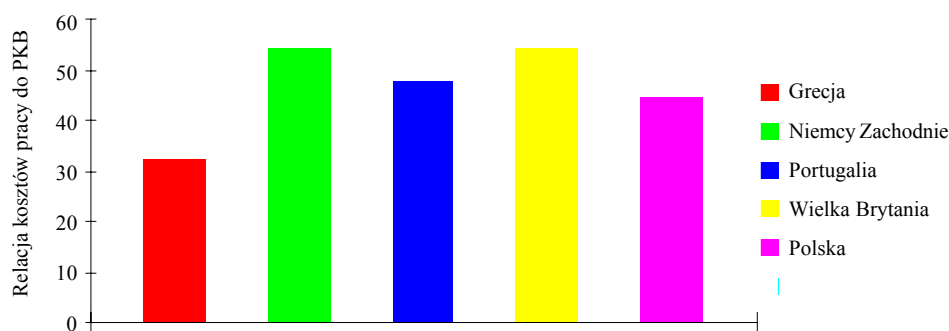
Kraj	Produktywność ¹ w tys. USD wg kursu rynkowego	Produktywność w tys. USD wg parytetu siły nabywczej	Przeciętna płaca netto w tys. USD wg kursu rynkowego ²	Przeciętna płaca netto w tys. USD wg parytetu siły nabywczej	Udział płac w produktywności (w %)
UE-15	55,2	47,0	18,2	15,5	33
Austria	65,2	46,7	21,9	15,7	34
Belgia	71,7	56,4	18,6	14,6	26
Dania	68,9	44,2	21,4	13,7	31
Finlandia	60,2	42,2	20,0	14,0	33
Francja	68,6	51,4	17,6	13,2	26
Grecja	31,3	32,1	9,4	9,7	30
Hiszpania	47,0	46,0	14,8	14,8	31
Holandia	65,6	49,5	20,8	15,7	32
Niemcy	69,4	47,7	23,7	16,3	34
Portugalia	24,2	29,9	7,3	9,0	30
Szwecja	57,1	40,2	23,6	16,6	41
Wielka Brytania	42,5	41,6	18,0	17,6	42
Włochy	54,1	55,5	15,0	15,4	28
POLSKA	8,0	14,0	2,8	4,3	30

Objaśnienia: (1) Produktywność = PKB/Zatrudnienie; (2) Wynagrodzenie roczne.

Źródło: World Development Report 1996, World Bank; OECD, Employment Outlook, 1995, UN Human Development Report 1997, Rocznik Statystyczny 1997, GUS Warszawa 1997, M. Kabaj, Economic growth, competitiveness and employment in the perspective of integration and globalization. Chances, threats and challenges of the Polish Economy in transition, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, masz. pow., Warszawa – wrzesień 1997, s. 19.

Uzupełnieniem powyższej analizy może być relacja kosztów pracy do PKB. Koszt pracy jest wielkością szerszą niż wynagrodzenia netto, obejmującą dodatkowo obciążenia podatkowe i ubezpieczenia społeczne. Wyższy poziom tego wskaźnika informuje o większym koszcie siły roboczej. W latach 1992–95 wskaźnik ten kształtował się w Polsce na poziomie 44–45%. Był on niższy niż w większości krajów UE; w Niemczech i Wielkiej Brytanii wskaźnik ten wynosił 54–56%, w Portugalii 47–48%, natomiast w Grecji tylko 31–32%.

Wykres 4.4. Relacja kosztów pracy do PKB w 1995 r. (ceny bieżące)



Źródło: Rocznik Statystyki Międzynarodowej 1997, GUS Warszawa 1997, s. 462, tab. 9 (329).

4.3.3. Struktura kosztów pracy

Struktura kosztów pracy pokazuje udział kosztów płacowych i pozapłacowych w kosztach pracy ogółem. Jest ona odzwierciedleniem ustawodawstwa pracy w danym kraju, procesów kształtowania się rynku pracy, tradycji i zwyczajów co do świadczeń na rzecz pracowników. Generalnie w Polsce i w krajach UE w kosztach pracy przeważają koszty płacowe (bezpośrednie koszty pracy). W krajach UE udział tych kosztów jest bardzo zróżnicowany: w większości krajów UE kształtował się on w przedziale 75–80%, w Belgii wyniósł on 67,8% całości kosztów pracy (w 1995 r.) a w Danii 93% (1992 r.), w Luksemburgu 85% (w 1995 r.) i 84% w Wielkiej Brytanii (w 1995 r.). W latach 1992–1995 udział kosztów bezpośrednich był w krajach UE stabilny. Brak jest wyraźnego zróżnicowania między krajami bardziej i mniej rozwiniętymi. W krajach UE wysoki jest – w porównaniu z USA i krajami azjatyckimi – udział kosztów pośrednich w kosztach pracy ogółem. Koszty te obejmują różnego rodzaju obciążenia pracodawców z tytułu składek na ubezpieczenia społeczne wynikające z przepisów prawa, umów zbiorowych, wydatków na szkolenie zawodowe i inne wydatki socjalne. Wskaźnik udziału kosztów pośrednich w kosztach pracy waha się od 6,8% w Danii (w 1992 r.) i 16% w Wielkiej Brytanii do 33% w Belgii (w 1995 r.), a w większości krajów UE kształtuje się w przedziale 25–28% (w 1995 r.). Główną pozycją kosztów pośrednich są ubezpieczenia społeczne, stanowiące ponad 80% kosztów pośrednich.

Jak wynika z powyższego, w krajach UE wraz z wysokimi wynagrodzeniami występują wysokie obciążenia pozapłacowe kosztów pracy. Wpływa to negatywnie na możliwości wzrostu zatrudnienia, gdyż wysokie pośrednie koszty pracy zachęcają do zastępowania pracy kapitałem, a także promuje tzw. szarą strefę gospodarki. Prowadzi to do przenoszenia inwestycji do krajów o niższych kosztach robocizny (Kabaj, 1997). Wywiera to zwłaszcza negatywny wpływ na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, ogranicza zwiększanie zatrudnienia, ponieważ w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami MSP nastawione są na bardziej pracochłonne działania. Program zwiększenia zatrudnienia w UE, postuluje zmniejszenie pośrednich kosztów pracy o 1% do 2% PKB, co powinno zmniejszyć spadek stopy bezrobocia o 2,5% w ciągu czterech lat (Kabaj, 1997).

W niektórych krajach UE (np. w Wielkiej Brytanii) małe firmy wyłączone są z pewnych zobowiązań, w tym m.in. z obowiązku udzielenia pomocy na pokrycie kosztów pogrzebu i z obowiązku przyjęcia do pracy osób zwolnionych wcześniej w sposób nieuzasadniony.

Pracownicy zatrudnieni w niepełnym wymiarze (z których wielu pracuje w MSP) wyłączeni są także z naliczania wielu kosztów pośrednich pracy. Wyjątki te potwierdzają nieproporcjonalny w stosunku do wielkości firmy wpływ dostosowań do tego typu regulacji w małych firmach.

Na tle struktury kosztów płac w krajach UE, ocenianej zresztą jako słabo stymulująca rozwój gospodarczy, struktura kosztów płac w Polsce kształtuje się bardzo niekorzystnie. Udział kosztów płacowych, a więc motywującej części kosztów pracy, wynosił w 1996 r. 60,7% i był niższy średnio o 20–25% niż w krajach UE. Wysoki był natomiast udział kosztów pośrednich, wynoszący 39,3% kosztów pracy i przewyższający o blisko połowę analogiczny wskaźnik w większości krajów UE. Jest to, jak się wydaje, ważny problem, zarówno z uwagi na potencjał tworzenia nowych miejsc pracy, jak i z uwagi na konkurencyjność polskich małych i średnich przedsiębiorstw.

Tabela 4.9. Struktura kosztów pracy w 1995 r.

Kraj	Koszty pracy bezpośrednie ¹		Koszty pracy pośrednie ²		Ubezpieczenia społeczne	
	1992	1995	1992	1995	1992	1995
Austria	75,5	75,2 ³	24,5	24,8 ³	18,2	18,2 ³
Belgia	67,9	67,1 ³	32,1	33,0 ³	31,5	32,4 ³
Dania	93,2	.	6,8	.	3,4	.
Finlandia	76,0	.	24,0	.	21,1	.
Francja	68,6	.	31,4	.	28,5	.
Grecja	79,0	77,1	21,0	22,9	20,7	21,9
Hiszpania	73,6	.	26,4	.	22,5	.
Holandia	74,9	75,4	25,1	24,6	22,6	22,1
Irlandia	82,7	82,6	17,3	17,4	14,4	14,6
Luksemburg	84,1	85,0	15,9	15,0	15,3	14,4
Niemcy Zachodnie	76,5	75,8	23,5	24,2	21,4	22,2
Niemcy (nowe landy)	77,8	77,0	22,2	23,0	19,4	20,1
Portugalia	74,1	74,1	25,9	25,9	20,8	20,8
Szwecja	68,7	71,7	31,3	28,3	31,3	28,3
Wielka Brytania	84,6	84,0	15,4	16,0	12,4	12,8
Włochy	70,4	.	29,6	.	27,3	.
POLSKA	59,5 ⁴	60,7 ⁵	40,5 ⁴	39,3 ⁵	24,3 ⁴	25,1 ⁵

Objaśnienia: (1) Koszty bezpośrednie pracy obejmują: wynagrodzenia bezpośrednie, inne wynagrodzenia (premie nieregularne, 13 i 14-ki), wypłaty za czas urlopów i korzyści w naturze; dla Polski przyjęto wynagrodzenia osobowe i bezosobowe, wypłaty z zysku w przedsiębiorstwach lub z nadwyżki bilansowej w spółdzielniach; (2) Koszty pośrednie pracy obejmują obciążenia płacone przez pracodawców: składki na ubezpieczenia społeczne wynikające z przepisów prawa, umów zbiorowych, wydatki na szkolenie zawodowe i inne wydatki socjalne; dla Polski przyjęto: składki na ubezpieczenia społeczne, składki na Fundusz Pracy, wydatki związane z bhp, opłaty na Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych, składki na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych i inne opłaty; (3) Dane za rok 1994; (4) Dane dotyczą struktury kosztów pracy dla działalności produkcyjnej w 1993 r.; (5) Dane za rok 1996.

Źródło: Eurostat Labour costs. Updating. 1992–1995, European Communities, Luxembourg 1997, s. 26–27; dane dla Polski: Koszty pracy w gospodarce narodowej w 1996 r., GUS, Warszawa 1997, s. 18, 22.

W porównaniu do krajów UE, stosunek kosztów pośrednich do kosztów płacowych jest w Polsce bardzo niekorzystny; obciążenie kosztów płacowych kosztami pośrednimi wynosi w Polsce 64,7% i blisko dwukrotnie przewyższa analogiczne wskaźniki w krajach UE. Z tabeli 4.9. wynika, że faktyczne koszty pracy są od 19% (Wielka Brytania) do 35% (Portugalia) wyższe od stawki za godzinę płaconą pracownikom, a w Polsce zaś aż o blisko 2/3. Wysoki udział pośrednich kosztów pracy jest jedną z przyczyn rozwoju szarej strefy w Polsce (Koszty pracy w transformacji, 1997).

Udział składek na ubezpieczenia społeczne w ogólnych kosztach pracy, który w Polsce stanowi 25,1%, przewyższa o 3% do 5% analogiczny przeciętny wskaźnik w krajach UE. Jednak w odniesieniu do kosztów pośrednich udział składki na ubezpieczenia stanowi 63,9% i jest znacznie niższy (średnio o 20–25%) niż przeciętnie w krajach UE. Oznacza to, iż stosunkowo wysokie pośrednie koszty pracy są w Polsce spowodowane również innymi obciążeniami, w tym (stan na koniec 1995 r.): składkami na Fundusz Pracy (3% funduszu płac), opłatami na Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (w zależności od stopnia zatrudnienia w przedsiębiorstwie osób niepełnosprawnych), składkami na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych (0,5% funduszu płac), wprowadzenie obowiązku tworzenia funduszu świadczeń socjalnych, wzrost obciążeń pracodawców w związku z wprowadzeniem podatku dochodowego od osób fizycznych i inne (Koszty pracy..., 1997). Obciążenia te stanowią w sumie 26,1% pośrednich kosztów pracy. Zmniejszenie udziału kosztów pośrednich w kosztach pracy jest jednym z podstawowych warunków, które powinny być spełnione, aby sektor MSP był w stanie urzeczywistnić swoje potencjalne możliwości w zakresie tworzenia nowych miejsc pracy i zwiększenia jego konkurencyjności.

4.3.4. Liczba dni nie przepracowanych z powodu strajków

Uzupełnieniem analizy kosztów pracy są informacje dotyczące strajków oraz liczby dni bez pracy z powodu strajków w przeliczeniu na 10 tys. pracujących. Wskaźniki te mają znaczenie dla analiz wykorzystania czasu pracy, siły związków zawodowych, gotowości załóg pracowniczych do strajków, jako metody walki o cele pracownicze i inne. Potencjalnie ważne są także dla inwestorów, wpływając na bezpieczeństwo inwestycji, czas zwrotu inwestycji, utrzymanie planowanego poziomu kosztów pracy itp.

Liczba dni strajku na 10 000 pracujących jest różna w różnych krajach UE. Najwyższa jest w krajach południowych, takich jak Grecja i Włochy, a najniższa w Austrii, Holandii i Belgii. Polska nie różni się pod tym względem od średnich wielkości UE; największą liczbę dni strajkowych odnotowano w 1992 r. (1 154,3 osobodni strajku), a najniższą w 1995 r. (38,1 osobodni strajku). O pozycji Polski w porównaniu z krajami UE świadczą dane o przeciętnej liczbie osobodni strajku na 10 000 pracujących. W latach 1990–95 wskaźnik ten dla Polski i czterech wybranych krajów kształtował się następująco:

• Grecja (w latach 1992–95)	3 730,1
• Niemcy	146,1
• Portugalia	278,0
• Wielka Brytania	286,1
• POLSKA	331,8

Przeciętna liczba osobodni strajku na 10 000 pracujących była w Polsce ponad dwukrotnie wyższa niż w Niemczech i nieznacznie wyższa (o 14–15%) niż w Portugalii i Wielkiej Brytanii. Natomiast w porównaniu z Grecją liczba ta była ponad 11-krotnie niższa. Przepiętna liczba strajków w Polsce w analizowanym okresie była dość wysoka i wynosiła 2 470, ale przeciętna liczba strajkujących wynosiła 255 tys. osób, co nie przekraczało 1,7% wszystkich pracujących. Dla porównania przeciętna liczba strajkujących w Portugalii wynosiła 127,4 tys. osób, co stanowiło 2,8% wszystkich pracujących, w Wielkiej Brytanii 214,7 tys., co stanowiło 0,85% wszystkich pracujących (Rocznik statystyki międzynarodowej, 1997). Z danych powyższych wynika, iż wbrew powszechnym opiniom liczba strajków w Polsce, jak i dni pracy nie przepracowanych z tego powodu nie odbiega w sposób istotny in minus od sytuacji w krajach UE. Silna pozycja związków zawodowych w Polsce nie odbija się ujemnie na liczbie dni pracy nie przepracowanych z powodu strajków.

4.4. Podsumowanie

Opłaty za wynajem powierzchni biurowych, sklepowych i produkcyjnych w Polsce nieznacznie przewyższają analogiczne opłaty stosowane w Wielkiej Brytanii oraz w Niemczech. Dotyczy to przede wszystkim firm działających w dużych aglomeracjach. Poziom opłat za najem powierzchni użytkowych w Polsce wynika z ograniczonej podaży obiektów gospodarczych o odpowiednim standardzie.

Ceny nabycia powierzchni biurowych kształtują się w Polsce na poziomie zbliżonym do cen w rozwiniętych krajach UE, natomiast ceny najmu powierzchni produkcyjno-usługowych są u nas dużo niższe. Jednocześnie ceny działek budowlanych są w Polsce na ogół znacznie niższe w porównaniu z najbardziej rozwiniętymi krajami UE; dotyczy to zwłaszcza obszarów słabiej zurbanizowanych. Przy wysokich stawkach najmu powierzchni użytkowych w Polsce (w porównaniu z analogicznymi opłatami w krajach UE), niższe ceny nabycia obiektów biurowych i produkcyjnych są czynnikiem skłaniającym przedsiębiorców do inwestowania w budowę obiektów użytkowych. Relatywnie niskie koszty budowy obiektów gospodarczych powinny także sprzyjać budowie obiektów o niewielkiej kubaturze i skromnym wyposażeniu, przeznaczonych dla małych firm, chociaż w praktyce pojawić się mogą inne czynniki (np. ryzyko), zniechęcające do takich inwestycji.

Ceny usług telefonicznych są w Polsce niższe w porównaniu z niemal wszystkimi krajami UE. Dotyczy to przede wszystkim cen połączeń lokalnych oraz opłat abonamentowych. Jest to korzystne dla małych i średnich przedsiębiorców działających z reguły na rynku lokalnym. Dla firm korzystających z połączeń wykraczających poza rynek lokalny (o odległościach ponad 110 km) poziom cen usług telefonicznych jest w Polsce zbliżony do cen w krajach UE. Podobna sytuacja występuje w przypadku opłat instalacyjnych.

Udział składki na ubezpieczenia komercyjne w PKB jest w Polsce bardzo niski i w 1995 r. wynosił 1,29% PKB. Jest to znacznie niższy wskaźnik niż przeciętnie w krajach UE. Jedynie w porównaniu z Grecją jest nieznacznie wyższy. Niewielkie zainteresowanie ubezpieczeniami komercyjnymi w Polsce odzwierciedla słaby rozwój sektora ubezpieczeń oraz wysoki poziom opłat, często przekraczający możliwości finansowe firm (zwłaszcza małych). Integracja z krajami UE pozwoli na wejście na polski rynek dużych firm ubezpieczeniowych z bogatą ofertą usług, w tym również dla MSP. Przymuszczaalnie spowoduje to także obniżenie kosztów usług ubezpieczeniowych.

Ceny energii (gaz ziemny, ropa, benzyna) i prądu są w Polsce znacznie niższe niż w niemal wszystkich krajach UE. Bezpośrednia przewaga kosztowa polskich przedsiębiorstw jest jednak niwelowana ich znacznie niższą efektywnością wykorzystania nośników energii w porównaniu z partnerami z UE. W UE ceny energii i prądu (w przeliczeniu na USD wg bieżącej raty wymiany) były w latach 1990–95 raczej stabilne, natomiast w Polsce obserwowano ich niewielki, choć systematyczny wzrost. W przyszłości ceny nośników energii osiągną najprawdopodobniej poziom zbliżony do poziomu UE. Bezpośrednia przewaga kosztowa polskich przedsiębiorstw będzie się w związku z tym stopniowo zmniejszać, jeżeli nie dokona się modernizacji własnych technologii wytwarzania, zmierzających do efektywniejszego wykorzystania energii. Może to stanowić ważny bodziec do działań proinnowacyjnych małych i średnich firm, zachęcając je do podejmowania prac rozwojowych, nawiązania współpracy z jednostkami B+R, wdrażania własnych wynalazków itp.

Niskie koszty pracy w sektorze MSP obniżają koszty produkcji. Produkty wytwarzane przez MSP są więc konkurencyjne cenowo, szczególnie w kontekście możliwości eksportowych. W związku z tendencją dynamicznego wzrostu kosztów pracy, możliwość korzystania z powyższej przewagi konkurencyjnej może być zredukowana, szczególnie w porównaniu z mniej rozwiniętymi gospodarczo krajami UE (Hiszpanią, Portugalią i Grecją). Rynki tych państw są jednak mniej atrakcyjne dla polskich przedsiębiorstw, szczególnie dla małych i średnich, co związane jest chociażby z wysokimi kosztami transportu. Bardziej atrakcyjne dla polskich MSP są rynki krajów wysoko rozwiniętych, takich jak Niemcy, Wielka Brytania czy Francja. Szybki wzrost kosztów pracy w porównaniu z krajami UE, w połączeniu z utrzymaniem bardzo wysokiego poziomu pośrednich kosztów pracy (i ich udziału w kosztach pracy ogółem), może zmniejszyć konkurencyjności polskich MPS w dłuższym okresie, szczególnie w przypadku takich wyrobów, jak np. odzież, gdzie polskie MSP napotykać silną konkurencję ze strony pozaeuropejskich MSP, jak i MSP ze słabiej rozwiniętych krajów UE. W momencie pełnej integracji Polski z UE może to także oznaczać utrudnioną konkurencję na polskim rynku z MSP pochodzącymi z krajów UE. Dlatego właśnie strategie przedsiębiorców powinny być zwrócone na obniżenie kosztów produkcji, osiągnięte dzięki podniesieniu efektywności produkcji, podniesieniu wydajności pracy, zastosowaniu nowoczesnych metod zarządzania przedsiębiorstwem itp. Priorytetowe znaczenie dla rozwoju MSP ma także obniżenie poziomu kosztów pośrednich, które słabo motywując pracowników nie przyczyniają się do wzrostu efektywności produkcji. Są zaś jednym ze źródeł powstawania szarej strefy.

Załącznik 1(4) Dane statystyczne

Tabela 1: Ceny usług telefonicznych (w USD)

Kraj	1995				1996			
	Opłata instalacyjna (instytucje)	Abonament roczny (instytucje)	Cena rozmowy 3 min.		Opłata instalacyjna (instytucje)	Abonament roczny (instytucje)	Cena rozmowy 3 min.	
			Miejscowej	Międzyzmiast. do 110 km			Miejscowej	Międzyzmiast. do 110 km
Francja	62,22	111,99	0,151	1,36	122,29	132,54	0,143	1,15
Hiszpania	198,97	139,55	0,107	1,49	188,97	132,54	0,101	1,42
Niemcy	45,88	208,39	0,182	1,45	65,45	193,25	0,157	1,18
Szwecja	287,72	297,79	0,108	0,47	223,17	230,98	0,134	0,40
Wielka Brytania	183,35	253,15	0,187	0,47	178,49	246,43	0,182	0,45
Włochy	148,29	153,03	0,282	1,41	154,17	159,10	0,294	1,47
POLSKA	175,91	52,77	0,052	1,11	156,35	46,90	0,059	1,06

Źródło: Badanie przeprowadzone przez Instytut Łączności w Warszawie, 1997, maszynopis.

Tabela 2: Ceny gazu ziemnego za 10E7 kilokalorii GCV (Gross Calorific Value) w USD

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Austria	187,88	206,01	177,91	162,23	177,02	194,39
Belgia	155,73	173,87	139,99	123,76	130,66	141,93
Francja	164,75	164,77	146,89	137,33	147,23	164,00
Hiszpania	172,13	161,13	134,22	113,69	137,86	163,34
Holandia	134,91	125,49	118,30	115,04	124,44	148,75
Irlandia	355,59	350,61	326,06	281,24	307,43	318,78
Niemcy	202,81	220,12	194,05	179,37	193,54	206,97
Wielka Brytania	166,75	136,25	140,97	135,70	144,44	124,96
Włochy	166,61	183,89	148,38	138,43	155,92	178,54
POLSKA	81,55	126,19	102,06	98,55	107,67	127,48

Źródło: IEA STATISTICS Energy Prices and Taxes, International Energy Agency, OECD 1997.

Tabela 3: Ceny oleju napędowego za litr (na użytek komercyjny) w USD

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Austria	0,68	0,67	0,59	0,55	0,60	0,71
Belgia	0,57	0,61	0,60	0,57	0,64	0,68
Dania	0,33	0,45	0,46	0,47	0,51	0,59
Francja	0,58	0,58	0,53	0,52	0,61	0,66
Grecja	0,31	0,41	0,46	0,46	0,46	0,50
Hiszpania	0,57	0,65	0,57	0,50	0,54	0,59
Holandia	0,55	0,57	0,57	0,71	0,68	0,82
Irlandia	0,77	0,78	0,71	0,62	0,70	0,71
Luksemburg	0,43	0,43	0,44	0,47	0,55	0,59
Niemcy	0,59	0,63	0,58	0,54	0,64	0,68
Portugalia	0,65	0,70	0,64	0,55	0,62	0,67
Szwecja	0,70	0,75	0,55	0,51	0,67	0,76
Wielka Brytania	0,68	0,70	0,58	0,62	0,68	0,72
Włochy	0,72	0,82	0,64	0,61	0,64	0,71
POLSKA	0,22	0,28	0,30	0,29	0,30	0,33

Źródło: IEA STATISTICS Energy Prices and Taxes, International Energy Agency, OECD 1997.

Tabela 4: Ceny benzyny 95-oktanowej za litr w USD

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Austria	0,93	0,88	0,86	0,80	0,92	1,12
Belgia	0,92	0,92	0,87	0,82	0,96	1,04
Dania (98)	1,01	0,95	0,86	0,82	0,92	1,09
Francja	1,02	0,99	0,91	0,87	0,99	1,15
Grecja	0,69	0,73	0,66	0,76	0,78	0,80
Holandia	1,02	1,06	1,02	0,93	1,09	1,18
Irlandia	1,08	1,06	.	0,80	0,87	0,90
Luksemburg	0,70	0,65	0,62	0,63	0,75	0,84
Niemcy	0,79	0,83	0,87	0,81	1,01	1,08
Portugalia	0,98	1,02	0,93	0,80	0,95	1,03
Wielka Brytania	0,81	0,82	0,70	0,74	0,80	0,83
Włochy	1,29	1,28	1,00	0,90	0,97	1,09
POLSKA	0,44	0,48

Źródło: IEA STATISTICS Energy Prices and Taxes, International Energy Agency, OECD 1997.

Tabela 5: Ceny energii elektrycznej dla przemysłu za kilowatogodzinę w USD

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Austria	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,08
Belgia	0,07	0,07	0,06	0,06	0,06	0,07
Dania	0,07	0,07	0,06	0,07	0,07	0,07
Francja	0,06	0,06	0,06	0,05	0,06	0,06
Grecja	0,07	0,07	0,06	0,06	0,06	0,06
Hiszpania	0,10	0,11	0,09	0,08	0,08	0,08
Holandia	0,06	0,06	0,05	0,06	0,07	0,08
Irlandia	0,07	0,07	0,06	0,06	0,06	0,06
Niemcy	0,10	0,10	0,09	0,09	0,09	0,10
Portugalia	0,12	0,14	0,13	0,11	0,12	0,12
Szwecja	0,05	0,06	0,05	0,03	0,04	0,04
Wielka Brytania	0,08	0,08	0,07	0,07	0,07	0,07
Włochy	0,10	0,11	0,09	0,08	0,09	0,09
POLSKA	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04

Źródło: IEA STATISTICS Energy Prices and Taxes, International Energy Agency, OECD 1997.

Tabela 6: Koszt pracy 1 godziny przepracowanej w gospodarce ogółem (w ECU)

Kraj	1992	1993	1994	1995
Austria	19,85	21,73	22,77	24,44
Belgia	21,27	22,81	24,26	.
Dania	19,28	20,30	21,07	22,51
Finlandia	17,56	15,89	17,82	.
Francja	19,12	20,27	20,59	21,59
Grecja	6,97	7,33	7,64	8,14
Hiszpania	15,11	14,39	14,13	14,42
Holandia	19,27	20,89	21,33	22,45
Irlandia	12,80	12,98	13,23	13,17
Luksemburg	17,16	18,21	19,20	19,88
Niemcy ¹	23,14 (11,97)	25,16 (14,43)	26,14 (16,44)	27,76 (18,42)
Portugalia	5,55	5,47	5,52	5,86
Szwecja	19,02	15,48	16,05	16,62
Wielka Brytania	13,11	12,80	13,75	13,43
Włochy	18,74	16,63	16,88	15,41
POLSKA	.	.	.	3,01 ²

Objaśnienia: (1) Dane dotyczą Niemiec Zachodnich, w nawiasie nowe landy; (2) Dane za rok 1996.

Źródło: Eurostat Labour costs. Updating. 1992–1995, European Communities Luxembourg 1997, s. 26–27; dane dla Polski – obliczenia własne na podstawie: Koszty pracy w gospodarce narodowej w 1996 r., GUS, Warszawa 1997, s. 18.

Tabela 7: Relacja kosztów pracy do PKB (ceny bieżące)

Kraj	1992	1993	1994	1995
Austria	53,2	53,5	52,0	51,9
Belgia	53,7	53,4	52,7	52,4
Dania	54,6	53,7	52,2	52,8
Finlandia	57,4	53,5	51,7	51,5
Francja	52,4	52,8	51,8	51,9
Grecja	31,5	30,8	31,3	32,2
Hiszpania	46,8	46,8	45,2	44,5
Holandia	53,0	53,1	51,4	51,7
Irlandia	48,3	48,2	47,3	45,2
Luksemburg	58,2	56,9	55,4	55,6
Niemcy	56,5	56,3	54,8	54,3
Portugalia	48,0	47,5	47,5	47,5
Szwecja	61,3	60,0	58,6	56,9
Wielka Brytania	57,3	56,0	54,9	54,2
Włochy	45,4	44,4	42,6	41,1
POLSKA ¹	47,0	44,2	44,3	44,8

Objaśnienia: (1) W obliczeniach kosztów pracy przyjęto wynagrodzenia brutto.

Źródło: Rocznik statystyki międzynarodowej 1997, GUS Warszawa 1997, s. 462, tab. 9 (329).

Tabela 8: Osobodni strajku na 10 000 pracujących¹

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Austria	29,0	23,8	66,0	36,3	.	0,0
Belgia ²	283,2	178,3	317,5	146,0	.	.
Dania ³	365,5	264,4	236,8	440,0	293,5 ¹⁰	756,9 ¹⁰
Finlandia	3 758,8	1 937,0	346,1	83,8	2 569,4	4 155,8
Francja ⁴	235,8	221,6	161,0	231,4	235,6	.
Grecja ⁵	63 031,2	16 078,5	7 679,8	4 307,3 ¹⁰	1 756,5 ¹⁰	1 176,8 ¹⁰
Hiszpania	2 077,2	3 597,9	5 121,0	1 808,8	5 351,0	1 210,0 ¹⁰
Holandia	325,2	147,8	129,5 ¹⁰	67,2 ¹⁰	70,8 ¹⁰	1 011,7 ¹⁰
Irlandia	1 979,5	760,0	1 694,2	517,8	210,9	1 028,4
Niemcy ⁶	123,9	39,9	418,3	163,0	63,6	67,8
Portugalia ⁷	310,5	254,9	418,0 ¹⁰	179,2 ¹⁰	227,6 ¹⁰	.
Szwecja	1 717,7	49,4	66,8	478,8 ¹⁰	133,4 ¹⁰	1 573,8 ¹⁰
Wielka Brytania ^{6;8}	699,9	282,3	205,2	256,3	110,1 ¹⁰	162,5 ¹⁰
Włochy ⁹	2 415,1	1 373,0	1 266,6	1 578,5	1 686,8	.
POLSKA	81,6	259,8	1 154,3	75,9 ¹⁰	381,0 ¹⁰	38,1 ¹⁰

Objaśnienia: (1) Liczba dni nie przepracowanych przez osoby strajkujące na 10 000 pracujących; (2) Dotyczy strajków rozpoczętych w danym roku i kontynuowanych z roku poprzedniego; (3) Z wyłączeniem przerw w pracy, w wyniku których nie przepracowano mniej niż 100 roboczogodzin; (4) Z wyłączeniem administracji publicznej; (5) Obliczono na podstawie przeciętnej liczby godzin pracy; (6) Łącznie z przerwami trwającymi krócej niż 1 dzień; (7) Z wyłączeniem rolników i firm zatrudniających poniżej 9 osób; (8) Łącznie z przerwami, w których uczestniczyło poniżej 10 pracowników i jeżeli nie przepracowano łącznie 100 robotnikodni; (9) Obliczono na podstawie 7-godzinnego dnia pracy; (10) Dane nie w pełni porównywalne z danymi za poprzednie lata.

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Rocznik statystyki międzynarodowej 1997, GUS Warszawa 1997, s. 108, tab. 5(78), s. 121–122, tab. 7(80), Rocznik Statystyki Pracy 1997, GUS Warszawa 1997, s. 211, tab. 14 (143).

Tabela 9: Koszt pracy 1 godziny przepracowanej według rodzaju działalności (w cenach bieżących w ECU)

Kraj	1992	1993	1994	1995	Kraj	1992	1993	1994	1995
Belgia					Luksemburg				
A	20,46	21,89	23,35	.	A	18,82	20,18	21,40	21,95
B	19,08	20,43	21,69	.	B	13,11	13,93	14,60	15,48
C	2 696,0	2 959,0	3 279,0	.	C	1 984,0	2 147,0	2 184,0	2 337,0
Dania					Niemcy Zachodnie				
A	19,07	.	.	.	A	23,26	25,43	26,42	28,04
B	19,91	.	.	.	B	20,46	21,54	22,56	23,98
C	2 674,0	.	.	.	C
Francja					Niemcy (n. landy)				
A	19,43	.	.	.	A	10,95	13,53	15,83	18,22
B	17,00	.	.	.	B	12,53	14,43	15,95	17,57
C	2 325,0	.	.	.	C
Grecja					Portugalia				
A	6,68	6,67	7,18	7,83	A	5,41	5,42	5,47	5,83
B	B	4,93	5,04	5,16	5,40
C	1 028,0	1 021,0	1 057,0	1 105,0	C	955,0	1 222,0	1 258,0	1 317,0
Hiszpania					Wielka Brytania				
A	15,17	14,39	14,00	14,31	A	12,57	12,83	13,35	13,16
B	13,30	12,64	12,42	12,71	B	12,75	12,23	12,39	12,33
C	1 788,0	1 670,0	1 645,0	1 655,0	C	1 712,0	1 963,0	1 959,0	1 843,0
Holandia					Włochy				
A	19,25	20,86	21,39	22,57	A	18,07	.	.	.
B	18,71	20,03	20,09	21,09	B	18,33	.	.	.
C	2 110,0	.	.	.	C	25,43	.	.	.
Irlandia					POLSKA				
A	12,29	12,46	12,70	12,64	A	.	1,77	.	2,71
B	13,16	13,41	14,26	14,64	B	.	1,84	.	2,67
C	1 665,1	.	.	.	C	.	.	357,1	408,3

Objaśnienia: A – działalność produkcyjna; B – budownictwo; C – miesięczny koszt pracy przepracowanej w handlu i naprawach.

Źródło: Eurostat Labour costs. Updating. 1992–1995, European Communities Luxembourg 1997, s. 30–31, 34–35, 54–55; dane dla Polski – obliczenia własne na podstawie: Rocznik statystyczny 1997, GUS Warszawa 1997, s. 139, tab. 18 (211).

5. POZIOM WYKSZTAŁCENIA SPOŁECZEŃSTWA

1. Z perspektywy MSP poziom wykształcenia społeczeństwa i jakość systemu edukacji oznaczają zwiększenie szans na długookresowy rozwój i osiągnięcie trwałych przewag konkurencyjnych. Z tego punktu widzenia szczególnie negatywnie należy ocenić: 1) dystans, jaki dzieli Polskę od krajów UE, jeśli chodzi o wielkość nakładów na edukację; 2) niższy niż w większości krajów UE odsetek osób z wykształceniem wyższym; 3) słaby rozwój działalności szkoleniowej (z uwzględnieniem szkoleń dla przedsiębiorców).
2. Radykalna poprawa sytuacji wymaga zasadniczych zmian finansowania szkolnictwa, w tym szkolnictwa wyższego, i jest możliwa dopiero w długiej perspektywie. Jednak już teraz można, w ramach polityki wsparcia MSP, wprowadzić szereg działań przygotowujących polskie małe i średnie przedsiębiorstwa do stawienia czoła wzmożonej konkurencji. Za szczególnie istotne zaś należy uznać:
 - (I) sukcesywne zwiększanie skali inwestycji oświatowych, mające na celu wzrost liczby osób ze średnim a zwłaszcza z wyższym wykształceniem;
 - (II) zintensyfikowanie polityki państwa w zakresie kształcenia; szczególnie w zakresie wprowadzania do programów nauczania przedmiotów związanych z przedsiębiorczością i zarządzaniem. Oznacza to, że system kształcenia winien być znacznie bardziej zorientowany na wykształcenie w uczniu (studencie) postaw przedsiębiorczych, umiejętności rozwiązywania problemów i zrozumienia, jak przedsiębiorstwa rozpoczynają i rozwijają swoją działalność. Wymaga to odpowiedniego dostosowania zarówno metod, jak i programów kształcenia;
 - (III) poprawę i poszerzenie infrastruktury wspierania biznesu w celu zapewnienia efektywnego szkolenia na potrzeby MSP, ukierunkowanego na wzrost ich konkurencyjności na rynku krajowym i rynkach zagranicznych. Priorytetowymi obszarami powinno być zwiększenie kwalifikacji menedżerów w zakresie marketingu, umiejętności przygotowania business planów, zarządzania finansami oraz zarządzania jakością i innowacjami. I choć można przyjąć, że zadanie to powinno być realizowane przede wszystkim przez sektor prywatny, to jednak państwo powinno tu pełnić rolę katalizatora, regulującego usługi świadczone przez prywatne organizacje. Utworzenie takiej infrastruktury wymaga zaangażowania środków publicznych (tak, jak to uczyniono w Wielkiej Brytanii), poprzez np. subsydiowanie kosztów szkoleń, pomoc w wyposażeniu instytucji szkoleniowych itp.

5.1. Wprowadzenie

Poziom wykształcenia społeczeństwa i jakość systemu edukacji mogą wpływać na formę i skalę rozwoju MSP w różny sposób:

- Udział ludności z wyższym wykształceniem w ogólnej liczbie ludności może decydować o jakości i późniejszym rozwoju nowo zakładanych firm.

Związek między poziomem wykształcenia przedsiębiorcy (właściciela) i rozwojem małej firmy nie jest ani bezpośredni, ani oczywisty, tym bardziej że umiejętności nabyte w trakcie kształcenia nie są gwarancją sukcesu firmy (Storey, 1994). Mimo tych zastrzeżeń, przegląd literatury światowej poświęconej czynnikom wzrostu MSP pozwolił Storey'owi stwierdzić w sposób jednoznaczny, że: „istnieje szeroki związek między rozwojem firmy i wykształ-

cenieniem przedsiębiorców”. Znaczenie wykształcenia przedsiębiorcy jako czynnika wzrostu firmy jest różne w różnych sektorach; większe w sektorach opartych na zaawansowanej technologii wiedzy, mniejsze w działalności zbliżonej do rzemieślniczej. Może ono również rosnąć wraz ze wzrostem firmy.

- Proporcje absolwentów kierunków ścisłych i technicznych oraz humanistycznych w ogólnej liczbie absolwentów mogą wpływać na „podaż przedsiębiorców” w sektorach zaawansowanych technologii.

Badania prowadzone w dojrzałych gospodarkach rynkowych wskazują, że firmy o zaawansowanych technologiach osiągają znacznie szybsze tempo wzrostu niż pozostałe małe firmy. Firmy te również w znacznie większym stopniu przyczyniają się do wzrostu konkurencyjności gospodarki na arenie międzynarodowej, wnosząc wkład przewyższający ich znaczenie czysto statystyczne. Właściciele dobrze prosperujących, zaawansowanych technologicznie firm mają wykształcenie wyższe i podyplomowe w naukach ścisłych i technicznych. W konsekwencji Westhead i Storey (1994) zakładają nawet, że podaż doktoratów w naukach technicznych będzie w Anglii w XXI wieku najważniejszym czynnikiem określającym dynamikę zakładania firm o zaawansowanej technologii, ponieważ doktorzy nauk technicznych będą – z punktu widzenia posiadanych kwalifikacji – najbardziej predestynowani do działań przedsiębiorczych w obszarach zaawansowanej technologii.

- Pozyskiwanie przez MSP odpowiednio wykwalifikowanych pracowników wpływa na potencjał rozwojowy i konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw.

Mówiąc o MSP i rynku pracy najczęściej zwraca się uwagę na potrzeby tego rynku, tworzenie miejsc pracy w MSP. Rzadko kiedy punktem zainteresowania staje się kwestia, jak dalece potrzeby MSP mogą być zaspokojone przez rynek pracy (dostęp do odpowiednio kwalifikowanej siły roboczej), a jest to przecież istotny czynnik, mający potencjalny wpływ na charakter i skalę rozwoju MSP. I chociaż badania prowadzone w Polsce zdają się sugerować, że w sektorach tradycyjnych kwalifikacje siły roboczej nie stanowiły – jak dotąd – większego ograniczenia w rozwoju MSP (Smallbone i in., 1996), to znaczenie tych czynników może wzrosnąć w przyszłości, w miarę pojawiania się nowych dziedzin działalności gospodarczej. W Polsce, gdzie gospodarka nadal podlega transformacji, może pojawić się rozbieżność między popytem na określone kwalifikacje (zwłaszcza w nowych sektorach, w tym w usługach) a możliwościami zaspokojenia tego popytu przez rynek pracy. Dla systemu kształcenia i doskonalenia zawodowego oznacza to konieczność zapewnienia warunków, w których przyszłe wymogi konkurencyjności gospodarki nie będą ograniczane przez niedobór kwalifikowanych kadr. Pozyskiwanie odpowiednio przygotowanych zasobów siły roboczej zawsze wpływa na rozwój każdej firmy, jednak sektor MSP ma w tym względzie szczególne wymagania, obejmujące zarówno adaptacyjność i wszechstronność kadry, jak i dostosowanie podaży kwalifikacji do wymogów sektorowych, określonych przez oczekiwania sektorów, w których liczba MSP wzrasta najszybciej.

- Możliwość rozwinięcia w Polsce infrastruktury niezbędnej do wspomagania transferu technologii i innowacji uzależniona jest od możliwości wykształcenia kadr posiadających wymagane kwalifikacje. Ma to szczególne znaczenie dla MSP, jeżeli sektor ten ma w dłuższej perspektywie skutecznie konkurować na rynkach międzynarodowych.

Zdaniem Portera międzynarodowa konkurencyjność gospodarki opiera się na konkurencyjności poszczególnych firm działających w różnych sektorach. Ale konkurencyjność tych firm w dużej mierze kształtowana jest przez różne cechy otoczenia, w jakim firmy działają. Klu-

czącą rolę w otoczeniu zewnętrznym odgrywa państwo. Jedno z zadań państwa w tej dziedzinie dotyczy infrastruktury promującej i wspierającej rozwój technologiczny i innowacyjność, co ma podstawowe znaczenie dla tworzenia i wzmocnienia bardziej trwałych przewag konkurencyjnych, niż opartych wyłącznie na cenie (Porter, 1990). A jak wskazują wyniki ostatnich badań na temat skutków internacjonalizacji dla rozwoju MSP w przemyśle spożywczym i odzieżowym (Smallbone, Piasecki, Rogut, 1997), brak trwałych przewag konkurencyjnych może w niedalekiej przyszłości wyeliminować z rynku szereg małych i średnich przedsiębiorstw. Dlatego tak kluczowym zagadnieniem staje się gotowość systemu edukacji do przygotowania kadr mogących tworzyć i obsługiwać taką infrastrukturę.

- Zawartość programów nauczania i – co ważniejsze – metody nauczania na wszystkich poziomach edukacji mogą wywierać wpływ na stosunek do przedsiębiorczości w dłuższym czasie.

W fazie początkowej nowa firma może się w znacznie większym stopniu opierać na inicjatywie i przedsiębiorczości niż na wykształceniu poszczególnych przedsiębiorców. Jeżeli jednak taka młoda organizacja ma rosnąć i przekształcić się w stabilne przedsiębiorstwo, potrzebna jest głębsza wiedza o mechanizmach działania firmy i niezbędne staje się pozyskanie nowych kompetencji menedżerskich. Oznacza to konieczność zwiększenia skali szkolenia i doksztalcania, przy jednoczesnym zapewnieniu wysokiego poziomu kształcenia i dostosowaniu działań do odmiennych potrzeb menedżerów firm znajdujących się na różnych etapach swojego rozwoju (zob. też rozdział 10). Obejmuje to także przygotowanie – w systemie edukacji – bogatszej oferty studiów i szkoleń ukierunkowanych na przedmioty związane z przedsiębiorczością, chociaż w tym przypadku należy wziąć pod uwagę nie tylko program studiów, ale także odpowiednie metody kształcenia (Gibb, 1993).

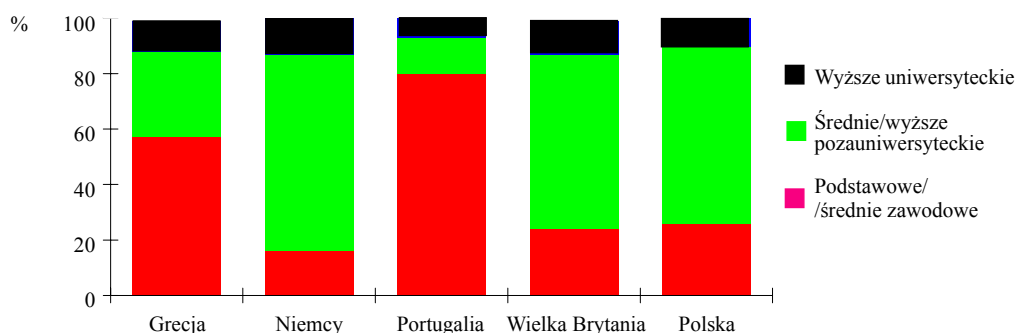
Rząd może wywierać wpływ na przedsiębiorczość w długim okresie poprzez promowanie programów zachęcających swoich obywateli do podejmowania działalności gospodarczej, a także poprzez inicjatywy mające rozwijać przedsiębiorczość w szkołach i instytucjach oświatowych. Takie ukierunkowanie systemu edukacji, i to zarówno w ramach przedmiotów humanistycznych, jak i technicznych, jest ważnym czynnikiem określającym kulturę przedsiębiorczości (Sweeney, 1987), gdyż kreatywność polega na połączeniu koncepcji wszystkich tych dziedzin.

5.2. Ogólny poziom wykształcenia społeczeństwa

Poziom wykształcenia społeczeństwa polskiego (mierzony udziałem osób o określonym poziomie wykształcenia w ogólnej liczbie ludności) nie odbiega w sposób istotny od poziomu wykształcenia w wielu krajach UE. W 1995 r. 74% ludności w wieku od 25 do 64 lat posiadało w Polsce wykształcenie co najmniej średnie. Dla porównania, w Niemczech odsetek takiej ludności wyniósł 84%, a w Wielkiej Brytanii 75%. Natomiast w Grecji tylko 44%, a w Portugalii zaledwie 20% (wykres 5.1.).

Istotną miarą poziomu wykształcenia społeczeństwa może być udział w ogólnej liczbie ludności osób z wykształceniem wyższym na poziomie uniwersyteckim. Jest to wskaźnik świadczący o potencjale badawczo-rozwojowym i wynalazczym kraju, o jego możliwościach technicznych i produkcyjnych. W Polsce wyniósł on w 1995 r. 10% ludności w wieku od 25 do 64 lat i był wyższy niż w niektórych krajach UE (Austria 6%, Portugalia 7%, Włochy 8%), ale niższy niż w innych (np. Holandia 22%, Dania 14%, Niemcy 13% i Wielka Brytania 12%).

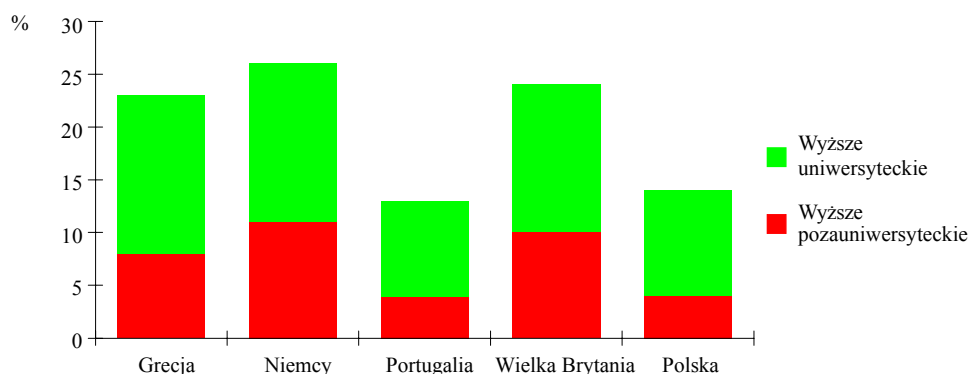
Wykres 5.1. Procent ludności w wieku od 25 do 64 lat według poziomu wykształcenia (1995)



Źródło: OECD Database, Internet <http://www.oecd.org>.

Porównanie to wygląda znacznie mniej korzystnie jeśli uwzględnimy grupy osób z pozauniwersyteckim wykształceniem wyższym¹ (wykres 5.2). Łączny udział osób z wykształceniem wyższym (uniwersyteckim i pozauniwersyteckim) w odniesieniu do ludności czynnej zawodowo wyniósł w Polsce w 1995 r. zaledwie 16%, podczas gdy w przypadku większości krajów UE wskaźnik ten przekracza 20%. Do krajów o najwyższym poziomie tego wskaźnika należą: Belgia (31%), Holandia (29%), Niemcy (26%), Wielka Brytania (24%). Jedyne kilka krajów UE osiągnęło poziom niższy od polskiego. Do krajów tych należą: Portugalia (13%), Włochy (11%), Austria (9%). Ta niekorzystna sytuacja wynika ze stosunkowo słabego jeszcze w Polsce rozwoju szkolnictwa wyższego o charakterze pozauniwersyteckim (głównie szkół niepaństwowych). Ten typ szkół rozwija się dopiero od początku lat 90., ale bardzo dynamicznie. Na koniec 1995 r. było w Polsce 179 szkół wyższych (o ponad 40% więcej w porównaniu z 1990 r.) a szkoły prywatne stanowiły wśród nich około 45%².

Wykres 5.2. Udział osób z wykształceniem wyższym (uniwersyteckim i innym) w ogólnej liczbie ludności czynnej zawodowo (1995)



Źródło: OECD Database, Internet <http://www.oecd.org>.

¹ W przypadku Polski szkoły wyższe nadające stopień licencjata.

² W okresie 1992–95 liczba studentów w szkołach prywatnych wzrosła ponad 5-krotnie, a w szkołach państwowych tylko poniżej 2 razy.

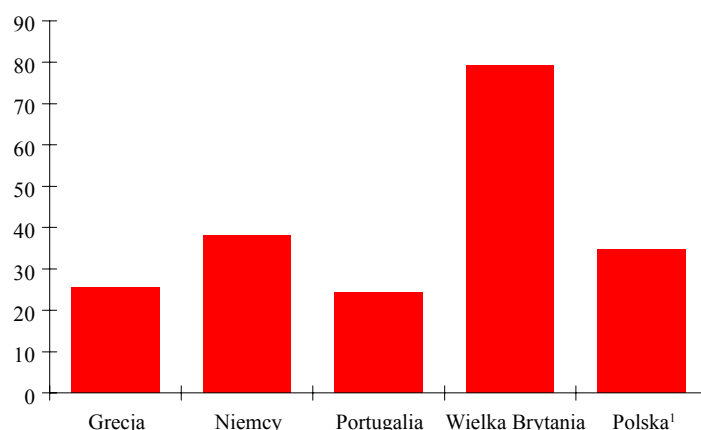
5.3. Wskaźniki skolaryzacji

Jednym ze wskaźników ogólnego poziomu wykształcenia społeczeństwa jest wskaźnik skolaryzacji, wyrażający stosunek liczby dzieci i młodzieży uczącej się na danym poziomie kształcenia (niezależnie od wieku) do liczby ludności w grupie wieku określonej jako odpowiadająca temu poziomowi kształcenia (wskaźnik ten może przekraczać liczbę 100 ze względu na uczęszczanie do szkół uczniów i studentów spoza danej grupy wieku).

Kształtowanie się wskaźników skolaryzacji w 1993 r. na poziomie szkół podstawowych, średnich i wyższych ilustruje wykres 5.3. Wskaźniki te przyjmowały w Polsce wielkości zbliżone do krajów unijnych w odniesieniu do szkół podstawowych i średnich. Znacznie niższy natomiast był ten wskaźnik dla grupy wiekowej 19–24 lata, a więc w odniesieniu do edukacji w zakresie szkół wyższych. W 1994 r. osiągnął on w Polsce 28% w porównaniu z 63% w Finlandii, 50% w Irlandii, 47% w Holandii, 41% w Wielkiej Brytanii, 35% w Portugalii, 37% we Włoszech i 36% w Niemczech.

Niekorzystne kształtowanie się wskaźnika skolaryzacji dla szkół wyższych w Polsce w porównaniu z krajami UE może w przyszłości rzutować na ogólny poziom wykształcenia społeczeństwa. Należy jednak zwrócić uwagę na dynamiczny wzrost liczby studentów w szkołach wyższych różnego typu, jaki ma miejsce w Polsce od początku lat 90. W latach 1990–95 liczba studentów w uczelniach państwowych i niepaństwowych wzrosła blisko dwukrotnie (z 403,8 tys. studentów w 1990 r. do 794,6 tys. w 1995 r.). Tak znaczący wzrost ilościowy dokonał się głównie w wyniku wprowadzenia w uczelniach państwowych odpłatności za studia zaoczne i wieczorowe oraz dzięki dynamicznemu rozwojowi szkolnictwa niepaństwowego, w którym nauka z zasady jest odpłatna. Wysoki wzrost liczby studentów wiąże się z notowanym po 1989 r. (tj. od momentu zainicjowania zmian systemowych) znacznym wzrostem popytu na wykształcenie wyższe, które okazało się najlepszym zabezpieczeniem przed bezrobociem. Powiększenie liczby rozpoczynających studia stało się jednym z najważniejszych celów reform w szkolnictwie wyższym (Mertl, Stawasz, Pietraszewski, 1997), zwłaszcza w takich dziedzinach, jak: marketing, zarządzanie finansami, prawo gospodarcze, przedsiębiorczość, audyt technologiczny itp.

Wykres 5.3. Liczba absolwentów szkół wyższych na 10 tys. mieszkańców (1993)



Objaśnienia: (1) Dla Polski dane za 1994.

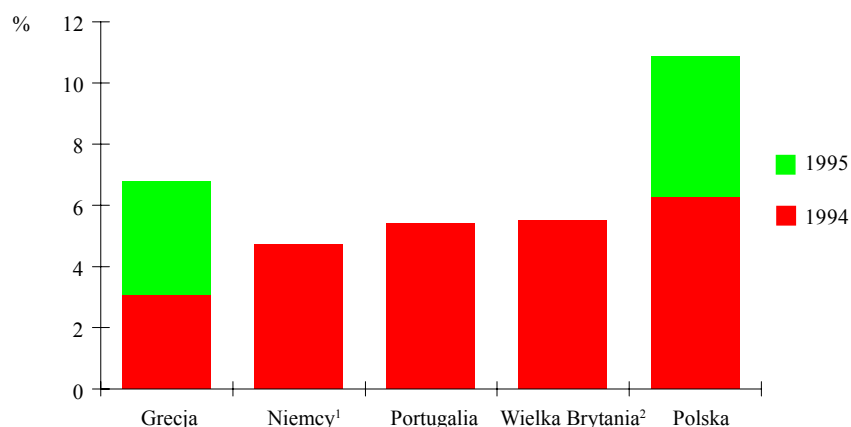
Źródło: Rocznik Statystyki Międzynarodowej 1997, GUS, Warszawa 1997, Tab. 6(95), s. 154–155.

Liczba absolwentów szkół wyższych na 10 tys. mieszkańców wynosiła w Polsce w 1995 r. około 35 osób (wykres 5.3.). Sytuowało to Polskę między krajami UE o najwyższej wartości tego wskaźnika, tj. Wielką Brytanią (79,3), Irlandią (72,1) i Francją (65,1) a krajami o najniższym wskaźniku: Włochami (20,3), Austrią (22,9), Portugalią (24,3) i Grecją (25,6).

5.4. Wydatki na edukację

Wydatki na edukację (podstawową, średnią, jak i wyższą) wyniosły w Polsce w 1995 r. około 11,1 mld USD (według siły nabywczej), co stanowiło 4,7% PKB. Jest to wskaźnik porównywalny z analogicznym wskaźnikiem w krajach UE. Jedynie Grecja przeznaczała mniejszy procent PKB na wydatki związane z edukacją (wykres 5.4.). W 1994 r. wskaźnik ten był w Polsce wyższy i wynosił 6,3% PKB. W porównaniu z krajami UE Polska ustępowała jedynie Danii (8,3%), Szwecji (8,0%), Finlandii (7,6%) oraz Irlandii (6,5%).

Wykres 5.4. Wydatki na szkolnictwo jako % PKB



Objaśnienia: (1) Dane dla Niemiec odnoszą się do Niemiec Zachodnich; (2) Dla Wielkiej Brytanii za 1993 rok.

Źródło: OECD Database, Internet <http://www.oecd.org>.

Inny obraz sytuacji powstaje wówczas, gdy wydatki na edukację przeliczy się na jednego mieszkańca (tabela 5.1.). Najwyższe wydatki na edukację per capita poniosły w 1994 r. takie kraje UE, jak Wielka Brytania i Niemcy (ponad 900 USD). W Grecji i Portugalii wydatki te były znacznie niższe i wyniosły odpowiednio blisko 430 USD i 650 USD. Na tym tle wydatki w Polsce, wynoszące około 343 USD, są niskie. Stanowią one: 80% wydatków w Grecji, 53% wydatków w Portugalii, 37% wydatków w Niemczech i 35% wydatków w Wielkiej Brytanii. Różnica w wielkości wydatków na edukację per capita między Polską a krajami UE wynika więc z wielkości PKB per capita w Polsce.

Tabela 5.1. Wydatki na edukację per capita (w USD)¹ w 1994 r.

Kraj	Wydatki na edukację per capita	Wydatki na jednego ucznia
Grecja	428,8	2 365,6
Niemcy	924,4	5 703,1
Portugalia	648,9	3 268,2
Wielka Brytania	969,2	4 980,2
POLSKA	343,9	1 636,4

Objaśnienia: (1) PKB według siły nabywczej USD.

Źródło: obliczono na podstawie: Rocznik statystyki międzynarodowej 1997 GUS, Warszawa 1997, Tab. 8 (97), s. 157–158.

Z danych tabeli 5.1. wynika, że wielkość wydatków przeznaczonych w 1994 r. na edukację w przeliczeniu na jednego ucznia (szkół podstawowych, średnich i wyższych) wyniosła w Polsce nieco ponad 1 630 USD i była znacznie niższa w porównaniu z krajami UE. Jeżeli wydatki poniesione w Polsce przyjmiemy za 100, to wydatki takie poniesione w Grecji wyniosły 144,6%, w Portugalii 199,7%, w Niemczech 304,3% i w Wielkiej Brytanii 348,5%. Ciągłe niski poziom PKB w Polsce sprawia, iż mimo porównywalnego udziału wydatków na edukację w PKB, wydatki przeliczone na jednego mieszkańca lub jednego ucznia są znacznie niższe niż w krajach UE. Polska oświata jest niedoinwestowana, nie dysponuje odpowiednią bazą lokalową i wyposażeniem technicznym oraz ma kłopoty z pozyskaniem wysoko kwalifikowanych nauczycieli. Ma to poważne konsekwencje dla poziomu wykształcenia, i to na wszystkich szczeblach, zwłaszcza w zawodach technicznych, w których niezbędne jest zastosowanie nowoczesnych pomocy dydaktycznych.

W 1995 r. wydatki per capita spadły poniżej 300 USD, pogarszając warunki finansowania polskiej edukacji. Sytuacja ta jest szczególnie dotkliwie odczuwana w szkolnictwie wyższym. Finansowanie publiczne studiów wyższych (w 1995 r. 0,76% PKB) spadło poniżej dolnej granicy tego wskaźnika dla krajów rozwiniętych (1%), a koszt kształcenia jednego studenta spadł poniżej 2 500 USD (według siły nabywczej). Dla porównania wydatki na jednego studenta w krajach UE na początku lat 90. wynosiły od 4 400 w Portugalii do 7 690 USD w Wielkiej Brytanii (Wierzbicki, 1995). Budzi to wątpliwości co do możliwości utrzymania jakości kształcenia wyższego na dostatecznym poziomie. Ostrożne szacunki wskazują, że wzrost wskaźnika skolaryzacji dla szkół wyższych z obecnych 28% do ponad 40% wymagać będzie nakładów (w większości inwestycyjnych) na szkolnictwo wyższe rzędu około 2–2,5% PKB (Mertl, Stawasz, Pietraszewski, 1997).

5.5. Znajomość języków obcych

Znajomość języków obcych jest jednym z czynników charakteryzujących przygotowanie społeczeństwa i gospodarki do współpracy i rywalizacji w coraz bardziej globalnym świecie, w którym dynamicznie rozwijają się: handel międzynarodowy, inwestycje bezpośrednie, internacjonalizacja przedsiębiorstw i kontakty międzyludzkie. Zdolność przedsiębiorstw i instytucji do konkurencji w tych warunkach wymaga od ich zarządów i pracowników znajomości języ-

ków obcych, pozwalającej na nawiązywanie bezpośrednich kontaktów, prowadzenia negocjacji handlowych, czytelnictwa prasy fachowej itd. We współczesnym świecie podstawowym językiem, w którym prowadzone są negocjacje handlowe i kontakty międzyludzkie jest język angielski. Ważne znaczenie mają także języki francuski, niemiecki, hiszpański, chiński i rosyjski, a więc oficjalne języki ONZ.

Ocena porównawcza stopnia praktycznej znajomości języków obcych w poszczególnych krajach jest bardzo trudna ze względu na brak badań porównawczych. Do analizy przyjęto więc dane o udziale osób uczących się języków obcych w szkołach średnich, tj. osób stanowiących podstawową grupę w strukturze wykształcenia zarówno w Polsce, jak i w krajach UE.

Z tabeli 5.2. wynika, że w roku 1997 nieco ponad połowa (53%) uczniów szkół średnich w Polsce uczyło się języka angielskiego (w tym 6% ponadobowiązkowo), 44% języka niemieckiego (w tym 2% ponadobowiązkowo) i tylko 9% języka francuskiego. Udział młodzieży uczącej się wymienionych języków rósł systematycznie w latach 90. Działo się to kosztem nauki języka rosyjskiego, dominującego w Polsce do 1990 r. Jeszcze w 1994 r. język rosyjski był pierwszym językiem obcym w polskich szkołach średnich. Uczyło się go wtedy 46% młodzieży w porównaniu z 42% młodzieży uczącej się języka angielskiego i 38% młodzieży uczącej się języka niemieckiego. Natomiast w 1997 r. języka rosyjskiego uczyła się już tylko jedna trzecia młodzieży szkół średnich.

Zarówno preferencje uczniów szkół średnich, jak i wzrost liczby nauczycieli języków zachodnich będą powodować zwiększanie się odsetka młodzieży uczącej się języków zachodnich, głównie angielskiego i niemieckiego³, co zbliży naszą sytuację do tej, z jaką można się spotkać w krajach UE. Z tabeli 5.2. wynika, że w 1994 r. pierwszym językiem obcym nauczonym w szkołach średnich w krajach UE był język angielski (88% młodzieży) i w dalszej kolejności francuski (32%) i niemiecki (18%). Język francuski był drugim językiem obcym w 9 krajach UE, a język niemiecki w 3 krajach UE. Znajomość pozostałych języków obcych (w tym języka rosyjskiego) była wśród młodzieży krajów UE niewielka. Wydaje się, że na tym tle dobra znajomość języka rosyjskiego wśród polskiej młodzieży może być atutem polskiego społeczeństwa w przyszłości, gdy kontakty krajów Europy Zachodniej z Rosją staną się bardziej intensywne niż obecnie. Zwiększy się prawdopodobnie zapotrzebowanie firm i instytucji w krajach UE na specjalistów z dobrą znajomością języka rosyjskiego.

Średni skumulowany odsetek młodzieży uczącej się trzech wyróżnionych języków obcych w krajach UE wynosił w 1994 r. 138% (bez krajów, których jeden z tych języków jest językiem urzędowym). Pod względem odsetka młodzieży uczącej się trzech języków obcych przodowały w UE: Holandia (219%), Belgia (191%) oraz kraje skandynawskie (Dania – 173%, Szwecja – 143% i Finlandia – 143%). Najniższy odsetek młodzieży uczącej się języków obcych występował w krajach południowych UE: Grecja (111%), Włochy (109%), Hiszpania (102%), Portugalia (80% w 1992 r.). Polska w tym rankingu z 98% w 1997 r. (a uwzględniając ponadobowiązkową naukę języków obcych – 106%) zajmowała przedostatnie miejsce, przed Portugalią. Obserwowany w Polsce w latach 90. dynamiczny wzrost liczby uczniów uczących się języków ob-

³ Zainteresowanie językami obcymi jest coraz bardziej powszechne. Najbardziej obleganymi szkołami średnimi w Polsce są dwujęzyczne, gwarantujące dobrą znajomość języków obcych, gdyż w językach obcych prowadzone są w nich zajęcia także z innych przedmiotów. Szkół takich jest obecnie niewiele, choć ich liczba stale rośnie. Stąd też popularność różnego rodzaju kursów językowych. Czterech na dziesięciu rodziców przyznaje, iż któreś z ich dzieci już uczęszcza na dodatkowe płatne zajęcia językowe w szkole lub poza nią.

cych w szkołach średnich pozwala przypuszczać, że w najbliższym czasie dystans w stosunku do krajów UE o najniższym omawianym wskaźniku zostanie zniwelowany.

Tabela 5.2. Nauka języków obcych na poziomie szkoły średniej w UE w roku szkolnym 1991/92 i 1993/94 oraz w Polsce w roku szkolnym 1993/94 i 1996/97 (% uczniów szkół średnich ogółem)

Kraj	Rok szkolny	Język angielski	Język francuski	Język niemiecki
UE-15	1991/92	83	31	17
	1993/94	88	32	18
Grecja	1991/92	.	.	.
	1993/94	64	45	2
Niemcy	1991/92	93	23	.
	1993/94	93	23	.
Portugalia	1991/92	55	25	0
	1993/94	.	.	.
Wielka Brytania	1991/92	.	59	20
	1993/94	.	.	.
POLSKA ¹	1993/94	36 (6)	8 (0)	37 (1)
	1996/97	47 (6)	9 (0)	42 (2)

Objaśnienia: (1) Dane w nawiasach dotyczą nauczania nadobowiązkowego.

Źródło: Key figures – Biulletin of economic trends in Europe and summaries, 5/1997; Dla Polski – Rocznik statystyczny 1997, GUS, Warszawa 1997.

Mimo wysokiego odsetka młodzieży szkół średnich uczącej się języków obcych, praktyczna znajomość języków obcych w polskim społeczeństwie jest bardzo słaba. Z przeprowadzonych w 1995 r. sondaży wynika, że lepszą znajomość języków obcych deklarują osoby młodsze, wykształcone, częściej kobiety niż mężczyźni (Paciorek, 1997)⁴. Co trzeci z badanych przyznawał się do znajomości języka rosyjskiego, jeden na pięciu mówi po niemiecku, jeden na ośmiu po angielsku, co dwudziesty po francusku, a trzech na stu po włosku. Język rosyjski jest najbardziej znany osobom w wieku 30–40 lat, a najslabiej osobom najstarszym, które najlepiej władają językiem niemieckim, a prawie w ogóle nie znają języka angielskiego. Co czwarty Polak włada tylko jednym językiem obcym, co szósty dwoma, a co dwudziesty trzema. Z badań wynika, iż biegłą znajomość języków obcych posiada jedynie niewielki odsetek Polaków. Tylko 4% ankietowanych ogółem oceniło, że biegle zna język rosyjski, a jeden na stu ankietowanych zna w takim stopniu język niemiecki, francuski i angielski.

Znacznie lepiej wygląda znajomość języków obcych wśród osób wykształconych, tzw. elit (Paciorek, 1997)⁵. Blisko dwie trzecie (63%) z badanych osób z wykształceniem wyższym znało dobrze w 1997 r. język angielski, na drugim miejscu popularności jest język rosyjski, który

⁴ Sondaż przeprowadzony w 1995 r. przez OBOP obejmujący 980 osób powyżej 16 roku życia.

⁵ Sondaż przeprowadzony w 1997 r. przez CBOS obejmujący 150 osób z wykształceniem wyższym (biznesmenów, przedstawicieli wolnych zawodów i polityków).

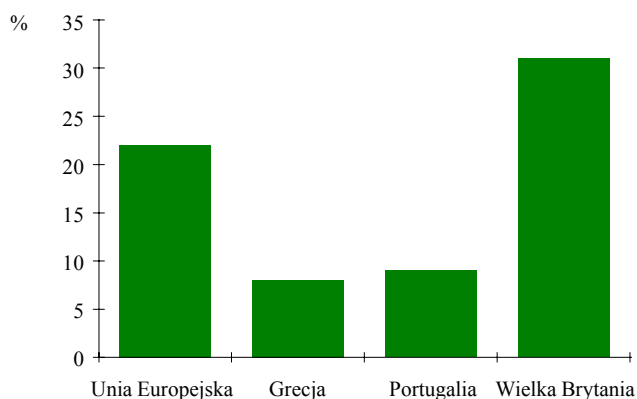
zna dobrze 45% badanych osób, a na trzecim język niemiecki (30% osób). Językiem francuskim porozumiewa się 15% badanych osób. 11% badanych osób porozumiewa się dobrze w innych językach (hiszpański, włoski i in.). Tylko 11% respondentów nie znało biegle żadnego języka. W badanej grupie biznesmeni wyróżniają się dobrą znajomością języków obcych. 72% biznesmenów biegle posługuje się językiem angielskim, połowa językiem rosyjskim, co trzeci językiem niemieckim, a co dziesiąty językiem francuskim.

5.6. Szkolenia

Jeśli celem systemu kształcenia społeczeństwa jest zapewnienie dopływu do gospodarki osób o odpowiednich kwalifikacjach, to równie ważną, choć uzupełniającą, rolę odgrywają różnego rodzaju szkolenia. Ich celem jest podnoszenie kwalifikacji i umiejętności zarówno pracowników przedsiębiorstw lub instytucji, jak osób starających się o pracę oraz pozostałych osób chcących podnieść swoje umiejętności w jakiejś dziedzinie (np. kursy językowe, komputerowe). Niestety, dane na temat szkoleń w Polsce muszą być uważane jako tylko wielkości szacunkowe.

Z danych na temat szkoleń prowadzonych w krajach UE wynika, że tą formą podnoszenia kwalifikacji objęty jest znaczny odsetek osób. W 1995 r. więcej niż co piąty mieszkaniec UE w wieku powyżej 15 lat uczestniczył w szkoleniach o różnym okresie trwania i charakterze (Eurobarometr, 1995). W kursach brały udział głównie osoby powyżej 20 lat, które ukończyły edukację i zamierzały podnieść swoje kwalifikacje oraz osoby szukające pracy – blisko 40% osób w wieku powyżej 20 lat. Między poszczególnymi krajami UE występowały jednak zauważalne różnice; w krajach skandynawskich i w Wielkiej Brytanii co trzecia osoba w wieku powyżej 15 lat uczestniczyła w szkoleniach, podczas gdy w krajach południowych UE (Grecja, Portugalia) mniej niż co dziesiąta (wykres 5.5.)

Wykres 5.5. Procent osób w wieku powyżej 15 lat uczestniczących w szkoleniach w krajach UE (1995)

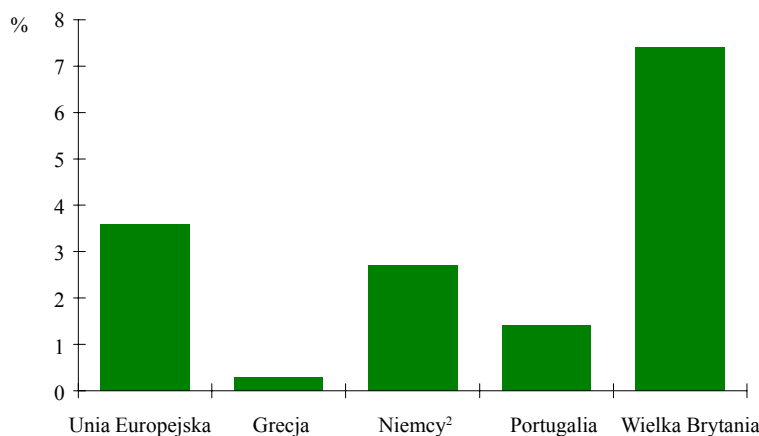


Źródło: Eurobarometr. Public Opinion in the Europe Union, European Commission, 44.0 i 44.1/1995.

Mniejsza była liczba osób, które uczestniczyły w szkoleniach o dłuższym okresie trwania; w 1996 r. w takich szkoleniach brało udział ponad 8 mln osób w wieku powyżej 30 lat, z tego 6,3 mln stanowili pracownicy przedsiębiorstw, 0,5 mln bezrobotni, a 1,3 mln pozostali (Statistics in focus, 1997).

Odsetek osób w wieku powyżej 30 lat biorących w 1996 r. udział w szkoleniach o okresie trwania ponad 4 tygodnie był w poszczególnych krajach UE bardzo zróżnicowany (wykres 5.6). Najwyższy ich odsetek odnotowano w krajach skandynawskich, Holandii i Wielkiej Brytanii (7–12%). Najmniejszy zaś w krajach południowych UE, takich jak Grecja, Portugalia, Włochy (0,3–1,9%).

Wykres 5.6. Procent osób w wieku powyżej 30 lat uczestniczących w szkoleniach¹ (1996)



Objaśnienia: (1) Dotyczy szkoleń trwających ponad 4 tygodnie; (2) Dane dla Niemiec odnoszą się do 1995.

Źródło: Eurobarometr. Public Opinion in the Europe Union, European Commission, 44.0 i 44.1/1995.

Szkolenia są popularną formą doskonalenia zawodowego w gospodarce krajów UE. Prawie 60% wszystkich firm o zatrudnieniu powyżej 10 osób prowadziło w 1993 r. szkolenia zawodowe dla swych pracowników. Najwyższy odsetek firm wystąpił w Danii (87%), Niemczech (85%) i Wielkiej Brytanii (81%). Z kolei najniższy odsetek zanotowano w Portugalii (13%), Grecji (16%) i Hiszpanii (27%). W firmach tych pracowało 82% wszystkich zatrudnionych w UE. Udział zatrudnionych w firmach szkolących pracowników w zatrudnieniu ogółem wahał się w krajach UE od 39% w Portugalii do 96% w Niemczech (tabela 5.3.).

Tabela 5.3. Procent firm prowadzących szkolenia dla swoich pracowników w 1993 r.

Kraj	% firm prowadzących szkolenia dla swoich pracowników	% udział firm prowadzących szkolenia dla swoich pracowników w zatrudnieniu ogółem
UE-15	58	82
Grecja	16	57
Niemcy	85	96
Portugalia	13	39
Wielka Brytania	81	93

Źródło: Key figures. Bulletin of economic trends in Europe and summaries, 3/1997.

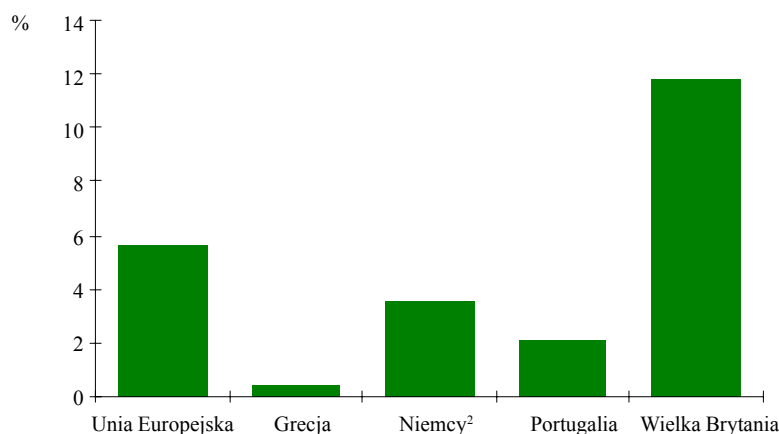
W szkoleniach różnego rodzaju prowadzonych w krajach UE uczestniczą przede wszystkim pracownicy większych przedsiębiorstw (najwyższy odsetek pracowników uczestniczących w różnych kursach tego rodzaju miały firmy zatrudniające powyżej 1 000 osób). Przy przecięt-

nej dla UE, wynoszącej 28% pracowników biorących udział w szkoleniach w 1993 r., odsetek pracowników małych firm, o zatrudnieniu 10–50 osób, wynosił zaledwie 13% (Biulletin of economic, 3/1997). Co więcej te różnice mogą być nawet znacznie większe, jeśli wliczone zostaną także mikroprzedsiębiorstwa (zatrudniające poniżej 10 osób). Wskazuje to na preferencje wielu właścicieli małych firm, przedkładających mniej sformalizowaną formę szkolenia „przez pracę” niż bardziej sformalizowaną, kursową drogę podnoszenia kwalifikacji pracowników.

Szkolenia są prowadzone głównie w sektorach określanych jako nowoczesne, zatrudniające pracowników o wysokich kwalifikacjach: w usługach finansowych (97% wszystkich firm), przemyśle elektronicznym i precyzyjnym (81–87% wszystkich firm), usługach leasingowych (73% firm). W sektorach tradycyjnych, zatrudniających słabiej wykwalifikowaną siłę roboczą, odsetek firm prowadzących szkolenia dla swoich pracowników jest znacznie mniejszy: tekstylia, odzież i wyroby skórzane (26% firm), kopalnictwo (42% firm).

Szkolenia trwające dłuższy okres i bardzo przez to kosztowne obejmują stosunkowo niewielką liczbę osób. W 1996 r. 5,6% wszystkich pracujących w krajach UE w wieku powyżej 30 lat uczestniczyło w szkoleniach trwających ponad 4 tygodnie (wykres 5.7). Podobnie jak w poprzednich przypadkach, najwyższy odsetek pracowników korzystających z tych szkoleń występował w krajach skandynawskich, Wielkiej Brytanii i Holandii (12–16%), a najmniejszy w Grecji, Francji, Portugalii i Hiszpanii (0,4–2,1%).

Wykres 5.7. Procent pracowników w wieku powyżej 30 lat uczestniczących w szkoleniach¹ (1996)



Objaśnienia: (1) Dotyczy szkoleń trwających ponad 4 tygodnie; (2) Dla Niemiec dane za rok 1995.

Źródło: Eurostat, Labour force survey, 1996.

Ze szkoleń tych częściej korzystają kobiety (56,5% wszystkich doksztalających się), osoby młodsze (w wieku 30–39 lat) oraz osoby z wyższym wykształceniem. W tym ostatnim przypadku 10,8% wszystkich osób z wykształceniem wyższym w wieku powyżej 30 lat zatrudnionych w krajach UE brało udział w szkoleniach trwających ponad 4 tygodnie, w porównaniu z 5,5% pracowników z wykształceniem średnim i 2,6% z wykształceniem podstawowym.

Działalność szkoleniowa w Polsce jest słabiej rozwinięta niż w krajach UE, aczkolwiek obserwuje się dynamiczny jej rozwój w ostatnich latach (Języki obce, 1997). W 1995 r. szkole-

nie kursowe dorosłych objęło około 1,2 mln osób, tj. 5,3% ludności w wieku 18–64 lata (GUS, 1997). Jest to wskaźnik 4 razy niższy niż średnia dla krajów Unii (22% ludności powyżej 15 lat), a w porównaniu z Grecją i Portugalią jest 1,6–1,9 razy niższy. Większa aktywność w tej dziedzinie wymagać będzie rozszerzenia zakresu ułatwień, m.in. poprzez redukcję opłat, refundację kosztów szkoleń ze środków budżetu, a także rewizję charakteru i istoty oferowanych kursów. Sprzyjać temu winna ratyfikacja Konwencji 142 MOP z 1975 r., dotyczącej roli poradnictwa i kształcenia zawodowego w rozwoju zasobów ludzkich (art. 10, 3b), w której postuluje się stosowanie szerokiego wachlarza ułatwień dla szkoleń zawodowych (Kabaj, 1997). Rynek szkoleniowy ma w Polsce duże perspektywy. Działa na nim coraz większa liczba różnych podmiotów krajowych i zagranicznych, najczęściej małych i średnich, oferujących najczęściej po kilka, rzadziej po kilkanaście programów szkoleniowych. Decydującą rolę odgrywać będą jednak duże firmy, dysponujące odpowiednim zapleczem, dorobkiem naukowo-dydaktycznym i możliwościami szkoleniowymi (Prawo i Gospodarka, 1998). Przykładem może być działalność Zakładów Doskonalenia Zawodowego, które w 1997 r. przeszkoliły 387 tys. osób.

Szkolenia dla swoich pracowników prowadzone są przede wszystkim w firmach zagranicznych działających w Polsce (ABB, FIAT). Firma ABB np. prowadzi na szeroką skalę szkolenia swoich pracowników, podnosząc ich kwalifikacje do poziomu porównywalnego w afiliowanych oddziałach firmy w innych krajach. W 1996 r. przeszkolono łącznie 1 500 pracowników, wydając 1 mln USD. Coraz częściej również krajowe firmy inwestują znaczne środki w szkolenie swoich pracowników. W firmie LEGMET z Legnicy co drugi pracownik objęty jest planem szkoleń: zawodowych, językowych, w zakresie zarządzania itp. Koszt szkolenia wynosi średnio 500 zł (Rzeczpospolita, 18.06.97).

Nową formą szkoleń, o dużej dynamice, są szkolenia dla bezrobotnych, finansowane ze środków publicznych. Udział osób przeszkolonych w ogólnej liczbie bezrobotnych wzrósł z 3,1% w 1995 r. do 7,3% w 1997 r. (Prawo i Gospodarka, 1998) Szkolenia te umożliwiają bezrobotnym podniesienie kwalifikacji, przekwalifikowanie, a także nauczenie się poszukiwania i uzyskiwania zatrudnienia. W szkoleniach uczestniczą częściej kobiety (55%), a także najmłodszy absolwenci szkół. Efektywność tych szkoleń jest wysoka – 56% biorących w nich udział znajduje pracę po takim kursie, a dotyczy to przede wszystkim zawodów robotniczych (murarz, tynkarz, spawacz, kierowca kat. C, D, E). W zawodach nierobotniczych najbardziej popularne są kursy księgowości, komputerowe, obsługi administracyjno-biurowej, a także małej przedsiębiorczości, w których wskaźnik efektywności wynosi 61,1%.

Bardzo słabo rozwinięte są w Polsce usługi szkoleniowo-doradcze dla małych firm. Wczesniejsze badania prowadzone w Polsce sugerowały istnienie znacznego ukrytego popytu ze strony MSP na szkolenia (Smallbone i in., 1996). Jednocześnie z badań tych wynikało, że wśród polskich MSP jest wyższy – w porównaniu z zachodnimi przykładami – odsetek firm, których menedżerowie albo posiadali kwalifikacje kierownicze, albo mieli za sobą szkolenia w zakresie zarządzania (Storey, Westhead, 1996). Problem w związku z tym zdaje się tkwić w fakcie, iż polskim MSP brakuje odpowiednich umiejętności zarządzania w pewnych szczególnych obszarach. Do takich obszarów należą przede wszystkim: sprzedaż i marketing, przygotowanie business planu i zarządzanie finansami. I choć w wielu krajach zachodnich również można się spotkać z tego typu deficytem, w Polsce jest sprawą bardzo ważną to, że większość ankietowanych firm wykazuje duże zainteresowanie podnoszeniem swoich kwalifikacji, co może być jednym z istotnych czynników sukcesu firm działających w warunkach gospodarki rynkowej. Z drugiej jednak strony można także zauważyć, że pomimo istniejącego zapotrzebowania polscy przedsiębiorcy nie w pełni wykorzystują aktualnie istniejącą ofertę; spośród 300 ankietowanych

w 1995 r. firm tylko 8% skorzystało w ciągu ostatnich 2 lat z usług różnego typu ośrodków wspierania przedsiębiorczości. Prawdopodobnie również dlatego, że oferta usługowa nie zawsze była dostosowana do potrzeb w zakresie takiej pomocy; odczuwano zwłaszcza brak szkoleń na temat zarządzania jakością, zarządzania małą firmą (Stawasz, 1998). Stopień zainteresowania małych firm uzyskaniem usług szkoleniowo-doradczych świadczy o potrzebie wsparcia ze środków publicznych tej dziedziny usług, np. poprzez subsydiowanie kosztów szkoleń, pomoc w wyposażeniu instytucji szkoleniowych (Zespół zadaniowy do spraw polityki strukturalnej w Polsce, 1997). Konieczne są jednak dalsze studia nad oceną potencjalnych korzyści dla całej gospodarki jakie przynieść może zwiększenie konkurencyjności instytucji świadczących takie usługi.

5.7. Podsumowanie

Poziom wykształcenia społeczeństwa i jakość systemu edukacji oznaczają zwiększenie szans na długookresowy rozwój MSP i osiągnięcie przez nie trwałych przewag konkurencyjnych. Zawarta w tym rozdziale analiza wskazuje jednak na wiele negatywnych czynników, koniecznych do uwzględnienia w kształcie przyszłej polityki. Do najważniejszych z nich należą:

1. Dystans dzielący Polskę od krajów UE pod względem wielkości nakładów na edukację w przeliczeniu na jednego mieszkańca lub jednego ucznia. Ostrożne szacunki wskazują, że wzrost wskaźnika skolaryzacji dla szkół wyższych wymagać będzie dużych nakładów (w większości na inwestycje) na szkolnictwo wyższe, około 2–2,5% PKB. W tej chwili jednak polska oświata jest niedoinwestowana, nie dysponuje odpowiednią bazą lokalową i wyposażeniem technicznym oraz ma kłopoty z pozyskaniem wysoko kwalifikowanych nauczycieli. Ma to poważne konsekwencje dla poziomu wykształcenia, i to na wszystkich szczeblach, zwłaszcza w zawodach technicznych, w których niezbędne jest zastosowanie nowoczesnych pomocy dydaktycznych;
2. Mniejszy, niż w większości krajów UE, odsetek osób z wykształceniem wyższym (uniwersyteckim i pozauniwersyteckim). Może to mieć negatywny wpływ na jakość procesów założycielskich i późniejszy rozwój nowo zakładanych firm, przy czym czynnik ten będzie mieć różne znaczenie w różnych sektorach. Jego znaczenie będzie zwiększało się w sektorach opartych na zaawansowanej technologii i wiedzy, a także w działalności zbliżonej do rzemieślniczej. Jednocześnie mniejszy odsetek osób z wykształceniem wyższym ścisłym i technicznym może negatywnie rzutować na rozwój dziedzin o zaawansowanych technologiach, decydujących o przyszłej konkurencyjności polskiej gospodarki;
3. Słaby rozwój działalności szkoleniowej, w tym zwłaszcza szkoleń dla przedsiębiorców, dostosowanych do ich specyficznych potrzeb i niezbędnych dla pełnego wykorzystania potencjału rozwojowego MSP.

Radykalna poprawa tej niekorzystnej sytuacji wymaga przeprowadzenia zasadniczych zmian finansowania szkolnictwa, zwłaszcza szkolnictwa wyższego, i jest możliwa dopiero w długiej perspektywie czasu. Jednak już teraz można w ramach polityki wsparcia MSP wprowadzić szereg działań przygotowujących polskie małe i średnie przedsiębiorstwa do podolania wzmożonej konkurencji. Za szczególnie istotne zaś należy uznać:

1. Sukcesywne zwiększanie skali wydatków na edukację prowadzące do wzrostu liczby przedsiębiorców ze średnim a zwłaszcza z wyższym wykształceniem;

2. Zreformowanie systemu kształcenia poprzez wprowadzenie do programów każdego poziomu nauczania przedmiotów związanych z przedsiębiorczością i zarządzaniem. Oznacza to, że system kształcenia winien być – zarówno od strony merytorycznej, jak i metod kształcenia – znacznie bardziej zorientowany na wykształcenie w uczniu (studencie) postaw przedsiębiorczych, umiejętności rozwiązywania problemów uruchomienia i prowadzenia działalności gospodarczej;
3. Poprawę i poszerzenie infrastruktury wspierania biznesu w celu zapewnienia efektywnego szkolenia na potrzeby MSP, wraz z szeroką możliwością wykorzystania na ten cel zagranicznych środków pomocowych. Z punktu widzenia tworzenia właściwego potencjału konkurencyjności MSP zarówno na rynkach krajowych, jak i zagranicznych priorytetem staje się podjęcie działań mających na celu podniesienie kwalifikacji menedżerów, zwłaszcza w zakresie sprzedaży i marketingu, przygotowania business planu i zarządzania finansami, zarządzania jakością i innowacjami. Nawet jeśli, zadanie to powinno być realizowane przede wszystkim przez sektor prywatny, to jednak państwo powinno tu występować w roli katalizatora rozwoju, a także jako regulator usług świadczonych przez ten sektor. Wstępne działania zmierzające do ustanowienia takiej infrastruktury wymagają zasilenia ze źródeł funduszy publicznych (tak jak to miało miejsce w Wielkiej Brytanii) na przykład przez subsydiowanie kosztów szkoleń, pomoc w wyposażeniu instytucji szkoleniowych itp.

Załącznik 1(5) Dane statystyczne

Tabela 1: Procent ludności w wieku od 25 do 64 lat według poszczególnych stopni wykształcenia w 1995 r.

Kraj	Wykształcenie podstawowe i niepełne średnie	Wykształcenie średnie i niepełne wyższe	Wykształcenie wyższe (uniwersyteckie)	Razem
Austria	31	64	6	100
Belgia	47	43	11	100
Dania	38	48	14	100
Finlandia	35	54	12	100
Francja	32	58	11	100
Grecja	57	31	11	100
Hiszpania	72	16	12	100
Holandia	39	39	22	100
Irlandia	53	37	10	100
Luksemburg	71	18	11	100
Niemcy	16	71	13	100
Portugalia	80	13	7	100
Szwecja	25	60	14	100
Wielka Brytania	24	63	12	100
Włochy	65	27	8	100
POLSKA	26	64	10	100

Źródło: OECD Database, Internet <http://www.oecd.org>.

Tabela 2: Osoby z wykształceniem wyższym w poszczególnych grupach wiekowych (%) w 1995 r.

Wiek (lata)	30–34	35–39	40–44	45–49	50–54	55–59
UE-15	21	21	21	18	16	13
Austria	10	12	10	7	7	5
Belgia	30	26	25	22	20	14
Dania	30	31	33	32	25	21
Finlandia	25	26	22	20	23	17
Francja	22	21	18	18	15	10
Grecja	21	18	16	13	10	8
Hiszpania	23	19	16	12	10	7
Holandia	24	25	24	21	18	15
Irlandia	25	22	20	17	14	12
Luksemburg	18	17	17	17	16	12
Niemcy	24	26	27	25	23	19
Portugalia	13	16	14	11	10	7
Szwecja	31	31	34	30	29	21
Wielka Brytania	24	24	25	22	19	16
Włochy	9	11	11	9	7	5
POLSKA	15 ¹	13 ²	.	14 ³	.	9 ⁴

Objaśnienia: (1) Dla przedziału 25–34 lata; (2) Dla przedziału 35–44 lata; (3) Dla przedziału 45–54 lata; (4) Dla przedziału 55–64 lata.

Źródło: Eurostat, Labour force survey, 1995; dane dla Polski: OECD Database, Internet <http://www.oecd.org>.

Tabela 3: Osoby z wykształceniem wyższym (uniwersyteckim i innym) jako % ludności zawodowo czynnej w 1995 r.

Kraj	Osoby z wykształceniem wyższym (uniwersyteckim)	Osoby z wykształceniem wyższym (pozauniwersyteckim)	Razem osoby z wykształceniem wyższym
Austria	7	2	9
Belgia	14	17	31
Dania	16	7	23
Finlandia	13	10	23
Francja	12	9	21
Grecja	15	8	23
Hiszpania	16	6	22
Holandia	27	.	27
Irlandia	13	12	25
Luksemburg	16	.	16
Niemcy	15	11	26
Portugalia	9	4	13
Szwecja	15	14	29
Wielka Brytania	14	10	24
Włochy	11	.	11
POLSKA	10	4	14

Źródło: OECD Database, Internet <http://www.oecd.org>.

Tabela 4: Wskaźnik skolaryzacji na poziomie szkół podstawowych, średnich i wyższych w 1993 r. (% ludności danej grupy wieku)

Kraj	Szkoły podstawowe	Szkoły średnie	Szkoły wyższe
Austria	103	107	43
Belgia ¹	99	103	40
Dania	99	115	45
Finlandia	100	119	63
Francja	106	106	50
Grecja	95	98	43
Hiszpania	104	113	44
Holandia	97	123	47
Irlandia	104	113	50
Niemcy	97	101	36
Portugalia	117	84	35
Szwecja	100	99	40
Wielka Brytania	114	94	41
Włochy	98	81	37
POLSKA ²	99	96	28

Objaśnienia: (1) 1991; (2) 1994.

Źródło: Rocznik statystyki międzynarodowej 1997, GUS, Warszawa 1997.

Tabela 5: Absolwenci szkół wyższych na 10 tys. mieszkańców

Kraj	Na 10 tys. mieszkańców
Austria (1994)	22,9
Belgia (1990)	56,1
Dania (1992)	44,1
Finlandia (1993)	60,8
Francja (1992)	65,3
Grecja (1993)	25,6
Hiszpania (1993)	38,4
Holandia (1994)	50,0
Irlandia (1992)	72,1
Niemcy (1993)	38,1
Portugalia (1993)	24,3
Szwecja (1994)	39,5
Wielka Brytania (1994)	79,3
Włochy (1994)	20,3
POLSKA (1994)	34,7

Źródło: obliczono na podstawie Rocznika statystyki międzynarodowej 1997, GUS, Warszawa 1997.

Tabela 6: Wydatki na szkolnictwo jako % PKB

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Austria	5,4	5,6	5,8	5,5	.	5,5
Belgia	5,1	5,1	5,1	5,7	5,7	.
Dania	7,5	7,4	.	8,5	8,3	8,3
Finlandia	5,7	.	7,2	8,3	7,6	.
Francja	5,4	5,8	5,7	5,8	5,9	.
Grecja	3,1	3,0	.	3,5	3,1	3,7
Hiszpania	4,4	4,5	4,6	4,7	5,0	.
Holandia	6,0	5,9	.	5,4	5,3	.
Irlandia	5,7	5,8	6,2	6,4	6,5	6,3
Luksemburg	2,6	2,6	2,8	3,2	3,2	3,3
Niemcy ¹	.	3,7	.	4,8	4,7	.
Portugalia	4,3	4,8	5,0	5,4	5,4	.
Szwecja	7,7	8,0	8,4	.	8,0	.
Wielka Brytania	4,9	5,2	5,4	5,5	.	.
Włochy	.	.	.	5,2	4,9	.
POLSKA	.	5,4	5,5	5,5	6,3	4,6

Objaśnienia: (1) W latach 1990–1994 Niemcy Zachodnie.

Źródło: Internet <http://www.oecd.org>.

**Tabela 7: Nauka języków obcych na poziomie szkoły średniej w UE oraz w Polsce
(% uczniów szkół średnich ogółem)**

Kraj	Rok szkolny	Język angielski	Język francuski	Język niemiecki
UE-15	1991/92	83	31	17
	1993/94	88	32	18
Austria	1991/92	96	9	.
	1993/94	96	9	.
Belgia ¹	1991/92	58 (68)	1(98)	6 (22)
	1993/94	60 (70)	– (98)	5 (23)
Dania	1991/92	92	8	58
	1993/94	94	23	61
Finlandia	1991/92	79	0	1
	1993/94	99	11	33
Francja	1991/92	84	.	27
	1993/94	95	.	28
Grecja	1991/92	.	.	.
	1993/94	64	45	2
Hiszpania	1991/92	92	10	0
	1993/94	94	8	0
Holandia	1991/92	96	65	53
	1993/94	93	57	69
Irlandia	1991/92	.	69	24
	1993/94	.	70	27
Niemcy	1991/92	93	23	.
	1993/94	93	23	.
Portugalia	1991/92	55	25	0
	1993/94	.	.	.
Szwecja	1991/92	77	13	35
	1993/94	99	17	45
Wielka Brytania	1991/92	.	59	20
	1993/94	.	.	.
Włochy	1991/92	61	33	3
	1993/94	71	34	4
POLSKA ²	1993/94	36 (6)	8 (0)	37 (1)
	1996/97	47 (6)	9 (0)	42 (2)

Objaśnienia: (1) Dane dotyczą Belgii walońskiej, w nawiasach Belgii flamandzkiej; (2) Dane dla Polski w nawiasach dotyczą nauczania nadobowiązkowego.

Źródło: Key figures – Bulletin of economic trends in Europe and summaries 5/1997; Rocznik statystyczny 1997, GUS, Warszawa 1997.

Tabela 8: Liczba pracowników firm zdobywających dodatkowe kwalifikacje (% ludności w wieku ponad 30 lat) w 1996 r.¹

Kraj	% osób uczestniczących w szkoleniach
UE-15	3,6
Austria	4,8
Belgia	1,7
Dania	11,8
Finlandia	10,7
Francja	1,3
Grecja	0,3
Hiszpania	11,7
Holandia	8,6
Irlandia	3,1
Luksemburg	1,5
Niemcy ²	2,7
Portugalia	1,4
Szwecja	11,7
Wielka Brytania	7,4
Włochy	1,9

Objaśnienia: (1) Dotyczy szkoleń trwających ponad 4 tygodnie; (2) 1995

Źródło: Eurostat, Labour force survey, 1996

Tabela 9: Liczba osób zdobywających dodatkowe kwalifikacje według wykształcenia (% ludności w wieku ponad 30 lat) w 1996 r.¹

Kraj	Wykształcenie podstawowe	Wykształcenie średnie	Wykształcenie wyższe
UE-15	2,6	5,5	10,8
Austria	3,7	6,6	13,8
Belgia	0,8	2,7	4,7
Dania	6,4	14,4	24,1
Finlandia	8,1	14,0	31,7
Francja	0,7	1,5	3,6
Grecja	.	0,6	1,2
Hiszpania	0,6	3,6	5,6
Holandia	6,7	12,5	15,7
Irlandia	2,3	5,3	8,6
Luksemburg	1,3	3,1	4,4
Niemcy ²	1,2	3,0	6,5
Portugalia	0,7	6,6	13,8
Szwecja	10,8	17,4	10,9
Wielka Brytania	7,1	10,9	21,1
Włochy	1,0	4,9	7,5

Objaśnienia: (1) Dotyczy szkoleń trwających ponad 4 tygodnie; (2) 1995.

Źródło: Eurostat, Labour force survey, 1996.

6. PRACE NAUKOWO-BADAWCZE

1. Potencjał badawczy Polski (mierzony wysokością i strukturą nakładów na B+R oraz liczbą pracowników naukowo-badawczych) jest dużo niższy niż przeciętnie w UE. Ogranicza to krajowe możliwości transferu najnowszych technologii na potrzeby przemysłu, w tym zwłaszcza MSP, obniżając w konsekwencji poziom konkurencyjności międzynarodowej tego sektora. Poprawa innowacyjności i konkurencyjności gospodarki polskiej wymaga zwiększenia nakładów na naukę i badania do poziomu krajów rozwiniętych, wynoszącego ponad 2% PKB w dłuższym okresie.
2. Źródłem finansowania prac badawczo-rozwojowych jest w Polsce głównie budżet państwa. Za wskazane należy uznać zachęcanie przedsiębiorstw do zwiększenia nakładów na badania stosowane i prace rozwojowe, poprzez wprowadzenie silnego systemu ulg podatkowych dla podmiotów prowadzących badania oraz dla podmiotów stosujących nowe rozwiązania.
3. Polska charakteryzuje się niższą aktywnością wynalazczą i patentową, mierzona liczbą zgłoszeń. Bariery w tym względzie, szczególnie w przypadku MSP, są (oprócz wysokości nakładów na B+R) wysokie koszty zgłoszeń i ochrony patentowej.
4. Bariery dla zastosowań prac badawczo-rozwojowych w MSP jest stan infrastruktury organizacyjnej, wspierającej transfer technologii (w tym powiązania z instytucjami naukowymi i resortowymi), stopień rozwoju rynku innowacji i nowych technologii a także lokalne sieci powiązań personalnych (międzyfirmowych) w wymianie doświadczeń i realizacji wspólnych celów badawczych itp. Istniejąca w Polsce infrastruktura jest, mimo dokonanego w ostatnich latach rozwoju, nadal słaba finansowo, organizacyjnie i kadrowo. W porównaniu z takimi krajami, jak Niemcy i Wielka Brytania w Polsce brak jest szczególnie rozwiniętej sieci parków naukowych (technologicznych), oferujących kompleksowe usługi dla MSP działających w najwyżej rozwiniętych technologicznie dziedzinach.
5. Dystans między Polską a krajami UE w dziedzinie certyfikacji systemów jakości jest bardzo duży. Kraje UE przodują w świecie w tej dziedzinie, podczas gdy Polska rozpoczęła certyfikację jakości dopiero w 1993 r. Rzutuje to na poziom konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na rynku krajowym i na rynkach zagranicznych. Znaczny wzrost przyznanych certyfikatów oraz duże zainteresowanie przedsiębiorstw pozwalają oczekiwać szybkiego zmniejszenia dystansu w tej dziedzinie. Modyfikacji wymaga jednak struktura instytucjonalna oraz system norm, odbiegający od obowiązujących w UE. Może to jednak podnieść koszty funkcjonowania polskich przedsiębiorstw.

6.1. Wprowadzenie

Postęp technologiczny ma zasadnicze znaczenie dla zdolności konkurencyjnej firm w długim okresie, wymaga on jednak dostępu do technologicznego know-how. Miarami tego dostępu może być wielkość wydatków na prace badawczo-rozwojowe (B+R) oraz liczebność kadry naukowej. Praktyka dowodzi jednak, że są to bardziej miary nakładów niż wyników. A stopień, w jakim te nakłady przekształcą się w innowacyjne produkty lub procesy, zależy od efektywności ich wykorzystania. Stosując te miary trzeba również mieć na względzie fakt, że w nakładach na B+R ważne miejsce zajmują wydatki związane z obronnością kraju, tak więc nakłady ponoszone na tę dziedzinę poważnie zniekształcają wymowę danych statystycznych.

W MSP rozwój nowych produktów i procesów dokonuje się dużo częściej niż w dużych przedsiębiorstwach i instytucjach państwowych, ad hoc. W konsekwencji wiele nakładów ponoszonych na badania i rozwój jest w przypadku MSP pomijanych i udział tego sektora w innowacjach jest niedoszacowany. W praktyce MSP w znacznie większym stopniu są źródłem nowych produktów lub procesów, które nie były jeszcze rozwinięte do etapu prototypu lub dostarczone na rynek. Wprowadzenie w życie nowych idei nie wymaga często wysokich nakładów na B+R. Dopiero dalszy rozwój pomysłu, budowa prototypu i zweryfikowanie nowej idei bezpośrednio na rynku pociąga poważniejsze wydatki na badania i ekspertyzy. Jest to powód, dla którego małe innowacyjne przedsiębiorstwa lub indywidualni wynalazcy mogą starać się o środki, pukając do drzwi instytucji zewnętrznych różnego typu (takich, jak centra innowacyjne, uniwersytety, wielkie korporacje i inne agencje), będących istotnym wyznacznikiem roli, jaką MSP odgrywa w krajowym systemie innowacji.

6.2. Działalność naukowo-badawcza

6.2.1. Wydatki ogółem na Badania i Rozwój

Miarą wydatków na B+R, stosowaną powszechnie w międzynarodowych statystykach porównawczych, jest wskaźnik GERD¹, wyrażający całkowite nakłady na B+R realizowane na terytorium kraju w przyjętym okresie sprawozdawczym. Jako zagregowana miara intensywności działalności B+R w danym kraju, GERD jest podstawowym indykatorem polityki państwa w zakresie nauki i techniki, pozwalającym na ustalenie procentowego udziału na B+R w PKB i wskazanie, jaką część przychodów inwestuje się w B+R.

W latach 90. udział GERD w PKB zarówno w krajach OECD (w tym w UE), jak i w Polsce systematycznie malał. W okresie 1990–1995 spadł on odpowiednio z 2,38% do 2,16% w OECD, z 1,99% do 1,84% w UE, w Polsce zaś z 1,9% do 0,74% (choć w 1996 r. można było obserwować jego niewielki wzrost, do poziomu 0,76%). Spadek udziału GERD miał miejsce głównie w dużych krajach, które ważą na ogólnym obrazie UE: w Niemczech, Wielkiej Brytanii oraz Francji. Było to w dużej mierze spowodowane spadkiem wydatków obronnych w tych krajach. Natomiast takie kraje, jak: Grecja, Portugalia, Irlandia, zanotowały wzrost udziału GERD w PKB.

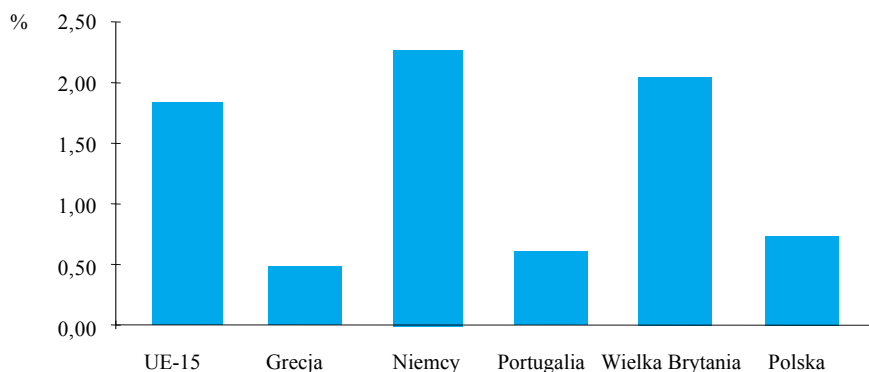
Znaczny spadek udziału GERD w PKB w Polsce (podobnie zresztą, jak w innych transformujących się krajach) wynikał głównie z drastycznych cięć w wydatkach budżetu na prace B+R oraz z przekształceń własnościowych i strukturalnych gospodarki².

Wykres 6.1. wskazuje, że w połowie lat 90. GERD był w Polsce ponad dwukrotnie niższy niż średnia dla 15 krajów UE (1,84%) a w porównaniu z Niemcami i Wielką Brytanią nawet trzykrotnie. Natomiast był on nieco wyższy niż w Portugalii (0,61%) i Grecji (0,48%).

¹ GERD (Gross Domestic Expenditure on R&D).

² Są podstawy by sądzić, że rzeczywista wielkość wydatków na B+R w Polsce jest zaniżona. Dane GUS uwzględniają tylko częściowe wydatki na B+R, pomijając wydatki finansowane z budżetu Ministerstwa Obrony Narodowej. Ponadto niedoszacowane są wydatki na B+R w przemyśle, z tytułu pomijania firm o liczbie pracujących poniżej 50 osób, wśród których jest wiele firm innowacyjnych. (Wasilewski, Kwiatkowski, Kozłowski, 1997, s. 27).

Wykres 6.1. GERD jako % PKB w 1995 r.



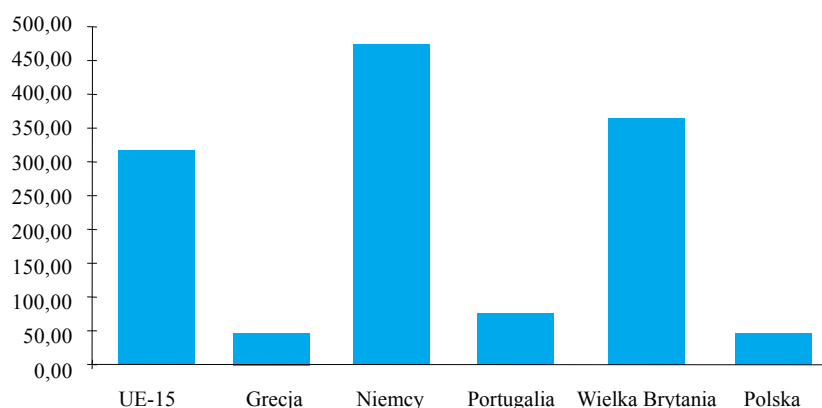
Objaśnienia: Dla Grecji 1993.

Źródło: Main Science and Technology Indicators, OECD 1997/1; Rocznik statystyczny GUS 1992, 1997; Statystyka Badań i Rozwoju w Polsce 1996.

Również pod względem wysokości wydatków na B+R na jednego mieszkańca pozycja Polski jest odległa nie tylko od wielkości średnich dla całej UE, lecz również od najniższych wartości skrajnych (wykres 6.2.). Główną tego przyczyną jest niski poziom PKB na jednego mieszkańca w Polsce, który powoduje, że wielkość wydatków na B+R per capita stanowi tylko około 15% wydatków w krajach UE (w UE GERD per capita wyniósł w 1995 r. 318,2 USD) i 10–15% wydatków krajów najbardziej rozwiniętych gospodarczo (GERD per capita w Niemczech wyniósł 474 USD, a w Wielkiej Brytanii – 364,4 USD). W porównaniu z Grecją (52,9 USD) i Portugalią (76 USD) relacje te są wprawdzie mniej rażące, mimo to wartość analizowanego indeksu w Polsce stanowi około 62% jego wartości w Portugalii i około 89% w Grecji.

Dane powyższe wskazują na istotne „niedoinwestowanie” B+R w Polsce, powodujące w konsekwencji bardzo ograniczone możliwości tworzenia nowej wiedzy i technologii zasilającej krajowe przedsiębiorstwa, zwłaszcza MSP, które mają ograniczone możliwości prowadzenia prac B+R na własną rękę. W konsekwencji, wpływa to negatywnie na poziom konkurencyjności polskich przedsiębiorstw w porównaniu z krajami UE, szczególnie MSP.

Wykres 6.2. GERD na jednego mieszkańca (w USD wg siły nabywczej) w 1995 r.



Objaśnienia: Dla Grecji 1993.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Main Science and Technology Indicators, OECD 1997/1; Rocznik Statystyczny GUS 1992, 1997; Statystyka Badań i Rozwoju w Polsce 1996.

6.2.2. Wydatki przedsiębiorstw na Badania i Rozwój

Większość prac badawczo-rozwojowych prowadzonych jest w przedsiębiorstwach lub w jednostkach badawczo-rozwojowych pracujących na rzecz przedsiębiorstw. Tak jest przynajmniej w UE, gdzie ponad 60% wszystkich prac B+R prowadzonych w 1995 r. zlokalizowanych było w sektorze przedsiębiorstw (tabela 6.1). Udział sektora przedsiębiorstw w pracach B+R wykazywał duże zróżnicowanie w poszczególnych krajach UE, od 65%–70% dla Irlandii, Niemiec i Wielkiej Brytanii do 20% w Portugalii.

W Polsce nakłady na B+R w sektorze przedsiębiorstw stanowią tylko 63% średnich nakładów ponoszonych w UE i mniej niż 60% takich nakładów ponoszonych w Niemczech i Wielkiej Brytanii. Ta dysproporcja na pewno negatywnie wpływa na potencjał innowacyjny polskich firm, szczególnie MSP, które potrzebują dostępu do zewnętrznych źródeł innowacji i ich zdolność do osiągnięcia trwałych przewag konkurencyjnych.

Tabela 6.1. Udział prac B+R realizowanych w sektorze przedsiębiorstw w ogólnych nakładach GERD¹

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
UE-15	64,8	63,7	63,4	62,3	62,1	62,1	.
Austria	.	.	.	55,9	.	.	.
Belgia	.	66,5	.	63,8	.	.	.
Dania	56,9	58,5	58,4	58,3	.	.	.
Finlandia	62,6	57,0	56,8	58,4	58,3	.	.
Francja	60,4	61,5	62,5	61,7	61,8	61,6	.
Grecja	.	26,1	.	26,8	.	.	.
Hiszpania	57,8	56,0	50,5	47,8	46,8	45,9	45,9
Holandia	52,9	49,7	48,8	49,4	51,5	.	.
Irlandia	60,0	63,6	65,1	67,2	68,9	70,5	.
Niemcy	71,9	69,3	68,5	66,8	66,3	66,2	66,5
Portugalia	26,1	.	21,7	.	.	19,8	.
Szwecja	.	68,5	.	70,6	.	.	.
Wielka Brytania	69,4	67,1	66,9	67,0	56,5	65,5	.
Włochy	58,3	58,5	59,2	56,6	56,4	57,1	57,7
POLSKA	.	.	.	42,9	41,3	39,1	.

Objaśnienia: (1) Wielkość nakładów na B+R w sektorze przedsiębiorstw, których źródłem finansowania mogły być zarówno środki własne przedsiębiorstw (GERD finansowany przez przedsiębiorstwa), jak i środki pochodzące spoza przedsiębiorstw, w tym z budżetu państwa.

Źródło: Main Science and Technology Indicators, OECD 1997/1; Statystyka Badań i Rozwoju w Polsce 1996.

Sektor przedsiębiorstw ma znaczny udział w całości prowadzonych w danym kraju prac B+R, niemniej jednak źródłem finansowania tych prac są zarówno środki własne przedsiębiorstw, jak i zewnętrzne źródła finansowania, w tym budżet państwa. W UE udział budżetu w finansowaniu GERD wynosił w 1994 r. 39,2%, ale można było zauważyć znaczne różnice pomiędzy poszczególnymi krajami. W Niemczech i Wielkiej Brytanii np. udział ten wyniósł mniej niż 36% a w Portugalii 65,2% (1995 r.) w Grecji 46,9% (1993 r.). W tym ostatnim przypadku wyjątkowo wysoki był udział środków zagranicznych (30,3%).

Struktura źródeł finansowania B+R w Polsce różni się znacznie od analogicznej struktury krajów UE (tabela 6.2.). Głównym źródłem finansowania wydatków na B+R jest budżet państwa, ponoszący 64,5% ogółu wydatków. Udział przedsiębiorstw jest znacznie niższy i wynosi 31,8%. W dalszej kolejności występują środki zagraniczne (1,7%), środki szkolnictwa wyższego (1,5%) oraz fundacji (0,4%). Można zatem przyjąć, że im silniejszy jest przemysł w danym kraju, i im bardziej aktywna polityka podatkowa, tym wyższy jest udział wydatków na B+R ponoszonych bezpośrednio przez przemysł.

Tabela 6.2. % GERD finansowany przez przedsiębiorstwa

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
UE-15	52,3	52,2	53,4	52,8	52,9	.	.
Austria	52,0	50,2	49,3	49,0	47,3	48,0	49,4
Belgia	.	64,8	.	62,7	.	.	.
Dania	49,3	51,4	50,7	50,0	.	.	.
Finlandia	.	56,3	.	56,6	.	.	.
Francja	43,4	42,5	46,6	47,0	48,7	.	.
Grecja	.	21,7	.	20,2	.	.	.
Hiszpania	47,4	48,1	43,7	41,0	40,3	.	.
Holandia	48,1	47,8	47,0	44,1	44,8	.	.
Irlandia	59,1	60,6	64,3	61,7	67,9	67,4	.
Niemcy	63,4	61,7	61,6	61,4	60,9	60,9	61,1
Portugalia	27,0	.	20,2	.	.	18,9	.
Szwecja	.	61,9	.	63,0	.	.	.
Wielka Brytania	49,6	49,6	50,6	51,2	49,8	48,0	.
Włochy	43,7	47,8	51,5	48,2	48,0	48,7	49,5
POLSKA	32,8	31,8	.

Źródło: Main Science and Technology Indicators, OECD 1997/1; Statystyka Badań i Rozwoju w Polsce 1996.

W krajach UE odnotowuje się w ostatnim czasie rosnące znaczenie funduszy zagranicznych w finansowaniu wydatków na B+R. Środki te obejmują zarówno wydatki firm zagranicznych, jak i środki pomocowe. W latach 90. udział funduszy zagranicznych w GERD zwiększył się w krajach UE z 5,6% w 1990 r. do 6,4% w 1994 r. W przypadku Wielkiej Brytanii wzrósł odpowiednio z 11,8% do 14,3% (1995 r.) a w Portugalii z 4,6% do 11,9% (w 1995 r.). Jedynie w Niemczech udział ten pozostał na stosunkowo niskim poziomie.

W Polsce środki zagraniczne mają, jak na razie, niewielki udział w GERD, co może wynikać zarówno ze stosunkowo niewielkiej (choć rosnącej) skali inwestycji zagranicznych, jak i braku dostępu polskich przedsiębiorstw do RTD (Europejskiego Funduszu Wsparcia Prac Badawczo-Rozwojowych), mającego coraz większe znaczenie w finansowaniu B+R w krajach UE. Udział funduszy zagranicznych w GERD może stopniowo rosnąć dzięki rosnącym inwestycjom zagranicznym i uruchomieniu przez niektóre korporacje (ABB, FIAT, General Motors, Motorola) inwestycji w polskim sektorze B+R.

O skali wysiłku badawczego przedsiębiorstw świadczą dane o przeciętnej wielkości nakładów na B+R w 1995 r. w przeliczeniu na jedną firmę. Wynika z nich, że wydatki te (liczone

według parytetu siły nabywczej) osiągnęły w UE przeciętnie 4 581,8 USD, w Niemczech 9 000 USD, w Wielkiej Brytanii 5 415 USD, w Grecji i Portugalii dużo mniej (odpowiednio 253,7 USD oraz 280,1 USD)³.

W Polsce nakłady na B+R na jedną firmę wyniosły w 1995 r. 337,8 USD, co może świadczyć o bardzo ograniczonym zaangażowaniu przedsiębiorstw w prace B+R. Zważywszy jednak, że dane statystyczne o nakładach na B+R w Polsce nie obejmują firm o liczbie pracujących poniżej 50 osób, podana wcześniej wartość może być zawyżona. Wskaźnik ten stanowi zaledwie 7,4% wydatków na B+R na przeciętną firmę w UE jako całości, 3,8% takich wydatków w Niemczech i 6,2% takich wydatków w Wielkiej Brytanii. Takie porównania trzeba jednak traktować z dużą ostrożnością. Wysokość nakładów na B+R jest mocno skorelowana z wielkością firmy, jest więc sprawą oczywistą, że wskaźnik nakładów badawczo-rozwojowych na jedną firmę jest niższy w krajach o mniejszej przeciętnej wielkości firmy (a do takich krajów należy Grecja, Portugalia i Polska) i wyższy w krajach, gdzie typowa wielkość firmy osiągnęła wyższy poziom (por. rozdział 1).

6.2.3. Personel badawczy

Drugim, oprócz nakładów finansowych, czynnikiem wyznaczającym krajowy potencjał B+R jest liczba osób prowadzących badania. Jak wynika z tabeli 6.3. i pod tym względem Polska wyraźnie ustępuje krajom UE, szczególnie Niemcom, Francji, Wielkiej Brytanii i Włochom, osiągając jednak lepsze wskaźniki niż np. Grecja czy Portugalia.

Tabela 6.3. Liczba pracowników B+R na 1000 osób aktywnych zawodowo

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994
UE-15	4,2²	4,5	4,5	4,7	.
Austria	2,5 ²	.	.	3,4	.
Belgia	4,3 ²	4,3	.	.	.
Dania	4,0	4,1	4,4	4,7	.
Finlandia	.	5,5	.	6,1	.
Francja	5,0	5,2	5,6	5,8	6,9
Grecja	1,4 ²	1,6	.	2,0	.
Hiszpania	2,5	2,6	2,7	2,8	3,0
Holandia	4,0 ²	.	.	4,5	4,8
Irlandia	3,5	3,9	4,1	4,6	5,2
Niemcy	5,9 ²	6,1	5,9	5,8	.
Portugalia	1,2	.	1,6	.	.
Szwecja	5,7 ²	5,9	.	6,8	.
Wielka Brytania	4,7	4,6	4,7	4,9	5,1
Włochy	3,2	3,1	3,0	3,3	3,3
POLSKA	.	.	.	2,9	2,8

Objaśnienia: (1) FTE – w przeliczeniu na pełne etaty; (2) Dane za rok 1989.

Źródło: Main Science and Technology Indicators, OECD 1997/1 oraz zał. 7, Tabela 6.5.

³ Dane dla Grecji pochodzą z 1993 r. W krajach UE uwzględniono firmy prywatne, a w Polsce firmy ogółem.

Liczba pracowników B+R na 1 000 osób aktywnych zawodowo kształtuje się w Polsce dużo poniżej średniej UE. Jeszcze mniej korzystnie wypada dla Polski porównanie wielkości nakładów na B+R na 1 badacza (tabela 6.4.). Relacja ta wskazuje na głębokie trudności, jakie przeżywa polski sektor B+R. Liczba badaczy jest na poziomie porównywalnym np. z Hiszpanią i wyższa niż w Grecji czy Portugalii, Polska ustępuje jednak tym krajom pod względem nakładów B+R przeliczanych na jednego pracownika badawczego.

Z punktu widzenia potencjału badawczo-rozwojowego interesujące jest także przyjrzenie się rozmieszczeniu kadr badawczo-rozwojowych. I chociaż każdy z krajów UE ma swój własny model, to z reguły jest tak, że w krajach o największym nasyceniu kadrami B+R głównym miejscem lokalizacji tej kadry jest przemysł, dopiero potem szkolnictwo wyższe i sektor rządowy. Z takim właśnie rozmieszczeniem można się spotkać w Niemczech, gdzie w sektorze przedsiębiorstw pracuje 56,1% wszystkich pracowników B+R i w Wielkiej Brytanii (56,8%) (tabela 6.4). Inaczej jest natomiast w Portugalii i Grecji, a więc w krajach charakteryzujących się znacznie mniejszym nasyceniem kadr B+R. Tutaj gros kadry B+R koncentruje się w szkolnictwie wyższym oraz w sektorze rządowym. Tylko niewielki odsetek pracowników B+R znajduje zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw. W Portugalii odsetek ten wynosi 8,2% ogółu pracowników B+R, a w Grecji – 16,4%.

Również w Polsce dominuje – jeśli chodzi o zatrudnienie pracowników B+R – sektor szkolnictwa wyższego (55,0%) oraz sektor rządowy (22,6%). Sektor przedsiębiorstw angażuje 22,4% kadr badawczych. Tak duży odsetek pracowników B+R zatrudnionych w szkolnictwie wyższym zwraca uwagę na konieczność zbudowania powiązań na linii uczelnia wyższa – sektor prywatny, zwłaszcza zaś sektor MSP, który ma (jak to wcześniej już wielokrotnie podkreślano) wyjątkowo ograniczone (finansowo i kadrowo) zasoby pozwalające na prowadzenie własnych prac B+R.

Tabela 6.4. Udział kadr badawczych sektora przedsiębiorstw w zatrudnieniu kadr B+R ogółem

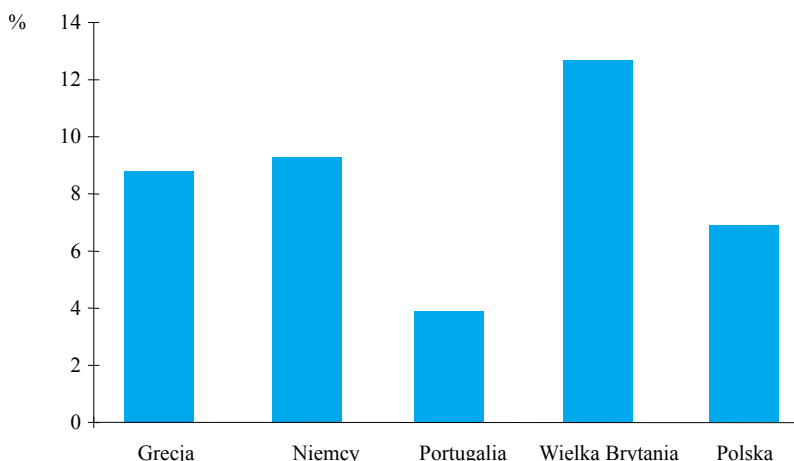
Kraj	Udział sektora przedsiębiorstw w % ogółu badaczy	Wydatki na jednego badacza zatrudnionego w sektorze przedsiębiorstw w tys. USD wg paritetu siły nabywczej
UE-15 (1993)	48,7	203,6
Grecja (1993)	16,4	110,8
Niemcy (1993)	56,1	191,4
Portugalia (1995)	8,2	156,9
Wielka Brytania (1995)	56,8	166,7
POLSKA (1995)	22,4	54,8

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Main Science and Technology Indicators, OECD 1997/1.

Miernikiem potencjału badawczego kraju jest także wskaźnik udziału absolwentów kierunków ścisłych i przyrodniczych w ogólnej liczbie absolwentów. Wyższy poziom tego wskaźnika może decydować o większej potencjalnej zdolności danego kraju do prowadzenia prac B+R. Z tego punktu widzenia potencjalne możliwości prowadzenia prac B+R w Polsce są nieco niższe niż w większości krajów UE. W szczególności Polska ze wskaźnikiem wynoszącym 6,9% ustępuje takim krajom jak: Wielka Brytania (12,7%), Włochy (9,5%), Niemcy (9,3%), Hiszpa-

nia (9,0%) czy Grecja (8,8%). W innych krajach UE wskaźnik ten osiągnął poziom podobny lub nieco niższy niż w Polsce: Holandia (5,3%), Portugalia (3,9%), Belgia (3,8%), Dania (2,4%). Ilustracją tego zjawiska jest wykres 6.3. Przy czym za niepokojące z punktu potencjalnych możliwości prowadzenia prac B+R w Polsce należy uznać spadek tego wskaźnika z 6,9% w 1994 r. do 4,9% w 1996 r. (mimo wzrostu bezwzględnej liczby studentów tych kierunków w omawianym okresie).

Wykres 6.3. Udział liczby absolwentów kierunków ścisłych i przyrodniczych jako % wszystkich absolwentów wyższych uczelni w wybranych krajach



Źródło: Rocznik statystyki międzynarodowej 1997, GUS Warszawa 1997 s. 155–156, tab. 7 (96).

6.2.4. Patenty

Jedną z miar innowacyjności gospodarki jest aktywność patentowa mierzona: 1) stosunkiem liczby zgłoszeń patentowych wewnętrznych (tj. zgłoszonych przez podmioty posiadające siedzibę w kraju, w którym zgłaszają wnioski) do ogólnej liczby ludności, 2) stosunkiem samowystarczalności (tj. relacją liczby zgłoszeń wewnętrznych do liczby wszystkich zgłoszeń patentowych w danym kraju), który określa patentową zależność kraju od zgłoszeń zagranicznych.

W większości krajów UE przeciętna roczna liczba zgłoszeń patentowych w latach 90. była dosyć stabilna (tabela 6.5.). Do wyjątków należały np. Grecja i Portugalia, gdzie w okresie 1990–1994 odnotowano wysoki i bardzo wysoki przyrost zgłoszeń patentów (w Grecji o 117,9% a w Portugalii nawet o ponad 1 000%), jednak w przypadku tych krajów mieliśmy do czynienia ze stosunkowo niskim stanem wyjściowym. W Grecji w 1990 r. odnotowano 18 765 zgłoszeń patentowych w porównaniu z 40 886 w 1994 r. W Portugalii w 1990 r. odnotowano zaledwie 3 642 zgłoszenia patentowe w porównaniu z 41 666 w roku 1994. Inaczej było np. w Niemczech i Wielkiej Brytanii, gdzie w roku 1990 było odpowiednio 95 165 i 90 978 zgłoszeń, w związku z czym wzrost tych wartości do odpowiednio 104 625 zgłoszeń w Niemczech i 92 877 zgłoszeń w Wielkiej Brytanii oznaczał i tak znacznie niższą (niż w przypadku Grecji i Portugalii) dynamikę.

Równie szybko rosła liczba zgłoszeń patentowych w Polsce. Brak co prawda danych za lata 1990–1991, jednak z porównania liczby zgłoszeń zarejestrowanych w latach 1992–1994 wynika, że przyrost wyniósł 64% (z 11 373 zgłoszeń w 1992 r. do 18 655 zgłoszeń w 1994 r.), by w roku 1995 wzrosnąć dalej o kolejne 18% (do 22 089).

Bardzo wysoki wzrost liczby zgłoszeń patentowych w Grecji i Portugalii oraz w Polsce, był głównie wynikiem zagranicznych zgłoszeń patentowych. Liczba zgłoszeń wewnętrznych, była bowiem niska. Na przykład w Grecji liczba wewnętrznych zgłoszeń patentowych na 10 tys. mieszkańców wyniosła 0,4, w Portugalii – 0,1 i w Polsce – 0,7. Dla porównania, w UE wskaźnik ten wyniósł 2,5, a w Niemczech i Wielkiej Brytanii odpowiednio 4,6 i 3,2.

Tabela 6.5. Liczba zgłoszeń wniosków patentowych

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995
UE-15	371 976	370 244	422 241	457 528	495 039	.
Austria	41 053	39 996	43 359	44 476	48 644	66 126
Belgia	43 544	41 671	44 854	46 051	49 706	.
Dania	35 988	35 911	39 311	39 999	44 426	62 067
Finlandia	12 490	13 288	14 781	15 350	19 166	22 725
Francja	78 919	76 002	78 753	78 906	82 692	89 766
Grecja	18 765	32 224	35 937	36 881	40 886	.
Hiszpania	46 817	45 668	48 900	50 004	54 018	71 251
Holandia	49 989	46 397	49 376	50 439	53 694	.
Irlandia	4 735	4 580	14 647	36 701	41 500	45 587
Luksemburg	32 591	32 890	35 526	37 051	41 100	.
Niemcy	95 164	95 913	98 940	99 186	104 625	136 615
Portugalia	3 642	3 555	13 290	37 008	41 666	58 701
Szwecja	46 475	44 194	46 969	47 680	52 056	.
Wielka Brytania	90 978	87 608	89 748	89 615	92 877	115 745
Włochy	.	.	63 261	63 853	67 899	.
POLSKA	.	.	11 373	13 754	18 655	22 089

Źródło: Main Science and Technology Indicators, OECD 1997/1; dane za rok 1995 [w:] Industrial Property Statistics 1995.

Nieco korzystniej dla Polski wygląda udział zgłoszeń wewnętrznych w ogólnej liczbie zgłoszeń patentowych. Dla UE wartość tego wskaźnika wyniosła w 1994 r. 0,19, wahając się od 0 – 0,1 w Grecji i Portugalii do 0,36 i 0,20 w Niemczech i Wielkiej Brytanii. Natomiast dla Polski wskaźnik ten osiągnął wartość 0,14. Stosunkowo wysoka pozycja Polski – zwłaszcza na tle Grecji i Portugalii – może się jednak pogarszać. Wskazuje na to systematyczny spadek wskaźnika samowystarczalności z 0,25 w 1992 r., 0,19 w 1993 r., 0,14 w 1994 r. do 0,12 w 1995 r. Barięą w tym względzie mogą być koszty złożenia wniosku oraz ochrony patentowej, szczególnie w przypadku zgłaszania patentu w innych krajach. Na razie są one w porównaniu z krajami UE niezbyt wysokie (jednak odczuwalne, zwłaszcza dla osób fizycznych lub małych firm). W UE uważa się, że koszty zgłoszenia patentu są zbyt wysokie, szczególnie w porównaniu ze Stanami Zjednoczonymi, gdzie są one sześciokrotnie niższe. Wysokość kosztów jest jedną z przyczyn, dla których 2/3 z 17 000 MSP mających wynalazki nie zgłasza ich do patentowania (Green Paper on Innovation, 1996). Należy jednak przypuszczać, że stowarzyszenie Polski z UE podwyższy koszty patentowania, co może negatywnie wpływać na aktywność patentową, zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw.

6.3. Preferencje ustawowe dla wprowadzających innowacje

Rozwiązania podatkowe mogą być istotnym instrumentem pobudzania procesów B+R i innowacji w przemyśle. W tym celu stworzono w krajach UE takie instrumenty podatkowe, jak:

1. Stopa amortyzacji prac B+R, określająca stopień umorzenia wydatków na zakup prac B+R dla celów podatkowych. W większości krajów UE wszystkie wydatki na B+R można odliczyć od dochodów przed opodatkowaniem w roku, w którym zostały poniesione;
2. Stopa amortyzacji inwestycji kapitałowych w działalność B+R (budynki i urządzenia) określająca sposób ich deprecjacji dla celów podatkowych. Część krajów UE traktuje inwestycje B+R jak inne inwestycje. Część krajów wprowadziła zasadę bezpośredniego odliczania od dochodów kosztów aparatury badawczej w całości w roku, w którym zostały poniesione. Są również kraje UE, które zasadę tę rozciągnęły również na inwestycje w budynki;
3. Odroczenia odliczeń nakładów na B+R określające liczbę lat, w ciągu których wydatki na B+R mogą być amortyzowane i na które płatnik może je rozkładać. W większości krajów UE wydatki na B+R można rozkładać i odliczać w okresie od 3 do 10 lat. Gwarantuje to, że firmy które wskutek np. przejściowych strat lub okresowych fluktuacji dochodów nie mają zobowiązań podatkowych, nie zostają pozbawione korzyści, wynikających z systemu podatkowego;
4. Ulgi podatkowe będące odliczeniem od podatku części wydatków na B+R lub przyrostu wydatków na B+R.

Również Polska stosuje pewne instrumenty podatkowe, do których należą:

1. Odliczenie od dochodu przedsiębiorstwa wydatków inwestycyjnych, poniesionych na zakup maszyn i urządzeń, niezbędnych do wdrożenia licencji, będącej wynikiem krajowych prac B+R. Odliczenie nie może przekroczyć 50% dochodu i dokonywane jest w roku, w którym poniesiono koszt inwestycji;
2. Możliwość zaliczenia kosztów zakończonych prac rozwojowych dotyczących produktów lub technologii (spełniających pewne warunki określone w ustawie) do kosztów uzyskania przychodów w roku, w którym zostały poniesione. Wyniki prac rozwojowych (a nie wyniki prac badawczych) mogą być zaliczone do wartości niematerialnych i prawnych po spełnieniu określonych warunków i po wyodrębnieniu z całości kosztów prac B+R.

Te systemy zachęt spotykają się jednak z negatywną opinią. W krajach UE krytykuje się brak silnych zachęt do finansowania kapitałowego innowacji, do inwestycji zagranicznych w B+R, a także złe systemy osobistej motywacji działań innowacyjnych, np. potrącanie z podatku dochodowego wydatków na kształcenie i szkolenie (Green Paper of Innovation, 1995). W Polsce – jak wynika z badań (Regionalne i lokalne uwarunkowania, 1997) – tylko co dziesiąte przedsiębiorstwo bierze pod uwagę istniejące ulgi przy podejmowaniu decyzji o wdrożeniu innowacji. Dla połowy firm preferencje te mają umiarkowane znaczenie, a dla 40% nie mają żadnego znaczenia. Z jeszcze bardziej negatywną oceną ze strony MSP spotykają się ulgi w podejmowaniu i wdrażaniu nowych rozwiązań technicznych. Tylko co piętnaste przedsiębiorstwo ocenia te rozwiązania jako korzystne, a blisko połowa jako bez znaczenia dla ich działalności innowacyjnej. Z preferencji podatkowych z tytułu podjętych (zleconych) prac B+R korzysta w Polsce zaledwie 7,8% przedsiębiorstw, z tytułu zakupu patentów, projektów lub licencji 6,8%, podczas gdy z tytułu inwestycji modernizacyjnych 41,1% przedsiębiorstw.

Do porównania skuteczności polityki podatkowej zachęcającej podmioty gospodarcze do wprowadzania innowacji wykorzystać można indeks B oraz indeks ATC (OECD, 1997). Indeks

B oznacza aktualną wartość dochodu przed opodatkowaniem, potrzebną do pokrycia początkowych kosztów inwestycji w B+R i pokrycia należności podatkowych. Im mniejsza wartość tego wskaźnika, tym większe korzyści zapewnia przedsiębiorstwom system podatkowy.

Indeks ATC to koszt netto inwestycji firmy w B+R, z uwzględnieniem wszystkich dostępnych ulg podatkowych związanych z B+R. Wartości tych wskaźników dla niektórych krajów UE, jak również przegląd stosowanych ulg i odliczeń podatkowych są przedstawione w tabeli 6.6. Jak można zauważyć, udział wszystkich dostępnych ulg w koszcie netto inwestycji jest w poszczególnych krajach bardzo zróżnicowany i waha się od 10% w Irlandii do ponad 50% w Hiszpanii. Podobna sytuacja występuje w przypadku indeksu B. W Polsce niestety nie wylicza się wartości powyższych indeksów. Biorąc jednak pod uwagę stosunkowo słabe wspomaganie procesów B+R w polskim systemie fiskalnym, pozycję Polski należy plasować w końcu tabeli krajów OECD z ATC rzędu 0,90 i indeksem B powyżej 1 (Wasilewski, Kwiatkowski, Kozłowski, 1997).

Instrumenty podatkowe są tym skuteczniejsze, im wyższa jest stopa podatku dochodowego. Mogą one mieć małe znaczenie w Irlandii o stopie 10%, lecz byłyby bardzo odczuwalne w Polsce przy nominalnej stopie w wysokości 40%. Obniżanie stopy podatku dochodowego może osłabić dążenie do zastosowania w podatku dochodowym w szerszym zakresie zachęt proinnowacyjnych (Instrumenty transferu technologii, 1997). Z punktu widzenia MSP daleko istotniejsza jest jednak większa stabilność przepisów podatkowych, a także „przyjazne” podejście do innowacji w interpretowaniu spornych kwestii finansowych. Jest to istotny warunek do wytworzenia klimatu sprzyjającego innowacjom oraz pokonywania barier finansowych i psychologicznych związanych z ryzykiem towarzyszącym innowacjom.

Tabela 6.6. Instrumenty pośredniego wspomagania finansowego B+R w Polsce i w krajach UE

Kraj	Indeks ATC	Indeks B	Ulg podatkowe	Odliczenia wydatków
Austria	0,615	0,932	tak	CUR
Dania	0,660	1,00	tak	CUR, ME, B
Finlandia	0,726	1,008	tak	CUR, ME
Francja	0,616	0,923	tak	CUR
Hiszpania	0,428	0,678	tak	CUR, ME
Irlandia	0,900	1,00	tak	CUR, ME, B
Niemcy	0,456	1,051	tak	CUR
Portugalia	0,651	1,017	tak	CUR
Wielka Brytania	0,670	1,00	tak	CUR, ME, B
POLSKA	brak danych	brak danych	tylko niektóre wdrożenia	nie

Objaśnienia: CUR – natychmiastowe bieżące odliczanie wydatków; ME – natychmiastowe odliczanie kosztów urządzeń i aparatury badawczej; B – natychmiastowe odliczanie kosztów budynków.

Źródło: R&D Tax Treatment in OECD Countries: A Comparison DG (97)165/OECD.

6.4. Instytucje zajmujące się transferem technologii

Infrastruktura instytucjonalna wspierająca transfer technologii do przedsiębiorstw rozwijana jest w krajach UE od przeszło 20 lat, jednak jej rozwój w poszczególnych krajach jest bardzo zróżnicowany. Infrastruktura tę tworzą parki naukowe lub technologiczne, inkubatory innowacji i przedsiębiorczości, centra technologiczne itp. Jedną z metod bardzo użytecznych z punktu widzenia transferu technologii z centrów B+R do MSP są parki naukowe lub technologiczne. Są one rozumiane jako rodzaj fuzji uniwersytetów i małych firm zorientowanych na rozwój technologii. Celem takich urządzeń jest zwiększenie szans rozwojowych MSP poprzez udostępnienie tym firmom specjalistycznej bazy lokalowej, włączenie ich w sieć formalnych i operacyjnych kanałów współpracy z uczelniami wyższymi lub innymi ośrodkami naukowo-badawczymi oraz wsparcie ich doradztwem i szkoleniem.

Lepiej rozwiniętą sieć parków naukowych lub technologicznych można spotkać w Niemczech, Wielkiej Brytanii i Francji. Np. w Wielkiej Brytanii w 1996 r. było 51 parków naukowych, w których działało 1 300 firm, z tego 70% MSP. Firmy te zatrudniały łącznie ponad 25 000 osób (UKSPA Report 1997). W Niemczech na koniec 1996 r. działało łącznie 200 parków technologicznych, centrów technologicznych i inkubatorów innowacji. Inne kraje, np. Grecja czy Portugalia posiadają słabiej rozwiniętą liczbę instytucji wspierających transfer technologii. Jak podaje International Association of Science Parks (<http://www.iaspworld.org/>), w Grecji działają cztery, a w Portugalii pięć parków technologicznych będących członkami tego stowarzyszenia. Jednak skala i zakres działania każdego z istniejących w UE parków technologicznych bardzo się od siebie różnią, co czyni niemożliwym jakiekolwiek porównania. Nie można bowiem przyrównywać takiej bardzo dużej organizacji, jaką jest np. Aston w Wielkiej Brytanii do innych, będących w początkowym stadium swojego rozwoju parków w Grecji czy Portugalii.

W Polsce infrastruktura wspierająca transfer i komercjalizację technologii kształtuje się dopiero od początku lat 90. Pomimo to, liczba tych instytucji jest znaczna. Na koniec 1997 r. działało w Polsce 61 instytucji zajmujących się wspieraniem przedsiębiorczości, innowacjami i transferem technologii, w tym: 2 agencje komercjalizacji technologii, 49 inkubatorów, 5 centrów technologicznych, 4 centra transferu technologii i jeden park technologiczny (Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce). Jednakże liczba instytucji najbardziej istotnych dla procesu transferu wiedzy naukowej do małych firm jest jak dotychczas skromna; 10 instytucji, w tym zaledwie 1 park technologiczny, zlokalizowanych głównie w dużych aglomeracjach. Kilkanaście kolejnych przedsięwzięć znajduje się w ostatniej fazie przygotowania organizacyjnego. Zainicjowane są prace nad trzema parkami technologicznymi, które są niekiedy uważane za najbardziej istotne rozwiązanie z punktu widzenia pobudzania innowacyjności i transferu technologii do MSP. Jednak problemy finansowe, organizacyjne oraz związane z niedostatecznym doświadczeniem osób kierujących powodują, że te projekty nie są jeszcze w pełni zrealizowane.

Ponad połowa działających obecnie instytucji innowacji i transferu technologii została utworzona w latach 1994–96. Można oczekiwać rocznego około 10% przyrostu liczby instytucji przez najbliższe lata. Dynamiczny rozwój tych instytucji następuje głównie dzięki realizacji dwóch programów rozwoju infrastruktury przedsiębiorczości i transferu technologii w Polsce: Programu Inicjatyw Lokalnych finansowanego ze środków PHARE i Projektu Rozwoju Małej Przedsiębiorczości, współfinansowanego przez Bank Światowy.

Niestety skuteczność tej infrastruktury w transferze i komercjalizacji technologii do MSP jest bardzo ograniczona. Bariery w tym względzie są przede wszystkim (Mertl, Stawasz, Pietraszewski, 1997):

1. Zbyt słabe wsparcie ze strony władz regionalnych i odpowiednich instytucji rządowych lub pozarządowych, szczególnie jeśli chodzi o zasilenie finansowe. Włączenie się ośrodka do realizacji przedsięwzięcia innowacyjnego wymaga bardzo znacznych środków finansowych, których małe firmy i potencjalni przedsiębiorcy z reguły nie posiadają, co oznacza, że podstawowym zadaniem tych agencji jest pomoc w uruchamianiu działalności;
2. Brak odpowiednio wykwalifikowanej kadry, wiedzy, doświadczenia, wzorów działania i kontaktów;
3. Nieodpowiedni profil działania centrów transferu technologii. Są one nadal traktowane przede wszystkim jako instrumenty aktywnego przeciwdziałania bezrobociu, a nie transferu technologii. Dlatego też działalność centrów koncentruje się na promowaniu przedsiębiorczości i tworzeniu nowych miejsc pracy. Zbyt słaby nacisk kładziony jest natomiast na wprowadzenie innowacji, usprawnienie transferu i komercjalizację technologii.

Transferowi technologii sprzyja rozbudowa Krajowego Systemu Usług dla MSP; inicjatywa sponsorowana przez Polską Fundację MSP w ramach programu Phare-STEP I. W ramach tego programu Fundacja kieruje środki finansowe do sieci ośrodków wspierania biznesu, m.in. na: (1) finansowanie badań i studiów mających na celu określenie potrzeb w dziedzinie usług dla MSP na poziomie regionalnym, dotyczących sektorów wysokiej szansy; (2) stymulowanie rozwoju usług finansowych i technologicznych ułatwiających dostęp MSP do finansowania zewnętrznego i nowych technologii.

6.5. Certyfikaty jakościowe

Odpowiednia jakość produkcji i usług i zapewniający je system zarządzania stanowi obecnie klucz do uczestnictwa na rynkach zjednoczonej Europy. Dotyczy to zarówno podmiotów z Unii, jak i spoza niej. Podmioty działające na rynku UE coraz częściej zmuszane są do udokumentowania systemu jakości zgodnego z wymaganiami międzynarodowych norm ISO serii 9 000 (w UE znanych jako EN 29 000). Początek tych wymagań to rok 1987, kiedy to normy ISO 9 000 wprowadzono do Europy Zachodniej. Natomiast po roku 1993 normy te stały się standardem również dla krajów ubiegających się o wejście do UE. Do wymogów tych coraz szerzej dostosowują się także producenci z USA, krajów azjatyckich i południowoamerykańskich.

Do końca 1995 r. wydano na świecie ponad 127 tys. certyfikatów ISO 9 000⁴, z czego 88 236 (72%) przypadło na 15 krajów UE. W ramach UE zaś 10 236 certyfikatów przypadło na Niemcy i 52 591 na Wielką Brytanię. Liczba certyfikatów wydanych w Grecji i Portugalii była marginalna i wyniosła odpowiednio 248 i 389. Równie niewiele certyfikatów (250 wg danych szacunkowych) wydano w Polsce. Jak widać, zdecydowanie in plus wyróżnia się tutaj Wielka Brytania, która posiada ok. 60% ogólnej liczby certyfikatów wydanych w UE (49 firm na jeden certyfikat).

Trzeba jednak podkreślić, że zdecydowaną większość certyfikatów uzyskują większe firmy. Jak wynika z badań Kingston University i CEEDR, w Wielkiej Brytanii małe firmy są bardzo często nie zainteresowane uzyskaniem formalnych certyfikatów jakości, takich jak m.in. ISO 9 000. Dzieje się tak dlatego, że:

⁴ Dynamika wzrostu przyznawanych certyfikatów jest bardzo wysoka. W porównaniu z rokiem 1993 przyrost certyfikatów wyniósł 33,8%. Łącznie 101 państw przeprowadza certyfikację systemów jakości.

- Sam tryb certyfikacji jest kosztowny i czasochłonny, wymagający często włączenia zewnętrznych konsultantów i dokonania określonych opłat;
- Rygory ISO 9 000 narzucają bardzo daleko idącą formalizację, która może pozbawić małą firmę właściwej jej elastyczności i kreatywności działania;
- Gwarantem jakości w małej firmie jest właściciel i jego silne zaangażowanie w proces produkcji i w kontakty z klientem; certyfikacja jakości traci w tych warunkach na znaczeniu. Potrzeba uzyskania ISO 9 000 pojawia się z reguły dopiero wtedy, gdy firmy chcą podjąć współpracę, kooperację czy świadczyć dostawy na rzecz dużych firm lub organizacji rządowych.

Jeśli chodzi o Polskę, to samo porównanie liczby wydanych certyfikatów wskazuje na dystans istniejący w stosunku do krajów UE. W 1996 r. na jeden certyfikat wydany w Polsce przypadały 9 244 firmy (dla porównania w Grecji 233 i w Portugalii 149). Jest to wskaźnik ponad 50-krotnie gorszy niż przeciętny dla UE (182 firmy na 1 certyfikat). Tak niekorzystny dla Polski wskaźnik jest efektem istnienia nieproporcjonalnie dużej liczby mikroprzedsiębiorstw, powstałych głównie w pierwszej połowie lat 90., które z reguły są mniej zainteresowane uzyskaniem certyfikatu niż firmy większe. Powodem jest także to, iż w Polsce certyfikację systemów jakości rozpoczęto dopiero w 1993 r.

Uprawnienia do wydawania certyfikatów ma w Polsce obecnie blisko 40 instytucji a przyrost wydawanych świadectw jest wyjątkowo wysoki. Na koniec 1997 r. liczba wydanych certyfikatów wzrosła o 229% w stosunku do 1996 r. do 573 certyfikatów (dla 473 firm)⁵. Łączna liczba firm przypadająca na jeden certyfikat wyniosła na koniec 1997 r. około 4 050 i była o ponad 50% mniejsza w porównaniu z rokiem poprzednim.

Adaptacja polskiego systemu certyfikacji do wymogów unijnych napotyka szereg trudności pojęciowych, strukturalnych i instytucjonalnych. Odczuwa się także brak specjalistów i niedobór środków finansowych. Obszar obligatoryjnych regulacji technicznych jest w Polsce bardzo rozbudowany, często zawarty w przepisach niższego rzędu, tworzonych w trybie administracyjnym. Zdaniem specjalistów obszar ten ma sześciokrotnie szerszy zakres niż spotykany w krajach UE (Wasilewski, Kwiatkowski, Kozłowski, 1997). Jest to sytuacja będąca pozostałością centralnego sterowania gospodarką, w której obowiązywały normy dostawcy, a nie odbiorcy. Od 1994 r. polskie normy są dokumentami fakultatywnymi i mogą stać się obowiązujące tylko w trybie umowy między dostawcą a odbiorcą (poza szczególnymi normami zawierającymi wymagania związane z bezpieczeństwem, wprowadzanymi przez odpowiednich ministrów). Rozbieżności występują także pod względem doboru i ostrości wymagań, które powodują różne poziomy wymagań stawianych parametrom technicznym produktów i procesów. Obszarem, w którym występują niższe obligatoryjne wymagania techniczne w Polsce w porównaniu z krajami UE, jest ochrona środowiska naturalnego. Wynika to głównie z braku kapitałów na modernizację przestarzałych zakładów i systemów komunalnych. Polski system certyfikacji odbiega także pod względem instytucjonalnym od systemów certyfikacji w krajach UE, w których usługi certyfikacyjne oferowane są przez towarzystwa rzeczoznawstwa technicznego. Różnice dotyczą przede wszystkim pozycji i roli jednostek certyfikujących. W Polsce jednostki certyfikacyjne w odróżnieniu od unijnych mają pozycję monopolistyczną, nie odpowiadają materialnie za wadę certyfikatu, a certyfikat nie jest gwarancją bezpieczeństwa, nie są powiązane z systemem firm ubezpieczeniowych, ponadto polski system certyfikacji nie uznaje tzw. certyfikatu producenta. Polskie jednostki certyfikacyjne (i normalizacyjne) to nadal państwowe jednostki B+R.

⁵ Dane uzyskane w Polskim Centrum Badań i Certyfikacji w Warszawie.

Są one finansowane głównie ze skromnych środków budżetowych, co utrudnia udział polskiego przemysłu w pracach nad tworzeniem norm międzynarodowych.

6.6. Podsumowanie

Potencjał badawczy Polski jest dużo niższy niż przeciętnie w UE. Ogranicza to krajowe możliwości transferu najnowszych technologii na potrzeby przemysłu, w tym zwłaszcza MSP, obniżając w konsekwencji poziom konkurencyjności międzynarodowej tego sektora. Poprawa innowacyjności i konkurencyjności gospodarki polskiej wymaga zwiększenia nakładów na naukę i badania do poziomu krajów rozwiniętych wynoszącego ponad 2% PKB w dłuższym okresie.

Za wskazane należy uznać zachęcanie przedsiębiorstw do zwiększenia nakładów na badania stosowane i prace rozwojowe poprzez wprowadzenie silnego systemu ulg podatkowych dla podmiotów prowadzących badania oraz dla podmiotów stosujących nowe rozwiązania.

Polska charakteryzuje się niższą (szczególnie w porównaniu z Niemcami i Wielką Brytanią) aktywnością wynalazczą i patentową, mierzoną liczbą zgłoszeń. Dynamiczny wzrost liczby zgłoszeń jest spowodowany przez zgłoszenia zagraniczne, powodujące w konsekwencji zmniejszenie się samowystarczalności wynalazczej Polski. Poważną barierą patentowania dla MSP zarówno w Polsce, jak i krajach UE są koszty zgłoszeń i ochrony patentowej. Za wskazane należy uznać budżetowe wsparcie dla małych i średnich przedsiębiorstw decydujących się na ochronę patentową, poprzez wprowadzenie ulg podatkowych, refundację części kosztów zgłoszeń i ochrony patentowej, refundację środków na doradztwo patentowe oferowane przez ośrodki doradztwa patentowego i licencyjnego dla MSP.

System zachęt do podejmowania prac B+R i innowacji przez MSP jest uważany, i to zarówno w krajach UE, jak i w Polsce, za mało zachęcający podmioty gospodarcze do aktywności w tej dziedzinie. Chociaż obowiązujące rozwiązania podatkowe w Polsce zachęcają przedsiębiorstwa do obniżania kosztów wdrażania wyników krajowych prac badawczo-rozwojowych, to brak jest zachęt do inwestowania w budowanie własnego potencjału badawczego. Niezbędna jest także większa stabilność podatkowa w Polsce oraz bardziej „przyjazne” podejście w interpretacji spornych kwestii podatkowych.

Infrastruktura instytucjonalna wspierająca transfer technologii do MSP znajduje się w Polsce w etapie początkowym i jest słaba, zarówno pod względem finansowym, jak i organizacyjnym i kadrowym. W porównaniu z najbardziej rozwiniętymi krajami UE brak jest dojrzałej sieci parków naukowych (technologicznych), oferujących kompleksowe usługi w zakresie transferu technologii do MSP działających w najwyższej rozwiniętych technologicznie dziedzinach. Dynamiczny w ostatnim okresie rozwój instytucji wspomagających transfer technologii do MSP w Polsce pozwala oczekiwać znacznego zmniejszenia dystansu w tej dziedzinie. Niezbędne jest jednak wsparcie budżetowe, w postaci zaangażowania środków publicznych do wyposażenia tych instytucji, sfinansowanie kosztów szkoleń, doradztwa, informacji i promocji oraz zapewnienia kontaktów międzynarodowych. Wskazane jest także zachęcanie MSP do współpracy z inkubatorami, centrami innowacji, parkami technologicznymi oraz krajowymi jednostkami B+R.

Dystans między Polską a krajami UE w dziedzinie certyfikacji systemów jakości jest bardzo duży. Kraje UE przodują w świecie w tej dziedzinie, podczas gdy Polska rozpoczęła certyfikacje jakości dopiero w 1993 r. Rzutuje to w sposób istotny na poziom konkurencyjności polskich przedsiębiorstw, i to zarówno na rynkach światowych, jak i na rynku krajowym. Pomimo startu z bardzo niskiego poziomu, obserwuje się obecnie dynamiczny wzrost udzielonych certyfikatów a zainteresowanie przedsiębiorstw pozwala oczekiwać na szybkie zmniejszenie dy-

stansu do UE. Reformy wymaga jednak struktura instytucjonalna oraz system norm, odbiegający od obowiązujących w krajach UE. Może to jednak podnieść koszty funkcjonowania polskich przedsiębiorstw. Za wskazane zatem należy uznać wsparcie budżetowe dla MSP zmierzających do uzyskiwania certyfikatów poprzez poręczenia kredytowe, odliczenia podatkowe, nisko oprocentowane kredyty na wytworzenie prototypu przeznaczonego do certyfikacji.

Za niezbędne należy uznać tworzenie szerokiej oferty programów w zakresie edukacji, szkoleń, promocji, informacji i doradztwa, dostępu do sieci informatycznych itp. mających na celu wywołanie zapotrzebowania MSP na rozwiązania innowacyjne. Upowszechnianie wiedzy i doświadczeń na temat nowoczesnych technologii, ich wdrażania i stosowania wpływa bezpośrednio na kreowanie potrzeby modernizacji parku maszynowego i produkcji MSP, co stanowi o wzroście ich konkurencyjności i sile, z jaką mogą oddziaływać na rynek. Korzystanie z tej oferty świadczonej przez różnego rodzaju instytucje, fundacje, stowarzyszenia i firmy powinno być refundowane w pełni lub znacznym stopniu ze środków publicznych na poziomie regionalnym. Dotyczy to m.in.:

- refundacji kosztów zatrudnienia specjalistów w małych i średnich przedsiębiorstwach;
- refundacji kosztów działalności promocyjnej i informacyjnej dla przedsiębiorstw sektora MSP;
- refundacji kosztów udziału MSP w programach badawczych UE.

Tworzeniu warunków do powstawania i rozwoju sieci kontaktów regionalnych, międzyregionalnych, międzynarodowych według różnych przekrojów sektorowych na potrzeby innowacji i transferu technologii do MSP powinno służyć zawieranie różnego rodzaju umów i porozumień, organizowanie targów, wystaw, staży i kontaktów międzyludzkich, inicjowanie i wspieranie tworzenia sieci i jednostek działających w dziedzinie transferu technologii, informacji i doradztwa technicznego. Za pożądane należy uznać zawieranie umów z instytucjami UE dla uczestnictwa regionu w programach pomocowych badawczo-technicznych, szkoleniowych i doradczych itp.

Załącznik 1(6) Dane statystyczne

Tabela 1: Wydatki na badania naukowe jako % PKB

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
UE-15	1,99	1,96	1,94	1,94	1,88	1,84	.
Austria	1,42	1,50	1,48	1,49	1,53	1,53	1,51
Belgia	.	1,65	.	1,60	.	.	.
Dania	1,63	1,70	1,74	1,79	.	1,82	.
Finlandia	1,91	2,07	1,74	1,79	.	1,82	.
Francja	2,41	2,41	2,42	2,45	2,38	2,34	.
Grecja	.	0,37	.	0,48	.	.	.
Hiszpania	0,85	0,87	0,91	0,91	0,85	0,80	0,76
Holandia	2,15	2,05	1,98	2,00	2,04	.	.
Irlandia	0,86	0,96	1,06	1,21	1,35	1,40	.
Niemcy	2,75	2,61	2,48	2,43	2,33	2,28	2,26
Portugalia	0,54	.	0,65	.	.	0,61	.
Szwecja	.	2,89	.	3,28	.	3,02	.
Wielka Brytania	2,18	2,11	2,13	2,15	2,11	2,05	.
Włochy	1,30	1,32	1,31	1,26	1,16	1,14	1,13
POLSKA	1,90*	1,05**	0,83**	0,83**	0,82	0,74	0,76*

Źródło: Main Science and Technology Indicators, OECD 1997/1; * Rocznik statystyczny GUS 1992, 1997; **Statystyka Badań i Rozwoju w Polsce 1996.

Tabela 2: Liczba absolwentów kierunków ścisłych i przyrodniczych jako % wszystkich absolwentów wyższych uczelni

Kraj	1993	1994
Austria	.	8,8
Finlandia	9,1	.
Grecja	8,8	.
Hiszpania	9,0	.
Holandia	.	5,3
Niemcy	9,3	.
Portugalia	3,9	.
Szwecja	.	7,1
Wielka Brytania	.	12,7
Włochy	.	9,5
POLSKA	.	6,9*

Objaśnienia: * Obecnie w Polsce procent ten spada. W kolejnych latach wynosił on odpowiednio: w 1995 r. – 5,2%, w 1996 r. – 4,9%.

Źródło: Rocznik statystyczny GUS 1997.

Tabela 3: Liczba certyfikatów ISO 9 000

Kraj	1993 ¹	1994 ²	1995 ³
UE-15	22 547	5 370	88 236
Austria	101	434	1 133
Belgia	180	870	1 716
Dania	326	916	1 314
Finlandia	185	496	772
Francja	1 046	3 359	5 535
Grecja	18	90	248
Hiszpania	43	586	1 492
Holandia	716	2 718	5 284
Irlandia	100	1 132	1 617
Niemcy	790	3 470	10 236
Portugalia	48	181	389
Szwecja	229	618	1 095
Wielka Brytania	18 577	36 823	52 591
Włochy	188	2 008	4 814
POLSKA	.	.	250 ⁴

Objaśnienia: (1) Styczeń 1993; (2) Lipiec 1994; (3) Grudzień 1995; (4) Grudzień 1996.

Źródło: Qualitique, 82/1996,[w:] M. Urbaniak, Jeszcze o certyfikatach „Problemy Jakości” 6/97; Dane dla Polski na podstawie informacji PCBC w Warszawie.

7. WARUNKI PRAWNE I POLITYKA WSPIERANIA PODEJMOWANIA I PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

1. Prawne ramy prowadzenia działalności gospodarczej służą w UE zbudowaniu wspólnej platformy umożliwiającej funkcjonowanie firm narodowych w warunkach Jednolitego Rynku. Jednak nadal w poszczególnych państwach UE istnieją różne rozwiązania, wynikające z różnej tradycji i nie zakończonego procesu harmonizacji. Obniża to efektywność firm europejskich. Istniejące wymogi tworzą bardzo silną barierę rozwojową, zwłaszcza dla MSP, zmuszonych do ponoszenia zarówno kosztów procesu harmonizacji jak i kosztów wynikających z obecnie istniejącej różnorodności rozwiązań.
2. Podstawowym źródłem kapitału założycielskiego MSP są własne oszczędności. Kredyt bankowy odgrywa zwykle mniejszą rolę, chociaż w wielu krajach UE banki oferują pewne rodzaje pomocy finansowej skierowanej na procesy założycielskie.
3. Polityka konkurencji jest ważnym potencjalnym instrumentem kontroli nadużycia siły monopolistycznej i praktyk restrykcyjnych stosowanych przez duże przedsiębiorstwa i jako taka przyczynia się do stworzenia zasad regulujących charakter i zakres konkurencji. Również MSP mogą odczuwać skutki tych aspektów unijnej polityki konkurencji, które ograniczają wielkość pomocy państwa dla sektora prywatnego, włączając w to zamówienia publiczne.
4. Polityka UE wobec MSP jest elementem szerszej polityki przemysłowej zmierzającej do stworzenia wszelkich warunków konkurencyjności przemysłu UE. Znajduje to swój wyraz w Traktacie o Unii Europejskiej, w którym wskazuje się na konieczność podjęcia działań mających na celu przyspieszenie adaptacji przemysłu do zmian strukturalnych, tworzenie warunków do inicjatyw i rozwoju przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich, tworzenie sprzyjającego klimatu dla współpracy między przedsiębiorstwami, stymulowanie lepszego wykorzystania potencjału przemysłowego w polityce innowacyjnej, badawczej i technologicznej. W Polsce pomoc publiczna dla sektora MSP sformułowana jest zarówno w oficjalnych dokumentach rządowych, jak i w poszczególnych programach rozwoju regionalnego i lokalnego, przygotowywanych fakultatywnie na szczeblu województwa i gminy.

7.1. Wprowadzenie

Jedną z głównych zalet gospodarek rynkowych jest tworzenie warunków do aktywnej działalności przedsiębiorcy i ujawnienia się jego twórczych możliwości. Doświadczenia UE wskazują, że państwo może wpływać na rozwój MSP. Wpływ ten wywierany jest zarówno poprzez tworzenie odpowiednich warunków prawnych, jak i poprzez stosowanie instrumentów bezpośredniego wsparcia i promocji przedsiębiorczości, choć trzeba przyznać, że poszczególne kraje UE różnią się między sobą znacznie pod względem przyjmowanych rozwiązań.

7.2. Uwarunkowania prawne

7.2.1. Swoboda podejmowania działalności gospodarczej

Zarówno w Polsce, jak i w krajach UE istnieje swoboda podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej przynależna każdemu na równych prawach, z zachowaniem warunków określonych przepisami prawa.

W UE (jako całości) swoboda ta uregulowana jest w Traktacie o WE, tytule III, rozdziale 2: Prawo prowadzenia działalności gospodarczej oraz rozdziale 3: Usługi (Prawo Wspólnot Europejskich 1997). W myśl art. 52 swoboda prowadzenia działalności obejmuje prawo do rozpoczęcia działalności gospodarczej na własny rachunek przez obywatela jednego z państw członkowskich na terytorium każdego z pozostałych państw-członków UE (działalność ta nie obejmuje poszukiwania i podejmowania zatrudnienia na rynku pracy) oraz prawo do prowadzenia działalności gospodarczej przez osoby fizyczne i osoby prawne, a w szczególności do zakładania spółek i przedsiębiorstw oraz do zarządzania nimi, zgodnie z przepisami stanowionymi dla własnych obywateli przez państwo członkowskie, w którym działalność jest podejmowana.

W celu zapewnienia tak zdefiniowanej swobody państwa członkowskie zobowiązały się do stopniowego uchylania ograniczeń w możliwościach uruchamiania i prowadzenia działalności gospodarczej przez obywateli jednego z państw na terytorium innego państwa, zwracając szczególną uwagę na następujące priorytety:

- zapewnienie współpracy między właściwymi organami administracyjnymi państw członkowskich w celu uzyskiwania bieżących informacji o sytuacji w poszczególnych dziedzinach działalności;
- uchylanie tych procedur i praktyk administracyjnych wynikających z przepisów prawa wewnętrznego lub wcześniej zawartych umów między państwami członkowskimi, których utrzymanie w mocy stanowiłoby przeszkodę w swobodnym podejmowaniu działalności;
- umożliwienie nabycia i korzystania z własności gruntu na terytorium któregośkolwiek z państw członkowskich, jeżeli nie prowadzi to do naruszenia zasad związanych z gospodarką rolną;
- doprowadzenie do stopniowego uchylenia wszelkich przepisów ograniczających swobodę prowadzenia działalności we wszystkich dziedzinach dotyczących warunków tworzenia agencji, oddziałów i filii na terytorium państwa członkowskiego;
- zapewnienia, że warunki prowadzenia działalności nie będą naruszane przez pomoc świadczoną przez rządy państw członkowskich.

Postanowienia te i wprowadzone na ich podstawie środki nie sprzeciwiają się stosowaniu przepisów prawnych i administracyjnych, które przewidują szczególną regulację w stosunku do cudzoziemców ze względów porządku, bezpieczeństwa lub zdrowia publicznego (art. 56).

7.2.2. Ewidencjonowanie i rejestrowanie

W UE można się spotkać z dużą różnorodnością definiowania warunków niezbędnych do rejestracji działalności gospodarczej. W niektórych krajach, np. w Niemczech i Holandii, wszystkie firmy mają obowiązek corocznego rejestrowania się i opłacania każdorazowo opłaty ewidencyjnej. W innych zaś, np. w Wielkiej Brytanii, nie ma w ogóle obowiązku rejestracyjnego,

z wyjątkiem rejestrowania płatników VAT, i to jedynie wówczas, gdy roczne obroty firmy wynoszą 50 000 GBP¹. Jedynie spółki prawa handlowego, we wszystkich krajach UE podlegają one obowiązkowej rejestracji. Powstanie takiego podmiotu gospodarczego wymaga umowy założycielskiej. Umowy te mają w każdym z krajów odrębne uregulowania z odmiennym ukształtowaniem przepisów bezwzględnie obowiązujących. Ich wspólną cechą jest to, że tworzą one stosunek prawny o charakterze ciągłym (mogą one trwać przez czas nieograniczony), zakładają trwałość więzi łączących strony.

W Polsce uruchomienie działalności gospodarczej podlega albo trybowi postępowania ewidencyjnego, albo trybowi postępowania rejestrowego. Postępowanie ewidencyjne ma zastosowanie przy podejmowaniu działalności gospodarczej w formie firmy jednoosobowej i spółki cywilnej i odbywa się w trybie administracyjno-prawnym. Postępowanie to nie dotyczy tych podmiotów, które objęte są postępowaniem rejestrowym. Wpis do ewidencji nie ma waloru decyzji administracyjnej, pełni natomiast funkcję porządkową, informacyjną i statystyczną. Postępowanie rejestrowe odnosi się do spółek jawnych, komandytowych, z o.o., akcyjnych i wszystkich pozostałych osób prawnych, niezależnie od tego, czy w zakresie ich działalności ujęta jest działalność gospodarcza czy też nie. Skutki wpisu do rejestru sądowego są zróżnicowane. Dla spółki komandytowej, z o.o. i akcyjnej wpis ma charakter konstytutywny dla powstania tych spółek jako podmiotów prawa. Dla spółki z o.o. i akcyjnej data wpisu do rejestru jest chwilą nabycia osobowości prawnej. Dla spółki jawnej wpis ma charakter deklaracyjny – chwilą powstania spółki będzie bowiem zawsze moment zawarcia umowy. Nieco odmiennie regulacje warunkują podjęcie działalności rzemieślniczej, która wymaga zgłoszenia deklaracji o przyjęcie do organizacji samorządu rzemieślniczego.

Obowiązek meldunkowy rozciąga się na zgłoszenie nowo uruchamianej działalności gospodarczej do celów podatkowych, ubezpieczeniowych oraz do uzyskania zezwolenia na wykonywanie określonych rodzajów działalności gospodarczej.

7.2.3. Koncesje i zezwolenia

Podjęcie określonej działalności gospodarczej może być uwarunkowane uzyskaniem stosownej koncesji lub zezwolenia. Koncesja jest zgodą wyrażoną przez państwo (jego organ) na podjęcie i prowadzenie działalności gospodarczej zastrzeżonej prawnie na rzecz państwa (lub gminy) przez niepaństwowe podmioty gospodarcze². Zgoda taka obejmuje prawo do podjęcia i prowadzenia działalności według zasad określonych w obowiązującym prawie oraz na warunkach ustalonych w koncesji. Tryb i warunki wyrażania takiej zgody uregulowane są ustawowymi przepisami prawnymi określającymi warunki i tryb koncesjonowania. Zezwolenie najczęściej

¹W konsekwencji trudno określić ogólną liczbę firm, gdyż wiele podmiotów gospodarczych nie znajduje się w ewidencji. Ogólną liczbę firm w Wielkiej Brytanii można jedynie szacować, opierając się na wielu dostępnych źródłach, z danymi pozyskanymi z banków łącznie.

² „... należałoby przyjąć, że nie jest celowym udzielanie koncesji na rzecz państwowych podmiotów gospodarczych. Nie jest to bowiem rezygnacja z monopolu państwowego, lecz organizacyjny sposób wskazania państwowej jednostki gospodarczej jako wykonawcy tego monopolu. ... Udzielanie koncesji państwowym podmiotom gospodarczym może więc jedynie manifestować zasadę równości podmiotów gospodarczych wobec prawa i osłabiać przez to krytykę podejmowania działalności gospodarczej przez państwo. Ponadto, państwowe jednostki gospodarcze występują w roli podmiotów o odrębnej od Skarbu Państwa osobowości prawnej i samodzielności gospodarczo-finansowej” (Kosikowski, 1996, s. 23–24).

dotyczy działalności gospodarczej nie objętej monopolem państwa, wydawane jest po sprawdzeniu czy zapewnione jest bezpieczeństwo i ochrona porządku publicznego, życia i zdrowia ludzi i zobowiązań międzynarodowych. O zezwolenie mogą się ubiegać zarówno podmioty niepaństwowe, jak i państwowe, chociaż dostępność w uzyskaniu zezwolenia może być zróżnicowana. Dziedziny objęte obowiązkiem uzyskania zezwolenia i koncesji wskazywane są enume ratywnie, jednak granice obowiązku koncesyjnego mogą być (w ramach istniejącego ustawodawstwa) rozszerzane lub ograniczane. Jest to o tyle zrozumiałe, że koncesjonowanie jest instrumentem zachowania kontroli w ustawowo określonym zakresie strategicznych sfer gospodarki. Wniosek o udzielenie koncesji kieruje się do stosownego organu, który wydaje koncesję w formie decyzji administracyjnej.

Obowiązek uzyskania zezwolenia lub licencji na wykonywanie pewnych rodzajów działalności istnieje we wszystkich krajach UE. Ma on za zadanie zabezpieczenie szerszego interesu publicznego i zapewnienie podstawowych standardów bezpieczeństwa. W Wielkiej Brytanii np. licencje wymagane są dla prowadzenia kin, teatrów, opieki nad dziećmi, prowadzenia taksówki, organizacji imprez sportowych w hali, organizacji imprez artystycznych (w dowolnej postaci), prowadzenia klubów nocnych, sklepów zoologicznych, schronisk dla zwierząt, składów metali, sex shopów, domów spokojnej starości, prywatnych klinik oraz handlu ulicznego. Organem koncesyjnym są w tym wypadku władze lokalne. Posiadania koncesji wymaga też:

- gospodarka komunalna, wydobywanie lub oczyszczanie wody lub oczyszczanie ścieków, przetwarzanie złomu. Organem koncesyjnym jest w tym wypadku Krajowa Agencja Ochrony Środowiska;
- prowadzenie hoteli, restauracji, rzeźni, wykonywanie usług fryzjerskich, prowadzenie ruchomych punktów sprzedaży żywności, wykonywanie masażu, wykonywanie tatuaży, praca z azbestem. Organem koncesyjnym w tym przypadku są lokalne wydziały zdrowia;
- wielkotonażowy przewóz towarowy lub usługi komunikacyjne. Organem koncesyjnym są tutaj oddziały terenowego inspektoratu środków lokomocji;
- posiadanie lub sprzedaż broni, sprzedaż alkoholu, prowadzenie oberży, hoteli i restauracji, prowadzenie klubów i nocnych klubów oraz salonów gier itp. Organem koncesyjnym są tutaj lokalne władze administracyjne;
- działalność związana z pożyczaniem pieniędzy, kredytowaniem lub pośrednictwem kredytowym, windykacją należności, wprowadzaniem do obiegu kart kredytowych. Organem licencyjnym jest biuro licencjonowania kredytów konsumpcyjnych.

W Polsce podstawowe sfery objęte koncesjonowaniem to: 1) produkcja, przetwórstwo i rozlewnictwo alkoholi (powyżej 4% alkoholu); 2) produkcja wyrobów tytoniowych; 3) produkcja farmaceutyków i artykułów medycznych; 4) produkcja i obrót bronią, amunicją i materiałami wybuchowymi (jeśli z zagranicą, to również radioaktywnymi); 5) przetwórstwo i obrót kamieniami i metalami szlachetnymi oraz obrót metalami nieżelaznymi; 6) import alkoholi, wyrobów tytoniowych i benzyny; 7) prowadzenie aptek, hurtu farmaceutycznego i artykułów sanitarnych; 8) wykonywanie transportu morskiego, transportu i usług lotniczych; 9) międzynarodowy przewóz osób samochodami; 10) wykonywanie usług paszportowych i kurierskich, doręczywskich (listy), detektywistycznych, ochrony mienia; 11) konfekcjonowanie i obrót środkami ochrony roślin; 12) obrót dobrami kultury wytworzonymi przed 9 maja 1945; 13) obrót z zagranicą towarami i usługami określonymi przez ministra gospodarki; 14) obrót w kraju i za granicą zwierzyną żywą i jej tuszami (z wyłączeniem łowiectwa); 15) budowa i eksploatacja

autostrad i dróg ekspresowych (wraz z towarzyszącą zabudową usługową); 16) poszukiwanie i rozpoznawanie kopalin i wód podziemnych; 17) wydobywanie kopalin; 18) bezzbiornikowe magazynowanie cieczy i gazów oraz podziemne składowanie odpadów; 19) usługi gazownicze (wykonawstwo, remonty, konserwacja i kontrola techniczna); 20) przenoszenie zapisu dźwięku lub dźwięku i obrazu (taśmy, płyty itp.); 21) organizacja imprez artystycznych; 22) pośrednictwo w zawieraniu umów na świadczenie usług turystycznych; 23) usługi telekomunikacyjne.

7.2.4. Dodatkowe regulacje

Warunkiem podjęcia działalności gospodarczej może być także wymóg posiadania określonych kwalifikacji zawodowych, umożliwiających profesjonalne wykonywanie gospodarczych funkcji podmiotu. Należy tu odróżnić sytuację, w której obowiązek posiadania takich kwalifikacji nałożony jest bezpośrednio na przedsiębiorcę od sytuacji, w której wymóg szczególnych kwalifikacji dotyczy osób zatrudnionych przez przedsiębiorcę. W niektórych państwach (np. w Niemczech) pierwszy wariant odnosi się najczęściej do działalności rzemieślniczej. Inaczej jest w Wielkiej Brytanii, gdzie takich wymogów nie ma, są tam jednak gildy i związki rzemieślników zrzeszające przedsiębiorców. Tego typu zasady powszechnie obowiązują w niektórych zawodach pozostających pod kontrolą (np. lekarza czy prawnika). Wówczas stosuje się jednocześnie zasadę uznawania kwalifikacji zdobytych w jednym kraju członkowskim we wszystkich pozostałych krajach UE.

W Polsce prawo wymaga od podmiotu gospodarczego (przedsiębiorcy) zapewnienia by prace, zajęcia lub czynności podejmowane w zakresie prowadzonej działalności wykonywane były przez osoby legitymujące się odpowiednimi kwalifikacjami, jeżeli oczywiście z odrębnych przepisów wynika obowiązek posiadania takich kwalifikacji. Tak więc nie bezpośrednio przedsiębiorca, tylko zatrudnieni przez niego pracownicy muszą posiadać odpowiednie kwalifikacje. Wyjątek może tutaj stanowić wykonywanie działalności rzemieślniczej, w której udział kwalifikowanej pracy własnej jest elementem definicji rzemiosła, a osoba zawodowo wykonująca działalność gospodarczą, we własnym imieniu i na własny rachunek oraz z udziałem kwalifikowanej pracy własnej, jest nazywana rzemieślnikiem. W związku z tym rzemieślnik musi legitymować się dowodami kwalifikacji, którymi mogą być dyplom lub świadectwo ukończenia odpowiedniej (tzn. o profilu zbieżnym z zawodem/kierunkiem planowanego rzemiosła) szkoły na poziomie ponadpodstawowym, dyplom mistrza w zawodzie odpowiadającym danemu rodzajowi rzemiosła, świadectwo czeladnicze lub tytuł robotnika wykwalifikowanego w zawodzie odpowiadającym danemu rodzajowi rzemiosła.

Dotychczas wskazane wymogi nie wyczerpują wszystkich prawnych uwarunkowań podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej. Są one poszerzone o regulacje dotyczące bezpieczeństwa dóbr szczególnie chronionych (zwłaszcza życia i zdrowia ludzkiego) oraz inne warunki określone w przepisach budowlanych, sanitarnych, przeciwpożarowych i ochrony środowiska. Przepisy takie istnieją zarówno w prawie wspólnotowym, jak i w prawach narodowych.

Jednym z aspektów programu powstawania Jednolitego Rynku Europejskiego była harmonizacja różnych wymogów formalnych kształtujących otoczenie, w jakim w różnych krajach UE prowadzona jest działalność gospodarcza. Doświadczenia zachodnioeuropejskich MSP wynikające z urzeczywistniania idei Rynku Wewnętrznego mogą stanowić pouczającą lekcję dla polskich firm w ich procesach dostosowawczych do UE. Ilustracją tego może być przemysł spożywczy. Należy on do najbardziej regulowanych i poddanych kontroli przemysłów w procesie produkcji i dystrybucji.

Mimo licznych regulacji nie istnieje jedna nadrzędna struktura prawodawstwa unijnego dotyczącego żywności. Produkcja, przetwórstwo i dystrybucja żywności jest przedmiotem licznych unijnych uregulowań prawnych, które uzupełniły, lub w niektórych przypadkach zastąpiły, przepisy krajowe. Zamiast nich funkcjonuje cały szereg dyrektyw pionowych, odnoszących się do branż (grupy EKD) lub dyrektyw poziomych, regulujących warunki ogólne (np. etykietowanie żywności). Ponadto można dokonać rozróżnienia między dyrektywami regulującymi konkretnie przemysł spożywczy (np. dyrektywy dotyczące mrozonek lub środków konserwujących) i tymi, które regulują także inne przemysły (np. dyrektywy dotyczące warunków sanitarnych i bezpieczeństwa w zakładzie). Jednocześnie pewne aspekty dyrektyw poziomych mogą być włączane do dyrektyw pionowych (np. włączanie dyrektyw regulujących pakowanie produktów do dyrektyw regulujących produkcję mięsa).

Dyrektywy pionowe. Wyraźne konsekwencje wprowadzania dyrektyw pionowych odczuli producenci przetworów rolno-spożywczych działający w kilku kluczowych grupach EKD, w tym w produkcji przetworów z mięsa czerwonego. W programie Jednolitego Rynku były dwie dyrektywy pionowe o szczególnym znaczeniu: dyrektywa 91/497/EEC o wewnątrzspółnotowym handlu świeżym mięsem (odnosząca się do rzeźni, zakładów rozkroju mięsa i wszystkich zakładów przetwarzających świeże mięso) oraz dyrektywa 92/5/EEC o produkcji wyrobów z mięsa, produktów ubocznych pochodzenia zwierzęcego i wytapianego tłuszczu zwierzęcego.

Dyrektywa 91/497/EEC miała istotne konsekwencje z uwagi na regulacje w zakresie definicji mięsa, uboju zwierząt oraz przygotowania, przechowywania i transportu świeżego mięsa.

1. Definicja świeżego mięsa: Podanie definicji świeżego mięsa jest doskonałym przykładem tego, jak różne standardy przyjmowane były w krajach UE. W Wielkiej Brytanii np. mięso tradycyjnie definiowane było jako mięśnie zwierzęcia, podczas gdy w innych krajach UE definicja mięsa była znacznie szersza³. Na mocy nowej dyrektywy (wprowadzonej w dniu 1.01.1993) przyjmowana jest bardziej obszerna definicja: „mięso to wszystkie partie zwierząt domowych nadające się do konsumpcji” (art. 2);
2. Ubój zwierząt: Jednym z najbardziej kontrowersyjnych aspektów dyrektywy 91/497/EEC był wymóg nadzoru weterynaryjnego w czasie uboju zwierząt. Nieobecność weterynarza zmusza firmę do przeprowadzenia badania zabitego zwierzęcia w dniu jego uboju, zanim mięso opuści zakład. Jest oczywiste, że koszty tych działań będą prawdopodobnie nieproporcjonalnie wyższe dla małych rzeźni i ubojni obsługujących rynki lokalne, dokonujących niejednokrotnie uboju „na zamówienie”, niż dla dużych przedsiębiorstw produkujących masowo na rynki krajowe i międzynarodowe. I rzeczywiście, dodatkowe koszty związane z wprowadzeniem tej dyrektywy przyczyniły się w Wielkiej Brytanii do wysokiej stopy likwidacji małych ubojni, dla których koszty dostosowawcze przekraczały ich możliwości finansowe;
3. Przygotowanie, przechowywanie i transport świeżego mięsa: Koszty związanych z wprowadzeniem przepisów regulujących przygotowanie, przechowywanie i transport świeżego mięsa należą do najwyższych kosztów kapitałowych ponoszonych przez producentów. Wszystkie firmy zajmujące się obrotem świeżym mięsem muszą spełniać określone wymogi lokalne, w tym standard podłóg i ścian (np. ściany w rzeźni muszą mieć wysokość min. 3 m), materiałów izolacyjnych, wentylacji, oświetlenia i dogodnych warunków oczyszczania. Istnieją także konkretne wytyczne określające rodzaj materiału użytego w narzędziach i wyposażeniu. Dodatkowo firmy są zobowiązane do oddzielania mięsa w jego różnych postaciach

³ W Holandii np. plazma krwi jest definiowana jako mięso.

w osobnych pomieszczeniach/sekcjach: „Powinien mieć miejsce przepływ produktów od miejsca ich zamrażania w postaci tusz do miejsca ich pakowania, bez zawracania ciągu linii produkcyjnych” (art. 15);

Jednocześnie mięso musi być owinięte i zapakowane w taki sposób, by opakowanie było bezbarwne i przezroczyste, a całe mięso posiadało opakowanie ochronne, niezależnie od opakowania w czasie transportu. Dyrektywa ta wprowadza także nowe temperatury wymagane w trakcie przechowywania i transportu mięsa. Wprowadza zatem formalną kontrolę temperatur w obszar regulowany dotychczas bardzo ogólnymi normami sanitarnymi. Sprawą zasadniczą jest to, że jeżeli dotychczas tylko firmy eksportujące swoje produkty na rynki innych krajów unijnych podlegały takiej formalnej kontroli, to z chwilą wprowadzenia dyrektywy kontrola taka ma również zastosowanie do firm działających wyłącznie na rynku krajowym (lokalnym).

Kolejną dyrektywą dotyczącą wyrobów mięsnych była dyrektywa 92/5/EEC, odnosząca się do handlu wyrobami mięsnymi, produktami ubocznymi, tłuszczami zwierzęcymi i niektórymi produktami zwierzęcymi. Najważniejszym aspektem tej dyrektywy dla firm spożywczych było wprowadzenie obowiązku rozdzielenia różnych części procesu produkcyjnego, co obejmuje oddzielne pomieszczenia do: usuwania opakowania, rozmrażania surowców, rozkrajania, suszenia lub dojrzewania, wędzenia, odsalania, moczenia i innej obróbki, przedprodukcyjnego czyszczenia surowców, solenia i pakowania. Na przykładzie Wielkiej Brytanii można stwierdzić, że ta część dyrektywy sprawiła (po 1992 r.) małym firmom największe problemy. Wiele z nich stanęło przed koniecznością budowy lub zakupu nowej fabryki, gdyż dostosowanie dotychczasowych pomieszczeń byłoby zbyt kosztowne. W pewnych przypadkach prowadziło to do poważnego załamania zdolności konkurencyjnej, bo firmy (wykorzystujące często jako swój atut bardzo niską marżę) przesunęły kapitał i zasoby menedżerskie z produkcji na procedury dostosowawcze do nowych wymogów.

W przypadku większości pozostałych grup przemysłu spożywczego dyrektywy pionowe miały bardziej ograniczony wpływ, choć dyrektywa 92/46/EEC (odnosząca się do kontroli temperatury) miała określone konsekwencje także dla przetwórstwa mleka (kontrolę temperatury przy magazynowaniu i dystrybucji produktów).

Dyrektywy poziome. Dla przemysłu spożywczego istotne znaczenie miały trzy rodzaje dyrektyw poziomych: 1) dyrektywy dotyczące etykietowania i pakowania produktów; 2) dyrektywy zawierające listę dodatków dopuszczalnych w produkcji żywności; 3) dyrektywy odnoszące się do kontroli temperatury dla różnych grup przemysłu.

W ostatnich latach nastąpiło zaostrzenie przepisów w zakresie etykietowania, chociaż dla wielu producentów żywności w rozwiniętych gospodarkach rynkowych (takich, jak Wielka Brytania) standardy etykietowania nakładane przez duże sieci detaliczne są i tak zazwyczaj o wiele ostrzejsze, niż standardy ustalone przez Komisję Europejską. Do niedawna zasadniczą dyrektywą dotyczącą etykietowania była dyrektywa 79/112/EEC, kładąca nacisk na wyszczególnienie wszystkich składników, w kolejności ich liczbowego znaczenia, bez konieczności jednak podawania ilości absolutnych. Od pewnego czasu istnieje również dyrektywa 90/496/EEC w sprawie umieszczania na etykiecie żywności informacji o walorach odżywczych produktu, mająca aktualnie charakter dobrowolny.

Podstawową dyrektywą związaną z pakowaniem, sprawiającą wszystkim firmom (zwłaszcza działającym w przetwórstwie mięsnym) najwięcej problemów jest dyrektywa 89/109/EEC, stanowiąca, że niektóre materiały stosowane w opakowaniach, a zwłaszcza drewno i karton, nie mogą wchodzić w bezpośredni kontakt z żywnością. Od 1 stycznia 1993 wszystkie unijne firmy przemysłu spożywczego muszą spełniać standardy unijne, bez względu na to, czy są eksporte-

rami, czy też nie. W Wielkiej Brytanii np. problemem stojącym przed firmami, i to niezależnie od ich wielkości, było dostosowanie się do zmian regulacji prawnych i poniesienie związanych z tym kosztów. Szczególnie trudne było to jednak dla mniejszych firm, nieproporcjonalnie obciążonych kosztami dostosowania. Wiele z tych firm nie wytrzymało dodatkowego obciążenia finansowego i musiało zlikwidować swoją działalność, tak jak to się stało z wieloma angielskimi ubojniami i fabrykami paczkowania mięsa w latach 1993/94. Wyniki badań wskazują, że prawie 3/4 ze 100 ankietowanych w Wielkiej Brytanii w latach 1993/94 firm przetwórstwa mięsnego odczuło skutki zmian standardów technicznych i regulacji prawnych dotyczących albo składu, albo etykietowania i opakowania produktów, albo warunków przetwarzania i przechowywania (Smallbone i in., 1996). Przy czym charakter i siła tych skutków była różna w różnych branżach; największa w przypadku producentów napojów alkoholowych (etykietowanie i pakowanie) oraz przetworów mlecznych (higiena żywności i bezpieczeństwo) i stosunkowo niska w przypadku producentów herbatników, chleba oraz mącznych wyrobów cukierniczych. W rezultacie, wiele MSP, których rynki zostały w miarę obojętne na zmiany spowodowane utworzeniem wspólnego rynku zetknęło się z koniecznością dostosowania się do nowych lub zmienionych przepisów prawnych, co stanowiło dla nich dodatkowy koszt.

Większość firm dotkniętych zmianami wymogów formalnych twierdziła, że zmiany te spowodowały wzrost kosztów działania. Wzrost ten był związany z koniecznością zainwestowania w nowe wyposażenie lub dokonania zmian strukturalnych budynków. Połowa badanych firm określiła to jako „znaczny wzrost kosztów”, w sposób istotny wpływający na marżę zysku. Największy wpływ nowych regulacji na wzrost kosztów odnotowano w przetwórstwie mleka i przetwórstwie owocowo-warzywnym. Na wyższe koszty dystrybucji oraz ograniczenie w wyborze dystrybutorów (jako efekt surowszych regulacji technicznych) wskazywali także producenci mrożonek. I choć negatywne skutki dostosowań działają w krótkim okresie (EIM, 1993), to z punktu widzenia polskiej polityki wobec MSP istotne byłoby przygotowanie się (tak szybko, jak to jest możliwe) do członkostwa w UE. Celem powinno być umożliwienie MSP uzyskania informacji na temat rodzaju i zakresu niezbędnych dostosowań i wynikających stąd kosztów oraz określenie wsparcia dla MSP w udanym rozwiązaniu pojawiających się problemów.

7.3. Wsparcie finansowe

Z różnych badań prowadzonych w Polsce wynika, że podstawowym źródłem kapitału założycielskiego firm są własne oszczędności. Niewielkie znaczenie, nawet jako „uzupełnienie” własnych oszczędności ma kredyt bankowy. Wśród firm istniejących najpowszechniejszym źródłem funduszy inwestycyjnych jest zysk zatrzymany i kredyt bankowy. Kraje UE nie różnią się pod tym względem zasadniczo, jednak zakres zewnętrznej pomocy finansowej dla małych firm jest z reguły większy (niż w Polsce). Różnice jakie można zauważyć między krajami UE dotyczą rodzajów wykorzystywanego kredytu; firmy brytyjskie np. częściej wykorzystują kredyt w rachunku bieżącym i kredyty krótkoterminowe niż ich odpowiednicy z Niemiec.

7.3.1. Wsparcie finansowe dla MSP

W większości krajów UE wsparcie finansowe MSP realizowane jest w ramach specjalnych programów. W niektórych krajach, np. Niemczech, jest ono realizowane przez specjalnie do tego powołane organizacje lub banki państwowe (de Köning, Snijders, 1991). W innych krajach, np.

w Wielkiej Brytanii, pomoc oferowana jest głównie za pośrednictwem banków komercyjnych. Wsparcie obejmuje również kredyty na uruchomienie działalności gospodarczej.

W Wielkiej Brytanii podstawowe pytanie brzmi czy struktura i zachowanie rynków finansowych odpowiada potrzebom MSP, szczególnie tych firm, które chcą się rozwijać. Chodzi tutaj przede wszystkim o: 1) gotowość sektora bankowego do dostarczania kredytów na warunkach odpowiadających wymaganiom sektora MSP; 2) podaż kapitału własnego dla tych właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw, którzy są gotowi korzystać z zewnętrznego zasilenia kapitału własnego.

Stosunki między bankami i małymi firmami były w Wielkiej Brytanii od końca lat 80. napięte. Z punktu widzenia małych firm najważniejsze są ograniczenia kredytowe będące konsekwencją poziomu zabezpieczeń oraz wysokość opłat bankowych. Jeśli natomiast chodzi o rynek kapitałowy dostępny dla MSP, to z uwagi na związane z tym niekorzyści skali, fundusze venture capital preferują większe inwestycje. W 1990 r. np. 80% funduszy członków Brytyjskiego Stowarzyszenia Kapitału Ryzyka zostało zainwestowanych w firmy z minimalnym wkładem w wysokości 250 000 GBP. W konsekwencji większość komentatorów w Wielkiej Brytanii dostrzega „lukę kapitałową”, koncentrującą się zwłaszcza w finansowaniu założenia i uruchomienia oraz wczesnego etapu rozwoju firmy (Mason & Harrison, 1991).

Pomimo iż wg rządu brytyjskiego „finansowanie firm to przede wszystkim sprawa banków i innych instytucji finansowych” (DTI, 1994), istnieje szereg programów mających na celu poprawę dostępu małych i średnich firm do źródeł finansowania. Do podstawowych programów organizacyjnych na szczeblu centralnym należą:

- Program Gwarancji Kredytowych (LGS) to jest program rządu centralnego, uruchomiony w 1981 r. i mający na celu ułatwienie podaży kapitału dla tych małych firm, które mają szansę na sukces, lecz nie mają dostępu do kapitału zewnętrznego (nie mają odpowiedniego zabezpieczenia lub na tyle długiego okresu działania, że sama reputacja firmy mogłaby stanowić zwyczajowo przyjętą gwarancję dla kredytu bankowego). LGS jest zaprojektowany jako „ostatnia deska ratunku”, redukująca ryzyko udzielenia kredytu MSP. W programie uczestniczy określona liczba instytucji kredytowych (głównie banków). Są one swego rodzaju «stróżami» programu”, a do ich zadań należy sprawdzenie wiarygodności wnioskodawcy i ocena biznes planu oraz skierowanie pozytywnie ocenionego wniosku kredytowego dalej do Departamentu Handlu i Przemysłu.

W ciągu dotychczasowego okresu funkcjonowania warunki LGS podlegały częstym modyfikacjom. Aktualnie: 1) gwarancje udzielane są na okres 2–10 lat dla kredytów w wysokości od 5 000 GBP do 100 000 GBP; 2) gwarancja obejmuje 70% kredytu; 3) kredytobiorcy uiszczają opłatę w wysokości 1,5% nie spłaconego kredytu; 4) w programie mogą uczestniczyć w zasadzie wszystkie firmy osiągające roczne obroty poniżej 3 mln GBP, choć firmy z niektórych sektorów są wyłączone. Od czasu wprowadzenia Programu w 1981 r. udzielono gwarancji na ponad 50 000 kredytów o wartości ok. 1,67 mld GBP; np. w latach 1995/6, udzielono gwarancji na 7 491 kredytów na łączną sumę 276 mln GBP. Program Gwarancji Kredytowych może stanowić przykład polityki interwencyjnej mającej na celu ochronę firm przed niepowodzeniem rynkowym. Innymi słowy, firmy doświadczają niekorzyści związanych z ich wielkością, która wpływa na dostęp do rynków finansowych; interwencja jest w tej sytuacji uzasadniona jako próba zapobieżenia niepowodzeniu firmy. Jednakże rola programu nie powinna być przeceniana, jako że stanowi on mniej więcej 1% łącznych kredytów udzielanych przez banki małym firmom.

- Program Inwestycyjny Przedsiębiorstw (PIP) to program, który został wprowadzony w 1993 r. w miejsce działającego od początku lat 80. Programu Ekspansji Firm. Jego celem jest zwiększenie podaży kapitału własnego oraz zachęcanie „mecenasów”⁴ i nieformalnych inwestorów⁵ (tj. raczej indywidualnych zewnętrznych inwestorów niż formalnych funduszy venture capital) do inwestowania w małe przedsiębiorstwa nie notowane na giełdzie. PIP oferuje inwestorom zewnętrznym ulgę w podatku dochodowym (w wysokości 20%) do wysokości 100 000 GBP inwestycji w akcje zwykłe spółek nie notowanych na giełdzie. Akcje muszą być trzymane przez okres 5 lat, o ile przedsiębiorstwo nie zostanie wcześniej zlikwidowane, w przeciwnym wypadku ulga będzie wycofana lub zmniejszona. Zyski uzyskane ze sprzedaży po 5 latach akcji nie są obciążone podatkiem dochodowym, co więcej, ewentualne straty mogą być odliczane od podatku. Warunkiem uczestnictwa w PIP jest prowadzenie działalności na terenie Wielkiej Brytanii (w całości lub w dużej mierze) przez okres minimum 3 lat od daty emisji akcji (co nie oznacza, że ewentualni uczestnicy programu muszą być rezydentami lub firmami zarejestrowanymi w Wielkiej Brytanii). Przedsiębiorstwa spełniające warunki programu mogą otrzymać tą drogą 1 mln GBP rocznie. Krytycy programu stoją na stanowisku, że może on zachęcić obecnych mecenasów do zwiększonego inwestowania, mało prawdopodobne jest jednak, by przyciągnął nowych inwestorów.

Oprócz tych dwóch programów istnieje szereg innych, rozwijanych na szczeblu lokalnym lub centralnym i kierujących pomoc do firm z określonych regionów (np. obszary szczególnego wsparcia) lub rodzajów działania (np. innowacje i technologie).

W Niemczech finansowe wsparcie MSP leży w gestii działań definiowanych i podejmowanych przez Bundesministerium für Wirtschaft (BMW). Finansowe wsparcie procesów założycielskich jest przedmiotem nie tylko polityki wobec MSP, lecz wbudowane jest także w politykę regionalną, politykę proinnowacyjną, eksportową itd. W ramach programów przygotowanych przez BMW na szczególną uwagę w tym względzie zasługują:

- ERP-Regionalprogramm, którego celem jest zmiana struktury gospodarczej określonych regionów (pożyczki dla małych firm lokalizujących się w wybranych regionach);
- ERP-Beteiligungsprogramm; program ten umożliwia prywatnym organizacjom wniesienie udziałów kapitałowych do małych firm, w tym również nowo zakładanych;
- Ergänzungsprogramm I der Deutschen Ausgleichbank (pożyczki m.in. na nowe uruchomienia);
- Bürgschaften von Kreditgemeinschaften; pożyczki udzielane m.in. na uruchomienie nowej firmy, gwarantowane przez rząd centralny i rządy poszczególnych landów.

Linie kredytowe i pożyczkowe uruchamiane za pośrednictwem ERP Sondervermögen, Kreditanstalt für Wiederaufbau i Deutsche Ausgleichbank. Są to niekomercyjne instytucje państwowe, zasilane zarówno z budżetu, jak i z krajowego i międzynarodowego rynku kapitałowego, udzielające kredytów i pożyczek według obniżonej stopy procentowej. Instytucje te kierują swoją ofertą do wszystkich podmiotów gospodarczych, choć wychodzi się z założenia, że pomoc taka jest szczególnie potrzebna MSP narażonym (ze względu na skalę swojej działalności) na pewne niekorzyści konkurencyjne. W ramach pomocy dla MSP dużą wagę przykładana się do pomocy udzielanej w sprawach najbardziej problemowych, do których należą m.in. nowe uruchomienia.

⁴ Angielskim odpowiednikiem jest termin: business angel.

⁵ W oryginale: risk capitalists.

We wspieranie finansowe MSP zaangażowany jest zarówno rząd federalny, jak i większość rządów krajowych. W 1995 r. na wydatki związane z promocją tego sektora przeznaczono około 5,2 miliarda marek, w tym około 60% stanowiły wydatki związane z wspieraniem finansowym (udziały, pożyczki, gwarancje i subsydia) (Welter, 1997).

W Portugalii większość działań wspierających MSP prowadzona jest przez Instituto de Apoio as Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (IAPMEI). Jest to instytut utworzony w 1975 r. będący organem publicznym podporządkowanym Ministerstwu Przemysłu i Energetyki. IAPMEI udostępnia małym firmom przemysłowym pomoc finansową przeznaczaną na uruchomienie działalności gospodarczej, modernizację zakładu i zmianę jego siedziby (z regionów przemysłowych do regionów peryferyjnych). Pożyczki dla powstających firm według obniżonej stopy procentowej świadczy także Banco de Fomento Nacional. Z pożyczek korzystniej oprocentowanych można także korzystać we wszystkich prywatnych bankach, które uruchamiają linie kredytowe Europejskiego Banku Inwestycyjnego. Pomoc finansowa świadczona jest także przez różne programy regionalne, finansowane w całości przez Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego.

W Grecji najważniejszą instytucją wspierającą MSP jest EOMMEX, organizacja państwowa powołana do życia w 1977 r. i zrzeszająca małe i średnie przedsiębiorstwa przemysłowe i rzemiosło. Organizacyjnie podporządkowana jest ona Ministerstwu Przemysłu, Badań i Technologii. Pomoc kredytowa na nowe uruchomienia może być uzyskana z każdego greckiego banku komercyjnego, a każdy bank komercyjny jest zobligowany do udostępnienia na potrzeby kredytowe MSP łącznie 10% swoich depozytów. Kredyty te mogą być udzielane według obniżonej stopy procentowej.

Generalnym celem wielu nowych inicjatyw jest przepływ kapitału prywatnego do MSP w formie gwarancji. Te rozwiązania zakładają istnienie wtórnego rynku z udziałem małych firm oraz niedawno utworzonych gwarancji. Sytuacja przedstawia się inaczej, jeśli chodzi o nowe lub zmodyfikowane programy skierowane na ułatwianie powstawania firm. Chociaż stosowane instrumenty, (w głównej mierze subsydiowane pożyczki, gwarancje i zasilenia), nie są nowe, szereg krajów rozszerza zakres wsparcia procesów założycielskich. Takie instrumenty są dostępne np. w Grecji; tym przedsiębiorcom, którzy nie są w stanie w pełni sfinansować powstania firmy oferuje się zasilenie w wysokości do 159 700 ECU. Również inne niż finansowe wsparcie procesów założycielskich działania oferują zasilenie finansowe MSP. Najczęściej są one związane z określonymi sektorami lub typami działalności gospodarczej, dlatego nie są dostępne dla wszystkich MSP. Wspólne dla MSP instrumenty to: dostęp do kapitału ryzyka i kapitału udziałowego, subwencje i granty oraz gwarancje kredytowe. W Portugalii założono fundusz gwarancyjny skierowany do firm nie posiadających zabezpieczenia kredytu. Gwarantuje on 25–50% kwoty kredytu nie pokrytej zabezpieczeniem. Rząd grecki aktualnie stwarza nowe ramy instytucjonalne dla działalności kapitału udziałowego i kapitału założycielskiego, co uzupełni istniejącą ofertę subsydiowania odsetek od kredytu dla różnych rodzajów inwestycji i subwencji do prywatnych inwestycji w MSP.

W Polsce system finansowego wsparcia MSP, w tym zwłaszcza procesu powstawania firm, jest stosunkowo słabo rozwinięty. Najmocniej jest on eksponowany w programach przeciwdziałania bezrobociu, w związku z czym w ramach Funduszu Pracy wyodrębniono pulę środków przeznaczanych na sfinansowanie pożyczek udzielanych osobom chcącym podjąć samodzielną działalność gospodarczą⁶. Pożyczki z Funduszu Pracy przyznawane są na podjęcie działalności

⁶ Osoby niepełnosprawne mogą także korzystać z pożyczek Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych.

gospodarczej w zakresie produkcji, handlu, usług (z wyłączeniem handlu obwoźnego i taksówki osobowej) i działalności rolniczej. O pożyczkę mogą starać się bezrobotni zarejestrowani w rejonowych urzędach pracy, pracownicy w okresie wypowiedzenia, zwalniani z pracy z przyczyn leżących po stronie zakładu pracy oraz osoby podlegające ubezpieczeniu społecznemu rolników, spełniające ustawowe warunki. Wysokość pożyczki nie może przekraczać 20-krotnego przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej, a pieniądze mogą być wykorzystane m.in. na: wniesienie udziału do spółki kapitałowej, sfinansowanie wzniesienia lokalu (budynku) przeznaczonego na prowadzenie działalności lub jego remontu, zakup nieruchomości (ziemi) niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej, zakup samochodu dokonany w związku z planowaną działalnością gospodarczą, niezbędne opłaty administracyjne i skarbowe. Podobny charakter mają kredyty udzielane w ramach programów realizowanych przez Agencję Własności Rolnej Skarbu Państwa obejmującą swoim zasięgiem bezrobotnych – byłych pracowników Państwowych Gospodarstw Rolnych oraz osoby zagospodarowujące mienie popegeerowskie. Źródłem kredytu na uruchomienie działalności gospodarczej mogą być także:

- 1) linie kredytowe uruchamiane przez instytucje finansowe i organizacje międzynarodowe;
- 2) linie kredytowe uruchamiane na podstawie bilateralnych umów;
- 3) bezzwrotna pomoc zagraniczna;
- 4) banki komercyjne;
- 5) inicjatywy lokalne⁷.

7.3.2. Zabezpieczenie kredytów

Każdy kredyt udzielony przez bank jest obciążony ryzykiem niewywiązania się kredytobiorcy z zobowiązań. Każda instytucja kredytowa dąży w związku z tym do minimalizacji ryzyka, żądając stosownego zabezpieczenia. Praktyka bankowa rozróżnia dwa podstawowe prawne rodzaje zabezpieczenia kredytu: 1) zabezpieczenie osobiste, polegające na tym, że osoba dająca zabezpieczenie odpowiada za spłatę kredytu całym swoim majątkiem; 2) zabezpieczenie rzeczowe, gdy odpowiedzialność osoby udzielającej zabezpieczenia ogranicza się do konkretnych składników jej majątku.

Do najczęstszych form zabezpieczenia osobistego należą:

- weksel własny in blanco będący dokumentem wystawianym przez kredytobiorcę;
- poręczenie wekslowe – awal – ma podobny charakter jak weksel własny, lecz wystawiany jest przez osobę trzecią oraz zawiera na wekslu stwierdzenie wskazujące na poręczenie np. „ręczę”, „poręczam”, „gwarantuję”;
- poręczenie wg prawa cywilnego – ma charakter umowy, zgodnie z którą poręczyciel zobowiązuje się do spłaty kredytu w przypadku, gdy kredytobiorca nie spłaci go w wyznaczonym terminie;
- gwarancja bankowa – pisemne zobowiązanie banku do spłaty kredytu wraz z odsetkami i innymi kosztami, jeżeli kredytobiorca nie spłaci kredytu w umownym terminie;
- cesja wierzytelności – umowa, na mocy której kredytobiorca przenosi na bank swoje prawo do otrzymania konkretnej kwoty za sprzedane towary lub usługi; cesja może odnosić się do

⁷ Szerzej na ten temat, patrz: Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Raport za lata 1995–1996, Polska Fundacja MSP i in. Warszawa 1997.

konkretnej wierzytelności albo do wielu wierzytelności już zaistniałych albo przyszłych (cesja globalna);

- przystąpienie do długu – oznacza zmianę w stosunku kredytowym po stronie dłużnika, do dotychczasowego dłużnika przystępuje osoba trzecia jako dłużnik solidarny; zarówno dłużnik jak i osoba przystępująca do długu odpowiadają wobec banku solidarnie;
- pełnomocnictwo – polega na udzieleniu kredytodawcy prawa do dysponowania rachunkiem osoby udzielającej pełnomocnictwa (rachunek może być prowadzony przez bank udzielający kredytu lub inny bank).

Do najpopularniejszych form zabezpieczeń rzeczowych należą:

- zastaw ogólny – zastaw ogólny powstaje na mocy pisemnej umowy między bankiem a właścicielem rzeczy, na której ma być ustanowiony zastaw. Przedmiot zastawu zostaje wydany bankowi lub osobie trzeciej, na którą zgodziły się obie strony. Przedmiotem zastawu mogą być: park maszynowy, towary przeznaczone do sprzedaży, surowce lub półfabrykaty, pojazdy mechaniczne, przedmioty wartościowe, rzeczy oddane na przechowanie, towary złożone w przedsiębiorstwie składowym;
- bankowy zastaw rejestrowy – bankowy zastaw rejestrowy różni się od zastawu ogólnego głównie tym, że jeżeli zastawcą jest kredytobiorca, to przedmiot zastawu może pozostać w jego posiadaniu;
- zastaw na prawach – przedmiotem zastawu są prawa zbywalne, takie jak np.: wkłady na imiennych książeczkach oszczędnościowych, udziały w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością, prawa w zakresie wynalazczości, papiery wartościowe (akcje, obligacje, weksle);
- przewłaszczenie – na mocy umowy zawartej przez bank z kredytobiorcą zostaje przeniesiona własność posiadanych przez kredytobiorcę rzeczy ruchomych (maszyny, urządzenia, surowce, towary przeznaczone do sprzedaży). Wraz z umową przewłaszczenia winna być dokonana cesja praw z polis ubezpieczeniowych;
- kaucja – dla zabezpieczenia kredytu bank przyjmuje, na mocy pisemnej umowy, kaucję w formie gotówki lub bonów oszczędnościowych. Przedmiot kaucji składany jest w banku;
- blokada środków na rachunkach bankowych – dokonywana na pisemne zlecenie posiadacza rachunku przez bank prowadzący ten rachunek. Blokada może dotyczyć środków pieniężnych zgromadzonych na rachunkach oszczędnościowych, oszczędnościowo-rozliczeniowych oraz związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą;
- hipoteka – obciążenie nieruchomości prawem, na mocy którego bank będzie mógł dochodzić zaspokojenia własnego roszczenia z nieruchomości bez względu na to, czyją stała się własnością. Bank ma pierwszeństwo przed wierzycielami osobistymi właściciela nieruchomości.

Chroniąc swoje interesy, bank może żądać jednej lub kilku form zabezpieczenia jednocześnie, tak aby zapewnić sobie maksimum ochrony możliwej do uzyskania. Forma zabezpieczenia kredytu ustalana jest przez bank w trakcie negocjacji z kredytobiorcą. W ustaleniach tych bank uwzględnia rodzaj kredytu oraz doświadczenie i dotychczasowe wyniki kredytobiorcy. Czynniki decydującymi o formie zabezpieczenia są: rodzaj i wysokość kredytu, okres spłaty kredytu, stan majątkowy kredytobiorcy i jego status prawny, przy czym z reguły wyższe zabezpieczenia są wymagane od przedsiębiorstw nowo uruchamianych niż od firm z określoną tradycją w prowadzeniu działalności gospodarczej.

Interesującą z punktu widzenia wsparcia rozwoju MSP formą zabezpieczenia są poręczenia kredytowe dla MSP, finansowane ze środków publicznych i stosowane zarówno w krajach UE, jak i w Polsce. W Wielkiej Brytanii poręczenia takie udzielane są przez Loan Guarantee Scheme.

W Niemczech zajmują się tym organizacje prywatne (każdy land ma tego typu organizację) wspomagane w tym celu finansowo z budżetu państwa. W Portugalii leży to w gestii wspomnianej wcześniej IAPMEI, a w Grecji odpowiedzialnym za zorganizowanie tego typu poręczeń jest Ministerstwo Finansów i Bank of Greece. W Polsce działa obecnie 16 tego typu funduszy (Szczucki, 1998), wśród nich korzystając ze środków budżetowych Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych Banku Gospodarstwa Krajowego.

7.4. Specjalne strefy ekonomiczne

Zgodnie z art. 92, pomoc świadczona przez państwo lub ze źródeł państwowych⁸, bez względu na jej formę, jest niedopuszczalna, jeżeli zakłóca lub zagraża zakłóceniem konkurencji poprzez faworyzowanie pewnych przedsiębiorstw lub produkcji pewnych towarów, jeżeli wywiera to wpływ na handel między krajami członkowskimi⁹. Uszczegółowieniem tego zapisu jest lista zakazanych środków sporządzona przez Komisję Europejską. Lista ta obejmuje: bezpośrednie subsydia, zwolnienie od podatków i ceł, zwolnienie od innych opłat, preferencyjne korzyści, oddanie do użytku ziemi lub budynków bez opłat lub na szczególnie korzystnych warunkach, zaopatrzenie w towary lub usługi na preferencyjnych warunkach, zabezpieczenie przed operacyjnymi stratami, zwrot kosztów w przypadku sukcesu przedsiębiorstwa, bezpośrednie lub pośrednie gwarancje państwowe, preferencyjne stawki dyskontowe, gwarancje dywidendowe, preferencyjne zamówienia publiczne i odroczenie podatków lub składek ubezpieczeń socjalnych oraz inne środki mające podobny skutek (Lasok, 1998). Jednocześnie ten sam artykuł wymienia wiele przypadków, w których pomoc uważana jest za dopuszczalną. Obejmuje to przede wszystkim pomoc o charakterze horyzontalnym, skierowaną do wszystkich przedsiębiorstw, realizowaną głównie przez ofensywną politykę wspierania innowacji, rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, eksportu oraz inwestycji.

Warunki i intensywność stosowania specyficznych typów pomocy określone są w dyrektywach, ramach i wytycznych, jak również w innych aktach prawnych przyjętych przez Komisję Europejską. Dozwolone rodzaje pomocy obejmują m.in.:

- 1) pomoc w celu naprawienia szkód spowodowanych klęskami żywiołowymi lub okolicznościami wyjątkowymi;

⁸ Sformułowanie: pomoc świadczona przez państwo członkowskie lub pochodząca z funduszy państwowych oznacza, że tylko zasoby państwowe mogą być źródłem nielegalnej pomocy. Pomoc udzielana ze źródeł pozapaństwowych nie jest zakazana." Powstaje na tym tle nieraz wątpliwość czy pomoc udzielana przez różnego rodzaju fundusze lub fundacje jest pomocą państwową w sensie art. 92. Trybunał Sprawiedliwości podkreślił, że jeżeli fundusze są finansowane za pośrednictwem przymusowych opłat nałożonych przez prawodawcę krajowego i jeżeli są zarządzane i rozdzielane zgodnie z postanowieniami tego prawa, to muszą być uważane za zasoby państwa w świetle art. 92, nawet jeśli są administrowane przez instytucje niezależne od władz publicznych" (Galster, Mik, 1995).

⁹ Przygotowanie krajów stowarzyszonych Europy Środkowej i Wschodniej do integracji z Rynkiem Wewnętrznym Unii Europejskiej. Biała Księga. Aneks, Komisja Europejska, Przedstawicielstwo Komisji Europejskiej w Polsce, Warszawa 1995.

- 2) pomoc dla wsparcia rozwoju ekonomicznego obszarów, na których standard życia jest szczególnie niski lub na których występuje poważne bezrobocie¹⁰;
- 3) pomoc mającą na celu ułatwienie rozwoju pewnych rodzajów działalności gospodarczej¹¹ lub pewnych obszarów¹², jeśli nie wpływa to negatywnie na warunki handlu między krajami członkowskimi;
- 4) inne, określone decyzją Rady rodzaje pomocy.

Dążenie do nieograniczania konkurencji jest powodem, dla którego kraje zachodnie odchodzą od koncepcji wyodrębniania specjalnych stref ekonomicznych, stwarzających działającym na ich obszarze przedsiębiorstwom wyjątkowe warunki prowadzenia działalności¹³. W postaci szczątkowej istnieją one jeszcze w Portugalii, Francji, Irlandii i Wielkiej Brytanii, bardziej jako wolne obszary celne niż typowe specjalne strefy ekonomiczne (SSE).

W Polsce SSE istnieją od 1994 r. Zgodnie z art. 2 ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych¹⁴ (SSE), strefą taką jest wyodrębniona, nie zamieszкана część terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, na terenie której może być prowadzona działalność gospodarcza na zasadach określonych ustawą. Wynika z tego, że ustawa określa zarówno zasady i tryb ustanawiania specjalnych stref ekonomicznych, jak i zasady zarządzania takimi strefami oraz szczególne zasady i warunki prowadzenia na ich terenie działalności gospodarczej. Od 1994 r. powołano w Polsce kilkanaście SSE.

Nadrzędnym celem ustanowienia SSE jest promowanie działań przyspieszających rozwój gospodarczy tej części terytorium kraju, na której SSE jest ustanawiana. Instrumentem takiej promocji jest przede wszystkim wyodrębnienie obszaru o określonej nazwie i granicach, na którym może być prowadzona określona działalność gospodarcza wraz ze stworzeniem na tym obszarze odpowiednich warunków do jej prowadzenia oraz określenie zwolnień i preferencji stosowanych wobec podmiotów lokujących tam swoją siedzibę. Poszczególne SSE różnią się rodzajem prowadzonej działalności gospodarczej. Może to być działalność prowadząca do: rozwoju określonych dziedzin działalności gospodarczej, rozwoju nowych rozwiązań technicznych i technologicznych oraz ich wykorzystania w gospodarce narodowej, rozwoju eksportu, zwiększenia konkurencyjności wytwarzanych wyrobów i świadczonych usług, zagospodarowania istniejącego majątku przemysłowego i infrastruktury gospodarczej, tworzenia nowych miejsc pra-

¹⁰ W tym przypadku pomoc może być udzielona zarówno na początkowe inwestycje lub tworzenie miejsc pracy, jak i na przezwycięzenie konkretnej lub trwale niekorzystnej sytuacji (tzw. pomoc operacyjna).

¹¹ Przy czym pomoc taka traktowana jest jako wyjątek, nie zaś jako reguła i powinna być wykorzystywana do rozwiązywania problemów długoterminowych. W przypadku zastosowania takiej pomocy ma ona być degressive (zmniejszać się wraz z upływem czasu), ograniczona w czasie, podporządkowana restrukturyzacji danego sektora i nie powinna prowadzić do wzrostu problemów w innych sektorach.

¹² Pomoc taka może być wyłącznie związana z początkowymi inwestycjami i tworzeniem miejsc pracy. Głównym jej zadaniem jest przyciągnięcie większych inwestycji do mniej rozwiniętych obszarów i osiągnięcie dzięki temu większej spójności ekonomicznej między poszczególnymi regionami.

¹³ Specjalne strefy ekonomiczne, obszary wolnocłowe, strefy eksportowo-produkcyjne itd. są rozwiązaniem przejściowym przyjmowanym głównie w krajach rozwijających się i służącym przede wszystkim przyciągnięciu kapitału zagranicznego. Jedną z bardzo nielicznych stref europejskich jest istniejąca w Irlandii strefa eksportowa. W krajach zachodnich preferuje się instrumenty polityki horyzontalnej, do jakich należą parki technologiczne stwarzające zlokalizowanym tam przedsiębiorstwom dogodne warunki rozwoju; źródłem sprzyjających warunków rozwoju nie są jednak zwolnienia, ulgi ani preferencje celne, lecz stworzenie korzystnej infrastruktury sprzyjającej rozwojowi aktywności gospodarczej i podnoszeniu poziomu konkurencyjności.

¹⁴ Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych, Dz. U. z 1994 r. Nr 123, poz. 600 wraz z póź. zm.

cy, zagospodarowania nie wykorzystanych zasobów naturalnych z zachowaniem zasad równowagi ekologicznej.

Prowadzenie działalności gospodarczej na terenie SSE wymaga zezwolenia¹⁵. Organem udzielającym, cofającym i zmieniającym zezwolenie jest minister gospodarki. Zezwolenie udzielane jest na czas oznaczony i określa przedmiot oraz warunki działalności gospodarczej, która ma być prowadzona na terenie SSE.

Ważnym instrumentem promowania podejmowania działalności gospodarczej w obrębie SSE są zwolnienia podatkowe i preferencje. Zgodnie z art. 12 ustawy, dochody uzyskane z działalności gospodarczej prowadzonej na terenie strefy na podstawie zezwolenia mogą być, całkowicie zwolnione od podatku dochodowego w okresie równym połowie okresu, na jaki została ustanowiona dana SSE. W pozostałym okresie dochody te mogą być zwolnione z podatku dochodowego w części nie przekraczającej 50% tych dochodów.

7.5. Polityka antymonopolowa

Zgodnie z art. 3g Traktatu o WE¹⁶, działalność Wspólnoty obejmuje „system, który chroni konkurencję wewnątrz jednolitego rynku przed zniekształceniami”. Swobodna konkurencja pełni w ramach Wspólnoty podwójną funkcję: 1) integracji rynków narodowych; 2) optymalizacji efektów działalności gospodarczej, dzięki której potencjał wspólnego rynku służy podniesieniu ogólnego poziomu dobrobytu. Dlatego też kształtowana przez Wspólnotę polityka konkurencji ma pierwszeństwo w stosunku do prawa narodowego. Reguła ta została wzmocniona przez stosowne postanowienia Traktatu z Maastricht, zobowiązujące państwa-członków Wspólnoty do dostosowania rozwiązań polityki gospodarczej do wymogów funkcjonowania otwartej gospodarki o wolnej konkurencji.

Polityka konkurencji jest ważnym środkiem kontroli nadużycia praktyk monopolistycznych i restrykcyjnych stosowanych przez duże przedsiębiorstwa. Przyczynia się tym samym do ustanowienia reguł wpływających na charakter i zakres konkurencji. MSP mogą także doznawać skutków unijnej polityki konkurencji, szczególnie działań, które ograniczają wysokość pomocy państwa dla sektora prywatnego, włączając w to zamówienia publiczne, gdzie zadaniem tej polityki jest zapobieganie restrykcyjnym praktykom organów rządowych i publicznych, faworyzującym krajowe firmy. W rezultacie polityka wsparcia i inicjatywy na rzecz MSP, w odniesieniu do zamówień publicznych, koncentrują się raczej na usprawnieniu przepływu informacji o kontraktach publicznych i badaniu procedur przetargowych w celu zapewnienia mniejszym firmom nie gorszej pozycji.

Jednym z istotnych elementów polityki konkurencji jest kontrola warunków działania monopolii państwowych i pomocy państwa¹⁷. Działalność antymonopolowa oznacza przeciwdziałanie nadmiernej (tzn. ograniczającej konkurencję) koncentracji produkcji i zarządzania oraz praktykom monopolistycznym. Reguły polityki antymonopolowej mają zastosowanie zarówno do

¹⁵ Przy czym rozporządzenie powołujące do życia SSE może określać przedmiot lub zakres działalności gospodarczej, której prowadzenie na terenie strefy nie wymaga zezwolenia. Jednocześnie zezwolenie takie wydawane jest dopiero po uzyskaniu przez dany podmiot gospodarczy koncesji lub innego zezwolenia, jakim na mocy odrębnych przepisów uwarunkowane jest podjęcie danego rodzaju działalności gospodarczej.

¹⁶ Traktat Rzymski z 25 marca 1957 r. ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą (EWG). Na mocy art. G Traktatu z Maastricht od 1 listopada 1993 r. obowiązuje nazwa Wspólnota Europejska (WE).

¹⁷ Aktywna polityka antymonopolowa oznacza niedopuszczanie do nadmiernej koncentracji produkcji i zarządzania i stosowanie przymusowej dekoncentracji w sytuacji, gdy zjawisko nadmiernej koncentracji wystąpi.

przedsiębiorstw prywatnych, jak i państwowych (przy czym w stosunku do przedsiębiorstw publicznych i przedsiębiorstw, którym państwa członkowskie gwarantują szczególne lub wyłączne prawa, mogą mieć ograniczone zastosowanie). W polityce antymonopolowej można wyodrębnić regulacje dotyczące: 1) zakazu tworzenia karteli; 2) zakazu nadużywania pozycji dominującej; 3) kontroli połączeń.

Aktywna polityka antymonopolowa jest domeną nie tylko Wspólnoty jako całości, ale także każdego z państw-członków UE. W momencie podpisywania Traktatu o WE żadna z ustaw antymonopolowych państw założycielskich Wspólnoty (wtedy Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej) nie była w pełni zharmonizowana z regulacją wspólnotową i do dzisiaj te narodowe systemy ochrony konkurencji (z wyjątkiem Francji i Włoch) zachowują pewną odrębność. Jeśli chodzi o państwa nie będące członkami EWG w momencie podpisywania Traktatu o WE, lecz starające się o przyjęcie do tej organizacji, to musiały one zharmonizować swoje prawo z regulacjami wspólnotowymi. W przypadku Grecji (członek EWG od 1981) stało się to w 1978 r., kiedy wprowadzono nowe ustawodawstwo antymonopolowe powtarzające regulacje art. 85 i 86 Traktatu. W przypadku Portugalii nastąpiło to w 1993 r., kiedy to zreformowano uchwalone w 1984 r. prawo kartelowe, wiernie wzorując się na regulacjach konkurencji zaczerpniętych z Traktatu o WE. Najdalej oddalone od standardów Traktatu o WE są rozwiązania brytyjskie, duńskie i austriackie.

Choć narodowe ustawy antymonopolowe nie zawsze określają wprost swój stosunek do reguł konkurencji Traktatu o WE, to: „... między ustawami narodowymi a prawem wspólnotowym nie zachodzi kolizja norm, gdyż wymienione traktaty dotyczą spraw wykraczających poza granice jednego państwa i mających znaczenie dla całej gospodarki państw członkowskich EWG. W przypadkach, gdy toczy się postępowanie według norm wspólnotowych i postępowanie na podstawie norm danego państwa, to zgodnie z ustawami postępowanie według prawa narodowego zostaje zawieszane do chwili zakończenia postępowania przed organami Wspólnoty” (Zachodnioeuropejskie ustawy antymonopolowe).

Przedmiotem regulacji ustaw antymonopolowych w Niemczech, Wielkiej Brytanii, Grecji i w Portugalii jest ochrona konkurencji na rynku wewnętrznym¹⁸ przed jej eliminowaniem, ograniczaniem lub innym zniekształcaniem w drodze działań i stanów ograniczających konkurencję¹⁹. Ustawodawstwu temu podlegają w zasadzie wszystkie prywatne i publiczne przedsiębiorstwa, jeżeli przepisy szczególne nie stanowią inaczej.

7.6. Pomoc publiczna

Pomoc publiczna dla MSP występująca zarówno na poziomie UE jak i narodowym, jest elementem szerszej polityki przemysłowej zorientowanej na kreowanie warunków niezbędnych do zapewnienia konkurencyjności przemysłu wspólnotowego. Znajduje to swoje odzwierciedlenie w Traktacie o Unii Europejskiej²⁰, w którym choć nie mówi się bezpośrednio o polityce prze-

¹⁸ Choć zasada terytorialna nie we wszystkich ustawach znajduje swoje bezpośrednie sformułowanie, to, jak pisze R. Janusz, „Z analizy przepisów pozostałych ustaw wynika, że stosuje się je do poszczególnych działań wywierających negatywne skutki na rynkach krajowych lub lokalnych tych państw. Dominuje więc zasada skutku dla określenia zakresu przestrzennego obowiązywania ustawodawstwa antymonopolowego” (Zachodnioeuropejskie ustawy antymonopolowe, s. 22).

¹⁹ Odrębnymi ustawami regulowany jest tryb zwalczania nieuczciwej konkurencji.

²⁰ Traktat z Maastricht ustanawiający Unię Europejską, przyjmującą postać unii gospodarczej, walutowej i politycznej, podpisany w lutym 1992 r. wszedł w życie 1 listopada 1993 r.

mysłowej, mówi się o konieczności podjęcia działań mających na celu przyspieszenie adaptacji przemysłu do zmian strukturalnych, tworzenia warunków do inicjatyw i rozwoju przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich, tworzenia sprzyjającego klimatu dla współpracy między przedsiębiorstwami, stymulowanie lepszego wykorzystania potencjału przemysłowego w polityce innowacyjnej, badawczej i technologicznej. Zręby wspólnej polityki przemysłowej zostały stworzone na bazie przyjętej przez Radę Europejską w 1993 r. Białej Księgi w sprawie wzrostu, konkurencyjności i zatrudnienia oraz przedstawionego w 1994 r. komunikatu Komisji Europejskiej w sprawie polityki konkurencyjności przemysłowej dla UE. Komunikat ten zwraca uwagę na konieczność dostosowań strukturalnych w przemyśle, szczególnie w słabiej rozwiniętych regionach, unowocześnienia struktury oraz promowania innowacji technologicznych, podkreślając jednocześnie wagę małych i średnich przedsiębiorstw.

Unijna polityka wobec MSP ma na celu: „... stworzenie środowiska sprzyjającego rozwojowi tego sektora na obszarze UE, poprawę konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw oraz wspieranie ich europeizacji i internacjonalizacji” (AGENDA 2 000, s. 85). W konsekwencji, programy UE wsparcia MSP koncentrują się raczej na promowaniu współpracy międzynarodowej między MSP lub zmian technologicznych i innowacji wspierających konkurencyjność. Dlatego polityka ta ma przede wszystkim charakter subsydiarny. Komplementarna rola UE znalazła swoje odzwierciedlenie w Wieloletnim Programie dla MSP, zapewniającym prawne i budżetowe podstawy określonych kierunków wsparcia MSP.

Wieloletni Program na rzecz MSP przyjęty na lata 1993–96 stawiał sobie za cel stworzenie bardziej sprzyjających warunków w zakresie poprawy otoczenia administracyjnego i prawnego, zwiększenia dostępu do źródeł informacji i sieci kojarzenia biznesu oraz zintensyfikowania bezpośrednich kontaktów przedsiębiorców. Program ten również podkreślał znaczenie zwiększenia zakresu uwzględniania interesów MSP we wszystkich dziedzinach unijnej polityki oraz stworzenia efektywnej infrastruktury finansowej wspomagającej prawidłowy rozwój małych i średnich firm. W ramach tego programu znalazł się także postulat wprowadzenia monitoringu mającego na celu obserwację rozwoju gospodarczego MSP. Unijna polityka wsparcia MSP znajduje swoje odzwierciedlenie w politykach wsparcia tego sektora przyjmowanych na poziomie poszczególnych krajów.

Dokonując porównania polityki wobec MSP w 12 państwach, które w okresie badania były członkami UE, de Köning i Snijders (1992) rozpatrzyli 8 obszarów polityki:

- (a) Politykę fiskalną, która w niektórych krajach (np. Holandii) objęła rozwiązania pro-inwestycyjne związane z wielkością firmy, choć częściej bodźce podatkowe koncentrowały się na wspieraniu firm w procesie powstawania;
- (b) Politykę regionalną, która ogólnie odnosi się do wszystkich firm niezależnie od wielkości, lecz która w wielu krajach skierowana jest do MSP;
- (c) Wykształcenie i szkolenie; wszystkie kraje członkowskie mają instrumenty wsparcia dotyczące stymulacji i poprawy poziomu wykształcenia i szkolenia w MSP. Wiele posiada programy zarówno dla pracodawców, jak i pracowników;
- (d) Licencjonowanie działalności; wymogi ustawowe rządzące tworzeniem nowych firm wykazują ogromne różnice między krajami, choć wszystkie kraje stosują pewne wymogi rejestracyjne odnośnie do podatku i ubezpieczenia społecznego;
- (e) Informacja i doradztwo; większość rządów zapewnia wsparcie w tych obszarach, choć sposób, w jaki jest ono udzielane, różni się w zależności od różnic w strukturach instytucjonalnych. W niektórych krajach (np. Wielkiej Brytanii) powołano specjalne organizacje do

świadczenia tego typu wsparcia, podczas gdy w innych jest ono zorganizowane przez istniejące organizacje (takie jak izby przemysłowo-handlowe). W kilku krajach pewne rodzaje informacji lub doradztwa mogą być udzielane bezpłatnie lub subsydiowane w momencie ich udzielenia;

- (f) Technologia i polityka badawczo-rozwojowa; wszystkie kraje UE prowadzą politykę w tej dziedzinie, a w niektórych istnieją specjalne programy wspierania prac badawczo-rozwojowych i zmian technologicznych w MSP. W niektórych krajach zakładane są ośrodki innowacji dostarczające takiego wsparcia (np. Wielkiej Brytanii, Holandii, Irlandii, Danii i Grecji). Choć zarówno duże, jak i małe firmy mogą korzystać z usług tych ośrodków, to MSP są w centrum zainteresowań. Z wyjątkiem Portugalii, Belgii i Irlandii wszystkie kraje UE mają programy oferujące poszczególnym przedsiębiorstwom całościowe lub częściowe wsparcie w dziedzinie B+R;
- (g) Dostawy i kontrakty; Holandia, Irlandia i Portugalia prowadzą politykę zmierzającą do poprawy relacji pomiędzy klientami a dostawcami, a niektóre inne kraje (np. Wielka Brytania) realizują politykę tego rodzaju na szczeblu lokalnym/regionalnym;
- (h) Eksport: promocja eksportu odgrywa ważną rolę we wszystkich krajach członkowskich, a w niektórych (np. Holandii, Belgii, Irlandii, Niemczech, Francji, Hiszpanii, Portugalii) powołano specjalne organizacje finansowane przez państwo w celu promocji eksportu. Ich zadania najczęściej obejmują dostarczanie informacji i doradztwo, badania rynku i organizację udziału w targach (często według niższych stawek dla MSP). W Grecji Eommex jest odpowiedzialny za promocję eksportu na rzecz firm produkcyjnych, wysokiej techniki i technologii. W Wielkiej Brytanii wsparcie eksportowe dla MSP organizowane jest na poziomie narodowym poprzez wydział handlu i przemysłu, lecz udzielane na poziomie lokalnym poprzez instytucje otoczenia gospodarczego, z których większość zatrudnia specjalistów w zakresie doradztwa eksportowego pomagających MSP planować i organizować ich działania eksportowe.

De Köning i Snijders zidentyfikowali także pewne różnice pomiędzy krajami:

1. Decentralizacja władzy. Istnieją różnice co do stopnia, w jakim władze krajowe i lokalne są włączone w proces wspierania MSP i jest to związane z różnicami w strukturze politycznej poszczególnych krajów. Na przykład, w Holandii, Danii, Luksemburgu, Wielkiej Brytanii, Irlandii i Portugalii polityka wsparcia MSP koncentruje się na poziomie centralnym (choć z udziałem władz lokalnych), podczas gdy w Belgii, Francji, Niemczech, Włoszech, Hiszpanii i Grecji w proces ten faktycznie włączone są władze lokalne i regionalne;
2. Docelowe grupy firm. Różne kraje w różnym stopniu uwzględniają w swojej polityce firmy różnej wielkości. I tak we Francji, Włoszech, Grecji, Irlandii, Hiszpanii i Portugalii nie istnieje wyraźny podział, choć wykorzystuje się pewne instrumenty skierowane do małych firm. Jednym z czynników mających na to wpływ jest wielkość kraju, ponieważ w przypadku małych krajów, takich jak Portugalia, ogromna większość firm to MSP. W Grecji wsparcie dla MSP koncentruje się na firmach produkcyjnych i sektorach wysokiej techniki, podczas gdy w Holandii, Belgii, Wielkiej Brytanii i Niemczech polityka wobec MSP jest skierowana (przynajmniej w założeniach) na MSP we wszystkich przemysłach. W Wielkiej Brytanii, gdzie w latach 90. koncentrowano się na poprawie konkurencyjności, docelowa grupa firm objęła firmy zorientowane na wzrost i firmy z potencjałem wzrostu.

A zatem choć szczegóły i mechanizmy różnią się, większość krajów ma wiele programów przeznaczonych do promowania i wspierania mniejszych firm.

Mimo iż między poszczególnymi krajami UE istnieje wiele różnic, to polityka wobec MSP kieruje się dwoma podstawowymi kryteriami: po pierwsze, chęcią przeciwdziałania bezrobociu, po drugie, zamiarem podniesienia poziomu rozwoju i potencjału konkurencyjnego gospodarki UE jako całości i gospodarki każdego z krajów członkowskich.

Badania najnowszych tendencji kształtujących politykę wobec MSP, wskazują, że wysiłki większości krajów koncentrują się na stworzeniu przyjaznego środowiska finansowego, uelastycznieniu rynku pracy, internacjonalizacji oraz zdynamizowaniu działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej. Dlatego też polityka wobec MSP zogniskowana jest zarówno na podniesieniu efektywności już istniejących instrumentów wsparcia tego sektora, jak i na wprowadzaniu nowych programów pomocowych. Najczęściej są to programy wsparcia jakościowego, nie zaś ilościowego (np. subsydia). Jest to szczególnie widoczne w sferze tworzenia przyjaznego dla MSP środowiska. Inicjatywy tego typu mają na celu najczęściej uproszczenie procedur administracyjnych, co obejmuje modyfikację lub zniesienie niektórych dotychczasowych procedur (jak np. obowiązek rejestracyjny, licencjonowanie) oraz skupianie uprawnień różnych władz w „Jednym Punkcie Kontaktowym”. Wiele wysiłków koncentruje się także na wsparciu procesów założycielskich (nowe linie kredytowe, gwarancje bankowe oraz stosowne ulgi, w tym rabaty w opłatach za ubezpieczenie społeczne dla nowo uruchamianych firm) i poprawie środowiska finansowego, zwłaszcza poprawie dostępności funduszy udziałowych i kapitału ryzyka dla MSP.

Nowe instrumenty próbują także poprawić konkurencyjność MSP opartą na działalności badawczo-rozwojowej, dlatego stymulują współpracę między MSP a ośrodkami badawczymi i uniwersytetami. Instrumenty nastawione na rozszerzenie innowacji i B+R wśród MSP obejmują często wsparcie finansowe. Kolejne podejście instytucjonalne można spotkać w Portugalii, gdzie AICE zapewnia pomoc techniczną nowym firmom. Podobnie jest w Grecji, gdzie dotuje się do 65% inwestycji nastawionych na poprawę i modernizację systemów jakości produktów.

W Niemczech, poza konsultingiem i doradztwem, może być udzielone zasilenie w wysokości 7 800 ECU jako wkład w koszty patentów. Podstawowe instrumenty skierowane na poprawę środowiska dla B+R i innowacji to: zwolnienia podatkowe (powszechnie powiązane z projektami innowacyjnymi), dopłaty do wynagrodzeń (powszechnie dla kadry B+R), gwarancje dla kapitału ryzyka (w przypadku inwestycji w projekty lub firmy innowacyjne²¹), tworzenie publicznych ośrodków badawczych, stymulowanie powstawania powiązań sieciowych i współpracy (głównie pomiędzy ośrodkami badawczymi a firmami).

Większość krajów UE wprowadziło instrumenty nastawione na internacjonalizację. Do podstawowych w tym względzie należą: gwarancje eksportowe, dopłaty do wynagrodzeń (powszechnie dla kadry eksportowej), subsydiowane pożyczki (powszechnie dla inwestycji zagranicznych), szkolenia (w zakresie zagadnień związanych z eksportem), zasilenia (głównie dla projektów eksportowych), informacja (głównie na temat rynków eksportowych).

Dostęp do informacji gospodarczej na temat rynków zagranicznych staje się coraz istotniejszy dla MSP, których coraz więcej staje w obliczu rosnącej konkurencji. Większość rządów już zareagowało, poprawiając ogólny dostęp do informacji, w tym do danych na temat rynków zagranicznych, Niemcy planują kierować informacje na temat wszystkich federalnych instrumen-

²¹ Poprzez oferowanie gwarancji lub redukcji podatkowych dla prywatnych inwestorów w firmy MSP, to narzędzie może udrożnić kapitał prywatny do MSP i tym samym ograniczyć obciążenie budżetów publicznych.

tów wsparcia adresowanych do MSP za pośrednictwem Internetu. Podobna inicjatywa jest rozwijana w Wielkiej Brytanii, gdzie planuje się wprowadzenie nowej strony internetowej „Strefa Przedsiębiorstw”, łączącej MSP z odpowiednimi źródłami informacji. Podstawowe instrumenty stosowane do poprawy środowiska informacyjnego to: scentralizowane dostarczanie informacji (głównie przez skupianie wielu instytucji w jednym miejscu), dostarczanie informacji elektronicznej (za pośrednictwem Internetu), ułatwiony dostęp do informacji (poprzez lokalne ośrodki).

Bezrobocie jest głównym problemem w większości badanych krajów. Panuje przekonanie, że MSP są najważniejszym źródłem tworzenia nowych miejsc pracy, stąd też większość krajów wprowadziła dodatkowe instrumenty stymulujące tworzenie nowych miejsc pracy w MSP. Do działań poprawiających środowisko pracy należą: obniżenie udziału składek na ubezpieczenia społeczne (zwykle związane z zatrudnieniem takich mało popularnych grup siły roboczej, jak bezrobotni, młodzież, niepełnosprawni), refundacja podatków od zatrudnionych (przy rekrutacji personelu), liberalizacja prawa pracy (najczęściej w odniesieniu do umów o pracę, płac minimalnych i układów zbiorowych), kursy szkoleniowe (dla bezrobotnych, a także kursy przygotowawcze dla potencjalnych przedsiębiorców). W Portugalii ulgi te mogą osiągnąć nawet dwunastokrotność wysokości minimalnego wynagrodzenia w przypadku miejsc pracy utworzonych w firmach zatrudniających do 50 pracowników. Jednocześnie w latach 90. akcent przesunął się w niektórych krajach (np. Wielkiej Brytanii) z bezpośredniego zogniskowania na tworzeniu miejsc pracy na poprawę konkurencyjności. Wiązało się to z przesunięciem akcentu ze wsparcia nowo uruchamianych firm na wsparcie firm już istniejących, czego przykładem jest przejście od nowych firm do firm zorientowanych na wzrost, zatrudniających więcej niż 5 osób.

Źródłem pomocy publicznej dla MSP jest także polityka regionalna krajów UE i Fundusze Strukturalne²², służące prowadzeniu takiej polityki. Fundusze te realizują sześć podstawowych celów:

- promują rozwój i strukturalne dostosowanie regionów zapóźnionych; przeznaczone są do wspomagania regionów, w których PKB z ostatnich trzech lat poprzedzających włączenie danego regionu w obszar działania Funduszu w przeliczeniu na 1 mieszkańca kształtuje się na poziomie poniżej 75% średniego PKB Wspólnoty;
- wspomagają konwersję całych regionów, obszarów przygranicznych i części subregionów i miast dotkniętych upadkiem przemysłu, jeżeli: 1) średnia stopa bezrobocia notowana w okresie trzech lat poprzedzających włączenie danego regionu w obszar działania Funduszu jest na poziomie wyższym niż średnia stopa bezrobocia w całej Wspólnocie; 2) udział zatrudnienia w przemyśle, wyrażony jako odsetek ogólnego zatrudnienia jest równy lub wyższy od średniej dla Wspólnoty w porównywalnych latach w okresie jak w pkt. 1; 3) w danym regionie występuje zauważalny spadek zatrudnienia w przemyśle w porównywalnych latach;
- zwalczają bezrobocie długoterminowe;
- ułatwiają adaptację zatrudnionych do zmian zachodzących w przemyśle i do przemian w systemie produkcji;
- pobudzają rozwój wsi;
- przyczyniają się do rozwoju regionów cechujących się bardzo małą gęstością zaludnienia (poniżej 8 osób na 1 km²).

²² Regulację działalności Funduszy Strukturalnych Wspólnoty Europejskiej w latach 1994–99 zawiera rozporządzenie Rady Ministrów Unii Europejskiej z dnia 20 lipca 1993 r. (podano za: S. Johnston, 1997).

Cele te realizowane są przez następujące Fundusze Strukturalne: Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (ERDF), Europejski Fundusz Socjalny (ESF), Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (EAGGF) oraz Instrument Finansowy Wspierania Rybołówstwa (FIFG).

Jak wskazują doświadczenia wielu krajów-członków Wspólnoty, dostęp do funduszy strukturalnych UE może być istotnym czynnikiem przyczyniającym się do rozwoju ekonomicznego. Ten element jest także uwzględniony przez Narodową Strategię Integracji (1997), zgodnie z którą oczekuje się, że środki pomocowe przyczynią się do podniesienia poziomu konkurencyjności regionów doświadczających trwałych trudności rozwojowych oraz do mobilizacji oszczędności wewnętrznych poprzez system zachęt do inwestycji podejmowanych z udziałem sektora prywatnego.

Ocena wielkości i struktury pomocy publicznej, w tym pomocy publicznej trafiającej do MSP, jest w Polsce praktycznie niemożliwa; istnieje wiele potencjalnych źródeł takiej pomocy, dominują instrumenty kierowane do ogółu podmiotów gospodarczych, nie zaś bezpośrednio do MSP, brakuje odpowiedniej sprawozdawczości²³. Próbę dokonania oceny dotychczasowych kierunków i zakresu takiej pomocy stanowił raport: Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Raport za lata 1995–1996. Jak jednak podkreślili autorzy raportu: pomoc publiczna była finansowana ze środków własnych przedsiębiorstw, programów finansowanych z pomocy zagranicznej i środków pozostających w dyspozycji Ministra Finansów na stworzenie Funduszu Poręczeń Kredytowych w BGK. W praktyce oznaczało to, że resort Przemysłu i Handlu (aktualnie Ministerstwo Gospodarki), któremu podlegała realizacja obu polityk, nie został wyposażony w środki budżetowe na uruchomienie programów i instrumentów, tworzących warunki do rozwoju sektora MSP, co również stanowiło jedną z przyczyn braku możliwości zapanowania nad sposobami wydatkowania pieniędzy publicznych na cele wsparcia MSP (Stan sektora..., 1997).

Analizując kierunki wsparcia sektora MSP można stwierdzić, iż podobnie jak w UE polityka wobec tego sektora podporządkowana jest priorytetom określonym przez politykę rynku pracy (aktywne przeciwdziałanie bezrobociu) i podnoszenie konkurencyjności gospodarki narodowej. Działania objęte bezpośrednio adresowanym do MSP, programem „Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej” są tylko fragmentem różnych działań i środków podejmowanych w ramach polityki makroekonomicznej, regionalnej i sektorowej. Charakter stosowanych, wdrażanych i planowanych instrumentów wskazuje, że polityka ta zorientowana jest na stabilizację warunków i podnoszenie jakości środowiska, w jakich działają MSP oraz umożliwienie im równych szans rozwoju, co czasami określane jest tworzeniem „lokalnego pola gry”. Nie jest zaś polityką selektywną, wspomagającą tylko określone podmioty (tworzenie preferencji branżowych, regionalnych, związanych z wielkością itd.). Nie znaczy to jednak, że polityka gospodarcza nie zawiera żadnych preferencji regionalnych czy branżowych, choć niekoniecznie bezpośrednio adresowanych do MSP.

Sektor MSP jest wszechobecny w gospodarce polskiej i należy przypuszczać, że pozostanie trwałym elementem gospodarczego krajobrazu. Dlatego też każda polityka, tzn. każdy rodzaj ingerencji państwa w rynkową alokację zasobów, strukturę przemysłu i rozwój regionalny

²³ Od 1997 r. działa w Ministerstwie Gospodarki Departament Strategii Gospodarczej, w obrębie którego utworzono Wydział Zasad Pomocy Publicznej. Zadaniem tego wydziału jest m.in. określanie podstawowych zasad udzielania pomocy publicznej oraz jej ewidencjonowania. W chwili obecnej wydział ten nie dysponuje jednak wiarygodną statystyką wielkości, struktury i kierunków pomocy publicznej w podziale na podmioty różnej wielkości.

zawiera w sobie elementy wsparcia sektora MSP. Można w związku z tym przyjąć, że wyodrębniona, skoncentrowana bezpośrednio na wsparciu małych i średnich przedsiębiorstw oraz adresowana do tego sektora pomoc jest tylko fragmentem całokształtu realizowanych działań. Rozszerzeniem tych działań są bowiem elementy ogólnej pomocy zdefiniowanej w polityce społeczno-gospodarczej, w tym: 1) samej Strategii dla Polski, gdzie promocja małych i średnich przedsiębiorstw przewija się jako jeden z motywów kilku programów węzłowych²⁴ i dalej Strategii dla Polski. Pakiet 2 000; 2) programu „Międzynarodowa konkurencyjność polskiego przemysłu. Program polityki przemysłowej na lata 1995–1997”, szczególnie w części dotyczącej polityki technicznej i polityki restrukturyzacji; 3) polityce makroekonomicznej, w tym podatkowej; 4) polityce regionalnej, uwzględniającej wspieranie restrukturyzacji starych okręgów przemysłowych, obszarów zdominowanych przez byłe państwowe gospodarstwa rolne i aktywizację słabo rozwiniętych regionów. Znaczenie MSP akcentowane jest również w polityce strukturalnej, w tym szczególnie w polityce prywatyzacyjnej, polityce mającej na celu przeciwdziałanie bezrobociu oraz polityce rolnej.

Program przeciwdziałania bezrobociu wychodzi z założenia, że przez najbliższe lata nie można oczekiwać znaczącego spadku poziomu bezrobocia, głównie ze względu na: wadliwą, nie dostosowaną do wymogów nowoczesnej gospodarki rynkowej strukturę zatrudnienia, ukryte bezrobocie w wielu przedsiębiorstwach publicznych, znaczny w najbliższych latach demograficzny przyrost zasobów siły roboczej. W związku z tym podejście do problemu bezrobocia musi ulec zasadniczej zmianie, przechodząc od polityki pasywnej, polegającej głównie na uruchamianiu osłony socjalnej dla bezrobotnych, do polityki aktywnej, której intencją jest pobudzanie procesu tworzenia nowych miejsc pracy. Wychodząc z takich przesłanek rząd stawia sobie następujące cele: sukcesywne obniżanie stopy bezrobocia, szczególnie bezrobocia wśród młodzieży. Dla polityki wspierania MSP oznacza to:

1. wsparcie procesów założycielskich (także w formie kredytów);
2. upoważnienie do przyspieszonej amortyzacji środków trwałych;
3. ulgi podatkowe z tytułu szkolenia pracowników i uczniów przez osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą;
4. zwiększenie limitu zatrudnienia nie powodującego utraty uprawnień do opodatkowania w formie karty podatkowej;
5. okresowe ulgi podatkowe z tytułu wydatków inwestycyjnych;
6. gwarancje kredytowe dla małych i średnich przedsiębiorstw;
7. częściowe refundowanie pracodawcom kosztów pracy z tytułu zatrudnienia bezrobotnego (do wysokości zasiłku oraz składki ZUS).

Polityka rolna wychodzi z założenia, że polskie rolnictwo weszło w okres transformacji z niższą niż w rozwiniętych krajach Europy Zachodniej wydajnością pracy i efektywnością ponoszonych nakładów. Jednocześnie coraz wyraźniejszy staje się podział gospodarstw rolnych na trzy grupy: 1) gospodarstwa rozwojowe – wysokoefektywne, silne ekonomicznie, dające na rynek ponad połowę podaży surowców żywnościowych; 2) gospodarstwa stagnacyjne – z których część ma szansę z pomocą interwencyjnej polityki państwa zmodernizować się i przejść do grupy pierwszej, łącząc rolnictwo z innym zawodem; 3) gospodarstwa słabe, nie będące w stanie zapewnić nawet odtworzenia zużywanego majątku trwałego i znośnych dochodów rodzinie wła-

²⁴ W tym szczególnie Programu przeciwdziałania bezrobociu, Programu rozwoju obszarów wiejskich, Programu zarządzania majątkiem państwowym oraz procesów przekształceń własnościowych.

ściela. Część z tych gospodarstw musi znaleźć inne źródło dochodów związane z pracą poza rolnictwem, ponieważ nie są one w stanie stawić czoła konkurencji. Celem polityki rolnej jest w związku z tym wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich, polegający na modernizacji i poprawie struktury rolnictwa oraz tworzeniu miejsc pracy w przetwórstwie rolno-spożywczym, innych rodzajach przemysłu, usługach, handlu, w gałęziach związanych z otoczeniem rolnictwa i walorami wsi.

W odniesieniu do sektora MSP oznacza to przede wszystkim: 1) ukierunkowane wsparcie procesów założycielskich; 2) wyodrębnienie puli adresowanych kredytów udzielanych na zasadach preferencyjnych; 3) inną pomoc finansową państwa, skorelowaną z programami pomocy międzynarodowych instytucji i organizacji.

7.7. Podsumowanie

Ramy prowadzenia działalności gospodarczej tworzy w UE zarówno prawo wspólnotowe, mające na celu umożliwienie funkcjonowania firm w warunkach Jednolitego Rynku, jak i systemy prawa narodowego każdego z państw unijnych. Różnorodność rozwiązań, która wynika z różnej tradycji i historycznie ukształtowanych systemów narodowych, oraz nie zakończony proces harmonizacji obniża efektywność firm europejskich, podkopuje ich potencjał innowacyjny i kosztuje dodatkowo około 180–230 bln ECU (Green Paper of Innovation, 1995). Istniejące wymogi stanowią znaczne obciążenie, szczególnie dla mniejszych firm. Wiążą się z dużym nakładem czasu personelu zatrudnionego w małych firmach i zmniejszeniem jego zaangażowania w produkcyjną i innowacyjną działalność. Co więcej, brak koordynacji jest przyczyną angażowania przedsiębiorstw do przygotowywania wielu powielających się informacji statystycznych i sprawozdawczych. Można powiedzieć, że uruchomienie działalności gospodarczej i pozyskanie pierwszego personelu przypomina w wielu krajach europejskich „drogę przez mękę”, a załatwienie wszystkich formalności (szczególnie, gdy jest się inną firmą niż firma jednoosobowa) zabiera często więcej czasu niż miesiąc i kosztuje kilka tysięcy ECU.

Można wskazać na dwa główne rodzaje kosztów, którymi rząd obciąża firmy:

- koszty bezpośrednio, ponoszone przez firmy na składki na ubezpieczenia społeczne pracowników lub inne podatki;
- koszty ponoszone przez firmy w celu dostosowania się do określonych wymogów prawnych, tzw. koszty dostosowania (Bannock & Peacock, 1989). Koszty dostosowania wynikają z czasu niezbędnego do zrozumienia wymogów prawnych, zajmowania się niezbędną pracą papierkową i przeszkolenia pracowników. Regulacje rządowe są jednym z głównych czynników zachęcających przedsiębiorców do przejścia do sektora nieformalnego. I choć w walce z dużym sektorem nieformalnym można stosować przede wszystkim takie środki, jak zaostrenie polityki i środków kontroli, to jednak przede wszystkim należałoby tutaj prześledzić poziom regulacji nakładanych na małe firmy i sprawdzić, czy system ten zachęca przedsiębiorstwa sektora formalnego i czy nie nakłada zbyt wielu ciężarów na nowo uruchamianą działalność.

Dlatego w krajach UE coraz większym zainteresowaniem cieszy się obecnie deregulacja (której orędownikiem była eks-premier Thatcher w latach 80.). Deregulacja i uproszczenia regulacyjne odnoszą się do zniesienia obciążeń administracyjnych i prawnych (a w szczególności ukrócenia biurokracji), które marnotrawią czas, energię i środki i działają hamująco na przedsiębiorstwo i proces bogacenia się (HMSO, 1985). Chociaż deregulacja może wspomagać wszyst-

kie firmy, to z uwagi na fakt, iż ciężar rządowych regulacji i legislacji jest szczególnie dotkliwy dla MSP, można założyć, że przynosi ona tym firmom szczególne korzyści.

Deregulacja była jedną z najważniejszych cech polityki rządu brytyjskiego wobec małych firm w latach 80. Znalazła ona swój wyraz w powołaniu w 1986 r. Zespołu ds. Przedsiębiorstwa i Deregulacji w Departamencie Handlu i Przemysłu, którego zadaniem było monitorowanie potencjalnego wpływu nowego ustawodawstwa na małe firmy. „Test lakmusowy” małych firm, nakładający na departamenty obowiązek oceny wpływu nowych propozycji regulacyjnych na małe firmy, jest istotną częścią procedury oceny kosztów dostosowania. Inną częścią inicjatywy deregulacyjnej rządu jest próba poznania opinii menedżerów MSP co do problemów regulacyjnych, robiona na bazie regularnych badań prowadzonych przez Brytyjską Izbę Handlu i Federację Małych Firm. Rząd brytyjski również bardzo zdecydowanie opowiadał się za przegładem ustawodawstwa europejskiego pod kątem możliwości zmniejszenia jego negatywnego wpływu na małe firmy.

Osiągnięcia Wielkiej Brytanii w tym zakresie ilustrują dwa przykłady:

- Zmiany w systemie VAT. Systematycznie podwyższano próg wielkości obrotu dla celów rejestracji VAT (obecnie wynosi 50 000 GBP) i wprowadzano inne zmiany, by system VAT uczynić bardziej elastycznym i mniej uciążliwym dla małych firm. Działania te obejmują przede wszystkim: 1) system sprawozdawczości gotówkowej VAT, umożliwiający firmom osiągającym obrót poniżej 350 000 GBP poprawę przepływów pieniężnych (zezwolenie na dokonywanie obliczeń VAT-u od faktycznie uzyskanych należności w miejsce dotychczasowego systemu fakturowania); 2) system kar za opóźnione płatności (rozszerzenie możliwości negocjacji na szczeblu lokalnym i umożliwienie w ten sposób małym firmom uzyskania większej elastyczności z przejściowymi problemami z gotówką;
- Zwolnienia legislacyjne. Ograniczenie obciążeń małych firm przez zwolnienie z niektórych przepisów dotyczących zatrudnienia (punktem wyjścia jest tutaj założenie, że koszty z tym związane są nieproporcjonalnie wysokie dla mniejszych firm). I tak np. firmy zatrudniające mniej niż 5 osób są zwolnione z przepisów dotyczących urlopu macierzyńskiego, co oznacza, że nie są zobowiązane do zachowania miejsca pracy dla kobiet chcących korzystać z urlopu macierzyńskiego, jeśli byłoby to dla nich zbędne. Dodatkowo, firmy zatrudniające mniej niż 20 osób traktuje się inaczej niż duże w zakresie praw pracowniczych, w odniesieniu do nieuzasadnionych zwolnień i pracowników mianowanych.

W Wielkiej Brytanii ponad 1 000 regulacji uznanych za niekorzystne dla MSP zostało zniesionych do 1997 r. Kolejnych 150 praw licencyjnych jest obecnie przeglądanych, a 70 zostało przygotowanych do zniesienia. Trzeba jednak pamiętać, że choć deregulacja i zwolnienia legislacyjne tworzą przyjazne dla MSP otoczenie i są popularne wśród MSP i grup lobbyngowych, to jednak wchodzą one w nieuniknione konflikty z innymi dziedzinami polityki (jak np. polityka społeczna), które również mają określone priorytety.

Proces niezbędnej harmonizacji czeka również polskie regulacje²⁵. Obecnie podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej regulowane jest szeregiem przepisów, wśród których szczególne (z punktu widzenia zasady wolności gospodarczej i swobody podejmowania działalności gospodarczej) znaczenie mają: 1) ustawa o działalności gospodarczej, wprowadzająca zasadę, że

²⁵ Patrz Układ Europejski, część IV Przepływ pracowników, zakładanie przedsiębiorstw, świadczenie usług; Dz. U. z 1994 r. Nr 11, poz. 38 załącznik.

wszystkie podmioty gospodarcze mogą dokonywać wszelkich czynności i działań, które nie są przez prawo zabronione, i znosząca wszelkie obowiązujące prawne ograniczenia, limity szczególnie w odniesieniu do sektora prywatnego; 2) kodeks handlowy; 3) znolizowana w 1996 r. ustawa o spółkach z udziałem zagranicznym, będąca wyraźnym sygnałem szerokiego otwarcia gospodarki na inwestycje zagraniczne. I choć ta znolizowana ustawa jest krokiem w kierunku dostosowania polskiego prawa do wymogów unijnych, to jesteśmy nadal na początku drogi do pełnego wprowadzenia przewidzianej Układem Europejskim zasady traktowania narodowego²⁶, która stwarza zarówno zagrożenia jak i szansę dla polskich MSP. W wyniku tego Polska nie będzie wprowadzać nowych regulacji prawnych przed 2004 rokiem tj. do czasu wejścia w życie Układu Europejskiego, który pozwoli na podejmowanie działalności gospodarczej na terenie Polski firmom i obywatelom UE. Umożliwia to także wprowadzone do końca pierwszego etapu²⁷ okresu przejściowego, możliwości przejściowych środków ograniczających prawo do rozpoczynania działalności gospodarczej na terenie Polski przez obywateli (firmy) państw unijnych.

Konieczność takich dostosowań znajduje swoje odzwierciedlenie w Narodowej Strategii Integracji, zgodnie z którą: „... celem dostosowania prawa polskiego do rozwiązań obowiązujących w prawie wspólnotowym jest zniesienie przeszkód w obrocie gospodarczym między Polską a UE oraz stworzenie spójnego zespołu reguł, na podstawie którego obrót ten mógłby się rozwijać. Dla gospodarki najistotniejsze są normy regulujące sytuację prawną i funkcjonowanie podmiotów gospodarczych oraz normy regulujące zasady obrotu gospodarczego” (Narodowa Strategia Integracji, 1997). Do grupy zaś działań określających zasady rozpoczynania i prowadzenia działalności gospodarczej należą m.in.: 1) zasady prowadzenia działalności gospodarczej przez osoby fizyczne i prawne, krajowe i zagraniczne; 2) tworzenie i funkcjonowanie spółek, spółdzielni i przedsiębiorstw publicznych; 3) prawo upadłościowe oraz 4) zasady funkcjonowania samorządu gospodarczego i rolniczego, czyli ten cały zakres regulacji prawnych mający bardzo istotny wpływ na sprawność funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw.

Potrzeba harmonizacji powinna iść w parze z upraszczaniem prawno-administracyjnych uwarunkowań podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej, gdyż w Polsce (podobnie jak w niektórych krajach UE) obowiązujące procedury są czasochłonne. (Józefiak, 1997). Stąd i ostatnie zapowiedzi polityczne podjęcia działań zmierzających do krytycznego przeglądu i uproszczenia wielu procedur administracyjnych, modyfikacji lub nawet całkowitego zniesienia niektórych wymogów administracyjnych, w tym m.in. obowiązku uzyskania koncesji (licencji) na wykonywanie szeregu rodzajów działalności gospodarczej. Choć zapowiedź ta nie jest skierowana bezpośrednio do MSP, to działania podjęte w ramach tej inicjatywy będą krokiem w tworzeniu przyjaznego dla MSP środowiska. Na uwagę zasługują również wysiłki mające na celu stworzenie odpowiedniej infrastruktury finansowej wspomagającej MSP, gdzie obok rozwijanego systemu poręczeń kredytowych, działającego na bazie Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych prowadzone są prace studialne i wdrożeniowe nad funduszami inwestycyjnymi i funduszami venture capital jako alternatywnymi zewnętrznego finansowego wsparcia sektora prywatnego. Jest to tendencja zbieżna z tym, co aktualnie dzieje się w krajach Wspólnoty, koncentrujących swoje wysiłki na udroźnieniu dostępu do kapitału ryzyka z jednoczesnym szerokim wykorzystaniem do tego celu kapitału prywatnego.

²⁶ Zasada ta oznacza, że zarówno strona polska, jak i strona unijna zobowiązuje się do nie gorszego traktowania podmiotów zagranicznych niż podmiotów krajowych prowadzących działalność gospodarczą w tej samej dziedzinie.

²⁷ Pierwszy pięcioletni etap stowarzyszenia obejmuje okres 1. 02. 1994–31. 01. 1999. Cały okres przejściowy kończy się 31. 01. 2004.

8. ZANIECZYSZCZENIE ŚRODOWISKA

1. Dla MSP, szczególne znaczenie mają regulacje dotyczące: gospodarki odpadami i utylizacji, wprowadzania czystych technologii produkcji i użycia materiałów przyjaznych dla środowiska. Pewien zakres takich wymagań będą zawierały regulacje krajowe i regulacje UE, ale także będą one częścią żądań ze strony zagranicznych klientów, takich jak korporacje wielonarodowe.
2. Dostosowanie się Polski do norm emisji w UE nie powinno stanowić istotnego obciążenia dla sektora MSP. Wyjątkiem są te MSP, które kooperują z firmami działającymi w branżach, w których sytuacja może się pogorszyć. Trudniejsze warunki funkcjonowania (wyższe koszty) będą miały – z chwilą przyjęcia Polski do UE – te firmy, które wykorzystują opakowania nie spełniające norm ekologicznych oraz te, które produkują duże ilości odpadów nie nadających się do odzysku lub utylizacji po stosunkowo niskich kosztach. Odzysk i ponowne wykorzystanie odpadów przemysłowych i komunalnych są w Polsce słabo rozwinięte. Stanowi to szansę rozwojową dla MSP zorientowanych na zagospodarowywanie produktów odpadowych.
3. UE ma znaczny i rosnący sektor ekobiznesu, w którym MSP odgrywają ważną rolę i który również dla polskich MSP stwarza poważne pole do działania w ramach przygotowań do stowarzyszenia. Jednak czerpanie korzyści płynących z tej szansy będzie wymagać pokonania różnych barier, odgrywających rolę w trwałym rozwoju. Bariery te to: ograniczona informacja, ograniczone zasoby finansowe i techniczne oraz brak zewnętrznego doradztwa dostosowanego czasowo i finansowo do potrzeb i możliwości. Pokonanie tych barier wymaga przede wszystkim:
 - (I) wdrożenia systematycznego monitoringu wpływu tych regulacji na funkcjonowanie i konkurencyjność MSP. Analizy i oceny winny się koncentrować na: poziomie kosztów operacyjnych przedsiębiorstw, szansach i zagrożeniach dla MSP oraz dla eksportu i importu w poszczególnych sektorów gospodarki;
 - (II) wsparcia MSP w pokonywaniu podstawowych barier związanych z wdrażaniem zasad ochrony środowiska, włączając dostarczenie stosownej informacji oraz pomoc w osiągnięciu standardów międzynarodowych;
 - (III) zapewnienia, by działania związane z transferem technologii do MSP łączyły się z działaniami mającymi na celu wprowadzanie innowacji techniczno-technologicznych i produktowych zgodnych z zasadami ekorozwoju.

8.1. Wprowadzenie

Dostępne informacje w niewielkim zakresie są pomocne do oceny, jak dalece firmy różnej wielkości przyczyniają się do zanieczyszczenia środowiska i – w związku z tym – jak dalece restrykcyjność norm ochrony środowiska wpływa na konkurencyjność MSP. Pewne dane na ten temat zawiera The European Observatory for SMEs (1997). Podstawowe wnioski, jakie wyłaniają się z tego raportu, to:

- Ponad jedna trzecia wszystkich badanych w krajach UE firm dokonała pewnych modyfikacji produktów i/lub procesów mających na celu dostosowanie się do norm ochrony środowiska. Działania te częściej podejmują jednak firmy nieco większe, o zatrudnieniu co najmniej 10 osób;
- Restrykcje i normy ochrony środowiska najbardziej odczuwają firmy produkcyjne i budowlane (43,6% produkcyjnych i budowlanych w porównaniu z 24,3% pozostałych firm);

- Badania prowadzone w Hiszpanii, Włoszech i Francji, dowodzą, że małe firmy są mniej skłonne do podejmowania działań w odpowiedzi na regulacje dotyczące ochrony środowiska. W takich działaniach, jak: zmniejszenie zużycia wody, zmniejszenie zanieczyszczenia powietrza i lepsza gospodarka odpadami, aktywne są zwłaszcza większe przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 100 osób;
- Bardzo niewiele firm unijnych posiada potwierdzone certyfikatem ISO 14 001 aktywne systemy ochrony środowiska (choć wiele z tych firm dysponuje wieloma niezbędnymi urządzeniami). MSP w mniejszym stopniu niż duże firmy stosują takie aktywne systemy ochrony;
- MSP mają ograniczoną świadomość norm i regulacji w zakresie ochrony środowiska. Wniosek ten jest szczególnie aktualny w odniesieniu do Włoch, Grecji, Portugalii i Hiszpanii;
- Duże firmy (zwłaszcza przedsiębiorstwa zagraniczne) odgrywają coraz ważniejszą rolę we wprowadzaniu w MSP norm ochrony środowiska; dotyczy to MSP, które pełnią rolę dostawców lub podwykonawców;
- Oprócz niskiego stopnia świadomości MSP borykają się także z ograniczoną informacją techniczną i ekspertyzami, ograniczonymi zasobami finansowymi i brakiem profesjonalnego doradztwa. Problemy te utrudniają MSP stosowanie się do żądań ochrony środowiska;
- MSP są aktywne w ramach rozwijającego się ekobiznesu, szacowanego w krajach UE na 1,4% PKB. Do szczególnie ważnych w tym względzie sektorów należą: recykling, produkcja urządzeń pomiarowych i redukujących zanieczyszczenia, redukcja odpadów, B+R, doradztwo, urządzenia energooszczędne i ekoprodukty.

Tabela 8.1. Odsetek przedsiębiorstw stwierdzających, że przepisy o ochronie środowiska spowodowały modyfikacje ich wyrobów lub procesu wytwórczego w okresie ostatnich 5 lat

Sektor	Liczba zatrudnionych				
	0-9	10-49	50-249	250+	Razem
Przemysł przetwórczy i budownictwo	40,2	47,2	59,4	63,1	43,6
Handel	27,6	41,2	32,0	48,7	30,6
Usługi	29,4	32,7	22,0	12,2	29,4
Razem	31,7	40,4	37,9	38,1	34,3

Źródło: The European Observatory for SMEs, Fifth Annual Report, European Network for SME Research, October 1997, Tabela 11.2, s. 241.

Podane tu informacje opierają się na badaniach podejmowanych w UE. W Polsce nie podejmowano jak dotąd podobnych badań (o ile wiadomo), a przynajmniej nie publikowano wyników.

8.2. Emisja zanieczyszczeń przemysłowych

Jednym z głównych źródeł zanieczyszczenia środowiska naturalnego w Polsce jest przemysł. Tabela 8.2 zawiera dane charakteryzujące skalę emisji pyłów i gazów, tworzących przemysłowe zanieczyszczenie powietrza. Z danych tych wynika, że w latach 1990–95 emisja tych zanieczyszczeń w Polsce uległa znacznemu zmniejszeniu w porównaniu ze stanem z końca lat 80.; emisja pyłów zmniejszyła się czterokrotnie, zaś emisja gazów prawie dwukrotnie.

Tabela 8.2. Zmiany emisji zanieczyszczeń powietrza w Polsce w latach 1990–95 na tle zmian w PKB (w cenach stałych); 1989 rok = 100,0

Wyszczególnienie	1990	1991	1992	1993	1994	1995
PKB	88,4	82,2	84,2	87,5	92,1	98,5
SO ₂	82,1	76,6	72,1	69,7	66,6	59,8
NO	86,5	81,4	76,4	75,5	74,7	75,7
Pył	81,2	71,1	67,0	63,4	59,3	55,7
CO ₂	81,2	82,0	76,7	78,6	73,6	69,8

Źródło: Agenda 21, Sprawozdanie z realizacji założeń polityki ekologicznej państwa, MOSZNiL, Warszawa 1998, s. 50.

W analizowanym okresie emisja dwutlenku siarki spadła o około 40%, dwutlenku azotu o 24%, pyłu o około 44%, a dwutlenku węgla o około 30%. Spadek emisji na początku lat 90. spowodowany był przede wszystkim recesją gospodarczą, w kolejnych latach był wynikiem zmian systemowych polskiej gospodarki, realizacji różnego rodzaju przedsięwzięć technicznych, technologicznych i organizacyjnych. W latach 1991–1995 również większość krajów UE odnotowała spadek zanieczyszczeń powietrza na skutek emisji gazów i pyłów. Jednak w przypadku Portugalii odnotowano wzrost emisji zanieczyszczeń powietrza we wszystkich analizowanych składnikach zanieczyszczeń (patrz załącznik, tabela 3).

W stosunku do krajów UE Polska nie wyróżniała się w 1994 r. nadmierną emisją gazów. Jedyne w przypadku emisji dwutlenku siarki wielkość zanieczyszczeń per capita przekraczała przeciętną w krajach UE o blisko 50%. Na stan zanieczyszczeń w Polsce korzystnie wpłynął spadek emisji gazów, jaki w latach 1990–1995 miał miejsce w Niemczech (z uwagi na zjawisko transgranicznego przenoszenia gazów). Szacunkowe analizy transgranicznego przenoszenia siarki i azotu wskazują, że największymi emitentami siarki utlenionej w Europie są właśnie Niemcy ($11\,068 \cdot 10^2$ ton), a w dalszej kolejności Wielka Brytania ($9\,976 \cdot 10^2$ ton) oraz Polska ($9\,138 \cdot 10^2$ ton). W ogólnym rachunku Polska przekazuje 20% siarki utlenionej w stosunku do wielkości, jaką otrzymuje z Niemiec¹. Podobnie niekorzystnie układa się sytuacja z Czechami. W przypadku emisji azotu utlenionego (w przeliczeniu na czysty azot) pierwsze miejsce zajmują Niemcy ($6\,119 \cdot 10^2$ ton), Wielka Brytania ($4\,562 \cdot 10^2$ ton), Francja ($2\,938 \cdot 10^2$ ton), Włochy ($2\,947 \cdot 10^2$ ton) oraz Polska ($2\,175 \cdot 10^2$ ton). W transgranicznej wymianie powietrza Polska przekazuje Niemcom jedynie 15% emisji, jaką otrzymuje z tego kraju.

8.3. Kary za zanieczyszczanie powietrza

Osiągnięcie wyraźnej poprawy stanu środowiska i uniknięcie nadmiernej eksploatacji zasobów naturalnych wymaga powiązania polityki ekologicznej z całością polityki społeczno-gospodarczej, zwłaszcza z polityką przemysłową. W tym celu można wykorzystać szereg instrumentów prawno-administracyjnych i ekonomicznych. W Polsce do takich instrumentów należą:

- narzędzia prawne i administracyjne, przede wszystkim ustawa o ochronie i kształtowaniu środowiska;
- narzędzia ekonomiczne – opłaty, subwencje – w formie dotacji, ulgi preferencyjne, kary za nieprzebranie warunków korzystania ze środowiska;

¹ Ochrona Środowiska, 1996, GUS, Warszawa 1996, s. 439.

- system kontroli i monitoringu;
- edukacja ekologiczna i badania naukowe.

Szczególnie istotny wpływ na MSP mogą mieć instrumenty ekonomiczne, obejmujące w Polsce:

1. Opłaty (np. za przejmowanie gruntów na cele nierolnicze, za wprowadzanie zanieczyszczeń do powietrza, składowanie odpadów, pobór wody, wprowadzanie ścieków i wód kopalnianych zawierających związki chlorków i siarczków, również opłaty koncesyjne za poszukiwanie i wydobywanie kopalni, opłaty administracyjne (za wydawanie zezwoleń), opłaty usługowe oraz opłaty produktowe);
2. Subwencje:
 - dotacje i pożyczki z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej i odpowiadających im wojewódzkich i gminnych funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej na dofinansowanie przedsięwzięć o charakterze proekologicznym;
 - preferencyjne zasady kredytowania przedsięwzięć związanych z ochroną środowiska (Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej oraz Bank Ochrony Środowiska);
 - ulgi w podatku dochodowym z tytułu inwestycji w ochronę środowiska, w podatku od towarów i usług, z tytułu wykorzystania odpadów i regeneracji wyrobów oraz w podatku rolnym (obecnie ulgi te są bardzo ograniczone);
 - dotacje budżetowe (minimalne);
3. Bodźce finansowe na rzecz egzekucji prawa (kary pieniężne za przekroczenie norm i nieprzestrzeganie przepisów ekologicznych, również naliczanie kar i odszkodowań z tytułu nieprzestrzegania przepisów w zakresie ochrony środowiska);
4. Regulacje bezpośrednie – zakazy i nakazy w obszarze korzystania ze środowiska naturalnego.

Ten krótki przegląd wskazuje, że system ochrony środowiska w Polsce uwzględnia stosowanie instrumentów ekonomicznych, chociaż brak jest dostępnych danych, pozwalających ocenić, w jakim zakresie są one wykorzystywane. Różnice w zakresie i rodzaju instrumentów ekonomicznych wykorzystywanych w ochronie środowiska prezentuje tabela 8.3., z której wynika że w krajach UE jedynie Szwecja stosuje kary. We wszystkich krajach preferowane są opłaty emisyjne (poza Grecją), opłaty podatkowe (poza Hiszpanią) oraz depozyty (poza Francją i Irlandią).

Tabela 8.3. Instrumenty ekonomiczne w ochronie środowiska w krajach UE w 1992 r. (liczba stosowanych)

Kraj	Opłaty emisyjne	Opłaty podatkowe	Depozyty	Handel uprawnieniami do emisji	Środki przymusu (kary)
Grecja	0	2	1	0	0
Niemcy	5	3	2	1	0
Portugalia	4	3	3	0	0
Wielka Brytania	1	1	0	0	0

Źródło: M. Burchard-Dziubińska; Ekologiczne i ekonomiczne aspekty restrukturyzacji przemysłu, Wyd. Ekonomia i Środowisko, Białystok 1998, s. 154.

Jak wynika z tabeli 8.4. innych różnic w zakresie wykorzystywanych instrumentów jest bardzo wiele, ale nie są one na tyle istotne, aby Polska po dołączeniu do UE nie mogła w stosunkowo szybkim czasie dostosować się do powszechnie obowiązujących reguł.

Tabela 8.4. Instrumenty ekonomiczne ochrony środowiska w krajach OECD oraz w Polsce

OECD	Polska
Nieliczne opłaty za emisję	Liczne i różnorodne opłaty za emisję zanieczyszczeń i inne formy korzystania ze środowiska
Stawki opłat niskie (funkcja funduszowa) oprócz bardzo wysokich opłat w Szwecji (wyraźna funkcja bodźcowa), podatki ekologiczne (funkcja bodźcowa), stanowiące podstawę subsydiów budżetowych	Stawki opłat od średnich do wysokich (wyraźna funkcja funduszowa, mieszana z bodźcową); brak podatków o charakterze ekologicznym
Powszechne opłaty produktowe	Brak opłat produktowych (od 1998 r. narzut na paliwa z tytułu zasiarczania)
Liczne opłaty od opakowań	Brak opłat od opakowań, z wyjątkiem nielicznych kaucji oraz akcyzy od opakowań z tworzyw sztucznych
Opłaty za hałas lotniczy	Brak opłat za hałas lotniczy
Liczne opłaty wiązane na funduszach celowych o wąskim zakresie	Wszystkie opłaty wiązane na funduszach celowych o szerokim charakterze
Uprawnienia zbywalne stosowane w niewielkim stopniu	Uprawnienia zbywalne w fazie eksperymentu oraz projektów
Liczne zróżnicowania podatkowe	Nieliczne zróżnicowania podatkowe
Zróżnicowana, na ogół drugorzędna rola subwencji, tymczasowe programy subwencjonowania o wąskim zakresie i wyraźnym celu	Istotna rola subwencji, wielofunkcyjne i wielozadaniowe fundusze ekologiczne bez określonych ram czasowych i programów finansowania
Na ogół duży zakres kredytów	Niewielki, ale rosnący zakres kredytów preferencyjnych
Powszechne systemy depozytowe	Brak uregulowań w zakresie systemów depozytowych

Źródło: K. Górka, B. Podsiadło, W. Radecki, Ochrona środowiska. Problemy społeczne, ekonomiczne i prawne, PWE Warszawa 1998, s. 281.

8.4. Polityka ekologiczna

Ochrona środowiska zajmuje ważne miejsce w polityce UE. Jej znaczenie zostało zauważone w samym Traktacie o WE, który stwierdza, że celem polityki Wspólnoty jest zapewnienie wysokiego poziomu ochrony środowiska naturalnego, z uwzględnieniem różnorodności sytuacji w różnych regionach. Art. 130 Traktatu uznaje, że polityka Wspólnoty w zakresie dotyczącym środowiska naturalnego będzie się opierać na zasadach:

- 1) przezorności;
- 2) stosowania działań zapobiegawczych;
- 3) dążenia do likwidacji szkód w środowisku przede wszystkim u źródła;
- 4) pokrywania kosztów przez sprawcę szkód.

Znaczenie tej polityki zostało potwierdzone w art. 100 Jednolitego Aktu Europejskiego, wskazującym na podstawowe priorytety tej polityki: „płatność przez zanieczyszczającego” i usuwanie szkód u źródeł. Obecne prawo środowiskowe UE obejmuje około 200 aktów dotyczących m.in. zanieczyszczeń wody i powietrza, gospodarki odpadami i substancjami chemicznymi, biotechniki, ochrony przyrody. Jak stwierdza się w Białej Księdze: „Powyższe uwarunkowania są szczególnie istotne w kontekście tworzenia szerszego rynku europejskiego przez Unię i kraje Europy Środkowej i Wschodniej. Ponieważ problemy środowiskowe mają charakter ogólnoeuropejski i transgraniczny, niezwykle istotne jest, aby czynniki środowiskowe od samego początku stanowiły element procesu integracji handlowej i ekologicznej krajów stowarzyszonych, w ramach ich strategii przedprzystąpieniowej”. Znaczenie tych problemów potwierdzają statystyki, z których wynika, że w krajach UE wskutek zanieczyszczenia środowiska naturalnego gospodarka ponosi straty rzędu 2% do 4% rocznie, natomiast w Polsce wskaźnik ten szacuje się na 10% do 15% PKB. Wskazuje to na ogrom wysiłku, jaki czeka Polskę w całym okresie dostosowywania się do wymogów unijnych. Stworzy to sytuację zarówno zagrożeń dla pewnych branż polskiego przemysłu, jak i szans dla innych sektorów i podmiotów gospodarczych.

W krajach UE przyjęto założenie respektowania wymogów ochrony środowiska w całej polityce UE² i kształtowania jej według następujących reguł:

- zasady „zanieczyszczający płaci”, rozumianej jako podstawa internalizacji kosztów odnowy i prewencji;
- zasady pomocniczości, oznaczającej możliwość interwencji na poziomie UE, ale tylko w przypadku, gdy będzie to zdecydowanie korzystniejsze, niż pozostawienie rozwiązania państwom członkowskim;
- zasady prewencji, która odnosi się do podejmowania działań w celu uniknięcia nieodwracalnych szkód w środowisku przyrodniczym;
- zasady sprawiedliwości, według której koszt danej decyzji strategii czy polityki powinien obciążać bardziej bogate państwa członkowskie niż biedniejsze;
- zasady ekonomicznej efektywności kosztowej rozwiązań dotyczących ochrony środowiska.

Działalność na rzecz ochrony środowiska naturalnego ma w krajach UE przede wszystkim charakter zapobiegawczy.

Zasada ekorozwoju rozumiana jest jako rozwój zgodny z naturalnymi uwarunkowaniami przyrodniczymi. Chodzi w niej o optymalne wykorzystywanie zasobów, nie naruszając ich w sposób istotny i nieodwracalny. Również w Polsce przyjmuje się od początku lat 90. zasady ekorozwoju. W roku 1991 Sejm RP przyjął dokument pt. „Polityka ekologiczna państwa”, w którym uznaje się ochronę środowiska za sprawę o najwyższej doniosłości. W myśl tego dokumentu przyjmuje się stosowanie w rozwoju gospodarczym następujących zasad:

- zasady prawidłowego zarządzania gospodarką jako głównej zasady ekorozwoju, a wszelka działalność naruszająca ten obowiązek jest bezwzględnie nielegalna;
- zasady uwzględniania wymogów środowiska w działalności planistycznej – planowanie przestrzenne ma uwzględniać problemy gospodarowania zasobami środowiska;
- zasady praworządności;
- zasady odpowiedzialności – „zanieczyszczający płaci”;
- zasady likwidacji zanieczyszczeń u źródła, tj. unikania wytwarzania zanieczyszczeń i stosowania obiegów zamkniętych;

² Traktat z Maastricht, art. 130.

- zasady ekonomizacji – np. odpowiedni system opłat za korzystanie ze środowiska, preferencyjne kredyty i subwencje inwestycyjne – dążenie aby podstawowe cele ekologiczne realizować przy minimalnym poziomie kosztów społecznych;
- zasady regionalizmu – każdy region ma prawo do własnej polityki społeczno-gospodarczej i również ekologicznej;
- zasady uspołecznienia – edukacja ekologiczna, budowanie nowej etyki zachowań wobec środowiska;
- zasady wspólnego rozwiązywania globalnych problemów ochrony środowiska – dotyczy konieczności współpracy międzynarodowej.

Jednym z podstawowych instrumentów zapewnienia ekorozwoju stał się plan zagospodarowania przestrzennego kraju. Polityka centralna powinna natomiast uwzględniać, by takie dziedziny, jak: energetyka, edukacja, nauka i informacja były zgodne z założeniami polityki ekologicznej. Oznacza to, że w polityce gospodarczej kryteria ekologiczne uzyskują równoznaczną rangę z kryteriami ekonomicznymi.

8.5. Pomoc państwa w inwestycjach proekologicznych

Finansowanie inwestycji proekologicznych odbywa się przy wydajnej pomocy państwa. Powszechnie uznaje się, że osiągnięte przez Polskę wyniki w ochronie środowiska są konsekwencją utworzenia na początku lat 90. skutecznego funkcjonującego systemu finansowania przedsięwzięć z zakresu ochrony środowiska.

Tabela 8.5. Źródła finansowania ochrony środowiska w Polsce w latach 1991–95 (w %)

Źródła finansowania	1991	1992	1993	1994	1995
NFOŚiGW*	15	27	21	22	20
Wojewódzkie FOŚiGW*	25	31	25	15	15
Gminne FOŚiGW*	.	.	1	4	5
Środki własne przedsiębiorstw	30	20	25	31	32
Budżety gmin, środki własne ludności	20	13	16	19	18
Budżet centralny	5	5	7	5	5
Pomoc zagraniczna	5	4	5	4	5

Źródło: M.Burchard-Dziubińska; Ekologiczne i ekonomiczne aspekty restrukturyzacji przemysłu, Wyd. Ekonomia i Środowisko, Białystok, s. 152; Rocznik statystyczny GUS, Warszawa 1990 i 1995.

Objaśnienia skróto w: * NFOŚiGW – Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, Wojewódzkie FOŚiGW – Wojewódzkie Fundusze Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, Gminne FOŚiGW – Gminne Fundusze Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej.

Opłaty i kary ekologiczne gromadzone są w funduszu celowym. Utworzono Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, Wojewódzkie Fundusze Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Mają one osobowość prawną. W Polsce występuje około 2 500 funduszy gminnych, 49 funduszy wojewódzkich i fundusz centralny³. Zgodnie z przyjętym rozwiązaniem

³ Stan z 1998 r.

10% wpływów z opłat i kar ekologicznych pozostaje w funduszach gminnych, 54% przechodzi do funduszy wojewódzkich, natomiast 36% trafia do funduszu centralnego. Z powyższymi funduszami współpracuje Bank Ochrony Środowiska (BOŚ). Bank uzupełnia, przede wszystkim preferencyjnymi kredytami środki własne inwestorów przeznaczone na ochronę środowiska.

Wydatki na ochronę środowiska wzrosły w Polsce w ciągu lat 90. prawie trzykrotnie (w ujęciu realnym). W roku 1995 wynosiły one 1,3 mld USD, co odpowiadało 6% całości nakładów inwestycyjnych w gospodarce. Wskazuje to na wagę tej problematyki dla kolejnych rządów. Wyjaśnia to równocześnie w pewnym zakresie przyczyny korzystnych zmian środowiskowych, jakie wystąpiły w Polsce w ostatnich latach. W 1990 r. udział tych wydatków w PKB wynosił 0,7%, w 1994 r. 1,0% a w 1995 r. 1,1%. Porównywanie danych liczbowych zawartych w tabeli 4 (załącznik) wskazuje na większy udział wydatków na zmniejszenie i kontrolę zanieczyszczeń w PKB w Polsce niż w Portugalii i Wielkiej Brytanii, niewiele zaś ustępuje pod tym względem Niemcom, Francji, Finlandii. Należy jednak uwzględnić znacznie niższą wielkość PKB na jednego mieszkańca w Polsce w porównaniu z krajami UE, co czyni wielkość nakładów na zmniejszenie i kontrolę zanieczyszczeń na jednego mieszkańca w Polsce o wiele niższą niż w krajach UE.

Pod względem udziału inwestycji związanych z ochroną środowiska w ogólnej kwocie inwestycji krajowych sytuacja Polski przedstawia się korzystnie na tle krajów UE. Według szacunków wskaźnik ten wynosił w Polsce w 1995 r. 6%, podczas gdy w krajach UE nie przekracza 4%. Tak wysoki udział inwestycji związanych z ochroną środowiska w ogólnej kwocie inwestycji krajowych w Polsce wynika ze skali modernizacji w zakresie ochrony środowiska. Ocenia się, że całkowite wymagania inwestycyjne związane z dostosowaniem się do unijnych przepisów kanalizacyjnych mogą wynosić 11–14 mld USD, czyli od 0,4% do 0,6% PKB, gdyby to rozłożyć na 15 lat, dodatkowe nakłady inwestycyjne wymagane do zainstalowania lub modernizacji oczyszczalni ścieków w celu spełnienia drugiej dyrektywy UE w zakresie oczyszczania drugiego stopnia mogą wynosić 11–12 mld USD, tj. około 0,4% PKB (Bank Światowy, 1997).

Mimo relatywnie wysokiego udziału wydatków na ochronę środowiska w PKB porównanie tych wydatków per capita w Polsce i w krajach UE nie wypada korzystnie. Nakłady inwestycyjne na ochronę środowiska osiągnęły w Polsce w 1994 r. 54 USD (według siły nabywczej USD), gdy tymczasem w Portugalii 84 USD, w Wielkiej Brytanii 53 USD, a w Niemczech 295 USD. Jedynie w porównaniu z Wielką Brytanią wydatki te były na poziomie zbliżonym (54 USD). W 1995 r. wydatki na ochronę środowiska per capita osiągnęły wielkość 60 USD. Kraje UE mają, jak do tej pory, odmienne systemy zarządzania i finansowania inwestycji. UE zaczęła stopniowo je ujednolicać, lecz jest to proces obliczony na lata. Faktem jest natomiast, że w odniesieniu do ochrony środowiska UE jako całość określa coraz więcej regulacji; w 1994 r. obowiązywało 196 dyrektyw, 40 rozporządzeń, 1 250 decyzji, 14 zaleceń i stanowisk.

8.6. Surowce wtórne

Odpady przemysłowe i komunalne stanowią coraz trudniejszy problem współczesnego świata. Wielkość wytworzonych odpadów przemysłowych (w tonach na mln USD PKB) w Polsce w 1994 r. była bardzo wysoka (117 ton) i ustępowała jedynie Czechom (230 ton), Finlandii (201 ton) oraz Luksemburgowi (125 ton). W porównaniu z przeciętnym wskaźnikiem dla UE (60 ton) wielkość odpadów w Polsce była blisko dwukrotnie wyższa, a w stosunku do Grecji

wskaźnik ten był ponad 2,5-krotnie wyższy (patrz tabela 5, załącznik). Należy jednak wziąć pod uwagę niski poziom PKB per capita w Polsce, co podnosi analizowany wskaźnik na niekorzyść Polski.

Kraje UE wytwarzają natomiast więcej odpadów komunalnych (w kg per capita) niż Polska. Przeciętny wskaźnik dla UE (410 kg) jest blisko o połowę wyższy niż dla Polski (290 kg). Z danych zawartych w tabeli 8.9. wynika, że ilość wytworzonych odpadów komunalnych per capita jest nieco wyższa w krajach bardziej rozwiniętych niż w krajach peryferyjnych. Można oczekiwać, że wzrost poziomu gospodarczego Polski „owocować” będzie wzrostem skali odpadów komunalnych per capita, podobnie jak w krajach UE.

Z punktu widzenia ochrony środowiska naturalnego ważna jest nie tylko skala wytwarzanych odpadów, lecz również stopień ich zagospodarowania. Z krajów europejskich jedynie Szwajcaria jest bliska całkowitego zagospodarowania wszystkich swoich odpadów. W pozostałych krajach europejskich sytuacja jest znacznie gorsza. Przykładowo, w Niemczech brakuje infrastruktury niezbędnej do utylizacji 30% najbardziej szkodliwych odpadów. W Polsce zaś aż 99% odpadów trafia na wysypiska a nie do recyklingu (Spratek, 1998).

Z doświadczeń krajów UE wynika, że dzięki segregacji odpadów komunalnych można odzyskać: 70% papieru, 50% tworzyw sztucznych, 80% szkła, 80% metali. Gdyby powyższe wskaźniki odzysku odnieść do Polski, wówczas objętość trafiających na składowiska odpadów zmniejszyłaby się o 75–80% (Piontek, 1995). W krajach UE ogółem odzyskuje się 36% miedzi, a w krajach bardziej rozwiniętych (Wielkiej Brytanii, Niemczech, Szwecji) przeciętny odzysk miedzi kształtuje się w granicach 50–70% (Grabowski, Sacharczuk, 1995). W większości krajów UE do kompostowni trafia około 50% odpadów. Dla porównania, w Polsce szacuje się, że jedynie 2% odpadów (są to odpady spożywcze i ogrodnicze oraz makulatura, które ulegają fermentacji) trafia do kompostowni⁴ (Pawlikowska-Piechota, 1998).

Tabela 8.6. Odzysk makulatury w Polsce i niektórych krajach europejskich w latach 1990–91

Kraj	Wskaźnik odzysku (w %)
Austria	52
Dania	47
Francja	35
Holandia	51
Niemcy	44
Szwecja	46
Wielka Brytania	30
POLSKA	39

Źródło: B. Rzezyński, Promocja konwencji towarowej odpadów komunikacyjnych stałych, materiały konferencyjne „TECHECO” 1995, Kraków 1995.

⁴ W Polsce jedynie makulatura i złom metali odzyskiwane są jako surowce wtórne w szerszym zakresie; wskaźnik odzysku makulatury wynosi 39%, co jest porównywalne z przeciętnym poziomem dla krajów UE.

Niski stopień odzysku i zagospodarowania odpadów surowcowych jest następstwem braku odpowiedniej infrastruktury służącej jej przetworzeniu. W przemyśle dominują przestarzałe technologie, charakteryzujące się wysoką energo- i materiałochłonnością. Najczęściej są to technologie produkujące duże ilości odpadów (w tym również niebezpiecznych). Technologie nisko-odpadowe są nielicznymi wyjątkami. Infrastruktura unieszkodliwiania odpadów, inna niż wysypiska, znajduje się dopiero w stadium tworzenia.

8.7. Podsumowanie

Opinia Komisji w sprawie wniosku Rzeczypospolitej Polskiej o członkostwo w UE jest następująca: mimo zwiększonych ostatnio wysiłków oraz skoncentrowania się na zbliżeniu standardów ochrony środowiska naturalnego w Polsce do standardów unijnych, nadal wymagane jest utrzymanie wysokiego poziomu inwestycji i znacznego wysiłku administracyjnego. Musi wzrosnąć poziom inwestycji publicznych i prywatnych (Agenda 2000).

Wydaje się jednak, że dostosowanie się Polski do norm emisji w UE nie powinno stanowić istotnego obciążenia dla sektora MSP, jakkolwiek trudniejsza sytuacja wystąpi w branżach powodujących cięższe zanieczyszczenia, np. stalownie, zakłady papierniczo-celulozowe, chemia i petrochemia. Redukcja szkodliwych efektów tych przemysłów może znacznie podnieść koszty firm działających w tych sektorach. Efektem wtórnym będzie wpływ tego zjawiska na te MSP, które kooperują z dużymi podmiotami. Natomiast wyższe koszty działania będą miały – z chwilą przyjęcia Polski do UE – te firmy, które wykorzystują opakowania nie spełniające norm ekologicznych, oraz te, które w wyniku prowadzonej produkcji wytwarzają duże ilości odpadów nie dających się po stosunkowo niskich kosztach zagospodarować lub zutylizować. Sektory zajmujące się utylizacją i odzyskiem odpadów są w Polsce, jak na razie, słabo rozwinięte. W konsekwencji, może to być duża szansa rozwojowa dla MSP zorientowanych na recykling odpadów. Szanse takie pojawiają się dla MSP działających w sektorach produkujących materiały i urządzenia stosowane w ochronie środowiska, a także w branżach zajmujących się projektowaniem i budową urządzeń infrastrukturalnych i ekoturystyką. Wprowadzenie w Polsce norm unijnych wymaga jednak wdrożenia systematycznego monitoringu wpływu tych regulacji na funkcjonowanie i konkurencyjność sektora MSP. W szczególności przedmiotem ocen i analiz powinien być poziom kosztów działalności, szanse i zagrożenia dla MSP i efekty w sferze aktywności eksportowo-importowej poszczególnych sektorów. I choć wysiłek dostosowania się do europejskich norm emisyjnych odnosi się głównie do większych przedsiębiorstw i organizacji państwowych, nie można zapominać i o tym, że istnieje potrzeba upewnienia się, czy MSP są dokładnie poinformowane o problemach środowiskowych, zwłaszcza o związanych z ochroną środowiska wymaganiach UE i potencjalnych dużych klientów. Również pomoc dla polskich MSP w przybliżaniu ich systemów, procesów i produktów do standardów unijnych miałaby duże znaczenie w zapewnieniu im równych szans konkurencyjnych w momencie wejścia do UE.

Załącznik 1(8)

Tabela 1: Emisja zanieczyszczeń powietrza per capita w 1994 r. w Polsce i w krajach UE

Kraj	Tlenek siarki (w kg)	Tlenek azotu (w kg)	Dwutlenek siarki (w tonach)
UE-15	32	32	8
Austria	9	23	7
Belgia	25	35	12
Dania	30	53	12
Finlandia	22	54	12
Francja	17	26	6
Grecja	50	33	7
Hiszpania	53	31	6
Holandia	9	35	11
Irlandia	53	37	10
Luksemburg	26	.	27
Niemcy	37	27	11
Portugalia	27	26	5
Szwecja	11	45	6
Wielka Brytania	47	38	10
Włochy	25	37	7
POLSKA	68	29	9

Źródło: OECD Environmental Data, Compendium, Paris 1997.

Tabela 2: Emisja dwutlenku węgla (w tonach per capita) w Polsce i w krajach UE

Kraj	1990 (w tonach)	1994 (w tonach)	1994/1990 (w %)
UE-15	9,1	8,4	-7,7
Austria	7,5	7,0	-6,7
Belgia	11,1	11,6	+4,5
Dania	10,3	12,1	+17,4
Finlandia	10,7	11,9	+11,2
Francja	6,5	6,0	-7,7
Grecja	7,2	7,5	+4,2
Hiszpania	5,4	5,8	+7,4
Holandia	10,5	10,7	+1,9
Irlandia	8,8	8,9	+1,1
Luksemburg	32,5	29,9	-8,0
Niemcy	12,0	11,0	-8,3
Portugalia	4,0	4,6	+15,0
Szwecja	6,1	6,4	+4,9
Wielka Brytania	10,0	9,4	-6,0
Włochy	7,1	6,9	+2,8
POLSKA	8,8 ¹	8,9	+1,1

U w a g a: (1) Dane za 1991 r.

Źródło: ENSR – European Network for SME Research; Rocznik statystyczny 1995, GUS Warszawa 1995; Ochrona Środowiska 1996, GUS Warszawa 1996.

Tabela 3: Emisja zanieczyszczeń powietrza (w tys. ton) w Polsce i w krajach UE

Kraj	Tlenki siarki	Tlenki azotu	Tlenki węgla	Dwutlenek węgla ¹	Pyły
Austria					
1991	84	216	1 503	63 000	38
1995	64	175	1 475	59 980	38
1995/1991	-24%	-19%	-2%	-5%	0%
Belgia					
1991	420	300 ²	1 000	130 000 ⁴	.
1994	252	359	1 329	117 123	22
1994/1991	-40%	+20%	+33%	-10%	.
Dania					
1993	158	267	695	65 000	.
1995	148	251	655	60 531	.
1995/1993	-4%	-6%	-6%	-7%	.
Finlandia					
1991	194	286	556	57 000	.
1995	96	263	424	60 531	49
1995/1991	-50%	-8%	-24%	-7%	.
Francja					
1991	1 314	1 507	7 338	406 000	287
1994	1 010	1 494	9 008	362 022	211
1994/1991	-23%	-1%	+23%	-11%	-26%
Grecja (1991)	.	150	.	81 000	.
Hiszpania					
1991	2 205	.	2 299 ³	236 000	1 583 ²
1994	2 065	1 223 ⁶	4 801	24 979 ⁴	.
1994/1991	-6%	.	+108%	+5%	.
Holandia					
1991	204	556	998	193 000	71
1995	148	540	911	178 829	36
1995/1991	-27%	-2%	-9%	-7%	-50%
Irlandia					
1990	187	128	454	33 000	105 ²
1995	166	116	344	34 859	105
1995/1990	-13%	-10%	-24%	+6%	0%
Luksemburg					
1991	10	.	.	11 000	.
1995	8	20	101	8 937	.
1995/1991	-20%	.	.	-19%	.
Niemcy					
1991	5 697	3 234	11 980	957 000	2 275 ²
1994	2 995	2 210	6 738	884 410	755
1994/1991	-48%	-32%	-44%	-8%	-67%
Portugalia					
1991	211 ^{2,6}	142 ²	267 ^{3,8}	44 000	93
1995	258	256	1 082	50 884 ⁴	.
1995/1991	+22%	+80%	+30%	+15%	.
Szwecja					
1991	106	389	1 500	56 000	.
1994	238	173	411	.	.
1994/1991	+124%	-56%	-63%	.	.
Wielka Brytania					
1993	3 188	2 347	5 641	558 000	498
1995	2 360	2 293	5 478	664 836	234
1995/1993	-26%	-2%	-3%	+19%	-53%
Włochy					
1991	1 988	1 996	6 590 ¹	419 000	501 ⁴
1992	1 424	2 117	9 089	423 820 ¹	501 ⁷
1992/1991	-28%	+6%	+38%	+10%	0%
POLSKA					
1991	2 995 ⁶	1 205 ⁷	2 263	388 000	1 680 ⁸
1995	2 605 ^{2,9}	1 120	.	336 000	1 308 ⁹
1995/1991	-13%	-7%	.	-13%	-22%

Objaśnienia dla roku 1991: (1) Dane dotyczą tylko emisji pochodzących z procesów wykorzystywania energii; (2) 1990 r.; (3) 1985 r.; (4) 1989r.; (5) Dane dotyczą tylko emisji dwutlenku siarki; (6) Dane dotyczą tylko emisji dwutlenku azotu; (7) Dane dotyczą tylko emisji ze źródeł stacjonarnych; (8) Bez emisji z procesów przemysłowych; (9) 1988 r.

Objaśnienia dla roku 1994 lub 1995: (1) Dane dotyczą tylko emisji pochodzących z procesów wykorzystywania energii; (2) Tylko SO₂; (3) 1991 r.; (4) 1995 r.; (5) 1981 r.; (6) 1993 r.

Źródło: Na podstawie: Rocznik statystyczny, GUS, Warszawa 1995, s. 570; Rocznik statystyczny 1997, GUS Warszawa 1997, s. 579.

Tabela 4: Wydatki na ochronę środowiska w 1994 r. w Polsce i w krajach UE

Kraj	Ogólne wydatki na ochronę środowiska jako % PKB	Inwestycje związane z ochroną środowiska jako % krajowych inwestycji	Wydatki budżetowe na B+R związane z ochroną środowiska jako % wydatków budżetowych na B+R ogółem
Austria	1,7 ¹	3,7	2,7
Belgia	.	.	2,9
Dania	.	.	4,5
Finlandia	1,1	2,9	2,4
Francja	1,4	2,0	1,4
Grecja	.	.	3,3
Hiszpania	0,5	0,9	2,4
Holandia	1,9	3,1	4,4
Irlandia	.	.	1,3
Niemcy ²	1,5	3,2	3,7
Portugalia	0,7	1,6	1,7
Szwecja	1,2	1,8	3,8
Wielka Brytania	0,3	.	2,3
Włochy	0,9	2,2	2,4
POLSKA	1,0	6,0 ¹	.

Objaśnienia: (1) Dane szacunkowe; (2) Dane dotyczą tylko Niemiec Zachodnich.

Źródło: OECD Environmental Data, Compendium, Paris 1997.

Tabela 5: Wielkość odpadów wytworzonych w 1994 r. w Polsce i w krajach UE

Kraj	Odpady przemysłowe na jednostkę PKB (w tonach na mln USD)	Odpady komunalne (w kg per capita)
UE-15	60	440
Austria	53	430
Belgia	76	470
Dania	24	520
Finlandia	201	410
Francja	100	560
Grecja	44	310
Hiszpania	28	370
Holandia	30	540
Luksemburg	164	530
Niemcy	60	360
Portugalia	.	350
Szwecja	95	440
Wielka Brytania	59	350
Włochy	22	470
POLSKA	117	290

Źródło: OECD Environmental Data, Compendium, Paris, 1997.

9. INFRASTRUKTURA

1. Porównanie infrastruktury technicznej w Polsce i w krajach UE pokazuje, że takie składniki infrastruktury, jak energetyka, sieć kolejowa i porty morskie są stosunkowo dobrze rozwinięte. Daleko w tyle pozostaje natomiast rozwój sieci dróg, infrastruktury transportu lotniczego i telekomunikacji. Z punktu widzenia potrzeb sektora MSP ma to szereg konsekwencji: a) korzystne warunki konkurencyjne mają te MSP, które w szerszym zakresie korzystają z transportu kolejowego i morskiego i te, w których koszt takich usług stanowi istotny element kosztów operacyjnych, b) niekorzystne warunki konkurencyjne mają te MSP, które korzystają z transportu drogowego, lotniczego i usług telekomunikacyjnych i te, które mają wysokie koszty transakcyjne (np. duże znaczenie ma czas realizacji umów, terminowości ich realizacji itd.), a także te, w których ważnym składnikiem kosztów operacyjnych są opłaty za te usługi.
2. Słabość rynku finansowego jest barierą rozwojową MSP. Wydaje się, że przyczyny takiego stanu rzeczy leżą po obu stronach. Banki nie przejawiają gotowości do stworzenia szerokiej oferty dla MSP i nie dysponują rzetelną informacją o specyfice tego klienta. MSP natomiast nie są dobrze przygotowane do rozpoczęcia pertraktacji finansowych z bankami. MSP potrzebują jednak większego dostępu do kredytów i kapitału udziałowego. Jednak sam mechanizm rynkowy nie wyeliminuje niedoskonałości finansowania MSP, w związku z czym usprawiedliwione wydają się pewne formy interwencji państwa w tym obszarze.
3. Rynek usług doradczo-szkoleniowych i informacyjnych jest często, szczególnie w odniesieniu do małych firm, niedoskonały. Z drugiej strony MSP przejawia relatywnie niską skłonność do korzystania z tych usług. Opierając się na doświadczeniach niektórych krajów UE, można stwierdzić, że rolą państwa w tym zakresie powinno być nie tyle bezpośrednie angażowanie się w dostarczanie takich usług, ile: a) określanie priorytetów systemu wspierania przedsiębiorczości; b) wprowadzenie mechanizmu kontroli jakości świadczonych usług; c) weryfikacja kompetencji osób/instytucji świadczących usługi doradczo-szkoleniowe; d) pomoc finansowa, będącego częścią programu rozwoju infrastruktury wspierania biznesu.

9.1. Wprowadzenie

Infrastruktura to zespół podstawowych urządzeń i instytucji usługowych niezbędnych do należytego funkcjonowania gospodarki. Obejmuje ona: infrastrukturę techniczną (urządzenia i instytucje z dziedziny transportu, komunikacji, energetyki, melioracji itd.), infrastrukturę finansową (włączając instytucje i urządzenia zapewniające usługi finansowe i kapitałowe), infrastrukturę związaną z ochroną środowiska (w tym oczyszczalnie, technologie pozwalające na utylizację odpadów itd.) oraz infrastrukturę biznesu (urządzenia i instytucje wspomagające proces zarządzania, w tym zasoby informacji, modele i procedury, środki techniczne i powiązania z krajowym, europejskim i światowym systemem informacyjnym) (Pomykało, 1991).

Część tej infrastruktury stanowi bezpośrednie otoczenie MSP, zawierające elementy skierowane na tworzenie, poszerzanie lub modyfikację słabszego niż w dużych firmach wewnętrznego potencjału MSP. Potrzeba istnienia i rozwoju tej infrastruktury wynika z faktu, że ograniczone zasoby, przede wszystkim menedżerskie, stanowią jedną ze słabych stron małej firmy, w związku z czym firmy sektora MSP wymagają operacyjnego i strategicznego wsparcia ze strony

zewnątrznych ekspertów w rozwiązywaniu swoich problemów. Choć teoretycznie pomoc taka powinna podlegać klasycznym regułom rynku, to jednak w krajach o dojrzałej gospodarce rynkowej przyjmuje się, że „rynki” produktów doradczo-szkoleniowych dla małych firm nie są doskonałe, co może być argumentem uzasadniającym pewne formy interwencjonizmu.

W przypadku polskiej gospodarki rynki te są – mimo dynamicznego rozwoju, z jakim mamy do czynienia w latach 90. – nadal słabo rozwinięte. Można w związku z tym przyjąć, że w porównaniu z firmami z niektórych krajów UE polskie MSP narażone są na niekorzyść konkurencyjną, jako efekt ograniczonego dostępu do pożądaných usług i ich zmiennej jakości (Piasecki, Rogut, Smallbone, 1997).

9.2. Infrastruktura techniczna

Energia elektryczna. Produkcja i zużycie energii elektrycznej w każdym kraju zależą od dostępności surowców energetycznych, klimatu, struktury przemysłu i jego nowoczesności oraz standardu życia społeczeństwa. Porównanie tych czynników w krajach UE i w Polsce ujawnia znaczne różnice.

Produkcja energii elektrycznej w UE kształtuje się na poziomie od nieco ponad 4 tys. kWh na 1 mieszkańca w Hiszpanii i we Włoszech do ponad 12 tys. kWh na 1 mieszkańca w Finlandii i ponad 16 tys. kWh w Szwecji. W Polsce produkcja energii elektrycznej wynosi ponad 3 600 kWh na 1 mieszkańca. Wskaźnik ten jest o blisko 40% niższy od analogicznego wskaźnika w Wielkiej Brytanii i o blisko 50% w Niemczech.

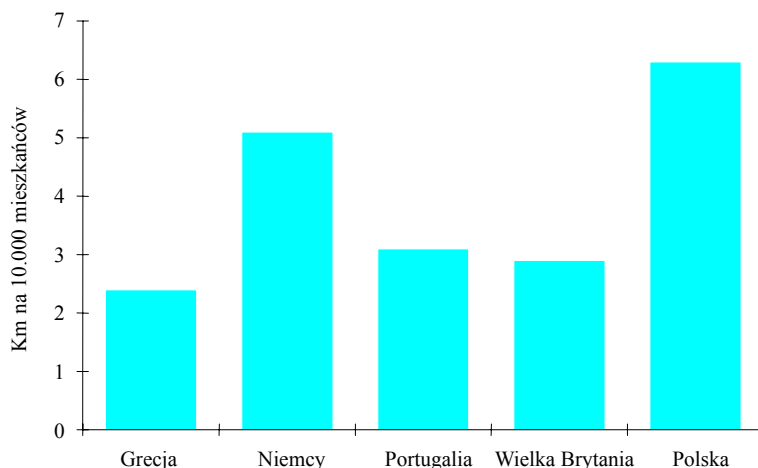
Podobnie zróżnicowane jest zużycie energii elektrycznej, osiągające w UE poziom od nieco ponad 4 tys. kWh na 1 mieszkańca w Hiszpanii i blisko 5 tys. kWh we Włoszech do 14 tys. kWh–16 tys. kWh w Finlandii i Szwecji. W Polsce zużycie energii elektrycznej wynosi blisko 3 500 kWh na 1 mieszkańca i jest niższe o 40%–50% od zużycia w Wielkiej Brytanii i Niemczech.

Biorąc pod uwagę omówione w rozdziale 2. różnice w PKB, można powiedzieć, że zużycie energii elektrycznej w Polsce jest stosunkowo wysokie. Spowodowane jest to częściowo nieoszczędną gospodarką tym zasobem, częściowo zaś wysoko energochłonnym przemysłem. W 1994 r. Polska produkowała 3 603 kWh per capita, a zużywała 3 451 kWh per capita (Rocznik statystyczny, 1997). Oznacza to, iż posiadała pewne nadwyżki energii elektrycznej. Należy oczekiwać, że modernizacja gospodarki, jej unowocześnienie i zmniejszenie udziału w jej strukturze przemysłów energochłonnych oraz dysponowanie znacznymi zasobami taniego surowca energetycznego (węgiel brunatny) spowoduje dalszy wzrost tej nadwyżki. Różnica ta może być zredukowana przez wzrost zamożności społeczeństwa i związany z tym wzrost spożycia ze strony gospodarstw domowych. Niemniej jednak nadal powinna tworzyć sprzyjające warunki do podejmowania przez MSP i rozszerzania działalności w zakresie wytwarzania bardziej energochłonnych produktów i usług.

Transport kolejowy. Jednym z ważnych atutów Polski jest dobrze rozwinięta, gęsta sieć transportu kolejowego, chociaż konieczne jest jej unowocześnienie i rozwój usług. Względy militarne i bardzo wysoka w ubiegłych latach transportochłonność gospodarki spowodowały wysokie zapotrzebowanie na usługi kolejowe i doprowadziły do stosunkowo dobrego rozwoju sieci kolejowej. Obecna długość linii kolejowych w Polsce w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców ponad dwukrotnie przewyższa analogiczny wskaźnik wyliczony dla Grecji, Portugalii, a nawet Wielkiej Brytanii i o blisko 20% taki wskaźnik wyliczony dla Niemiec.

W ciągu ostatnich 10–15 lat obserwuje się zjawisko zmniejszania się długości sieci kolejowej. Występuje ono zarówno w UE, jak i w Polsce. W UE sieć kolejowa skraca się średniorocznie o 3% do 5% (Eurostat Yearbook, 1996). Jest to rezultat koncentracji nakładów przeznaczonych na komunikację na budowie autostrad. Oznacza jednocześnie, że – biorąc pod uwagę tempo rozwoju gospodarczego tych krajów – rola transportu kolejowego szybko maleje.

Wykres 9.1. Długość linii kolejowych eksploatowanych na 10 tys. mieszkańców (1994)



Źródło: Rocznik statystyki międzynarodowej 1997, GUS, Warszawa 1997, tab. 267; tab. 268 i tab. 270.

Wyznacznikiem roli transportu kolejowego jest również wielkość przewozów towarowych i pasażerskich. W wielu krajach UE obserwuje się spadek znaczenia kolei jako przewoźnika towarowego; taka sytuacja występuje w Belgii, Francji, Hiszpanii, Grecji i Wielkiej Brytanii.

W samej Wielkiej Brytanii np. kolejowe przewozy ładunków towarowych obniżyły się z 15,8 mld tonokilometrów w 1990 r. do 13,4 mld tonokilometrów w 1995 r.¹. Podobnie jest w Polsce, gdzie wielkość towarowych przewozów kolejowych spadła z 83,5 mld tonokilometrów w 1990 r. do 69,1 mld tonokilometra w 1995 r. Można przypuszczać, że spadek ten był rezultatem zainicjowanej w latach 90. restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstw publicznych oraz oczywiście dynamicznego rozwoju komunikacji drogowej. Procesy te spowodowały, że obecnie zdolności przewozowe polskich kolei znacznie przekraczają popyt na ich usługi.

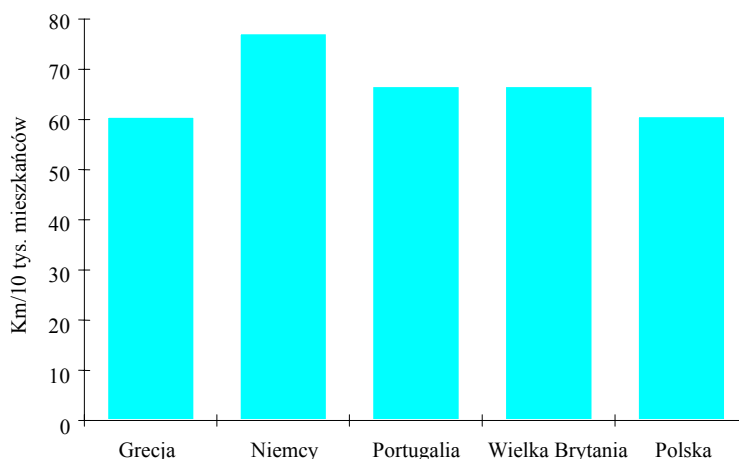
Transport kolejowy ma dla MSP mniejsze znaczenie niż dla dużych firm. Koszty transportu kolejowego są związane z odległością i wielkością przewozów (korzyści skali), wobec czego transport ten lepiej nadaje się do przewozu towarów produkowanych masowo i przesyłanych na większe odległości. Sektor MSP produkuje na mniejszą skalę, przeznaczając produkcję głównie na rynki lokalne lub regionalne, gdzie dostawy odbywają się najczęściej za pomocą własnych lub wynajętych samochodów dostawczych. Biorąc jednak pod uwagę wyjątkowo źle rozwiniętą w Polsce sieć dróg kołowych przy stosunkowo dobrze rozwiniętej sieci kolejowej można sądzić, że w Polsce MSP będą częściej niż w krajach UE i na większą skalę wykorzystywały właśnie towarowy transport kolejowy.

¹ Jeśli chodzi o Niemcy, to dane statystyczne są o tyle nieporównywalne, że dotyczą dwóch różnych krajów: dawnej RFN w przypadku 1990 r. i Niemiec po zjednoczeniu w przypadku 1995 r.

Transport drogowy. W przeciwieństwie do sieci kolejowej drogi kołowe są w Polsce rozwinięte w stopniu nie zaspokajającym istniejących potrzeb; obecnie istnieje 234,5 tys. km dróg kołowych ogółem, w tym 0,2 tys. km autostrad (w zestawieniu z 1980 rokiem wzrost o 0,1 tys. km). Dla porównania dużo mniejsza Grecja dysponuje ponad 63 tys. km dróg kołowych, w tym 0,2 tys. km autostrad; Portugalia ma ponad 72 tys. km dróg kołowych, w tym 0,6 tys. km autostrad; Wielka Brytania ma blisko 390 tys. dróg kołowych, w tym 3,3 tys. km autostrad a Niemcy – ponad 630 tys. km dróg kołowych, w tym samych autostrad ponad 11 tys. km.

Od 1980 do 1994 r. ogólna długość dróg kołowych wzrosła w Polsce o 30% (ze 180 tys. km do 234,5 tys. km). Nieco wyższą dynamikę przyrostu ogólnej długości dróg kołowych odnotowały w tym czasie Niemcy (wzrost z 459,5 tys. km do 630,8 tys. km, co oznacza wzrost o 37%) i Portugalia (wzrost o 39% z 51,8 tys. km w 1980 do 72,2 tys. km w 1994). W Wielkiej Brytanii ten przyrost wyniósł 14% (wzrost z 339,6 tys. km w 1980 do 389,1 tys. km w 1994), a w Grecji 7% (wzrost z 59,3 tys. km do 63,5 tys. km). Jednak po przeliczeniu na jednego mieszkańca i bez uwzględnienia autostrad długość dróg kołowych w Polsce jest nadal niższa niż w innych krajach UE, z wyjątkiem Grecji, gdzie wartość tego wskaźnika jest na poziomie zbliżonym do Polski (Grecja – 6,09 km/na 1 mieszkańca; Niemcy 7,75 km; Portugalia 7,29 km; Wielka Brytania 6,55 km i Polska 6,08 km/na 1 mieszkańca).

Wykres 9.2. Długość dróg kołowych na 10 tys. ludności



Źródło: Rocznik statystyki międzynarodowej 1997, GUS, Warszawa, 1997, Tab. 271; Tab. 277.

Najważniejsze problemy transportu drogowego w Polsce to:

- słabo rozwinięta sieć autostrad;
- zła nawierzchnia dróg i ich jakość;
- brak przygotowania ulic, zwłaszcza w wielkich miastach, do szybko rosnącego ruchu kołowego samochodów osobowych i ciężarowych;
- słabo rozwinięta infrastruktura drogowa (parkingi, sygnalizacja itd.);
- stosunkowo duża liczba przestarzałych konstrukcyjnie i w wysokim stopniu zużytych pojazdów;
- duży i szybko rosnący transport tranzytowy przez terytorium Polski.

Dodatkowo w ostatnich 2–3 latach znacznie zwiększyła się intensywność wykorzystania towarowego transportu kołowego. Jeżeli w okresie 1980–1994 liczona w tonokilometrach wielkość przewożonych ładunków wzrosła o 2%, to w latach 1995–96 wielkość ta rosła co rok o około 10% (Rocznik statystyczny, 1997). Wzrost ten jest znacznie wyższy niż wzrost PKB. Spowodowane jest to nie tylko zmianami struktury przemysłu i wzrostem przewozów tranzytowych, ale także rozwojem sektora MSP, którego udział w wytwarzaniu dochodu narodowego systematycznie rośnie. Należy oczekiwać, że tendencje te utrzymają się w Polsce w okresie najbliższych lat i że obok szybkiego rozwoju transportu osobowego (w okresie ostatnich lat liczba samochodów osobowych rośnie o około 500 tys. rocznie) następować będzie również szybki rozwój transportu towarowego. Rozwój ten będzie prawdopodobnie jeszcze szybszy niż w połowie lat 90., gdyż należy sądzić, iż przyspieszy go przystąpienie Polski do UE i poprawa sytuacji gospodarczej krajów dawnego Związku Radzieckiego, korzystających z tranzytowych przejazdów przez terytorium Polski².

Patrząc na słaby rozwój infrastruktury drogowej, można oczekiwać, że transport drogowy będzie hamulcem rozwoju gospodarczego kraju, w tym także sektora MSP. Brak autostrad oraz zły stan dróg i ulic, zwłaszcza w dużych miejskich aglomeracjach, przy jednoczesnym gwałtownym wzroście liczby pojazdów poruszających się po polskich drogach może mieć ważny, choć trudny do oszacowania, wpływ na koszty i na cenową konkurencyjność polskich towarów i usług dostarczanych przez małe przedsiębiorstwa. Może być także silnym hamulcem ich internacjonalizacji, zarówno jeśli chodzi o import jak i eksport produktów i ograniczać dalszy rozwój związków kooperacyjnych. Szczególne znaczenie ma to również dla tych MSP, które nie produkują wyłącznie na rynki lokalne, lecz dostarczają swe produkty do różnych regionów, a także tych, które mają oddziały rozmieszczone w odległych od siebie miejscach. Może to ograniczać możliwości rozwojowe przedsiębiorstw, zwłaszcza jeśli przedsiębiorstwo jest wysoko wyspecjalizowane i wyroby firmy lokują się w pozalokalnych niszach rynkowych.

Transport śródlądowy, morski i lotniczy. Alternatywnym dla transportu kolejowego i drogowego środkiem przewozu towarów jest żegluga śródlądowa. W 1994 r. długość żeglownych dróg wodnych wynosiła w Polsce 3 980 km i była na przeciętnym poziomie innych krajów europejskich o zbliżonej powierzchni (analogiczne wielkości dla Niemiec wyniosły 7 480, dla Francji 5 736, dla Wielkiej Brytanii 1 192 i dla Włoch 1 466). Przydatność tej infrastruktury jako środka transportu dla MSP jest jednak ograniczona. Stanowi ona natomiast ten obszar gospodarki, na którym MSP może rozwijać swoją działalność, świadcząc usługi transportowe innym podmiotom (por. rozdział 1.).

Ważnym elementem infrastruktury transportowej kraju jest transport morski. W okresie 1980–1994 w portach morskich większości krajów UE nastąpił wyraźny wzrost przeładunków (z wyjątkiem Grecji, gdzie obserwowany był pewien spadek załadunków³. W tym okresie w Polsce nastąpił nieznaczny spadek wielkości załadunków i silny 36% spadek wyładunków. Wynika to ze zmiany struktury i kierunku eksportu polskich towarów. Oznacza to jednak także, że obecnie porty polskie mogą dysponować wolnymi mocami przeładunkowymi, sprzyjającymi

² W opinii Komisji w sprawie wniosku Rzeczypospolitej Polskiej o członkostwo w Unii Europejskiej zwraca się uwagę na to, że Polska jest krajem tranzytowym i że po 1990 r. nastąpiła intensyfikacja przewozów tranzytowych. Niestety, polska infrastruktura drogowa nie jest przystosowana do takiego natężenia ruchu (Agenda 2000).

³ Prawdopodobnie skutek zmiany kierunku eksportu po wejściu Grecji do UE i ograniczania tego sposobu transportu na rzecz transportu lądowego do krajów UE, z którymi rośnie wymiana handlowa Grecji.

bezinwestycyjnemu (jeśli chodzi o wydolność infrastruktury) wzrostowi wymiany towarowej. O wiele mniejsze znaczenie niż w krajach UE ma w Polsce transport lotniczy. Przewozy ładunków transportem samolotowym są około 2 razy mniejsze niż w Grecji i 3 razy mniejsze niż w Portugalii. Także ruch pasażerski jest w Polsce w porównaniu z krajami UE znacznie mniejszy. Np. niemieckie linie lotnicze dysponowały w 1994 r. 1 809 samolotami, brytyjskie 2 642 a portugalskie 57. W tym samym roku polskie linie lotnicze dysponowały zaledwie 46 samolotami. Jednocześnie przewozy ładunków transportem lotniczym w Polsce w 1995 r. wyniosły 74 tonokilometry, w Grecji 144, w Portugalii 205, a w Niemczech i Wielkiej Brytanii odpowiednio 6 006 i 3 061 tonokilometrów.

Telekomunikacja. Elementem infrastruktury, który w dużym stopniu warunkuje sprawność, a nawet możliwość funkcjonowania przedsiębiorstw, jest telekomunikacja. Jej stan jest w Polsce wyjątkowo zły i daleko odbiega od standardów europejskich krajów gospodarczo rozwiniętych. W wyniku tego: utrzymuje się mała liczba abonentów telefonicznych; w 1994 r. przeciętna liczba aparatów telefonicznych na 1 000 mieszkańców była w Polsce dwukrotnie niższa niż w Portugalii i czterokrotnie niższa niż w Niemczech. Ponadto, istnieje ogromne zróżnicowanie terytorialne w dostępności do sieci; w czołowych pod tym względem województwach (warszawskim, łódzkim i szczecińskim) liczba abonentów telefonicznych na 1 000 mieszkańców wynosiła w 1994 r. odpowiednio: 271, 235 i 171 osób, natomiast w najmniej pod tym względem rozwiniętych województwach (ostrołęckim, siedleckim i przemyskim) tylko odpowiednio: 75, 72 i 67 osób (Zespół Zadaniowy 1996, s. 23). Z wyjątkiem więc kilku województw, pozostałe mogą mówić o infrastrukturze telekomunikacyjnej jako o czynniku hamującym rozwój gospodarczy, w tym rozwój MSP. Co prawda dynamika rozwoju sieci telefonicznej w latach 1989–1994 i następnych jest bardzo wysoka, ale jest ona także wyższa w województwach już stosunkowo pod tym względem rozwiniętych. Rozwiązaniem alternatywnym takiego stanu jest następujący od 1995 r. szybki rozwój telefonów komórkowych.

9.3. Infrastruktura finansowa

Na rynku UE obserwuje się rosnącą konkurencję oraz proces konsolidacji banków, przebiegający jednak znacznie wolniej niż w latach 80. i na początku lat 90. (Netherlands Economic Institute, 1997). We współczesnej gospodarce banki pełnią szereg istotnych funkcji, w tym przyjmowanie depozytów i przekształcanie ich w pożyczki i kredyty dla instytucji, przedsiębiorstw i indywidualnych konsumentów. Oprócz banków niektóre z tych funkcji wykonują inne instytucje finansowe. W ramach sektora bankowego funkcjonują dwa typy banków: uniwersalne (oferujące cały zakres usług finansowych) oraz specjalistyczne (hipoteczne, instytucje kredytu ratalnego, oszczędnościowe itd.).

W 1994 r. na terenie UE działało 2 598 banków uniwersalnych, zatrudniających łącznie 1 746 079 pracowników. Najwięcej takich banków było w Wielkiej Brytanii, które dysponowały również najwyższymi aktywami (tabela 9.1).

Tabela 9.1. Liczba banków uniwersalnych (łącznie z bankami zagranicznymi i ich oddziałami) w UE w 1994 r.

Kraj	Liczba banków	Kapitał (bln ECU)	Liczba osób
UE-15	2 598	7 502,5	1 746 079
Austria	57	108,1	18 192
Belgia	151	563,3	77 088
Dania	112	137,7	45 465
Finlandia	14	84,8	25 099
Francja	425	1 184,8	226 847
Grecja	41	5,2	40 867
Hiszpania	168	469,8	153 638
Holandia	176	630,6	109 200
Irlandia	43	61,2	21 500
Luksemburg	218	397,4	16 143
Niemcy ¹	330	825,5	221 000
Portugalia	42	116,8	59 748
Szwecja	15	146,6	37 472
Wielka Brytania	491	1 926,7	378 700
Włochy	315	796,4	315 120

Źródło: Panorama of EU Industry 1997, ECSC-EC-EAEC, Brussels, Luxembourg 1997, Tab. 2, s. 24-10.

Oprócz banków uniwersalnych działa w UE 980 banków oszczędnościowych, 8 472 banki spółdzielcze, 1 243 instytucje kredytu ratalnego oraz liczne banki hipoteczne.

Tabela 9.2. Instytucje kredytowe w krajach UE (1994)

Kraj	Banki oszczędnościowe		Banki spółdzielcze		Instytucje kredytu ratalnego	
	Liczba banków	Liczba osób	Liczba banków	Liczba osób	Liczba banków	Liczba osób
UE-15	980	682 716	8 472	398 512	1 243	74 484
Austria	20	25 969	805	26 840	3	874
Belgia	2	9 714	223	4 838	67	3 200
Dania	115	920	41	293		
Finlandia	.	1 595	302	11 830	9	972
Francja	35	38 300	3 002	123 996	75	14 100
Grecja	1	1 051	.	28	.	.
Hiszpania	51	84 726	156	20 105	94	4 190
Holandia	7	8 589	595	37 789	32	1 300
Irlandia	1	1 147	.	1 861	17	1 410
Luksemburg	1	1 717	38	301	.	.
Niemcy	668	372 000	2 658	144 300	55	15 789
Portugalia	1	9 518	192	3 500	22	584
Szwecja	1	10 639	10	83	30	1 034
Wielka Brytania	1	26 079	.	3 816	803	27 281
Włochy	76	82 472	644	18 932	36	3 750

Źródło: Panorama of EU Industry 1997, ECSC-EC-EAEC, Brussels, Luxembourg 1997, Tab. 2, s. 24-10.

W Polsce rozwój nowoczesnego sektora finansowego został zainicjowany w początkach lat 90., chociaż z pewną liberalizacją tego systemu można się było spotkać już nieco wcześniej. Tempo zmian uległo przyspieszeniu po 1988 r. Wtedy, obok dotychczasowych 6 banków państwowych i 1 663 banków spółdzielczych, pojawiły się nowe banki, których liczba w 1990 r. wzrosła do 75 (The First Polish Economy Guide 97).

W 1995 r. działały 82 banki komercyjne i 1 490 małych banków spółdzielczych (Poland Country Economic Memorandum 1997) o łącznym kapitale stanowiącym 42% PKB. Blisko 2/3 kapitału bankowego pozostawało w dyspozycji ośmiu banków, w tym dwóch wyspecjalizowanych państwowych (PKO BP i Bank Gospodarki Żywnościowej), skupiających 26% całego kapitału bankowego oraz sześciu dużych prywatnych lub prywatyzowanych banków komercyjnych (BIG Bank, Kredyt Bank, Bank Handlowy, PBG-Warszawa, PKO SA grupa, Bank Zachodni) reprezentujących 36% tego kapitału. Pozostały kapitał bankowy był reprezentowany przez posiadające zagranicznego inwestora strategicznego: Bank Śląski, WBG, BPH Kraków i Bank Handlowy (19% kapitału bankowego), 49 małych banków komercyjnych (11%), 21 oddziałów banków zagranicznych (5%) i 1490 spółdzielczych banków oszczędnościowych (3%). Oprócz wzrostu liczby banków i posiadanych środków następował także szybki wzrost liczby zatrudnionych w instytucjach finansowo-ubezpieczeniowych, osiągając na koniec 1994 r. wielkość 252 133 osoby (Lodkowska, Pyszkowski, Szlachta, 1996). Zdecydowana większość polskich banków należy do banków uniwersalnych, oferujących cały zakres usług finansowych, z obsługą rynku kapitałowego łącznie.

Według Raportu Banku Światowego (1997) Polska ma umiarkowane sukcesy w dostosowaniu systemu bankowego do wymagań UE. Polskie banki są przede wszystkim niedokapitalizowane (6% capital adequacy ratio w porównaniu z wymaganym 8% progiem) i pomimo następującej z roku na rok poprawy (w kategoriach zysku⁴, kapitału i rezerw) nadal utrzymuje się poważna luka w konkurencyjności w porównaniu z bankami UE: różnica oprocentowania netto⁵ jest w polskich bankach od trzech do ośmiu razy wyższa niż w krajach UE, a stosunek kosztów operacyjnych do aktywów jest dwa razy wyższy niż w większości krajów unijnych. Również poziom usług odbiega od tego, z jakim można się spotkać na terenie UE, zarówno jeśli chodzi o różnorodność oferowanych usług, bezpieczeństwo powierzonych środków i koszty działalności. Ocenia się, że sektor finansowy nie jest w stanie zaspokoić rocznych potrzeb inwestycyjnych szacowanych na około 25–30 bln USD. Główną barierą jest tutaj wspomniane niedokapitalizowanie, wysokie koszty działania, podrażające koszt kapitału dla polskich przedsiębiorstw, brak rzetelnej informacji handlowej o klientach oraz brak wsparcia ze strony infrastruktury prawnej (w tym przede wszystkim niewydolne sądownictwo). Być może internacjonalizacja pomoże w usprawnieniu funkcjonowania polskiego sektora bankowego, co będzie korzystne także dla MSP.

Dotychczas większość polskich banków posiada standardową ofertę kredytową dla MSP, nie przewidując, żadnych specyficznych potrzeb tego sektora (Konieczny, Mikołajczyk, 1998). Do nielicznych wyjątków należy np. Bank Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych S.A. (BISE), który założony był w celu wspierania rozwoju sektora MSP. Wyniki badań (Piasecki, Rogut, Smallbone, 1997) wskazują, że słabość rynku finansowego, zwłaszcza segmentu dotyczącego sektora MSP, jest istotną przeszkodą w rozwoju MSP. Powszechna jest opinia właścicieli-menedżerów małych i średnich przedsiębiorstw o ograniczonym dostępie do zewnętrznych źródeł

⁴ W 1996 r. np. zysk brutto polskich banków osiągnął poziom w granicach 3,6 bln zł, tj. o 60% więcej niż w roku 1995.

⁵ Różnica pomiędzy stopami procentowymi lokat (oszczędności) a stopami procentowymi kredytów.

zasilania finansowego, zwłaszcza o niskim stopniu zaangażowania sektora bankowego. Niedostatek środków finansowych ma istotny wpływ na możliwość unowocześnienia technologii produkcji, uruchomienie produkcji nowych wyrobów i wejście na nowe rynki. Jednocześnie w opinii banków (Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, 1998) MSP jest bardzo trudnym klientem o niskiej wiarygodności, niosącym z sobą wysokie ryzyko. Wydaje się, że przyczyny takiego stanu rzeczy są dwustronne. Bankom brakuje gotowości do stworzenia szerokiej oferty dla MSP, brakuje też rzetelnej informacji o specyfice tego klienta i fachowego przygotowania do obsługi MSP. MSP zaś nie mają przygotowania do partnerskich kontaktów z bankiem (złe pomysły na przedsięwzięcie, trudność w zrozumieniu wymagań banku, trudności w poprawnym sformułowaniu wniosku kredytowego, trudności w przygotowaniu niezbędnych danych finansowych itd.).

Z doświadczeń wysoko rozwiniętych gospodarek rynkowych wynika, że sam mechanizm rynkowy nie wyeliminuje niedoskonałości finansowania MSP. Nawet bowiem tam, gdzie sektor bankowy i rynki finansowe są dobrze wykształcone, małe i średnie firmy mają utrudniony dostęp do obcych kapitałów. Uzasadnia to do pewnego stopnia interwencję państwa, np. w zakresie szkoleniowo-edukacyjnym.

Szczególną funkcję w rozwoju sektora MSP mogą pełnić fundusze venture capital. Fundusze te najlepiej rozwinięte są w Wielkiej Brytanii, Francji i w Niemczech, gdzie wspierają MSP, zwłaszcza działające w obszarze wysokich technologii. Jednak w większości krajów UE venture capital są stosunkowo słabo rozwinięte. Dotyczy to również takich krajów, jak Portugalia i Grecja, chociaż w Portugalii w 1993 r. nastąpił znaczny wzrost liczby inwestycji, a w Grecji na uwagę zasługują różne formy preferencji podatkowych dla małych i średnich przedsiębiorstw, zachęcające do korzystania z venture capital (Pietraszewski, 1998).

Należy być ostrożnym w ocenie roli venture capital we wspieraniu przedsiębiorstw wysokiej techniki w takich gospodarkach rynkowych, jak np. Wielka Brytania, która – jak wspomniano – posiada po USA największy rynek venture capital. Fundusze venture capital zarządzane są w sposób wysoce konserwatywny. Dane British Venture Capital Association wskazują, że 2/3 kapitału członków stowarzyszenia zainwestowano w działania typu management buy-out lub buy-ins, gdzie ryzyko jest niższe niż w przypadku nowo tworzonych przedsiębiorstw. Uległo to zmianie w porównaniu np. z wczesnymi latami 80., kiedy to zarządzający Funduszem byli jeszcze mniej świadomi ryzyka podejmowania inwestycji w nowo uruchamiane MSP. W chwili obecnej, z uwagi na wysokie ogólne koszty administracyjne, zarządzający Funduszem nie są skłonni do angażowania się w inwestycje poniżej 200 000 funtów. W rezultacie, formalne źródła venture capital nie są wcale głównym dostarczycielem środków dla nowych firm, niezależnie od tego, czy są to firmy wysokiej techniki. Jest to jeden z powodów gwałtownego w ostatnim okresie wzrostu oprocentowania nieformalnego kapitału wysokiego ryzyka (np. pochodzącego od mecenasów) zarówno w Wielkiej Brytanii, jak i w innych krajach UE.

Wiele działających w krajach UE organizacji, takich jak np. w Wielkiej Brytanii Training and Enterprise Councils and Business Links oraz Enterprise Investment Scheme (EIS) ustanowiło tzw. business introduction services, których celem jest stworzenie kontaktu pomiędzy nieformalnym inwestorem a tą małą firmą, która poszukuje możliwości powiększenia kapitału własnego firmy. W ramach tych działań już od 1995 r. funkcjonuje w Wielkiej Brytanii Venture Capital Trust (VCT), którego celem jest inwestowanie w mniejsze, nie uczestniczące na giełdzie firmy. Udziały VCT są przedmiotem operacji giełdowych, umożliwiając inwestorom zachowanie płynności finansowej (co najmniej 70% inwestycji VCT musi być angażowanych w firmy dopuszczone do obrotu giełdowego, co pozwala inwestorom zdywersyfikować ryzy-

ko). Enterprise Investment Scheme (EIS) natomiast jest systemem wprowadzony w 1993 r., zastępującym wcześniejszą wersję (Business Expansion Scheme) przyjętą w Wielkiej Brytanii w latach 80. Celem utworzenia tej organizacji było zwiększenie kapitału na założenie firmy i zachęcenie mecenasów (nieformalnych inwestorów) do inwestowania w małe przedsiębiorstwa. EIS proponuje takim „zewnątrznym” inwestorom ulgi podatkowe (20%) aż do sumy 100 000 funtów rocznie i inne udogodnienia. Krytycy tego systemu są zdania, iż EIS może zachęcać obecnych mecenasów do zwiększenia inwestycji, lecz nie jest atrakcyjny dla pojawienia się nowych inwestorów.

W Polsce rynek venture capital zaczął się dopiero rozwijać i nie dorównuje skali, na jaką rozwinął się w UE. podjęto jednak działania zachęcające do rozwoju tej formy finansowania działalności gospodarczej. Aktualne przepisy podatkowe dają możliwość zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów wydatków na: prace badawczo-rozwojowe i doświadczalne, a także wydatków poniesionych na opracowanie projektów wynalazczych i reklamę. Rozwiązanie takie może pobudzać do inwestowania w formie venture capital. Ponadto fundusze venture capital mogą ograniczyć ryzyko działalności ubezpieczając się od ewentualnych strat związanych z realizowaną inwestycją, przy czym odszkodowanie wypłacone z tego tytułu zwolnione jest z podatku dochodowego (Sokołowski, 1994).

W 1997 r. działało w Polsce 25 funduszy venture capital. Większość z nich ulokowana była w wielkich aglomeracjach, w tym zwłaszcza w Warszawie. Wyniki badań wskazują, że głównym źródłem kapitału są instytucje i banki zagraniczne. W 1997 r. jedynie 1,2% venture capital pochodziło od polskich instytucji (w tym: ze strony banków – 0,47%, ze strony rządu i jego agend – 0,42%), pozostałe 98,8% od przedsiębiorstw i instytucji zagranicznych (w tym: rządy i ich agendy – 60,07%, banki – 8,12%, fundusze emerytalne – 7,33%, przedsiębiorstwa – 6,20%). Dominujący udział w finansowaniu inwestycji podwyższonego ryzyka w Polsce w chwili obecnej mają więc zagraniczne instytucje publiczne. Analiza zaangażowania funduszy venture capital wskazuje, że w większości dokapitalizowują one duże firmy; firmy zatrudniające powyżej 250 osób wykorzystywały w 1996 r. 71%, a w roku 1997 – 64% środków inwestycyjnych. Zbliżone wyniki osiągnięto w badaniach oceny zaangażowania venture capital w 1996 r. (Kiliański, 1998), z których wynikało, że w firmach zatrudniających powyżej 250 osób zainwestowano 62% całego kapitału.

9.4. Infrastruktura doradczo-szkoleniowa

Infrastruktura doradczo-szkoleniowa jest, wspólnie z infrastrukturą informacyjną, częścią infrastruktury biznesu. Rynek usług doradczo-szkoleniowych rozwija się szybko a jest to wynikiem rosnącej złożoności procesów wytwórczych, szybkich zmian techniczno-technologicznych, internacjonalizacji działalności, powstawania nowych koncepcji strategicznych i szybkiego rozwoju sektora MSP, tworzącego rosnący popyt na te usługi.

W krajach UE sektor usług biznesowych tworzą:

- usługi w zakresie księgowości i podatków;
- usługi prawne;
- usługi techniczne;
- usługi w zakresie serwisu sprzętu komputerowego oraz przetwarzania informacji;
- czasowe zastępstwa personalne;

- naprawy i remonty sprzętu i maszyn;
- usługi w zakresie marketingu, w tym reklama i public relations, oraz badania rynku;
- doradztwo w zakresie zarządzania i w zakresie technologii i techniki (Bakkenist Management Consultants, 1997).

Jest to rynek silnie rozdrobniony. Wiele spośród działających na nim firm to typowe firmy jednoosobowe.

Zauważalne jest jednak zróżnicowanie rynku w zależności od działu gospodarki. Na wielu rynkach, np. na rynku usług w zakresie rachunkowości, obserwuje się szybko rosnące konglomeraty. W większości krajów UE rynek ten zdominowany jest przez tzw. „wielką szóstkę” z rocznymi dochodami w granicach 2,5 do 4,5 mld USD (Ernst and Young, KPMG, DRT-International, Arthur Anderson, Coopers and Lybrandt oraz Price Waterhouse)⁶. Są to duże międzynarodowe konglomeraty z licznymi odgałęzieniami, tworzonymi w celu obsługi wielkich międzynarodowych korporacji mających swoje oddziały w wielu krajach. Konglomeraty te dywersyfikują swoją działalność, włączając w coraz większym stopniu – oprócz usług z zakresu rachunkowości – usługi z zakresu doradztwa podatkowego i zarządzania firmą. W przypadku Polski również obserwuje się zjawisko ekspansji tych międzynarodowych firm.

Również rynek reklamy jest polem działania wielkich międzynarodowych agencji reklamowych, rozwijających się poprzez ciągłą akwizycję i ciągle poszerzanie swojej działalności. Pięć największych europejskich agencji (Saatchi and Saatchi, FCB-Publicis, Eurocom/Haves, WCRS Worldwide i HOM) ma roczne dochody od 2 do 5 mld USD i opanowuje około 25% rynku europejskiego. Mniejsze agencje reklamowe ograniczają się do rynków lokalnych i regionalnych.

Kolejnym rynkiem usług, na którym obserwuje się stopniową koncentrację, jest rynek usług badawczo-rozwojowych, gdzie pięć największych firm (A.C Nielsen, I.M.S. International, Pergamon/AGB Research Inc., G.F.K. Group i Research International) realizuje około 37% wszystkich obrotów tego sektora w Europie.

Od początków lat 90. obserwuje się również międzynarodową ekspansję firm prawniczych. Firmy te są jednak zdecydowanie mniejsze niż w innych sektorach usług serwisowych (w UE do największych należą: Clifford Chance, Loyens and Volkmaars, Freshfield, Allen and Overy i Mc. Canna and Lo).

Specyficzną sytuację obserwuje się na rynku software, gdzie od początku lat 90. następuje szybki rozwój firm zajmujących się usługami związanymi z oprogramowaniem komputerowym. Jednak tylko niewielka liczba tych przedsiębiorstw operuje na skalę międzynarodową. Największe firmy związane są z amerykańskimi producentami komputerów. Większość usługodawców jednak to małe lub średniej wielkości przedsiębiorstwa. Ale i tutaj obserwuje się ostatnio falę akwizycji i fuzji, doprowadzającą do restrukturyzacji całego sektora. Efektem tego jest pojawienie się sprzedaży zintegrowanej łączącej sprzedaż sprzętu ze sprzedażą oprogramowania i całą usługą przed- i posprzedażną. Obecnie usługi w zakresie programowania komputerowego są dostarczane przez producentów sprzętu i świadczone przez centra software'owe oraz przedsiębiorstwa sprzętu telekomunikacyjnego. Do największych dostawców oprogramowania i serwisu komputerowego należą w UE EDS, Cap Gemini i IBM. W Polsce rynek usług software'owych zdominowany jest przez bardzo małe i małe podmioty gospodarcze (choć obserwuje się ekspansję za-

⁶ Obecnie Coopers and Lybrandt i Price Waterhouse połączyły się tworząc firmę Price Waterhouse Coopers.

granicznych oferentów, w tym przede wszystkim IBM), jednak należy przypuszczać, że i tutaj procesy restrukturyzacji będą przebiegać w sposób zbliżony do UE.

Do rynku usług doradczo-szkoleniowych zalicza się także obsługę nieruchomości, wynajem i działalność związaną z prowadzeniem interesów. W Polsce rynek ten zaczął się kształtować dopiero w latach 90., kiedy nastąpił szybki wzrost liczby instytucji doradczo-szkoleniowych. Ich aktualna liczba jest jednak bardzo trudna do oszacowania i obejmuje zarówno podmioty typowo komercyjne, jak i organizacje non profit, organizacje samorządu gospodarczego i zawodowego.

Według danych Zespołu Zadaniowego ds. Rozwoju Regionalnego w Polsce (1996) w 1994 roku w instytucjach otoczenia⁷ biznesu pracowało 473 286 osób. Przeciętny wskaźnik liczby pracujących w otoczeniu biznesu na 1 000 osób ludności wyniósł 12,3 osoby i wahał się od 35,4 w województwie warszawskim, 20,3 w województwie krakowskim i 18,3 osoby/1000 ludności w województwie poznańskim do 5,8–6,4 w województwach tarnowskim, tarnobrzeskim i nowosądeckim. Łącznie w ośmiu województwach związanych z dużymi aglomeracjami (województwo warszawskie, gdańskie, katowickie, krakowskie, łódzkie, poznańskie i wrocławskie) koncentrowało się 50% ogółu pracujących w tej sferze, z tego zaś 18% w samej Warszawie. Wielkości te wskazują na wyjątkowo nierównomierny rozkład terytorialny infrastruktury biznesu i znaczne zróżnicowanie skali usług biznesowych.

Według danych Polskiej Fundacji MSP w 1997 r. działało w Polsce łącznie 1 355 organizacji zrzeszających przedsiębiorców, oraz około 800 wyspecjalizowanych ośrodków wspierających przedsiębiorczość, świadczących usługi doradcze, informacyjne, szkoleniowe i finansowe (Polska Fundacja Promocji i Rozwoju MSP, Gemini, 1998). Według danych uzyskanych ze Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce łączna liczba firm konsultingowych, w tym o liczbie pracujących poniżej 6 osób, wynosiła w 1997 r. około 4 000.

Stopień wykorzystania usług doradczo-szkoleniowych przez MSP zależy od zapotrzebowania na pomoc i dostępności usług. Bariery w tym względzie może być jednak rozpiętość pomiędzy poziomem cen żądanych przez usługodawcę a cenami na jakie może sobie pozwolić mała firma. Bariery może być także słaba wiedza ekonomiczna i z zakresu zarządzania, którą posiadają menedżerowie, a której brak wpływa na ich umiejętność oceny potrzeb w zakresie pomocy zewnętrznej i wiedzy o źródłach takiej pomocy.

Zarówno w krajach UE, jak i w Polsce zauważa się pewne podobne tendencje; zainteresowanie usługami doradczo-szkoleniowymi rośnie wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia właścicieli/menedżerów MSP oraz wielkością firmy. Obecny stopień wykorzystania tych usług w Polsce i UE jest zbliżony. Około 40% MSP korzystało z tego rodzaju usług, które koncentrowały się głównie wokół przygotowania biznes planu i zarządzania finansami.

Liczby te muszą być jednak traktowane z dużą ostrożnością z uwagi na różne sposoby zbierania informacji. W przypadku UE w usługach, z których korzystały ankietowane firmy nie uwzględniono usług księgowo-podatkowych (uznawanych za rutynowe formy działania, nie zaś za przedmiot zewnętrznej konsultacji), natomiast w przypadku Polski w badaniach uczestniczyło relatywnie więcej (niż w badaniach UE) bardzo małych i małych, często młodych firm, z natury w mniejszym stopniu zainteresowanych doradztwem zewnętrznym. Poza tym w przypadku

⁷ Zdefiniowanego tutaj jako instytucje i pracujący wymienieni w rocznikach statystycznych w sekcji J – Pośrednictwo finansowe, dział 74 – Pozostała działalność związana z prowadzeniem interesów oraz grupa 91.1 Działalność organizacji komercyjnych, profesjonalnych i pracodawców.

Polski zauważa się, że aktualny popyt sektora MSP na usługi doradczo-szkoleniowe bardziej „wymuszony” jest naciskami zewnętrznymi niż kształtowany rzeczywiście uświadomianymi potrzebami. Naciskający to przede wszystkim banki (w przypadku podjęcia starań o uzyskanie kredytu), urzędy skarbowe wymagające od dużej części MSP profesjonalnego badania bilansu, inspektorat pracy, wydziały budownictwa (w przypadku inwestycji w budynki i budowle), wydziały ochrony środowiska itd. Każda z tych instytucji narzuca otoczeniu określony tryb postępowania, a brak dostosowania się do obowiązujących wymogów może skutkować np. niepowodzeniem starań o uzyskanie kredytu (pożyczki), kontrolą urzędu skarbowego, koniecznością uiszczenia kar pieniężnych itd. Ten „wymuszony” popyt nie jest w związku z tym pochodną ani wielkości firmy, poziomu wykształcenia, czy wieku menedżera, ani też dostępnością usług, lecz związany z rodzajem aktywności firmy (np. zakresem i charakterem działalności inwestycyjnej, wielkością zatrudnienia, rodzajem prowadzonej dokumentacji księgowej itd.) oraz charakterem i zakresem regulacji prawno-administracyjnych.

Z nową zależnością można się spotkać badając wykorzystanie przez MSP usług doradczych w zakresie marketingu (Piasecki, Rogut, Smallbone, 1997). Okazuje się, że zapotrzebowanie na pomoc zewnętrzną jest zależne od „etapu” rozwoju firmy, określonego zaawansowaniem wykształcenia podstawowych funkcji. I tak np., firmy o niewykształconej funkcji marketingowej wymagają dopiero uświadomienia potrzeby stosowania aktywnej polityki sprzedaży, zaznajomienia z podstawowymi formami zdobywania informacji rynkowej i istniejącymi technikami promocji. Firmy te są więc obojętne na usługi doradcze, a potrzebne im są stosowne usługi szkoleniowe. Muszą one najpierw przezwyciężyć niechęć do korzystania z metod marketingowych, przekonując się, że marketing to nie tylko koszt, a sprzedaż to dziedzina, nad którą można w pewnym zakresie zapanować. Inaczej jest z firmami, w których wykształcone są elementy aktywnego marketingu. Te firmy podjęły już pewne działania w zakresie gromadzenia informacji o rynku oraz aktywnego promowania swoich produktów. Natomiast ich potrzeby związane są z podjęciem działań ugruntowujących znaczenie systematycznych działań marketingowych. W związku z tym oczekują one pomocy zewnętrznej w zakresie rozpoznania szans na nowych rynkach, umożliwienia udziału w targach i wystawach, badań rynku i rozwoju strategii marketingowych oraz znalezienia i weryfikacji agentów lub dystrybutorów na nowych rynkach. Z kolei firmy o wykształconej funkcji marketingowej bardziej nastawione są na rozwój kwalifikacji i kompetencji. Takie firmy są potencjalnie najlepszymi klientami zewnętrznej pomocy konsultingowej, szczególnie wówczas, gdy ich kadry kierowniczej brakuje dobrego, profesjonalnego przygotowania. Oczekują więc zapewnienia profesjonalnego doradztwa w dziedzinie marketingu oraz opracowania atrakcyjnych i zaawansowanych programów szkoleniowych.

Podsumowując można stwierdzić, że mimo dynamicznego rozwoju instytucji doradczo-szkoleniowych rynek usług dla MSP jest w Polsce stosunkowo słabo rozwinięty. Wynika to zarówno z braku tradycji w tym względzie (faktyczny rozwój tego rynku został zainicjowany wraz z procesem transformacji ustrojowej), jak i z braku „spontanicznego” zapotrzebowania na usługi ze strony MSP. Zauważa się jednak pewne pozytywne zmiany. Firmy zaczynają przejawiać coraz większe zainteresowanie usługami skierowanymi na zwiększenie sprawności działania firmy (marketing i reklama oraz public relations), a także jej konkurencyjności (jakość zarządzania, transfer technologii, wzrost poziomu innowacyjności).

Mówiąc o rynku usług doradczo-szkoleniowych, trzeba jednak zdawać sobie sprawę z tego, że w przypadku małych firm rynki te są często niedoskonałe, co uzasadnia zastosowanie określonych form interwencji. W Wielkiej Brytanii np. taka interwencja wynika z założenia, że małe i średnie przedsiębiorstwa nie przejawiają skłonności do zatrudniania zewnętrznych doradców,

co wynika z ich przekonania, że usługi doradców nie zapewniają zwrotu kosztów ponoszonych na nie przez MSP. Istnieje także przekonanie, że małe firmy mają małe, jeśli w ogóle mają, doświadczenia w pracy z doradcami, co zniechęca je do korzystania z takiej formy pomocy zewnętrznej. W konsekwencji, subsydiowany konsulting może się stać czynnikiem inspirującym do szerszego stosowania konsultingu przez MSP. Opierając się na doświadczeniach niektórych krajów UE można stwierdzić, że rolą państwa w tym zakresie powinno być nie tyle bezpośrednie angażowanie się w dostarczanie takich usług, ile: 1) określanie priorytetów systemu wspierania przedsiębiorczości; 2) wprowadzenie mechanizmu kontroli jakości świadczonych usług; 3) ewentualnie weryfikacja kompetencji osób/instytucji świadczących usługi doradczo-szkoleniowe; 4) zasilanie finansowe, będące częścią programu rozwoju infrastruktury wspierania biznesu.

9.5. Infrastruktura informacyjna

Wśród usług biznesowych coraz ważniejszą rolę odgrywają usługi w zakresie informacji. Dla małych firm ważne jest uzyskanie informacji pomagających im w określeniu nowych możliwości pojawiających się na rynku krajowym i na rynkach zagranicznych, informacji o nowych rozwiązaniach technologicznych, a także informacji dotyczących możliwych źródeł zewnętrznej pomocy i doradztwa. W dojrzałych gospodarkach rynkowych efektywny system informacji dla małych i średnich przedsiębiorstw stanowi ważną część całego systemu usług wspierających, przybierających postać czy to izb handlowo-przemysłowych (w Norwegii i Holandii), czy też inicjatyw sponsorowanych przez rząd, takich jak Rady Szkoleniowe i Stowarzyszenia Biznesu (Business Links) w Wielkiej Brytanii.

9.6. Targi i wystawy

Targi i wystawy to skoordynowany sposób wymiany dóbr, usług i informacji pomiędzy potencjalnymi dostawcami i odbiorcami. Szczególne znaczenie mają one w przypadku trzech obszarów aktywności gospodarczej:

- obszaru, w którym występuje nierównomierny popyt, duża częstotliwość zmian technologicznych i niekompletne systemy dystrybucji;
- obszaru wymagającego od podmiotów gospodarczych wysokiego poziomu innowacyjności, jak to się dzieje np. w modzie odzieżowej, tekstylnej itd.;
- obszaru charakteryzującego się pewnym stopniem niedoskonałości lub asymetrii informacji na temat rozproszonych rynków zaopatrzenia lub zbytu bądź na temat wielu zróżnicowanych procesów i wymagań jakościowych.

Mniejsze znaczenie natomiast mają one w przypadku skoncentrowanej działalności produkcyjnej i niektórych usług niematerialnych (Rubalcaba, 1997).

Trudno przedstawić rolę targów i wystaw, brak jest bowiem dokładnych danych statystycznych, za wyjątkiem takich standardowych wskaźników, jak: liczba imprez, wielkość powierzchni wystawienniczej netto, typ organizatorów, liczba wystawców i zwiedzających. Nie można w związku z tym ocenić wielkości sprzedaży, ilości zawartych kontraktów i kontaktów oraz innych korzyści osiąganych w efekcie uczestnictwa w imprezach targowo-wystawienniczych. Nie

można także oszacować skali i charakteru korzyści, jakie dzięki uczestnictwu w targach i wystawach osiągają małe i średnie firmy. Szacuje się, że rocznie na terenie UE odbywa się od 3 500 do 4 000 imprez targowo-wystawienniczych, w tym 100 do 300 o charakterze międzynarodowym. Targi i wystawy tworzą blisko 500 tys. pełnoetatowych miejsc pracy. Opłaty bezpośrednie poniesione przez wystawców i zwiedzających wyniosły w roku 1990 około 17 mln ECU i około 23 mln ECU w 1995 r. (Rubalcaba, 1997).

Kraje organizujące najwięcej imprez wystawienniczych to Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Włochy, Hiszpania i kraje Beneluksu. Większość targów i wystaw zlokalizowana jest w około 300 większych miastach, w tym przede wszystkim we Frankfurcie, Kolonii, Hanowerze, Monachium, Düsseldorfie, Paryżu, Birmingham, Londynie, Mediolanie i Bolonii, Madrycie, Barcelonie i Walencji, Brukseli, Amsterdamie i Utrechcie oraz w Luksemburgu. Do ważnych miast wystawowych należą również: Kopenhaga, Lizbona, Ateny, Saloniki i Dublin.

Bardzo duża liczba lokalnych imprez oraz brak informacji statystycznej sprawiają, że trudno oszacować liczbę organizatorów targów i wystaw. Przyjmuje się jednak, że w krajach UE jest ich co najmniej 1 200. Wśród organizatorów można wyodrębnić dwa podstawowe typy: organizatorów będących jednocześnie centrami wystawienniczymi i organizatorów, którzy są zależni od usług centrów wystawienniczych (rozdzielenie funkcji). Z pierwszym typem organizatorów można się spotkać m.in. w Niemczech, Holandii i Danii. Rozdzielenie funkcji natomiast częściej występuje w Wielkiej Brytanii i Francji.

Gros największych wystawców zorganizowana jest w European Major Exhibition Centers Association (EMECA). W 1994 r. organizacja ta skupiała 2,2 mln m² powierzchni wystawiennej i 295 tys. wystawców, organizując 800 imprez, w których uczestniczyło blisko 27 mln gości. EMECA reprezentuje około 20% globalnego rynku wystawienniczego mierzonego liczbą organizowanych targów i 50% rynku mierzonego szacunkową liczbą wystawców działających w UE.

Jedną z charakterystycznych cech targów i wystaw jest zauważalna specjalizacja imprez, wyrażająca się m.in. liczbą zagranicznych uczestników biorących udział w poszczególnych imprezach. Targi ogólne (nie wyspecjalizowane) obejmują najwięcej imprez, miejscowości i zwiedzających, gromadzą jednak niewielu zagranicznych uczestników. Większość zagranicznych uczestników gromadzi się na mniej licznych, lecz za to ważniejszych z punktu widzenia nawiązywanych kontaktów i kontraktów targach profesjonalnych, wyspecjalizowanych w określonych dziedzinach.

Jak wynika z tabeli 9.3. wśród wyspecjalizowanych imprez targowych dominowały w UE targi tekstylno-odzieżowe, targi towarów i usług związanych z określonym stylem życia, targi sprzętu sportowo-rekreacyjnego i targi innych artykułów przemysłowych. W 1995 r. większą aktywność wystawienniczą można było także obserwować w takich obszarach tematycznych, jak zdrowie i higiena, środowisko, informacja i komunikacja oraz biotechnologia.

Tabela 9.3. Struktura wyspecjalizowanych imprez wystawienniczych w krajach UE (średniorocznie w latach 1988–1991)

Dział	(%)						
	Imprez	Miast	Powierzchni netto	Ogółem wystawców	Zagranicznych wystawców	Gości	Zagranicznych gości
Rolnictwo, leśnictwo, rybołówstwo	5	8	7	6	8	7	8
Przemysł spożywczy, hotelarstwo, restauracje i gastronomia	6	8	5	7	6	5	4
Przemysł włókienniczy i odzieżowy, obuwie i wyroby skórzane, wyroby jubilerskie	13	6	10	13	14	4	9
Roboty publiczne, budownictwo, górnictwo	5	7	7	5	6	4	6
Umeblowanie, wyposażenie mieszkań, i sprzęt gospodarstwa domowego, wyroby i usługi związane ze stylem życia, wyroby perfumeryjne, sztuka i rzemieślnicy	10	9	11	10	7	8	9
Bezpieczeństwo i higiena pracy	3	4	2	2	2	1	1
Ochrona środowiska	2	2	1	1	1	1	1
Transport, drogownictwo	4	6	4	3	3	7	10
Informacja, komunikacja, artykuły biurowe, opakowania, elektronika użytkowa	6	7	6	6	8	5	7
Sport, gry, czas wolny, muzyka	11	10	12	11	11	14	22
Inne przemysły, handel, usługi, kultura, edukacja	13	10	10	12	10	7	8
Sztuka i przedmioty antykwaryczne	3	6	1	2	2	1	2
Targi ogólne	15	14	20	17	10	33	8
Wystawy wielobranżowe	1	1	2	3	7	1	2
Inne	3	2	3	3	4	3	4
Razem	100	100	100	100	100	100	100

Źródło: Panorama of EU Industry (vol.II, ECSC-Ec-EAEC, Brussel, Luxembourg, 1996, Tab. 3, str. 24–95).

Polska ma wieloletnią tradycję w organizowaniu imprez targowo-wystawienniczych. Liczbę takich imprez szacuje się na 203 w 1994 i 283 w 1997 r. Wskazuje to na rozwój rynku targowo-wystawienniczego w Polsce, znajdujący swój wyraz nie tylko we wzroście liczby organizowanych targów, lecz także w przyroście wielkości powierzchni wystawienniczej (tabela 9.4.).

Uważa się, że najsilniejszym segmentem rynku targowego jest branża budowlana i aranżacja wnętrz, obejmująca jedną czwartą całej powierzchni wystawienniczej netto i jedną czwartą

Tabela 9.4. Aktywność sektora targowego w Polsce w latach 1994–1997

Wyszczególnienie	1994	1995	1996	1997
Ilość imprez	203	268	259	283
Ilość organizatorów targów	32	36	34	33
Miasta targowe	19	25	19	20
Ilość dni targowych	849	967	913	983
Powierzchnia wystawiennicza netto (tys. m ²)	634	722	770	974
Liczba wystawców (razem)	32 676	36 769	37 321	42 458
w tym:				
krajowych	27 117	31 596	32 481	37 009
zagranicznych	5 559	5 200	4 840	5 449
Liczba zwiedzających (w tys.)	2 445	2 792	2 647	2 752

Źródło: Raport: Targi w Polsce 1998, Polska Korporacja Organizatorów Targów i Wystaw Gospodarczych, „Gazeta Targowa”.

wszystkich wystawców. Rosnące znaczenie mają także targi rolno-spożywcze. Relatywnie małe znaczenie mają targi medyczne i niższe niż oczekiwane targi meblarskie (Targi w Polsce, 1998).

Organizacją targów zajmują się trzy typy wystawców. Profesjonalne organizacje targowe i centra wystawowe, firmy świadczące różne usługi wystawowe: projektowe, konstrukcyjne, konsultingowe i inne formy usług biznesowych, oraz miasta, oferujące usługi recepcyjne w zakresie hoteli, transportu itp. Lista targów i wystaw, które się odbyły w Polsce w 1997 r. obejmuje 37 organizatorów i 321 imprez zorganizowanych w 24 polskich miastach.

Tabela 9.5. Przegląd polskich wyspecjalizowanych imprez wystawienniczych

Wyszczególnienie	Liczba imprez		Powierzchnia netto		Liczba wystawców	
	1996	1997	1996	1997	1996	1997
Imprezy rolno-spożywcze	27	43	100 517	121 563	4 173	5 528
Imprezy budowlane i wykańczania mieszkań	49	54	152 331	194 219	8 737	10 444
Imprezy informacyjno-telekomunikacyjne	15	18	47 120	50 309	2 435	2 541
Imprezy medyczne	8	10	17 297	20 294	1 025	1 328

Źródło: Raport: Targi w Polsce 1998, Polska Korporacja Organizatorów Targów i Wystaw Gospodarczych, „Gazeta Targowa”, s. 9.

44 organizatorów imprez wystawienniczych i 35 przedsiębiorstw świadczących usługi na rzecz targów (projektowanie, wyposażenie, marketing, reklama itp.) zrzeszonych jest w Polskiej Korporacji Organizatorów Targów i Wystaw Gospodarczych (Fitz, 1997). Poza korporacją pozostaje jeszcze ponad 30 organizatorów i prawie 200 imprez (Targi w Polsce, 1998).

Brak danych statystycznych, zarówno w UE, jak i w Polsce, uniemożliwia ocenę rzeczywistego udziału małych i średnich przedsiębiorstw w targach i wystawach. Z badań prowadzo-

nych w UE (Rubalcaba, 1997) wynika, że głównym motywem skłaniającym firmy do uczestnictwa w targach i wystawach jest realizacja własnej polityki handlowej oraz tworzenie pożądanego wizerunku firmy. Wśród pozostałych motywów wskazuje się: ekspansję zagraniczną, badanie konkurencji i konkurentów, znalezienie kanałów zbytu dla nowych produktów. W targach i wystawach uczestniczą głównie firmy większe, choć również MSP stają się coraz bardziej widoczne. Przy czym głównym motywem uczestnictwa małych i średnich firm jest sprzedaż. W mniejszym stopniu zainteresowane są one informacją i komunikacją.

Również polskie badania (Piasecki, Rogut, Smallbone, 1997; Hausner, Kudłacz, Markowski, 1997) wskazują na związek udziału MSP w targach i wystawach z wielkością firmy (im większa firma, tym częściej wykorzystuje proaktywne formy marketingu, w tym targi i wystawy), wielkością rynku (targi i wystawy częściej wykorzystywane są przez firmy działające na rynku krajowym niż na rynkach lokalnych) i aktywnością eksportową (aktywni eksporterzy częściej uczestniczą w targach i wystawach niż firmy podejmujące działalność eksportową w niewielkim zakresie bądź wcale).

Współczesne trendy wystawienniczo-targowe wskazują na: rosnącą specjalizację, (co w przypadku małych firm ma ważne znaczenie, gdyż zmniejsza koszty uczestnictwa) i na rosnącą profesjonalizację imprez. Zacierają się także różnice pomiędzy wystawami i targami. Rosną również powiązania działalności produkcyjnej i usługowej, potrzeby przedsiębiorstw w stosowaniu technologicznych innowacji i w stosowaniu elastycznych systemów informacyjnych. Tego rodzaju tendencje są korzystne dla sektora MSP zarówno jako dostawcy usług dla organizatorów targów i wystaw (projektowanie, prace konstrukcyjne i inne), jak również jako ich uczestnika.

9.7. Podsumowanie

Słaby rozwój infrastruktury technicznej polskiej gospodarki na tle krajów UE stwarza niekorzystne warunki funkcjonowania polskich MSP, powodując wysokie koszty transportu, komunikacji i wysokie koszty zarówno transakcyjne, jak i operacyjne. Za sprawą zasadniczej wagi można więc przyjąć: 1) nadanie zdecydowanego priorytetu inwestycjom w sferze infrastruktury komunikacyjnej, szczególnie dróg kołowych i lotniczych oraz infrastrukturze telekomunikacyjnej; 2) wsparcie procesów założycielskich i działalności małych i średnich przedsiębiorstw usługowych, usprawniających usługi na rzecz transportu drogowego, lotniczego i telekomunikacji.

Nadal utrzymuje się znaczna luka w konkurencyjności polskich instytucji bankowych w porównaniu z krajami UE. Koszt kredytu udzielanego przez polskie banki jest nadmiernie wysoki i obciąża klienta wyższymi niż w UE kosztami operacyjnymi i marżami. Słabość rynku finansowego, zwłaszcza segmentu dotyczącego sektora MSP, jest istotną barierą w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw.

Rynek usług doradczo-szkoleniowych i informacyjnych, jest często niedoskonały. Ponadto MSP przejawiają niską skłonność do korzystania z usług tej infrastruktury (barierą jest brak świadomości, brak wykształconych potrzeb, faktyczna lub potencjalnie niekorzystna relacja pomiędzy ceną usługi a uzyskiwaną korzyścią). Opierając się na doświadczeniach niektórych krajów UE, można stwierdzić, że państwo posiada potencjał w tym zakresie, który pozwala mu na nie tyle bezpośrednie angażowanie się w dostarczanie takich usług, ile:

- określanie priorytetów systemu wspierania przedsiębiorczości;
- wprowadzenie mechanizmu kontroli jakości świadczonych usług;
- ewentualna weryfikacja kompetencji osób/instytucji świadczących usługi doradczo-szkoleniowe;
- zasilanie finansowe, będące częścią programu rozwoju infrastruktury wspierania biznesu.

Załącznik 1(9) Informacje statystyczne

Tabela 1: Produkcja i zużycie energii elektrycznej

Kraj	Produkcja na 1 mieszkańca w kWh		Zużycie na 1 mieszkańca w kWh	
	1980	1995	1980	1994
Austria	5 558	7 024	5 034	6 538
Belgia	5 446	7 343	5 179	7 533
Dania	5 225	7 905 ¹	5 056	6 974
Finlandia	8 524	12 136 ¹	8 347	14 171
Francja	4 788	7 841 ¹	4 640	7 115
Hiszpania	2 943	4 125 ¹	2 903	4 164
Holandia	4 583	5 181 ¹	4 560	5 870
Niemcy	5 973	6 488 ¹	6 068	6 523
Szwecja	11 636	16 274 ¹	11 697	16 287
Wielka Brytania	5 058	5 573 ¹	5 059	5 857
Włochy	3 292	4 052 ¹	3 402	4 703
POLSKA	3 426	3 603	3 429	3 451

Objaśnienia: (1) Dane za 1994 r.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Rocznik statystyczny 1997, GUS, Warszawa 1997, tab. 851 i 852.

Tabela 2: Długość eksploatowanych linii kolejowych, wielkość przewozów towarowych i pasażerskich

Kraj	Długość linii kolejowych w km na 100 km ²)		Długość linii kolejowych w km na 10 tys. mieszkańców		Wielkość przewozów towarowych w mld tonokilometrów		Wielkość przewozów pasażerskich w mln pasażerokilometrów	
	1980	1994	1980	1994	1990	1995	1990	1995
Austria	7,7	6,7	8,6	7,0	12,7	13,7	8 460	10 476
Belgia	13,0	11,1	4,0	3,4	8,4	7,6	6 540	6 708
Dania	5,7	5,5	4,8	4,5
Finlandia	1,8	1,7	12,8	11,5	8,4	9,6	2 736	2 416
Francja	6,2	5,9	6,3	5,6	51,5	49,7 ³	63 588	57 600 ³
Grecja	1,9	1,9	2,6	2,4	0,6	0,3 ³	1 428	1 440 ¹
Hiszpania	3,0	2,5	4,1	3,2	11,2	9,7	15 480	15 336
Holandia	7,1	6,8	2,0	1,8	2,6	2,8 ³	11 064	113 980
Irlandia	2,8	2,8	5,8	5,4	0,5	0,5	.	.
Niemcy	12,9	11,6	5,9	5,1	61,7 ²	69,9	42 276 ²	62 784
Portugalia	3,9	3,3	3,7	3,1	1,6	2,0	5 568	4 812
Szwecja	2,7	2,1	14,5	11,0	18,8	19,0	6 228	6 216
Wielka Brytania	7,4	7,0	3,2	2,9	15,8	13,4	34 224	29 796
Włochy	6,6	6,5 ¹	3,2	2,9 ¹	21,9	22,5 ³	45 516	47 124 ¹
POLSKA	8,7	7,8	7,6	6,3	83,5	69,1	50 373	26 635

Objaśnienia: (1) Dane za 1993; (2) Dotyczy Niemiec Zachodnich; (3) Dane za rok 1994.

Źródło: Rocznik statystyki międzynarodowej 1997, GUS, Warszawa, 1997, tab. 267; tab. 268 i tab. 270.

Tabela 3: Ogólna długość dróg kołowych i autostrad, wielkość przewozów towarowych i pasażerskich

Kraj	Drogi kołowe ogółem w tys. km		Autostrady w tys. km		Wielkość przewozów towarowych w mld tonokilometrów		Wielkość przewozów pasażerskich w mln pasażerokilometrów	
	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994
Austria	35,5	106,3	0,9	1,6	.	5,5	13 362	13 680 ²
Belgia	126,0	143,4	1,3	1,7
Dania	68,9	71,2	0,5	0,8	.	.	7 400	9 248
Finlandia	74,7	77,5 ¹	0,2	0,4	18,4	24,8	8 500	8 000
Francja	801,3	963,2	4,8	8,0	103,9	122,1	28 900	42 600
Grecja	59,3	63,5 ¹	0,1	0,2
Hiszpania	149,7	163,6	1,9	7,7	89,5	152,0	28 099	30 780
Holandia	53,2	56,8	1,8	2,3	25,1	62,9	9 700	10 675 ¹
Niemcy	459,5	630,8	7,3	11,1	124,4 ³	122,7 ¹	.	71 100 ²
Portugalia	51,8	72,2	0,1	0,6
Szwecja	97,3	139,0	0,8	1,1	21,4	29,4	.	11 240
Wielka Brytania	339,6	389,1	2,6	3,3
Włochy	296,3	305,1	2,6	3,3	120,0	118,0 ²	48 000	43 000
POLSKA	180,0	234,5	0,1	0,2	44,5	45,4	49 223 ⁴	34 262 ⁴

Objaśnienia: (1) Dane za 1993; (2) Dane za 1992; (3) Dotyczy Niemiec Zachodnich; (4) Bez przewozów taborem komunikacji miejskiej.

Źródło: Rocznik statystyki międzynarodowej 1997, GUS, Warszawa, 1997, tab. 271; tab. 277.

Tabela 4: Przeladunek w portach morskich

Kraj	Załadunek w mln ton		Wyładunek w mln ton	
	1980	1995	1980	1995
Belgia	42,8	57,2 ¹	69,5	88,9 ¹
Dania	7,7	17,5 ¹	35,6	34,4 ¹
Finlandia	17,9	34,1	31,5	37,0
Francja	54,1	61,2	219,6	182,4 ¹
Grecja	21,4	20,4 ¹	33,3	37,8 ¹
Hiszpania	33,2	48,3	94,3	134,3 ³
Holandia	78,0	88,1	268,6	287,0
Niemcy	35,1 ²	67,5	114,0 ²	127,4
Szwecja	34,8	53,1	55,0	64,2
Wielka Brytania	100,8	177,8 ³	132,5	180,1 ³
POLSKA	32,0	30,8	27,0	17,2

Objaśnienia: (1) Dane za rok 1992; (2) Dotyczy Niemiec Zachodnich; (3) Dane za rok 1994.

Źródło: Rocznik statystyki międzynarodowej 1997, GUS, Warszawa, 1997, tab. 271; tab. 277.

Tabela 5: Przewozy ładunków i pasażerów transportem lotniczym

Kraj	Przewozy ładunków w mln tonokilometrów		Przewozy pasażerów w mln pasażerokilometrów	
	1990	1995	1990	1995
Austria	60,1	148 ³	3 756	5 568 ³
Belgia	689 ⁵	437 ⁴	7 572 ⁴	8 616 ⁴
Dania	140	145	4 260	4 620
Finlandia	143	225	4 744	8 352
Francja	4 125	4 568	43 368	49 524
Grecja	123	144 ³	7 764	7 908
Hiszpania	786	614 ³	22 116	22 534 ³
Holandia	2 208	3 334 ³	28 356	41 040 ³
Niemcy	4 142 ²	6 006 ²	42 144 ²	61 716 ²
Portugalia	179	207	6 840	7 716
Szwecja	978	1 458 ³	7 260	8 580
Wielka Brytania	2 692	3 061 ¹	81 732	115 296
Włochy	1 199	1 362	22 752	31 752
POLSKA	57	74	4 430	4 633

Objaśnienia: (1) Dane za rok 1993; (2) Dotyczy Niemiec Zachodnich; (3) Dane za rok 1994; (4) Tylko linie międzynarodowe.

Źródło: Rocznik statystyki międzynarodowej 1997, GUS, Warszawa, 1997, tab. 271; tab. 277.

Tabela 6: Aparaty telefoniczne przyłączone do sieci centralnej

Kraj	Liczba aparatów w tys.		Liczba aparatów na 1000 ludności
	1990	1994	1994
Austria	4 541	5 373	669
Belgia	5 429	5 894 ²	587 ²
Dania	5 000	5 141 ²	994 ²
Finlandia	2 670	2 791	548
Francja	28 085	30 900 ¹	536 ¹
Grecja	4 698	5 571 ¹	537 ¹
Hiszpania	12 607	14 253 ¹	365 ¹
Niemcy	43 636	53 797 ¹	663 ¹
Portugalia	2 769	3 375 ²	362 ²
Szwecja	6 153	.	.
Włochy	32 037	.	.
POLSKA	5 232	6 833	177

Objaśnienia: (1) Dane za rok 1993; (2) Dane za rok 1992.

Źródło: Rocznik statystyki międzynarodowej 1997, GUS, Warszawa, 1997, tab. 271; tab. 277.

10. ZAMÓWIENIA PUBLICZNE

1. Celem zamówień publicznych jest zapewnienie wysokiej jakości usług zaspokajających potrzeby publiczne oraz kontrola organizacji powołanych bądź upoważnionych do wydatkowania środków publicznych. Dlatego też regulacje prawne nie przewidują szczególnych preferencji dla udziału MSP w rynku zamówień publicznych.
2. Zasoby MSP, kadrowe, intelektualne, finansowe i inne, są ograniczone. Może to stwarzać określone bariery dostępu do zamówień publicznych, w tym przede wszystkim: 1) brak dostatecznej informacji; 2) wielkość i forma obciążeń finansowych przewidzianych w trybie starania się o zamówienie; 3) brak formalnych certyfikatów jakości, zgodności (np. ISO 9 000), standardów bezpieczeństwa, higieny, itd.
3. Zwiększenie udziału MSP w realizacji zamówień publicznych wymaga podjęcia trzech rodzajów działań:
 - (I) stworzenia bazy danych i określenia rodzaju i wielkości podstawowych barier utrudniających MSP dostęp do zamówień publicznych;
 - (II) obniżenia znaczenia głównych barier poprzez: 1) dostarczanie informacji, pomocy i doradztwa dla MSP, które działają w sektorach otwartych na zamówienia publiczne, 2) wsparcie MSP (w formie subsydiów, doradztwa i kształcenia) w osiągnięciu wymaganych międzynarodowych standardów jakościowych, 3) podniesienie poziomu wiedzy, jaką organy publiczne mają na temat roli MSP i ich potencjału w zakresie możliwości dostarczenia konkurencyjnych dóbr i usług;
 - (III) monitorowania warunków uczestnictwa w przetargu (w tym wysokości i charakteru wadium i zabezpieczeń itp.) w celu zapewnienia MSP niedyskryminacyjnego traktowania w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego.

10.1. Wprowadzenie

Jedną z podstawowych zasad wspólnego rynku jest dążenie do zapewnienia wszystkim firmom równych szans wygrania przetargów publicznych, tzn. przetargów na zawarcie kontraktu z urzędami publicznymi oraz z jednostkami działającymi w dziedzinie dostaw wody czy energii elektrycznej, w transporcie i telekomunikacji. Przyjmuje się bowiem, że konkurencja w dziedzinie zamówień publicznych przyczynia się do bardziej efektywnego wydatkowania funduszy publicznych, wskazując jednocześnie odbiorcom na wysoką jakość świadczonych usług (Biała Księga, 1995).

10.2. Dostęp MSP do zamówień publicznych

Wartość zamówień publicznych wyniosła w krajach UE w 1994 r. około 673 mld ECU, co czyniło z państwa „największego klienta” na rynku. Ponad 2/3 tej kwoty pochodziło z budżetu centralnego, a pozostała część z budżetów lokalnych. Środki te przeznaczone były przede wszystkim na budownictwo, energetykę, telekomunikację, transport, obronność, na wyposażenie biur, szkół i szpitali.

W 1994 r. udział zamówień publicznych w PKB wyniósł w większości krajów UE od 11,2% do 11,8% PKB. W Niemczech i Wielkiej Brytanii udział ten był wyższy, przekraczając

13,5%–14% PKB. W Portugalii stanowił około 12% PKB, natomiast w Grecji jedynie niewiele ponad 8%.

W Polsce wielkość środków finansowych przeznaczonych na zamówienia publiczne była znacznie niższa niż przeciętnie w krajach UE. Z szacunkowych danych wynika, że w 1995 r. (w pierwszym roku obowiązywania ustawy o zamówieniach publicznych) wyniosła ona 8 do 10 mld zł, tj. od 3 do 3,7 mld ECU. Stanowiło to około 4,7% PKB. Jest to wskaźnik trzykrotnie niższy niż przeciętnie w krajach UE i blisko dwukrotnie niższy w porównaniu z Grecją.

Tabela 10.1. Zamówienia publiczne w Polsce i wybranych krajach UE w 1994 r. (dane szacunkowe w mld ECU)

Kraj	Zamówienia publiczne rządowe	Zamówienia publiczne komunalne	Zamówienia publiczne ogółem	Zamówienia publiczne jako % PKB
UE-15	547,4	156,7–190,2	642,6–673,8	11,2–11,8
Niemcy	179,8	43,9–52,6	223,7–232,4	13,0–13,5
Wielka Brytania	97,3	26,2–27,7	123,6–125,0	14,4–14,5
Grecja	4,9	1,4–3,0	6,3–7,9	6,5–8,2
Portugalia	6,3	2,2–2,6	8,5–8,9	11,4–12,0
POLSKA ¹	.	.	3,0–3,7	3,8–4,7

Objaśnienia: (1) Dane za 1995 r.

Źródło: The Single Market Review Subseries: Dismantling the barriers, vol. 2: Public Procurement European Committees, 1997, Tab. 10.3, s. 115; Dla Polski obliczenia własne na podstawie Zamówienia publiczne. Zbiór przepisów prawnych i materiałów pomocniczych (stan na dzień 14.09.1995), s. 6.

Jednak i w Polsce mamy do czynienia z rosnącym rynkiem zamówień publicznych. Z danych Urzędu Zamówień Publicznych (1998) wynika, że rynek ten (mierzony wartością zamówień publicznych zamieszczaną w ogłoszeniach o przetargach) wzrósł w stosunku do 1995 r. o blisko 170% w roku 1996 i o dalsze ponad 36% w roku 1997. Większość zamówień dotyczyła robót budowlanych¹. Na drugim miejscu znalazły się dostawy, będące w latach 1996–1997 przedmiotem zamówienia w 17%–18% ogłoszeń o przetargach. Na trzecim miejscu znalazły się usługi (13% w 1996 r. i 12% w 1997 r.).

10.3. Regulacje prawne

Swoboda dostępu do zamówień publicznych jest warunkiem jawnej i skutecznej konkurencji w dziedzinie dostaw publicznych, dlatego leży w interesie wszystkich państw członkowskich. Pomimo tego pierwotne prawo wspólnotowe² nie zawiera żadnych przepisów bezpośrednio regulujących sferę zamówień publicznych. Zawarte są one w wielu innych przepisach trak-

¹ Roboty budowlane były przedmiotem od 79,5% w 1995 r. do 70% w latach 1996–1997 ogłoszeń o przetargu.

² Prawo pierwotne stanowiące jest przez państwa członkowskie i odnosi się do umownego prawa międzynarodowego powołującego do życia Wspólnoty Europejskiej. Do bardziej czytelnej kategoryzacji prowadzi uwzględnienie kryterium przedmiotowego, zgodnie z którym do prawa pierwotnego zalicza się traktaty założycielskie, ich uzupełnienia i modyfikacje (Galster, Mik, 1995).

tatowych, w tym w szczególności w: zakazie dyskryminacji³, zakazie ograniczeń importowych⁴, zasadzie swobody prowadzenia działalności gospodarczej i swobody świadczenia usług. W odniesieniu do Wspólnoty jako całości oznacza to, że w każdym z państw członkowskich przedsiębiorstwa z innych państw członkowskich traktowane są według niedyskryminujących kryteriów. Ograniczenia w takim traktowaniu mogą być wprowadzone jedynie w wyjątkowych przypadkach. I tak, zgodnie z art. 36 Traktatu o WE zakaz ograniczeń ilościowych lub innych w imporcie nie wyłącza możliwości wprowadzenia ograniczeń importowych, eksportowych i tranzytowych, uzasadnionych względami interesu publicznego, m.in. względami moralności publicznej, porządku i bezpieczeństwa publicznego, ochrony zdrowia i życia ludzi, zwierząt i roślin, ochrony narodowych dóbr kultury oraz ochrony własności przemysłowej i handlowej. Natomiast zgodnie z art. 56 i 66 Traktatu ograniczenia swobody prowadzenia działalności gospodarczej i świadczenia usług przez obywateli jednego z państw członkowskich na terytorium innego państwa członkowskiego nie sprzeciwiają się stosowaniu szczególnych regulacji wobec cudzoziemców, mających na względzie porządek, bezpieczeństwo lub zdrowie publiczne. Wyjątki te nie mogą jednak stanowić środków samowolnej dyskryminacji lub ukrytych restrykcji.

W praktyce okazało się, że państwa członkowskie ograniczają dostęp do zamówień publicznych dla przedsiębiorstw zagranicznych, preferując – przez ustalanie specyficznych standardów technicznych – krajowe podmioty gospodarcze. Wystąpiła w związku z tym potrzeba harmonizacji zasad dotyczących kontraktów na prace publiczne, dostawy oraz usługi. Harmonizacja ta dotyczyła wszystkich materialnych przepisów państw członkowskich regulujących zamówienia publiczne (Graś, 1997), i w większym zakresie nakładała obowiązek informacji, przejrzystości procedur przetargu i określonego trybu jego prowadzenia, ustalenia wspólnych zasad dotyczących technicznych specyfikacji, kryteriów wyboru kandydatów oraz zawierania kontraktu.

Wspólnotowe ramy prawne zamówień publicznych obejmują trzy dziedziny:

- zamówienia składane przez władze (centralne, regionalne i lokalne);
- zamówienia składane przez przedsiębiorstwa działające w takich sektorach, jak dostawy wody i energii elektrycznej, transport i telekomunikacja;
- środki prawne lub tryb odwoławczy przysługujący firmom w przypadku naruszenia prawa Wspólnoty.

Uzgodnione procedury obejmują następujące sektory: dostawy, usługi budowlane, pozostałe usługi, sektory wyłączone. Nie podlegają przepisom o zamówieniach publicznych zakupy klasyfikowane jako tajne.

Bezpośrednie regulacje dotyczące zamówień publicznych zawarte są w 16 dyrektywach uchwalanych sukcesywnie od początku lat 70. Podstawowe znaczenie wśród nich ma sześć tzw. dyrektyw bazowych:

- Dyrektywa Rady 89/655/EWG z 21 grudnia 1989 r. w sprawie koordynacji prawa, rozporządzeń oraz przepisów administracyjnych związanych z wdrożeniem procedury odwoławczej od kontraktów na dostawy i roboty publiczne⁵;

³ Art. 6 Traktatu o WE zabraniający jakichkolwiek form dyskryminacji ze względu na obywatelstwo.

⁴ Część II, tytuł I rozdział 2 Traktatu o WE zabraniający ograniczeń ilościowych w imporcie oraz wszelkiego rodzaju środków mających podobny skutek.

⁵ Dz. Urz. WE Nr L295, 30.12.1989.

- Dyrektywa Rady 92/13/EWG z 25 lutego 1992 r. w sprawie koordynacji prawa, rozporządzeń oraz przepisów administracyjnych związanych ze stosowaniem prawa Wspólnoty do procedur zamówień publicznych w odniesieniu do instytucji zajmujących się dostawami wody, energii elektrycznej, transportem i telekomunikacją⁶;
- Dyrektywa Rady 92/50/EWG z 18 czerwca 1992 r. w sprawie koordynacji procedur przyznawania kontraktów na usługi publiczne⁷;
- Dyrektywa Rady 93/36/EWG z 14 czerwca 1993 r. w sprawie koordynacji procedur przyznawania kontraktów na dostawy publiczne⁸;
- Dyrektywa Rady 93/37/EWG z 14 czerwca 1993 r. w sprawie koordynacji procedur przyznawania kontraktów na roboty publiczne⁹;
- Dyrektywa Rady 93/38/EWG z 14 czerwca 1993 r. w sprawie koordynacji procedur zamówień publicznych w odniesieniu do instytucji zajmujących się dostawami wody, energii elektrycznej, transportem i telekomunikacją¹⁰.

Prawo wspólnotowe przewiduje obligatoryjność przetargów i nadrzędność regulacji UE w stosunku do przepisów krajowych, ale tylko w odniesieniu do przetargów na roboty budowlane o wartości kosztorysowej powyżej 5 mln ECU oraz na dostawy towarów i świadczenie usług o wartości powyżej 200 tys. ECU. W odniesieniu do energetyki i telekomunikacji, transportu publicznego i gospodarki wodnej poziom minimalnego progu wyznacza kwota 400 tys. ECU (Anusz, 1997). Jak z tego wynika, prawo wspólnotowe interesuje się głównie dużymi zamówieniami publicznymi. Państwa członkowskie zaś nie mają obowiązku rozciągnięcia zakresu zastosowania swych przepisów narodowych na procedury przetargowe dla planowanej wartości zamówienia leżącej poniżej ustalonej w dyrektywie wartości progowej. Przyjmuje się jednak, że przepisy krajowe regulujące tryb dokonywania zamówień o wartości poniżej progów określonych w dyrektywach, nie są sprzeczne z postanowieniami dyrektyw (Lemke, 1996).

Polski rynek zamówień publicznych również podlega regulacji ustawowej. Regulacje te obejmują roboty budowlane, dostawy oraz usługi opłacane ze środków publicznych w całości lub w części. Ustawa o zamówieniach publicznych¹¹ określa zasady, formy i tryb udzielania takich zamówień, organ właściwy w sprawach zamówień publicznych oraz tryb rozpatrywania protestów i odwołań składanych w toku postępowania o udzielenie zamówienia publicznego.

⁶ Dz. Urz. WE Nr L76, 23.3.1992.

⁷ Dyrektywa reguluje zlecenie przez instytucję publiczną wykonania usług innych niż budowlane i opublikowana jest w Dz. Urz. WE Nr L209, 24.7.1992.

⁸ Dyrektywa reguluje problem zlecenia przez instytucje publiczne dostaw towarów i jest opublikowana w Dz. Urz. WE Nr L199, 9.8.1993.

⁹ Dyrektywa dotyczy zamówień publicznych na usługi budowlane i jest opublikowana w Dz. Urz. WE Nr L199, 9.8.1993.

¹⁰ Dz. Urz. WE Nr L199, 9.8.1993; podmiotowy zakres zastosowania przepisów prawa wspólnotowego obejmuje również prywatne przedsiębiorstwa zamawiające usługi lub dostawy w tych sektorach.

¹¹ Ustawa z dnia 10 czerwca 1994 r. o zamówieniach publicznych, Dz. U. z 1994 r. Nr 76, poz. 344 wraz z póź. zm. Ustawa weszła w życie z dniem 1 stycznia 1995 r. a w odniesieniu do zamówień publicznych udzielanych przez jednostki samorządu terytorialnego i finansowanych ze środków własnych z dniem 1 stycznia 1996 r. (choć art. 96 ustawy dozwalała tym jednostkom udzielać zamówień publicznych w okresie 1.01–31.12.1995 zgodnie z przepisami ustawy).

Ustawa stosuje się do wszystkich zamówień publicznych udzielanych przez:

- państwowe jednostki budżetowe i gospodarstwa pomocnicze utworzone przy nich oraz zakłady budżetowe;
- państwowe fundusze celowe;
- jednostki samorządu terytorialnego i sejmiki samorządowe, spółdzielnie;
- fundacje i stowarzyszenia w zakresie, w jakim dysponują środkami publicznymi;
- wykonujące zadania o charakterze użyteczności publicznej państwowe i komunalne jednostki organizacyjne oraz jednostki zależne;
- agencje państwowe w zakresie nie uregulowanym odrębnymi ustawami;
- jednostki publicznej radiofonii i telewizji.

Ustawa zawiera także wyłączenia w odniesieniu do udzielania zamówień publicznych ze względu na stan klęski żywiołowej, ochronę bezpieczeństwa wewnętrznego i zewnętrznego państwa lub ochronę tajemnicy państwowej.

10.4. Tryb udzielania zamówienia

Przetargi na zawarcie kontraktu rozpisywane są w krajach UE przez władze centralne, regionalne i lokalne, a także instytucje oraz przedsiębiorstwa kontrolowane przez te władze. Przedmiotem kontraktu zlecanego przez władze mogą być dostawy towarów, wykonanie prac lub świadczenie usług na potrzeby jednostki zamawiającej bądź też na potrzeby publiczne. Prawo wspólnotowe przewiduje tutaj trzy podstawowe procedury udzielania zamówienia:

- Procedurę otwartą, obejmującą przetargi, w których mogą uczestniczyć wszyscy dostawcy i wykonawcy;
- Procedurę ograniczoną, w ramach której oferty mogą składać tylko ci dostawcy i wykonawcy, którzy zostali zaproszeni przez zamawiającego;
- Procedurę negocjacyjną, równoznaczną z polską procedurą negocjacji z zachowaniem konkurencji, polegającą na tym, że zamawiający zwraca się do kilku wybranych przez siebie przedsiębiorstw i negocjuje z nimi warunki zamówienia. Procedura ta stosowana jest w sytuacjach wyjątkowych, głównie wtedy, gdy:
 - po przeprowadzeniu procedury otwartej albo ograniczonej albo w ogóle nie wpłynęły oferty, albo zgłoszone oferty nie mogły być przyjęte ze względów formalnych;
 - w przypadku prac, które ze swej natury albo z powodu ryzyka nie umożliwiają wcześniejszej kalkulacji cen;
 - gdy przy usługach twórczych nie da się dostatecznie dokładnie ustalić specyfikacji umownych, w oparciu o które zamówienie mogłoby zostać udzielone poprzez wybór najlepszej oferty.

W przypadku zamówień składanych przez przedsiębiorstwa realizujące dostawy wody, energii elektrycznej, transport i usługi telekomunikacyjne przedmiotem zamówienia są prace z dziedziny:

- utworzenia lub obsługi sieci produkcji, transportu lub dystrybucji wody pitnej, energii elektrycznej, gazu ziemnego lub energii ciepłej;

- badania obszaru geograficznego w celu poszukiwania bądź wydobywania ropy, gazu ziemnego bądź budowy portów rzecznych lub morskich;
- obsługi sieci transportu kolejowego, tramwajowego lub autobusowego;
- utworzenia lub obsługi sieci telekomunikacji publicznej lub świadczenia usług telekomunikacyjnych na rzecz ludności.

Do tych zamówień stosuje się bardziej elastyczne zasady, polegające m.in. na braku określonych kryteriów co do wyboru między wymienionymi wyżej procedurami przetargowymi. Jest to podyktowane tym, że zamawiającym w tym przypadku może być zarówno organizacja podlegająca prawu publicznemu, jak i organizacja podlegająca prawu prywatnemu.

Podstawowe etapy postępowania związanego z udzieleniem zamówienia publicznego w krajach Unii obejmują następujące kroki (Graś, 1997):

- publikację (niezależnie od wybranej procedury) informacji wstępnej, następnie zaś ogłoszenie o planowanym zamówieniu; ogłoszenie publikowane jest w Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich (seria S) oraz w komputerowej bazie danych Tenders Electronic Daily (TED);
- wybór oferentów oraz ocena ich kwalifikacji formalnych i merytorycznych – w przypadku procedury ograniczonej bądź negocjacyjnej;
- wysyłkę dodatkowych materiałów informacyjnych i technicznych, udzielanie dodatkowych informacji;
- sprawdzenie kwalifikacji formalnych i merytorycznych podmiotów ubiegających się o udzielenie zamówienia (w przypadku procedury otwartej) oraz sprawdzenie zgłoszonych ofert pod kątem formalnym i merytorycznym;
- ocenę ofert i udzielenie zamówienia wybranemu oferentowi. Decyzja o przyznaniu zamówienia opiera się albo na kryterium najniższej ceny, albo na kryterium najkorzystniejszych warunków ekonomicznych, uwzględniających oprócz ceny inne istotne dla zamawiającego warunki (np. czas realizacji, koszty własne, zobowiązania dotyczące serwisu, aspekty estetyczne, wartość techniczną, pewność realizacji itd.). Przy czym, jeżeli w pierwszych trzech krokach nie zdefiniowano kryterium oceny i wyboru oferenta, stosowane jest kryterium najniższej ceny. Każdemu dostawcy i wykonawcy biorącemu udział w przetargu przysługuje prawo do skorzystania ze środków prawnych w przypadku naruszenia prawa Wspólnoty lub zasad krajowych;
- w sektorach podstawowych ostatnim etapem procedury jest powiadomienie wszystkich oferentów o wyniku dokonanej oceny i wyboru oraz sporządzenie protokołu postępowania o zamówienie publiczne. W sektorach wyłączonych wynik postępowania o udzielenie zamówienia publicznego przesyłany jest przez zamawiającego Komisji Europejskiej, a następnie publikowany (wyjąwszy dane będące przedmiotem tajemnicy handlowej) w Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich.

Polska ustawa przewiduje sześć trybów udzielania zamówienia publicznego, przy czym wybór określonego trybu warunkowany jest wartością zamówienia:

- Trybem podstawowym jest przetarg nieograniczony, a zastosowanie innego trybu dozwolone jest wyłącznie w okolicznościach określonych ustawą. Gdy wartość zamówienia publicznego lub udział środków publicznych w jego finansowaniu nie przekracza równowartości kwoty 30 tys. ECU, dopuszczalne jest zastosowanie innej procedury. Wówczas również nie stosuje się przepisów ustawy dotyczących publikacji ogłoszeń w Biuletynie Zamówień Publicznych oraz innych wymogów (protokołu postępowania, specyfikacji istotnych warunków zamówie-

nia, terminów, wadium, protestów i odwołań). Jeżeli ten inny tryb ma być zastosowany do zamówienia publicznego, którego wartość przekracza kwotę 200 tys. ECU, wymagane jest zatwierdzenie przez Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych. Przetarg nieograniczony jest poprzedzony ogłoszeniem w miejscu publicznie dostępnym w siedzibie zamawiającego oraz za pośrednictwem Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych w Biuletynie Zamówień Publicznych. Ogłoszenie takie musi spełniać określone ustawowo wymogi. Jeżeli planowana wartość zamówienia leży powyżej wartości progowych ustalonych w dyrektywie UE, zamawiający jest obowiązany również do przekazania ogłoszenia do publikacji w Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich;

- Przetarg ograniczony dopuszczalny jest wtedy, gdy specjalistyczny charakter zamówienia ogranicza liczbę dostawców lub wykonawców mogących zrealizować dane zamówienie oraz gdy koszty przeprowadzenia przetargu nieograniczonego byłyby niewspółmiernie wysokie w stosunku do wartości zamówienia. Zamawiający jest zobowiązany do zaproszenia takiej liczby dostawców i wykonawców, która zapewni wybór najkorzystniejszej oferty, konkurencję oraz sprawny przebieg postępowania o zamówienie publiczne, nie mniej jednak niż dwóch lub czterech. Przetarg ograniczony nie musi być poprzedzony opublikowaniem zaproszenia do udziału w przetargu w Biuletynie Zamówień Publicznych, chyba że wartość zamówienia publicznego lub udział środków publicznych w jego finansowaniu przekracza równowartości kwoty 3 tys. ECU;
- Przetarg dwustopniowy może być stosowany wtedy, gdy: 1) nie można z góry określić szczegółowych cech technicznych i jakościowych zamawianych dostaw, usług lub robót budowlanych, tj. przedmiotu zamówienia; 2) z powodu specjalistycznego charakteru przedmiotu zamówienia konieczne są negocjacje z dostawcami lub wykonawcami; 3) przedmiotem zamówienia jest przeprowadzenie badań, eksperymentu, sporządzenie opinii naukowej albo świadczenie innych wyspecjalizowanych usług; 4) przedmiotem zamówienia jest zaprojektowanie i wykonanie robót budowlanych. Przetarg ten składa się z dwóch etapów. W pierwszym etapie oferenci składają oferty wstępne bez podawania ceny, a zamawiający może żądać od nich określenia parametrów przedmiotu zamówienia. Drugi etap jest przetargiem, którego zasięg jest ograniczony do wybranych oferentów i może być poprzedzony negocjacjami zamawiającego z oferentami;
- Negocjacje z zachowaniem konkurencji polegają na udzieleniu zamówienia publicznego po przeprowadzeniu negocjacji warunków umowy zamówienia z odpowiednią, zapewniającą konkurencję, liczbą oferentów, nie mniej jednak niż dwóch. Negocjacje takie mogą być stosowane wtedy, gdy: 1) zachodzi pilna potrzeba udzielenia zamówienia w sytuacji, której wcześniej nie można było przewidzieć, a nie wynikała ona z winy zamawiającego; 2) wszczęto postępowanie przetargowe i nie wpłynęła wymagana liczba ważnych ofert lub wszystkie oferty odrzucono, a można w sposób uzasadniony przypuszczać, że powtórny przetarg nie doprowadzi do zawarcia umowy. Negocjacje takie mogą być poprzedzone wysłaniem zaproszenia do składania ofert wstępnych. Jeżeli wartość zamówienia przekracza równowartość kwoty 200 tys. ECU, zamawiający ogłasza informację o zaproszeniu w Biuletynie Zamówień Publicznych;
- Zapytanie o cenę może być stosowane, gdy przedmiotem zamówienia są dostawy rzeczy lub usługi powszechnie dostępne o ustalonych standardach jakościowych. Zamawiający jest zobowiązany do skierowania pytania o cenę do takiej liczby dostawców (wykonawców), która zapewni wybór najkorzystniejszej oferty, konkurencję i sprawny przebieg postępowania, nie

mniej niż do czterech. Jeżeli wartość zamówienia przekracza równowartość kwoty 200 tys. ECU, zamawiający ogłasza informację o zaproszeniu w Biuletynie Zamówień Publicznych;

- Zamówienie z wolnej ręki jest dopuszczalne tylko w sytuacjach określonych ustawą (m.in. zamówienia dodatkowe, przeprowadzenie badań i eksperymentów oraz przygotowanie ekspertyzy, szczególnie rodzaj dostawy, niemożliwe do przewidzenia szczególne okoliczności gospodarcze lub społeczne) i jest stosowane do zamówień o niższej wartości. Jeżeli wartość zamówienia publicznego przekracza kwotę 20 tys. ECU, zastosowanie tego trybu zamówienia wymaga zatwierdzenia przez Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych. Do zamówień na twórcze prace projektowe oraz na prace z zakresu działalności twórczej w dziedzinie kultury i sztuki o wartości przekraczającej 100 tys. ECU zamówienie z wolnej ręki musi być poprzedzone konkursem.

Porównanie polskich trybów udzielania zamówienia publicznego z dyrektywami Wspólnoty wskazuje, że polski przetarg nieograniczony odpowiada wspólnotowej procedurze otwartej, przetarg ograniczony – procedurze ograniczonej, a negocjacje z zachowaniem konkurencji – procedurze negocjacyjnej. Zapytanie o cenę dotyczy zamówień leżących poniżej progów określonych w dyrektywach Wspólnoty, w związku z czym nie jest sprzeczne z regulacjami wspólnotowymi. Składanie zamówień z wolnej ręki jest dopuszczalne w sytuacjach odpowiadających katalogowi wyłączeń przewidzianych w dyrektywach. Przetarg dwustopniowy nie ma natomiast swojego odpowiednika w regulacjach Wspólnoty (Graś, 1997).

Decyzja o przyznaniu zamówienia opiera się albo na kryterium najniższej ceny przy takiej samej jakości przedmiotu zamówienia, albo na kryterium najkorzystniejszego bilansu ceny, kosztów eksploatacji, czasu wykonania lub dostawy oraz innych kryteriów opisanych w specyfikacji istotnych warunków zamówienia. Przy czym przedmiot zamówienia określony jest za pomocą obiektywnych cech technicznych i jakościowych przy przestrzeganiu norm krajowych. Rozwiązania polskiej ustawy odpowiadają kryteriom zawartym w odpowiednich dyrektywach Wspólnoty.

Ustawa zobowiązuje do traktowania wszystkich podmiotów ubiegających się o zamówienie publiczne na równych prawach i do prowadzenia postępowania o udzielenie zamówienia w sposób gwarantujący zachowanie uczciwej konkurencji. Nie wyklucza to możliwości stosowania preferencji krajowych, przy zachowaniu postanowień ustawy i pod warunkiem, że o ich stosowaniu zamawiający informuje dostawców i wykonawców, rozpoczynając postępowanie o udzielenie zamówienia. Oświadczenie w sprawie preferencji nie może zostać później zmienione. Jest to dopełnienie postanowień zapisu art. 67 Układu Europejskiego, w myśl którego strony uważają za pożądane otwarcie przetargów na realizację zamówień państwowych na zasadach niedyskryminacji i wzajemności. Przedsiębiorstwa Wspólnoty¹² otrzymują taki dostęp do procedur przetargowych w Polsce najpóźniej do końca okresu przejściowego określonego w art. 6¹³. Wyjątek stanowią tutaj przedsiębiorstwa Wspólnoty utworzone w Polsce stosownie do postanowień rozdziału 2 części IV.

¹² Przedsiębiorstwo Wspólnoty oznacza przedsiębiorstwo (firmę) założone zgodnie z prawem państwa członkowskiego i mające swe zarejestrowane biuro, centralną administrację lub główne miejsce działalności na terytorium Wspólnoty. Jednakże gdyby przedsiębiorstwo takie miało na terytorium Wspólnoty jedynie swoje zarejestrowane biuro, jego działalność musi mieć rzeczywiste i ciągłe powiązania z gospodarką jednego z państw członkowskich (Układ Europejski, art. 48).

¹³ Stowarzyszenie obejmuje okres przejściowy w maksymalnym wymiarze dziesięciu lat, podzielony na dwa kolejne etapy, każdy w zasadzie trwający pięć lat. Pierwszy etap rozpocznie się z dniem wejścia w życie niniejszego Układu. Oznacza to, że pierwszy pięcioletni etap stowarzyszenia obejmuje okres 1.02.1994– 31.01.1999. Cały okres przejściowy kończy się 31.01.2004.

10.5. Podsumowanie

Zamówienia publiczne pełnią przede wszystkim funkcję zapewnienia odpowiednio wysokiej jakości świadczeń (dóbr, usług) zaspokajających potrzeby publiczne oraz kontrolną w odniesieniu do jednostek powołanych bądź upoważnionych do wydatkowania środków publicznych. Brak jest natomiast wyraźnych powiązań pomiędzy polityką w zakresie zamówień publicznych i polityką wspierania Sektora MSP. Co więcej:

- regulacje prawne nie przewidują szczególnych preferencji dla udziału MSP w rynku zamówień publicznych;
- brak jest jakichkolwiek danych na temat faktycznego udziału MSP w rynku zamówień publicznych. W Polsce źródłem informacji na ten temat mogłyby być dane Urzędu Zamówień Publicznych ale po pierwsze, obejmują one tylko część wydatków publicznych, po drugie zaś, przedmiotem informacji jest wielkość zamówienia (wielkość środków publicznych zaangażowanych w realizację danego zamówienia), a nie wielkość oferenta. Informacje na temat pozostałych środków publicznych są bardzo rozproszone, uniemożliwiające szacunek alokacji środków pochodzących z zamówień publicznych między podmioty różnej wielkości.

Niemniej jednak uważa się, że udział MSP w rynku zamówień publicznych może być z wielu względów ograniczony, głównie zaś z powodu niektórych związanych z wielkością firmy cech. Cechy te to przede wszystkim ograniczona skala działalności oraz ograniczone zasoby (kadrowe, intelektualne, finansowe i inne). Szczególnie interesujące w tym względzie są doświadczenia brytyjskie, gdzie rynek zamówień publicznych jest być może najszerzej otwarty na aktywność sektora prywatnego a dostęp MSP do tego rynku jest stymulowany przez wprowadzenie w życie Compulsory Competitive Tendering (CCT), czyli aktu prawnego nakładającego na władze lokalne i służbę zdrowia obowiązek realizowania ich zamówień w drodze przetargów publicznych. Dotyczy to usług w zakresie remontów i utrzymania budynków, sprzątnia, usług gastronomicznych, rozrywkowych i rekreacyjno-wypoczynkowych, transportu, utrzymania zieleni miejskiej, usług profesjonalnych, w tym komputerowych i projektowych itd. Postanowienia CCT są zgodne z opisanymi wcześniej dyrektywami UE, włącznie z obowiązkiem publikacji ofert (miejscem publikacji jest tutaj Dziennik Urzędowy oraz Tenders Elektronik Daily – TED).

Jakkolwiek brak jest badań porównawczych umożliwiających określenie wpływu CCT na zwiększenie liczby kontraktów wygrywanych przez MSP, to istniejące (ograniczone) dane sugerują, że MSP mają kłopoty z konkurencyjnością na rynku zamówień publicznych. Wyniki badań wskazują na kilka zasadniczych barier utrudniających MSP szersze włączenie w ten rynek. Należą do nich:

- **Bariera informacyjna.** MSP mają większe (niż duże przedsiębiorstwa) kłopoty z dostępem do informacji na temat możliwych kontraktów. Duże firmy mogą mieć odpowiednie sekcje specjalnie wydzielone do śledzenia pojawiających się ofert. MSP muszą polegać na własnych (ograniczonych) środkach i przekazach ustnych, mając nawet bardziej utrudniony niż duże przedsiębiorstwa dostęp do bazy danych TED;
- **Bariera kompetencyjna.** Bariera ta przejawia się w dwóch płaszczyznach. Po pierwsze, MSP mają zbyt ograniczone zasoby kadrowe i techniczne aby „uganiać się” za kontraktami publicznymi. Procedury przetargowe bywają bardzo skomplikowane i czasochłonne. Duże firmy mogą podolać wymaganiom i nawet oddelegować swoich pracowników do uczestnictwa w procedurach przetargowych. W odróżnieniu od nich MSP nie mają takich możliwości, co

obniża ich szansę na uzyskanie kontraktów. Po drugie zaś, zamawiający umieszczają często w ofertach wymóg posiadania przez wykonawcę formalnych certyfikatów jakości (np. ISO 9 000), atestów jakości, zgodności, bezpieczeństwa, itd. Uzyskanie tych certyfikatów przez MSP bywa często trudne i kosztowne;

- **Bariera finansowa.** MSP mają ograniczone zasoby finansowe, a procedura przetargowa wiąże się z określonymi obciążeniami finansowymi, takimi jak: 1) wysokość wymaganego wadium warunkującego uczestnictwo w przetargu, czas, w jakim wadium winno być wniesione, oraz możliwość odstąpienia od obowiązku wnoszenia wadium przez przystępujących do danego przetargu; 2) możliwość żądania przez zamawiającego finansowego zabezpieczenia wykonania umowy oraz jego wysokość; 3) forma tych obciążeń (czy musi to być gotówka, czy może to być obligacja państwowa, poręczenie instytucji państwowej, gwarancja bankowa, zastaw na papierach wartościowych emitowanych lub gwarantowanych przez państwo, akcje dopuszczone do obrotu i notowań giełdowych, książeczki oszczędnościowe płatne okazicielowi, weksle, poręczenia osób fizycznych lub prawnych). Poza tym niektóre (najczęściej większe) kontrakty wymagają od wykonawcy znacznego zaangażowania finansowego (zakupy materiałów, płace itd.) a czasami zdarza się, że zleceniodawca opóźnia się z uregulowaniem należności, co może mieć negatywny skutek w odniesieniu do przepływu środków finansowych w firmie.

Wyniki innych badań podejmowanych w Wielkiej Brytanii odnośnie CCT sugerują, że najpoważniejszą barierę w otrzymaniu zamówień publicznych stanowią procedury przetargowe, oceniane jako czasochłonne, kosztowne, biurokratyzowane i sztywne. Również wielkość kontraktów i ich wieloaspektowość (niekiedy) są czynnikami odstraszcającymi wiele MSP od wzięcia udziału w przetargu (Abbott i in., 1996)

Możliwość zastosowania przy zamówieniach publicznych określonych preferencji wobec MSP (lub innych grup) jest ściśle kontrolowana przez unijną politykę konkurencji, stąd wzrost udziału MSP w zamówieniach publicznych może nastąpić dzięki rozwojowi infrastruktury doradczej, przejrzystości procedur zapewniającej wszystkim podmiotom jednakowe szanse oraz, co jest także istotne, zredukowaniu obciążeń finansowych związanych z uczestnictwem w rynku zamówień publicznych.

Kraje UE podjęły szereg działań mających na celu zwiększenie dostępu MSP do zamówień publicznych. Działania te objęły: szkolenie pracowników zajmujących się przetargami, zwiększenie skuteczności reklamy, znormalizowanie formy oraz terminologii ogłoszeń, usprawnienie istniejących systemów komputerowych, inicjatywy mające na celu propagowanie rozwoju firm konsultingowych, których zadaniem będzie wspomaganie przedsiębiorstw, w tym szczególnie małych firm, chcących startować w przetargu. Również w Polsce pożądane jest podjęcie tego typu działań, i to na bardzo szeroką skalę, zważywszy że zasoby polskich MSP są znacznie skromniejsze niż zasoby ich odpowiedników w UE (por. rozdz. 1). W przypadku Polski priorytetowe powinny być działania zmierzające do usprawnienia dostępu właścicieli i menedżerów MSP do informacji i zwiększenia umiejętności w poruszaniu się w gąszczu polskich i unijnych przepisów regulujących sferę zamówień publicznych. Działania takie powinny objąć zarówno agendy publiczne, jak i MSP oraz ich doradców.

11. WNIOSKI I REKOMENDACJE

11.1. Wspólny Rynek a konkurencyjność polskich MSP

Przystąpienie Polski do UE może przynieść naszemu krajowi znaczące korzyści. Przygotowując się do tego członkostwa, trzeba mieć jednak świadomość możliwych zagrożeń. Wspólny Rynek w znacznej mierze przyspieszył proces integracji europejskiej, nie tylko przez zniesienie barier celnych, lecz również przez przyspieszenie procesów restrukturyzacji wielu sektorów (CEC, 1997). Najbardziej dramatycznym tego wyrazem były procesy fuzji i akwizycji, które występowały w okresie poprzedzającym moment podpisania porozumienia o Wspólnym Rynku i które nasiliły się czterokrotnie w okresie 1986–1992 by po 1992 roku gwałtownie się zmniejszyć. Dla Polski oznacza to, że możliwe do uzyskania korzyści zależą przede wszystkim od konkurencyjności polskiej gospodarki, równoznacznej zarówno ze zdolnością gospodarki do korzystania z dobrodziejstw płynących z intensywnych międzynarodowych powiązań gospodarczych, jak i ze zdolnością konkretnych produktów (firm) do zdobycia przewagi nad innymi produktami (firmami) i w konsekwencji umiejętnością utrzymania, a nawet powiększania udziałów rynkowych, w przypadku eksportu, wzrostu wolumenu eksportu danej firmy.

Jak wcześniej powiedziano, konkurencyjność gospodarki jest wypadkową zachowań zarówno samych przedsiębiorstw, jak i państwa. Do państwa należy przede wszystkim stworzenie odpowiedniego makroekonomicznego klimatu, sprzyjającego zdobywaniu trwałych przewag konkurencyjnych na szczeblu mikroekonomicznym. Stwierdzenie to zachowuje szczególną ważność w odniesieniu do MSP, które nie mają – w odróżnieniu od większych firm – możliwości wywierania znacznego wpływu na otoczenie. Można w związku z tym przyjąć, że konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w znacznie większym stopniu zależy od natury zewnętrznych uwarunkowań i umiejętności adaptacji do tych warunków. W znacznie większym stopniu zależy więc ona od realizowanej w kraju polityki społeczno-gospodarczej, w tym zakresu działań promocyjnych, pozwalających firmom sektora MSP osiągnąć krótko- i długookresową konkurencyjność.

W okresie przygotowań do integracji Polski z Jednolitym Rynkiem Europejskim porównanie warunków prowadzenia działalności gospodarczej przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce i w krajach UE ma duże znaczenie dla przyszłego rozwoju tego sektora. Może być znakomitą lekcją płynącą z doświadczeń aktualnych członków UE wyniesionych przez nich z uczestnictwa we Wspólnym Rynku.

11.2. Wnioski i rekomendacje

1. Dane statystyczne sugerują istnienie luki w strukturze wielkości pomiędzy polskimi i unijnymi firmami, odzwierciedlającej częściowo stopień zaawansowania procesu transformacji. Przy założeniu poprawności wniosku, w myśl którego małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce są znacznie mniejsze niż w krajach UE, należy przyjąć, iż zadaniem polityki jest wsparcie najmniejszych firm w ich dążeniach rozwojowych. Wymaga to podjęcia pogłębionych badań, identyfikujących bariery rozwojowe i potrzeby w zakresie wsparcia, zwłaszcza najmniejszych firm.

Rekomendacje dla polityki. Jeżeli MSP mają wnieść swój pełny wkład w rozwój gospodarczy i tworzenie miejsc pracy, ważne jest, by więcej bardzo małych i małych firm rozwinęło się. Dlatego zidentyfikowanie i zlokalizowanie potrzeb pomocowych firm o dużym potencjale rozwojowym winno stać się priorytetem polityki. W tym celu należałoby podjąć dwa równoległe działania; z jednej strony działania dynamizujące procesy założycielskie, z drugiej zaś działania stymulujące i wspierające potencjał rozwojowy istniejących firm. Znaczenie obu tych kierunków działań zależy od priorytetów polityki (takich, jak redukcja bezrobocia lub poprawa konkurencyjności) i może się zmieniać w różnych regionach, stosownie do mocnych i słabych stron gospodarki danego regionu. Fakt, że wyniki badań wskazują na ścisłą zależność pomiędzy wzrostem sprzedaży i wzrostem zatrudnienia stanowi silne uzasadnienie powiązania wsparcia instrumentów politycznych z orientacją wzrostową firmy (tj. stopniem, w jakim właściciel i zarząd tej firmy jest zainteresowany jej rozwojem) i wynikami ekonomicznymi.

2. Warunki makroekonomiczne tworzą mniej bądź bardziej korzystny klimat dla rozwoju MSP. Porównanie podstawowych wskaźników makroekonomicznych wskazuje na dystans, jaki dzieli Polskę od UE choć w ramach UE istnieją znaczne rozbieżności. Dystans ten sugeruje, że w momencie integracji ze wspólnym rynkiem polskie MSP mogą mieć trudności w konkuroowaniu z firmami z UE ze względu na:
 - PKB per capita, który jest ponad siedmiokrotnie niższy od przeciętnego w UE. Niski PKB per capita należy zaliczyć do jednej z istotnych długookresowych barier rozwojowych MSP w Polsce. Integracja z UE może jednak obniżyć (w istotny sposób) działanie tej bariery. Warunkiem wykorzystania tej szansy jest wszakże zdolność konkurowania na jednolitym rynku europejskim;
 - Poziom oszczędności brutto, który w przeliczeniu na jednego mieszkańca jest w Polsce blisko trzykrotnie niższy od przeciętnego w UE oraz blisko dwukrotnie niższy od takiego poziomu w Grecji i Portugalii. Niski poziom oszczędności krajowych jest w pewnym stopniu funkcją słabo rozwiniętych instytucji finansowych i ograniczonego zakresu świadczonych przez nie usług, które mogłyby uatrakcyjnić oszczędzanie, jak również poziomu dochodów. Ponieważ jednak poziom krajowych oszczędności w istotny sposób określa możliwości tworzenia i wzmacniania źródeł trwałych przewag konkurencyjnych, niski poziom tych oszczędności należy traktować jako czynnik ograniczający polskim MSP możliwość skonsumowania korzyści i szans rozwojowych oferowanych przez wspólny rynek;
 - Wzrost długu publicznego w stosunku do PKB i deficytu budżetowego, które pogarszają warunki funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw (poprzez utrzymanie wysokiego poziomu obciążeń podatkowych, wzrost stóp procentowych kredytów itp.). Dla MSP są to podstawowe kwestie, wpływające na poziom ich konkurencyjności zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych;
 - Zakres pomocy państwa dla różnych grup podmiotów gospodarczych. Taka pomoc może deformować konkurencję, tworząc podmiotom nie objętym pomocą określone niekorzyści konkurencyjne. Jeżeli pomoc ta pomija MSP, uprzywilejowując inne podmioty gospodarcze, ogranicza możliwy wkład MSP w rozwój gospodarczy i tworzenie miejsc pracy. Dlatego z punktu widzenia MSP istotne jest, aby pomoc ta trafiała do małych i średnich firm, ale przede wszystkim w formie „subwencji pośrednich”, tj. wsparcia rozwoju infrastruktury biznesu i podstawowych działań (polityki horyzontalnej) zwiększających długookresową konkurencyjność tego sektora.

I choć pieniężna i budżetowa polityka rządu skierowane są przede wszystkim na spełnienie przez stronę polską kryteriów konwergencji z Maastricht, to w kontekście tej analizy konieczne jest również baczniejsze zwrócenie uwagi na potrzeby krajowego sektora MSP.

Rekomendacje dla polityki. Polityka rządu powinna zmierzać do:

- 1) osiągnięcia stabilnego i trwałego wzrostu gospodarczego;
- 2) zwiększenia poziomu oszczędności w gospodarce;
- 3) zapewnienia uczciwego i sprawiedliwego rozdziału subsydiów;
- 4) obniżania i stabilizacji stopy inflacji;
- 5) redukcji stóp procentowych i częstych zmian kosztu kredytu.

Te ogólne priorytety można w odniesieniu do MSP przełożyć na następujące zadania:

- Tworzenie warunków makroekonomicznych pobudzających wysoką stopę wzrostu gospodarczego, z uwagi na wsparcie procesów założycielskich (tworzenie nowych firm) i promowanie konkurencyjności firm krajowych. Stały wzrost PKB powoduje zwiększanie popytu na produkty i usługi dostarczane przez MSP;
 - Przygotowanie regulacji prawnych oraz prowadzenie polityki ograniczającej powstawanie długu publicznego i redukcję zadłużenia zagranicznego. Wzrost długu publicznego wpływa negatywnie na rozwój sektora MSP, gdyż konieczność zebrania funduszy na jego spłatę przekłada się bezpośrednio na podatki i podobne obciążenia nakładane na MSP, takie jak wzrost stóp procentowych;
 - Zwiększenie skłonności społeczeństwa do oszczędzania. Wzrost oszczędności hamuje co prawda bieżący popyt, jednak może on być źródłem krajowych inwestycji i kapitału założycielskiego dla nowych firm. Wzrost skłonności społeczeństwa do oszczędzania musi być powiązany z rozwojem pośredników finansowych, przesuujących oszczędności do produktywnych zastosowań. Wydaje się, że integracja z rynkiem europejskim zwiększy zainteresowanie polskim rynkiem ze strony zagranicznych instytucji finansowych, i może pomóc w osiągnięciu tego celu;
 - Prowadzenie antyinflacyjnej polityki, co – poprzez stabilizację sytuacji ekonomicznej – sprzyja rozwojowi gospodarce, tworzy korzystne warunki dla oszczędzania i podejmowania działalności inwestycyjnej. Spadek inflacji może mieć pozytywny wpływ na rozwój sektora MSP poprzez obniżanie kosztów kredytów i ułatwienie dostępu do środków umożliwiających modernizację i wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw;
 - Redukcja subwencji i grantów dla przedsiębiorstw państwowych, które obniżają zdolności nabywcze społeczeństwa oraz powodują wzrost obciążeń podatkowych wobec sektora MSP.
3. Podatek dochodowy redukuje wielkość kumulowanego i reinwestowanego kapitału, dlatego skala obciążeń nakładanych na MSP z tytułu tego opodatkowania jest potencjalnym wyznacznikiem bieżącej i przyszłej konkurencyjności tego sektora. Poszczególne kraje UE stosują różnorodne rozwiązania co do nominalnej stopy podatkowej, konstrukcji podstawy opodatkowania oraz zakresu stosowanych ulg. Różnice te powodują dysproporcje w efektywnym obciążeniu podatkowym podmiotów gospodarczych działających w poszczególnych państwach członkowskich i mogą rzutować na ich zdolności rozwojowe. Przyjmowane w Polsce nominalne stopy podatkowe nie odbiegają zasadniczo od krajów UE. Jednak wysokość nominalnej stawki podatkowej jest tylko jednym z elementów kształtujących efektywne obciążenie

podatkowe. Równie istotne znaczenie ma w tym przypadku także konstrukcja podstawy opodatkowania, zakres oraz wielkość stosowanych ulg będących w każdym z krajów pochodną polityki budżetowej i polityki przemysłowej.

Poszczególne kraje charakteryzują się odmiennością rozwiązań podatkowych przyjmowanych wobec osób fizycznych i prawnych, łącznie z różną konstrukcją skali podatkowej. Jakkolwiek z perspektywy MSP kwestią sporną jest, istnienie progresywnych stawek podatku dochodowego w odniesieniu do osób fizycznych i stawek proporcjonalnych w odniesieniu do osób prawnych. Maksymalna stawka podatku obciążająca firmy nie będące osobami prawnymi jest wyższa niż standardowa stawka stosowana w podatku dochodowym od osób prawnych. Z taką sytuacją mamy do czynienia w większości krajów UE i w Polsce. Można przyjąć, że zakłóca to konkurencję między firmami działającymi w różnych formach prawnych, stwarzając jednocześnie osobom fizycznym określone niekorzyści konkurencyjne. Niekorzyści te różnią się w zależności od tego, jaka jest rozpiętość pomiędzy maksymalną stawką podatkową obciążającą dochód osób fizycznych i stawką przyjmowaną do opodatkowania dochodu osób prawnych. W Polsce ta rozpiętość (na niekorzyść osób fizycznych) wynosi aktualnie 5 punktów procentowych. Biorąc jednak pod uwagę fakt, iż maksymalna stawka podatku dochodowego od osób fizycznych wynosi od 1998 roku 40%, a standardowa stawka podatku od osób prawnych obniża się z 40% do 32%, rozpiętość stawek wzrosnie do 8 punktów procentowych. Z uwagi na fakt, iż większość polskich MSP to firmy prowadzone przez osoby fizyczne, wzrost dysproporcji między tymi stawkami podatkowymi można traktować jako obniżanie potencjalnej konkurencyjności MSP nie tylko wobec podmiotów krajowych, ale również wobec ich konkurentów zagranicznych.

Rekomendacje dla polityki. Podjęcie działań redukujących różnice w podatkach stosowanych do osób fizycznych i osób prawnych, umożliwiających firmom osób fizycznych skorzystanie z rozwiązań podatkowych przewidzianych dla osób prawnych. Punktem wyjścia do działań w tym zakresie może być zalecenie 94/390/WE z dnia 25 maja 1994 r. w sprawie opodatkowania małych i średnich przedsiębiorstw.

4. Rosnąca złożoność systemów podatkowych powoduje, że małe firmy ponoszą nieproporcjonalnie duże obciążenia biurokratyczne związane z obowiązkiem sporządzania deklaracji podatkowych i egzekwowania podatków od swoich współpracowników i klientów (koszty dostosowania), mając jednocześnie mniejsze możliwości skorzystania z fachowego doradztwa podatkowego. Rezultaty badań nad kosztami dostosowania do wymogów podatkowych wyraźnie wskazują, że mają one charakter regresywny w stosunku do wielkości firmy, innymi słowy, koszty administrowania i egzekwowania podatków są bardziej dotkliwe dla mniejszych firm. Wyrazem tego jest m.in. egzekwowanie VAT-u. Mimo, że współczesny polski system VAT realizuje podstawowe zasady prawne UE, to dobrze byłoby jednak uważniej przyjrzeć się rozwiązaniom przyjętym w krajach UE (np. w Wielkiej Brytanii), gdzie podjęto próbę uproszczenia systemu pobierania VAT-u mającą na celu minimalizowanie obciążeń biurokratycznych nakładanych na małe firmy.

Rekomendacje dla polityki. Podjęcie regularnego monitoringu krajowego systemu podatkowego pod kątem wielkości kosztów dostosowania i możliwości ich zminimalizowania. Dla MSP korzystne byłoby zdecydowanie uproszczenie systemu podatkowego.

5. Należy oczekiwać, że aktualny poziom kosztów przemysłowych w Polsce (z reguły niższy niż w krajach UE) będzie stopniowo rosnąć. W rezultacie, polskie MSP mogą z czasem tracić swoją przewagę kosztową.

Rekomendacje dla polityki. Należałoby podjąć działania wyprzedzające niepożądane konsekwencje wzrostu kosztów przemysłowych i utraty przewagi konkurencyjnej na rynku krajowym i rynku UE. Działania te powinny obejmować:

- utworzenie specjalnych bodźców zachęcających do podejmowania budowy małych obiektów użytkowych;
- wzmożenie aktywności władz lokalnych w przygotowaniu terenów budowlanych pod potrzeby podmiotów gospodarczych;
- deregulację usług telekomunikacyjnych, co powinno prowadzić do obniżenia kosztów;
- podjęcie działań prowadzących do zmniejszenia zużycia energii przez MSP.

6. Koszty pracy są w Polsce znacznie niższe niż w krajach UE. W porównaniu z rozwiniętymi krajami UE koszty pracy są w Polsce 4 do 9 razy niższe, w porównaniu zaś ze słabiej rozwiniętymi 2 do 3 razy niższe. Poziom wynagrodzeń w Polsce jest niższy niż w krajach UE, ale jednocześnie towarzyszy mu również niższy poziom produktywności. Wzrost produktywności w dłuższym okresie będzie wymagać wzrostu wynagrodzeń i poprawy systemów motywacji. Ważne jest jednak, aby wzrost kosztów produkcji i cen nie był większy od wzrostu produktywności. Aktualny poziom kosztów pracy w Polsce wykazuje bardzo szybki wzrost w porównaniu z krajami UE. Utrzymanie tego trendu zbliży poziom kosztów pracy w Polsce do poziomu charakterystycznego dla najsłabiej rozwiniętych krajów Unii (Grecji i Portugalii), redukując konkurencyjność placową Polski w stosunku do tych krajów. Trzeba jednak pamiętać, że płace są jedynie jednym ze składników ogólnych kosztów pracy, a cechą charakterystyczną polskiej gospodarki jest także wysoki udział kosztów pośrednich w ogólnych kosztach pracy.

Rekomendacje dla polityki. Zmniejszenie udziału kosztów pośrednich w całkowitych kosztach pracy jest jednym z podstawowych warunków stymulujących w Polsce wzrost zatrudnienia w MSP.

7. Z perspektywy MSP poziom wykształcenia społeczeństwa i jakość systemu edukacji oznaczają zwiększenie szans na długookresowy rozwój i osiągnięcie trwałych przewag konkurencyjnych. Z tego punktu Polska z wielu względów znajduje się w niekorzystnej sytuacji w porównaniu z innymi krajami UE:

- Polskę i kraje UE dzieli znaczny dystans w wydatkach na edukację. Ostrożne szacunki wskazują, że zwiększenie wskaźnika skolaryzacji na poziomie szkół wyższych wymaga zwiększenia nakładów na oświatę do około 2–2,5% PKB rocznie, głównie na cele inwestycyjne. Polskiemu szkolnictwu brakuje środków inwestycyjnych; brakuje mu odpowiedniej bazy lokalowej i wyposażenia technicznego, ma także problemy z pozyskaniem wysoko kwalifikowanych dydaktyków. Ma to poważne konsekwencje dla poziomu wykształcenia na wszystkich szczeblach, zwłaszcza w przedmiotach technicznych, w których niezbędne jest zastosowanie nowoczesnych pomocy dydaktycznych;
- Polska charakteryzuje się niższym niż w większości krajów UE odsetkiem osób z wykształceniem wyższym (uniwersyteckim i pozauniwersyteckim). Może to mieć nega-

tywny wpływ na jakość procesów założycielskich i późniejszy rozwój nowo zakładanych firm, przy czym czynnik ten będzie mieć różne znaczenie w różnych sektorach; większe w sektorach opartych na zaawansowanej technologii i wiedzy i mniejsze w działalności zbliżonej do rzemieślniczej. Jednocześnie niższy procent osób z wykształceniem wyższym może negatywnie rzutować na rozwój dziedzin o zaawansowanych technologiach, decydujących o przyszłej konkurencyjności polskiej gospodarki;

- Słaby rozwój działalności szkoleniowej, w tym zwłaszcza brak szkoleń dla przedsiębiorców, dostosowanych do ich konkretnych potrzeb ukształtowanych rodzajem działalności i etapem rozwoju firmy.

Rekomendacje dla polityki. Poprawa sytuacji wymaga przeprowadzenia zasadniczych zmian finansowania szkolnictwa, w tym szkolnictwa wyższego, i jest możliwa dopiero w długiej perspektywie czasu. Niemniej jednak nawet w krótszej perspektywie czasu i w ramach polityki wsparcia MSP możliwe jest podjęcie szeregu kroków sprzyjających rozwojowi MSP:

- Stały wzrost skali inwestycji oświatowych, co może przyczynić się do wzrostu liczby osób ze średnim, zwłaszcza zaś z wyższym wykształceniem;
- Reforma systemu kształcenia obejmująca również wprowadzenie przedmiotów związanych z przedsiębiorczością i zarządzaniem MSP do programów każdego poziomu nauczania. Oznacza to, że system kształcenia winien być – zarówno od strony merytorycznej, jaki metod kształcenia – znacznie bardziej zorientowany na wykształcenie w uczniu (studencie) postaw przedsiębiorczych, jak również przygotować go do podejmowania samodzielnej działalności gospodarczej;
- Poprawa i poszerzenie infrastruktury wspierania biznesu, w celu zapewnienia dostępu do programów szkoleniowych dostosowanych do potrzeb MSP, łącznie z możliwością wykorzystania na ten cel zagranicznych środków pomocowych. Konkurencyjność MSP na rynku krajowym i na rynkach zagranicznych wymaga podniesienie kwalifikacji menedżerów, zwłaszcza w zakresie sprzedaży i marketingu, przygotowania biznes planu, zarządzania finansami, zarządzania jakością, zarządzania małą firmą i innowacji. I choć można przyjąć, że zadanie to powinno być realizowane przede wszystkim przez sektor prywatny, to jednak należy założyć, że państwo powinno tu występować w roli katalizatora i regulatora oraz – w pierwszej fazie – źródła kapitału inicjacyjnego wspomagającego rozwój stosownej infrastruktury (jak subsydiowanie kosztów szkoleń, pomoc w zabezpieczeniu odpowiedniego sprzętu dla instytucji szkoleniowych itp.).

8. Potencjał badawczo-rozwojowy jest w Polsce dużo niższy niż przeciętnie w UE. Ogranicza to krajowe możliwości transferu technologii do przemysłu, w tym zwłaszcza do MSP, przyczyniając się do obniżenia poziomu konkurencyjności międzynarodowej tego sektora. Jednocześnie aktywność wynalazcza i patentowa, mierzona liczbą zgłoszeń jest w Polsce niska. Obserwowany ostatnio wzrost liczby zgłoszeń był efektem głównie zgłoszeń zagranicznych, co zmniejsza samowystarczalność w zakresie innowacji i patentów. Poważną barierą uruchomienia procedury patentowej dla MSP, i to zarówno w Polsce, jak i krajach UE, są koszty zgłoszeń i ochrony patentowej. Dlatego czynnikiem negatywnym jest słaby rozwój infrastruktury instytucjonalnej wspomagającej innowacyjność MSP. Infrastruktura ta znajduje się nadal w fazie początkowej. W porównaniu z sytuacją w lepiej rozwiniętych krajach UE brak jest w Polsce sieci parków naukowych (technologicznych), oferujących kompleksowe usługi

na potrzeby transferu technologii do MSP działających w zaawansowanych technologicznie dziedzinach. Rozwój instytucji wspomagających transfer technologii do MSP w Polsce pozwala oczekiwać znacznego zmniejszenia dystansu w tej dziedzinie.

Rekomendacje dla polityki. Niska skala działalności B&R w Polsce wpływa negatywnie na poziom konkurencyjności MSP. Sfera ta wymaga więc szczególnego wsparcia, w tym przede wszystkim stworzenia systemu zachęcającego przedsiębiorców do zwiększenia nakładów na badania stosowane i prace rozwojowe oraz obniżenia barier dopływu do MSP innowacji technologicznych. Te ogólne priorytety można w odniesieniu do MSP przełożyć na konkretne zadania władz publicznych:

- Tworzenie systemu zachęt do inwestowania w budowanie własnego potencjału B+R poprzez wprowadzenie silnego systemu ulg podatkowych dla podmiotów prowadzących własne badania i adaptujących innowacje. Niezbędna jest także większa stabilność podatkowa w Polsce oraz bardziej „przyjazne” podejście w interpretacji spornych kwestii podatkowych związanych z B+R;
 - Wsparcie finansowe dla tych MSP obniżające protekcję patentową. Może ono obejmować refundację części kosztów zgłoszeń i ochrony patentowej oraz refundację środków na doradztwo patentowe oferowane przez ośrodki doradztwa patentowego i licencyjnego dla MSP;
 - Zaangażowanie środków publicznych w rozwój infrastruktury wspierającej transfer technologii do MSP i świadczącej niezbędne usługi doradczo-szkoleniowe, także w nawiązywaniu niezbędnych kontaktów międzynarodowych;
 - Tworzenie korzystnych warunków do powstawania i rozwoju sieci kontaktów regionalnych, międzyregionalnych, międzynarodowych w różnych sektorach dla potrzeb innowacji i transferu technologii do MSP. Może być to osiągnięte poprzez różnego rodzaju umowy i porozumienia, organizowanie targów, wystaw, staży i kontaktów międzyludzkich oraz inicjowanie i wspieranie tworzenia sieci pomiędzy jednostkami działającymi w dziedzinie transferu technologii, informacji i doradztwa technicznego. Za pożądane należy również uznać zawieranie porozumień z instytucjami UE, które umożliwią regionom uczestnictwo w programach pomocowych UE (B+R, szkolenia, doradztwo);
 - Zrewidowanie systemu certyfikacji, odbiegającego od standardów przyjętych w krajach UE. Za wskazane należy uznać wsparcie budżetowe dla MSP zmierzających do uzyskiwania certyfikatów;
 - Za niezbędne należy uznać tworzenie szerokiej oferty programów w zakresie edukacji, szkoleń, promocji, informacji i doradztwa, dostępu do sieci informatycznych itp. mających na celu zwiększenie zainteresowania MSP wdrażaniem innowacji. Edukacja ma za zadanie przygotować młodsze pokolenia do wyzwań w dziedzinie technologii, zarządzania i organizacji, sposobów komunikowania się itp. System edukacyjny należy traktować jako ważne źródło przyszłych innowacji, tworzenia klimatu sprzyjającego przedsiębiorczości i zmianom technologicznym oraz jako źródło powstawania nowych firm innowacyjnych.
9. Ramy prowadzenia działalności gospodarczej tworzy w UE zarówno prawo wspólnotowe, mające na celu umożliwienie funkcjonowania firm w warunkach Jednolitego Rynku, jak i systemy prawa narodowego każdego z państw unijnych. Różnorodność rozwiązań, która wynika z różnej tradycji i historycznie ukształtowanych systemów narodowych, oraz nie za-

kończony jeszcze proces harmonizacji, obniżają efektywność firm europejskich znacznie podnoszą koszty działalności gospodarczej.

W porównaniu z większymi firmami, MSP ponoszą wyższe koszty dostosowania do regulacji prawnych. Koszty te wynikają z czasu niezbędnego do zrozumienia wymogów prawnych, konieczności korzystania z usług zewnętrznych firm doradczych i szkolenia pracowników. Zawilość i niestabilność regulacji prawnych to czynniki zachęcające przedsiębiorców do przejścia do sektora nieformalnego. Dlatego w krajach UE coraz większym zainteresowaniem cieszy się obecnie deregulacja.

Rekomendacje dla polityki. Tworzenie dla MSP przyjaznego środowiska, w tym zwłaszcza:

- Uproszczenie procedur związanych z uruchamianiem i prowadzeniem działalności gospodarczej, w tym prawno-administracyjnych uwarunkowań (zwłaszcza koncesji i zezwoleń);
- Krytyczny przegląd procedur administracyjnych pod kątem ich uproszczenia, modyfikacji lub nawet całkowitego usunięcia niektórych wymogów administracyjnych;
- Stworzenie odpowiedniej infrastruktury finansowej wspomagającej MSP, w której oprócz rozwijanego systemu poręczeń kredytowych, trzeba zwiększyć podaż funduszy inwestycyjnych i funduszy venture capital;
- Wsparcie rozwoju infrastruktury założycielskiej, rozumianej jako zespół urzędów, instytucji i programów podwyższających intensywność i jakość procesów założycielskich;
- Wdrożenie systemu monitorowania stanu MSP, mającego za zadanie stworzenie wszechstronnego, aktualnego i kompatybilnego systemu informacji o MSP, służącego: 1) prowadzeniu bieżących analiz sektora, przede wszystkim w zakresie liczby firm i wielkości zatrudnienia, środków trwałych i inwestycji oraz wyniku finansowego; 2) ocenie stanu sektora; 3) pogłębionym analizom i ocenom skuteczności stosowania instrumentów finansowo-prawnych oraz zrozumieniu sytuacji MSP w kontekście gospodarki narodowej.

10. Mimo zwiększonych wysiłków i skoncentrowania się na zbliżeniu standardów ochrony środowiska naturalnego w Polsce do standardów unijnych, nadal wymagane jest utrzymanie wysokiego poziomu inwestycji i znacznego wysiłku administracyjnego. W tym zakresie wymaga to zwiększenia poziomu inwestycji publicznych i prywatnych. Dostosowanie Polski do norm emisji UE nie powinno stanowić dla MSP istotnego obciążenia, jakkolwiek firmy-kooperanci, współpracujące z firmami z określonych sektorów mogą doświadczać pewnych trudności. Trudniejsze warunki funkcjonowania (wyższe koszty) będą miały – z chwilą przyjęcia Polski do UE – firmy wykorzystujące np. opakowania nie spełniające norm ekologicznych lub wytwarzające duże ilości odpadów, których nie można odzyskać przy relatywnie niskich kosztach.

W krajach UE istnieje i rozwija się sektor ekologiczny (ekobiznes), w którym MSP odgrywa ważną rolę. Ekobiznes jest również szansą dla polskich MSP. Wykorzystanie tej szansy wymaga jednak pokonania szeregu barier, włączając w to ograniczoność informacji, zasobów finansowych i technicznych oraz brak dostępu do profesjonalnego doradztwa świadczonego w odpowiednim czasie i miejscu oraz po odpowiedniej cenie.

Rekomendacje dla polityki. Wykorzystanie szansy, jaką jest rozwój sektorów ekologicznych wymaga przede wszystkim:

- Systematycznego monitoringu wpływu regulacji z zakresu ochrony środowiska i Ekobiznesu na funkcjonowanie i konkurencyjność sektora MSP; zwłaszcza w aspekcie kosztów oraz szans i zagrożeń dla MSP – eksporterów i importerów działających w niektórych sektorach;

- Wsparcia MSP w pokonywaniu podstawowych barier związanych z wdrażaniem zasad ochrony środowiska, w tym przede wszystkim dostarczenia odpowiedniej informacji oraz udzielenia pomocy w osiągnięciu standardów międzynarodowych;
- Połączenia działań związanych z transferem technologii do MSP z działaniami mającymi na celu wprowadzanie zmian techniczno-technologicznych i produktowych zgodnych z zasadami ekorozwoju.

11. Słaby w porównaniu z UE – rozwój infrastruktury technicznej w Polsce to trudniejsze warunki funkcjonowania dla MSP, przekładające się na wysokie koszty transportu i komunikacji oraz wysokie koszty transakcyjne i operacyjne. Porównanie z UE wskazuje, że niektóre składniki tej infrastruktury, takie jak energetyka, sieć kolejowa i porty morskie są stosunkowo dobrze rozwinięte. Daleko w tyle pozostaje natomiast rozwój sieci dróg kołowych, infrastruktury transportu lotniczego i telekomunikacji. Korzystniejsze warunki konkurencyjne mają więc te MSP, które w szerszym stopniu korzystają z transportu kolejowego i morskiego i w których koszt takich usług (taryfy) transportowych stanowi istotny element kosztów operacyjnych. Utrudnione warunki mają MSP, które w szerokim zakresie korzystają z transportu drogowego, lotniczego i usług telekomunikacyjnych i które mają wysokie koszty transakcyjne (np. ważne znaczenie ma czas realizacji umów, terminowość ich realizacji itd.), a także te, w których ważnym składnikiem kosztów operacyjnych są opłaty za te usługi.

Rekomendacje dla polityki. Przyznanie priorytetu inwestycjom infrastrukturalnym, zwłaszcza w transporcie i komunikacji, sieci dróg kołowych i lotniczych i telekomunikacji. Wsparcie zakładania i działalności małych i średnich przedsiębiorstw usługowych, usprawniających usługi na rzecz transportu drogowego, lotniczego i telekomunikacji.

12. W porównaniu z krajami UE w Polsce jest słabo rozwinięta infrastruktura finansowa. W efekcie, koszt kredytu udzielanego przez polskie banki jest nadmiernie wysoki i obciąża klienta wyższymi (niż w UE) kosztami operacyjnymi i marżami. Słabość rynku finansowego, zwłaszcza segmentu dotyczącego MSP, jest istotną barierą rozwojową małych i średnich przedsiębiorstw. Powszechna jest opinia właścicieli – menedżerów MSP o ograniczonym dostępie do zewnętrznych źródeł zasilania finansowego. Niedostatek środków finansowych ma istotny wpływ na konkurencyjność MSP, gdyż oddziałuje na zdolność firmy do unowocześnienia technologii produkcji, wdrażanie i zwiększenie jej wysiłku w zakresie marketingu. Jednocześnie w opinii banków MSP jest bardzo trudnym klientem o niskiej wiarygodności, niosącym z sobą wysokie ryzyko. Wydaje się, że przyczyny takich opinii leżą po obu stronach. Banki nie przejawiają ochoty do stworzenia szerokiej oferty dla MSP i zdobycia rzetelnej informacji o specyfice tego klienta. MSP nie posiadają natomiast umiejętności przygotowania wniosków kredytowych (źle przygotowane business plany, trudność w zrozumieniu wymagań banku, trudności w poprawnym sformułowaniu wniosku kredytowego, trudności w przygotowaniu niezbędnych danych finansowych itd.). Niekorzystnie wypada także porównanie stanu infrastruktury doradczo-szkoleniowej. Oferta usług doradczo-szkoleniowych i informacyjnych jest często, szczególnie dla małych firm, niedostateczna. Z drugiej strony MSP przejawiają relatywnie niską skłonność do korzystania z usług tej infrastruktury oraz brak umiejętności współpracy z zewnętrznymi doradcami.

Rekomendacje dla polityki. Wypracowanie lepszych form zaspokojenia potrzeb finansowych MSP, w tym zwiększenie podaży kredytów i kapitału podwyższonego ryzyka. Jednak z doświadczeń wysoko rozwiniętych gospodarek rynkowych wynika, że sam mechanizm rynkowy nie wyeliminuje niedoskonałości finansowania MSP. Nawet tam, gdzie sektor bankowy i rynki finansowe są dobrze wykształcone, MSP mają utrudniony dostęp do obcych kapitałów. Usprawiedliwia to do pewnego stopnia interwencję państwa. Doświadczenia niektórych krajów UE wskazują na ważną rolę, jaką może odgrywać państwo w zakresie dostarczania informacji, konsultingu i szkolenia dla MSP. Rolą państwa jest nie tyle bezpośrednio angażowanie się w dostarczanie takich usług, ile: 1) wpływ na określanie priorytetów systemu wspierania przedsiębiorczości; 2) wprowadzenie mechanizmu monitorowania jakości usług; 3) weryfikacja kompetencji osób/instytucji świadczących usługi doradczo-szkoleniowe; 4) wsparcie finansowe, będące częścią programu rozwoju infrastruktury biznesu.

13. Zamówienia publiczne pełnią funkcję zapewnienia odpowiednio wysokiej jakości świadczeń (dóbr, usług) zaspokajających potrzeby publiczne oraz kontroli w odniesieniu do jednostek wydatkujących środki publiczne. Nie są natomiast związane z realizacją polityki wsparcia MSP *per se*, chociaż mają pewne konsekwencje dla rozwoju MSP. Jednak ocena rynku zamówień publicznych z punktu widzenia MSP wskazuje, że dostęp MSP do zamówień jest ograniczony. Ograniczenia te wynikają m.in. ze słabości tkwiących wewnątrz MSP, w tym przede wszystkim z ograniczonych zasobów kadrowych, intelektualnych, finansowych itd.

Rekomendacje dla polityki. Zamówienia publiczne jako instrument wsparcia MSP mogą być wykorzystane w różnorodny sposób:

- Określenie rodzaju i wielkości podstawowych barier utrudniających MSP dostęp do zamówień publicznych;
- Likwidacja barier. Ustawodawstwo unijne nie faworyzuje MSP w procesie zamówień publicznych. Istnieje jednak wiele sposobów, które można wykorzystać, aby pomóc MSP w lepszym przygotowaniu się do warunków, w jakich rynek zamówień publicznych będzie działał po włączeniu się naszego kraju w struktury UE. Są to przede wszystkim:
 - konkretne inicjatywy zaopatrujące MSP w informację, pomoc i doradztwo w zakresie procedur niezbędnych do efektywnego konkutowania na rynku oraz wsparcie MSP informacją, wiedzą i umiejętnościami, w celu stworzenia im równych szans do konkutowania z zagranicznymi dostawcami; dotyczy to szczególnie firm działających w sektorach otwartych na zamówienia publiczne (budownictwo, remonty, gastronomia, rozrywka, transport, itd.);
 - pomoc w rozwoju umiejętności posługiwania się technologiami informatycznymi umożliwiającymi dostęp do bazy danych instytucji ogłaszających przetargi na realizację zamówień publicznych;
 - rozwijanie – a jeśli to konieczne, to wprowadzenie stosownych regulacji prawnych – pozytywnych praktyk terminowego regulowania należności za wykonanie kontraktu;
 - wsparcie MSP (w formie sponsorowanych konsultacji lub kształcenia) w ich dążeniach do uzyskania międzynarodowych standardów jakości, jak np. ISO 9 000;
 - podniesienie poziomu wiedzy, jaką organy publiczne mają na temat roli MSP i ich potencjału w zakresie możliwości dostarczenia konkurencyjnych dóbr i usług;
 - monitorowanie warunków uczestnictwa w przetargu (w tym wysokości i charakteru wadium i zabezpieczeń itp.) w celu zapewnienia MSP niedyskryminacyjnego traktowania w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego.

Bibliografia

1. AGENDA 2000. Opinia Komisji w sprawie wniosku Rzeczypospolitej Polskiej o członkostwo w Unii Europejskiej, maszynopis;
2. Analiza prawa przemysłowego, Opracowano na zlecenie Departamentu Strategii i Polityki Gospodarczej Ministerstwa Przemysłu i Handlu, Warszawa, 1995 (Analysis of Industrial Law, Report commissioned by the Department of Economic Strategy and Policy, Ministry of Industry and Trade, Warsaw, 1995);
3. Anusz J., Polityka konkurencji, [w:] Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E. (red.), Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1997;
4. Anusz J., Liberalizacja rynku zamówień publicznych, [w:] Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E. (red.), Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1997;
5. Analiza prawa przemysłowego, Opracowano na zlecenie Departamentu Strategii i Polityki Gospodarczej Ministerstwa Przemysłu i Handlu, Warszawa, 1995;
6. Bakkenist Management Consultants, Business Services, [w:] Panorama of EU Industry 1997, ECSC-EC-EAEC, Brussels, Luxembourg 1997;
7. Bankowe finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw, Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem prywatnym, maszynopis, 1998;
8. Bannock G., Daly M., Small Business Statistics, Paul Chapman, London 1994;
9. Bannock G., Peacock, Government and Small Business, Paul Chapman, London 1989;
10. Biała Księga: Przygotowanie krajów stowarzyszonych Europy Środkowej i Wschodniej do integracji z Rynkiem Wewnętrznym Unii Europejskiej. Aneks, Komisja Europejska, Przedstawicielstwo Komisji Europejskiej w Polsce, Warszawa 1995;
11. Bielecki J., Polska spełnia warunki, [w:] Rzeczpospolita z dn. 21.05.1998;
12. Bolton Committee, Report of the Committee of Inquiry into Small Firms, HMSO, London 1971;
13. Brzeziński B., Głuchowski J., Kosikowski C., Harmonizacja polskiego prawa podatkowego z prawem Wspólnot Europejskich; perspektywy, zagrożenia, warunki, [w:] C. Mik (red.), Polska w Unii Europejskiej. Perspektywy, warunki, szanse i zagrożenia, TNOiK, Toruń 1997, p. 146 ;
14. Ciak J., Problem krajowego długu publicznego w Polsce [w:] Bank i Kredyt z 1998 Nr 1–2;
15. Chittenden, F., Taxation, [w:] Stanworth, J., Gray, C. (red.), Bolton 20 Years On: the Small Firm in the 1990s, Paul Chapman, London, 1991;
16. Chittenden, F., Poutziouris, P., Watts, T., The Nat West MBS model of the impact of taxation on the self-employed, sole traders and partnerships, Paper presented to 20th. ISBA National Small Firms Policy and Research Conference, Belfast 1997;
17. Coraz lepsze lata potentata, [w:] Prawo i Gospodarka z 17.03.1998;
18. Cywil E., Gawroński J., Jarosiński W., Porównanie poziomu produktu krajowego brutto oraz cen w Polsce i krajach UE, ZBS-E GUS, Warszawa 1997;
19. Department of Trade and Industry, Small Firms in Britain Report 1994, London: HMSO, 1994;
20. DTI, Small Firms in Britain Report 1996, HMSO, London 1996;
21. Employment in Europe 1996, Directorate-General for Employment, Industrial Relations and Social Affairs, 1996;

22. Eurobarometr, 44.0 i 44.1, 1995;
23. Eurostat DG/XXIII: Enterprises in Europe Third Report, Brussels/Luxembourg 1994;
24. Eurostat DG/XXIII: Enterprises in Europe Fourth Report, Brussels/Luxembourg 1996;
25. Eurostat Yearbook 1996. Office for Official Publications of the European Communities, 1996;
26. Fitz R., The First Polish Economic Guide 97, Common Europe Publications, Warszawa, 1997;
27. Gajl N. Teorie podatkowe w świecie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992;
28. Galster J., Mik C., Podstawy europejskiego prawa wspólnotowego. Zarys wykładu, Fundacja Promocji Prawa Europejskiego, Wydawnictwo Comer 1995;
29. Gibb A., Small Business Development in Central and Eastern Europe-Opportunity for a Rethink?, [w:] Journal of Business Venturing 1993, 8, 461–486;
30. Grabowski Z., Sacharczuk J., Techniczne i ekonomiczne problemy gospodarki odpadami komunalnymi, Materiały konferencyjne, Katedra Polityki Przemysłowej i Ekologicznej Akademii Ekonomicznej, Kraków 1995;
31. Graś A., Zamówienia publiczne w prawie Unii Europejskiej i w prawie polskim – wybrane aspekty, [w:] Mik C.(red.), Polska w Unii Europejskiej. Perspektywy, warunki, szanse i zagrożenia, TNOiK, Toruń 1997;
32. Green Paper of Innovation. Document drawn up on the basis of COM (95) 688 final, [w:] Bulletin of the European Union Supplement 9/95;
33. Group MAC, The Costs of Non-Europe in the Foodstuffs Industry, [w:] Research on the Costs of Non-Europe, Vol. 12, Brussels, CEC 1988;
34. Hausner J., Kudłacz T., Markowski T., Regionalne uwarunkowania rozwoju i restrukturyzacji gospodarki polskiej, w druku;
35. Heropolitańska I., Borowska E., Kredyty i gwarancje bankowe, TWINGER, wyd. 5, Warszawa 1996;
36. Humboldt-Wirtschafts-Lexikon, Bibliographisches Institut & F. A. Brockhaus AG, Mannheim, 1988;
37. Instrumenty polityki rozwoju regionalnego. Raport uzupełniający, Zespół Zadaniowy ds. Polityki Strukturalnej w Polsce, Warszawa czerwiec 1997;
38. Inventory of Taxes Levied in the Member States of the European Union, 16th edition, European Commission, Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities, 1996;
39. Jasiński L. J., Makroekonomiczny wymiar integracji, [w:] Belka M., Hausner J., Jasiński L. J., Marody M., Zirk-Sadowski M., Polska transformacja w perspektywie integracji europejskiej. Monitoring, Friedrich Ebert Stiftung, 1996;
40. Johnston S., Fundusze Strukturalne Unii Europejskiej. Wprowadzenie, Polska Agencja Rozwoju Regionalnego, Warszawa 1997;
41. Józefiak C., Zależności między zmianami systemowymi a polityką gospodarczą, [w:] Belka M., Trzeciakowski W. (red.), Dynamika transformacji polskiej gospodarki, Poltex, Warszawa 1997;
42. Kabaj M., Strategie i programy przeciwdziałania bezrobociu. Studium porównawcze, Fundacja Promocji Prawa Europejskiego, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 1997;
43. Keeble D., Bryson J., Wood P., Entrepreneurship and Flexibility in Business Services: the Rise of Small Management Consultancy and Market Research Firms in the UK, [w:] Caley K., Chittenden F., Mason C. (red.), Small Enterprise Development: Policy and Practice in Action, London: Paul Chapman Publishing, 1992, s. 43–58;

44. Key figures, Biulletin of economic trends in Europe and summaries 3/1997;
45. Kierunki najważniejszych przedsięwzięć promujących rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, Projekt opracowany przez Zespół Konsultacyjno-Programowy Ogólnopolskiego Forum Gospodarczego Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa, 1994, maszynopis;
46. Kiliański T., Venture capital w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, 1998, maszynopis;
47. Komar A. Systemy podatkowe krajów Unii Europejskiej, PWE Warszawa 1996;
48. Konieczny Z., Mikołajczyk B., Finanse, [w:] B. Piasecki (red.), Przedsiębiorczość i zarządzanie małymi firmami, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1996;
49. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Koszty pracy w transformacji, [w:] Przegląd Organizacji Nr 10 z 1996;
50. de Kóning A. C. P., Snijders Fr. J. A. H., Die KMU-Politik in den Ländern der Europäischen Gemeinschaft, Institut für Wirtschaftsforschung für Klein- und Mittelbetriebe, Zoetermeer 1991;
51. Kosikowski C., Zezwolenia na działalność gospodarczą w prawie polskim, PWE, Warszawa 1997;
52. Kosikowski C., Koncesje w prawie polskim, Wydawnictwo Instytutu Prawa Spółek i Inwestycji Zagranicznych, Kraków 1996;
53. Kosikowski C., Polskie publiczne prawo gospodarcze, Wydawnictwa Prawnicze PWN, Warszawa 1998;
54. Koszty pracy w gospodarce narodowej w 1996 r. Informacje i opracowania statystyczne, GUS Warszawa 1997;
55. Kruczalak K., Spółki prawa handlowego i cywilnego, LEX, Gdańsk 1996;
56. Labour costs. Updating. 1992–1995, European Communities, Luxembourg 1997;
57. Lasok D., Zarys prawa Unii Europejskiej, Część druga: Prawo gospodarcze, TNOiK, Toruń 1998;
58. Lifting the Burdens, HMSO, London 1985;
59. Litwińczuk H., Dyrektywy podatkowe Wspólnot Europejskich. Podatki dochodowe – teksty i komentarz, Konieczny i Kruszewski, Warsaw 1995;
60. Lodkowska A.G., Pyszkowski A., Szlachta J., Rozwój regionalny Polski 1990–1995. Raport diagnostyczny, Zespół Zadaniowy ds. Rozwoju Regionalnego w Polsce, Warszawa 1996;
61. Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej. Polityka wobec MSP. Ministerstwo Przemysłu i Handlu, 1995;
62. Matczewski A. i in., Analiza stanu małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w roku 1995 na tle sytuacji w latach 1991–1994, maszynopis;
63. Mertl J., Stawasz E., Pietraszewski M., Instrumenty transferu technologii do małych i średnich przedsiębiorstw. Ocena stanu obecnego i rekomendacje, [w:] Instrumenty transferu technologii i pobudzania innowacji. Wybór ekspertyz. Zespół zadaniowy ds. Polityki Strukturalnej w Polsce, Warszawa 1997;
64. Międzynarodowa konkurencyjność polskiego przemysłu. Program polityki przemysłowej na lata 1995–1997, [w:] Polityka przemysłowo-strukturalna. Raport Nr 10, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Warszawa 1996;
65. Narodowa Strategia Integracji, Monitor Integracji Europejskiej, wydanie specjalne, Komitet Integracji Europejskiej, Warszawa, styczeń 1997;

66. Netherlands Economic Institute, Credit Institutions, [w:] Panorama of EU Industry 1997, ECSC-EC-EAEC, Brussels, Luxembourg 1997;
67. North D., Smallbone D., & Leigh R. (1994), Employment and Labour Process Charges in Manufacturing SMEs during the 1980s, in: Atkinson J. & Storey D. (eds), Employment, the Small Firm and the Labour Market, Routledge: London;
68. Oręziak L., System finansowy Wspólnot Europejskich, [w:] Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E. (red.), Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską, Instytut Konjunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1997;
69. Paciorek A., Języki obce, [w:] Rzeczpospolita z 22.12.1997;
70. Panorama of EU Industry 1997, ECSC-EC-EAEC, Brussels, Luxembourg 1997;
71. Pawlikowska-Piechota A., Gospodarka odpadami – refleksje po powodzi, [w:] Przegląd Budowlany Nr 3 z 1998;
72. Piasecki B. i in., Stan i zamierzenia rozwojowe prywatnych firm przemysłowych w Łodzi w 1993 i 1994 roku. Raport z badań, maszynopis;
73. Piasecki B., Rogut A., Smallbone D., Mocne i słabe strony małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce w 1995 roku oraz rekomendacje dla polityki, USAID GEMINI-PEDS Project, Łódź, Londyn 1997;
74. Piasecki B., Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997;
75. Pietraszewski M., Polski rynek venture capital, [w:] Matusiak K., Stawasz E. (red.), Przedsiębiorczość i transfer technologii. Polska perspektywa, w druku;
76. Piontek F., Metody ustalania szkód i kosztów powodowanych degradacją zasobów wodnych i składowaniem odpadów, Wyd. Ekonomia i Środowisko, Białystok 1995;
77. Podlasiak Z., Mapa subsydialna pomocy państwa dla przedsiębiorstw w Polsce, [w:] Pomoc publiczna dla podmiotów gospodarczych, MPiH, Warszawa 1995;
78. Podmioty gospodarcze wg rodzajów prowadzonej działalności w 1995 r., GUS, Warszawa, 1997;
79. Poland. Country Economic Memorandum. Reform and Growth on the Road to the EU, Raport Nr 16858-POL, The World Bank, 1997;
80. Polityka strukturalna Polski w perspektywie integracji z Unią Europejską. Raport końcowy, Zespół Zadaniowy ds. Polityki Strukturalnej w Polsce, Warszawa 1997;
81. Prawo Wspólnot Europejskich. Dokumenty, Fundacja Promocji Prawa Europejskiego, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 1997;
82. Propozycje programowe wspierające MSP, Ministerstwo Przemysłu i Handlu, 1994, Maszynopis powielany;
83. Przygotowanie krajów stowarzyszonych Europy Środkowej i Wschodniej do integracji z Rynkiem Wewnętrznym Unii Europejskiej. Biała Księga. Aneks, Komisja Europejska, Przedstawicielstwo Komisji Europejskiej w Polsce, Warszawa 1995;
84. R&D Tax Treatment in OECD Countries: A Comparison DG (97) 165/OECD;
85. Raport Targi w Polsce 1998, Polska Korporacja Organizatorów Targów i Wystaw Gospodarczych, Gazeta Targowa;
86. Reformy i wzrost gospodarczy na drodze do Unii Europejskiej (streszczenie), Dokument Banku Światowego, Raport No. 16858-POL, 1997;
87. Regionalne i lokalne uwarunkowania rozwoju i restrukturyzacji gospodarki polskiej, Warszawa, Kraków 1997;
88. Report of the Committee of Independent Experts on Company Taxation, Commission of the European Communities, March 1992; Rocznik Statystyczny 1991, GUS Warszawa 1991;

89. Rocznik Statystyczny 1991, GUS Warszawa 1991;
90. Rocznik Statystyczny 1996, GUS Warszawa 1996;
91. Rogut A., Praca na czarno. Przyczyny i konsekwencje, maszynopis, 1995;
92. Rogut A., Rzetelska, Uruchomienie działalności gospodarczej, [w:] B. Piasecki (red.), Przedsiębiorczość i zarządzanie małymi firmami, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1996;
93. Rozporządzenie RM z dnia 5 września 1995 r. w sprawie ustanowienia specjalnej strefy ekonomicznej w Mielcu, Dz. U. z 1995 r. Nr 107, poz. 526;
94. Rozwój Regionalny Polski, Raport diagnostyczny, Zespół zadaniowy ds. Rozwoju Regionalnego w Polsce, Warszawa, 1996;
95. Rubalcaba L., Fairs and exhibitions, [w:] Panorama of EU Industry 1997, ECSC-EC-EAEC, Brussels, Luxembourg 1997;
96. Rzeczpospolita 18.06.97;
97. Smallbone D., Cumbers A., Leigh R., The Single Market Process and SMEs in the UK Food Processing Sector, [w:] International Small Business Journal, 1996, 14, 4, s. 55–72;
98. Smallbone D. i in. The Survival, Growth and Support Needs of Manufacturing SMEs in Poland and Baltic States, Centr for Enterprise & Economic Development Research Middlex University, London, 1996;
99. Smallbone D., Piasecki B., Rogut A., The Nature of the Competitive Advantages of Polish SMEs in the Food and Clothing Sectors, Paper presented to the RENT XI Research in Entrepreneurship Workshop, Mannheim, Germany, November 26–27, 1997;
100. Sokołowski J., Strategia podatkowa przedsiębiorstwa, PWN, Warszawa 1994;
101. Spratek L., Z odpadami w XXI wiek, [w:] Nauka i przyszłość Nr 4 z 1998;
102. Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Raport za lata 1995-1996, Polska Fundacja MSP i in., Warszawa 1997;
103. Stawasz E., Mała firma technologiczna na polskim rynku, [w:] Matusiak K.B., Stawasz E. (red.), Przedsiębiorczość i transfer technologii. Polska perspektywa, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1998;
104. Storey D., Understanding the Small Business Sector', London: Routledge 1994;
105. Storey D., Westhead P., Management Training and Small Firm Performance, [w:] International Small Business Journal, 1996, 14, 4, 13–24;
106. Strategia dla Polski, [w:] Blaski i cienie rządowego programu „Strategia dla Polski, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Raport Nr 1, Warszawa 1994;
107. Sweeney G., Innovation, Entrepreneurship and Regional Development, London: Frances Pinter, 1987;
108. Synowiec E., Elementy polityki przemysłowej Wspólnoty, [w:] Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E. (red.), Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską, Instytut Konjunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1997;
109. Szczucki J., Fundusze Poreczeń Kredytowych w Polsce – perspektywy dalszej działalności, Warszawa 21.04.1998, maszynopis;
110. The competitiveness of European industry, Raport of European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, No 4, 1996;
111. The European Observatory for SMEs: First Annual Report, Report submitted to DG XXIII of the European Community, EIM 1993;
112. The European Observatory for SMEs, Third Annual Report 1995, European Network for SME Research, Februar 1995;
113. The European Observatory for SMEs, Fourth Annual Report 1996, European Network for SME Research, July 1996;

114. The European Observatory for SMEs, Fifth Annual Report 1997, European Network for SME Research, October 1997;
115. The First Polish Economy Guide 97, Common Europe Publications, Warszawa 1997;
116. Tracz G., Spółka komandytowa jako spółka kapitałowa? Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego 1994, Nr 6, str. 5–9;
117. Training after 30 years of age, [w:] Statistics in focus. Population and social conditions, Eurostat 11/1997;
118. Traktat Europejski, Dz. U. z 1994 r. Nr 11, poz. 38;
119. UKSPA Report 1997 – United Kingdom Science Park Association;
120. Wasilewski L., Kwiatkowski S., Kozłowski J., Nauka i technika dla rozwoju. Polska na tle Europy, OPI, Warszawa 1997;
121. Weindl J., Europäische Gemeinschaft. Institutionelles System, Binnenmarkt sowie Wirtschafts- und Währungsunion auf der Grundlage des Maastrichter Vertrages, R. Oldenbourg Verlag München–Wien, 1996;
122. Westhead P., Storey D., An Assessment of Firms Located on and off Science Parks in the UK: Main report, London: HMSO, 1994;
123. Wierzbicki, A. (red.), Biała Księga. Nauka i Technologia, KBN Warszawa 1995;
124. Winiarski B., (red.), Polityka ekonomiczna, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1994;
125. Woodcock C., Guide to running a small business, Kogan Page, 1990;
126. Wycena nieruchomości. Informacje, wyjaśnienia, przepisy, porady, WACETOB sp. z o.o., No 8/1994;
127. Z dyplomami na podbój rynku, [w:] Prawo i Gospodarka, 17. 03.1998;
128. Zachodnioeuropejskie ustawy antymonopolowe, Urząd Antymonopolowy, Warszawa;
129. Założenia programowe działań Pełnomocnika Rządu d/s popierania przedsiębiorczości w zakresie rozwoju i wspierania małych i średnich jednostek gospodarczych, Opracowanie Departamentu Promocji Przedsiębiorczości Ministerstwa Przemysłu Maszynowego pod kierunkiem J. Sękiewicza, Warszawa, 1990, Maszynopis powielany;
130. Założenia systemu monitorowania małych i średnich przedsiębiorstw, Ministerstwo Gospodarki Departament Rzemiosła, Małych i Średnich Przedsiębiorstw, maj 1997, maszynopis;
131. Zienkowski L. (red.), Wkład małych i średnich przedsiębiorstw w rozwój gospodarki polskiej, Polska Fundacja MSP, Warszawa 1997.