

**Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce
Raport za lata 1995-1996**

**Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw
USAID GEMINI PEDS PROJECT**

Warszawa 1997

Publikację przygotował zespół pod kierunkiem dr Grażyny Gęsickej.

Skład zespołu:

Krzysztof Berger
dr Józef Chmiel
prof. dr hab. Bogdan Cichomski
Beata Cywińska
Włodzimierz Dzierzanowski
dr Maciej Grabowski kierujący zespołem Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową
Natalia Letki
Zofia Pawłowska
Mirosława Płyta
Adam P. Saffer
Małgorzata Skrzek-Lubasińska
Justyna Sosnowska
dr Aleksander Surdej
Tomasz Tracz
Malcolm Toland
prof. dr hab. Leszek Zienkowski
Anita Żuk

Redaktor:

Krystyna Konkołowicz

© Copyright by Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw

Publikacja finansowana przez Program Phare Unii Europejskiej i USAID GEMINI PEDS Project

ISBN 83-904677-4-7

Nakład: 2000 egzemplarzy + 300 dodruk

Wydane przez: PAB-Font
na zlecenie: USAID GEMINI PEDS Project

Skład i łamanie: PAB-Font
Druk i oprawa: ARS-Druk

Projekt okładki: Włodzimierz Walus

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie: Krystyna Gurbel - Dyrektor Generalny Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw	9
Streszczenie raportu	11
1. Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w 1995 r.	17
1.1. Udział przedsiębiorstw różnej wielkości w wytwarzaniu produktu krajowego brutto (PKB) w latach 1994-95	19
1.2. Stan sektora MSP w 1995 r.	20
1.2.1. Liczba przedsiębiorstw	20
1.2.2. Pracujący w sektorze MSP w 1995 r.	21
1.2.3. Charakterystyka majątku produkcyjnego i procesów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach o różnej wielkości w 1995 r.	25
1.3. Rozwój sektora MSP w 1994-95 r.	27
1.3.1. Dynamika wzrostu liczby jednostek	27
1.3.2. Dynamika zatrudnienia w MSP	27
1.3.3. Dynamika nakładów inwestycyjnych ogółem	28
1.3.4. Perspektywy rozwoju MSP w poszczególnych sekcjach zaliczanych do sektora rynkowego	28
1.4. MSP w przemyśle i budownictwie w 1995 r.	28
1.4.1. MSP w przemyśle	28
1.4.2. Małe i średnie przedsiębiorstwa w budownictwie	31
1.5. Małe i średnie przedsiębiorstwa w układzie regionalnym (wojewódzkim)	31
1.5.1. Koncentracja przestrzenna sektora MSP	32
1.5.2. Znaczenie MSP w lokalnych i regionalnych systemach gospodarczych i rynkach pracy.	32
1.5.3. Typy struktur zakładów w układzie przestrzennym	34
1.6. Podsumowanie	34
2. Bariery rozwoju przedsiębiorczości w latach 1995 - 1996.	35
2.1. Bariery prawne	37
2.1.1. Bariery wynikające z cech stanowienia prawa w Polsce	37
2.1.2. Bariery prawne powstawania i funkcjonowania MSP	38
2.2. Bariery finansowe	39
2.2.1. Finansowanie działalności gospodarczej	39
2.2.2. Wysokość podatków	41

2.2.3.	Administrowanie podatkami	42
2.3.	Stosunki pracy, rynek pracy	42
2.3.1.	Bariery wynikające z ustawowych regulacji stosunków pracy	42
2.3.2.	Bariery wynikające z instytucjonalnych cech rynku pracy	43
2.3.3.	Problemy związane z egzekwowaniem standardów bezpieczeństwa i higieny pracy	44
2.4.	Niedostatki funkcjonowania społeczeństwa demokratycznego	44
2.4.1.	Problemy wynikające ze sposobu reprezentowania interesów MSP	44
2.4.2.	Przyczyny polityczne	44
3.	Polityka wobec MSP	47
3.1.	Polityka państwa: dokumenty programowe	49
3.1.1.	Strategie społeczno-gospodarcze	49
3.1.2.	Polityka przemysłowa	50
3.1.3.	Polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw	51
3.1.4.	Przeciwdziałanie bezrobociu	54
3.1.5.	Rozwój obszarów wiejskich	55
3.1.6.	Polityka regionalna	56
3.1.7.	Inne programy mające odniesienia do sytuacji sektora MSP	58
3.2.	Realizacja polityki państwa wobec MSP	59
3.2.1.	Polityka przemysłowa i polityka wobec MSP	59
3.2.2.	Polityka finansowa	60
3.2.3.	Programy związane z polityką rynku pracy	63
3.2.4.	Programy rozwoju obszarów wiejskich	66
3.3.	Programy finansowane z pomocy zagranicznej dla Polski	68
3.4.	Polityka na poziomie regionalnym i lokalnym	69
3.4.1.	Polityka regionalna	69
3.4.2.	Polityka lokalna	69
3.5.	Podsumowanie	70
4.	Zmiany prawne wprowadzone w latach 1995 i 1996. wpływające na prowadzenie działalności gospodarczej przez małe i średnie przedsiębiorstwa	75
4.1.	Akty prawne wydane w latach 1995 - 1996 wywierające istotny wpływ na działalność małych i średnich przedsiębiorstw	77
4.2.	Ocena systemu prawnego	90
4.2.1.	Vacatio legis	90
4.2.2.	Dostosowywanie prawa polskiego do norm europejskich	91

4.2.3.	Dostęp do nowych technologii	91
4.2.4.	Swoboda podejmowania działalności gospodarczej	91
4.2.5.	Dostęp do kapitału	92
4.2.6.	Prawo podatkowe	92
4.2.7.	Prawo celne	94
4.2.8.	Prace legislacyjne w toku	94
5.	Organizacje reprezentujące przedsiębiorców	97
5.1.	Opis podstawowych typów organizacji przedsiębiorców	99
5.1.1.	Izby gospodarcze	99
5.1.2.	Organizacje rzemiosła	99
5.1.3.	Organizacje samorządu przedsiębiorców niektórych branż	100
5.1.4.	Związki pracodawców	100
5.1.5.	Towarzystwa gospodarcze	101
5.2.	Członkostwo w organizacjach przedsiębiorców	101
5.3.	Liczba organizacji	101
5.4.	Charakterystyka organizacji na podstawie bazy danych PFPiRMSP	103
5.4.1.	Typy organizacji z bazy danych PFPiRMSP	103
5.4.2.	Terytorialny rozkład organizacji	104
5.5.	Ustawa o samorządzie gospodarczym	104
5.6.	Podsumowanie	106
6.	Otoczenie biznesu	107
6.1.	Niekomercyjne instytucje wspierające przedsiębiorczość	109
6.1.1.	Instytucje wspierające przedsiębiorczość wyodrębnione ze względu na cel działania	109
6.1.2.	Instytucje wspierające przedsiębiorczość wyodrębnione ze względu na osobowość prawną	112
6.1.3.	Cechy instytucji wspierających MSP	115
6.2.	Programy na rzecz przedsiębiorczości realizowane ze środków budżetu państwa i pomocy zagranicznej	118
6.2.1.	Budżet państwa	118
6.2.2.	Pomoc zagraniczna	118
6.3.	Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw	119
6.3.1.	Informacje podstawowe	119
6.3.2.	Wspieranie rządu i środowisk kształtujących politykę państwa w zakresie MSP	120

6.3.3.	Wspieranie środowiska instytucjonalnego prywatnej przedsiębiorczości w Polsce: organizacji przedsiębiorców, pracodawców oraz instytucji należących do tzw. „otoczenia przedsiębiorczości”	121
6.3.4.	Upowszechnianie wiedzy, promocja przedsiębiorczości oraz tworzenie korzystnego klimatu w środowiskach opiniotwórczych i wśród szerokiej opinii publicznej	124
6.4.	Lokalne i regionalne inicjatywy na rzecz przedsiębiorczości	125
6.4.1.	Cele inicjatyw na rzecz przedsiębiorczości	125
6.4.2.	Rozkład regionalny	126
6.4.3.	Zasięg inicjatyw na rzecz przedsiębiorczości	127
6.4.4.	Instytucje i grupy zaangażowane w inicjatywy na rzecz przedsiębiorczości	127
6.4.5.	Pochodzenie zasobów, środków i funduszy na realizację inicjatyw na rzecz przedsiębiorczości	127
6.4.6.	Bariery, na które napotykają inicjatywy na rzecz przedsiębiorczości	128
6.5.	Podsumowanie	128
7.	Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw	131
7.1.	Odczucie konkurencji	133
7.2.	Produktywność pracy i zyskowność sektora MSP	134
7.2.1.	Sprawność polskich MSP na tle Unii Europejskiej	134
7.2.2.	Sprawność MSP w sektorach własnościowych w 1995 r.	135
7.2.3.	Sprawność MSP w poszczególnych sekcjach gospodarki	136
7.2.4.	Efektywność przemysłowych działów MSP w Polsce w 1995 r.	137
7.3.	Konkurencyjność MSP na rynkach zagranicznych	139
7.3.1.	Udział MSP w eksporcie - informacje ogólne	139
7.3.2.	Struktura eksportu MSP	140
7.3.3.	Eksport MSP w przemyśle	140
7.4.	Względna konkurencyjność sektora MSP według metody DRC	143
7.4.1.	Opis metody	143
7.4.2.	Rozkład konkurencyjności branż zdominowanych przez MSP	144
7.5.	Ocena konkurencyjności MSP wobec dużych przedsiębiorstw na podstawie analizy kosztów pracy, wykorzystania czasu pracy i innowacyjności	145
7.5.1.	Koszty pracy ogółem	145
7.5.2.	Struktura kosztów pracy w firmach różnej wielkości	146
7.5.3.	Czas pracy	147
7.5.4.	MSP, a poziom innowacyjności	148
7.6.	Podsumowanie	149
8.	Wnioski i rekomendacje	151

Aneks 1. Spis sekcji według Europejskiej Klasyfikacji Działalności	159
Aneks 2. Tabele statystyczne obrazujące stan sektora MSP w Polsce w 1995 r.	163
Aneks 3. Uproszczone formy opodatkowania działalności gospodarczej obowiązujące w latach 1995-1996.	177
Aneks 4. Lista największych programów pomocy zagranicznej ukierunkowanych na rozwój przedsiębiorczości	181
Aneks 5. Organizacje reprezentujące przedsiębiorców	183
Aneks 6. Lista członków i obserwatorów Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw (PFPiRMŚP)	191
Aneks 7. Tabele statystyczne obrazujące konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw	193
Bibliografia	213
Spis używanych skrótów	217

Wprowadzenie

Szanowni Państwo,

Z przyjemnością oddajemy w Państwa ręce *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*. Jest to pierwsza publikacja w Polsce, przedstawiająca tak obszerny zestaw danych i analiz dotyczących różnych aspektów funkcjonowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw w naszym kraju. *Raport* został przygotowany przez Polską Fundację Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw we współpracy z programem GEMINI - PEDS, finansowanym przez Amerykańską Agencję Rozwoju Międzynarodowego (USAID), przy wykorzystaniu badań prowadzonych przez szerokie grono specjalistów.

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw jest już obecnie jednym z podstawowych elementów polskiej gospodarki. Wraz ze zmniejszaniem dystansu dzielącego nas od państw o rozwiniętej gospodarce rynkowej jego rola będzie wzrastać. Analiza stanu i trendów rozwojowych tego sektora jest więc niezbędnym składnikiem badań nad gospodarką kraju. Jest ona tym bardziej ważna, że dobra znajomość problematyki MSP jest niezbędna dla kształtowania skutecznej polityki wobec tego sektora. Rok bieżący zaś jest rokiem, w którym kończy się realizacja bieżącego programu polityki rządu wobec sektora MSP i w którym opracowany zostanie kolejny taki program na lata następne. Liczymy, że *Raport* będzie pomocny w przygotowywaniu tego dokumentu. Mamy również nadzieję, że okaże się on interesującym i ważnym źródłem informacji dla wszystkich, którzy z racji swoich obowiązków zawodowych oraz funkcji publicznych są zainteresowani sytuacją polskich małych i średnich przedsiębiorstw w połowie lat dziewięćdziesiątych.

Raport zapewne nie zaspokoi wszelkich Państwa oczekiwań i potrzeb. Odzwierciedla on stan wiedzy o sektorze MSP dostępnej w początku 1997 roku. Ukazuje równocześnie, jak wiele w tej dziedzinie pozostaje do zrobienia. Dane statystyczne prezentowane są przez różne źródła według rozmaitych podziałów, co uniemożliwia ich pełną porównywalność; częstokroć MSP nie są w ogóle wydzielane jako osobna grupa w sprawozdawczości prowadzonej przez różne instytucje, których działania odnoszą się także do tego sektora. Wiarygodność niektórych danych może nasuwać wątpliwości ze względu na duży zasięg szarej strefy w naszej gospodarce. Na pewno znajdują Państwo i inne niedostatki. Będziemy się starać usuwać je w kolejnych *Raportach*, które planujemy wydawać corocznie. Bardzo liczymy na Państwa pomoc w tej sprawie: poprzez zwrócenie nam uwagi na ewentualne błędy lub pominięcia, poprzez propozycje tematów, które mogą być uwzględnione w przyszłych raportach, a także w postaci Państwa działań na rzecz poszerzenia zakresu dostępnych informacji o sektorze MSP, np. dzięki wyodrębnieniu go w prowadzonych przez Państwa badaniach czy przygotowywanych raportach.

Zapraszam Państwa do lektury *Raportu*, do sięgania po niego dla uzyskania potrzebnych Państwu informacji i do kontaktu z Fundacją w kwestiach w nim poruszonych czy też innych, istotnych dla rozwoju polskich małych i średnich przedsiębiorstw.

Krystyna Gurbiel
Dyrektor Generalny
Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju
Małych i Średnich Przedsiębiorstw

Streszczenie

1. Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w 1995 r.

W 1995 r. małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) stanowiły ponad 99% liczby zarejestrowanych jednostek gospodarczych. Prawie 90% ogółu firm należało do kategorii mikroprzedsiębiorstw i zatrudniało 1-5 osób. Wszystkie mikroprzedsiębiorstwa należały do sektora prywatnego. Wraz ze wzrostem rozmiarów, wzrastał odsetek firm i pracujących w sektorze publicznym.

Sektor MSP wytwarzał prawie 1/3 PKB. MSP zatrudniały 57,8% pracujących w gospodarce (bez rolnictwa, leśnictwa i rybołówstwa). Najwyższe odsetki MSP zanotowano w sekcji handel i naprawy oraz hotele i restauracje.

W 1995 r. obserwowano znaczną dynamikę rozwoju MSP w zakresie liczby nowopowstających przedsiębiorstw, zatrudnienia i nakładów inwestycyjnych. W tej ostatniej dziedzinie szczególnym dynamizmem wykazywały się firmy średnich rozmiarów.

MSP wykazują znaczną koncentrację przestrzenną. Ok. 40% firm i pracujących w nich osób zlokalizowanych było w 8 najbardziej zurbanizowanych województwach. Zarazem, w większości tych województw MSP nie stanowiły kluczowego elementu systemu gospodarczego ani rynku pracy. W województwach o rzadkim zaludnieniu, słabo uprzemysłowionych, o niskim poziomie rozwoju, liczba MSP i liczba pracujących w tym sektorze nie były znaczące z perspektywy kraju. Jednakże MSP stanowiły w tych województwach filary regionalnych systemów gospodarczych, były dominującym typem podmiotu gospodarczego i dawały pracę przeważającej części siły roboczej na tych terenach.

2. Bariery rozwoju przedsiębiorczości w latach 1995 - 1996

Zidentyfikowano szereg barier rozwoju przedsiębiorczości w Polsce.

Bariery prawne wynikające z cech stanowienia prawa w Polsce, to przede wszystkim:

- nadmierna zmienność przepisów,
- nadmierne delegowanie uprawnień regulacyjnych do instytucji wykonawczych,
- krótkie *vacatio legis*, zwłaszcza w aktach prawnych niższego rzędu niż ustawy,
- niejasność regulacji i brak precyzji sformułowań aktów prawnych,
- tendencja do nadmiernej regulacji prawnej.

Bariery finansowania działalności gospodarczej dotyczyły zarówno rozpoczynających działalność (trudności finansowania startu), jak i pragnących ją poszerzyć. Do barier tego typu należały wysokie podatki, zwłaszcza podatki i opłaty związane z pracą. Wysoki był również podatek dochodowy. Z kolei, dla firm najmniejszych przeszkodą był podatek od wartości dodanej (VAT). W przypadku tego podatku nie gra roli wysokość, ale trudności związane z jego administracyjną obsługą.

Istotną barierą rozwoju drobnych przedsiębiorstw była trudność dostępu do kapitału bankowego. Niezbędne stało się rozwijanie systemu instytucji poręczających kredyty bankowe: lokalnych funduszy poręczeniowych i systemu regwarancji.

Dla drobnych przedsiębiorców istotną barierą w prowadzeniu firmy były nadmierne wymagania wynikające z ustawowych regulacji stosunków pracy. Nowelizacja Kodeksu Pracy w 1996 r. nałożyła na pracodawców szereg wymagań, nie różnicując w wystarczającym stopniu przedsiębiorstw dużych i małych. Nowelizacja ta „rozciągnęła” wiele wymogów obowiązujących wcześniej duże podmioty na fir-

my małe, które często nie były w stanie im sprostać. W rezultacie, działanie nowelizacji może prowadzić w kierunku ograniczania zatrudniania przez MSP i/lub spychania tej kategorii podmiotów do szarej strefy rynku pracy. Nowelizacja ta zachwiała także równowagę stosunków pracownicy - pracodawcy, na niekorzyść tych drugich.

Bariery wynikające z instytucjonalnych cech rynku pracy, to przede wszystkim szeroki zasięg obowiązujących uprawnień i zabezpieczeń socjalnych, które zniechęcają bezrobotnych do podejmowania regularnej pracy, a zachęcają do poszukiwania alternatywnych, socjalnych źródeł utrzymania.

Istotnym problemem jest narastająca tendencja do administracyjnego licencjonowania i koncesjonowania działalności gospodarczej.

Do barier „wewnętrznych” należy utrzymująca się dezintegracja środowiska, a co za tym idzie brak silnych instytucji reprezentujących interesy MSP.

3. Polityka wobec MSP

Podzielić ją można na dwa obszary:

- polityka sektorowa - skierowana na tworzenie warunków funkcjonowania i rozwoju całego sektora,
- polityka traktująca MSP jako instrument do realizacji innych priorytetowych celów państwa takich, jak: tworzenie miejsc pracy i walka z bezrobociem, restrukturyzacja regionalna.

Podstawowe kierunki sektorowej polityki rządu wobec MSP wyznaczyła *Polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw* przyjęta przez RM w czerwcu 1995 r. Kierunki te były następujące:

1. Tworzenie i utrzymywanie warunków korzystnych dla powstawania i rozwoju MSP umożliwiających stabilne działanie w dłuższym okresie oraz pozwalających na zmniejszenie ryzyka prowadzenia działalności. Cel ten realizowany miał być poprzez zmiany prawa, adaptację systemu fiskalnego i bankowo-finansowego oraz promocję przedsiębiorczości.
2. Tworzenie warunków zwiększających możliwość finansowania rozwoju MSP m.in. poprzez ułatwienie dostępu do kredytów. Oznacza to tworzenie ram prawnych funkcjonowania instytucji finansowych oraz warunków dla powstania sieci lokalnych funduszy poręczeń kredytowych.
3. Tworzenie korzystnych warunków dostępu przedsiębiorców (i potencjalnych przedsiębiorców) do informacji, szkoleń i wiedzy z zakresu zarządzania, marketingu, jakości, organizacji przedsiębiorstwa i produkcji oraz technologii. Wspieranie powstawania i rozwoju instytucji wspomagających działalność MSP.
4. Stworzenie warunków dla zwiększenia zdolności produkcyjnych oraz konkurencyjności towarów wytworzonych przez MSP na rynku krajowym i zagranicznym. Zasadnicze działania w tym zakresie, to ułatwianie dostępu do informacji gospodarczych, stwarzanie warunków umożliwiających wdrażanie nowych technik i technologii, ułatwianie przedsiębiorcom uzyskiwania potrzebnych certyfikatów i atestów jakościowych.

Poza polityką sektorową, problematyka MSP znalazła odzwierciedlenie w innych programach rządowych, na pierwszy rzut oka, nie związanych z MSP. Należały do nich przede wszystkim: polityka rynku pracy i przeciwdziałania bezrobociu, polityka wobec obszarów wiejskich i polityka regionalna. W programach tych MSP występowały jako instrument do realizacji priorytetów rządowych, którymi były: tworzenie miejsc pracy i walka z bezrobociem, restrukturyzacja rolnictwa i obszarów wiejskich, ożywienie gospodarcze regionów restrukturyzowanych i regionów zacofanych w rozwoju.

Realizacja polityki rządu wskazuje, że na te ostatnie cele wydatkowano znaczne środki budżetowe, które trafiły m. in. do MSP. W latach 1995-1996 rząd uruchomił cały wachlarz instrumentów: prawnych,

podatkowych (ulgi i preferencje), finansowych („tanie” linie kredytowe, gwarancje kredytowe, dofinansowania szkoleń itp. programy finansowane z budżetu państwa) zmierzających zwłaszcza do walki z bezrobociem oraz restrukturyzacji i ożywienia obszarów wiejskich.

Do realizacji polityki *stricte* sektorowej zastosowano mniej narzędzi. Ze środków budżetowych sfinansowano krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych umiejscowiony w Banku Gospodarstwa Krajowego. Obowiązywały uproszczone zasady opodatkowania działalności gospodarczej ułatwiające podejmowanie i prowadzenie działalności, z których korzystać mogły najmniejsze podmioty. Nie uchwalono wszystkich projektowanych aktów prawnych regulujących życie gospodarcze. Nie realizowano zapowiadanych programów ułatwiających MSP dostęp do informacji, szkoleń, doradztwa, targów i wystaw itd. Niewiele zrobiono w sferze promowania innowacyjności i zwiększenia dostępu do nowych technologii.

4. Zmiany prawne wprowadzone w latach 1995 i 1996 wpływające na prowadzenie działalności gospodarczej przez małe i średnie przedsiębiorstwa

W 1995 i 1996 r. system prawny zachował większość właściwości krytykowanych jako bariery przedsiębiorczości. Nadal daleko mu było do stabilności. W *Raporcie*, który przedstawia tylko wybrane zmiany aktów prawnych ważnych dla funkcjonowania MSP, zanotowano uchwalenie 50 ustaw i nowelizacji ustaw oraz 51 zmian aktów prawnych niższego rzędu, których dokonano na przestrzeni omawianych dwóch lat. Nie zostały uchwalone, zapowiadane w *Polityce wobec MSP*, jednolite Prawo przemysłowe oraz Ordynacja podatkowa. Przedstawiany przez rząd i Sejm projekt Ordynacji wywołał znaczną krytykę środowisk gospodarczych. Z krytyką i protestami przedsiębiorców i ich organizacji spotkały się także już uchwalone przez Sejm: Ustawa o kontroli skarbowej oraz nowelizacja Kodeksu Pracy. Pozytywne przyjęcie uzyskało natomiast uchwalenie Ustawy o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów.

5. Organizacje reprezentujące przedsiębiorców

W Polsce nie ma jednolitej struktury organizacji zrzeszających i reprezentujących przedsiębiorców. W 1996 r. działało prawie 1400 tego rodzaju organizacji. Podstawową przeszkodą dla stworzenia silnych i reprezentatywnych organizacji jest decentralizacja środowiska przedsiębiorców: brak identyfikacji grupowej i poczucia wspólnego interesu. Podstawy prawne funkcjonowania organizacji przedsiębiorców stanowiło 6 aktów prawnych. Próby prawnego ujednoczenia sytuacji i wprowadzenia jednolitej struktury samorządu gospodarczego z obowiązkową przynależnością wywołały z jednej strony aprobatę części organizacji przedsiębiorców, z drugiej żywe protesty zainteresowanych środowisk i ich otoczenia.

6. Otoczenie biznesu

W *Raporcie* zidentyfikowano 676 niekomercyjnych instytucji wspierania biznesu. Instytucje te, to osoby prawne: organizacje przedsiębiorców, agencje rozwoju regionalnego i lokalnego, ośrodki wspierania przedsiębiorczości, inkubatory przedsiębiorczości, centra innowacyjne itp. W ich strukturach działają wyodrębnione, wyspecjalizowane jednostki zajmujące się doradztwem, szkoleniami, informacją, działalnością finansową, marketingiem i promocją itd. Znaczna część tych instytucji działa w skali regionalnej i lokalnej. Spełniają ważne funkcje „otoczenia” biznesu, świadcząc usługi małym i średnim firmom. Ponad połowa z nich realizowała bądź realizuje programy rozwoju przedsiębiorczości

finansowane z zagranicznych źródeł pomocowych. Wszystkie wymienione organizacje cierpią na brak rządowych programów wspierania przedsiębiorczości, które potrzebne są drobnym przedsiębiorcom.

7. Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw

Względna produktywność i względna zyskowość MSP w Polsce w 1995 r. były wyższe niż te wskaźniki w dużych przedsiębiorstwach, co świadczy o tym, że MSP były bardziej efektywne niż duże przedsiębiorstwa. W sektorze prywatnym najbardziej efektywne były przedsiębiorstwa średnie. W sektorze publicznym - przedsiębiorstwa duże. Efektywność polskich MSP w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami jest lepsza niż sytuacja MSP w Unii Europejskiej, gdzie efektywność sektora dużych przedsiębiorstw jest wyższa w porównaniu z MSP.

MSP stanowią ok. 70% polskich eksporterów, ale wielkość eksportu realizowanego przez sektor MSP nie przekracza 20% wartości sprzedaży całego eksportu. MSP wyeksportowały 6,9% wartości eksportu sektora publicznego i 37,8% wartości eksportu sektora prywatnego. Dynamika wzrostu eksportu sektora MSP w ostatnich dwóch latach była wysoka.

Porównanie konkurencyjności metodą DRC (porównanie wartości dodanej w danej branży w cenach krajowych i światowych) pokazuje, że od 1993 r. wzrasta liczba branż zdominowanych przez MSP, które są konkurencyjne. W 1995 r. ok. połowa badanych branż zdominowanych przez MSP była konkurencyjna bądź potencjalnie konkurencyjna. Zarazem jednak, proporcja branż niekonkurencyjnych wśród branż zdominowanych przez MSP jest większa niż analogicznych branż zdominowanych przez duże przedsiębiorstwa, a liczba branż konkurencyjnych wzrastała wolniej niż w sektorze dużych przedsiębiorstw.

Porównanie kosztów pracy i wykorzystania czasu pracy wśród firm małych i dużych wypada korzystniej dla firm małych. Z kolei, innowacyjność firm małych jest zdecydowanie mniejsza niż firm dużych.

8. Wnioski, rekomendacje

Raport zawiera rekomendacje dla twórców i realizatorów polityki wobec MSP dotyczące następujących zagadnień:

- konieczna jest koordynacja celów i instrumentów polityki wobec MSP, w taki sposób, aby ogólne warunki funkcjonowania sektora MSP stymulowały rozwój wszystkich funkcji MSP (gospodarczych, zatrudnieniowych, restrukturyzacyjnych wobec gospodarki) i nie wymagały rekompensowania niedostatków polityki w poszczególnych obszarach,
- niezbędne jest zapewnienie odpowiednich warunków instytucjonalnych dla realizacji skoordynowanej polityki wobec MSP,
- polityka sektorowa powinna wspierać rozwój i poprawę konkurencyjności sektora MSP,
- polityka traktująca MSP jako instrument zatrudnienia i rozwoju regionalnego powinna być proefektywnościowa, skierowana na pobudzanie aktywności ekonomicznej i ściśle powiązana z ogólną polityką rozwoju sektora,
- system prawny powinien zapewniać właściwe warunki dla funkcjonowania i rozwoju sektora MSP.

Rozdział 1.

Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w 1995 r.

**Udział przedsiębiorstw różnej wielkości
w wytwarzaniu produktu krajowego brutto (PKB)
w latach 1994-95**

Stan sektora MSP w 1995 r.

Rozwój sektora MSP w 1994-95 r.

MSP w przemyśle i budownictwie w 1995 r.

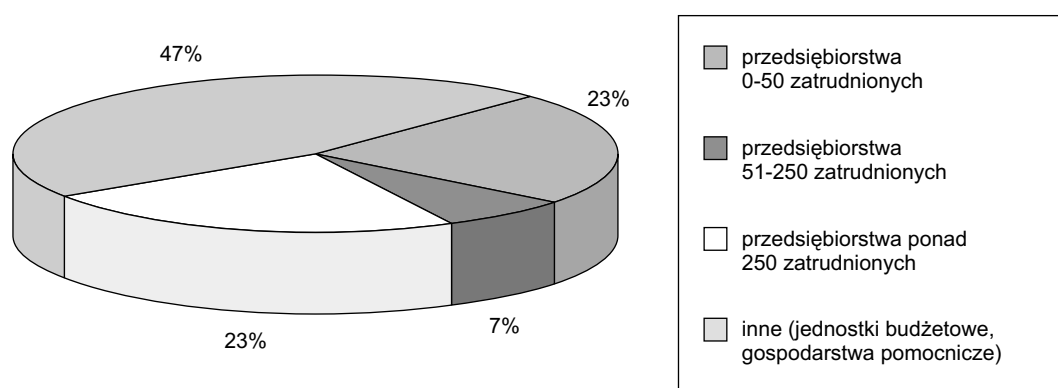
**Małe i średnie przedsiębiorstwa
w układzie regionalnym (wojewódzkim)**

Podsumowanie

Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w 1995 r. opisany został na podstawie danych GUS. W rozdz. 1.1. przedstawiono udział MSP w wytwarzaniu produktu krajowego brutto. W rozdz. 1.2. ukazano liczbę przedsiębiorstw oraz pracujących w nich osób. Rozdz. 1.3. mówi o dynamice sektora w latach 1994-1995. W rozdz. 1.4. opisujemy przemysł i budownictwo - dwa istotne sektory gospodarki polskiej. Ostatni rozdział poświęcony jest analizie terytorialnego rozkładu drobnej przedsiębiorczości i jej znaczenia w gospodarkach poszczególnych regionów Polski.

1.1. Udział przedsiębiorstw różnej wielkości w wytwarzaniu produktu krajowego brutto (PKB) w latach 1994-95

Wykres 1. Udział przedsiębiorstw różnej wielkości w tworzeniu PKB w latach 1994 - 1995 (PKB ogółem = 100%).



Wykres 1. obrazuje szacunkową¹ strukturę wartości produktu krajowego brutto wytworzonego przez przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowe oraz inne jednostki gospodarcze. W latach 1994 - 1995 MSP wytwarzały ok. 1/3 produktu krajowego brutto. Jednostki małe (0-50 pracujących) wytworzyły tyle samo PKB co jednostki duże (pow. 250 pracujących) i ponad 3 razy więcej wartości PKB niż jednostki średnie (51-250 pracujących).

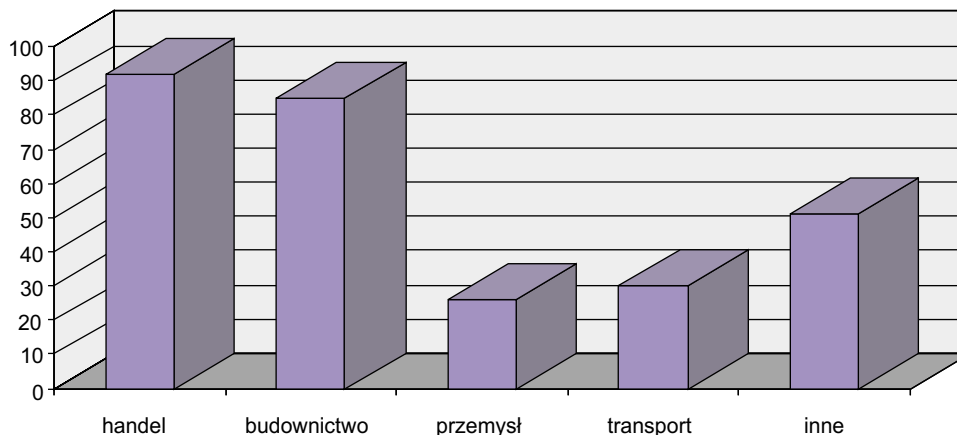
Udziały wytwarzanej przez MSP wartości PKB w poszczególnych sekcjach gospodarki narodowej według klasyfikacji EKD², nie były jednakowe. W tzw. sekcjach rynkowych, udział MSP w PKB wynosił 48%. Wykres 2 przedstawia udział PKB wytwarzanego przez MSP w pięciu sekcjach. Ogólna wartość PKB wytwarzanego przez każdą sekcję przyjęto za 100%. Najwyższe udziały w wytwarzaniu produktu krajowego brutto miały MSP: w handlu (92%), budownictwie (85%) i tzw. pozostałych

¹ Szacunek wykonany został przez zespół badawczy Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych na podstawie danych GUS. Bardziej szczegółowe informacje zawarte są w opracowaniu pod red. Leszka Zienkowskiego *Wkład małych i średnich przedsiębiorstw w rozwój gospodarki polskiej*, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych Głównego Urzędu Statystycznego i Polskiej Akademii Nauk, Warszawa, listopad, 1996. Opracowanie to wykonane zostało na zlecenie Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Rozdział 1. *Raportu*, z wyjątkiem fragmentu rozdz. 1.2.2, powstał na podstawie wymienionego tekstu. W rozdziale 1. za mikroprzedsiębiorstwo uważa się przedsiębiorstwo zatrudniające 0-5 osób, za przedsiębiorstwa małe uważa się te, które zatrudniają 0-50 osób, średnie 51-250 osób, duże - pow. 250 osób. W każdym przypadku, gdy definicja jest inna, podawane są liczby zatrudnionych w odpowiednich klasach przedsiębiorstw.

² EKD - Europejska Klasyfikacja Działalności. Stosowana przez urzędy statystyczne do klasyfikacji podmiotów gospodarczych w Polsce od 1994 r. Nazwy sekcji EKD zamieszczono w Aneksie 1. W Raporcie nie uwzględnia się sekcji: rolnictwo, rybołówstwo, rybactwo, leśnictwo (A, B).

sekcjach rynkowych (sekcje H, K, O - 51%). Niższy udział zanotowano w transporcie (30%), jeszcze niższy w przemyśle (sekcje C, D, E - 26%).

Wykres 2. Udziały PKB wytwarzanego przez MSP w podstawowych sekcjach gospodarki poza rolnictwem w latach 1994-95 (w %).



1.2. Stan sektora MSP w 1995 r.

1.2.1. Liczba przedsiębiorstw

W 1995 r. w gospodarce polskiej funkcjonowało 2 099 577 przedsiębiorstw. Tylko 6429 (0,3%) to firmy duże. Pozostałe, to małe i średnie.

Tabela 1. Jednostki w gospodarce według liczby pracujących w 1995 r.

	Liczba	Procent
1-5 pracujących	1 921 151	91,5
6-50 pracujących	148 779	7,1
51-250 pracujących	23 218	1,1
pow. 250 pracujących	6 429	0,3
Razem	2 099 577	100,0

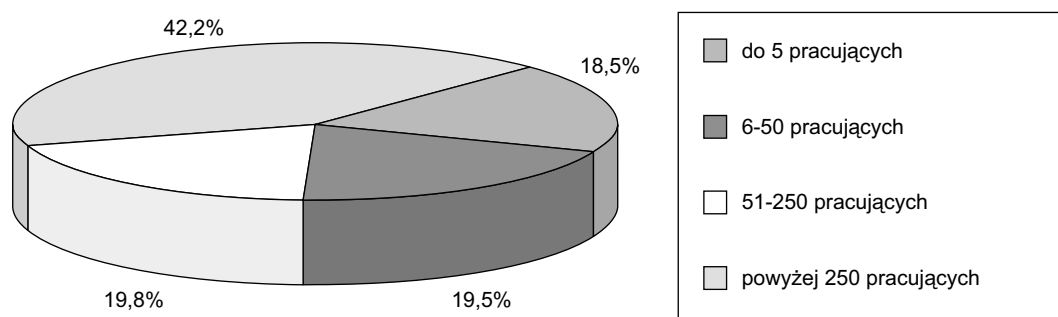
W sektorze prywatnym przeważała (ponad 90% podmiotów) kategoria mikroprzedsiębiorstw zatrudniających od 1 do 5 osób. Przedsiębiorstwa średnie i duże w sumie nie stanowiły nawet 1% podmiotów sektora prywatnego. W sektorze prywatnym dominowały więc podmioty bardzo małe. W sektorze publicznym liczniejszą grupę stanowiły przedsiębiorstwa, w których pracowało od 6 do 50 osób. Prawie 20% stanowiły przedsiębiorstwa średnie, a prawie 7% duże. W sumie rozkład jednostek w sektorze publicznym był bardziej równomierny niż w prywatnym.

1.2.2. Pracujący w sektorze MSP w 1995 r.

Pracujący w MSP - charakterystyka ogólna

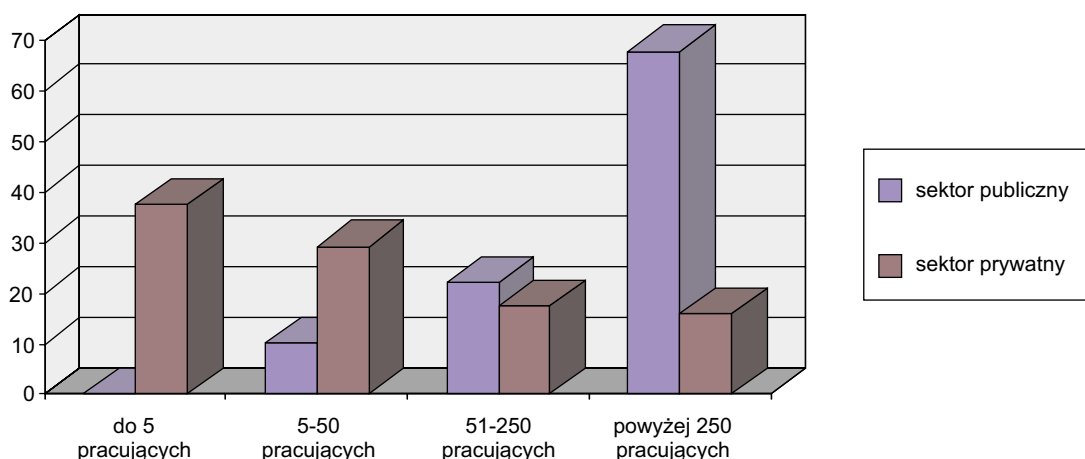
W 1995 r. na 10,9 mln pracujących w gospodarce narodowej, 6,3 mln (57,8%) pracowało w MSP, a 4,6 mln (42,2%) w przedsiębiorstwach dużych. 18,5% ogółu pracujących pracowało w firmach do 5 osób, 19,5% w przedsiębiorstwach małych (6-50 osób), 19,8% w średnich, a 42,2% w dużych.

Wykres 3. Pracujący w przedsiębiorstwach o różnej wielkości w 1995 r. (% ogółu pracujących)



Większość przedsiębiorstw zatrudniających 6-50 osób sytuowała się w sektorze prywatnym. W sektorze publicznym większość zaś stanowiły firmy zatrudniające 51-250 pracowników. W sektorze tym znalazło zatrudnienie aż ponad 80% pracujących w zakładach dużych.

Wykres 4. Udziały pracujących w zakładach o różnej wielkości w sektorze publicznym i prywatnym w 1995 r. (w %). Ogólna liczba pracujących w danym sektorze = 100

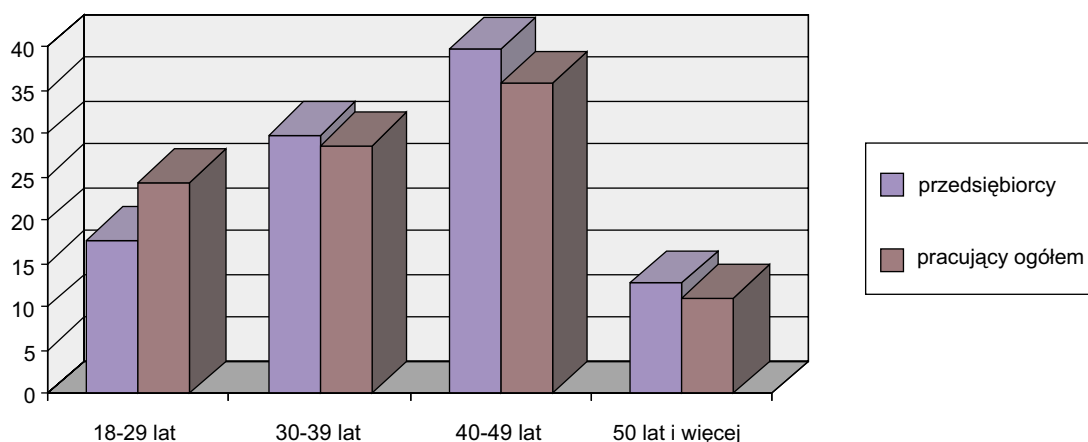


Profil socjologiczny grupy właścicieli małych przedsiębiorstw³

Według Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego, prawie 66% drobnych przedsiębiorców w Polsce (zatrudniających od 0 do 50 osób) to mężczyźni. Generalnie byli starsi niż ogół pracujących. Ponad połowa liczyła sobie więcej niż 40 lat.

³ Profil opracowano na podstawie badania Polski Generalny Sondaż Społeczny, wykonanego na ogólnopolskiej, reprezentatywnej próbie osób dorosłych. Całość próby liczyła w 1995 r. 1603 osoby, z których wybrano pracujących, z wyłączeniem osób bezrobotnych i rolników indywidualnych. Uzyskana w ten sposób próba zawierała 697 osób, czyli 43% ogólnopolskiej próby osób dorosłych.

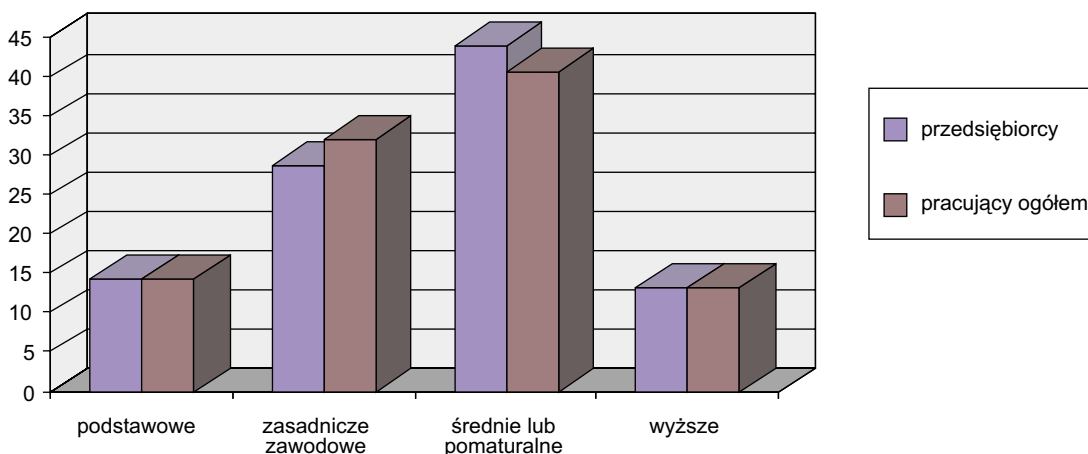
Wykres 5. Właściciele zakładów 0-50 zatrudnionych według wieku w 1995 r., w % (według PGSS)



Właściciele małych firm byli w 94% żonaci (zatrudnieni ogółem - 80%) i mieli średnio więcej dzieci niż zatrudnieni ogółem (przedsiębiorcy średnio 1,87 dziecka, ogółem - 1,59). Preferowali model rodziny licznej, tradycyjnej. Średnia liczba osób w gospodarstwie domowym właściciela małej firmy wynosiła 4,7 osoby, a właściciele firm najmniejszych (do 2 zatrudnionych) - ponad 4,8 osoby, podczas gdy ten sam wskaźnik w rodzinach pracowników najemnych w sektorze prywatnym wynosił 4,15, a w rodzinach pracowników sektora publicznego 4,14.

Drobny przedsiębiorca miał za sobą średnio 11,6 roku nauki w formalnym systemie szkolnictwa. Było to więcej od pracowników najemnych w sektorze prywatnym (11,2), ale mniej od zatrudnionych w sektorze publicznym (11,8).

Wykres 6. Wykształcenie właścicieli zakładów 0-50 zatrudnionych w 1995 r. w % (według PGSS)



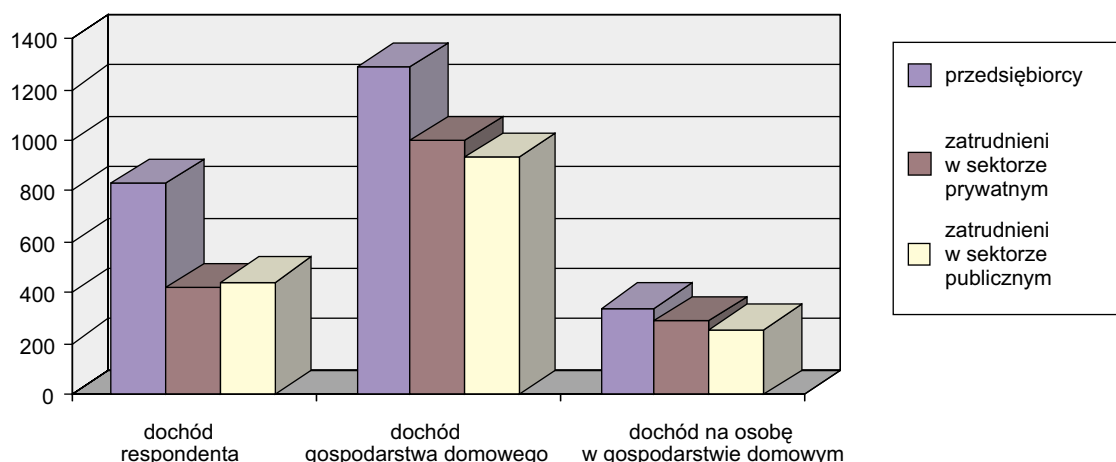
Wykres 6 pokazuje, że struktura wykształcenia właścicieli małych zakładów była bardzo podobna do struktury wykształcenia zatrudnionych ogółem. Przedsiębiorcy nieco częściej mieli wykształcenie średnie lub pomaturalne, a nieco rzadziej zasadnicze zawodowe.

Większość przedsiębiorców pochodziła z rodzin robotniczych (44,0%), inteligenckich (21,5%) i chłopskich (19,9%). 41% przedsiębiorców wywodziło się ze wsi, a prawie 30% z małych miasteczek (do 50 tys. mieszkańców).

Zanim zostali przedsiębiorcami ponad 35% pracowało w handlu lub usługach, prawie 23% było robotnikami wykwalifikowanymi, a dalsze 15,2% operatorami i monterami. Prawie 17% było kierownikami bądź specjalistami. Tylko niecałe 6% technikami i pracownikami administracyjno-biuroowymi.

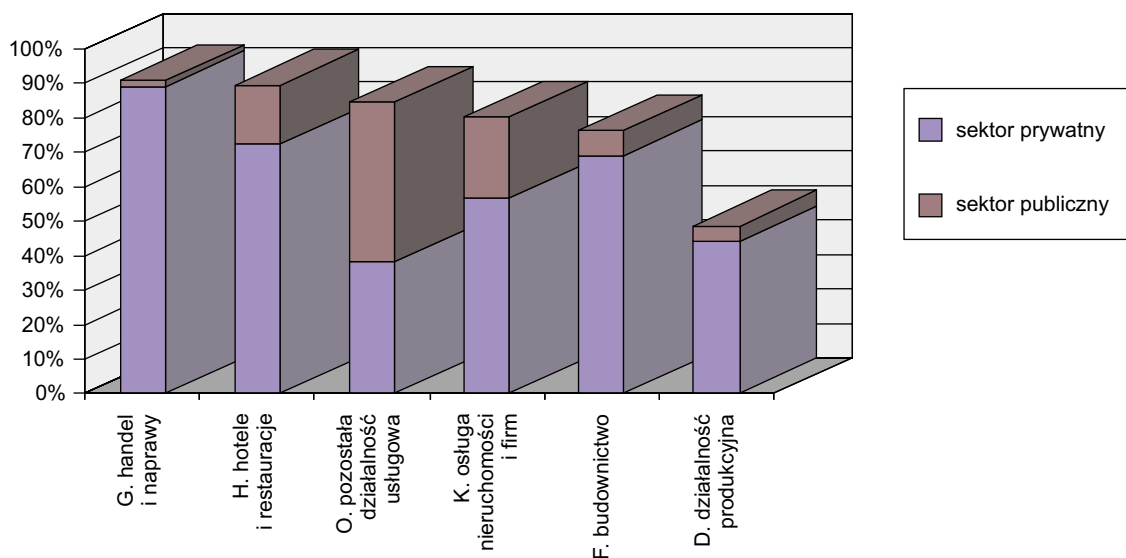
W 1995 r. przedsiębiorcy należeli do osób najdłużej pracujących. Tydzień pracy właściciela małej firmy liczył przeciętnie 54,5 godz., podczas gdy tydzień zatrudnionego w sektorze prywatnym wynosił 45,5 godz., a w sektorze publicznym 41,6 godz. Zarazem jednak, właściciele małych firm osiągnęli znacznie wyższe dochody niż średnia wśród zatrudnionych. Dotyczyło to zwłaszcza dochodów osobistych i dochodów przypadających na gospodarstwo domowe. Zważywszy na większą liczbę dzieci i innych osób w rodzinach przedsiębiorców, proporcje dochodu wyrównywały się przy porównaniu dochodu na głowę w gospodarstwie domowym.

Wykres 7. Dochody netto, przeciętne miesięcznie w 1995 r., w nowych złotych, w % (według PGSS)



Pracujący według sekcji EKD w 1995 r.

Wykres 8. Pracujący w 1995 r. w przedsiębiorstwach od 0 do 250 pracujących według sekcji EKD i sektorów własności., w %



Na wykresie 8 przedstawiono 6 sekcji o największym udziale pracujących w zakładach zatrudniających od 0 do 250 osób. Wysokość słupka obrazuje odsetek pracujących w MSP wśród ogółu pracujących w sekcji. Każdy słupek podzielono na dwie części przedstawiające udział pracujących w MSP w sektorze prywatnym i publicznym.

Najwyższy udział pracujących w MSP, (przekraczający 90%), zanotowano w sekcji handel i naprawy (G). W sekcji tej przeważająca większość pracujących zatrudniana była przez zakłady prywatne. Niewiele mniejszy udział pracujących w MSP był obserwowany w sekcji hotele i restauracje (H) - 88,2%. W małych przedsiębiorstwach tej sekcji dominował sektor prywatny, w przedsiębiorstwach średnich i dużych - publiczny. 84,6% oraz 80,3% ogółu pracujących zatrudnionych było przez MSP odpowiednio w sekcjach: pozostała działalność usługowa (O) oraz obsługa nieruchomości i firm (K). W obu tych sekcjach znaczny odsetek przedsiębiorstw stanowiły zakłady publiczne. Duży udział MSP zanotowano także w sekcjach F i D, odpowiednio: budownictwo (76,7%) i działalność produkcyjna (48,7%). W obu tych sekcjach prawie wszystkie firmy małe należały do sektora prywatnego, zaś wśród przedsiębiorstw średnich i dużych przeważały zakłady państwowe i komunalne.

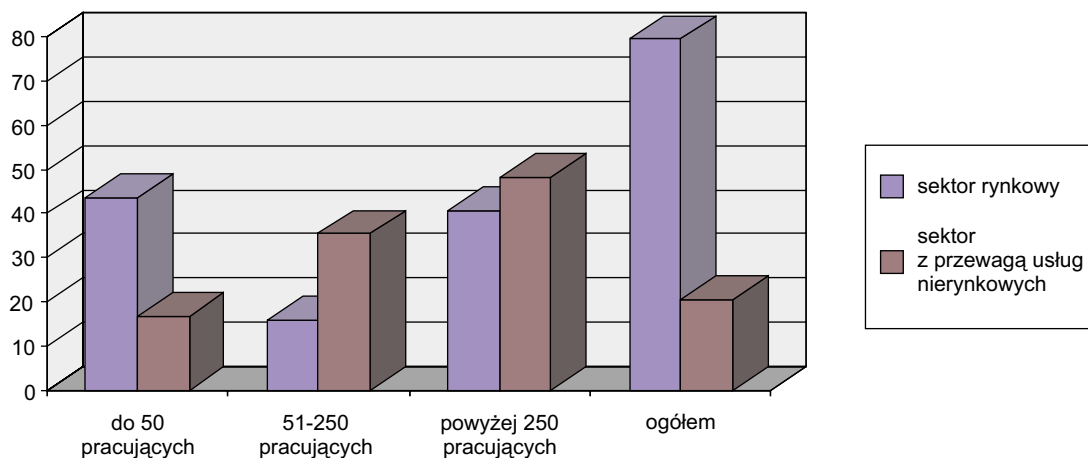
W pozostałych sekcjach udziały MSP były niższe. Pracujący w MSP stanowili 30% w sekcji I (transport) i tyleż w sekcji N (ochrona zdrowia i opieka społeczna), 20,4% w sekcji J (pośrednictwo finansowe), 9,8% w sekcji E (zaopatrywanie w energię), 3,7% w sekcji C (górnictwo). Ze względu na specyfikę, odrębnie warto wymienić sekcje L i M (administracja publiczna i edukacja), w których również znaczna część zatrudnionych pracowała w zakładach do 250 osób (administracja - prawie 72%, edukacja - 68,4%), a które prawie w całości opanowane były przez przedsiębiorstwa sektora publicznego.

Charakterystyka pracujących w sektorze rynkowym oraz w sektorze z przewagą usług nierynkowych

Sekcje EKD brane pod uwagę w badaniu (od C do O) zgrupowano w dwie kategorie:

- sektor rynkowy: sekcje od C do K oraz O, w których podmioty gospodarcze funkcjonują, z niewielkimi wyjątkami, na zasadzie komercyjnej,
- sektor z przewagą usług nierynkowych: sekcje L-M (administracja publiczna, edukacja, ochrona zdrowia i opieka socjalna), w których podmioty, z niewieloma wyjątkami, świadczą usługi nieodpłatnie.

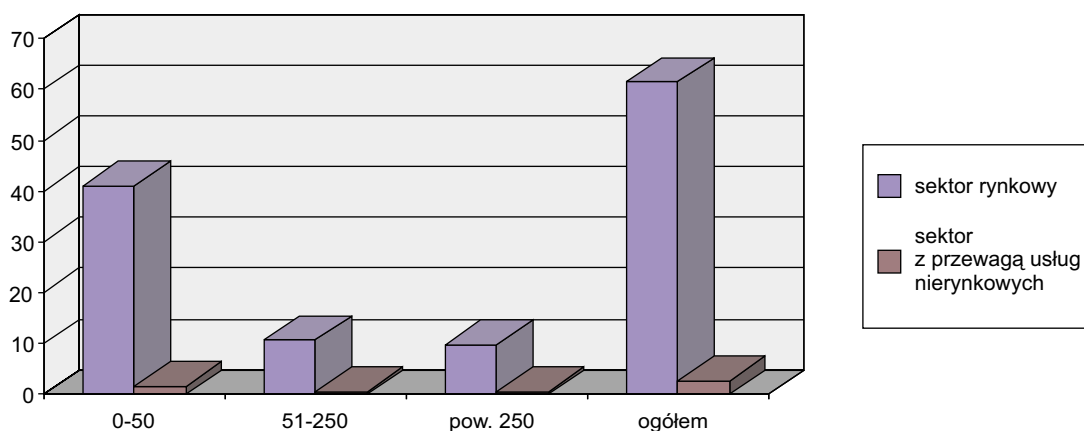
Wykres 9. Pracujący w przedsiębiorstwach różnej wielkości w sektorze rynkowym (sekcje C-K oraz O) oraz w sektorze z przewagą usług nierynkowych (sekcje L-N) w 1995 r. (w %)



Przedsiębiorstwa sektora rynkowego zatrudniały ponad trzykrotnie więcej osób niż przedsiębiorstwa sektora z przewagą usług nierynkowych. Liczba pracujących w przedsiębiorstwach dużych obu sektorów była prawie równa. W przedsiębiorstwach małych znacznie więcej pracujących (43,6%) mieściło się w sektorze rynkowym niż nierynkowym (16,5%). W średnich, znacznie więcej pracowało w sektorze nierynkowym (35,4%) niż w rynkowym (15,8%).

Odmienność obu sektorów ujawniła się szczególnie przy porównaniu pracujących w sektorach publicznym i prywatnym. W sektorze rynkowym 61,4% pracujących zatrudnionych było w podmiotach prywatnych, w sektorze z przewagą usług nierynkowych - tylko 2,8%.

Wykres 10. Pracujący w sektorze prywatnym rynkowym (sekcje C-K oraz O) oraz w sektorze prywatnym z przewagą usług nierynkowych (sekcje L-N) w 1995 r. (w %)



1.2.3. Charakterystyka majątku produkcyjnego i procesów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach o różnej wielkości w 1995 r.⁴

W Aneksie 2. zamieszczono trzy tabele (1,2,3) obrazujące sytuację w dziedzinie środków trwałych (strukturę rodzajową, wartość, stopień zużycia, długość okresu odtworzenia) oraz nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach różnej wielkości. Analiza danych zawartych w tych tabelach skłania do następujących wniosków.

Wartość środków trwałych przypadających na 1 pracownika była z reguły najmniejsza w przedsiębiorstwach małych (0-50 zatrudnionych), a największa w przedsiębiorstwach średnich (51-250 zatrudnionych). Prawidłowość odnosi się do wszystkich sekcji z wyjątkiem D (działalność produkcyjna) oraz sektora prywatnego sekcji D i F, w których wartość środków na 1 pracownika była największa w przedsiębiorstwach dużych.

Wartość środków trwałych przypadających na 1 pracownika w przedsiębiorstwach prywatnych była mniejsza niż w odpowiadających im wielkością przedsiębiorstwach publicznych. Jedynym wyjątkiem była sekcja K - obsługa nieruchomości i firm.⁵ Udział wartości budynków i budowli w ogólnej wartości środków trwałych w sektorze prywatnym była mniejsza niż w sektorze publicznym. Pewnym wyjaśnieniem tej prawidłowości może być fakt, że firmy prywatne, częściej niż państwowe i komunalne prowadziły działalność w lokalach wynajętych. Natomiast udział wartości maszyn, urządzeń technicznych i narzędzi, a zwłaszcza środków transportowych był z reguły wyższy w firmach prywatnych.

⁴ Charakterystyka wykonana dla sekcji należących do sektora rynkowego, w których MSP odgrywają istotną rolę.

⁵ W sekcji tej mieszczą się spółdzielnie i inne zakłady zarządzające budynkami mieszkalnymi. Wartość budynków wpływa wyraźnie na ogólną wartość środków trwałych.

Oznacza to, że firmy prywatne, kierując się w swych decyzjach rachunkiem ekonomicznym w stopniu o wiele wyższym niż publiczne, inwestowały raczej w majątek bezpośrednio produkcyjny (maszyny i urządzenia) niż w budynki i budowlę.

Udział wartości maszyn i urządzeń w wartości brutto środków trwałych małych przedsiębiorstw sektora prywatnego był tylko niewiele niższy niż w przedsiębiorstwach średniej wielkości. W sekcjach: działalność produkcyjna, budownictwo, handel (D, F, G) był on także niewiele niższy niż w przedsiębiorstwach dużych. Małe przedsiębiorstwa prywatne odznaczały się wyższym (nieraz znacznie wyższym) udziałem wartości środków transportowych w wartości brutto środków trwałych niż firmy średnie i duże (z wyjątkiem sekcji O - pozostała działalność usługowa).

Stopień zużycia (umorzenia) środków trwałych, oszacowany łącznie dla sektora publicznego i prywatnego z reguły rósł w miarę wzrostu wielkości przedsiębiorstw. W sektorze prywatnym małe przedsiębiorstwa posiadały majątek najbardziej nowoczesny, niezależnie od badanej sekcji EKD.

Nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na 1 pracującego były z reguły wyższe w przedsiębiorstwach prywatnych niż w odpowiadających im wielkością przedsiębiorstwach sektora publicznego. Nakłady te rosły w miarę wzrostu wielkości przedsiębiorstwa. Wyjątkami od tej zasady były sekcje: pośrednictwo finansowe, obsługa nieruchomości oraz sektor prywatny w transporcie (J, K, I).

Udział maszyn i urządzeń w wielkości nakładów inwestycyjnych rósł w sektorze prywatnym w większości sekcji wraz z przejściem do kolejnej klasy przedsiębiorstw (z małych do średnich i dużych). Oznacza to, że przedsiębiorstwa małe budowane były od podstaw częściej niż duże. Te ostatnie były głównie modernizowane. Natomiast udział środków transportowych w nakładach inwestycyjnych kształtował się odwrotnie tzn. największy był w przedsiębiorstwach małych, mniejszy w średnich, a najmniejszy w dużych.⁶

Okres odtworzenia środków trwałych⁷ był z reguły krótszy w sektorze prywatnym niż publicznym. Relacje długości okresu odtworzenia kształtowały się odmiennie w różnych sekcjach:

- w sekcji działalność produkcyjna (D), najdłuższym okresem odtworzenia odznaczały się firmy małe, co może być niepokojącym sygnałem, świadczącym o tym, że dynamika ich rozwoju spadła w porównaniu z początkiem lat 90. i że miały one kłopoty z uzyskaniem kapitału na rozwój,
- w sekcji budownictwo (F), małe przedsiębiorstwa charakteryzowały się najkrótszym okresem odtworzenia środków trwałych. Optymizm wskaźnika spada, gdy przypomnimy sobie, że wartość środków niezbędnych do założenia małej firmy budowlanej jest niezbyt wielka,
- w sekcji handel i naprawy, małe firmy odznaczały się krótszym okresem odtworzenia niż średnie, ponieważ prowadziły działalność w prowizorycznych bądź wynajętych obiektach. Okres odtworzenia budynków i budowli w przedsiębiorstwach średnich tej sekcji był ponad 10 lat dłuższy niż w małych,
- w sekcji transport (I), najdłuższym okresem odtworzenia środków trwałych w sektorze prywatnym odznaczały się firmy małe, a następnie średnie i duże. Takie proporcje ukształtowały się jednak dzięki temu, że małe firmy inwestują stosunkowo niewiele w budynki i budowlę. Przy analizie długości odtworzenia środków transportu, okaże się, że najkrótszy okres wykazywały

⁶ Fakt ten wynika z niewielkiego zaawansowania rozwoju firm transportowych obsługujących małe firmy. Prowadzenie małej firmy związane jest z reguły z koniecznością zakupu środka transportu. W pewnym zakresie możliwa jest też inna interpretacja tego zjawiska: przedsiębiorcy kupują na rachunek firmy samochody przeznaczone do użytku prywatnego.

⁷ Wskaźnik okresu odtworzenia wyrażony w latach i miesiącach jest ilorazem wartości środków trwałych według stanu na początek roku i wielkości nakładów inwestycyjnych w danym roku. Określa długość okresu jaki byłby potrzebny do zastąpienia istniejącego zasobu środków trwałych nowymi środkami, pochodzącymi z inwestycji.

przedsiębiorstwa średnie, następnie małe i na końcu duże. Oznacza to, że największym dynamizmem w tej sekcji charakteryzowały się przedsiębiorstwa średnie.

1.3. Rozwój sektora MSP w 1994-95 r.

Tabela 4. w Aneksie 2. przedstawiająca porównawczo liczbę podmiotów, zatrudnienie i nakłady inwestycyjne ogółem w latach 1994-1995, pozwala na wyciągnięcie wniosku, że MSP stanowiły znacznie bardziej dynamiczny sektor polskiej gospodarki niż przedsiębiorstwa duże.

1.3.1. Dynamika wzrostu liczby jednostek

W 1995 r. powstało ogółem 373 966 jednostek (w sekcjach C-Q), czyli o 19,1% więcej niż wynosił przyrost w 1994 r. Prawie 95% nowopowstałych jednostek w 1995 r., to zakłady zatrudniające 1-5 osób. 99,3% nowopowstałych jednostek powstało w sektorze prywatnym.

Ponad 90% przyrostu liczby przedsiębiorstw to nowo utworzone jednostki w sześciu sekcjach: handel i naprawy (158,3 tys. jednostek), obsługa nieruchomości i firm (61,6 tys.) przemysł przetwórczy (45,4 tys.), budownictwo (33 tys.), transport (23 tys.) oraz pozostała działalność usługowa (16,1 tys.).

1.3.2. Dynamika zatrudnienia w MSP

Sekcjami, w których przyrost zatrudnionych ogółem był najwyższy były hotele i restauracje (H) - o 7,8%, obsługa nieruchomości i firm (K) - o prawie 5% oraz działalność produkcyjna (D) - o 1,3%. W sekcjach H i D MSP wykazywały znacznie większe przyrosty zatrudnienia niż firmy duże. W obsłudze nieruchomości zatrudnienie w firmach dużych rosło szybciej niż w MSP.

W trzech sekcjach: budownictwie, transporcie i pozostałej działalności usługowej (F, I, O) liczba pracujących obniżyła się, najbardziej w budownictwie - o 2,4%. Ogólne zmniejszenie liczby pracujących w transporcie i pozostałej działalności usługowej przypisać należy spadającemu zatrudnieniu w dużych firmach. MSP w tych sekcjach zwiększają zatrudnienie. W budownictwie, statystyki wykazują zmniejszenie zatrudnienia zarówno w grupie firm dużych, jak i małych. Znaczna obecność nierejestrowanego zatrudnienia w małych przedsiębiorstwach budowlanych⁸ powoduje, że prawdopodobnie rzeczywistość odbiega od obrazu przedstawianego przez statystyki - faktyczne zatrudnienie w tego rodzaju firmach jest wyższe niż oficjalnie wykazywane.

W czterech sekcjach: działalność produkcyjna, budownictwo, handel oraz hotele i restauracje (D, F, G, H) najwyższym przyrostem liczby pracujących odznaczały się firmy średnie. W sekcjach transport i pozostała działalność usługowa (I, O) najwyższe przyrosty zatrudnienia dawały firmy małe. W sekcji K (obsługa nieruchomości) najwyższy przyrost pracujących zanotowano w firmach dużych.

⁸ Por. np. M. Kałaska, J. Witkowski *Praca nie rejestrowana w Polsce w 1995 r. (wyniki badania ankietowego)*, w: *Szara gospodarka w Polsce. Rozmiary, przyczyny, konsekwencje*, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN, seria: *Studia i Prace*, Zeszyt 233, Warszawa 1996.

1.3.3. Dynamika nakładów inwestycyjnych ogółem

W sekcjach: działalność produkcyjna, budownictwo, hotele i restauracje, obsługa nieruchomości i firm (D, F, H, K) najwyższą dynamikę nakładów inwestycyjnych wykazywały firmy średnie. W transporcie i pozostałej działalności usługowej, nakłady inwestycyjne najsilniej rosły w firmach małych. W handlu, najszybszy wzrost nakładów inwestycyjnych wykazywały firmy duże.

Wysokie wskaźniki przyrostu zatrudnienia i nakładów inwestycyjnych występują w przedsiębiorstwach średnich, w sekcjach: działalność produkcyjna, budownictwo, hotele i restauracje oraz obsługa nieruchomości i firm. W transporcie oba wskaźniki uzyskują najwyższe wymiary w firmach małych i dużych. Fakt, iż jednostki średnie okazują się być dynamiczne w kilku sekcjach wskazuje, że działalność na tę skalę jest obecnie najbardziej korzystna w wielu dziedzinach gospodarki. Warunkują ją wielkość popytu, możliwość pozyskania wykwalifikowanych pracowników oraz źródła finansowania dalszego rozwoju.

1.3.4. Perspektywy rozwoju MSP w poszczególnych sekcjach zaliczanych do sektora rynkowego

W sekcjach: górnictwo i kopalnictwo, budownictwo, handel i naprawy, transport oraz pośrednictwo finansowe udział pracujących w MSP raczej nie zwiększy się w przyszłości, a może nawet zmaleć. Dalszy rozwój tych dziedzin działalności gospodarczej wymaga przekształcenia i zmiany stylu działania przedsiębiorstw dużych. Natomiast MSP w sekcjach: działalność produkcyjna, zaopatrywanie w energię, gaz i wodę, hotele i restauracje, obsługa nieruchomości i firm oraz pozostała działalność usługowa, komunalna i socjalna będą nadal się rozwijać i zwiększać zatrudnienie.

Przedsiębiorstwa zaliczane do sekcji działalność produkcyjna cechuje nierównomierny rozkład regionalny (por. 1.5.1.). W latach 1990-1995 rozwój sektora MSP był szybszy w regionach rozwiniętych niż w pozostałych. Tymczasem, odpowiednio wspierane MSP mogą stanowić rozwiązanie gospodarczych problemów regionów słabiej rozwiniętych. Zaopatrywanie w energię elektryczną, wodę i gaz jest przedmiotem wielu inwestycji gminnych (por. rozdz. 3.4.) i będzie nim w przyszłości. Obsługa całego szeregu elementów środowiska gminnego może być polem działania MSP. W sekcji hoteli i restauracji oczekuje się w najbliższych latach inwestycji w hotele średniej i niższej kategorii oraz małe pensjonaty. Można spodziewać się również rozwoju przedsiębiorstw świadczących usługi doradcze, reklamowe, marketingowe i in. różnorodnym podmiotom gospodarczym. Popyt na tego rodzaju usługi powinien wzrastać. W zależności od kształtu i tempa reformy systemu opieki zdrowotnej, spodziewać się można wzrostu popytu również na usługi z tego zakresu np. lekarskich, stomatologicznych.

1.4. MSP w przemyśle i budownictwie w 1995 r.

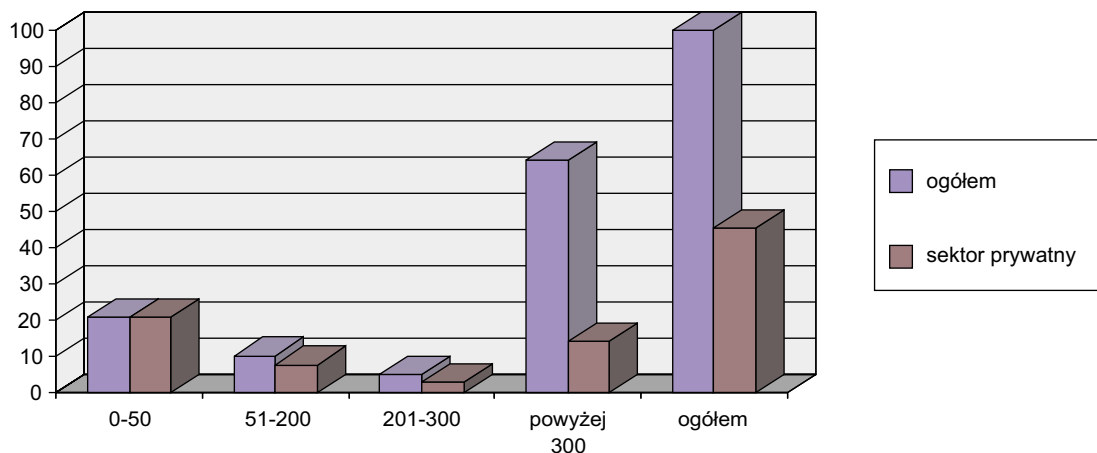
1.4.1. MSP w przemyśle

W rozdziale tym omówione zostaną małe i średnie przedsiębiorstwa zaliczone do sekcji D: działalność produkcyjna. Pominięte zostaną sekcje przemysłowe, w których udział MSP odgrywa rolę marginalną: górnictwo, kopalnictwo oraz zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę. Informacje przedstawione w tym rozdziale bazują na innym podziale wielkości przedsiębiorstw niż w rozdziałach poprzednich: 0-50 zatrudnionych, 51-200, 201-300 oraz powyżej 300.

Wartość sprzedaży MSP w wartości sprzedaży w przemyśle

Najwyższe udziały w sprzedaży przedsiębiorstw przemysłowych miały przedsiębiorstwa duże (pow. 300 zatrudnionych), a następnie małe (0-50 zatrudnionych). Wśród tych ostatnich przeważały przedsiębiorstwa prywatne. Udział sektora publicznego w przedsiębiorstwach średnich był wyższy niż w małych. Udział sektora publicznego w przedsiębiorstwach dużych był dominujący.

Wykres 11. Udziały przedsiębiorstw różnej wielkości w sprzedaży poszczególnych działów przemysłu w 1995 r. (ceny bieżące).



Procentowy udział sprzedaży przedsiębiorstw zatrudniających do 200 osób w wartości sprzedaży w przemyśle przetwórczym wyniósł w 1995 r. 36,5%. Poniżej przedstawiamy działy przemysłu, w których udział tego rodzaju przedsiębiorstw był najwyższy.

Tabela 2. Procent wartości sprzedaży przedsiębiorstw zatrudniających do 200 osób wśród ogółu przedsiębiorstw działu w 1995 r.

Mniejsze, ale liczące się udziały firm do 200 zatrudnionych w sprzedaży zanotowały następujące działy produkcji przemysłowej:

- produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków (51,2%),
- obróbka skóry i produkcja wyrobów ze skóry (50,2%),
- produkcja artykułów spożywczych i napojów (48,1%),
- produkcja maszyn biurowych i komputerów (46,4%).

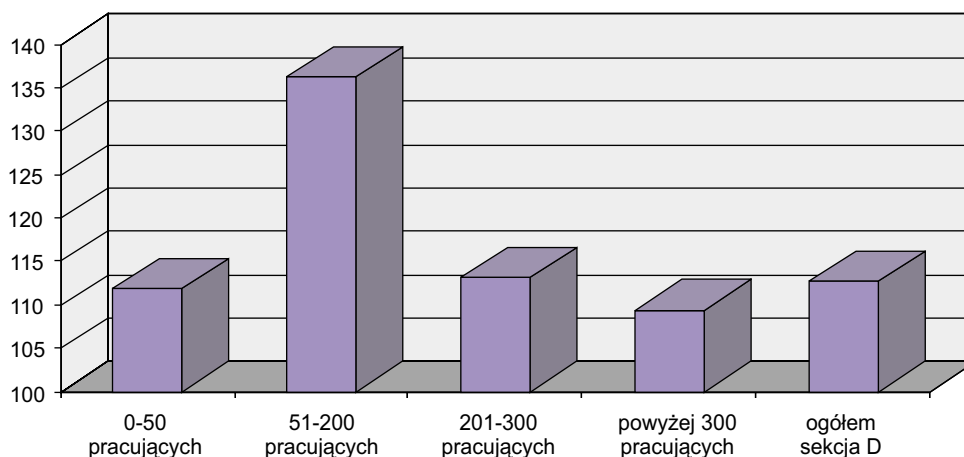
Przemysł metalurgiczny, produkcja paliw, produkcja wyrobów tytoniowych są tymi działami, w których odnotowano marginalny udział sprzedaży MSP, (mniejszy niż 10%).

Tempo wzrostu sprzedaży w przemyśle

Ze względu na zmianę klasyfikacji stosowanych przez GUS, możliwość porównania dynamiki sprzedaży przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1990-93 oraz 1994-95 jest ograniczona. W latach 1990-93 przedsiębiorstwa przemysłowe (bez 5 gałęzi surowcowych tzn. bez przemysłów: węglowego, paliw, energetycznego, hutnictwa żelaza i metali nieżelaznych) ogółem zanotowały 103,7% wzrostu sprzedaży (mierzonego w cenach stałych). Tempo wzrostu sprzedaży w latach 1994-95 w przemyśle ogółem (sekcja D według EKD) było wyższe i wynosiło 112,8%.

Tablica 5 w Aneksie 2. pokazuje, że tempo wzrostu sprzedaży w przedsiębiorstwach średnich zatrudniających 51-200 osób było w latach 1994-95 dużo wyższe niż przedsiębiorstw dużych i małych. W sumie przekraczało o ponad 20 punktów procentowych przeciętne tempo w przemyśle przetwórczym.

Wykres 12. Dynamika sprzedaży produkcji przemysłu w sekcji działalność produkcyjna w 1995 r. według klas wielkości przedsiębiorstw (1994 r. = 100%).



Na 21 działów badanych w ramach sekcji działalność produkcyjna (D), tendencja ta ujawniła się w 13 działach. W pozostałych 8 działach najwyższe tempo wzrostu wykazują firmy zatrudniające 201-300 osób. W realiach gospodarki polskiej połowy lat 90. przedsiębiorstwo przemysłowe zatrudniające do 200 osób to w wielu dziedzinach wielkość optymalna. Rynki zbytu oraz możliwości finansowania dalszego rozwoju są często ograniczone. W warunkach wysokich stóp procentowych (inflacja) najprężniej rozwijają się przedsiębiorstwa, które mogą przeznaczyć na ten cel środki własne. W przedsiębiorstwach średnich, relacja środków własnych do potrzeb jest zapewne najkorzystniejsza. Z tego punktu widzenia, w gorszej sytuacji są przedsiębiorstwa małe i duże. Właściciele tych pierwszych startują często od zera, uzyskując środki od członków rodzin i przyjaciół. Z kolei, zgromadzone środki własne przedsiębiorstw dużych są często niewspółmierne do potrzeb, co blokuje możliwość ekspansji. Wśród dużych przedsiębiorstw przemysłowych znaczny udział mają trwale nierentowne wielkie przedsiębiorstwa sektora publicznego, o relatywnie niskiej dynamice produkcji.

1.4.2. Małe i średnie przedsiębiorstwa w budownictwie

W budownictwie MSP odgrywają większą rolę niż przeciętnie w przemyśle. W latach 1994-1995 udział MSP w produkcji przemysłowej wynosił prawie 80%. W 1994 r. 62,3% wartości produkcji przedsiębiorstw budowlanych wytworzono w przedsiębiorstwach małych, zatrudniających do 50 osób. W 1995 r. udział tej kategorii przedsiębiorstw w wartości produkcji zmalał do 60,7%, ale o prawie tyle samo punktów procentowych udział ten wzrósł w przedsiębiorstwach średnich zatrudniających 51-200 osób (z 15,9% do 17,3%). Budownictwo potwierdza więc prawidłowość zaobserwowaną w przemyśle, że przedsiębiorstwa średnie okazały się w 1995 r. najbardziej dynamiczne.

Produkcja budowlana obejmuje szereg zróżnicowanych działów: wznoszenie budowli, wykonywanie instalacji budowlanych, wykonywanie prac wykończeniowych. Udziały firm zatrudniających do 50 osób były najniższe w 1995 r. we wznoszeniu budowli (55,1%), wyższe w wykonywaniu instalacji (74,2%) i najwyższe w pracach wykończeniowych (96%). Z kolei przedsiębiorstwa średnie miały większy udział we wznoszeniu budowli, a odpowiednio niższe w pracach instalacyjnych i wykończeniowych.

Budownictwo jest obecnie sprywatyzowane w ponad 80% wartości produkcji, równocześnie jest bardzo rozproszone. Wydaje się, że relatywnie niewielkie i słabe ekonomicznie przedsiębiorstwa budowlane nie są w stanie podjąć się wykonawstwa bardziej złożonych i kompleksowych robót. Małym i średnim firmom budowlanym trudno będzie wytrzymać konkurencję firm zagranicznych, coraz wyraźniej obecnych na polskim rynku.

1.5. Małe i średnie przedsiębiorstwa w układzie regionalnym (wojewódzkim)⁹

1.5.1. Koncentracja przestrzenna sektora MSP

Przy analizie udziału MSP w gospodarce w układzie terytorialnym, wyraźnie widać, że rozwój tego sektora jest bardzo nierównomierny. Nierównomierność rozwoju różnych aspektów życia społecznego i gospodarki w Polsce dotyczy nie tylko MSP. W Raporcie Diagnostycznym Zespołu Zadaniowego ds. Rozwoju Regionalnego w Polsce wielokrotnie wskazuje się na szczególne „uprzywilejowanie” 8 województw wokół wielkich aglomeracji miejskich (katowickie, warszawskie, gdańskie, wrocławskie, poznańskie, łódzkie, szczecińskie, krakowskie). W województwach tych najszybciej dokonała się transformacja własnościowa i restrukturyzacja gospodarki, koncentrują się inwestycje krajowe i zagraniczne, działa większość instytucji tzw. „otoczenia biznesu”, a warunki życia ludności są lepsze niż w pozostałych województwach.¹⁰ Województwa, o których mowa razem zajmują tylko 15% powierzchni kraju, ale mieszka w nich ponad 1/3 ludności i 45% ogółu pracujących. W województwach tych zlokalizowane było 39,8% ogółu małych i średnich jednostek działających w kraju, w których pracowało

⁹ Analiza przedsiębiorstw w układzie wojewódzkim opiera się na inaczej zbieranych danych niż w pozostałych częściach rozdziału. Podstawowe dane pochodzą ze sprawozdań rocznych Z-01. Składają je osoby prawne, ale także jednostki organizacyjne nie posiadające osobowości prawnej, jak też ich samodzielnie bilansujące części składowe (zakłady, oddziały) wyodrębnione pod względem lokalowym, osoby fizyczne prowadzące pełną rachunkowość i in. Sprawozdanie Z-01 wykonywane jest metodą zakładową. Dotyczy przede wszystkim jednostek, w których liczba pracujących wynosi 5 i więcej osób. Stąd różnica wielkości populacji MSP. Według Z-01 jest ich 1 267 981, podczas gdy w poprzednich rozdziałach przyjmowano 2 099 577.

¹⁰ *Rozwój regionalny w Polsce 1990-1995. Raport diagnostyczny*, Zespół Zadaniowy ds. Rozwoju Regionalnego w Polsce, Warszawa, luty 1996.

41,8% ogółu pracujących w MSP. Wskaźnik koncentracji obrazuje dodatkowo informacja, że w samych województwach: katowickim i warszawskim w 1995 r. działało 19% z ogólnej liczby 1,26 mln MSP. Liczba zatrudnionych w MSP w tych województwach stanowiła 20% ogółu zatrudnionych w MSP. W pozostałych 41 województwach zlokalizowane było 60,2% MSP i 58,2% pracujących w tym sektorze. Dokładniejszy obraz koncentracji przestrzennej przedstawia poniższa tabela.

Tabela 3. Przedsiębiorstwa i zatrudnieni w MSP w 8 województwach skupionych wokół wielkich aglomeracji miejskich w 1995 r. (w %)

Liczba zatrudnionych	Procent zakładów	Procent pracujących
0-5 zatrudnionych	38,8	39,5
6-50	48,2	44,6
51-200	40,7	41,3
Ogółem MSP	39,8	41,8

Z kolei w 10 województwach o najniższej liczbie MSP (włocławskie, zamojskie, suwalskie, ciechanowskie, ostrołęckie, przemyskie, sieradzkie, łomżyńskie, białkopodlaskie, chełmskie) zlokalizowane było w sumie 7,8% MSP działających w kraju, które zatrudniały 8,2% pracujących w MSP w kraju.

Analogicznie do liczby przedsiębiorstw i zatrudnienia, wysoką koncentrację przestrzenną obserwować można w zakresie nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach. Największe nakłady ponoszone są na obszarach o największym poziomie uprzemysłowienia. W 1995 r. w dwunastu województwach, w których liczba pracujących w przemyśle (sekcje C, D, E) przekraczała 100 osób na 1000 mieszkańców¹¹ wydatki inwestycyjne ponoszone przez MSP stanowiły 51% ogółu wydatków inwestycyjnych realizowanych w ramach tej grupy zakładów. Natomiast nakłady inwestycyjne MSP zlokalizowanych w obszarach o niskim stopniu uprzemysłowienia (poniżej 60 pracujących w przemyśle na 1000 mieszkańców)¹² stanowiły 4% ogółu nakładów inwestycyjnych, jakie w 1995 r. poniosły MSP w kraju.

1.5.2. Znaczenie MSP w lokalnych i regionalnych systemach gospodarczych i rynkach pracy

Opisana powyżej liczbowa koncentracja MSP oraz osób w nich pracujących w województwach wokół wielkich aglomeracji miejskich nie jest jedynym istotnym wymiarem opisu terytorialnego rozkładu MSP i ich znaczenia dla lokalnych i regionalnych systemów gospodarczych i rynków pracy. Istotną prawidłowością, którą pokazują dane statystyczne za 1995 r. jest także to, że przy generalnie mniejszej liczbie przedsiębiorstw, nakładów inwestycyjnych i zatrudnionych, sektor MSP ma względnie większe znaczenie niż sektor przedsiębiorstw dużych w regionach słabiej zaludnionych, gorzej uprzemysłowionych i ogólnie słabiej rozwiniętych gospodarczo.

¹¹ Woj. warszawskie, bielskie, bydgoskie, częstochowskie, jeleniogórskie, kaliskie, katowickie, legnickie, łódzkie, piotrkowskie, poznańskie, wałbrzyskie. W województwach tych zlokalizowane było 50% ogółu MSP.

¹² Woj. białkopodlaskie, chełmskie, ciechanowskie, łomżyńskie, ostrołęckie, przemyskie, suwalskie, zamojskie. W województwach tych zlokalizowane było 6% ogółu MSP.

Zależności pomiędzy odsetkiem pracujących w MSP, a gęstością zaludnienia

Jeśli podzielimy województwa na grupy stosując jako kryterium gęstość zaludnienia, okaże się, że im mniejsza gęstość zaludnienia, tym większe znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw dla regionalnych struktur gospodarczych. Przedstawia to tabela 6. w Aneksie 1.

MSP w obszarach uprzemysłowionych i w obszarach o relatywnie niskim poziomie rozwoju gospodarczego

Z tab. 7. w Aneksie 2. wynika wyraźnie, że poziom uprzemysłowienia mierzony liczbą pracujących w sekcjach przemysłowych (górnictwo i kopalnictwo, działalność produkcyjna oraz zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę) na 10 000 mieszkańców, skorelowany jest w Polsce z liczbą zakładów różnej wielkości i liczbą pracujących w nich osób. Zależności pomiędzy obszarami uprzemysłowienia, a udziałami pracujących w firmach różnej wielkości są następujące: im bardziej uprzemysłowiony region, tym większy odsetek pracujących zatrudniony jest w zakładach dużych, zaś im mniej uprzemysłowiony, tym większy odsetek pracujących znajduje zatrudnienie w zakładach małych i średnich.

MSP w regionach o różnym poziomie PKB

Produkt krajowy brutto *per capita* wydaje się być - obok poziomu uprzemysłowienia - jednym z ważnych czynników różnicujących terytorialny rozkład MSP. Tab. 8. w Aneksie 2. pokazuje, że w województwach, w których poziom produktu krajowego brutto na mieszkańca przekracza średnią krajową (takich województw jest w Polsce 14), koncentruje się 52% pracujących w MSP, zaś w województwach o poziomie PKB niższym o 20% i więcej od średniej krajowej (jest ich 15) skupia się jedynie 16% pracujących w MSP. Jednocześnie, w strukturach zatrudnienia w obszarach o najniższym PKB obserwuje się stosunkową „nadreprezentację” pracujących w sektorze MSP. W obszarach najbardziej rozwiniętych 44% pracujących znajduje zatrudnienie w MSP, podczas, gdy w obszarach najmniej rozwiniętych - 65% ogółu tam pracujących. W regionach relatywnie zacofanych, gdzie zlokalizowana jest mniejsza liczba zakładów dużych zdecydowanie dominują zakłady najmniejsze, zatrudniające do 5 osób, następnie przedsiębiorstwa zatrudniające od 6 - 50 osób oraz zakłady średnie. W regionach najlepiej rozwiniętych sektor MSP ma mniejsze znaczenie w gospodarkach regionalnych.

Obszary o wysokiej i niskiej wartości produktu krajowego brutto *per capita* nie różnią się między sobą jeśli idzie o profil działalności zakładów małych zatrudniających do 5 osób. W obu przypadkach około połowy tych zakładów zajmuje się działalnością handlową, a ok. 20% produkcyjną (por. tab. 9. w Aneksie 2). Znaczące różnice występują w przypadku działalności zakładów od 6 do 50 pracowników. W obszarach o wysokim poziomie rozwoju zakłady tej wielkości angażują relatywnie większą liczbę osób w działalność handlową, przemysłową czy budownictwo, niż to ma miejsce w obszarach o niskim PKB. W tych ostatnich, funkcje, jakie pełnią zakłady małe w obszarach lepiej rozwiniętych, spełniają zakłady średniej wielkości (51-200 osób). W regionach słabiej rozwiniętych najwyższy odsetek pracujących w MSP znajduje zatrudnienie w zakładach zajmujących się obsługą rolnictwa.

1.5.3. Typy struktur zakładów w układzie przestrzennym

W analizie regionalnych struktur wielkości zakładów podstawowe znaczenie ma relacja zakładów dużych do małych. Podstawę typologii stanowiły frakcje pracujących w małych i dużych zakładach. Wyodrębniono 6 typów struktur (tab. 10a i b w Aneksie 2.). Skrajne struktury charakteryzowały się, z jednej strony - dużym udziałem MSP (typ I), a z drugiej - wysokim udziałem zakładów dużych i bardzo niskim zakładów średniej wielkości (typ VI).

Struktura pracujących, w której znaczący udział mają pracujący w zakładach małych i średnich jest typowa dla województw: częstochowskiego, kaliskiego, leszczyńskiego, nowosądeckiego, pińskiego, radomskiego, słupeckiego i suwalskiego. Natomiast województwa: warszawskie, katowickie, krakowskie, legnickie, lubelskie, łódzkie, rzeszowskie i wałbrzyskie stanowią przykład struktury zdominowanej przez zakłady duże.

Zestawienie struktur gospodarczych w układzie sekcji gospodarki narodowej nie pozwala na jednoznaczne przyporządkowanie przestrzenne MSP określonym sekcjom.

1.6. Podsumowanie

W 1995 r. MSP stanowiły ponad 99% liczby zarejestrowanych jednostek gospodarczych. Prawie 90% ogółu firm należało do kategorii mikroprzedsiębiorstw i zatrudniało 1-5 osób. Wszystkie firmy tego rodzaju należały do sektora prywatnego. Wraz ze wzrostem rozmiarów firmy, wzrasta odsetek firm i pracujących w sektorze publicznym.

MSP zatrudniały 57,8% pracujących w gospodarce (bez rolnictwa, leśnictwa i rybołówstwa). Najwyższe odsetki MSP zanotowano w sekcji handel i naprawy oraz hotele i restauracje.

Przedsiębiorstwa mniejsze mają mniej środków trwałych w przeliczeniu na jednego pracownika niż przedsiębiorstwa większe. W przedsiębiorstwach sektora prywatnego obserwuje się bardziej racjonalną politykę inwestycyjną niż w przedsiębiorstwach dużych: więcej przeznaczają na maszyny i urządzenia, a mniej na budynki i budowle, wyposażenie jest bardziej nowoczesne.

W 1995 r. obserwowano znaczną dynamikę rozwoju MSP w zakresie liczby nowopowstających przedsiębiorstw, zatrudnienia i nakładów inwestycyjnych. W tej ostatniej dziedzinie szczególnie dynamicznie wykazywały się firmy średnich rozmiarów.

MSP wykazują znaczną koncentrację przestrzenną. Ok. 40% firm i pracujących w nich osób, zlokalizowanych było w 8 najbardziej zurbanizowanych województwach. Zarazem, w większości tych województw MSP nie stanowiły kluczowego elementu systemu gospodarczego ani rynku pracy. W województwach o rzadkim zaludnieniu, słabo uprzemysłowionych, o niskim poziomie rozwoju, liczba MSP i liczba pracujących w tym sektorze nie były znaczące z perspektywy kraju. Jednakże MSP stanowiły w tych województwach filary regionalnych systemów gospodarczych, były dominującym typem podmiotu gospodarczego i dawały pracę przeważającej części siły roboczej na tych terenach.

Rozdział 2.

Bariery rozwoju przedsiębiorczości

Bariery prawne

Bariery finansowe

Stosunki pracy, rynek pracy

**Niedostatki funkcjonowania społeczeństwa
demokratycznego**

Barierami ograniczającymi prowadzenie działalności gospodarczej są te cechy środowiska biznesu, które osłabiają dynamikę powstawania nowych firm, zmniejszają możliwości rozwoju przedsiębiorstw i/lub przyspieszają ich upadanie. Określenie jakiegoś elementu otoczenia biznesu mianem bariery zawiera nieodłączne wskazanie na pewien stan idealny, który mógłby zaistnieć, gdyby tej bariery nie było.

W gospodarce taki stan istnieje, gdy przestrzegane są prawa własności, respektowane są zasady wolnego gospodarowania, a interwencje państwa są ograniczone do przypadków dóbr publicznych. Ponadto idealne środowisko gospodarcze byłoby środowiskiem pozbawionym ryzyka politycznego i instytucjonalnego, a jedynym ryzykiem podejmowanym przez przedsiębiorstwa byłoby ryzyko rynkowe. Minimalizacji ryzyka politycznego i instytucjonalnego sprzyja dobrze ukształtowany system polityczny oraz stabilne i przewidywalne prawo.

Większość z wymienionych poniżej barier ma charakter zewnętrzny w stosunku do przedsiębiorstw i przedsiębiorców. Niektóre z nich mają jednak charakter wewnętrzny i wynikają z cech społeczno-kulturowych przedsiębiorców i menedżerów - ich osobowości, motywacji, wiedzy i umiejętności.

2.1. Bariery prawne

2.1.1. Bariery wynikające z cech stanowienia prawa w Polsce

Nadmierna zmienność przepisów

Tylko w okresie od grudnia 1994 do czerwca 1996 roku dokonano 128 nowelizacji w 76 aktach prawnych regulujących działalność gospodarczą¹ (por. rozdz. 4.2.6. na temat zmian w prawie podatkowym). Dokonywana w Polsce przebudowa ustroju gospodarczego nie tłumaczy tak dużej zmienności norm prawnych. Niestabilność norm prawnych zwiększa ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej, a wielość obowiązujących norm sprawia, że pojawia się postawa ignorowania prawa.

Nadmierne delegowanie uprawnień regulacyjnych do instytucji wykonawczych

Wskutek częstego delegowania uprawnień regulacyjnych do instytucji wykonawczych wiele aktów prawnych podlega uzupełnieniu, uszczegółowieniu i konkretyzacji przez urzędy państwowe, które mogą zmieniać intencje ustawodawcy. Delegowanie uprawnień regulacyjnych pozwala wprowadzić stosować prawo bardziej elastycznie, ale jego skutkiem bywa arbitralność i samowola organów administracji.

Krótkie vacatio legis

W przypadku ustaw, terminy wejścia w życie wyglądają lepiej niż w przypadku aktów niższego rzędu. Tu *vacatio legis* wynosi najczęściej dwa tygodnie. Bardzo często akt wchodzi w życie z dniem ogłoszenia (por. 4.2.1).

¹ A. Kondratowicz i W. Maciejewski (red.) *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce* Warszawa, 1996, s. 33.

Niejasność regulacji i brak precyzji sformułowań

Dla wielu przedsiębiorców prawo pozostaje niejasne i nieprecyzyjne. W Aneksie 3. opisano kilka rodzajów uproszczonych form opodatkowania posiadających prawie identyczne nazwy, co wprowadza trudności w identyfikacji stosownych regulacji. W rozdz. 4.2.6. podajemy przykłady braku precyzji prawa podatkowego. W latach 1995 - 1996 wielokrotnie pojawiała się konieczność dodatkowego interpretowania przepisów prawnych przez Ministerstwo Finansów i urzędy skarbowe. Prowadzi to do utrudnień w korzystaniu z prawa, stwarza możliwości dowolności interpretacyjnych oraz daje urzędnikom uprawnienia wpływania na treść aktu prawnego, a to powinno należeć do ustawodawcy, a nie władzy wykonawczej.

Tendencja do nadmiernego regulowania prawnego

Przejawem tendencji do „przeregulowywania” prawnego jest rozszerzanie licencjonowania i koncesjonowania działalności gospodarczej. Dążenie do nadmiernego licencjonowania i koncesjonowania jest niekiedy wspierane przez same zainteresowane środowiska. Typową argumentacją wysuwaną przez te środowiska i prawodawców jest wskazanie na konieczność podniesienia jakości produkowanych dóbr i usług, i ochronę konsumentów przed szarlatanami.² Ograniczanie dostępu do wykonywania zawodu jest uzasadnione w przypadku tzw. zawodów zaufania publicznego (np. notariusze) lub produkcji dóbr czy świadczenia usług, które wymagają specjalistycznych kwalifikacji (np. leczenie). Tymczasem postulaty licencjonowania/koncesjonowania daleko wykraczają poza obszary spełniające wyżej wskazane kryteria. Nakładanie dodatkowych administracyjnych ograniczeń może zmniejszyć możliwości powstawania nowych przedsiębiorstw.

2.1.2. Bariery prawne powstawania i funkcjonowania MSP

Problemy form prawnych

Proces tworzenia i rejestrowania przedsiębiorstw został w Polsce znacznie uproszczony. Prowadzący działalność gospodarczą mogą korzystać z wielu form prawnych prowadzenia działalności gospodarczej. Mimo tego przedsiębiorcy ograniczają się do prowadzenia działalności gospodarczej w formie zakładów osób fizycznych lub spółek cywilnych, znacznie rzadziej korzystając z możliwości, jakie stwarza spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, jeszcze rzadziej spółka jawna, a już zupełnie sporadycznie spółka komandytowa. Jedną z przyczyn wzmagających obawy przed przekształceniami prawnymi i przekształceniem np. w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością jest utrzymywanie wprowadzonego w życie z dniem 17 maja 1993 roku do Ustawy o zobowiązaniach podatkowych, przepisu, zgodnie z którym wspólnik spółki z o.o. oraz komandytariusz w spółce komandytowej odpowiadają całym swym majątkiem za zobowiązania podatkowe spółki (art. 47).³

² Opinie takie wyrażają także sami przedsiębiorcy; patrz: CBOS, *Badania fokusowe: konkurencyjność MSP*; listopad 1996.

³ Ustawa o zobowiązaniach podatkowych z dnia 19 grudnia 1980 roku. Zmiana Dz. U. 1993, nr 134, poz. 646.

Brak rejestru handlowego i informacji o partnerach i kontrahentach

Zakres współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami jest wyznaczany przez możliwość upewnienia się o wiarygodności partnerów. Na początku lat 90. istotnym problemem polskiej gospodarki był problem „złych” długów. We współpracy między przedsiębiorstwami przejawiał się on powstawaniem tak zwanych zatorów płatniczych, czyli narastaniem opóźnień w regulowaniu płatności pomiędzy przedsiębiorstwami. Część z tych długów nigdy nie została spłacona. Problem ten mógłby zostać złagodzony, gdyby przedsiębiorstwa dysponowały większą wiedzą na temat partnerów transakcji. W pewnym stopniu wiedza ta zdobywana jest w wyniku bezpośrednich kontaktów pomiędzy przedsiębiorstwami lub nabywana jest od wyspecjalizowanych jednostek. Jednakże, ogólną i wstępną informację o podmiotach gospodarczych powinno dostarczać państwo tworząc centralny zbiór informacji o wszystkich podmiotach gospodarczych - ujednolicony rejestr handlowy. Do tej pory obowiązek i tryb rejestracji podmiotów prowadzących działalność gospodarczą jest regulowany odrębnie dla każdego typu podmiotów. Procedura rejestrowa jest prowadzona w sposób przewlekły, a dane rejestrowe są uzupełniane z dużym opóźnieniem. Utworzenie jednolitego rejestru handlowego poprawiłoby dostęp do podstawowej informacji o podmiotach gospodarczych, w szczególności dla MSP nie dysponujących własnymi służbami gromadzenia informacji ani środkami na zakup takiej informacji.

2.2. Bariery finansowe

2.2.1. Finansowanie działalności gospodarczej

Trudności finansowania startu

Wymogi kapitałowe wobec rozpoczynających działalność gospodarczą w 1995 i 1996 roku znacznie wzrosły w porównaniu z rozpoczynającymi działalność np. w 1990 i 1991 roku. Badania i obserwacje MSP wskazują, że mają one problemy ze zdobywaniem środków na rozpoczęcie, prowadzenie i poszerzanie działalności gospodarczej.⁴ Szczególnym problemem jest uzyskanie środków na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Środki na rozpoczęcie działalności gospodarczej pochodzą z reguły z własnych oszczędności i zasobów majątkowych. Tylko niekiedy dostępne są one z programów polityki społecznej państwa np. pożyczki dla bezrobotnych na zakładanie przedsiębiorstw z Funduszu Pracy czy wsparcie dla inkubatorów przedsiębiorczości. Programy finansowego wspierania startu przedsiębiorstw skierowane są na bezrobotnych oraz regiony wiejskie. Brakuje programów ogólnych, wspierających powstawanie nowych przedsiębiorstw niezależnie od tego ile tworzą miejsc pracy i gdzie są usytuowane terytorialnie (por. rozdz. 3.2.). Bankowe i para-bankowe (np. firmy typu *venture capital*) finansowanie nowopowstających przedsiębiorstw jest bardzo ograniczone. Skromne zasoby kapitałowe Polski sprawiają, że racjonowanie kapitału musi przebiegać według surowszych kryteriów, a początkujący przedsiębiorca nie może liczyć na łatwy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania.

Trudności poszerzania działalności MSP przez inwestycje

Badania przedsiębiorstw prywatnych (w przeważającej mierze małych i średnich) pokazują, że napotykać one na problemy finansowania inwestycji. Najczęściej skala inwestowania ograniczona jest przez posiadane środki własne. Przedsiębiorstwa rzadko korzystają z dźwigni finansowej, jaką mogą dawać kredyty bankowe lub emisje papierów dłużnych. Badania pokazują też, że przedsiębiorstwa prywatne

⁴ A. Kondratowicz i W. Maciejewski (red.) *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce* Warszawa, 1996, s. 33.

starają się księgować, choć jest to praktyka niedozwolona, część inwestycji jako koszty uzyskania przychodu.⁵ Stąd też bierze się niska, wykazywana rentowność przedsiębiorstw prywatnych.

Finansowanie inwestycji ze środków obcych jest dla małych i średnich przedsiębiorstw problemem ze względu na wysokość stopy procentowej wynikającej z utrzymywania się wysokiej inflacji oraz z utrzymywanej przez banki dużej różnicy pomiędzy stopą oprocentowania kredytów i depozytów (świadczy to o nieefektywności rynku finansowego i wysokich kosztach ogólnych banków). Polityka makroekonomiczna zmierzająca do redukcji inflacji i ograniczenia deficytu budżetowego jest więc warunkiem koniecznym wzrostu dostępności kredytu.

Równocześnie konieczna jest poprawa funkcjonowania banków: wzrost zdolności banków do trafnej oceny przedsięwzięć inwestycyjnych i odejście od konserwatywnej polityki finansowania inwestycji polegającej na nakładaniu na przedsiębiorstwa wysokich wymogów odnośnie zabezpieczenia kredytu. Znaczącym krokiem, który powinien zwiększyć dostęp przedsiębiorstw do kredytu było przyjęcie przez Sejm jesienią 1996 r. Ustawy o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów.⁶ Pozwoli ona na unikanie sytuacji powtórnego zastawiania rzeczy zastawionych (rejestr zastawów) i ułatwi dochodzenie wierzytelności. Zmniejszeniu ryzyka kredytowego banków służy też tworzenie instytucji poręczeń kredytowych. Finansowe wsparcie państwa dla tej formy ubezpieczania kredytów powinno sprzyjać rozwojowi małych i średnich przedsiębiorstw. Barierej stanowi powolne rozwijanie systemu gwarancji/poręczeń kredytowych dla MSP. Brakuje mechanizmu wspierania powstawania i działalności lokalnych funduszy poręczeniowych ze środków publicznych oraz systemu regwarancji (reasekuracji) dla tego rodzaju instytucji (por. rozdz. 3.2.).

Usuwanie barier finansowania przedsiębiorstw może służyć powstawanie nowych bankowych i parabankowych instytucji finansowych, takich, które świadczyłyby usługi poręczania kredytów i pożyczek oraz takich, które gotowe byłyby do bezpośredniego zaangażowania finansowego w postaci wkładów i obejmowania udziałów. Jednakże tworzenie tych instytucji napotyka barierę prawną w postaci nieprecyzyjnego Prawa Bankowego.⁷ Prawo to określa np. gwarantowanie kredytów jako „działalność bankową”. Z kolei - na gruncie Kodeksu Cywilnego - możliwe jest poręczanie kredytów. W rezultacie powstaje niejasność co do stopnia nielegalności czynności gwarantowania i poręczania kredytów. NBP nie ustalił także precyzyjnych regulacji dla instytucji finansowych drugiego szczebla, chociaż art. 111 Prawa Bankowego pozwala na podejmowanie przez nie określonej działalności bankowej za pozwoleniem NBP i MF.

Do tej pory nie w pełni wykorzystaną możliwością finansowania inwestycji jest leasing. Ekonomiczna istota leasingu wydaje się czynić go szczególnie użytecznym dla małych i średnich przedsiębiorstw, gdyż umożliwia on dostosowanie wielkości środków trwałych do zmiennych potrzeb przedsiębiorstwa bez „zamrażania” tych środków. W Polsce leasing jest definiowany na gruncie prawa podatkowego jako leasing operacyjny i leasing finansowy. Nie jest jednakże unormowany jako umowa, co umożliwia organom skarbowym swobodną interpretację jego podatkowych skutków. W szczególności precyzyjnej regulacji wymagają konsekwencje leasingu w zakresie podatku dochodowego, podatku VAT i zasad amortyzacji. Regulacje te powinny ograniczyć swobodę interpretacyjną urzędów, a tym samym niepewność stron leasingu.

⁵ M. Belka, *Przedsiębiorstwa w procesie przekształceń*, w: *Polska transformacja w perspektywie integracji europejskiej*, praca zbiorowa pod red. J. Hausnera, Warszawa 1997, s. 82.

⁶ Dz. U. 1996, nr 149, poz. 708.

⁷ Dz. U. 1992, nr 72, poz. 359 z późn. zmianami.

Warto dodać, że jedynie państwo fiskalne traktuje leasing jako sposób na unikanie opodatkowania. W dłuższym okresie konsekwencje fiskalne leasingu dla budżetu państwa są co najmniej neutralne, gdyż szybsza amortyzacja oznacza odłożenie w czasie zobowiązań podatkowych.

2.2.2. Wysokość podatków

Podatek dochodowy

Barierą przedsiębiorczości w Polsce są wysokie podatki. Wysokość obciążeń podatkowych w Polsce sytuuje się na średnim poziomie europejskim. Pamiętać trzeba jednak, że kraje europejskie charakteryzują się wysokim poziomem bezrobocia i niską dynamiką wzrostu. Jedną z głównych przyczyn stagnacji gospodarek europejskich jest wysoki stopień fiskalizmu.

Wysokie obciążenia podatkowe osłabiają możliwości rozwoju przedsiębiorstw prywatnych i czynią opłacalnym działanie w tzw. szarej strefie. Projektowane stopniowe zmniejszanie stawki podatku dochodowego pozwoliłoby przedsiębiorstwom przeznaczać większą część środków na rozwój i zwiększyłoby bodźce dla prowadzenia legalnej działalności gospodarczej. Warto dodać, że najsilniejszym czynnikiem sprzyjającym „wychodzeniu z szarej strefy” jest wzrost przedsiębiorstwa i przekroczenie przezeń granicy „podatkowej niewidzialności”.

Podatki od pracy

Szczególnie silny, negatywny wpływ na rozwój małych MSP mają podatki i paropodatki wpływające na koszty pracy. Słabość kapitałowa MSP sprawia, że mają one ograniczony wybór technik produkcji, a w szczególności nie mogą szybko zastępować pracy ludzi pracą maszyn (niska substytucyjność pracy przez kapitał). Wysokie obciążenia składkami na ubezpieczenie społeczne i innymi opłatami zniechęcają do wzrostu zatrudnienia lub zachęcają do zatrudnienia nielegalnego albo działania w szarej strefie. W latach 1995 i 1996 każda złotówka wypłat dla pracowników obciążona była około 50% narzutem (por. rozdz. 3.2.2).

Ukrywanie zatrudnienia lub działalność w szarej strefie jest szczególnie częste w małych i średnich przedsiębiorstwach. Repartycyjny system ubezpieczeń emerytalnych, w którym składki są w małym stopniu związane z wielkością wypłacanych świadczeń sprawia, że ukrywaniem zatrudnienia lub zaniżaniem oficjalnego wynagrodzenia są zainteresowani także pracownicy. Dzieje się tak, gdyż pracodawca może zaoferować im część nieopłacanych zobowiązań socjalnych jako wynagrodzenie, co stanowi zachętę do zgody i milczenia.

Podatek od towarów i usług (VAT)

Natura podatku VAT sprawia, że powinien on mieć charakter neutralny dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. Obciąża on bowiem finalnego nabywcę - konsumenta. W praktyce jednak mikroprzedsiębiorstwa (zatrudniające do pięciu osób) lub firmy działające w pewnych obszarach mogą być zainteresowane niepodleganiem systemowi VAT, gdyż wiąże się z nim konieczność ponoszenia kosztów prowadzenia ewidencji, a także często spadek popytu na świadczone usługi. Stosowanie zwolnień od rozliczeń w systemie VAT ma więc na celu ochronę zatrudnienia w pewnych obszarach gospodarki.

2.2.3. Administrowanie podatkami

Przykładem niestabilności administrowania podatkami są ciągłe zmiany w sposobie określania kosztów uzyskania przychodu - istotnego składnika przy obliczaniu podstawy opodatkowania. W art. 16 Ustawy o podatku dochodowym na 1996 r.⁸ wymienionych zostało 57 rodzajów kosztów nie podlegających odliczeniu od dochodu w celach podatkowych. Na rok 1997 listę tę zwiększono o kolejne dwie pozycje.⁹

Zadaniem administracji podatkowej jest skuteczne ściąganie należnych podatków. Tym m.in. celom służyć ma nowa ustawa o kontroli skarbowej¹⁰ oraz przygotowywana Ordynacja podatkowa. Nowa ustawa o kontroli skarbowej przyznaje urzędnikom uprawnienia do wglądu w konta bankowe podatników. Ponadto nakłada na kontrolowanego podatnika niektóre koszty wynikające z czynności kontrolnych (np. kopiowanie i tłumaczenie dokumentów z języków obcych). Daje ona także inspektorom kontroli skarbowej prawo do wydawania decyzji wymierzającej wysokość podatku. Chociaż niesłuszne podwyższenie wysokości podatku przez urzędy kontroli skarbowej może być później zredukowane lub znoszone przez instancje odwoławcze, to małe i średnie przedsiębiorstwa nie dysponują środkami na prowadzenie kosztownych i czasochłonnych postępowań odwoławczych, a uiszczenie niesłusznych kar może zagrozić płynności finansowej i przetrwaniu takich przedsiębiorstw. Nie kwestionując prawa państwa do ścigania malwersacji, należy podkreślić, że urzędy skarbowe powinny działać w sposób chroniący zaufanie podatnika do państwa i gwarantujący mu prawo do obrony własnych racji.

2.3. Stosunki pracy, rynek pracy

2.3.1. Bariery wynikające z ustawowych regulacji stosunków pracy

Znowelizowany w 1996 r. Kodeks Pracy¹¹ tylko w niewielkim stopniu uznaje zasadę swobody kształtowania warunków zatrudnienia. Utrzymuje natomiast wiele starych lub nieznacznie zmodyfikowanych przepisów ograniczających swobodę kształtowania umów o pracę i eksponuje ich socjalne aspekty. Przykładami przepisów utrudniających działanie MSP zawartych w Kodeksie Pracy są:

- ograniczenia stosowania cywilnych umów o pracę (w szczególności umowy zlecenia); wprowadzenie zasady automatycznego przekształcania trzeciej umowy na czas określony w umowę na czas nieokreślony,
- wprowadzenie prawa pracownika do rozwiązania umowy bez wypowiedzenia w taki sposób, że pracodawca automatycznie wypłaca odszkodowanie w wysokości wynagrodzenia za okres wypowiedzenia, a dopiero później może skarżyć pracownika do sądu pracy z roszczeniem o odszkodowanie,
- nałożenie obowiązku tworzenia regulaminu pracy na wszystkich pracodawców, którzy zatrudniają więcej niż 5 pracowników,
- nałożenie obowiązku tworzenia regulaminu wynagrodzenia na wszystkich pracodawców, którzy zatrudniają więcej niż 5 pracowników, a dla których nie został zawarty układ zbiorowy,

⁸ Ustawa o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz o zmianie niektórych innych ustaw, Dz. U. 1995, nr 95, poz. 704

⁹ Ustawa z dnia 21 listopada 1996 roku o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. 1995, nr 137 poz. 639

¹⁰ Ustawa o zmianie ustawy o kontroli skarbowej i niektórych innych ustaw, Dz. U. 1996, nr 152 poz. 720

¹¹ Ustawa o zmianie ustawy Kodeks Pracy oraz o zmianie niektórych, Dz. U. 1996, nr 24, poz. 110

- restrykcyjne regulowanie tygodniowego czasu pracy, w myśl którego powszechnie obowiązujący czas pracy nie może przekraczać 8 godzin na dobę i przeciętnie 42 godzin na tydzień w przyjętym czasie rozliczeniowym, nie przekraczającym 3 miesięcy. Okres rozliczeniowy jest zdecydowanie za krótki i ogranicza możliwość elastycznego kształtowania czasu pracy. Ustanowienie limitu godzin pracy w godzinach nadliczbowych: dla poszczególnego pracownika nie może on przekroczyć 4 godzin na dobę i 150 godzin w roku kalendarzowym.

Wiele z tych ograniczeń ma wątpliwy sens ekonomiczny. Ograniczenia form zatrudniania podyktowane są chęcią ochrony niezreformowanego systemu ubezpieczeń społecznych. Nie biorą one jednak pod uwagę tendencji do rozpowszechniania się nietypowych form zatrudnienia i potrzeb niektórych grup pracowniczych do elastycznego kształtowania czasu pracy. Większość z nich pociąga za sobą dodatkowe koszty administracyjne i próbuje przenosić „zbiurokratyzowany model stosunków pracy” na wszystkie przedsiębiorstwa i wszystkie typy zatrudnienia. Regulacje te są szczególnie dotkliwe dla MSP, gdyż nie mogą one rozbudowywać kosztownych działów zajmujących się administrowaniem personelem.

Nowy Kodeks Pracy wychodzi z domniemania istnienia w zakładzie pracy organizacji związkowej, chociaż związki zawodowe praktycznie nie istnieją w prywatnych przedsiębiorstwach, a w szczególności w MSP. Stąd też zarezerwowanie dla związków zawodowych praw do bycia informowanym, konsultowanym i, w pewnych kwestiach, prawo do współdecydowania. Prawa te, z jednej strony, szeroko zakreślają aspiracje działaczy związkowych, z drugiej zaś są nie dość jasno określone. Może to grozić pobudzeniem konfliktów w miejscu pracy.

2.3.2. Bariery wynikające z instytucjonalnych cech rynku pracy

Wiele przedsiębiorstw ma trudności ze znalezieniem odpowiednich pracowników w sytuacji wysokiego rejestrowanego bezrobocia. Trudności te są szczególnie dotkliwe dla MSP, które nie zawsze mogą konkurować niepłatowymi elementami atrakcyjności zatrudnienia (np. pewność zatrudnienia, stanowiska, prestiż) w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami.

Główną przyczyną tego stanu rzeczy jest prowadzona w Polsce polityka rynku pracy, która poprzez względnie wysokie i łatwe do otrzymania zasiłki dla bezrobotnych oraz ustawową płacę minimalną osłabia motywację do poszukiwania pracy i zmiany kwalifikacji. W 1995 roku zasiłek dla bezrobotnych stanowił aż 81% płacy minimalnej, ta zaś wynosiła 41% przeciętnego wynagrodzenia. W sytuacji ogólnie niskiego poziomu płac i istnienia rozległej szarej strefy, pobierający zasiłek potrzebują 3-5 dni pracy, aby osiągnąć poziom płacy minimalnej i ok. 10-12 dni pracy, aby osiągnąć poziom zarobków przeciętnych. Pamiętać przy tym trzeba, że przeciętne wynagrodzenie w Polsce jest wynagrodzeniem pobieranym przez zdecydowaną mniejszość pracowników, gdyż na wielkość przeciętnych wynagrodzeń silnie rzutuje grupa wysoko zarabiających pracowników. Mające charakter socjalny elementy polityki państwa działają negatywnie na przemieszczanie się, przekwalifikowywanie i motywację do legalnej pracy.

Kłopoty z rekrutacją odpowiednio wykwalifikowanych i motywowanych pracowników potęgowane są przez strukturę wydatków z Funduszu Pracy, w którym gros wypłat stanowią zasiłki, a niedostatecznie finansowane są aktywne formy walki z bezrobociem. Niedobór odpowiednio przygotowanego personelu jest też wynikiem słabych postępów reformy szkolnictwa.

2.3.3. Problemy związane z egzekwowaniem standardów bezpieczeństwa i higieny pracy

Nowy Kodeks Pracy na nowo formułuje odpowiedzialność pracodawców i pracowników za przestrzeganie standardów bezpieczeństwa i higieny pracy. Wyposaża także inspektorów Państwowej Inspekcji Pracy w dodatkowe narzędzia kontroli i podnosi maksymalne wysokości stosowanych kar. Stanowi także, że pracodawca zatrudniający więcej niż 10 pracowników jest zobowiązany do utworzenia służby bezpieczeństwa i higieny pracy, która pełni funkcje doradcze i kontrolne w zakresie bhp, a zatrudniający więcej niż 50 pracowników jest zobowiązany do powołania komisji bezpieczeństwa i higieny pracy.

Chociaż raporty PIP pokazują, że w połowie badanych małych przedsiębiorstw nie spełniono wymogów zawartych w przepisach dotyczących obiektów i pomieszczeń pracy, a w 70% nie są przestrzegane przepisy dotyczące bezpieczeństwa pracy przy maszynach, urządzeniach i instalacjach energetycznych, to warto zwrócić uwagę na to, iż polskie standardy są stosunkowo wymagające i nakładają na pracodawców duże ciężary.

2.4. Niedostatki funkcjonowania społeczeństwa demokratycznego

2.4.1. Problemy wynikające ze sposobu reprezentowania interesów MSP

Polscy przedsiębiorcy nie są grupą podatną na tworzenie organizacji reprezentujących interesy zbiorowe. Z faktu istnienia wspólnych interesów nie wynika, że powstają organizacje efektywnie je realizujące. Rozproszenie organizacji przedsiębiorstw (por. rozdz. 5.) sprawia, że polskie małe i średnie przedsiębiorstwa nie mogą rozwiązywać niektórych problemów, których rozwiązanie wymaga połączenia sił i stworzenia efektywnej organizacji je reprezentującej. Do problemów tych należą:

- wpływanie na przebieg procesu legislacyjnego w sposób, który stabilizowałby rozwiązania prawne i ograniczał prawdopodobieństwo wprowadzenia rozwiązań niekorzystnych dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw,
- wytwarzanie, gromadzenie i rozpowszechnianie informacji niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej,
- doksztalcanie przedsiębiorców i pracowników w zakresie pewnych ogólnych umiejętności, zwiększających ich zdolność dostosowania,
- wspólne przedsięwzięcia finansowe np. tworzenie funduszy poręczeń i ubezpieczeń wzajemnych, organizowanie targów i wystaw.

Badacze kultury gospodarczej wskazują, że u podstaw sukcesów gospodarczych najwyżej rozwiniętych społeczeństw leży specyficzny „kapitał społeczny” w postaci zdolności do przeprowadzania przedsięwzięć zbiorowych.¹² Częścią tego kapitału jest wysoki stopień zaufania wzajemnego, lojalności i wypełniania zobowiązań. Znaczną rolę mogą tu spełniać organizacje przedsiębiorców.

2.4.2. Przyczyny polityczne

Nieukształtowany system polityczny sprawia, że kampanie wyborcze mają miejsce wcześniej niż po upływie pełnej kadencji, zaś w wyniku wyborów następuje wymiana zdecydowanej większości parlamentarzystów. Częsta i głęboka wymiana elit politycznych powoduje konieczność nabywania doświadczenia w pracy ustawodawczej i przynajmniej na początku kadencji spowalnia i obniża jakość pracy ustawodawczej.

¹² J. Coleman, Norms as social capital, w: G. Radnitzky, P. Bernholtz, *Economic imperialism: The Economic Approach Applied Outside the Field of Economics*, New York, Paragon Press, 1987.



Amerykańska fundacja Heritage Foundation wspólnie z Wall Street Journal publikuje oceny zakresu swobód gospodarczych w 150 krajach. Kryteria brane pod uwagę przy wystawianiu ocen to: polityka handlowa, podatki, zasięg interwencji rządu w gospodarkę, w politykę pieniężną, w przepływy kapitałowe oraz w inwestycje zagraniczne, w politykę wobec banków, zakres kontroli płac i cen, prawa własności, zakres regulacji urzędowych oraz skalę działalności na czarnym rynku. Ze 150 państw, 72 zaliczono do kategorii: gospodarka wolna lub w większości wolna, 78, to kraje o gospodarce o ograniczonych swobodach, w tym 18 gospodarczo represyjne.

Polska znalazła się w tej klasyfikacji na 86 miejscu. Z byłych krajów komunistycznych Polskę wyprzedzają: Czechy (11), Estonia (25), Węgry (64), Łotwa (69), Słowacja (77), Litwa (80). Za Polską są Rumunia (98), Bułgaria (108), Albania (115), Rosja (117), Ukraina (122), Białoruś (129).¹³

¹³ Kim R. Holmes, Bryan T. Johnson and Melanie Kirkpatrick, *1997 Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation, The Wall Street Journal, 1977.

Rozdział 3.

Polityka wobec MSP

Polityka państwa: dokumenty programowe

Realizacja polityki państwa wobec MSP

**Programy finansowane
z pomocy zagranicznej dla Polski**

Polityka na poziomie regionalnym i lokalnym

Podsumowanie

W rozdz. 3 opisujemy politykę wobec małych i średnich przedsiębiorstw prowadzoną na trzech poziomach: państwa (rządu i parlamentu), regionu oraz gminy lub zespołu (związku gmin). Polityka państwa zaprezentowana zostanie w sferze założeń i deklaracji zawartych w dokumentach programowych (rozdz. 3.1.) oraz w sferze realizacji (rozdz. 3.2.). Analizie podlegać będą te obszary polityki, które mają bezpośredni związek z funkcjonowaniem sektora MSP. Pominięte zostaną kwestie ogólne takie jak polityka fiskalna, monetarna, prywatyzacyjna, reforma centrum itd., które niewątpliwie tworzą ogólne ramy i warunki dla działalności gospodarczej i sektora MSP.

3.1. Polityka państwa: dokumenty programowe

W okresie objętym Raportem rząd przedstawił kilka propozycji kompleksowych programów i propozycji, dotyczących istotnych kwestii polityki społeczno-ekonomicznej, które wprost lub pośrednio odnosiły się także do problemów sektora małych i średnich przedsiębiorstw. W rozdziale 3.1. omówione zostaną podstawowe programy polityczne odnoszące się do MSP:

- ogólne strategie społeczno-gospodarcze,
- polityka przemysłowa,
- polityka wobec sektora MSP,
- polityka rynku pracy i przeciwdziałania bezrobociu,
- polityka wobec obszarów wiejskich,
- polityka wobec sektora finansowego,
- polityka regionalna.

3.1.1. Strategie społeczno-gospodarcze

Strategicznym dokumentem rządu koalicji SLD-PSL jest *Strategia dla Polski*¹ przyjęta przez RM w czerwcu 1994 roku. Jej rozwinięcie i próbę podsumowania stanowiły dwa kolejne dokumenty rządowe: *Strategia dla Polski. Pierwszy rok realizacji i dalsze zamierzenia* przyjęta przez RM w czerwcu 1995 roku² oraz *Strategia dla Polski. Pakiet 2000* przyjęty przez RM w kwietniu 1996 r.³

Strategia składa się z tzw. programów węzłowych. Jednym z nich jest *Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki* zawierająca szereg odniesień do MSP (por. rozdz. 3.1.2.). Konkretyzacją i uzupełnieniem *Międzynarodowej konkurencyjności...* jest program *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej* (por. rozdz. 3.1.3.). Problematyka MSP jest także istotnym elementem trzech innych programów węzłowych *Strategii*:

- *Przeciwdziałanie bezrobociu,*
- *Rozwój obszarów wiejskich,*
- *Rozwój i reforma sektora finansowego,*
- *Polityka regionalna* (program uzupełniający).

¹ *Strategia dla Polski*, Urząd Rady Ministrów, Warszawa, czerwiec 1994.

² *Strategia dla Polski. Pierwszy rok realizacji i dalsze zamierzenia*, Urząd Rady Ministrów, Warszawa, czerwiec 1995.

³ *Strategia dla Polski. Pakiet 2000*, Urząd Rady Ministrów, Warszawa, maj 1996.

3.1.2. Polityka przemysłowa

Dokumentem rządu, który przedstawiał całościowo politykę przemysłową w okresie 1995 - 1997 była *Międzynarodowa konkurencyjność polskiego przemysłu. Program polityki przemysłowej na lata 1995 - 1997*⁴. Program ten zaliczał się do tzw. programów węzłowych *Strategii dla Polski*. Jego celem było podnoszenie międzynarodowej konkurencyjności polskiego przemysłu oraz zapewnienie wzrostu gospodarczego w warunkach gospodarki otwartej. Dla realizacji tego celu rząd zobowiązał się m.in. do:

- wspierania działania mechanizmu rynkowego jako podstawy alokacji zasobów w gospodarce,
- tworzenia dogodnych warunków dla wzrostu efektywności, postępu technicznego i innowacyjności,
- wspomagania restrukturyzacji przemysłu.

Polityka przemysłowa uznawała społeczną i gospodarczą ważność sektora MSP. Jego rozwój miał umożliwiać: (1) zmniejszenie bezrobocia spowodowanego restrukturyzacją lub likwidacją przedsiębiorstw państwowych, (2) zwiększenie udziału sektora prywatnego w strukturze gospodarki, (3) stworzenie nowoczesnego otoczenia kooperacyjnego i usługowego. Działania wspomagające sektor MSP zaplanowano w czterech zasadniczych obszarach:

- tworzenie warunków ułatwiających rozwój MSP,
- zmniejszenie ryzyka działalności MSP,
- tworzenie warunków zwiększających konkurencyjność MSP,
- rozwój rynku usług finansowych.

Założono, że zmiana struktury przemysłu wymaga wprowadzenia stymulacji rozwoju MSP: nowych rozwiązań prawnych, organizacyjnych i finansowych oraz rozszerzenia zinstytucjonalizowanej pomocy w zakresie dostępu do wiedzy, umiejętności, nowoczesnych technologii, nowych rynków zbytu i źródeł kapitału. Docelowo, sektor MSP stanowić miałby otoczenie kooperacyjne i usługowe przemysłu, a także sferę intensywnego, wdrażania innowacji. Małe firmy miałyby być poważnym dostawcą wyrobów i usług eksportowych. Konieczne stało się więc stworzenie infrastruktury wspomagającej eksport.

W programie dostrzeżono też szansę dla sektora MSP w ramach prowadzenia rozwoju i modernizacji infrastruktury technicznej państwa (budowa autostrad, system gazowniczy, system telekomunikacji, kolejnictwa i drogi wodne).

Jednym z głównych kierunków działania rządu w regionach o wysokiej koncentracji przemysłu było powiązanie wspomagania rozwoju MSP z rządowymi programami restrukturyzacji sektorowej, regionalnymi programami gospodarczymi oraz ustanawianiem specjalnych stref ekonomicznych. W programie podniesiono także kwestię konieczności uporządkowania i stabilizacji prawnych warunków prowadzenia działalności gospodarczej m.in. przez opracowanie prawa przemysłowego. W ramach realizowanej polityki technicznej przewidziano stworzenie specjalnego systemu organizacji i procedur wspierania sektora MSP w dostępie do technologii.

⁴ *Międzynarodowa konkurencyjność polskiego przemysłu. Program polityki przemysłowej na lata 1995 - 1997*, przyjęty przez RM 16 maja 1995 r., Ministerstwo Przemysłu i Handlu, Warszawa, kwiecień 1995 r.

⁵ *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej. Polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw*, Ministerstwo Przemysłu i Handlu, Warszawa maj 1995 r.

3.1.3. Polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw

6 czerwca 1995 roku Rada Ministrów przyjęła dokument, przygotowany przez Ministerstwo Przemysłu i Handlu, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej. Polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw*⁵ zawierający program działań rządu wobec MSP na lata 1995 - 1997. Zakładał on prowadzenie przez państwo aktywnej polityki, przejawiającej się w stworzeniu korzystnych warunków politycznych i prawno-ekonomicznych, stymulujących prawidłowy rozwój sektora MSP.

Podstawę do opracowania polityki Rządu wobec MSP stanowiły:

- założenia polityki przemysłowej przyjęte przez RM 14 września 1993 r.,
- założenia polityki przemysłowej na lata 1995 - 1997 *Międzynarodowa konkurencyjność polskiego przemysłu* (przyjęte przez RM w kwietniu 1995 r.), będące zarazem programem węzłowym *Strategii dla Polski*,
- Układ o stowarzyszeniu Polski z UE, reguły panujące w UE w zakresie prowadzenia aktywnej polityki państwa wobec MSP oraz obowiązujące wymogi (w tym udzielanie ukierunkowanej pomocy finansowej).⁶

Diagnoza sytuacji

Zwrócono uwagę na znaczącą rolę sektora MSP dla gospodarek krajów rozwiniętych, gdzie stanowią one podstawę gospodarki rynkowej, aktywizują rozwój lokalny i regionalny, stanowią element stabilnego systemu demokratycznego, wykorzystują nieczynne dotychczasowe rezerwy kapitałowe i zatrudnienia. Sektor MSP charakteryzuje się też m.in. elastycznością produkcji i relatywnie niskimi kosztami własnym. Jest on sektorem komplementarnym wobec sektora publicznego i dużych przedsiębiorstw przemysłowych.

W Polsce rola sektora MSP w 1995 r. była również znacząca: zatrudniał ok. 60% czynnych zawodowo Polaków, wytwarzał blisko połowę PKB⁷, w okresie 1990-1994 zwiększyły zatrudnienie o ok. 1,5 mln osób.

Dotychczasowa polityka wobec MSP cechowała się brakiem spójności, rozproszeniem działań, dublowaniem programów i nieefektywnym wykorzystaniem środków. Spośród najistotniejszych barier rozwoju MSP, związanych z realizowaną polityką gospodarczą państwa, w części diagnostycznej programu wymieniono:

- niedostosowanie systemu podatkowego do zasad i warunków działania małych przedsiębiorstw,
- trudne warunki kredytowe,
- niespójne przepisy regulujące zasady prowadzenia działalności gospodarczej.

⁶ W myśl reguł panujących w UE: (a) wszelkie programy pomocy muszą się posługiwać legalną definicją MSP, (b) dopuszcza się pomoc rozwojową dochodzącą do 15% kosztów inwestycyjnych w przypadku przedsiębiorstw funkcjonujących poza obszarami objętymi pomocą regionalną, (c) lub przekraczającą 15% dla MSP funkcjonujących w obszarach objętych taką pomocą, (d) dopuszcza się pomoc państwa (do 50%) w kosztach ponoszonych przez MSP na programy szkoleniowe, korzystanie z firm doradczych itp., (e) przewiduje się szczególną procedurę kwalifikacyjną dla planów pomocy dla MSP.

⁷ Różnica pomiędzy oszacowaniem części PKB wytwarzanej przez sektor MSP występująca w niniejszych *Raporcie* (MSP wytwarzają ok. 1/3 PKB) i w omawianym dokumencie rządowym (blisko połowa PKB) wynika prawdopodobnie z faktu, że w *Raporcie* podstawą analizy są wszystkie sekcje z wyjątkiem A i B, zaś w dokumencie *Małe i średnie przedsiębiorstwa...* tzw. sekcje rynkowe (od C do K oraz O, bez administracji publicznej, edukacji, ochrony zdrowia i opieki socjalnej).

Wśród barier wynikających bezpośrednio z niskiej konkurencyjności polskiej gospodarki wymieniono:

- niedostateczny popyt,
- przestarzały park maszynowy,
- niedostateczne kwalifikacje pracowników.

Spośród innych utrudnień w realizacji polityki wobec MSP program zwrócił uwagę na brak jednolitej reprezentacji przedsiębiorców.

Program proponował przyjęcie dla celów statystycznych definicji MSP obowiązującej w Unii Europejskiej. Przyjęto, że przez małe przedsiębiorstwo rozumie się firmę, w której pracuje do 50 osób, a średnie, w której pracuje 51-250 osób. W programie założono jednak, że instrumenty rządu adresowane będą do przedsiębiorstw wyodrębnionych w oparciu o bardziej specyficzne kryteria, które miały zostać określone w ustawie Prawo przemysłowe.

Cele programu

Rozwój sektora MSP miałby umożliwić osiągnięcie następujących celów:

- zmniejszenie bezrobocia,
- zwiększenie udziału sektora prywatnego w strukturze gospodarki,
- aktywizację lokalnych społeczności,
- utworzenie nowoczesnego otoczenia kooperacyjnego i usługowego,
- zwiększenie eksportu.

Dla realizacji tych celów Rząd miał zapewnić dogodne warunki: powstawania oraz trwałego rozwoju MSP, zmniejszania ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej, zwiększania konkurencyjności sektora oraz rozwoju usług finansowych dla MSP, jednak w ramach poszanowania zasad równego traktowania podmiotów gospodarczych. Podstawowe kierunki polityki rządu wobec MSP określone w omawianym programie były następujące:

- tworzenie i utrzymywanie warunków korzystnych dla powstawania i rozwoju MSP, umożliwiających stabilne działanie w dłuższym okresie oraz pozwalających na zmniejszenie ryzyka prowadzenia działalności. Cel ten realizowany miał być poprzez zmiany prawa, adaptację systemu fiskalnego i bankowo-finansowego oraz promocję przedsiębiorczości,
- tworzenie warunków zwiększających możliwość finansowania rozwoju MSP m.in. poprzez ułatwienie dostępu do kredytów. Rozumiano przez to tworzenie ram prawnych funkcjonowania instytucji finansowych oraz warunków dla powstania sieci lokalnych funduszy poręczeń kredytowych,
- tworzenie korzystnych warunków dostępu przedsiębiorców (i potencjalnych przedsiębiorców) do informacji, szkoleń i wiedzy z zakresu zarządzania, marketingu, jakości, organizacji przedsiębiorstwa i produkcji oraz technologii. Wspieranie powstawania i rozwoju instytucji wspomagających i prowadzących tę działalność dla MSP,
- stworzenie warunków dla zwiększenia zdolności produkcyjnych oraz konkurencyjności towarów wytworzonych przez MSP na rynku krajowym i zagranicznym. Zasadnicze działania w tym zakresie, to ułatwianie dostępu do informacji gospodarczych, stwarzanie warunków umożliwiających wdrażanie nowych technik i technologii, ułatwianie przedsiębiorcom uzyskania potrzebnych certyfikatów i atestów jakościowych.

Rząd miał realizować swoją politykę wobec MSP za pomocą instrumentów:

1) prawnych:

- dokonanie przeglądu i nowelizacji prawa (cywilne, handlowe, ustawa o zamówieniach publicznych i in.),
- przygotowanie projektu ustawy Prawo przemysłowe,
- stworzenie ram prawnych określających podstawy tworzenia i funkcjonowania instytucji finansowych obsługujących lokalne fundusze poręczeń,
- sfinalizowaniem prac nad ustawą Ordynacja podatkowa.

W 1996 r. program rządowy *Strategia dla Polski. Pakiet 2000*⁸ powtórzył zamiar uchwalenia ustawy Ordynacja podatkowa oraz zaproponował wprowadzenie nowych aktów prawnych, regulujących cały system podatkowy: ustawy o doradztwie podatkowym, nowy system opodatkowania nieruchomości, zniesienie w 1997 roku podatku importowego oraz redukcję stawek celnych.

2) finansowych:

- rozwijanie systemu poręczeń kredytowych dla MSP,
- wypracowanie koncepcji systemu regwarancji kredytowych,
- opracowanie systemu kryteriów udzielania MSP różnych rodzajów pomocy publicznej,
- wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw zlokalizowanych na wsi i w środowisku wiejskim poprzez objęcie ich preferencjami kredytowymi ARiMR.

3) organizacyjnych:

- wspieranie powstawania sieci lokalnych funduszy poręczeń dla MSP oraz opracowanie modelu lokalnego modelu funduszu poręczeń w oparciu o środki pomocowe,
- wspieranie tworzenia systemu regionalnych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych i innych pozabankowych instytucji finansowych,
- rozwijanie struktur organizacyjnych systemu kooperacji przemysłowej,
- utworzenie Fundacji Promocji i Rozwoju MSP,
- opracowanie raportu o dostępności, stopniu zaangażowania i efektywności wykorzystania środków pomocy zagranicznej, przeznaczonych na wsparcie MSP.

4) informacyjno-szkoleniowych:

- wspieranie rozwoju regionalnych i lokalnych instytucji promujących i wspierających MSP,
- stworzenie systemu organizacji i procedur wspierania MSP w dostępie do technologii i wzornictwa przemysłowego,
- wspomaganie ruchu produktywności i działań zwiększających prokonkurencyjność polskiej gospodarki,
- wspomaganie zinstytucjonalizowanej pomocy w udostępnianiu wiedzy z zakresu finansów, zarządzania, marketingu, jakości, kształcenia zawodowego itp.,
- opracowanie i włączenie do programów nauczania przedmiotów propagujących przedsiębiorczość,
- opracowanie i wdrożenie systemu monitorowania stanu MSP oraz ich wrażliwości na zmiany instrumentarium ekonomiczno-finansowego.

Przewidywane efekty prowadzenia aktywnej polityki wobec sektora MSP:

- wzrost liczby powstających firm, zwłaszcza w rejonach szczególnie zagrożonych bezrobociem strukturalnym,
- wzrost zatrudnienia, spadek bezrobocia,

⁸ *Strategia dla Polski. Pakiet 2000*, Urząd Rady Ministrów, Warszawa maj 1996.

- wzrost stopnia inwestowania w firmy,
- zwiększenie konkurencyjności polskich towarów i usług, wzrost efektywności gospodarki,
- powstanie nowoczesnego otoczenia kooperacyjnego i usługowego zrestrukturyzowanych dużych przedsiębiorstw,
- wystąpienie pozytywnych skutków dla budżetu państwa.

Założono, że program wobec MSP finansowany będzie:

- z własnych środków przedsiębiorstw,
- ze środków zewnętrznych (w tym funduszy pomocowych),
- ze środków z budżetu państwa (głównie poręczenia kredytowe).

Dla zapewnienia skutecznej polityki rozwoju sektora MSP do omawianego programu wprowadzony został system monitorowania stanu sektora oraz badanie rezultatów funkcjonowania zastosowanych instrumentów. Skuteczność stosowanych instrumentów oraz ich ewentualna modyfikacja miała być dokonywana przez rząd wspólnie z reprezentantami środowiska pracodawców. Koordynacja działań rządu wobec MSP należeć miała do Ministra Przemysłu i Handlu (po reformie centrum do Ministra Gospodarki).

3.1.4. Przeciwdziałanie bezrobociu

*Program promowania produktywnego zatrudnienia i zmniejszenia bezrobocia*⁹, którego punktem wyjścia była *Strategia dla Polski*, zakładał przejście od polityki łagodzenia skutków bezrobocia do eliminacji jego źródeł oraz do promowania produktywnego zatrudnienia zasobów pracy. Celem programu było pobudzanie tworzenia miejsc pracy. Był on zarazem próbą silniejszego powiązania realizowanych programów z potrzebami i specyfiką lokalnych rynków pracy. W programie zwrócono uwagę na konieczność zwiększania efektywności wydatkowania środków Funduszu Pracy na aktywne programy rynku pracy poprzez zwiększanie udziału środków przeznaczonych na aktywne formy zwalczania bezrobocia oraz poprzez ciągłe, racjonalne dostosowywanie tych form do potrzeb lokalnych rynków.

W założeniu programu, państwo tworzy warunki do powstawania nowych miejsc pracy poprzez m.in.: politykę podatkową, kredytową, inwestycyjną, stopy procentowej, gwarancji kredytowych i in. Szereg tez programu odnosi się pośrednio lub bezpośrednio do sektora MSP.

Jednym z celów programu była prozatrudnieniowa strategia wzrostu gospodarczego. Jej realizacja wymagała z jednej strony rozwoju nowoczesnych dziedzin produkcji, o wysokiej kapitałochłonności i wydajności, z drugiej zaś, popierania dziedzin o dużej pracochłonności, angażujących znaczną część zasobów pracy. Możliwości wzrostu zatrudnienia w dużych przedsiębiorstwach uznano za ograniczone, dlatego program tworzenia miejsc pracy powinien opierać się na promocji małych firm i samozatrudnienia. Program wskazał na sektor MSP, jako na miejsce, w którym ma nastąpić główna część przyrostu zasobów pracy. Stymulowanie małych firm winno opierać się na:

- poręczeniu kredytów bankowych,
- stosowaniu ulg inwestycyjnych,
- ułatwieniach lokalowych,
- powszechnym i bezpłatnym doradztwie.

⁹ *Program promowania produktywnego zatrudnienia i zmniejszenia bezrobocia*, przyjęty przez RM w listopadzie 1995, a przez Sejm RP w listopadzie 1996.

W programie stwierdzono, że jedną z głównych barier rozwoju MSP był brak kapitału. Dla przezwyciężenia tej bariery konieczne było stworzenie efektywnego rynku kapitałowego w Polsce. Niezbędna była indywidualizacja zasad polityki kredytowej wobec MSP. Wymagała ona rozwoju sieci banków regionalnych dla małego biznesu oraz rozwoju małych banków pozostających w układach holdingowych z dużymi bankami. Państwo powinno było wzmocnić banki specjalizujące się w obsłudze MSP. Konieczny miał być też rozwój funduszy poręczeń kredytowych, nastawionych na pomoc MSP w dostępie do kapitału bankowego.

Jedną z możliwości wspierania rozwoju małej przedsiębiorczości miała być promocja samozatrudnienia, m.in. poprzez rozwój i tworzenie „inkubatorów przedsiębiorczości”, ośrodków wspierania przedsiębiorczości oraz funduszy pożyczkowych.

Program dostrzegł konieczność rozpoczęcia przemian w rolnictwie polegających na ograniczaniu udziału produkcji żywności na rzecz jej przetwórstwa i dystrybucji. Na terenach wiejskich wzrost zatrudnienia powinien być osiągany poprzez ochronę istniejących oraz tworzenie nowych miejsc pracy w przetwórstwie rolno-spożywczym oraz w infrastrukturze techniczno-społecznej. Za kluczowe uznano tworzenie nowych miejsc pracy poza rolnictwem w usługach, handlu, drobnej wytwórczości itp. oraz poprawę technicznej i społecznej infrastruktury na obszarach wiejskich (por. rozdz. 3.1.5.).

Podkreślając w programie rolę wzrostu inwestycji jako czynnika pobudzającego wzrost zatrudnienia, zaproponowano opodatkowanie dochodów przeznaczonych na inwestycje i rozwój znacznie niżej niż przeznaczonych na bieżącą konsumpcję.

Przypomniano jednocześnie, że kierując się potrzebą stworzenia bardziej sprzyjających warunków dla aktywizacji rejonów zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym RM podjęła rozporządzenie w sprawie odliczeń od dochodu wydatków inwestycyjnych oraz obniżek podatku dochodowego w gminach zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym.¹⁰ Innym instrumentem polityki państwa w tym zakresie były specjalne strefy ekonomiczne.

Za ważną uznano pomoc szkoleniowo-edukacyjną, zwłaszcza w zakresie gospodarki finansowej MSP. Zapowiedziano podjęcie prac nad szerszą promocją MSP i rozwiązaniami ułatwiającymi rozwój przedsiębiorczości.

3.1.5. Rozwój obszarów wiejskich

Głównym kierunkiem przemian strukturalnych zarysowanym w programie węzłowym *Strategii - „Rozwój obszarów wiejskich”* była rosnąca rola źródeł dochodów alternatywnych wobec rolnictwa. Wcześniejszym dokumentem określającym politykę rządu dotyczącą terenów wiejskich i gospodarki żywnościowej były *Założenia polityki społeczno-gospodarczej dla wsi, rolnictwa i gospodarki żywnościowej do roku 2000*¹¹ przyjęte przez RM w czerwcu 1994, a przez Sejm RP we wrześniu 1994 r. W programie zawarto szereg elementów dotyczących polityki wobec sektora MSP. Wśród strategicznych celów programu znalazły się m.in.: (1) unowocześnienie rynkowych i instytucjonalnych powiązań wsi

¹⁰ 29 czerwca 1995 r. RM wydała rozporządzenie w sprawie odliczeń od dochodu wydatków inwestycyjnych oraz obniżek podatku dochodowego w gminach zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym oraz rozporządzenie w sprawie określenia wykazu gmin zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym.

¹¹ *Założenia polityki społeczno-gospodarczej dla wsi, rolnictwa i gospodarki żywnościowej do roku 2000*, Ministerstwo Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa, grudzień 1994 r.

i rolnictwa z ich otoczeniem dla poprawy jakości artykułów rolno-spożywczych oraz dochodów ludności wiejskiej, (2) zwiększenie komplementarności i korzyści komparatywnych polskiego rolnictwa, przemysłu spożywczego, drobnego pozostałego przemysłu, rękodzieła i turystyki wiejskiej na rynku europejskim, (3) modernizacja i rozwój infrastruktury technicznej i społecznej na obszarach wiejskich, w celu poprawy warunków rolniczej i pozarolniczej działalności gospodarczej. Jednym z istotniejszych dla MSP kierunków, na który wskazywał program stanowił rozwój przetwórstwa spożywczego, skoncentrowany na zwiększaniu mocy produkcyjnych oraz modernizacji istniejącego potencjału wytwórczego. Zwrócono uwagę na rolę handlu hurtowego oraz giełd towarowych dla poprawy funkcjonowania rynków artykułów rolno-spożywczych.

Wśród innych instrumentów walki z bezrobociem na terenach wiejskich wymieniono konieczność stworzenia systemu ulg podatkowych dla inwestorów uruchamiających działalność gospodarczą w gminach liczących do 10 tys. mieszkańców.

Program docenił także rolę problemów doradztwa rolniczego oraz informacji rynkowej. Zakładał aktywizację różnych form doradztwa rolniczego oraz profilowanie działalności ośrodków doradztwa rolniczego. Zapowiadał przygotowanie ustawy o doradztwie rolniczym.

Polityka rolna prowadzić miała do łagodzenia istniejących rozpiętości regionalnych, powstawania efektywnych struktur gospodarczych, wspierania rozwoju infrastruktury technicznej i in. (por. rozdz. 3.1.6.). Regionalna polityka rolna miała być ukierunkowana na wspomaganie działań aktywizujących regiony o niskich dochodach ludności i wysokim bezrobociu. Program zauważył, że przygotowano 9 regionalnych, ponadwojewódzkich, programów rozwoju przedsiębiorczości, które wraz z programami opracowanymi na szczeblu województw i gmin miałyby prowadzić do łagodzenia ukrytego i jawnego bezrobocia oraz aktywizacji społeczności lokalnych. Wśród instrumentów, jakie proponowano do zastosowania na terenach wiejskich były m.in.: rozwój turystyki, rozwijanie przetwórstwa rolno-spożywczego, roboty publiczne. Największe szanse na stały popyt na pracę miałyby dawać inwestycje podejmowane przez nowe przedsiębiorstwa. Zaakcentowano także szanse dla terenów słabiej rozwiniętych, wynikające z programu budowy autostrad.

Realizacja polityki programu miałyby doprowadzić w ciągu pięciu (do 2000) lat m.in. do:

- tworzenia przedsięwzięć umożliwiających pozyskiwanie dodatkowych pozarolniczych dochodów,
- ożywienia przedsiębiorczości na wsi i w rolnictwie oraz złagodzenia problemów bezrobocia wśród ludności wiejskiej,
- ewidentnego postępu w zakresie infrastruktury wsi,
- postępu w tworzeniu infrastruktury rynku,
- poprawy jakości towarów rolno-spożywczych, wdrożenia standardów towarowych oraz marketingowego ukierunkowania działalności przemysłu spożywczego. Podstawowym miernikiem oceny realizacji polityki zarysowanej w programie miałyby być udział dochodów z działalności pozarolniczej w dochodach ludności wiejskiej.

3.1.6. Polityka regionalna

Strategia dla Polski z czerwca 1994 nie wyodrębniała problematyki rozwoju regionalnego. Program węzłowy „Polityka regionalna” znalazł się w ramach programów uzupełniających *Strategii* z 1995 r.¹² Wśród priorytetów tej polityki wymieniono m.in.: (1) wspieranie głębokiej restrukturyzacji starych

¹² W: *Strategia dla Polski. Pierwszy rok realizacji i dalsze zamierzenia, ...*; op. cit.

okręgów przemysłowych, (2) przeciwdziałanie zagrożeniom strukturalnej degradacji regionów zdominowanych przez b. PGR, (3) aktywizację obszarów ściany wschodniej, (4) pomoc w restrukturyzacji subregionów zdominowanych przez wielkie zakłady przemysłowe, (5) pomoc regionom przygranicznym w wykorzystaniu „renty położenia”. Równolegle do aktualizacji Strategii dla Polski, rząd opracowywał, a następnie przyjął dwa dokumenty: *Raport o polityce regionalnej* oraz *Zasady Polityki Regionalnej Państwa*.¹³ Odnosiły się one w wielu punktach pośrednio do problematyki rozwoju MSP. Jako zasadnicze wyzwania dla polityki regionalnej wskazano: (1) wsparcie pozytywnych tendencji w regionach przodujących w transformacji oraz (2) przełamanie syndromu zapaści społecznej i gospodarczej w regionach, w których załamaniu uległa dotychczasowa baza ekonomiczna.

Wśród czynników pozytywnych, z punktu widzenia prowadzonej polityki regionalnej, wymieniono m.in.: (1) powstawanie w województwach regionalnych programów rozwoju i restrukturyzacji, (2) rozszerzenie zakresu ulg podatkowych dla inwestorów na obszarach szczególnie zagrożonych wysokim bezrobociem strukturalnym, (3) rozpoczęcie i intensyfikację działań w ramach regionalnych inwestycyjnych funduszy finansowanych ze środków pomocowych, (4) stworzenie podstaw prawnych dla ustanowienia specjalnych stref ekonomicznych.

Wśród tendencji negatywnych zwrócono uwagę m.in. na: (1) nadmierną unifikację pośrednich instrumentów polityki regionalnej oraz ograniczenie ich zasięgu do gmin szczególnie zagrożonych bezrobociem strukturalnym, (2) słabość kapitałową większości instytucji finansowych polityki regionalnej. Zarówno pozytywne, jak i negatywne tendencje miały silny związek z rozwojem sektora MSP w określonych regionach.

W ramach budowy instytucjonalnej struktury polityki regionalnej postulowano budowanie instytucji polityki regionalnej zdolnych do kumulowania i dystrybucji środków wspomagających procesy restrukturyzacji i rozwoju, pozwalających na ożywienie polityki interregionalnej. Wskazywano na konieczny wzrost roli wojewodów, jako inicjatorów powstawania oraz promotorów działalności instytucji polityki regionalnej. Współtworzyliby oni podstawy merytoryczne i organizacyjne oraz pomagaliby pozyskać do współpracy partnerów, w tym samorząd gospodarczy.

W *Zasadach* podkreślono, że zakres przedmiotowy i przestrzenny wspierania regionów instrumentami pośrednimi (ulgi, zwolnienia, gwarancje) powinien być stosowany w okresie co najmniej trzyletnim, co gwarantowałoby ciągłość i pewność stosowanych instrumentów. Przy uruchamianiu środków centralnych i mechanizmów wspierających rozwój i restrukturyzację, powinny być stosowane następujące reguły:

- przedmiotem wsparcia powinien być przede wszystkim rozwój środowiska przedsiębiorczości,
- w przypadku występowania i utrwalania się recesji strukturalnej stosowane powinny być zachęty dla inwestorów,
- roboty publiczne powinny być prowadzone tylko tam, gdzie stanowią one jedyną szansę pierwszego impulsu ożywienia gospodarczego,
- nie powinny być stosowane zabiegi zmierzające do sztucznego podtrzymywania istnienia nieefektywnych podmiotów gospodarczych.

Środki przyznawane centralnie powinny być wykorzystywane głównie dla częściowego subsydiowania projektów związanych z tworzeniem infrastruktury instytucjonalnej gospodarki rynkowej w regionach oraz wspierania projektów inwestycyjnych MSP. Wśród sposobów wsparcia środkami centralnymi nowych przedsięwzięć, zwłaszcza w sektorze MSP, preferowane miały być rozwiązania proste i sugestywne, łatwo adaptowane przez inwestorów.

¹³ *Raport o polityce regionalnej*, Centralny Urząd Planowania, Warszawa, czerwiec 1995; *Zasady Polityki Regionalnej Państwa*, Centralny Urząd Planowania, Warszawa, czerwiec 1995.

We wrześniu 1996 r. RM przyjęła dokument *Zarys strategii rozwoju regionalnego Polski. Raport końcowy*.¹⁴ W *Zarysie...* stwierdzono, że pilnym zadaniem rządu ma być zoperacjonalizowanie i uporządkowanie procedur tworzenia wojewódzkich rejestrów przedsięwzięć publicznych, co miało by umożliwić efektywne wykorzystanie inwestycji publicznych jako instrumentu polityki rozwoju regionalnego. Sugeruje się również stworzenie przepisów ułatwiających tworzenie regionalnych funduszy inwestycyjnych, wspierających głównie działalność innowacyjną MSP.

W nieco innej perspektywie przedstawiono podejście do problemu polityki regionalnej w kolejnym rządowym dokumencie *Założenia koncepcji polityki przestrzennego zagospodarowania kraju*.¹⁵ W odniesieniu do sektora MSP warto zwrócić uwagę na przypomnienie zawarte w *Założeniach*, że Polska jako, w przyszłości, członek Unii objęta będzie standardową polityką regionalną UE, polegającej na aktywizacji regionów zacofanych, łagodzeniu skutków restrukturyzacji „starych” regionów przemysłowych, wspieraniu restrukturyzacji zacofanych regionów rolniczych, czy stosowaniu preferencji dla „trudnych regionów” (np. tereny górskie). Przedmiotem interwencji państwa na rzecz regionów najsłabszych nie będzie wytwarzanie dóbr i usług komercyjnych, lecz infrastruktura techniczna i komunalna (nauka, oświata, i ochrona środowiska). W *Zarysie* zwrócono uwagę na znaczenie wsparcia inicjatyw lokalnych i regionalnych w zakresie współpracy transgranicznej, aktywizującej gospodarczo polskie obszary przygraniczne. Wśród kierunków działań, które mogłyby przyspieszyć procesy restrukturyzacji aglomeracji katowickiej wymieniono rozwój szeroko rozumianego sektora usług. Z kolei dla części obszarów północno-wschodnich dostrzeżono szansę w rozwoju sektora turystycznego i „odmrożeniu” granicy.

3.1.7. Inne programy mające odniesienia do sytuacji sektora MSP

W ramach programu węzłowego *Zarządzanie majątkiem państwowym oraz procesy przekształceń własnościowych* czołowe miejsca zajął problem uchwalenia ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. W „Strategii” poświęcono też miejsce kwestii reprivatyzacji, deklarując chęć rozwiązania tej trudnej sprawy.

W programie *Strategia dla Polski. Pakiet 2000* z 1996 r. określono *Kierunki zmian w systemie podatkowym* posiadające duże znaczenie dla działalności gospodarczej, w tym MSP. Wśród zasadniczych założeń *Kierunków* znalazły się m.in.: zapewnienie stabilności i przewidywalności poziomu obciążeń, wprowadzenie powszechności obciążeń podatkowych, tak aby rozwiązania podatkowe były możliwie neutralne z punktu widzenia konkurencji gospodarczej, ogólne zmniejszenie obciążeń podatkowych. W *Pakiecie 2000* stwierdza się, że wzrostowi inwestycji sprzyjać mają działania także w zakresie pobudzania rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw przy pomocy odpowiedniej polityki stóp procentowych banku centralnego oraz w następstwie rozwijania poręczeń kredytowych.

W ramach programu *Rozwój i reforma sektora finansowego* powołano Fundusz Poręczeń Kredytowych dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw w BGK. W ramach programu *Bezpieczeństwo obrotu gospodarczego oraz absorpcja szarej strefy*, ustawą o ochronie obrotu gospodarczego z 12 października 1994 r. oraz zmianami w prawie karnym określono nowe rodzaje przestępstw gospodarczych (m.in. udaremnienie oraz utrudnienie przetargu publicznego, wyłudzenie kredytu, działanie na szkodę wierzyciela itp.). Przygotowano także projekty aktów prawnych, które określić miały definicję konsumenta, jego prawa oraz obowiązki administracji oraz podmiotów gospodarczych w zakresie prawa konsumenckiego.

¹⁴ *Zarys strategii rozwoju regionalnego Polski. Raport końcowy*, Zespół Zadaniowy ds. Rozwoju Regionalnego w Polsce, Warszawa, lipiec 1996 r.

¹⁵ *Założenia koncepcji polityki przestrzennego zagospodarowania kraju*, CUP, Warszawa, październik 1995 r.

3.2. Realizacja polityki państwa wobec MSP

Ocena realizacji polityki sprawia znaczne trudności. Niewiele ze stosowanych instrumentów jest adresowanych bezpośrednio do MSP. Jeśli są skierowane do MSP, zwykle towarzyszy im definicja ewentualnych beneficjentów. Np. w rozdziale 3.2.4. omówiono nieoprocentowane pożyczki na tworzenie - na obszarach wiejskich - pozarolniczych miejsc pracy w zakładach zatrudniających do 50 osób. Większość omawianych instrumentów nie ma tego rodzaju definicji i ograniczeń, ale wybór i przedstawienie tych instrumentów w *Raporcie* wynika z domniemania, że stosują się do małych i średnich podmiotów gospodarczych. Nie ma np. ograniczeń co do wielkości zatrudnienia i/lub obrotów firmy stworzonej przez osobę bezrobotną w wyniku uzyskania pożyczki z rejonowego urzędu pracy (por. rozdz. 3.2.3.), jednak z dużą dozą prawdopodobieństwa można zakładać, że będzie to samozatrudnienie, firma rodzinna lub w najlepszym wypadku mikroprzedsiębiorstwo. W ten sposób do instrumentów skierowanych do MSP zaliczono uproszczone formy opodatkowania, ulgi i preferencje podatkowe dla zakładów osób fizycznych i spółek cywilnych, instrumenty finansowe wspierające zakłady usługowe i przetwórcze na terenach wiejskich itd.

Inne trudności oceny realizacji polityki wynikają z niedostatków sprawozdawczości. W raportach na temat wykorzystania określonych instrumentów i ich beneficjentów z reguły nie stosuje się kategorii „wielkość przedsiębiorstwa”. Problemy wynikają również z długiego okresu opracowywania sprawozdań (w lutym 1997 r. dostępne było jedynie sprawozdanie z wykonania Funduszu Pracy za 1995 r. oraz sprawozdania z działalności agencji podległych resortowi rolnictwa za trzy kwartały 1996 r.). Uniemożliwia to sporządzenie aktualnego *Raporu* i utrudnia porównywanie danych w czasie.

Zastosowane w rozdz. 3.2. wyliczenie stosowanych instrumentów i wydatkowanych kwot należy więc traktować jako ogólne, a nie precyzyjne wskazanie kierunków zaangażowania państwa w realizację polityki, która ma odniesienie do MSP. Warto podkreślić sformułowanie „ma odniesienie”, ponieważ znaczna większość opisywanych programów i działań nie traktuje rozwoju sektora MSP jako celu samego w sobie, ale jako narzędzie do osiągnięcia innych celów - takich jak: walka z bezrobociem, aktywizacja regionów popegeerowskich, tworzenie miejsc pracy w regionach słabo rozwiniętych gospodarczo.

Realizacja polityki wobec MSP w latach 1995-1996 przedstawiona zostanie w 4 wymiarach:

- polityki przemysłowej i polityki wobec MSP (rozdz. 3.2.1.),
- polityki finansowej (rozdz. 3.2.2.),
- polityki rynku pracy (rozdz. 3.2.3.),
- programów rozwoju obszarów wiejskich (rozdz. 3.2.4).

3.2.1. Polityka przemysłowa i polityka wobec MSP

W dokumentach określających założenia obu polityk stwierdzono, że ich realizacja będzie się opierać na tworzeniu odpowiednich regulacji prawnych. Wykonanie tego założenia opisano w rozdz. 4. odnoszącym się do zmian prawodawczych. W dokumencie rządowym *Polityka wobec MSP* wymieniono zestaw instrumentów finansowych, organizacyjnych i informacyjno-szkoleniowych. Instrumenty te miały być finansowane ze środków własnych przedsiębiorstw, programy finansowane z pomocy zagranicznej i środki pozostające w dyspozycji Ministra Finansów na stworzenie Funduszu Poręczeń Kredytowych w BGK. W praktyce oznacza to, że resort Przemysłu i Handlu, któremu podlegała realizacja obu polityk, nie został wyposażony w środki budżetowe na uruchomienie programów i instrumentów, tworzących warunki dla rozwoju sektora MSP.

3.2.2. Polityka finansowa

Wysokość podatków

W ustawach o podatku dochodowym od osób fizycznych na 1995 r. oraz na 1996 r. ustalono stawki podatkowe w wysokości 21%, 33% oraz 45%, a w ustawach o podatku dochodowym od osób prawnych na 1995 i 1996 r. - 40% dochodów. Nie dokonano zmiany w kierunku obniżania obciążeń podatkowych. Stawki podatkowe obniżono dopiero w ustawach o podatku dochodowym na 1997 r.: od osób fizycznych do 20, 33 i 44%, a od osób prawnych do 38%. Pojawiła się też zapowiedź obniżania podatku dochodowego od osób prawnych do 32% do roku 2000. Dla prowadzących działalność gospodarczą trend obniżania podatków jest niewątpliwie korzystny.

Formy opodatkowania

Poza ogólnymi zasadami opodatkowania, małe przedsiębiorstwa mogły stosować formy uproszczone, które cechowały: niższy poziom obciążeń, prosta konstrukcja oraz łatwość stosowania w codziennej praktyce. Uproszczony sposób opodatkowania przychodów i dochodów polega na ustaleniu w akcie prawnym wysokości podatku (lub podatków), niezależnie od wysokości osiągniętego przychodu - do określonej rozporządzeniem kwoty poniesionych kosztów oraz osiągniętego dochodu. Wysokość podatku oznacza się w odniesieniu do pewnego rodzaju działalności gospodarczej wykonywanej przez osobę fizyczną lub, w niektórych przypadkach, spółkę cywilną osób fizycznych. Ustalonej wysokości podatku towarzyszą uproszczone formy rozliczania się z urzędami skarbowymi. Ułatwia to funkcjonowanie drobnych podmiotów gospodarczych. Ułatwienia organizacyjno-administracyjne, a w wielu wypadkach także obniżenie wysokości podatków w stosunku do standardowych, mają niewątpliwie pozytywne skutki dla MSP. Negatywną stroną uproszczonego systemu opodatkowania jest utrudnienie kontaktów z bankami i ograniczenia możliwości otrzymania kredytu. Uproszczone formy opodatkowania, a właściwie związany z nimi brak pełnej księgowości, utrudnia wykazanie rzeczywistego stanu obrotów, przychodów i dochodów firmy, co powoduje nieufność banku.

W latach 1995 - 1996 w Polsce obowiązywało kilka regulacji, odnoszących się do uproszczonych form podatkowych. Wszystkie miały charakter zryczałtowanego podatku dochodowego (dokładny opis form podatkowych w Aneksie 3.). Z form tych korzystała ponad połowa zarejestrowanych podmiotów gospodarczych.

Tabela 4. Podmioty gospodarcze (osoby fizyczne i spółki cywilne) opłacające podatek dochodowy w formach zryczałtowanych.

Podmioty	31 grudnia 1995		31 grudnia 1996	
	Liczba	%	Liczba	%
Liczba podmiotów gospodarczych ogółem	2 014 303	100,0	2 068 890	100,0
Karta podatkowa	316 632	15,7	307 338	14,8
Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych	833 438	41,3	810 572	39,1
Razem formy uproszczone	1 150 070	57,0	1 117 910	53,9

Źródło: Ministerstwo Finansów, Departament Podatków Bezpośrednich i Opłat

Pewną formą uproszczenia podatkowego jest możliwość nie opodatkowania podatkiem od towarów i usług (por. Aneks 3.). Niestety, nie ma danych na temat liczby podmiotów gospodarczych nie płacących VAT.

Ulgi i preferencje podatkowe

Na terenie gmin uznanych za zagrożone szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym¹⁶ oraz województw i gmin zagrożonych strukturalną recesją i depresją społeczną,¹⁷ obowiązywały specjalne preferencje dla osób fizycznych i prawnych prowadzących działalność gospodarczą:

- podatnicy podatku dochodowego od osób fizycznych, prowadzący działalność gospodarczą opodatkowani w formie karty podatkowej mogli zwiększyć stan zatrudnienia bez utraty tej formy opodatkowania i zwiększenia stawki podatkowej,¹⁸
- podatnicy podatku dochodowego od osób fizycznych prowadzący działalność gospodarczą, a uprawnieni do szkolenia uczniów, mieli prawo do zwiększenia ulgi należnej za wyszkolenie pracownika o 20%,¹⁹
- prowadzący działalność gospodarczą podatnicy podatku dochodowego od osób fizycznych, którzy zwiększają zatrudnienie mogli odliczyć od dochodu do opodatkowania lub obniżyć podatek o 50% (w gminach do 5000 mieszkańców o 75%) kwoty wydatków inwestycyjnych,²⁰
- prowadzący działalność gospodarczą podatnicy podatku dochodowego od osób fizycznych i podatku dochodowego od osób prawnych mogą skorzystać z podwyższonych stawek amortyzacyjnych środków trwałych,²¹

¹⁶ Wykaz gmin na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z 25 czerwca 1996 r. w sprawie określenia wykazu gmin zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym (Dz. U. 1996, nr 71, poz. 338).

¹⁷ Wykaz gmin na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z 25 czerwca 1996 r. w sprawie określenia województw i gmin objętych zakresem działania rejonowych urzędów pracy, w których stosowane są szczególnie instrumenty ekonomiczno-finance i inne preferencje w celu restrukturyzacji gospodarki i ograniczenia negatywnych skutków bezrobocia (Dz. U. 1996, nr 71, poz. 339).

¹⁸ Na podstawie rozporządzenia Ministra Finansów z dn. 23 grudnia 1994 r. w sprawie karty podatkowej (Dz. U. 1994, nr 140, poz. 787 oraz Dz. U. 1995, nr 148, poz. 721) - dla gmin zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym. Zakres oddziaływania rozszerzono w 1996 r. na województwo łódzkie i katowickie oraz gminy woj. wałbrzyskiego, nie wymienione w rozporządzeniu RM o gminach zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym (Rozporządzenie RM z 25 czerwca 1996 r., Dz. U. 1966, nr 71, poz. 339).

¹⁹ Na podstawie Rozporządzenia Rady Ministrów z 11 grudnia 1992 r. w sprawie praktycznej nauki zawodu, praw i obowiązków podmiotów organizujących tę naukę oraz uczniów odbywających praktyczną naukę zawodu (Dz. U. 1992, nr 97, poz. 479; Dz. U. 1994, nr 1130, poz. 648) oraz rozporządzenia Ministra Finansów z 24 marca 1995 r. w sprawie wykonywania niektórych przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. 1995, nr 35, poz. 173 oraz nr 148, poz. 722). Zakres oddziaływania rozszerzono w 1996 r. na województwo łódzkie, gminy woj. wałbrzyskiego nie wymienione w rozporządzeniu RM o gminach zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym oraz 72 dodatkowe gminy wymienione w „Załączniku” (rozporządzenie RM z 25 czerwca 1996, Dz. U. 1966, nr 71, poz. 339).

²⁰ Na podstawie Rozporządzenia Rady Ministrów z 24 stycznia 1995 r. w sprawie odliczeń od dochodu wydatków inwestycyjnych oraz obniżek podatku dochodowego w gminach zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym (Dz. U. 1995, nr 14, poz. 63). Zakres oddziaływania rozszerzono w 1996 r. na województwa łódzkie, katowickie oraz gminy woj. wałbrzyskiego nie wymienione w rozporządzeniu RM o gminach zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym (Rozporządzenie RM z 25 czerwca 1996 r., Dz. U. 1966, nr 71, poz. 339).

²¹ Na podstawie rozporządzenia Ministra Finansów z 20 stycznia 1995 r. w sprawie amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, a także aktualizacji wyceny środków trwałych, Dz. U. 1995, nr 7 poz. 34; nr 73, poz. 362 i nr 122, poz. 590. Zakres oddziaływania rozszerzono w 1996 r. na województwo łódzkie, katowickie oraz gminy woj. wałbrzyskiego nie wymienione w rozporządzeniu RM o gminach zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym (rozporządzenie RM z 25 czerwca 1996, Dz. U. 1966, nr 71, poz. 339).

- podmioty gospodarcze mogą uzyskać poręczenia i gwarantowanie ze środków budżetu państwa spłat kredytów bankowych na szerszy zakres kredytów, niż obowiązujący ogólnie w kraju.²²

W praktyce regulacje te w większości dotyczą MSP. Do 30 czerwca 1996 r. obowiązywały one na obszarze 483 gmin zagrożonych strukturalnym bezrobociem, zamieszkiwanych przez 17,5% ludności kraju. Od 1 lipca liczba tych gmin została zmniejszona. Jednak zmniejszeniu liczby gmin zagrożonych towarzyszyło kolejne rozporządzenie rozciągające wiele ulg i preferencji na dodatkowe gminy, które określa się jako „zagrożone strukturalną recesją i depresją społeczną”. Należą do nich wszystkie gminy województwa łódzkiego i katowickiego oraz nie objęte rozporządzeniem o gminach zagrożonych strukturalnym bezrobociem gminy woj. wałbrzyskiego. Od lipca 1996 r. ulgi i preferencje podatkowe stosowane są w 516 gminach, w których zamieszkuje 25,7% ludności kraju.²³

Składki na ubezpieczenie społeczne oraz inne obciążenia płac

Od lat płace w Polsce obciążone są wysokimi składkami na ubezpieczenie społeczne oraz inne cele, sięgającymi w sumie ok. 50% wysokości płac pracowników. W 1995 i 1996 r. obciążenia płac zatrudnionych pracowników składały się ze:

- składek na ubezpieczenia społeczne (45% funduszu płac),²⁴
- składek na Fundusz Pracy (3% funduszu płac),²⁵
- składek na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych (0,2% funduszu płac),²⁶
- składek na Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych obowiązujących w zakładach zatrudniających powyżej 50 osób.

Składki na ubezpieczenie społeczne pracowników płacone były nie tylko od pensji, ale także od umów zleceń zawartych na czas dłuższy, niż 15 dni.

Składka na ubezpieczenie społeczne osób prowadzących działalność gospodarczą oraz osób z nimi współpracujących wynosiła 40% podstawy wymiaru składki, którą określono jako dochód bieżąco zadeklarowany przez osobę prowadzącą działalność, nie mniej jednak od kwoty odpowiadającej 60% przeciętnego wynagrodzenia i nie więcej niż 150% dochodu zadeklarowanego za poprzedni miesiąc.

²² Na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z 19 września 1995 r. w sprawie warunków i trybu udzielania poręczeń i gwarantowania spłaty ze środków budżetu państwa kredytu bankowego oraz opłat z tytułu udzielonego poręczenia i gwarantowania (Dz. U. 1995, nr 114, poz. 549). Zakres oddziaływania rozszerzono w 1996 r. na województwo łódzkie, katowickie oraz gminy woj. wałbrzyskiego nie wymienione w rozporządzeniu RM o gminach zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym (Rozporządzenie RM z 25 czerwca 1996 r., Dz. U. 1966, nr 71, poz. 339).

²³ Poszczególne ulgi i preferencje mogą nieco różnić się obszarem występowania. Np. preferencje w sprawie karty podatkowej nie obowiązują w katowickim, a preferencje ujęte w rozporządzeniu Ministra Finansów z 24 marca 1995 r. sprawie wykonywania niektórych przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych nie obowiązują w katowickim, ale obowiązują w łódzkim, wałbrzyskim oraz w 72 innych gminach wymienionych w załączniku do rozporządzenia RM z 25 czerwca 1996 r. (Dz. U. 1966, nr 71, poz. 339).

²⁴ Rozporządzenie Rady Ministrów z dn. 29 stycznia 1990 r. w sprawie wysokości i podstawy wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne, zgłaszania do ubezpieczenia społecznego oraz rozliczania składek i świadczeń z ubezpieczenia społecznego (Dz. U. 1996, nr 111, poz. 532).

²⁵ Rozporządzenie Ministra Finansów z 29 grudnia 1994 r. w sprawie stopy procentowej dla naliczania dywidendy obowiązkowej, wysokości składek na Fundusz Pracy i wysokości niektórych stawek należności budżetowych (MP 1994, nr 69, poz. 625).

²⁶ Ustawa z 29 grudnia 1993 r. o ochronie roszczeń pracowniczych w razie niewypłacalności pracodawcy (Dz. U. 1994, nr 1, poz. 1 oraz Dz. U. 1995, nr 87, poz. 435).

Takie określenie stawki sytuuje jej minimalną wysokość na poziomie względnie niższym od stawek od zarobków pracowników najemnych. Pozwala więc prowadzącym działalność gospodarczą płacić za siebie i osoby współpracujące stosunkowo mniej, niż za pracowników najemnych.

Wymiar składek na ubezpieczenie społeczne w Polsce był (i jest) uznawany przez środowiska przedsiębiorców i przez ekonomistów za bardzo wysoki. W porównaniu z innymi krajami europejskimi, poziom składki w Polsce jest jednym z najwyższych.²⁷

Poręczenia kredytowe dla MSP

Ze środków budżetu państwa sfinansowano Fundusz Poręczeń Kredytowych dla małych i średnich przedsiębiorstw umiejscowiony w Banku Gospodarstwa Krajowego. Fundusz rozpoczął działalność na początku 1995 r. z kapitałem 45 000 000 PLN. W końcu 1996 r. jego działalność zamyka się liczbą 20 udzielonych poręczeń na ogólną kwotę ok. 3 000 000 PLN.

3.2.3. Programy związane z polityką rynku pracy

Głównym źródłem finansowania instrumentów walki z bezrobociem i wspierania zatrudnienia jest Fundusz Pracy. Celem ustanowienia FP nie było wspieranie przedsiębiorczości, ale tworzenie nowych trwałych miejsc pracy i walka z bezrobociem. Jednak w wielu programach i działaniach MPiPS małe i średnie przedsiębiorstwa uznawane są za najlepszych twórców nowych miejsc pracy i miejsce absorpcji bezrobotnych. Część instrumentów stosowanych przez resort pracy zmierza do wspierania podejmowania działalności gospodarczej przez bezrobotnych na własny rachunek, a więc do tworzenia przez nich mikroprzedsiębiorstw. Instrumenty te bez wątpienia wspierają powstawanie MSP. Inne instrumenty są mniej jednoznacznie zdefiniowane. Można przypuszczać, że zaangażowane środki w znacznym stopniu trafiają do sektora MSP, jednak brak jednoznacznych danych i sprawozdawczości wykonywanej pod tym kątem, nie pozwala z całą pewnością udowodnić tej tezy.

Środki zaangażowane w ramach FP w MSP w 1995 r. oszacować można w przedziale 44 640 tys. do 683 205 tys. PLN. Pierwsza liczba przedstawia środki bezpośrednio przeznaczone dla MSP lub bezrobotnych tworzących MSP, druga przedstawia środki, z których MSP mogą korzystać, ale również mogą one być wykorzystywane przez inne podmioty. Teoretycznie można więc wyobrazić sobie, że MSP i/lub bezrobotni ich twórcy mogliby wykorzystać całość tej kwoty. W rzeczywistości, kwota realnie wydatkowana z FP na MSP mieści się pośrodku.

Programy związane z polityką rynku pracy:

- ogólnie obowiązujące instrumenty finansowane z Funduszu Pracy,
- programy specjalne ukierunkowane na określone rejony oraz określone kategorie bezrobotnych,
- instrumenty obowiązujące na terenach gmin zagrożonych wysokim bezrobociem strukturalnym.

²⁷ Por. Anita Szymańska, *Uregulowania prawne w zakresie zatrudnienia oraz obciążenia podatkowe wynikające z nawiązania stosunku pracy*, w: M. Grabowski (red.) *Szara strefa w transformacji gospodarki*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, seria: Transformacja Gospodarki, Zeszyt 58, Gdańsk 1995, str. 50.

Ogólnie obowiązujące instrumenty finansowane z Funduszu Pracy

Podstawowe znaczenie w omawianej sferze mają tzw. aktywne formy przeciwdziałania bezrobociu. Ich udział w ogólnej kwocie FP (6 206 810 PLN) wyniósł 14%, czyli 880 761 PLN. Do form tych zalicza się: szkolenia, prace interwencyjne, pożyczki dla bezrobotnych podejmujących działalność gospodarczą i zakładów pracy zatrudniających bezrobotnych, refundację wynagrodzeń zatrudnianych absolwentów i młodocianych. Do aktywnych form zalicza się także roboty publiczne (nie uwzględnione w niniejszym rozdziale ze względu na nikły związek z sektorem MSP). Mniejsza część FP wydatkowana jest w ramach tzw. wydatków fakultatywnych (np. na wspieranie klubów pracy czy inkubatorów przedsiębiorczości).

Poniżej omówiono instrumenty finansowane z Funduszu Pracy związane z przedsiębiorczością. W czasie przygotowywania Raportu resort pracy dysponował danymi o wydatkach z FP za 1995 r.²⁸

Szkolenia: wśród różnych typów szkoleń znalazły się także „kursy przygotowujące do prowadzenia działalności m. in. jak prowadzić małą firmę, szkolenie marketingowe, prowadzenie ksiąg przychodów i rozchodów, mała przedsiębiorczość”.²⁹

Prace interwencyjne: organizowane przez zakłady pracy, którym urzędy pracy zwracają część kosztów ponoszonych na wynagrodzenia, nagrody i zasiłki z ubezpieczenia społecznego.³⁰ W 1995 r. wydatki na prace interwencyjne wyniosły 314 293 tys. PLN. W ramach prac zatrudniono 206 345 bezrobotnych, w większości w zakładach prywatnych.

*Pożyczki dla bezrobotnych podejmujących działalność gospodarczą oraz dla zakładów pracy na tworzenie miejsc pracy:*³¹ maksymalna wysokość pożyczki nie może przekraczać dwudziestokrotnej kwoty przeciętnego wynagrodzenia. W praktyce, w 1995 r. kształtowała się ona na poziomie 56% maksymalnej wysokości. Wysokość oprocentowania pożyczek wynosi 80% kredytu refinansowego dla pracodawców zatrudniających bezrobotnych i 60% dla bezrobotnych podejmujących samodzielną działalność gospodarczą. Ogółem, na pożyczki w 1995 r. wydano 66,5 tys. PLN. Dzięki pożyczkom w 1995 r. bezrobotni stworzyli 6058 miejsc pracy, a zakłady pracy - 2740.³² Wśród bezrobotnych największym powodzeniem cieszyło się podejmowanie działalności gospodarczej w handlu i usługach, w mniejszym stopniu - w produkcji. Ściągalność pożyczek oscylowała w granicach 80%.

Refundacja wynagrodzeń absolwentów: w 1995 r. refundowano część kosztów wynagrodzenia, nagród, zasiłków z ubezpieczenia społecznego oraz składki na ubezpieczenia społeczne.

²⁸ *Sprawozdanie z wykonania Funduszu Pracy w 1995 r. Materiał dla Komisji Polityki Społecznej Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej*, Warszawa, czerwiec, 1996 r.

²⁹ *Sprawozdanie...*, jak wyżej str. 9.

³⁰ Ustawa z dn. 14 grudnia 1994 r. o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu (Dz. U. 1996, nr 47, poz. 211).

³¹ Podstawą prawną udzielania pożyczek jest rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dn. 24 marca 1995 r. w sprawie szczegółowych zasad udzielania pożyczek z Funduszu Pracy.

³² Badania przeprowadzone w 1994 r. wykazują, że wśród zakładów pracy, korzystających z pożyczek, dominowały mikroprzedsiębiorstwa. 67,3% pożyczkobiorców stanowiły zakłady zatrudniające do 5 pracowników, 28% - zakłady zatrudniające od 5 do 50 pracowników. Badania zrealizowano na próbie 218 urzędów pracy z 38 województw. Por. A. Czubała, Jan W. Wiktor, H. Wojnarowska, *Efektywność pożyczek dla bezrobotnych i zakładów pracy*, w: M. Bednarski (red.) *Aktywne formy przeciwdziałania bezrobociu. Narzędzia i instytucje*, IPSS, Warszawa, 1996, str. 87-88.

Refundacja wynagrodzeń młodocianych: refundowano 100% wynagrodzenia i składki ZUS.

Dofinansowanie działalności klubów pracy: w ramach klubów prowadzone są m. in. zajęcia ułatwiające bezrobotnym podjęcie własnej działalności gospodarczej. W 1995 r. wydatkowano na ten cel 400 tys. PLN.

Dofinansowanie działalności organizacji i instytucji pozarządowych: w 1995 r. dofinansowano m. in. 5 inkubatorów przedsiębiorczości na kwotę 640,4 tys. PLN.

Instrumenty walki z bezrobociem w znacznej mierze zmierzają do tworzenia miejsc pracy poprzez wspieranie drobnej przedsiębiorczości. Np. pożyczki dla bezrobotnych na podjęcie działalności gospodarczej i stworzenie własnego miejsca pracy (samozatrudnienie, mała firma), są instrumentem bez wątplenia dotyczącym wspierania tworzenia MSP. Ze względu na brak odpowiedniej sprawozdawczości nie można jednak dokładnie określić w jakim stopniu pozostałe instrumenty (stosowane w ramach aktywnych form) odnoszą się do małych, a w jakim stopniu do większych firm. Prowadzona sprawozdawczość odnosi się wyłącznie do liczby bezrobotnych, którzy skorzystali z określonych form wsparcia. Nie podaje się natomiast liczby i wielkości zakładów pracy, które otrzymały pożyczki i stworzyły miejsca pracy dla bezrobotnych, młodocianych i absolwentów.

Programy specjalne ukierunkowane na określone rejony oraz określone kategorie bezrobotnych

Programy te powstają³³ w skali lokalnej, wojewódzkiej i regionalnej, a ukierunkowane są na zatrudnianie bezrobotnych z określonych rejonów i grup ryzyka. W ramach tego rodzaju programów bezrobotni podejmujący działalność gospodarczą i pracodawcy zatrudniający bezrobotnych mogą ubiegać się o następujące korzyści:

- refundowanie pracodawcy składek na ubezpieczenie społeczne zatrudnionych osób do 12 miesięcy zatrudnienia,
- zmniejszenie o połowę oprocentowania pożyczki z Funduszu Pracy,
- przyznanie pracodawcy jednorazowej kwoty (nie wyższej niż 4-krotna wysokość przeciętnego wynagrodzenia) po okresie zatrudnienia bezrobotnego przez co najmniej 9 miesięcy,
- wspieranie osób rozpoczynających działalność gospodarczą przez szkolenie i doradztwo.

Do końca trzeciego kwartału 1996 r. zatwierdzono realizację 59 programów specjalnych. Brak danych na temat finansowego zaangażowania budżetu państwa w ich realizację.

Instrumenty obowiązujące na terenach gmin zagrożonych wysokim bezrobociem strukturalnym

Na terenach gmin uznanych za zagrożone szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym oraz województw i gmin zagrożonych strukturalną recesją i degradacją społeczną, poza opisanymi powyżej ogólnymi zasadami korzystania z FP i możliwością tworzenia programów specjalnych, obowiązują szczególne regulacje podatkowe oraz inne, polegające na zmniejszeniu obciążeń finansowych zakładów. W większości regulacji ingerencja państwa nie polega na udzielaniu firmom dotacji, dopłat, pożyczek z budżetu państwa, ale na pozbawianiu się przez budżet państwa możliwych wpływów poprzez stosowanie zwolnień i ulg w opłatach. Regulacje te zostały szczegółowo opisane w rozdz. 3.2.2.

³³ Na podstawie Rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dn. 15 listopada 1995 r. w sprawie programów specjalnych przeciwdziałania bezrobociu (Dz. U. 1995, nr 134, poz. 661).

3.2.4. Programy rozwoju obszarów wiejskich

Podobnie, jak w przypadku programów rynku pracy, również w programach rozwoju obszarów wiejskich, bardzo trudno oszacować zakres stosowania i wysokość kwot przeznaczonych dla MSP. Kwota przeznaczona w latach 1995-1996 przez resort rolnictwa na wspieranie drobnej przedsiębiorczości na wsi waha się pomiędzy 110 000 tys. PLN, a 456 100 tys. PLN. Pierwsza liczba obejmuje zsumowane programy i działania, których beneficjentami mogły być MSP albo takie, o których ze znacznym prawdopodobieństwem domniemywać można, że odbiorcami są MSP. Druga liczba powstała przez dodanie do pierwszej kwot kredytów, z których mogą korzystać MSP, ale nie da się ich oddzielić od innych kredytobiorców z danej linii (np. rolników, dużych przedsiębiorstw). Do liczb tych nie wliczono działań o nieznanym poziomie kosztów (np. szkolenia, aporty z zasobów Własności Rolnej Skarbu Państwa) oraz pomocy zagranicznej. Wliczenie tych pozycji zwielokrotniłoby wymienione kwoty.

Pilotażowy Program zmniejszania bezrobocia na wsi,

Program ten realizowany jest od 1996 r. w 48 gminach. Nastawiony jest głównie na tworzenie tzw. alternatywnych miejsc pracy (m. in. także na rozwój drobnej przedsiębiorczości na terenach wiejskich). Na realizację programu przeznaczono 2100 tys. PLN ze środków Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP).

Programy realizowane przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa,

Agencję powołano w celu wspierania procesu restrukturyzacji i modernizacji rolnictwa, przetwórstwa rolno-spożywczego i usług dla rolnictwa. Podstawowym instrumentem są dopłaty do kredytów udzielanych przez sieć banków współpracujących. Większość kredytów dofinansowywanych przez Agencję dotyczy przedsięwzięć typowo rolnych (zakup ziemi, gospodarstwa, prowadzenie działalności rolniczej itd.). Pewna część wykorzystywana jest na przetwórstwo rolno-spożywcze, usługi oraz działalność pozarolniczą na terenach wiejskich. Te ostatnie typy działalności bez wątpienia realizowane są w znacznej mierze przez MSP. Niestety, w sprawozdawczości tylko w jednym przypadku wyodrębniła się MSP: od 1995 r. osoby prawne i fizyczne tworzące lub rozwijające działalność gospodarczą w przedsiębiorstwach zatrudniających do 50 osób i zajmujące się produkcją pozarolniczą, usługami lub handlem mogą zaciągać nieoprocentowane pożyczki na inwestycje tworzące nowe miejsca pracy. Do końca trzeciego kwartału 1996 r. udzielono 1837 pożyczek na kwotę 69 783 tys. PLN, które przyczyniły się do stworzenia 7 114 miejsc pracy.³⁴

Od drugiego kwartału 1996 r. uruchomiono tzw. „nowe linie kredytów inwestycyjnych” przeznaczone m. in. na przedsięwzięcia tworzące nowe miejsca pracy w gospodarczej działalności pozarolniczej w gminach wiejskich oraz miejsko-wiejskich, gwarantujące zatrudnienie ludności wiejskiej oraz na stosowanie lub zwiększanie dopłat Agencji do oprocentowania kredytów inwestycyjnych w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym i usługach dla rolnictwa udzielonych przed dniem 24 lutego 1996 r. Do końca trzeciego kwartału 1996 r. banki zawarły 181 umów kredytowych na kwotę 30 169 tys. PLN z linii na przedsięwzięcia tworzące nowe miejsca pracy w działalnościach pozarolniczych.

³⁴ Wszystkie dane dotyczące działalności ARiMR pochodzą z: *Informacja o działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa za trzy kwartały 1996 r.*, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Warszawa, grudzień 1996 r.

Agencja udziela ponadto dopłat m. in. do kredytów inwestycyjnych przeznaczonych na realizację przedsięwzięć w przetwórstwie rolno-spożywczym, działach specjalnych produkcji rolnej oraz usługach dla rolnictwa, z których część - bez wątpienia - zaciągają MSP.

Od początku działalności Agencja udzieliła 23 poręczeń i 3 gwarancji kredytowych na przetwórstwo rolno-spożywcze. Średnia wysokość poręczeń wskazuje na stosunkowo niewielki rozmiar zaciąganego kredytu, przez co pośrednio można wnioskować, że zaciągające je przedsiębiorstwa nie należały do dużych.

Programy realizowane przez Agencję Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP)

Dla bezrobotnych - byłych pracowników ppgr podejmujących samodzielną działalność gospodarczą oraz pracodawców tworzących miejsca pracy poprzez zagospodarowanie mienia zasobów Własności Rolnej Skarbu Państwa (WRSP) możliwe stało się uzyskanie poręczenia na pożyczki od AWRSP (na podstawie porozumienia pomiędzy MPiPS oraz AWRSP z dn. 6 stycznia 1995 r.). Do końca grudnia 1996 r. Agencja udzieliła 30 poręczeń dla podmiotów gospodarczych na kwotę 1 464 tys. PLN. Wysokość poręczeń wskazuje, że poręczane kredyty nie były wielkie, a więc pośrednio, że pobierające je podmioty również nie były dużymi przedsiębiorstwami.³⁵

Nabywcy i leasingobiorcy mienia zasobu WRSP mogli (w określonych przypadkach) być zwolnieni z oprocentowania rat należności za zakupione mienie.³⁶

Agencja uczestniczyła w programie pilotażowym dla gmin rejonu Nidzica pn. „Nowe miejsca pracy na wsi ze szczególnym uwzględnieniem środowisk po byłych ppgr”. Agencja sfinansowała fundusz inwestycyjno-pożyczkowy, udzielający poręczeń kredytowych małym firmom zatrudniającym bezrobotnych z byłych ppgr oraz oferujący nieoprocentowane pożyczki, dotacje do komercyjnych stóp pożyczkowych oraz niewielkie pożyczki w naturze dla usamodzielniających się ekonomicznie bezrobotnych. Na sfinansowanie funduszu przeznaczono 1 mln PLN. Ponadto uruchomiono program pracy nakładczej, na który przeznaczono 400 tys. PLN na leasing maszyn i urządzeń dla małych przedsiębiorstw, zatrudniających nakładczo bezrobotne osoby z byłych ppgr.³⁷

Terenowe oddziały Agencji podejmowały działania na rzecz zagospodarowania obiektów będących w dyspozycji WRSP na podejmowanie działalności przez małe i średnie przedsiębiorstwa nierolnicze (Oddział w Szczecinie) oraz na inkubator przedsiębiorczości (Oddział w Słupsku), a także prowadziły szkolenia z zakresu podejmowania działalności gospodarczej (Oddział w Elblągu).³⁸ Brak danych o zaangażowaniu finansowym Agencji w te przedsięwzięcia.

³⁵ A. Lutyk, *Działania AWRSP w zakresie aktywizacji zawodowej bezrobotnych*, w: *Agroprzemiany. Miesięcznik Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa*, nr 1 (51), styczeń 1997.

³⁶ Cezary Miżejewski, *Instrumenty wspierające przedsiębiorczość w gminach zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym*, w: *Jak tworzyć nowe miejsca pracy. Informator i poradnik dla pracodawców i bezrobotnych*. Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa, Warszawa, styczeń 1996.

³⁷ I. Wóycicka, *Program nidzicki na półmetku*, w: *Agroprzemiany. Miesięcznik Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa*, nr 1 (51), styczeń 1997.

³⁸ A. Lutyk, *Działania AWRSP w zakresie aktywizacji zawodowej bezrobotnych*, w: *Agroprzemiany. Miesięcznik Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa*, nr 1 (51), styczeń 1997.

3.3. Programy finansowane z pomocy zagranicznej dla Polski

Pomoc zagraniczna udzielana była i jest Polsce na różnych zasadach. Część programów (np. Phare i inne programy Unii Europejskiej, programy Banku Światowego) regulowana jest umowami między rządem Polski i odpowiednimi instytucjami udzielającymi pomocy. Część programów realizowana jest bez takich umów, często na zasadach bardzo zdecentralizowanych. W wielu przypadkach zagraniczne instytucje bezpośrednio kontaktują się z polskimi partnerami: władzami lokalnymi lub organizacjami pozarządowymi.

W ramach regulowanej przez umowy rządowe współpracy Polski z Unią Europejską na wspieranie sektora MSP przeznaczono w latach 1990 - 1995, 31 mln ECU, co stanowi 2,6% całości środków Phare przyznanych Polsce w tym okresie. Zaś przyznana alokacja środków Phare na lata 1996-1999 wynosi 15 mln ECU. Z ogólnej kwoty 846 mln USD środków pomocowych przyznanych Polsce przez Amerykańską Agencję Rozwoju Międzynarodowego (USAID) w latach 1989 - 1996, 151 mln USD wydano na rozwój drobnej przedsiębiorczości, a dalszych 256 mln USD zasiliło Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości, co czyni w sumie 407 mln USD pozostawionych do dyspozycji na rozwój sektora MSP w Polsce.³⁹ W ramach brytyjskiego Funduszu Know How, w latach 1989-1997 wydano ogółem na pomoc dla Polski 80 mln funtów brytyjskich, a dalsze 25 mln przeznaczonych zostało na zasilenie tzw. Funduszu Stabilizacyjnego. Ze środków Know How na lata 1995-2000 alokowano na programy związane z sektorem MSP 577,3 tys. funtów brytyjskich oraz 20 mln USD.⁴⁰ W 1992 r. Bank Światowy pozostawił do dyspozycji rządu polskiego 60 mln USD na kredyty dla MSP w ramach projektu Rozwój Przedsiębiorstw Prywatnych (Private Enterprise Development). Niestety, obsługujący linię Polski Bank Rozwoju nie był w stanie efektywnie zagospodarować wymienionych środków. Po wydatkowaniu 2 mln USD linię zamknięto.⁴¹

Trudno wykonać zestawienie wymienionych powyżej kwot: podawane informacje dotyczą częściowo alokacji, częściowo zrealizowanych wydatków. Utrudnieniem są też różnice kursowe walut, w których prowadzi się sprawozdawczość. Ogólne wrażenie jest takie, że problematyka MSP stanowi ważny element wymienionych programów pomocowych. Pamiętać ponadto należy, że znaczna część pomocy zagranicznej trafia do MSP pod innymi „hasłami” niż MSP np. rozwoju regionalnego, walki z bezrobociem, wsparcia restrukturyzacji rolnictwa. Sprawozdawczość prowadzona przez jednostki realizujące programy najczęściej nie pozwala na wyodrębnienie środków wydanych na wspieranie przedsiębiorczości od środków przeznaczanych na wspomniane tu, inne cele. Tak więc, nie jesteśmy w stanie oszacować pełnych rozmiarów pomocy zagranicznej przeznaczonej na wspieranie przedsiębiorczości. W Aneksie 4. zamieszczono listę największych programów pomocowych związanych z przedsiębiorczością. Lista zawiera także programy wspierania rozwoju regionalnego i lokalnego oraz programy wspierające zatrudnienie. Znaczna część używanych w ich ramach projektów i instrumentów związana jest z rozwijaniem drobnej przedsiębiorczości w skali lokalnej i regionalnej.

O regionalnym, i lokalnym wymiarze pomocy udzielanej Polsce w zakresie programów wspierania drobnej przedsiębiorczości piszemy w rozdz. 6.2.2.

³⁹ Informacja Wiliama Freja, dyrektora Regional Housing and Urban Development Office USAID.

⁴⁰ Informacja p. Anny Clunes z Ambasady Brytyjskiej w Warszawie.

⁴¹ Informacja p. Georgea T. Parka, Acting Resident Representative, The World Bank, Poland Resident Mission.

3.4. Polityka na poziomie regionalnym i lokalnym

3.4.1. Polityka na poziomie regionalnym

W większości województw w Polsce opracowano w latach 1995-1996 programy rozwoju regionalnego. W kilku przypadkach, dzięki porozumieniom wojewodów, opracowywane są także programy ponadwojewódzkie.⁴² Niestety, ze względu na ograniczoną dostępność tekstów programów, w niniejszym Raporcie nie jesteśmy w stanie przeprowadzić analizy ich treści pod kątem zawartości elementów nawiązujących do rozwoju przedsiębiorczości.⁴³

3.4.2. Polityka lokalna

Gminy w Polsce mają własne dochody budżetowe oraz znaczne uprawnienia do dysponowania nimi. W odróżnieniu od budżetu centralnego, budżety gmin w Polsce wykazują nadwyżkę dochodów nad wydatkami.⁴⁴ Wydatki gminne w Polsce stanowią ok. 15% wydatków publicznych. Większość władz gminnych nastawiona jest na realizację zadań związanych z potrzebami społecznymi - takimi, jak szkolnictwo, ochrona zdrowia, opieka socjalna. Władze gminne mają jednak możliwość zastosowania wielu instrumentów wspierających inwestycje gospodarcze. Należą do nich podatki i opłaty lokalne, inwestowanie w infrastrukturę techniczną poprawiającą warunki prowadzenia działalności gospodarczej, dofinansowanie instytucji wspierania lokalnego biznesu, tworzenie lokalnych i regionalnych programów rozwoju zawierających elementy wspierania biznesu.

Z badań wynika, że w 1995 r. 45,9% gmin stosowało ulgi podatkowe, a 11,8% - niskie czynsze dla prowadzących działalność gospodarczą. Ok. 2/3 gmin stosuje promocję i zachęty dla inwestorów zarówno lokalnych jak i zewnętrznych (w tym zagranicznych).⁴⁵ Inne badania (koncentrujące się na poszczególnych rodzajach podatków) pokazują, że po początkowym (1991 r.) powszechnym zastosowaniu przez władze gmin maksymalnych stawek podatkowych, od 1992 r. nastąpiła wyraźna tendencja do ich obniżania, która utrzymała się do 1994 r. W 1995 r. stawki podatków lokalnych były już wyższe niż w 1994. Ta ogólna tendencja nie dotyczy podatków od nieruchomości związanych z działalnością gospodarczą. Odsetek gmin, stosujących obniżki lub zwolnienia z tego rodzaju podatków, systematycznie rośnie od 1991 r. W 1995 r. już 29% badanych gmin stosowało obniżone stawki lub zwolnienia podatkowe w podatku od budynków związanych z działalnością gospodarczą (w 1991 r. - 18%), a dodatkowe 8% - w podatku od budynków dla przedsiębiorstw nowych i zwiększających zatrudnienie (w 1991 r. - 2%).⁴⁶

⁴² *Ewidencja i ocena regionalnych programów w Polsce*, Zespół Zadaniowy ds. Rozwoju Regionalnego w Polsce, Warszawa, luty 1996.

⁴³ W dokumencie rządowym *Zasady Postępowania w sprawach regionalnych Programów Restrukturyzacji* opracowanym przez CUP w październiku 1990 r. przyjęto zasadę fakultatywnego charakteru wojewódzkich programów restrukturyzacji i rozwoju, która brzmiała: „O tym, czy, gdzie, kiedy i w jakim zakresie będą opracowywane regionalne programy restrukturyzacji gospodarki, powinny decydować autentyczne potrzeby wyrażające się w inicjatywach lokalnych i regionalnych środowisk gospodarczych”. Niestety, teza ta posłużyła do ustanowienia praktyki swoistego *desinterressement* ze strony rządu w odniesieniu do zbierania i analizowania zawartości programów. Do chwili obecnej nie prowadzi się w sposób systematyczny ogólnokrajowej ewidencji, zbierania i archiwizowania programów regionalnych dla celów administracyjnych, naukowych ani statystycznych.

⁴⁴ W pierwszej połowie 1996 r. łączne dochody gmin wynosiły 14 008 mln zł, a wydatki 13 140 mln zł, cyt. za Rzp. 2-3 listopada 1996.

⁴⁵ Grzegorz Gorzelak, Bohdan Jałowiecki, *Koniunktura gospodarcza i mobilizacja społeczna w gminach '95. Raport z I etapu badań*, Uniwersytet Warszawski, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego”, seria *Studia regionalne i lokalne*, Warszawa, 1996, str. 46-51.

⁴⁶ Paweł Swianiewicz, *Zróźnicowanie polityk finansowych władz lokalnych*, IBnGR, seria *Transformacja Gospodarki*, Warszawa, 1996, str. 56-57.

Przedmiotem zainteresowania władz gminnych jest infrastruktura techniczna. Inwestycje infrastrukturalne uznawane są przez władze gmin za największe ich sukcesy. I tak 46,3% gmin za swój największy sukces od 1990 r. uznaje instalacje wodociągów i kanalizacji, 19,2 % - oczyszczalnie ścieków, 12% - gazyfikację i 10,8% - inwestycje drogowe. Większość z wymienionych inwestycji służy nie tylko konsumpcji mieszkańców, ale poprawia warunki inwestowania w gminach.⁴⁷

Około 1/3 gmin w Polsce ma programy rozwoju lokalnego.⁴⁸ Niestety, brak danych, w ilu z nich zawarte są elementy rozwoju drobnej przedsiębiorczości.

3.5. Podsumowanie

W minionych dwóch latach rząd skoncentrował się na ustaleniu priorytetów polityki wobec MSP. W rozdz. 3.1. przedstawiono dokumenty rządowe, mające charakter „polityki” w siedmiu obszarach, począwszy od ogólnych strategii społeczno-gospodarczych poprzez politykę finansową, przemysłową i traktowaną jako jej element politykę wobec MSP, aż do polityk: pracy, regionalnej i obszarów wiejskich.

Jeśli przyjąć jako kryterium uporządkowania, cele, które państwo chce realizować, wszystkie wymienione powyżej polityki dają się podzielić na dwa główne obszary:

- pierwszy, który określić można polityką wobec sektora MSP *sensu stricte*. Celem tej polityki jest tworzenie korzystnych warunków funkcjonowania i rozwoju całego sektora MSP, wzrost konkurencyjności polskich MSP w gospodarce krajowej oraz na rynkach światowych,
- drugi, w którym MSP występują jako instrument do realizacji innych priorytetowych celów państwa. Do takich celów w latach 1995-1996 należały walka z bezrobociem (sektor MSP jako twórca nowych miejsc pracy) oraz restrukturyzacja rolnictwa i rewitalizacja gospodarcza terenów wiejskich (sektor MSP jako element gospodarki lokalnej i twórca pozarolniczych miejsc pracy).

Polityka wobec sektora MSP

Zestawienie zmian prawnych w latach 1995 - 1996 nie pozwala mówić o wyraźnym trendzie prawodawstwa przychylnym dla małych i średnich przedsiębiorstw. Realizacja regulacyjnej części polityki państwa wobec MSP (por. rozdz. 4) pokazuje, że co prawda przygotowano i uchwalono kilka zakładanych w *Polityce wobec MSP* aktów prawnych, ale kilku zapowiadanych aktów nie opracowano i nie uchwalono. Nie uchwalono zapowiadanego jednolitego Prawa przemysłowego oraz Ordynacji podatkowej, a przedstawiane przez rząd i Sejm projekty tych aktów wywołały znaczną krytykę środowisk gospodarczych. Z krytyką i protestami przedsiębiorców i ich organizacji spotkały się także już uchwalone przez Sejm: Ustawa o kontroli skarbowej oraz - zwłaszcza - nowelizacja Kodeksu Pracy. Nie posunął się do przodu proces legislacyjny ustawy o samorządzie gospodarczym (por. rozdz. 5.5) Pozytywne przyjęcie uzyskało natomiast uchwalenie Ustawy o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów.

Nie zmieniły się również ogólne warunki funkcjonowania prawa w Polsce takie, jak: zmienność prawa, wielość i niejasność regulacji, krótkie *vacatio legis* itd., które *Polityka wobec MSP* uznawała za bariery prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP (por. rozdz. 2 i rozdz. 4).

⁴⁷ Grzegorz Gorzelak, Bohdan Jałowiecki, *Koniunktura gospodarcza...*, op. cit. str. 53.

⁴⁸ Grzegorz Gorzelak, Bohdan Jałowiecki, *Koniunktura gospodarcza...*, op. cit. str. 46.

Analiza treści dokumentów oraz sposobu realizacji założeń w nich zawartych prowadzi do wniosku, że polityce przemysłowej i polityce wobec MSP *sensu stricte* nie towarzyszyły prawie żadne instrumenty realizacyjne rozumiane jako odpowiednie regulacje prawne oraz programy wspierane środkami budżetowymi państwa. W niewielkim stopniu spełniono zapowiedzi realizacji polityki, która tworzy ogólne warunki ułatwiające rozwój całego sektora MSP, zmniejsza ryzyko związane z jego działalnością, a także wzmacnia konkurencyjność i efektywność MSP oraz jego potencjał eksportowy. Reasumując:

- nie stworzono systemu wspierania instytucji zapewniających dostęp do wiedzy: szkoleń, doradztwa i informacji.
- nie ma systemu wspierania dostępu MSP do źródeł kapitału. Działały poszczególne ogniwa (BGK, lokalne fundusze poręczeniowe, w tym także wzajemne), ale brakowało spójnego, efektywnego systemu wiążącego je w całość (systemu regwarancji),
- utworzenie Agencji Techniki i Technologii stało się pierwszym krokiem ku realizacji celu, jakim miało być stworzenie zinstytucjonalizowanego wsparcia dostępu MSP do nowoczesnych technologii i innowacji. Agencja ta nie została jednak zaopatrzona w odpowiednie środki budżetowe umożliwiające efektywne podjęcie działań. Brakuje też zapowiadanego w polityce przemysłowej powiązania rządowych programów restrukturyzacji sektorowej z rozwojem MSP,
- utworzona w 1995 r. Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw (por. rozdz. 6.3.) jest instytucją działającą wyłącznie w oparciu o środki pomocy zagranicznej. Docenianiu jej roli jako instytucjonalnego wsparcia rządu w realizacji polityki wobec MSP⁴⁹ nie towarzyszyło wsparcie jej działania środkami budżetu państwa na realizację któregokolwiek z założonych (w polityce przemysłowej i polityce wobec MSP) programów i działań rządu wobec MSP.

Polityka finansowa państwa zawierała najwięcej instrumentów o charakterze ogólnym, odnoszących się do całego lub prawie całego sektora MSP. Są to instrumenty ułatwiające rozpoczynanie i prowadzenie działalności gospodarczej przez małe podmioty. Należały do nich uproszczone formy opodatkowania oraz ustanowienie finansowanego ze środków budżetu państwa Funduszu Poręczeń Kredytowych dla MSP.

Do instrumentów o charakterze ogólnym należały także zasady ubezpieczenia społecznego przedsiębiorców i zatrudnionych pracowników. Te ostatnie od lat wywołują krytykę ze strony środowisk przedsiębiorców i ekonomistów (jako zbyt wysokie). Nadmierna wysokość składek na ZUS była bezpośrednim efektem braku reformy ubezpieczeń społecznych. W tej dziedzinie najbardziej widoczne były powiązania pomiędzy funkcjonowaniem gospodarki, a szeroko rozumianą polityką państwa. Obciążanie płac wysokimi składkami na ubezpieczenia społeczne i inne fundusze socjalne zmierzało w kierunku przeciwnym do wspomnianych powyżej ułatwień stwarzanych przez uproszczone formy opodatkowania, ulgi i preferencje podatkowe, poręczenia kredytowe. Utrudniało też realizację priorytetowych celów państwa jakimi były zatrudnienie i rozwój obszarów wiejskich.

Polityka traktująca MSP jako instrument realizacji innych celów państwa

Realizacja programów rządowych mających odniesienie do MSP koncentrowała się w dwóch głównych obszarach: polityki rynku pracy oraz rozwoju obszarów wiejskich. Stosowane w ramach tych programów instrumenty nie były nastawione na sektor MSP, ale na realizację innych priorytetowych

⁴⁹ Por. „Informacja o realizacji Programu polityki przemysłowej na lata 1995-1997, »Międzynarodowa konkurencyjność polskiego przemysłu« i »Polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw, Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej«, Warszawa, czerwiec 1996 r, MPiH, dokument przyjęty przez RM 8 października 1996 r.

celów państwa - takich jak: walka z bezrobociem, rozwój regionalny ze szczególnym uwzględnieniem rozwoju obszarów wiejskich. W realizacji tych celów stosowano instrumenty skierowane do małych i średnich przedsiębiorstw, które - w rozumieniu ustawodawców i decydentów politycznych - lepiej, niż inne podmioty ekonomiczne miały zrealizować cele priorytetowe. W polityce przeciwdziałania bezrobociu oraz polityce restrukturyzacji rolnictwa i rozwoju obszarów wiejskich wspieranie przedsiębiorczości nie było celem podstawowym. MSP traktowano jako najlepszy instrument do absorbowania nadwyżek na rynku pracy (polityka rynku pracy) oraz restrukturyzowania i ożywiania gospodarczego obszarów wiejskich (polityka rozwoju obszarów wiejskich). Cele te w latach 1995-1996 były priorytetami polityki państwa. Znalazły się też w polityce wobec MSP wśród głównych spodziewanych efektów rozwoju sektora. Z tego punktu widzenia, większość ulg i preferencji opisanych w rozdz. 3.2. dotyczyła nie tyle rozwoju sektora MSP, co innych celów państwa.

Opisane tu instrumenty wspierania MSP w ramach programów rynku pracy i rozwoju obszarów wiejskich opierały się na założeniu preferencyjnego traktowania pewnego rodzaju podmiotów (np. startujących bezrobotnych, MSP zlokalizowanych w określonych gminach) wobec innych podmiotów (startujących nie-bezrobotnych, MSP zlokalizowanych w gminach nie objętych preferencjami). Wsparciu podlegały nawet podmioty słabe i ekonomicznie mało witalne - pod warunkiem, że spełniały określone funkcje zatrudnieniowe i inwestowały na określonym terenie. Tego typu instrumentalne podejście daje efekty w wybranych branżach i rejonach kraju, nie poprawia jednak ogólnych warunków funkcjonowania i rozwoju sektora MSP. Przy takim podejściu do zagadnienia nie wspiera się przedsiębiorstw i branż najlepszych, najbardziej dynamicznych i konkurencyjnych z gospodarczego punktu widzenia.

Problemy koordynacji obu obszarów polityki wobec MSP

Właściwa polityka wobec MSP powinna uwzględniać oba cele: tworzenie ogólnych warunków rozwoju sektora oraz interwencyjne reagowanie w sektorach i na obszarach wymagających szczególnego traktowania. W polskiej polityce z lat 1995 - 1996 postulat ten spełniony był wyłącznie w dokumentach deklaracyjnych. W realizacji poszczególnych obszarów polityki mieliśmy do czynienia z brakiem spójności pomiędzy dwoma zdefiniowanymi powyżej obszarami polityki państwa. Z jednej strony, występowała znaczna liczba utrudnień działania MSP mających swoje źródło w regulacjach ogólnych. Znowelizowano Kodeks Pracy w sposób utrudniający zatrudnianie nowych, a nawet utrzymanie dotychczasowych pracowników przez MSP. Utrzymano wysokie składki na ubezpieczenia społeczne oraz inne paropodatki związane z pracą. Niewiele zrobiono dla poprawy ogólnego klimatu prawnego. Nie uruchomiono programów wspierających drobną przedsiębiorczość w zakresie informacji, doradztwa, dostępu do wiedzy, dostępu do kapitału. Z drugiej strony, wydatkowano znaczne środki publiczne oraz uruchomiono system ulg i preferencji podatkowych na określonych terenach. Preferencje te, zamiast polepszać sytuację wybranych obszarów problemowych, spełniały raczej rolę rekompensaty niedostatków i słabości ogólnego klimatu dla przedsiębiorczości.

Polityka wobec MSP realizowana była w różnych obszarach i poprzez różne agendy rządu. W sumie, na poziomie rządu brakowało ciała monitorującego oraz koordynującego poczynania różnych resortów w tym zakresie. Usytuowanie, zakres odpowiedzialności i środki jakimi dysponował Departament Małych i Średnich Przedsiębiorstw działający w ramach Ministerstwa Przemysłu i Handlu nie pozwalały mu na efektywne wypełnianie tego rodzaju zadań.

Monitorowanie stanu MSP oraz realizacji polityki wobec MSP prowadzonej przez liczne agendy rządu były bardzo trudne. Poza prostymi barierami wynikającymi z niedostatecznej liczby personelu i środków, monitorowanie utrudnione było przez brak odpowiedniej sprawozdawczości z wykonania

poszczególnych programów rządowych. Stosowane instrumenty i programy finansowane z budżetu państwa opierały się często na założeniu, że MSP są odpowiednim medium dla realizacji takich czy innych celów, jednak z reguły nie prowadzono odpowiedniego monitoringu pozwalającego potwierdzić lub obalić to założenie. Brak tego rodzaju monitoringu nie pozwala na wnikliwą ocenę skuteczności zastosowanych instrumentów, a co za tym idzie nie pozwala na ich ewentualną korektę w przyszłych działaniach i programach. Jeśli utworzony po reformie centrum Departament Rzemiosła i MSP miałby poprawić tę sytuację, musiałby zostać wyposażony w znacznie większe zasoby personalne i finansowe.

Ogromnym problemem pozostaje wykorzystanie w polityce państwa programów i środków pomocowych skierowanych do sektora MSP. Wydaje się, że wspieranie przedsiębiorczości jest jednym z priorytetów większości programów pomocowych. Brakuje jednak podstawowej ewidencji wydatkowanych środków i realizowanych programów. W Polsce w ciągu ostatnich kilku lat, ze środków programów pomocowych wzmocnionych środkami lokalnymi i regionalnymi, przetestowano pilotażowo większość instrumentów wspierania rozwoju MSP stosowanych na świecie. Niestety, brakuje systematycznych prób wykorzystania dorobku programów pilotażowych dla rutynowej polityki państwa w tym zakresie. Jest to również jeden z efektów braku koordynacji działań i braku myślenia w kategoriach długofalowych.

Władze lokalne i regionalne są zaangażowane w rozwój przedsiębiorczości, choć niepełne dane nie pozwalają określić precyzyjnie zakresu finansowego oraz pozafinansowego wymiaru - tego zaangażowania.

Rozdział 4.

Zmiany prawne wprowadzone w latach 1995 i 1996 wpływające na prowadzenie działalności gospodarczej przez małe i średnie przedsiębiorstwa

**Akty prawne wydane w latach 1995 - 1996
wywierające istotny wpływ na działalność małych
i średnich przedsiębiorstw**

Ocena systemu prawnego

Rozdział 4.1. obejmuje zestawienie najważniejszych zmian prawnych, które zaprezentowane są w postaci zestawienia tabelarycznego. Uznano, że zmiany te mogą wywierać istotny wpływ na działalność małych i średnich przedsiębiorstw. Są to głównie zmiany w zakresie prawa gospodarczego i podatkowego. Pominięto akty często ważne, ale dotyczące jednostkowych sytuacji. Jeśli jednak aktów takiego rodzaju było wiele zostały one omówione w rozdz. 4.2. (np.: rozporządzenia w sprawie kontyngentów celnych).

Tabela 5. Wykaz aktów prawnych wydanych w latach 1995 - 1996 wywierających istotny wpływ na działalność MSP

Lp *	Regulacja prawna	Adres publikacyjny	Data wejścia w życie **	Najważniejsze postanowienia
1	Ustawa o zasiłkach rodzinnych i pielęgnacyjnych	Dz. U. 1995, nr 4, poz. 17	01.03.1995	<ul style="list-style-type: none"> • możliwość korzystania z zasiłków przez osoby prowadzące działalność gospodarczą niezależnie od formy działalności • wypłacanie zasiłków staje się niezależne od ubezpieczenia • prawo do zasiłku zależy od dochodu na osobę
2	Ustawa o dopłatach do opodatkowania niektórych kredytów bankowych	Dz. U. 1995, nr 13, poz. 60	01.03.1995	<ul style="list-style-type: none"> • dopłaty do oprocentowania kredytów bankowych na cele rolnicze i na finansowanie kontraktów eksportowych
3	Ustawa o zmianie ustawy o świadczeniach z ubezpieczenia społecznego w razie choroby i macierzyństwa	Dz. U. 1995, nr 16, poz. 77	01.03.1995	<ul style="list-style-type: none"> • zmiana zasad finansowania zasiłków chorobowych (pierwsze 35 dni zasiłku w ciągu roku kalendarzowego finansowane przez zakład pracy) - zwiększenie obciążeń pracodawcy
4	Ustawa budżetowa na 1995 rok	Dz. U. 1995, nr 27, poz. 141	01.01.1995	<ul style="list-style-type: none"> • prognozowany średnioroczny wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych - 22,7% • poręczenia i gwarancje na spłaty kredytów mogą być udzielane w 1996 r. do wysokości 4.000.000 tys. zł. • limit ubezpieczeń kontraktów eksportowych gwarantowanych przez Skarb Państwa wynosi 3.100.000 tys. zł. • utworzenie rezerwy na dofinansowanie inwestycji w gminach zagrożonych wysokim bezrobociem strukturalnym w wysokości 54.700 zł.
5	Ustawa o ratyfikacji Porozumienia ustanawiającego Światową Organizację Handlu (WTO)	Dz. U. 1995, nr 34, poz. 164	31.03.1995	<ul style="list-style-type: none"> • przyjęcie zasad WTO m in. w zakresie znaków towarowych, wzorów przemysłowych, patentów, praw autorskich, własności intelektualnej
6	Ustawa o Naczelnym Sądzie Administracyjnym	Dz. U. 1995, nr 74, poz. 368	01.10.1995	<ul style="list-style-type: none"> • poszerzenie sądowej kontroli nad administracją
7	Ustawa o obligacjach	Dz. U. 1995, nr 83, poz. 420	19.08.1995	<ul style="list-style-type: none"> • podmioty prowadzące działalność gospodarczą i posiadające osobowość prawną mogą emitować obligacje
8	Ustawa o zmianie ustawy o organizacji i finansowaniu ubezpieczeń społecznych	Dz. U. 1995, nr 85, poz. 426	24.08.1995	<ul style="list-style-type: none"> • uprawnienia ZUS do występowania z wnioskiem o założenie księgi wieczystej oraz wpisu hipoteki, bez względu na to kto jest właścicielem nieruchomości • zobowiązanie ZUS-u do prowadzenia prewencji rentowej • wyposażenie inspektorów ZUS w uprawnienia kontrolne przewidziane w ustawie o kontroli skarbowej w ustawie o zobowiązaniach podatkowych - rozciągnięcie odpowiedzialności całym majątkiem wspólników spółki z o.o. oraz komandytariusza z tytułu składek ZUS. • w rozporządzeniu Prezydenta RP: - zrównanie należności z tytułu składek na ZUS z należnościami z tytułu podatków, przez przyznanie im prawa do zaspokojenia w trzeciej kolejności, - uproszczenie egzekucji administracyjnej

* Kolejność według rangi aktu i daty opublikowania

** Nie uwzględnia przepisów wchodzących w życie w innym dniu niż cały akt

9	Ustawa o zmianie ustawy - Prawo celne	Dz. U. 1995, nr 85, poz. 427	24.07.1995	<ul style="list-style-type: none"> dostosowanie zasad wyceny wartości celnej do zasad obowiązujących w WTO
10	Ustawa o zmianie ustawy o ochronie roszczeń pracowniczych w razie niewypłacalności pracodawcy	Dz. U. 1995, nr 87, poz. 435	11.08.1995	<ul style="list-style-type: none"> opis pełnego katalogu świadczeń przysługujących pracownikom w przypadku niewypłacalności pracodawcy
11	Ustawa o zmianie ustawy o normalizacji	Dz. U. 1995, nr 95, poz. 471	02.09.1995	<ul style="list-style-type: none"> wprowadzenie odpowiedzialności karnej za nieprzestrzeganie obowiązujących norm
12	Ustawa o zmianie ustawy o działalności ubezpieczeniowej, o zmianie rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej - Kodeks handlowy oraz o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych	Dz. U. 1995, nr 96, poz. 478	22.10.1995	<ul style="list-style-type: none"> podwyższenie wymagań stawianych osobom ubiegającym się o pozwolenie na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej możliwość prowadzenia działalności ubezpieczeniowej w formie oddziału ubezpieczyciela zagranicznego
13	Ustawa o zasadach warunkach i trybie nakładania opłat celnych dodatkowych na niektóre towary rolne przywożone z zagranicy	Dz. U. 1995, nr 98, poz. 485	24.08.1995	<ul style="list-style-type: none"> umożliwienie nakładania dodatkowych opłat na importowane towary rolne jeśli ich wartość celna jest niższa od ustalonej (administracyjnie) ceny progowej
14	Ustawa o zmianie ustawy o zamówieniach publicznych	Dz. U. 1995, nr 99, poz. 488	09.09.1995	<ul style="list-style-type: none"> wyłączenie spod przepisów ustawy zamówień, których wartość nie przekracza równowartości 1000 ECU, lub zamówień, w których udział środków publicznych nie przekracza 1000 ECU zakaz podziału zamówienia na części o wartości poniżej 1000 ECU wyłączenie spod działania ustawy gospodarstw pomocniczych i zakładów budżetowych wyłączenie spod przepisów ustawy podmiotów gospodarczych realizujących zadania z zakresu rolnictwa
15	Ustawa o zmianie ustawy - Prawo Dewizowe	Dz. U. 1995, nr 132, poz. 641	08.12.1995	<ul style="list-style-type: none"> zniesienie obowiązku nałożonego na osoby krajowe, niezwłocznej odsprzedaży walut obcych i przedstawienia do skupu uzyskanych dewiz bankowi uprawnionemu do dokonania skupu związanego z tym obowiązkiem wykreślenie z zakresu prawa dewizowego tzw. kredytu dewizowego umożliwienie osobom krajowym prowadzącym kantory kupowania i sprzedawania w bankach walut obcych bez powiązania tych transakcji z obrotem z zagranicą uchylenie upoważnienia Ministra Finansów do określenia w porozumieniu z Prezesem NBP trybu wykonywania przez banki kontroli dewizowej
16	Ustawa o zmianie ustawy o podatku importowym od towarów sprowadzanych lub nadsyłanych z zagranicy	Dz. U. 1995, nr 138, poz. 683	13.11.1995	<ul style="list-style-type: none"> wydłużenie okresu obowiązywania podatku importowego obniżenie podatku z 5% do 3%
17	Ustawa o zasadach ewidencji identyfikacji podatników	Dz. U. 1995, nr 142, poz. 702	01.01.1996	<ul style="list-style-type: none"> wprowadzenie numerów identyfikacji podatkowej

18	Ustawa o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług (VAT) oraz o podatku akcyzowym	Dz. U. 1995, nr 142, poz. 703	01.01.1996	<ul style="list-style-type: none"> • utrzymanie stawki 7% VAT na materiały i usługi budowlane • utrzymanie stawki 0% VAT na książki, mapy, nuty, itd. • zmiana zakresu czynności podlegających opodatkowaniu • wprowadzenie bezwzględnego obowiązku składania deklaracji podatkowych • określenie wymogów i sposobu rozliczania podatku przez podatników tracących prawo do zwolnienia z podatku • wprowadzenie dodatkowego zwolnienia podatkowego dla zakładów pracy chronionej • zmiany rozliczenia związane z wystawianiem faktur i stosowanie rezerwowej kasy rejestrującej • określenie, że obowiązek podatkowy powstaje już przy „przemieszczeniu” towarów, nawet gdy sprzedaż nie jest dokonana • określenie zakresu stosowania sankcji
19	Ustawa o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz o zmianie niektórych innych ustaw	Dz. U. 1995, nr 142, poz. 704	01.01.1996	<ul style="list-style-type: none"> • wprowadzenie szczegółowych zasad opodatkowania spółek prawa handlowego powiązanych kapitałowo
20	Ustawa o nasiennictwie	Dz. U. 1995, nr 149, poz.724	20.01.1996	<ul style="list-style-type: none"> • ustalenie zasad wytwarzania i obrotu materiałem siewnym
21	Ustawa o zmianie ustawy o gospodarce gruntami i wywłaszczaniu nieruchomości	Dz. U. 1996, nr 5, poz. 33	01.01.1996	<ul style="list-style-type: none"> • przedłużenie do 31.12.1997 terminu dochodzenia roszczeń o ustanowienie użytkowania wieczystego gruntu i przeniesienie własności budynków na nim posadowionych przez organizacje spółdzielcze
22	Ustawa o zmianie ustawy o zatrudnieniu i bezrobociu	Dz. U. 1996, nr 5, poz. 34	01.03.1996	<ul style="list-style-type: none"> • zmiana przepisów regulujących status prawny bezrobotnego • zmiana zasad pomocy i aktywności bezrobotnych • zmiana zasad kształtowania wysokości zasiłków dla bezrobotnych
23	Ustawa o wydawaniu Monitora Sądowego i Gospodarczego	Dz. U. 1996, nr 6, poz. 42	23.04.1996	<ul style="list-style-type: none"> • nakłada obowiązek ogłoszenia o wszystkich wpisach do rejestru handlowego w Monitorze Sądowym i Gospodarczym
24	Ustawa o zmianie Rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej - Kodeks handlowy i niektórych innych ustaw	Dz. U. 1996, nr 6, poz. 43	23.04.1996	<ul style="list-style-type: none"> • podwyższenie grzywny za naruszanie obowiązków przewidzianych w Kodeksie Handlowym do 5000 zł. • nałożenie na spółkę obowiązku podawania w oświadczeniach podstawowych danych o spółce • odejście od obowiązku powtarzania ogłoszeń, przewidzianego w Kodeksie handlowym
25	Ustawa o ochronie zdrowia przed następstwami używania tytoniu i wyrobów tytoniowych	Dz. U. 1996, nr 10, poz. 55	01.05.1996	<ul style="list-style-type: none"> • ustala zasady sprzedaży wyrobów tytoniowych • wprowadza zakaz palenia tytoniu m in. w zakładach pracy poza miejscami wyznaczonymi

26	Ustawa budżetowa 1996 rok	Dz. U. 1996, nr 19, poz. 87	01.01.1996	<ul style="list-style-type: none"> • prognozowany średnioroczny wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych - 19,8% • prognozowany wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych w relacji grudzień 1995 do grudnia 1996 - 17% • poręczenia i gwarancje na spłaty kredytów mogą być udzielane w 1996 r. do wysokości 4.000.000 tys. zł. • limit ubezpieczeń kontraktów eksportowych gwarantowanych przez Skarb Państwa wynosi 3.400.000 tys. zł. • utworzenie rezerwy na dofinansowanie inwestycji w gminach zagrożonych wysokim bezrobociem strukturalnym w wysokości 62.700 zł
27	Ustawa o zmianie ustawy - Kodeks pracy oraz o zmianie niektórych innych ustaw	Dz. U. 1996, nr 24, poz. 110	01.06.1996	<ul style="list-style-type: none"> • obowiązek tworzenia regulaminu pracy dla pracodawców zatrudniających pow. 5 pracowników • obowiązek tworzenia regulaminu wynagradzania dla pracodawców zatrudniających pow. 5 pracowników, dla których nie został zawarty układ zbiorowy, • wprowadzenie 42-godzinowego tygodniowego czasu pracy, • ustanowienie limitu nadliczbowych godzin pracy, • pracodawca zatrudniający pow. 10 pracowników powinien utworzyć służby bezpieczeństwa i higieny pracy, a pow. 50 osób powinien powołać komisję ds. bhp • zmiana zasad nabywania praw do urlopu i wliczania dni wolnych do urlopu • obowiązkowe badania lekarskie pracowników • ustalenie długości okresu wypowiedzenia w zależności od stażu pracy u aktualnego pracodawcy
28	Ustawa o rybołówstwie morskim	Dz. U. 1996, nr 34, poz. 145	21.06.1996	<ul style="list-style-type: none"> • określenie uprawnionych do prowadzenia połowów na polskich obszarach morskich • licencjonowanie działalności połowowej
29	Ustawa o zmianie ustawy o zakładowym funduszu świadczeń socjalnych	Dz. U. 1996, nr 34, poz. 148	04.04.1996	<ul style="list-style-type: none"> • umożliwienie prowadzenia działalności socjalnej przez kilka zakładów razem • wyłączenie środków funduszu spod egzekucji • wprowadzenie przepisów karnych za niewykonywanie przepisów ustawy
30	Ustawa o zmianie ustawy o działalności gospodarczej	Dz. U. 1996, nr 41, poz. 177	24.04.1996	<ul style="list-style-type: none"> • zmiana w zakresie skupu surowców wtórnych
31	Ustawa o zmianie ustawy - Kodeks postępowania cywilnego, rozporządzeń Prezydenta Rzeczypospolitej - Prawo upadłościowe i Prawo o postępowaniu układowym, Kodeksu postępowania administracyjnego, ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych oraz niektórych innych ustaw	Dz. U. 1996, nr 43, poz. 189	01.07.1996	<ul style="list-style-type: none"> • zmiana środków odwoławczych - wprowadzenie apelacji i kasacji, uchylenie rewizji i rewizji nadzwyczajnej • przekazanie do właściwości sądu wojewódzkiego spraw o prawa majątkowe gdy wartość przedmiotu sporu wynosi powyżej 15 tys. zł • nowelizacja przepisów o kosztach sądowych w sprawach cywilnych • rozszerzenie kręgu osób mogących uzyskać pełnomocnictwo do reprezentowania osób prawnych

32	Ustawa o udzielaniu dotacji z budżetu państwa na przygotowanie gruntów przeznaczonych pod budownictwo mieszkaniowe	Dz. U. 1996, nr 44, poz. 190	01.05.1996	<ul style="list-style-type: none"> • ułatwienie kupna lub przejęcia w użytkowanie wieczyste gruntu spółdzielniom mieszkaniowym przyjmującym w poczet członków osoby zarejestrowane jako kandydaci na członków • dotacje na zakup gruntu przez w/w osoby
33	Ustawa o zmianie ustawy o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców	Dz. U. 1996, nr 45, poz. 198	02.05.1996	<ul style="list-style-type: none"> • umożliwienie nabywania niektórych nieruchomości bez zezwoleń • uproszczenie procedury wydawania zezwoleń • nabycie nieruchomości przez cudzoziemca wbrew przepisom ustawy jest nieważne. O nieważności orzeka Sąd
34	Ustawa o zmianie ustawy o spółkach z udziałem zagranicznym oraz o zmianie niektórych ustaw	Dz. U. 1996, nr 45, poz. 199	02.05.1996	<ul style="list-style-type: none"> • zlikwidowanie wymogu uzyskiwania pozwoleń na działalność w niektórych sektorach • umożliwienie obejmowania udziałów w firmach działających w sektorach objętych koniecznością uzyskiwania zezwoleń przez firmy z udziałem kapitału zagranicznego • uproszczenie procedury uzyskiwania zezwoleń
35	Ustawa o utworzeniu Agencji Techniki i Technologii	Dz. U. 1996, nr 74, poz. 352	17.07.1996	<ul style="list-style-type: none"> • Agencja udziela poręczeń kredytów zaciągniętych na cele wykorzystania w gospodarce nowoczesnych rozwiązań technologicznych • Agencja udziela pożyczek ze środków własnych na w/w cele
36	Ustawa o zmianie ustawy o zobowiązaniach podatkowych oraz o zmianie niektórych innych ustaw	Dz. U. 1996, nr 118, poz. 357	01.01.1997	<ul style="list-style-type: none"> • umożliwienie organom podatkowym dostępu do informacji objętych tajemnicą bankową, dot. posiadaczy rachunków bankowych, oszczędnościowych, papierów wartościowych, obrotów, sald na tych rachunkach, zawartych umów kredytowych
37	Ustawa o doradztwie podatkowym	Dz. U. 1996, nr 102, poz. 475	01.01.1997	<ul style="list-style-type: none"> • określenie kręgu osób uprawnionych do świadczenia usług poradnictwa w zakresie problemów podatkowych. • odpowiedzialność doradców z tytułu świadczonych usług
38	Ustawa o zmianie ustawy - kodeks cywilny	Dz. U. 1996, nr 114, poz. 542	27.12.1996	<ul style="list-style-type: none"> • umożliwienie stosowania klauzuli „rebus sic stantibus” stronie prowadzącej przedsiębiorstwo • określenie zasad odpowiedzialności osób prawnych samorządu terytorialnego za szkody wyrządzone przez ich funkcjonariuszy • zmiana zasad rękojmi i gwarancji • zmiana regulacji instytucji przekazu
39	Ustawa o państwowym nadzorze standaryzacyjnym towarów rolno spożywczych w obrocie z zagranicą	Dz. U. 1996, nr 124, poz. 584	01.01.1997	<ul style="list-style-type: none"> • wprowadzenie nakazu oceny jakości handlowej towarów rolno - spożywczych przywożonych i wywożonych z Polski
40	Ustawa o utrzymaniu czystości i porządku w gminach	Dz. U. 1996, nr 132, poz. 622	01.01.1997	<ul style="list-style-type: none"> • konieczność uzyskiwania pozwoleń od władz gmin na świadczenie usług polegających na usuwaniu odpadów komunalnych
41	Ustawa o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych	Dz. U. 1996, nr 137, poz. 638	01.01.1997	<ul style="list-style-type: none"> • stawki podatkowe 20%, 32%, 44% • zmiana sposobu naliczania ulg podatkowych • ograniczenie ilości ulg podatkowych

42	Ustawa o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz o zmianie niektórych innych ustaw	Dz. U. 1996, nr 137, poz. 639	01.01.1997	<ul style="list-style-type: none"> określenie zasad postępowania w zakresie ustalania przychodów i dochodów w przypadku występowania różnego rodzaju związków gospodarczych i kapitałowych między krajowymi a zagranicznymi podmiotami gospodarczymi sukcesywne zmniejszanie 40% stawki podatku (38% w roku 1997) w taki sposób, aby w roku 2000 wynosiła ona 32%
43	Ustawa o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym i o zmianie ustawy karnej skarbowej	Dz. U. 1996, nr 137, poz. 640	01.01.1997	<ul style="list-style-type: none"> wprowadzenie obowiązku ewidencjonowania obrotu przy pomocy kas rejestrujących ustanowienie organów egzekucyjnych płatnikami podatku przy sprzedaży dokonywanej w trybie egzekucji utrzymanie obniżonej stawki VAT na towary i usługi budowlane obowiązek podatkowy w chwili wywozu towaru poza teren zakładu, w którym został wyprodukowany a nie w chwili sprzedaży podniesienie grzywien za nieprzestrzeganie przepisów ustawy
44	Ustawa o zmianie ustawy o postępowaniu egzekucyjnym w administracji oraz ustawy Prawo Budowlane	Dz. U. 1996, nr 146, poz. 680	27.12.1996	<ul style="list-style-type: none"> drastyczne podniesienie grzywien nakładanych w celu przymuszenia do wykonania czynności wynikających z decyzji administracyjnych
45	Ustawa o zmianie ustawy o zakładowym funduszu świadczeń socjalnych	Dz. U. 1996, nr 147, poz. 686	01.01.1997	<ul style="list-style-type: none"> zwolnienie z obowiązku tworzenia funduszu pracodawców zatrudniających poniżej 20 osób.
46	Ustawa o zmianie ustawy o zatrudnieniu i bezrobociu	Dz. U. 1996, nr 147, poz. 687	01.01.1997	<ul style="list-style-type: none"> wydłużenie ze 180 do 270 dni okresu zatrudnienia wymaganego do nabycia przez bezrobotnego prawa do zasiłku zniesienie możliwości uzyskiwania przez bezrobotnego wynagrodzenia lub dochodu z tytułu zatrudnienia lub innej pracy zarobkowej przygotowanie podstaw do wprowadzenia systemu ubezpieczeń od bezrobocia zwiększenie atrakcyjności aktywnych form przeciwdziałania bezrobociu.
47	Ustawa o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów	Dz. U. 1996, nr 149, poz. 703	01.01.1998	<ul style="list-style-type: none"> możliwość zabezpieczenia wierzytelności poprzez zastaw na rzeczach ruchomych wprowadzenie rejestru zastawów w sądach gospodarczych
48	Ustawa o zmianie ustawy o podatkach i opłatach lokalnych	Dz. U. 1996, nr 149, poz. 704	06.12.1996	<ul style="list-style-type: none"> podniesienie o 20% stawek podatku od nieruchomości zmiany w zakresie naliczania podatku od nieruchomości i waloryzacji stawek tego podatku
49	Ustawa o zmianie ustawy o kontroli skarbowej i niektórych innych ustaw	Dz. U. 1996, nr 152, poz. 720	01.01.1997	<ul style="list-style-type: none"> rozszerzenie zakresu kontroli kontrola źródeł pochodzenia majątku wprowadzenie policji skarbowej
50	Ustawa o zmianie ustawy o podatku od spadków i darowizn	Dz. U. 1996, nr 152, poz. 721	06.01.1997	<ul style="list-style-type: none"> zwolnienie od podatku jeśli przedmiotem darowizny lub spadku jest budynek mieszkalny, gdy mieszkania są zajmowane przez lokatorów płacących czynsz regulowany

51	Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych a także aktualizacji wyceny środków trwałych	Dz. U. 1995, nr 7, poz. 34 z późn. zm. (Dz. U. 1995, nr 73, poz. 362, Dz. U. 1995, nr 122, poz. 590)	01.01.1995	<ul style="list-style-type: none"> określa szczegółowo zasady odpisów amortyzacyjnych i ich roczną wysokość dla poszczególnych rodzajów środków trwałych
52	Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie odliczeń od dochodu wydatków inwestycyjnych oraz obniżek podatku dochodowego w gminach zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym	Dz. U. 1995, nr 14, poz. 63	01.01.1995	<ul style="list-style-type: none"> odliczeń mogą dokonywać podatnicy prowadzący działalność na terenie gmin zagrożonych strukturalnym bezrobociem i w całości wykorzystujący tam składniki majątkowe na nabycie których skorzystano z odliczenia od dochodu określenie poziomu wzrostu zatrudnienia uprawniającego do skorzystania z odliczeń lub obniżek określenie poziomu odliczeń i zasad ich dokonywania określenie warunków powodujących utratę prawa do odliczeń
53	Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych	Dz. U. 1995, nr 35, poz. 173	01.01.1995	<ul style="list-style-type: none"> ustala szczegółowy wykaz wydatków, które mogą być odliczone od dochodu wykaz dochodów zwolnionych od podatku dochodowego ustala szczegółowe zasady odpisu amortyzacyjnego ustala normy szacunkowe dochodu dla działów specjalnych produkcji rolnej różnicuje wysokość ulg za wyszkolenie pracownika w zależności od zagrożenia bezrobociem
54	Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie szczegółowych kierunków działań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz sposobów ich realizacji	Dz. U. 1995, nr 47, poz. 244	16.05.1995	<ul style="list-style-type: none"> Agencja realizuje swe zadania w zakresie wspierania inwestycji w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym i usługach dla rolnictwa przez: dopłatę do kredytów bankowych, spłatę za kredytobiorcę części kredytu, udzielanie gwarancji kredytowych, udzielanie pożyczek
55	Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Socjalnej w sprawie szczegółowych zasad udzielania pożyczek z Funduszu Pracy wysokości stopy procentowej oraz warunków spłaty	Dz. U. 1995, nr 35, poz. 174	17.04.1995	<ul style="list-style-type: none"> zasady udzielania pożyczek dla zakładów tworzących nowe miejsca pracy oraz bezrobotnych podejmujących działalność gospodarczą określa organ udzielający pożyczek określa dokumenty, które winny być dołączone do wniosku o pożyczkę podaje wysokość stopy procentowej pożyczek określa możliwości umorzenia części pożyczki określa maksymalny okres spłaty pożyczki (4 lata)
56	Rozporządzenie w sprawie rodzajów inwestycji szkodliwych dla środowiska i zdrowia ludzi oraz oceny oddziaływania na środowisko	Dz. U. 1995, nr 52, poz. 284	07.06.1995	<ul style="list-style-type: none"> wykaz inwestycji szkodliwych dla środowiska wykaz inwestycji mogących pogorszyć stan środowiska określenie dokumentacji, która powinna być załączona do wniosku o wydanie zgody na inwestycję i zagospodarowanie terenu
57	Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie szczegółowych warunków zawierania i wykonywania umów sprzedaży rzeczy ruchomych z udziałem konsumentów	Dz. U. 1995, nr 64, poz. 328	14.07.1995	<ul style="list-style-type: none"> obowiązek sprzedawcy do wydawania dowodu zakupu przy wartości zakupu powyżej 2 tys. zł oraz zawsze na życzenie klienta terminy i warunki pod jakimi sprzedawca musi przyjąć reklamację obowiązek zamieszczania na towarach informacji w j. polskim warunki sprzedaży towarów niepełnosprawnych określa wyjątki wobec których przepisów rozporządzenia nie stosuje się (np.: leki, czasopisma, dzieła sztuki)

58	Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Socjalnej w sprawie trybu zatrudniania cudzoziemców przy realizacji usług eksportowych świadczonych przez pracodawców zagranicznych w Polsce	Dz. U 1995, nr 66, poz. 340	01.07.1995	<ul style="list-style-type: none"> • przepisy stosuje się do cudzoziemców nie posiadających karty stałego pobytu lub statusu uchodźcy zatrudnionych przez pracodawców zagranicznych • pracodawca zagraniczny ma obowiązek przed przystąpieniem do realizacji kontraktu wystąpić do Wojewódzkiego Urzędu Pracy o wydanie zgody na zatrudnienie cudzoziemców załączając imienny wykaz osób o raz kopie umów o pracę
59	Rozporządzenie w sprawie określenia siedzib i terytorialnego zasięgu działania urzędów rejonowych	Dz. U. 1995, nr 66, poz. 341	01.07.1995	<ul style="list-style-type: none"> • wskazuje właściwy Urząd w zależności od miejsca prowadzenia działalności
60	Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie ceł na towary przywiezione z zagranicy	Dz. U 1995, nr 72, poz. 357	01.07.1995	<ul style="list-style-type: none"> • stawka celna ustalana w procentach wg wartości celnej towaru • taryfa określa stawki celne podstawowe, autonomiczne, preferencyjne i obniżone
61	Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie zakresu i trybu zgłaszania mienia osób krajowych znajdującego się za granicą oraz mienia osób zagranicznych znajdującego się w kraju	Dz. U. 1995, nr 74, poz. 369	13.07.1995	<ul style="list-style-type: none"> • zgłoszeniu do NBP przez osoby krajowe podlegają: nieruchomości, waluty obce, jeśli kwota przekracza 1000 ECU, papiery wartościowe emitowane za granicą • zgłoszeniu podlega również utrata w/w rodzajów mienia
62	Rozporządzenie MWGZ w sprawie kryteriów rozdziału limitu zatrudnienia pracowników polskich w celi realizacji umów o dzieło przez polskie podmioty gospodarcze w Republice Federalnej Niemiec	Dz. U. 1995, nr 75, poz. 380	01.07.1995	<ul style="list-style-type: none"> • limit dzieli się na sublimity obejmujące: prace budowlane; prace izolacyjne; prace w zakresie konserwacji zabytków; prace pozostałe • zezwolenia wydawane są na wnioski podmiotów
63	Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie wysokości zasad i trybu nakładania kar pieniężnych za nieprzestrzeganie wymagań ochrony środowiska oraz współczynnika różnicującego wysokość kar pieniężnych	Dz. U. 1995, nr 79, poz. 399	25.07.1995	<ul style="list-style-type: none"> • ustala wysokość kar za przekroczenie poziomu hałasu • ustala wysokość kar za emisję substancji szkodliwych w powietrzu • ustala wysokość kar za gromadzenie i wyrzucanie odpadów • ustala wysokość kar za wyrąb drzew i niszczenie zieleni
64	Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie organizacji i trybu przeprowadzania przez urzędy pracy kontroli oraz zasad współdziałania z innymi organami	Dz. U. 1995, nr 81, poz. 408	14.08.1995	<ul style="list-style-type: none"> • zasady przeprowadzania kontroli w jednostkach realizujących przepisy ustawy o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu • uprawnieni do prowadzenia kontroli • terminy i zakres kontroli • sankcje (prawo występowania do kolegów d/s wykroczeń)
65	Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie szczegółowych zasad zakresu i trybu udzielania dopłat do oprocentowania kredytów bankowych przeznaczonych na finansowanie kontraktów eksportowych	Dz. U. 1995, nr 83, poz. 421	01.08.1995	<ul style="list-style-type: none"> • dopłatę można uzyskać jeśli dostarcza się: gotowe obiekty; usługi budowlano montażowe; maszyny i urządzenia; aparaturę pomiarową; urządzenia transportowe; statki powietrzne; obiekty pływające; • w przypadku innych dóbr dopłata może być udzielona jeśli wartość kontraktu przekracza 500 tys. ECU
66	Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie określenia wykazu towarów i usług na które ustala się ceny urzędowe	Dz. U. 1995, nr 100, poz. 492	15.09.1995	<ul style="list-style-type: none"> • ceny urzędowe ustala się na: - spirytus i wyroby spirytusowe o mocy powyżej 30% - leki objęte wykazem MZiOS - gaz przewodowy - dostawy energii cieplnej i ciepłej wody do mieszkań

67	Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie warunków i trybu udzielania pożyczek i gwarantowania spłaty ze środków budżetu państwa kredytu bankowego oraz opłat z tytułu udzielania pożyczek i gwarantowania	Dz. U. 1995, nr 114, poz. 549	05.10.1995	<ul style="list-style-type: none"> • ze środków budżetu może być udzielone poręczenie na następujące cele - ochronę środowiska - rozwój infrastruktury - inwestycje restrukturyzacyjne spełniające kryteria ekologiczne • poręczenia udziela się do wysokości 60% wykorzystanej kwoty kredytu i odsetek od tej kwoty
68	Orzeczenie TK w sprawie wykładni art. 2 pkt. 1 ustawy o podatkach i opłatach lokalnych	Dz. U. 1995, nr 114, poz. 555	12.01.1991	<ul style="list-style-type: none"> • w świetle wymienionego przepisu obowiązek podatkowy ciąży na samoistnym posiadaczu nieruchomości
69	Rozporządzenie MPiPS w sprawie programów specjalnych przeciwdziałania bezrobociu	Dz. U. 1995, nr 134, poz. 661	12.12.1995	<ul style="list-style-type: none"> • określa grupy osób, których program dotyczy • określa preferencje dla pracodawców uczestniczących w programie - refundowanie składek na ubezpieczenie społeczne - refundowanie kosztów szkolenia - udzielanie pożyczki na utworzenie miejsca pracy - przyznanie określonej kwoty po 9-ciu miesięcznym okresie zatrudnienia bezrobotnego
70	Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie zryczałtowanego podatku dochodowego od przychodów ewidencjonowanych oraz od niektórych przychodów przez osoby fizyczne	Dz. U. 1995, nr 148, poz. 719	01.01.1996	<ul style="list-style-type: none"> • określenie warunków, które winny być spełnione, aby podatnicy opłacali podatek w formie ryczałtu • określenie wysokości ryczałtu w zależności od branży • określenie terminów płatności
71	Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów	Dz. U. 1995, nr 148, poz. 720	01.01.1996	<ul style="list-style-type: none"> • osoby fizyczne i spółki cywilne osób fizycznych prowadzące działalność gospodarczą (z wyjątkiem działalności rolniczej) są zobowiązane prowadzić podatkową księgę przychodów i rozchodów • dotyczy to również: - przedstawicieli wolnych zawodów - osób wykonujących działalność w oparciu o umowę - zlecenie lub umowę agencyjną • obowiązek ten nie dotyczy osób, które: - wykonują zawód adwokata tylko w ramach zespołu adwokackiego - płacą podatek dochodowy w formie ryczałtu - prowadzą księgi handlowe - sprzedają środki trwale po zlikwidowaniu działalności
72	Rozporządzenie Ministra Finansów zmieniające rozporządzenie w sprawie karty podatkowej	Dz. U. 1995, nr 148, poz. 721	01.01.1996	<ul style="list-style-type: none"> • poszerzenie zakresu przedmiotowego stosowania karty podatkowej • ulgi dla inwalidów • wzrost stawki ryczałtu o ok. 30%
73	Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie wykonywania niektórych przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych	Dz. U. 1995, nr 148, poz. 722	01.01.1996	<ul style="list-style-type: none"> • ustala szczegółowy wykaz wydatków które mogą być odliczone od dochodu • wykaz dochodów zwolnionych od podatku dochodowego • precyzyjniejsze określenie rodzaju wydatków odliczanych od dochodu poniesionych na cele rehabilitacyjne • zwolnienie od podatku dochodów z niektórych źródeł zagranicznych przeznaczonych na działalność gospodarczą
74	Rozporządzenie w sprawie określenia wykroczeń, za które funkcjonariusze organów Państwowej Inspekcji Sanitarnej mogą nakładać grzywny w drodze mandatu karnego	Dz. U. 1995, nr 150, poz. 735	05.01.1996	<ul style="list-style-type: none"> • wymienia szczegółowo uprawnionych do nakładania grzywien • określa szczegółowo rodzaje wykroczeń za jakie może być nałożona grzywna

75	Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie szczegółowych kierunków działań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz sposobów ich realizacji	Dz. U. 1996, nr 16, poz. 82 z późn. zm.	06.02.1996	<ul style="list-style-type: none"> • zasady realizowania dopłat do oprocentowania kredytów oraz innych instrumentów finansowych ARiMR - cele na które udzielana jest pomoc - formy udzielania pomocy - maksymalna wysokość pomocy w zależności od celu na jaki jest udzielana - dokumenty wymagane od wnioskodawców ubiegających się o pomoc ze środków ARiMR
76	Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie wprowadzenia ograniczeń w dostawie mocy elektrycznej i zużyciu paliw gazowych ze wspólnej sieci	Dz. U. 1996, nr 20, poz. 88	22.02.1996	<ul style="list-style-type: none"> • możliwość wprowadzenia poboru mocy podmiotom gospodarczym zamawiającym powyżej 700 kW • możliwość ograniczenia dostaw gazu odbiorcom zamawiającym powyżej 10.000 m³ na dobę • określa odbiorców, którym nie można ograniczyć poboru mocy i dostaw gazu • możliwość odwołania od decyzji o ograniczeniach w dostawach w trybie KPA
77	Rozporządzenie Ministra Finansów zmieniające Rozporządzenie w sprawie zryczałowanego podatku dochodowego od przychodów ewidencjonowanych oraz od niektórych przychodów przez osoby fizyczne	Dz. U. 1996, nr 35, poz. 153	09.04.1996	<ul style="list-style-type: none"> • nie stanowi rozpoczęcia działalności zmiana branży lub przedmiotu działania • nie stanowi rozpoczęcia działalności zmiana umowy spółki lub wspólnika
78	Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie określenia przypadków dopuszczalności zawierania umów ubezpieczenia z zakładem ubezpieczeń nie posiadającym zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej	Dz. U. 1996, nr 37, poz. 163	01.04.1996	<ul style="list-style-type: none"> • osoby zagraniczne podejmujące działalność na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej oraz osoby krajowe w rozumieniu prawa dewizowego mogą zawierać umowy ubezpieczenia poza granicami Rzeczypospolitej polskiej z zakładem ubezpieczeń innym niż działający na podstawie zezwolenia wydanego zgodnie z przepisami ustawy z dnia 18 lipca o działalności ubezpieczeniowej
79	Rozporządzenie MWGZ w sprawie szczegółowych zasad i kryteriów rozdziału limitu zatrudnienia pracowników polskich w celi realizacji umów o dzieło przez polskie podmioty gospodarcze w Republice Federalnej Niemiec	Dz. U. 1996, nr 54, poz. 244	25.05.1996	<ul style="list-style-type: none"> • limit dzieli się na sublimity obejmujące: prace budowlane; prace izolacyjne; prace w zakresie konserwacji zabytków; prace pozostałe • zezwolenia wydawane są na wniosek podmiotu
80	Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie trybu i warunków przyznawania dotacji z budżetu państwa na dofinansowanie inwestycji strukturalnych realizowanych w systemie robót publicznych jako zadania własne gmin zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym	Dz. U. 1996, nr 56, poz. 253	04.06.1996	<ul style="list-style-type: none"> • inwestycje powinny dotyczyć: - budowy dróg i ulic - zaopatrzenia w wodę - zaopatrzenia w energię elektryczną lub ciepłą - budowy gazociągów - budowy oczyszczalni ścieków - budowy urządzeń sportowo-rekreacyjnych
81	Rozporządzenie Rady Ministrów zmieniające rozporządzenie w sprawie wspólnej odpowiedzialności materialnej pracowników za powierzone mienie	Dz. U. 1996, nr 60, poz. 275	02.06.1996	<ul style="list-style-type: none"> • umowa o wspólnej odpowiedzialności może być zawarta tylko, gdy zgodzą się na to wszyscy pracownicy zatrudnieni w miejscu powierzenia mienia • konieczne jest przeprowadzenie inwentaryzacji z udziałem pracowników • pracownik może odstąpić od umowy ze skutkiem na przyszłość jeśli rozliczenie mienia wykaże niedobór

81	Rozporządzenie Rady Ministrów zmieniające rozporządzenie w sprawie wspólnej odpowiedzialności materialnej pracowników za powierzone mienie	Dz. U. 1996, nr 60, poz. 275	02.06.1996	<ul style="list-style-type: none"> • umowa o wspólnej odpowiedzialności może być zawarta tylko, gdy zgodzą się na to wszyscy pracownicy zatrudnieni w miejscu powierzenia mienia • konieczne jest przeprowadzenie inwentaryzacji z udziałem pracowników • pracownik może odstąpić od umowy ze skutkiem na przyszłość jeśli rozliczenie mienia wykaże niedobór
82	Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie profilaktycznych posiłków i napojów	Dz. U. 1996, nr 60, poz. 279	02.06.1996	<ul style="list-style-type: none"> • określa warunki, w których pracodawca winien nieodpłatnie zapewnić pracownikom posiłki lub napoje
83	Rozporządzenie MZiOS w sprawie orzekania o czasowej niezdolności do pracy	Dz. U. 1996, nr 63, poz. 302	06.07.1996	<ul style="list-style-type: none"> • określa osoby uprawnione do wydawania zaświadczeń o czasowej niezdolności do pracy
84	Rozporządzenie Ministra Transportu i Gospodarki Morskiej w sprawie przewozu osób i bagażu	Dz. U. 1996, nr 64, poz. 312	25.06.1996	<ul style="list-style-type: none"> • określa obowiązek ogłaszania rozkładów jazdy • określa możliwości zmiany umowy przewozu przez podróżnego • określa warunki przewozu bagażu podróżnych, warunki przewozu zwierząt środkami transportu • określa terminy odbioru transportowanych przesyłek bagażowych
85	Rozporządzenie w sprawie ogólnych wymagań sanitarnych przy przewozie środków spożywczych, używek i substancji dodatkowych dozwolonych	Dz. U. 1996, nr 64, poz. 313	10.08.1996	<ul style="list-style-type: none"> • środki spożywcze w zależności od rodzaju i sposobu opakowania mogą być przewożone tylko w ściśle określonych warunkach • pracownicy transportu winni mieć aktualne książeczki zdrowia
86	Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie trybu i warunków wspierania środkami z budżetu państwa na rok 1996 realizacji regionalnych programów restrukturyzacyjnych oraz tworzenia instytucji lokalnych	Dz. U. 1996, nr 71, poz. 337	01.07.1996	<ul style="list-style-type: none"> • określa województwa, w których realizowany jest program • określa zasady wykorzystania środków
87	Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie określenia wykazu gmin zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym	Dz. U. 1996, nr 71, poz. 338	27.06.1996	<ul style="list-style-type: none"> • w wymienionych w załączniku do rozporządzenia gminach stosuje się preferencje i specjalne instrumenty ekonomiczne w celu ograniczenia bezrobocia
88	Rozporządzenie Ministra Transportu i Gospodarki Morskiej w sprawie okresowego ograniczenia oraz zakazu ruchu niektórych pojazdów na drogach	Dz. U. 1996, nr 75, poz. 360	18.07.1996	<ul style="list-style-type: none"> • zakaz ruchu pojazdów ciężarowych powyżej 12 t w dni upalne od 11 do 23 • zakaz ruchu pojazdów ciężarowych powyżej 12 t w dni ustawowo wolne od pracy • zakaz ruchu pojazdów ciężarowych powyżej 12 t w weekendy (od 01.06.98)
89	Rozporządzenie KRRiTV w sprawie zakazu sponsorowania określonych audycji i określonych sposobów sponsorowania	Dz. U. 1996, nr 95, poz. 443	20.08.1996	<ul style="list-style-type: none"> • ogranicza czas i sposób informowania o sponsorze w czasie audycji • wprowadza zakaz nagradzania produktami, których reklama jest zabroniona
90	Rozporządzenie MOŚ ZNiL w sprawie określenia rodzajów inwestycji szkodliwych dla środowiska i zdrowia ludzi oraz ocen oddziaływania na środowisko	Dz. U. 1996, nr 96, poz. 446	21.08.1996	<ul style="list-style-type: none"> • zezwolenie na niektóre inwestycje na obszarach Parków Narodowych, parków krajobrazowych, rezerwatów przyrody oraz w ich otulinach, a także w uzdrowiskach

91	Rozporządzenie MZiOS w sprawie czynników rakotwórczych w środowisku pracy oraz nadzoru nad stanem zdrowia pracowników narażonych na te czynniki	Dz. U. 1996, nr 121, poz. 571	11.12.1996	<ul style="list-style-type: none"> • wykaz substancji rakotwórczych • zobowiązanie pracodawcy do prowadzenia rejestru czynników rakotwórczych na terenie zakładu • zobowiązanie pracodawcy do informowania pracowników o zagrożeniach • zobowiązanie pracodawcy do zabezpieczenia środków ochrony
92	Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie kas rejestrujących	Dz. U. 1996, nr 129, poz. 608	01.01.1997	<ul style="list-style-type: none"> • określa termin wprowadzenia kas rejestrujących w zależności od rodzaju działalności • określa zwolnienia od obowiązku prowadzenia ewidencji obrotu przy pomocy kas
93	Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie wysokości odsetek ustawowych	Dz. U. 1996, nr 151, poz. 713	01.01.1997	<ul style="list-style-type: none"> • obniżenie odsetek do 35% w stosunku rocznym
94	Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie karty podatkowej	Dz. U. 1996, nr 151, poz. 717	01.01.1997	<ul style="list-style-type: none"> • wyłącza niektóre rodzaje działalności z tej formy opodatkowania (np.: lekarze) • podniesienie stawek średnio o 25% (ale np. dla lekarzy weterynarii znacznie więcej) • ulgi w opodatkowaniu dla inwalidów
95	Zarządzenie MGPIB w sprawie metod kosztorysowania obiektów i robót budowlanych	M. P. 1996, nr 48, poz. 461	24.08.96	<ul style="list-style-type: none"> • ustalenie jednolitych metod kosztorysowania robót budowlanych dla wszystkich podmiotów gospodarczych • kosztorysy powinny być opracowane metodą kalkulacji uproszczonej lub szczegółowej
96	Zarządzenie Ministra Finansów w sprawie zaniechania ustalania i poboru podatku dochodowego od osób fizycznych	M. P. 1996, nr 34, poz. 345	15.06.1996 do 31.12.1996	<ul style="list-style-type: none"> • zaniechanie poboru podatku dochodowego od dochodów uzyskanych ze sprzedaży akcji w regulowanym pozagiełdowym obrocie wtórnym • przepisu nie stosuje się gdy sprzedaż akcji jest przedmiotem działalności gospodarczej
97	Obwieszczenie Ministra Sprawiedliwości w sprawie ogłoszenia wykazu zarejestrowanych kancelarii notarialnych	M. P. 1996, nr 23, poz. 238	stan na dzień 01.01.1996	<ul style="list-style-type: none"> • ułatwia zawieranie umów wymagających formy aktu notarialnego i dokonywania wszelkich czynności przez notariusza
98	Zarządzenie MGPIB w sprawie szczegółowych zasad ustalania wartości nieruchomości	M. P. 1995, nr 13, poz. 163	01.05.1995	<ul style="list-style-type: none"> • reguluje zasady ustalania wartości: - gruntów niezabudowanych - gruntów pod zabudowę - budynków i urządzeń - lokali • przepisy stosuje się do części składowych lokali także gdy stanowią odrębną własność
99	Zarządzenie Prezesa NBP w sprawie wykazu walut obcych będących walutami wymiennymi	M. P. 1995, nr 13, poz. 165	15.03.1995	<ul style="list-style-type: none"> • wykaz 20 walut uznanych za wymienne • za waluty wymienne uznaje się też ECU oraz międzynarodową jednostkę pieniężną emitowaną przez MFW
100	Zarządzenie Prezesa Urzędu Antymonopolowego w sprawie utworzenia delegatur Urzędu Antymonopolowego oraz określenia ich siedzib właściwości terytorialnej i rzeczowej	M. P. 1995, nr 42, poz. 491	01.09.1995	<ul style="list-style-type: none"> • utworzenie 9 delegatur Urzędu i określenie województw na terenie których działają • zakres uprawnień delegatur
101	Zarządzenie MGPIB oraz MRiGZ w sprawie rozgraniczenia nieruchomości	M. P. 1996, nr 50, poz. 469	16.11.1996	<ul style="list-style-type: none"> • określa rodzaje dokumentów będące podstawą przebiegu granic • określa dokumentację z przeprowadzania rozgraniczenia • podaje osoby uprawnione do sporządzania dokumentów mogących być podstawą rozgraniczenia • zawiera wzór ewentualnej ugody między stronami

4.2. Ocena systemu prawnego

System prawny jest istotnym elementem środowiska, w jakim przychodzi funkcjonować przedsiębiorstwom. Dlatego też powinien być stabilny, a wprowadzane doń zmiany nie powinny naruszać spójności prawa. Okres przejściowy pozostawiony na dostosowanie się do wprowadzanych zmian winien być odpowiednio długi. W miarę możliwości powinien być zbliżony do systemów prawnych państw wchodzących w skład Unii Europejskiej oraz regulacji samej Unii. Prawo powinno zapewniać sprzyjające warunki do powstawania firm, ułatwiać dostęp do źródeł finansowania, technologii oraz wiedzy. Jawność życia gospodarczego, jednakowe traktowanie wszystkich podmiotów, przyjazne przepisy podatkowe, niewielka ilość barier administracyjnych dopełniałyby w ogólnym zarysie tego idealnego obrazu. Pod kątem spełniania tych warunków podjęto próbę oceny prawodawstwa lat 1995 - 1996 i jego wpływu na warunki, w jakich działają małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce.

4.2.1. *Vacatio legis*

Odpowiednio długi okres pomiędzy ogłoszeniem aktu, a jego wejściem w życie pozwala podmiotom gospodarczym na dostosowanie się do nowych warunków. W Polsce najczęściej okres ten wynosi 14 dni. Zdarza się jednak, że akt wchodzi w życie z dniem ogłoszenia. Niektóre ustawy w sposób istotny zmieniające wcześniejsze przepisy mają okres *vacatio legis* znacznie dłuższy. Zmiany w Kodeksie pracy (Dz. U. 1996, nr 24, poz. 110) weszły w życie w większości po trzech miesiącach od dnia opublikowania. Zmiana Kodeksu cywilnego (Dz. U. 1996, nr 114, poz. 542) również po trzech miesiącach. Podobnie zmiana Kodeksu handlowego (Dz. U. 1996, nr 6, poz. 43). Świadczy to, że ustawodawca starał się - w przypadku ustaw o istotnym znaczeniu dla przedsiębiorców - zostawić czas na zapoznanie się z nowymi regulacjami. Ponadto część ustaw (np.: Ustawa o dopłatach do opodatkowania niektórych kredytów bankowych) wprowadza wyłącznie przepisy korzystne dla adresatów, a więc okres *vacatio legis* może być krótki. Spośród 47 omówionych ustaw tylko 15 weszło w życie w czasie krótszym niż 1 miesiąc od daty opublikowania.

W odniesieniu do aktów wykonawczych sytuacja wygląda gorzej. Z 43 zamieszczonych w tabeli rozporządzeń tylko trzy mają okres *vacatio legis* dłuższy niż 14 dni. Pięć z nich wchodzi w życie w dniu ogłoszenia, a trzy obowiązują z mocą wsteczną.¹ Krótkie terminy już nie tylko ogłaszania, ale wydawania i obowiązywania aktów prawnych pojawiają się z całą ostrością w prawie celnym.²

¹ Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. 1995, nr 35 poz. 173). Ogłoszone 24 marca 1995 obowiązuje od 1 stycznia 1995. Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych a także aktualizacji wyceny środków trwałych (Dz. U. 1995, nr 7 poz. 34) ogłoszone 27 stycznia obowiązuje od 1 stycznia 1995. Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie odliczeń od dochodu wydatków inwestycyjnych oraz obniżek podatku dochodowego w gminach zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym (Dz. U. 1995, nr 14 poz. 63) ogłoszone 17 lutego obowiązuje od 1 stycznia 1995.

² W dzienniku ustaw z datą 5 grudnia 1996 roku ogłoszone zostały dwa rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie ustanowienia dodatkowych kontyngentów celnych na niektóre towary przywożone z zagranicy (Dz. U. 1996, nr 140 poz. 656, 657). Wchodzą one w życie z dniem ogłoszenia i wykorzystać je można tylko do końca 1996 roku. Na przebrnięcie całej procedury złożenia wniosku o przydział puli z kontyngentu oraz sprowadzenie towaru pozostawały trzy tygodnie w tym okresie świąteczny. Wątpliwe aby przedsiębiorcy zdążyli skorzystać z prawa do bezcłowego sprowadzenia towaru.

4.2.2. Dostosowywanie prawa polskiego do norm europejskich

Dostosowywanie polskiego systemu prawnego z systemami państw, z którymi Polska utrzymuje kontakty gospodarcze realizowane jest poprzez umowy dwustronne, konwencje międzynarodowe, a przede wszystkim poprzez dostosowywanie systemu prawnego do wymogów Układu Europejskiego oraz do przyszłego członkostwa w Unii Europejskiej. W latach 1995 - 1996 Polska przystąpiła do pięciu konwencji mających istotny wpływ na międzynarodowe kontakty gospodarcze, ratyfikowano też pięć umów dwustronnych dotyczących spraw gospodarczych (z Marokiem, Luksemburgiem, Węgrami, Kazachstanem i Mołdawią). Jednocześnie na mocy Układu Europejskiego ustanawiającego stowarzyszenie Polski ze Wspólnotami Europejskimi, Polska zobowiązała się do dostosowania prawa do standardów wspólnotowych. W związku z tym Rada Ministrów przyjęła uchwałę (nr 33/94), zgodnie z którą rządowe projekty aktów prawnych badane są pod kątem zbliżania proponowanych rozwiązań do przyjętych w Unii Europejskiej. Następujące akty prawne, istotne dla działalności małych i średnich przedsiębiorstw, powstały m. in. w celu harmonizacji prawa:

1. Ustawa o zmianie ustawy o spółkach z udziałem zagranicznym oraz o zmianie niektórych ustaw
2. Ustawa o zmianie ustawy o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców
3. Ustawa o zmianie ustawy - Prawo dewizowe
4. Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie szczegółowych warunków zawierania i wykonywania umów sprzedaży rzeczy ruchomych z udziałem konsumentów
5. Ustawa o zmianie ustawy - Kodeks pracy oraz o zmianie niektórych innych ustaw

Mając na względzie integrację z Unią Europejską, Polska realizuje również znoszenie barier celnych. W latach 1995 i 1996 każdorazowo o 20% obniżono cła na wyroby przemysłowe. Począwszy od 1995 roku prawie cały eksport wyrobów przemysłowych z Polski na rynek Unii nie jest objęty cłem. Konsekwentnie obniżane są stawki celne w imporcie samochodów. Równocześnie wprowadzane są jednak środki ochronne w postaci ceł, kontyngentów i licencji na import towarów mające zapewnić poprawę konkurencyjności polskiego przemysłu.

4.2.3. Dostęp do nowych technologii

Łatwiejszy dostęp do nowoczesnych technologii miała w zamyśle ustawodawców zapewnić Ustawa o utworzeniu Agencji Techniki i Technologii (Dz. U. 1996, nr 74, poz. 352). Ze względu na krótki okres, jaki upłynął od jej uchwalenia niestety nie sposób ocenić, czy cele te zostaną spełnione. Można jedynie mieć nadzieje, że opracowanie ustawy według wzorców państw, w których podobne agencje stanowią ogniwo łączące sferę nauki z gospodarką sprawi, że również w Polsce będzie ona właściwie funkcjonować.

4.2.4. Swoboda podejmowania działalności gospodarczej

W latach 1995 - 1996 nie nastąpiły w prawodawstwie polskim istotne zmiany w zakresie podejmowania działalności gospodarczej. W zasadniczym w tej materii akcie jakim jest Ustawa o działalności gospodarczej (Dz. U. 1988, nr 41 poz. 324 z późn. zm.) wprowadzono co prawda szereg zmian, lecz miały one raczej drugorzędny charakter. Można jednak zaobserwować pewne niepokojące zjawisko. Zmiany do ustawy wprowadzane w związku z uchwalaniem nowych, "branżowych" ustaw ograniczają sferę działalności nie wymagającej pozwolenia. Konieczność uzyskiwania koncesji na prowadzenie działalności w pewnych obszarach wprowadzono Ustawami: o ochronie roślin uprawnych (Dz. U. 1995, nr 90, poz. 446), o zmianie ustawy o łączności (Dz. U. 1995, nr 117, poz. 564), Prawo łowieckie (Dz. U. 1995, nr 147, poz. 713).

4.2.5. Dostęp do kapitału

Kolejnym problemem przed jakim stoją małe i średnie przedsiębiorstwa jest dostępność kredytu. Komercyjne kredyty bankowe ze względu na wciąż wysoki poziom inflacji są drogim źródłem zdobywania pieniędzy. Ustawy budżetowe na 1995 (Dz. U. 1995, nr 27, poz. 141) i 1996 rok (Dz. U. 1996, nr 19, poz. 87) przewidywały zmniejszanie poziomu inflacji średniorocznej odpowiednio do 22,7% i 19,8%. Związane z tym było obniżanie ceny kredytu bankowego i stopy redyskontowej. W projekcie ustawy budżetowej na 1997 rok tendencja ta została utrzymana. Prognozowany średnioroczny wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych wynosi 15%.

W ciągu ostatnich dwóch lat weszło w życie kilka aktów zapewniających dostęp do kredytu na preferencyjnych zasadach. Pierwszy z nich to Ustawa o dopłatach do opodatkowania niektórych kredytów bankowych (Dz. U. 1995, nr 13, poz. 60), na podstawie której można uzyskać bardzo nisko oprocentowane kredyty głównie na działalność rolniczą. Jest to jak widać akt promujący jedną dziedzinę gospodarki. Ponadto kilka rozporządzeń Rady Ministrów i poszczególnych ministrów pozwala uzyskać dopłaty do niektórych inwestycji proekologicznych i proeksportowych. Wskazuje to, jakie działania cieszyły się poparciem państwa. Przedsiębiorcy powinni też zwrócić uwagę na korzyści, które mogli uzyskać inwestując w rejonach zagrożonych strukturalnym bezrobociem oraz zatrudniając osoby bezrobotne. Poza bezpośrednim udzielaniem pożyczek, Skarb Państwa udzielał poręczeń kredytów bankowych zaciąganych na realizację określonych celów. W podobnym kierunku preferowania określonej branży zmierzała Ustawa o państwowym nadzorze standaryzacyjnym towarów rolno - spożywczych w obrocie z zagranicą (Dz. U. 1996, nr 124, poz. 584). Wymóg oceny jakości handlowej poza zapewnieniem wprowadzania na rynek krajowy towarów rolno - spożywczych wysokiej jakości, mógł utrudniać import tych towarów - szczególnie łatwo psujących się. Wystąpienie, lub nie, tego czynnika ubocznego w dużej mierze zależy od sprawności działania Centralnego Inspektoratu Standaryzacji. Omówione krótko akty bez wątpienia są korzystne dla firm działających we wspieranych obszarach, zarazem jednak wprowadzają zróżnicowane traktowanie podmiotów ze względu na branżę.

4.2.6. Prawo podatkowe

Brak stabilności

Jedną z najistotniejszych dla działalności gospodarczej gałęzi prawa jest prawo podatkowe. Niestety od kilku lat jest to bardzo niestabilny fragment polskiego systemu prawnego. W latach 1995 - 1996 ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych była nowelizowana siedmiokrotnie, ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych dziewięciokrotnie, ustawy o zobowiązaniach podatkowych i o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym po trzy razy. Utrudnia to podmiotom gospodarczym planowanie strategii gospodarczej w dłuższej niż roczna perspektywie czasowej. Zmieniana jest np.: corocznie lista wydatków nie stanowiących kosztów uzyskania przychodu przez osobę prawną, przy czym widoczna jest tendencja do wydłużania tej listy. Równie niestabilna jest lista wydatków uprawniających do ulg i odliczeń podatkowych. Do korzystania z odliczeń zniechęca ponadto możliwość utraty prawa, jeśli po jego nabyciu podatnik nie spełni innych warunków określonych przez przepisy a w szczególności, gdy powstaną u niego zaległości podatkowe, zaległości z tytułu składek na ubezpieczenie społeczne, lub na Fundusz Pracy przekraczające odrębnie z każdego tytułu 0,5% kwoty wpłat dokonywanych w latach, w których przysługuje ulga. Margines tolerancji jest więc bardzo niewielki, a restrykcyjność prawa w przypadku niezamierzonych pomyłek w obliczeniu należnego podatku - duża.

Wysokość stawek podatkowych

Stawki podatku dochodowego, zarówno od osób prawnych jak i fizycznych, są stosunkowo wysokie. Dla porównania podatek dochodowy od osób prawnych w krajach Unii Europejskiej wynosi od 28 do 45%, przy czym kwoty wolne od podatku są w tych krajach zwykle wyższe niż w Polsce. Zdecydowanie pozytywnym sygnałem jest jednak obniżenie stawek w ustawach podatkowych na rok 1997 i zapisana w ustawie zapowiedź stopniowego obniżania podatku dochodowego od osób prawnych w kolejnych latach. Dla działalności niedużych firm istotny jest także kierunek zmian w Ustawie o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym (Dz. U. 1993, nr 11, poz. 05 z późn. zm.) zobowiązujący do opodatkowania tą formą podatku w zależności od wysokości obrotów. Począwszy od roku 1995 (Ustawą o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym Dz. U. 1994, nr 132 poz. 670) obniżono w stosunku do roku poprzedniego (ze 120 000 PLN do 80 000 PLN) kwotę wartości sprzedaży, poniżej której nie ma obowiązku opodatkowania podatkiem od towarów i usług. Rozszerzyło to krąg podmiotów zobowiązanych do opodatkowania tym podatkiem. Ponieważ jest to forma znacznie bardziej skomplikowana niektóre, szczególnie małe podmioty mogły mieć problemy w dostosowaniu do nowych zasad. W roku 1996 i w ustawie na rok 1997 zrezygnowano z dalszego obniżania wartości sprzedaży. Jednakże po uwzględnieniu inflacji faktyczna grupa podmiotów podlegających opodatkowaniu tym podatkiem zwiększa się. W 1996 roku ograniczona została liczba zawodów, których przedstawiciele mogą korzystać z opodatkowania w formie karty podatkowej. Na tle częstych zmian w prawie podatkowym korzystnie wygląda utrzymanie nie zmienionych w sposób istotny zasad opodatkowania ryczałtem ewidencjonowanym. Podnosząc przy tym kwotę przychodów z działalności gospodarczej 160 tys. PLN w roku 1995 do 208 tys. PLN w 1996 i 250 tys. PLN w 1997 zrównoważono inflację, co pozwoliło skorzystać z tej formy opodatkowania zbliżonemu kręgowi podatników we wszystkich wymienionych latach. Utrzymano też bez zmian przepisy dotyczące księgi podatkowej.

Brak precyzji

Zarzutem podnoszonym często wobec polskiego prawa podatkowego jest, oprócz niestabilności, brak precyzji w wielu istotnych sformułowaniach. W niektórych momentach niejasności są na tyle duże, że różna interpretacja może całkowicie zmienić opłacalność przedsięwzięcia. Przykładem mogą być sformułowania z ustawy O podatku od towarów i usług (Dz. U. 1993, nr 11, poz. 05 z późn. zm.), zgodnie z którą zakwalifikowanie towaru do jednej z nieprecyzyjnie określonych kategorii skutkuje naliczeniem zupełnie różnej stawki podatku VAT (od 0 do 22%). Usuwanie rozbieżności w stosowaniu przepisów podatkowych zgodnie z Ustawą o zobowiązaniach podatkowych, należy do Ministra Finansów. Art. 4 ustawy mówi, że sprawuje on ogólny nadzór w sprawach zobowiązań podatkowych i w ramach tego nadzoru zapewnia jednolite stosowania przepisów podatkowych przez organy podatkowe. Niestety poprzez wydawanie okólników, wyjaśnień, instrukcji czy wytycznych Minister w niektórych przypadkach nie tylko ujednotacza stosowanie prawa lecz także prowadzi *sui generis* działalność prawodawczą. Wymienione akty prawa wewnętrznego dają czasami interpretację niezgodną z zasadami prawa, próbując poprzez wykładnię przepisów, tworzyć sytuację korzystną dla państwa i organów podatkowych, a nie dla podatnika. Podatnik ma co prawda możliwość odwołania do NSA, lecz procedura ta jest czasochłonna, co w wielu przypadkach zniechęca do występowania na drogę sądową. Problem prawa powielaczowego może rozwiązać tylko precyzyjniejsze tworzenie przepisów prawa podatkowego. Błędy lub luki wynikają niejednokrotnie z pośpiechu w tworzeniu tych regulacji, a niejasności biorą się z faktu, iż prawodawca nie zawsze pamięta, że przepisy powinny być napisane w miarę możliwości prostym i czytelnym dla podatników językiem. Nie może być jednak tak, że niestarranność w procesie legislacyjnym będzie działać na niekorzyść podatników.

4.2.7. Prawo celne

Istotnymi dla funkcjonowania wielu przedsiębiorstw przepisami są akty wykonawcze prawa celnego. Limitując obrót gospodarczy z zagranicą wpływają zarówno na możliwość handlu międzynarodowego jak i pośrednio na kształt rynku wewnętrznego. Według raportu NIK,³ począwszy od 1992 roku Rada Ministrów uchwalala z roku na rok więcej rozporządzeń dotyczących kontyngentów celnych. W roku 1992 obowiązywały w tym zakresie 3 rozporządzenia, w 1993 - 13, w 1994 - 38, w 1995 - 49, a w pierwszej połowie 1996 roku, która została jeszcze ujęta w tym raporcie 33 rozporządzenia. Według tego samego raportu w wielu przypadkach niskie wykorzystanie pozwoleń w ramach ustanowionych kontyngentów wskazywało, że podmioty gospodarcze nie były przygotowane do realizacji transakcji, posiadały słabe rozeznanie o możliwościach kupna i zbytu, a także brak im było doświadczenia w realizacji obrotów w handlu zagranicznym. Może to wskazywać na nienajlepszą analizę celowości przyznawania kontyngentów przez MWGzZ. W raporcie stwierdza się również, że corocznie ustanawiane są kontyngenty na te same towary, mimo iż część z nich nie jest w pełni wykorzystywana. Stwierdzono również przypadki naruszania k.p.a. w trakcie wydawania decyzji dotyczących przydziału kontyngentów. Zdaniem inspektorów NIK zasady ustanawiania kontyngentów powinny być uregulowane aktem rangi ustawowej. Należy zaznaczyć, że uwzględniając uwagi NIK w roku 1997 zmniejszono listę towarów objętych kontyngentami w obrocie z zagranicą. Istotne jest również, że stawki celne w roku 1997 w porównaniu z 1996 są niższe średnio o 1,7%.

4.2.8. Prace legislacyjne w toku

Na zakończenie warto wspomnieć, że w latach 1995 - 1996 rozpoczęto w Parlamencie prace nad przynajmniej kilkoma - niezmiernie istotnymi dla gospodarki - ustawami. Należały do nich: nowy Kodeks Celny, Prawo energetyczne, Ustawa o funduszach inwestycyjnych, Ustawa o sądowym rejestrze gospodarczym, Ustawa o giełdach towarowych i domach składowych, Ustawa o księgach wieczystych. Zasadniczym aktem określającym politykę wobec małych i średnich przedsiębiorstw miała być ustawa Prawo przemysłowe, która w części dotyczącej małych i średnich przedsiębiorstw miała obejmować m.in. definicję małego i średniego przedsiębiorstwa, form prawnych i zasad prowadzenia działalności gospodarczej oraz zasad zrzeszania się przedsiębiorców. Termin jej przygotowania określono na I półrocze 1996 roku, ale do końca 1996 r. projekt ustawy nie został skierowany do uzgodnień międzyresortowych w ramach rządu.

Z racji licznych kontrowersji, trwające już od 1993 roku prace nad Ustawą o samorządzie gospodarczym posuwają się bardzo wolno i prawdopodobnie nie dojdzie do jej uchwalenia w obecnej kadencji Sejmu. Nieco krócej trwają prace, ale równie wolno posuwa się proces legislacyjny projektu Ordynacji podatkowej. Ma ona w zamierzeniu projektodawców połączyć w jednym akcie przepisy prawa podatkowego i procedury podatkowej.

W rządowej polityce wobec MSP zakładano również, że w 1996 roku zostaną stworzone ramy prawne określające podstawy tworzenia i funkcjonowania instytucji finansowych obsługujących lokalne fundusze poręczeń kredytowych dla małych i średnich przedsiębiorstw. Niestety również to założenie nie zostało jak dotąd wprowadzone w życie.

Na rozstrzygnięcie ustawowe oczekują również kwestie reprivatyzacji.

Wymienione akty, to tylko niektóre z projektów regulacji prawnych w sferze gospodarczej. Ich znaczenie dla funkcjonowania gospodarki jest bardzo duże i szybkie uchwalenie byłoby pożądane.

³ Na podstawie informacji Departamentu Handlu Zagranicznego i Służby Zagranicznej Najwyższej Izby Kontroli *O wynikach kontroli prawidłowości ustanawiania i przyznania kontyngentów celnych i koncesji w obrocie towarowym z zagranicą w latach 1992-1995*. Warszawa październik 1996, str. 19-20.

Na lata 1995 - 1997 przewidziano dokonanie nowelizacji prawa cywilnego, handlowego i niektórych ustaw np.: o zamówieniach publicznych pod kątem zgodności z przepisami Unii Europejskiej i przychylności dla funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw. Część (np.: niektóre zmiany w prawie cywilnym) została już wprowadzona, część oczekuje na realizację.

Podsumowując, trudno mówić o wyraźnym, przychylnym trendzie prawodawstwa dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1995 - 1996. Liczne wprowadzone zmiany, szczególnie - acz nie tylko - w dziedzinie prawa prywatnego są dla przedsiębiorców korzystne. Z drugiej zaś strony, następuje uzależnienie od władzy publicznej, choćby poprzez ustalenie drastycznych kar za nawet przypadkowe naruszenie prawa. Wysokie pozostają podatki i składki na ubezpieczenie społeczne własne i zatrudnionych pracowników. W dalszym ciągu działalność w wielu dziedzinach jest ograniczana przez państwo. Jednakże nie sposób pominąć też faktu poszerzenia w omawianym okresie sądowej kontroli nad administracją.

Rozdział 5.

Organizacje reprezentujące przedsiębiorców

**Opis podstawowych typów organizacji
przedsiębiorców**

Członkostwo w organizacjach przedsiębiorców

Liczba organizacji

**Charakterystyka organizacji na podstawie
bazy danych PFPiRMSP**

Ustawa o samorządzie gospodarczym

Podsumowanie

W Polsce nie ma jednolitej struktury organizacji zrzeszających i reprezentujących przedsiębiorców.¹ Obowiązuje zasada dobrowolności zrzeszania. Występuje wielość organizacji ukształtowanych w różnych okresach, działających na różnych zasadach prawnych, zrzeszających różne kategorie członków i deklarujących różne cele oraz w rozmaity sposób pozyskujących środki na działalność statutową.

W rozdz. 5. przedstawiamy opis organizacji, których członkami są z założenia przedsiębiorcy, a co za tym idzie, które reprezentują i działają na rzecz przedsiębiorców lub pewnych ich grup.

Organizacje te, z wyjątkiem organizacji rzemiosła, z reguły nie stawiają swoim członkom barier przynależności definiowanych wielkością firmy. Opisujemy więc organizacje, które zrzeszają drobnych i dużych przedsiębiorców oraz małe i duże podmioty ekonomiczne. Pomimo niejednorodności składu członkowskiego fakt zrzeszania drobnych przedsiębiorców stwarza tym organizacjom możliwość, a nawet wręcz je obliuguje do reprezentowania interesów tej grupy.

Część organizacji opisywanych w rozdz. 5 działa w ramach szerszych struktur (krajowych i regionalnych), a część ma charakter całkowicie autonomiczny.

5.1. Opis podstawowych typów organizacji przedsiębiorców

5.1.1. Izby gospodarcze

Działają na podstawie ustawy o izbach gospodarczych.² Zrzeszają „podmioty prowadzące działalność gospodarczą”. Zgodnie z ustawą izba gospodarcza „jest organizacją samorządu gospodarczego reprezentującą interesy gospodarcze zrzeszonych w niej podmiotów w zakresie ich działalności wytwórczej, handlowej, budowlanej lub usługowej, w szczególności wobec organów państwowych” (art.2). Poza reprezentowaniem członków, izby mogą kształtować i upowszechniać zasady etyki, opiniować projekty aktów prawnych i funkcjonowanie przepisów prawa dotyczących gospodarki.

Izby gospodarcze mogą obejmować teren jednego województwa lub wykraczać poza nie. W pierwszym wypadku minimalna liczba członków izby powinna wynosić 50 podmiotów gospodarczych z obszaru działania izby. W drugim - co najmniej 100. Większość izb zrzeszona jest na zasadzie dobrowolności w Krajowej Izbie Gospodarczej (por. Aneks 5.)

5.1.2. Organizacje rzemiosła

Jest to najstarsza struktura organizacji przedsiębiorców działająca w Polsce (por. Aneks 5.). Aktualnie podstawą prawną ich działania jest ustawa o rzemiośle.³ Zrzeszają one osoby fizyczne lub spółki cywilne osób fizycznych wykonujące działalność gospodarczą⁴ i będące rzemieślnikami tzn. wnoszące do działalności gospodarczej kwalifikowaną pracę własną, prowadzące działalność gospodarczą w imieniu własnym i na

¹ Przedsiębiorca rozumiany jest tu jako właściciel legalnie działającego przedsiębiorstwa. Członkami organizacji, w rozumieniu ustaw, mogą być również „podmioty prowadzące działalność gospodarczą”. Na forum organizacji, podmiot taki reprezentowany jest przez organ statutowo uprawniony do reprezentacji (np. właściciel, zarząd). W kategorii „przedsiębiorców” mieszczą się także właściciele firm nie zatrudniających nikogo poza właścicielem i rodziną.

² Ustawa o izbach gospodarczych, Dz. U. 1989, nr 35, poz. 195.

³ Ustawa o rzemiośle, Dz. U. 1989, nr 17 poz. 92.

⁴ Na podstawie ustawy o działalności gospodarczej Dz. U. 1988, nr 41, poz. 324.

własny rachunek oraz nie zatrudniające więcej niż 15 pracowników najemnych. Za zgodą organizacji samorządu rzemiosła, członkami mogą być na czas określony osoby fizyczne lub spółki cywilne nie spełniające powyższych warunków. Z działalności rzemieślniczej wyklucza się handel, usługi, transport, usługi hotelarskie, usługi świadczone w ramach wykonywania wolnych zawodów i niektóre inne.

Zgodnie z ustawą, organizacje rzemieślnicze mają zarazem charakter samorządu społeczno-zawodowego rzemiosła, jak i związku pracodawców. Zadaniem samorządu rzemiosła jest rozwijanie rzemiosła, udzielanie pomocy członkom, reprezentowanie ich interesów wobec państwa, organizacji społecznych i gospodarczych oraz działalność edukacyjna w zakresie rzemiosła. Cechy powinny utrzymywać więzi środowiskowe, dbać o zachowywanie zawodowych zasad etycznych, prowadzić działalność kulturalną, oświatową, socjalną i gospodarczą oraz reprezentować interesy członków wobec administracji i sądów. Izby reprezentują zrzeszone w nich organizacje, prowadzą działalność instruktazową i doradczą oraz przeprowadzają egzaminy kwalifikacyjne.

Podstawowymi jednostkami organizacyjnymi są cechy, spółdzielnie, izby rzemieślnicze oraz Związek Rzemiosła Polskiego, który jest dobrowolnym zrzeszeniem organizacji samorządu rzemiosła na poziomie krajowym.

Minimalna liczba członków założycieli cechu wynosi 10. Izbę rzemieślniczą może założyć minimum 5 cechów.

5.1.3. Organizacje samorządu przedsiębiorców handlu, usług, transportu i innych branż

Część z podmiotów wykluczonych z prawa do zrzeszania się w organizacjach rzemiosła może zostać członkami samorządu zawodowego niektórych podmiotów gospodarczych. Działa on na podstawie ustawy o samorządzie zawodowym niektórych podmiotów gospodarczych.⁵ Według ustawy, jego członkami mogą być „osoby - podmioty gospodarcze” prowadzące działalność gospodarczą w zakresie handlu, gastronomii i usług, transportu lub innych rodzajów działalności.

Organizacje te powinny utrzymywać więzi środowiskowe, postawy etyczne i godność zawodu, prowadzić na rzecz członków działalność kulturalną, oświatową i socjalną, a także kasy i fundusze zapomogowo-pożyczkowe. Do ich zadań należy również reprezentowanie członków wobec organów administracji państwowej.

Zrzeszenia transportowe powstają z inicjatywy co najmniej 200 członków (pozostałe - co najmniej 50). Z inicjatywy co najmniej 10 zrzeszeń można powołać ogólnokrajową reprezentację danego rodzaju zrzeszeń.

5.1.4. Związki pracodawców

Działają na podstawie ustawy o organizacjach pracodawców.⁶ Według ustawy, członkami organizacji pracodawców mogą być osoby fizyczne lub jednostki organizacyjne prowadzące działalność gospodarczą, które stale bądź okresowo zatrudniają pracowników. Warunek ten, jak się wydaje, nie został uznany przez ustawodawcę za konieczny w przypadku organizacji rzemiosła, które zaliczono do orga-

⁵ Ustawa o samorządzie zawodowym niektórych podmiotów gospodarczych, Dz. U. 1989, nr 35, poz. 194.

⁶ Ustawa o organizacjach pracodawców, Dz. U. 1991, nr 55, poz. 235.

nizacji pracodawców na mocy ustawy o rzemiośle. Wśród członków organizacji rzemiosła zapewne znajduje się pewna liczba rzemieślników, którzy nie zatrudniają pracowników najemnych.

Podstawowym zadaniem związków pracodawców jest ochrona praw i reprezentowanie interesów zrzeszonych członków wobec związków zawodowych pracowników, organów władzy i administracji państwowej oraz organów samorządu terytorialnego. W odróżnieniu od pozostałych omawianych tu typów organizacji, związki pracodawców mają nie tylko prawo do opiniowania aktów prawnych. Odpowiednie organy państwa i władze terenowe zobowiązane są do przedstawiania im do opiniowania projektów tych aktów. Związki pracodawców uczestniczą w zawieraniu zbiorowych układów pracy oraz innych porozumień związanych z ich działalnością.

Do założenia związku potrzeba co najmniej 10 pracodawców. Związki mają prawo do tworzenia federacji i konfederacji.

5.1.5. Towarzystwa gospodarcze

Jest to niejednorodna grupa organizacji, które zaliczyć można do tzw. organizacji pozarządowych powstałych z inicjatywy obywatelskiej, finansowanych w znacznej mierze ze środków prywatnych, a posiadających formy prawne, które zapewniają im niezależność od organów administracji państwowej. Do towarzystw gospodarczych zaliczamy organizacje noszące najczęściej nazwy: organizacja, towarzystwo, klub, forum przedsiębiorców. Najczęściej mają one charakter lokalny lub regionalny, czasem - profil branżowy. Ich formy prawne są różne. Najczęściej jest to samodzielne stowarzyszenie, fundacja lub wydzielona część innej organizacji mającej szersze cele (np. rozwój regionu). Zdarzają się przypadki względnie trwałych organizacji bez formalnego wydzielenia instytucjonalno-prawnego.

Intensywny rozwój tego rodzaju organizacji trwa od 1989 r.

5.2. Członkostwo w organizacjach przedsiębiorców

Brakuje jasnego i logicznego podziału rodzajowego organizacji przedsiębiorców oraz zasad określających członkostwo w nich (por. pkt. 5.1.1-5.1.5). Składają się na to następujące fakty:

- członkami organizacji rzemiosła mogą być osoby fizyczne lub spółki cywilne osób fizycznych wykonujące działalność gospodarczą na podstawie ustawy z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej (Dz. U. nr 41, poz. 324) będące rzemieślnikami, tzn. wnoszące do działalności gospodarczej kwalifikowaną pracę własną, prowadzące działalność gospodarczą w imieniu własnym i na własny rachunek i nie zatrudniające więcej niż 15 pracowników najemnych. Za zgodą organizacji samorządu rzemiosła członkami mogą być na czas określony osoby fizyczne lub spółki cywilne nie spełniające powyższych warunków. Z działalności rzemieślniczej wyklucza się handel, usługi, transport, usługi hotelarskie, usługi świadczone w ramach wykonywania wolnych zawodów i niektóre inne;
- część pomiotów wykluczonych z prawa do zrzeszania się w organizacjach rzemiosła może zostać członkami samorządu gospodarczego niektórych podmiotów gospodarczych. Według ustawy mogą nimi być „osoby - podmioty gospodarcze” prowadzące działalność gospodarczą w zakresie handlu, gastronomii i usług oraz transportu lub innych rodzajów działalności;
- członkami izb gospodarczych mogą być podmioty gospodarcze prowadzące działalność gospodarczą - z wyjątkiem osób fizycznych prowadzących taką działalność jako uboczne zajęcie zarobkowe;
- członkami organizacji pracodawców mogą być takie osoby fizyczne lub jednostki organizacyjne prowadzące działalność gospodarczą, które zatrudniają pracowników.

W praktyce występuje przemieszanie grup członków w różnych strukturach, np. Krajowa Izba Gospodarcza zrzesza zarówno izby, jak i organizacje określone tutaj jako „towarzystwa gospodarcze”, a nawet organizacje rzemiosła; związki pracodawców wchodzi w krajowe struktury z izbami i towarzystwami gospodarczymi itd. (por. Aneks 5.).

W Raporcie za lata 1995-1996 nie jesteśmy w stanie określić liczby przedsiębiorców zrzeszonych w organizacjach, gdyż brakuje informacji o członkostwie wielu z nich. Natomiast uzyskiwane deklaracje o liczbie członków nie mogą być z następujących powodów wiarygodną podstawą do wnioskowania:

- możliwe jest równoległe członkostwo w kilku organizacjach i najaktywniejsi przedsiębiorcy korzystają z tej możliwości;
- większość organizacji nie jest w stanie aktualizować list członków; wśród drobnych przedsiębiorców występuje znaczna fluktuacja: zamykane są jedne firmy, powstają inne; pewna, trudna do sprawdzenia i określenia, część członków organizacji, to „martwe dusze” - osoby, które wypełniły deklaracje członkowskie, a następnie nie wykazywały aktywności.

Badania socjologiczne wykazują niewielkie zaangażowanie przedsiębiorców w działania organizacji ich reprezentujących. W badaniu przeprowadzonym na przełomie 1995 i 1996 r.⁷ zaledwie 20% badanych przedsiębiorców było członkami jakiejś organizacji biznesowej. „Środowisko biznesmenów ma słabo rozwinięte poczucie wspólnoty interesów i potrzeby dbania o swoją pozycję. Stosunkowo młoda polska przedsiębiorczość wyraźnie nie zdążyła dopracować się więzi środowiskowych, poczucia wspólnoty interesów i odrębności w porównaniu z innymi grupami społecznymi. Przedsiębiorcy słabo identyfikują się ze swoim środowiskiem. (...) konsekwencją braku poczucia odrębności środowiska osób prowadzących działalność gospodarczą jest obojętność, a nawet niechęć do organizacji zrzeszających przedsiębiorców. Przedsiębiorcy polscy bardzo słabo orientują się w istniejących obecnie organizacjach zrzeszających biznesmenów. Braku tych informacji nie odczuwają jako deficytu wiedzy. Nie widzą większej użyteczności organizacji środowiskowych ani nie mają pomysłu, jak powinna wyglądać taka organizacja, do której chcieliby należeć”.⁸

5. 3. Liczba organizacji

W Polsce działa około 1400 organizacji zrzeszających przedsiębiorców.⁹ Poniższa tabela przedstawia liczebności poszczególnych kategorii tych organizacji.

⁷ Konferencja *Przedsiębiorcy Polscy: potrzeby i możliwości organizacji środowiskowych*, CIPE - DEMOSKOP, Warszawa, 21 maja 1996. Wyniki badań przeprowadzonych w 5 miastach metodą zogniskowanych wywiadów grupowych oraz sondażu przeprowadzonego w grudniu 1995 - styczniu 1996 na próbie 850 przedsiębiorców.

⁸ Konferencja *Przedsiębiorcy Polscy...*, op. cit. str. 7-8.

⁹ Podane liczby, w przypadku struktur złożonych, obejmują nie tylko same organizacje ale także ich regionalne, branżowe i krajowe reprezentacje.

Tabela 6. Organizacje zrzeszające przedsiębiorców w grudniu 1996 r.

Nazwa	Liczba
Izby gospodarcze	170
Organizacje rzemiosła (cechy, spółdzielnie, izby)	894
Organizacje przedsiębiorców handlu, usług, transportu i innych branż	88
Związki pracodawców	62
Towarzystwa gospodarcze	153
Razem:	1367

Dane - obliczenia własne na podstawie danych z następujących źródeł:

- izby: KIG, baza danych PFPiRMSP;
- organizacje rzemiosła: Związek Rzemiosła Polskiego;
- organizacje przedsiębiorców handlu, usług, transportu i innych branż: Naczelna Rada Zrzeszeń Prywatnego Handlu i Usług oraz Naczelna Rada Zrzeszeń Transportu Prywatnego;
- związki pracodawców: REGON;
- towarzystwa gospodarcze: REGON.

Uwaga: do liczby organizacji doliczono ich naczelne organy (np. KIG, Związek Rzemiosła Polskiego).

5.4. Charakterystyka organizacji na podstawie bazy danych PFPiRMSP

Baza danych PFPiRMSP zawiera informacje o 400 (ok. 30%) organizacjach, które zrzeszają przedsiębiorców. Reprezentowane są w niej organizacje, które zaznaczyły swoją obecność lub choćby dały się poznać na poziomie ponadlokalnym. Formy owej „obecności” mogły być rozmaite: prowadzenie działalności informacyjnej i promocyjnej pozwalającej poznać daną organizację; uczestnictwo w szerszych, krajowych strukturach organizacyjnych; kontakty z partnerami ponadlokalnymi takimi, jak agendy rządu, instytucje realizujące programy na rzecz przedsiębiorczości - krajowe i z pomocy zagranicznej; uczestnictwo w zebraniach, spotkaniach, konferencjach, targach i innych imprezach; zwracanie się o pomoc w realizacji przedsięwzięć do instytucji udzielających wsparcia itd.

5.4.1. Typy organizacji z bazy danych PFPiRMSP

Tabela 7. Liczba organizacji określonego rodzaju w grudniu 1996 r. w bazie danych PFPiRMSP

Nazwa	Liczba organizacji	Liczba organizacji branżowych w ogólnej liczbie organizacji
Izby gospodarcze	167	57
Organizacje rzemiosła (cechy, spółdzielnie, izby)	39	
Organizacje przedsiębiorców handlu, usług, transportu i innych branż	29	29
Związki pracodawców	75	41
Towarzystwa gospodarcze	90	16
Razem	400	114

Dane: baza danych PFPiRMSP

5.4.2. Terytorialny rozkład organizacji (na podstawie bazy danych PFPiRMSP)

Aż 181, a więc 45% zarejestrowanych organizacji działa w województwach wokół wielkich aglomeracji miejskich (gdańskie, katowickie, krakowskie, łódzkie, poznańskie, warszawskie, wrocławskie). Jest to nieco więcej niż wynikałoby z rozkładu terytorialnego MSP w kraju. W wymienionych województwach w 1995 r. zarejestrowanych było 39,8% MSP. Dalszych 14 skupionych jest w rejonie Białegostoku i Lublina. Na pozostałą część kraju (40 województw) przypada 205 organizacji.

Mapka 1. Regionalny rozkład organizacji przedsiębiorców



5.5. Ustawa o samorządzie gospodarczym

Stan prawny regulujący działanie organizacji przedsiębiorców był przedmiotem wielokrotnej krytyki ze strony samych przedsiębiorców, jak i szerokiej opinii publicznej. Podstawę prawną zrzeszania się przedsiębiorców stanowią następujące akty prawne:

- ustawa z dnia 22 marca 1989 r. o rzemiośle (Dz. U. nr 17, poz. 92);
- ustawa z dnia 30 maja 1989 r. o izbach gospodarczych (Dz. U. nr 35, poz. 195);
- ustawa z dnia 30 maja 1989 r. o samorządzie zawodowym niektórych podmiotów gospodarczych (Dz. U. nr 35, poz. 194);
- ustawa z dnia 23 maja 1991 r. o organizacjach pracodawców (Dz. U. nr 55, poz. 235);
- ustawa prawo o stowarzyszeniach (Dz. U. 1989 r., nr 20, poz. 104, zm. 1990 r. nr 14, poz. 86);
- ustawa o fundacjach z dnia 6 kwietnia 1984 r. (Dz. U. nr 21, poz. 97) znowelizowana w dniu 23 lutego 1991 (Dz. U. nr 46, poz. 203).

Dołączyć do nich można kilka innych ustaw (regulujących np. działanie samorządów zawodowych, izb aptekarskich i lekarskich), których regulacje obejmują także podmioty prowadzące działalność gospodarczą w określonych dziedzinach. Wielość obowiązujących regulacji prawnych jest z jednej stro-

ny efektem zaszczości: istniejące w czasach PRL organizacje przedsiębiorców i pracodawców nie zostały po prostu zlikwidowane, ale uzyskały - w tej lub innej formie - możliwość kontynuowania działania w oparciu o posiadane zasoby. Z drugiej strony, wielość i dezorganizacja są efektem braku atrakcyjnej, a zarazem alternatywnej wizji - propozycji skierowanej przez prawodawców do środowisk przedsiębiorców oraz braku takiej wizji w środowiskach samych przedsiębiorców.

Aktualnie każda z ustaw w odrębny, często niejasny sposób określa kategorię podmiotów, które mogą być członkami określonego typu organizacji (po wymienieniu kryteriów członkostwa stosuje się w nich np. określenie „inne”), nadaje im różne uprawnienia, bez wyraźnego powodu różnicuje wymogi powoływania tych organizacji (np. w kwestii wymaganej liczby członków założycieli). Ustawy rozmaicie definiują zakres pojęcia „samorząd gospodarczy” oraz zakres pojęcia „pracodawca”.

W listopadzie 1993 do Sejmu RP skierowany został projekt ustawy o samorządzie gospodarczym w intencji mający uporządkować stan prawny w tym zakresie. W latach 1995-1996, które obejmuje Raport, wokół tego projektu przetoczyło się wiele sporów i dyskusji. Projekt ustawy zakłada obowiązkową przynależność przedsiębiorców do jednej z wymienionych organizacji: Krajowa Izba Gospodarcza, Związek Rzemiosła Polskiego, Związek Zrzeszeń Handlu i Usług, Związek Zrzeszeń Transportu, Izba Budownictwa.

Autorzy i zwolennicy projektu ustawy przedstawiali m. in. następujące argumenty „za”:

- potrzebna jest silna reprezentacja biznesu do rozmów z administracją rządową, organami samorządu terytorialnego, partiami politycznymi;
- silna reprezentacja umożliwi przedsiębiorcom polskim uczestnictwo we współpracy zagranicznych organizacji reprezentujących biznes (np. współpracę izb gospodarczych w ramach Inicjatywy Środkowo-Europejskiej, utworzenie Komitetu Narodowego w ICC - International Chamber of Commerce - World Business Organisation, mającej komitety narodowe w 65 krajach świata);
- izbom regionalnym potrzebne są pieniądze na wsparcie przedsiębiorców konfrontowanych z coraz silniejszą konkurencją międzynarodową (informacja, kształcenie, doradztwo, promocja);
- reprezentacja przedsiębiorców powinna przejąć część funkcji publicznych od administracji (np. rejestrację podmiotów ekonomicznych);
- organizacje samorządu gospodarczego powinny zająć się rozstrzygnięciem skarg i wniosków klientów, oszczędzając im skomplikowanej drogi sądowej.

Projekt ustawy wywołał jednak ogromne protesty i dyskusję. Sprzeciw budziły m. in.:

- obowiązkowa przynależność;
- odgórny wybór pięciu istniejących organizacji jako reprezentujących całość przedsiębiorców;
- skomplikowana i rozbudowana struktura organizacyjna;
- sposób organizacji samorządu technicznie uniemożliwiający jego członkom wywieranie wpływu na organa zarządzające i sprawowanie kontroli nad nimi;
- połączenie w jednym samorządzie przedsiębiorstw prywatnych i państwowych, dużych i małych;
- obowiązkowe składki ściągane w trybie administracyjnym;
- przejęcie przez reprezentację przedsiębiorców niektórych funkcji publicznych od administracji (np. rejestracji podmiotów ekonomicznych);
- prawo samorządu do orzekania czy podmiot gospodarczy prowadzi działalność rzetelnie i zgodnie z przepisami prawa oraz czy przestrzega etyki i dobrych obyczajów
- sprzeczność interesów zrzeszonego przedsiębiorcy z organizacją, do której należy w przypadku, gdy prowadzi ona działalność gospodarczą w określonej branży.

Protestowało kilkadziesiąt organizacji przedsiębiorców spoza wybranej „piątki”. Sprzeciw zgłosili także przedstawiciele inwestorów zagranicznych w Polsce: Brytyjska Izba Handlowa w Polsce, Amerykańska Izba Handlowa, Szwedzko-Polska Izba Handlowa, Izba Przemysłowo-Handlowa Inwestorów Zagranicznych. Przeciwno obowiązkowemu zrzeszaniu się protestowali także: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Centrum Adama Smitha, Rada Legislacyjna przy Premierze oraz 29 wybitnych ekonomistów i przedstawiciele innych dyscyplin naukowych. Oświadczyli oni, iż „Pod pozorem samorządu nadaje się wyłączne prawo reprezentowania podmiotów gospodarczych istniejącym dziś opięciu organizacjom. Tradycje tych organizacji rzeczywiście liczą wiele lat, ale jako tradycje struktur niedemokratycznych i zbiurokratyzowanych”.¹⁰

We wrześniu 1995 roku grupa posłów wniosła do Marszałka Sejmu kolejny projekt ustawy o izbach przemysłowo-handlowych, proponujący inny sposób budowy samorządu. W rezultacie dyskusji powstał kolejny projekt ustawy, bazujący na pierwszym, poselskim, projekcie ustawy o samorządzie gospodarczym, do którego wniesiono ok. 200 poprawek. Wydaje się, że nie ma szans na uchwalenie ustawy przed końcem obecnej kadencji Parlamentu.

5.6. Podsumowanie

W Polsce organizacje zrzeszające przedsiębiorców są znacznie rozproszone. Przejawia się to w następujących wymiarach:

- dużej liczbie organizacji na poziomach lokalnym, regionalnym i krajowym;
- wielu typach organizacji tworzonych dla zapewnienia reprezentacji różnych funkcji spełnianych przez podmioty gospodarcze (takich jak: bycie pracodawcą, członkiem gospodarczej społeczności lokalnej lub podmiotem regionalnym, reprezentowanie określonego profilu branżowego).

Pozytywną stroną tej sytuacji jest swoboda zrzeszania się i ujawniania obywatelskiej inicjatywy przez grupy przedsiębiorców, w tym swobodne decydowanie o rodzaju i zakresie reprezentowanych interesów, co daje poczucie sprawstwa i identyfikację z organizacją.

Rozproszenie to ma następujące negatywne skutki:

- słabość wielu organizacji (w wymiarze członkostwa, zasobów finansowych i materialnych), a co za tym idzie - niewielka możliwość wpływu na decydentów i proces legislacyjny;
- brak koordynacji działań pomiędzy poszczególnymi organizacjami (przechodzący czasem we wzajemną rywalizację i konflikty);
- niezdolność do zapewnienia środowisku przedsiębiorców partnerskiej pozycji w stosunkach z organizacjami pracowników, władzami lokalnymi i regionalnymi oraz państwem.

Z badań przeprowadzonych przez DEMOSKOP w grudniu 1995 - styczniu 1996 r. wynika, że 73% przedsiębiorców jest przeciwnych obowiązkowej przynależności do jakiegokolwiek organizacji zrzeszającej środowisko, a tylko 21% jest za. Ci ostatni są najczęściej dyrektorami i prezesami dużych przedsiębiorstw.¹¹

Sytuacja organizacji przedsiębiorców od kilku lat jest taka sama. Rozproszone i słabe organizacje przedsiębiorców nie są w stanie efektywnie wyrażać i bronić interesów swych członków. W większości nie akceptują również rozwiązania proponowanego w projekcie ustawy - uznają je za biurokratyczne, niedemokratyczne i korupcjogenne.

¹⁰ Rzeczpospolita, 29 kwietnia 1996

¹¹ Konferencja *Przedsiębiorcy polscy...* op. cit. str. 8. Badania przeprowadzone na zlecenie Klubu Business Foundation w kwietniu 1996 r. na próbie 1027 przedsiębiorców wykazały, że 92% przedstawiciele MSP uczestniczących w sondażu było przeciwnych obowiązkowemu zrzeszaniu się.

Rozdział 6.

Otoczenie biznesu

**Niekomercyjne instytucje
wspierające przedsiębiorczość**

**Programy na rzecz przedsiębiorczości
realizowane ze środków budżetu państwa
i pomocy zagranicznej**

**Polska Fundacja Promocji i Rozwoju
Małych i Średnich Przedsiębiorstw**

**Lokalne i regionalne inicjatywy
na rzecz przedsiębiorczości**

Podsumowanie

W rozdziale przedstawione są niektóre elementy szeroko rozumianego otoczenia biznesu:

- instytucje wspierające przedsiębiorczość działające na zasadach niekomercyjnych,
- programy na rzecz rozwoju przedsiębiorczości realizowane ze środków budżetu państwa i pomocy zagranicznej,
- Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw,
- inicjatywy lokalne i regionalne na rzecz przedsiębiorczości.

6.1. Niekomercyjne instytucje wspierające przedsiębiorczość

Poprzez „wspieranie” rozumiemy szeroko pojęte świadczenie usług na rzecz biznesu. Mówiąc o usługach mamy na myśli działania bezpośrednio skierowane na podmioty gospodarcze: doradztwo, szkolenia, finansowanie, promocję i reklamę, informację, kontaktowanie partnerów itd. W opisie nie uwzględniamy organizacji realizujących programy nie mające bezpośredniego związku z przedsiębiorstwami, nawet jeśli służą przedsiębiorczości w dalszej perspektywie (np. programy naukowe, badawcze, opracowujące strategie gospodarcze i polityczne, poprawiające system statystyki gospodarczej).

Istotną kategorią instytucji wspierających przedsiębiorczość są opisane w rozdz. 5 organizacje zrzeszające przedsiębiorców, które zwykle świadczą usługi na rzecz biznesu (doradztwo, informacja itd.). Dwie podstawowe różnice między organizacjami przedsiębiorców i pozostałymi instytucjami wspierającymi są następujące:

- organizacje przedsiębiorców (opisane w rozdz. 5.) z założenia zrzeszają wyłącznie przedsiębiorców lub podmioty gospodarcze, zaś pozostałe organizacje wspierające biznes dopuszczają członkostwo różnych podmiotów (np. władz lokalnych, ekspertów, banków, organizacji pozarządowych);
- oba typy starają się reprezentować interesy przedsiębiorców, jednak tylko organizacje przedsiębiorców (rozdz. 5.) mają do takiej reprezentacji „mandat” wynikający ze zrzeszania samych przedsiębiorców.

W rozdziale tym zajmujemy się zasadniczo instytucjami, które nie prowadzą działalności w celach czysto komercyjnych i których podstawowym celem nie jest zysk. Dochody opisywanych instytucji - przynajmniej w deklaracjach - kierowane są na cele statutowe. Charakter non-profit objawia się na poziomie instytucji - osoby prawnej. Poszczególne jednostki organizacyjne (np. ośrodek szkoleniowy lub doradczy) mogą być przez instytucję traktowane jako ośrodki zarobkowe, które z wpływów od klientów utrzymują inne części organizacji.

W Polsce działa znaczna liczba instytucji świadczących tego rodzaju usługi. Różnią się między sobą m.in. formą prawną, celami działania, zakresem stosowanych instrumentów wspierania, wielkością (mierzoną liczbą personelu, zasobami materialnymi instytucji, renomą w środowisku itd.).

W rozdz. 6.1.1. przedstawiono podmioty wspierające przedsiębiorczość, a wyodrębnione ze względu na cel ich działania, w rozdz. 6.1.2. przedstawiono instytucje rozumiane jako wyodrębnione osoby prawne. Te ostatnie mogą zawierać w sobie (jedną lub kilka) celowych, wyspecjalizowanych jednostek organizacyjnych.

6.1.1. Instytucje wspierające przedsiębiorczość - wyodrębnione ze względu na cel działania

Nie ma jednolitego określenia dla tego typu instytucji. Najczęściej określa się je nazwą „centrum” (centrum wspierania biznesu, centrum przedsiębiorczości) lub „ośrodek” (ośrodki świadczą wyspecjalizowane usługi doradcze, informacyjne, szkoleniowe, finansowe i in.). Świadczenie usług może przy-

bierać rozmaite formy: od działań jednorazowych (np. porada), poprzez systematycznie świadczone zestawy podobnych usług (np. programy i cykle szkoleniowe), aż po realizowane w dłuższych okresach złożone programy, które obejmują zróżnicowane instrumenty (np. regionalny program pobudzenia przedsiębiorczości). W niniejszym rozdziale opisane są instytucje, które wspierają MSP, mimo że nie zawsze drobny biznes jest jedyną i „docelową” grupą klientów. Do instytucji (ośrodków) tego typu należą:

- centra wspierania przedsiębiorczości;
- ośrodki informacji;
- inkubatory, ośrodki innowacji i technologii;
- instytucje finansowe;
- ośrodki szkoleniowe.

Tabela 8. Liczba wyspecjalizowanych ośrodków (osób prawnych i jednostek afiliowanych) wspierających przedsiębiorców w Polsce w końcu 1996 r.

Nazwa typu ośrodka	Liczba
Centra wspierania przedsiębiorczości	191
Ośrodki informacji	60
Inkubatory, ośrodki innowacji i technologii	55
Instytucje finansowe	68
Ośrodki szkoleniowe	brak danych
Razem:	374

Dane: baza danych PFPiRMSP, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce („inkubatory”, ośrodki innowacji), projekty TOR 10, MICRO (fundusze pożyczkowe).

Centra wspierania przedsiębiorczości

Są to instytucje o zasięgu lokalnym lub (rzadziej) regionalnym, które świadczą usługi doradcze, informacyjne, szkoleniowe i promocyjne, zwłaszcza dla rozpoczynających działalność gospodarczą oraz małych przedsiębiorstw, a ponadto biorą udział w tworzeniu lokalnych strategii rozwoju gospodarczego. Z reguły główną i docelową grupą ich klientów są lokalne MSP. Działające w Polsce ośrodki przedsiębiorczości dążą z reguły do zapewnienia swoim klientom kompleksowej oferty usług: doradczych, szkoleniowych, informacyjnych, finansowych. Współpracują więc z innymi instytucjami wspierającymi lub tworzą je we własnych ramach organizacyjnych. W końcu 1996 r. w Polsce działało 191 lokalnych i regionalnych ośrodków tego typu. Przybierały najczęściej nazwy: centrum wspierania biznesu, ośrodek wspierania przedsiębiorczości, klub przedsiębiorczości. Aż 60% z nich było samodzielnymi osobami prawnymi, zaś 40% to jednostki afiliowane przy izbach gospodarczych, agencjach rozwoju regionalnego i lokalnego, stowarzyszeniach przedsiębiorców i innych organizacjach (opisanych w rozdz. 5.1.5. jako towarzystwa gospodarcze).

Ośrodki informacji

W dobie powszechnej dostępności komputerów, prawie każda instytucja, która zajmuje się przedsiębiorczością, ma własne bazy danych, najczęściej obejmujące wybrane, niesystematycznie aktualizowane informacje o lokalnych przedsiębiorstwach, zasobach inwestycyjnych, przepisach prawnych itd. Mówiąc o ośrodkach informacji, mamy jednak na myśli bardziej profesjonalne instytucje, których podstawowym rodzajem działalności jest świadczenie usług informacyjnych. Z reguły są one wyodrębnionymi (organizacyjnie i finansowo) jednostkami stowarzyszeń, fundacji, izb gospodarczych. Świadczą usługi informacyjne przede wszystkim dla potrzeb przedsiębiorców, ale również dla władz lokalnych, partnerów gospodarczych, konsultantów. W 1996 r. w Polsce działało ok. 60 ośrodków informacji. Skupiały się zwykle w niewielkie sieci, które najczęściej obejmowały 4-5 centrów regionalnych. Tego rodzaju sieci ośrodków posiadały: Fundusz Współpracy (sieć Euro-Info), Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Polsko-Amerykańskie Kluby Przedsiębiorczości (działające przy regionalnych oddziałach Fundacji Rozwoju Demokracji Lokalnej), niektóre ośrodki wspierania przedsiębiorczości i fundacje działające na rzecz przedsiębiorczości. Wyjątkowo liczną (jak na polskie warunki) sieć stanowił Ogólnopolski System Informacji Gospodarczej KIG, który miał 39 ośrodków regionalnych.

Inkubatory przedsiębiorczości, ośrodki innowacji i technologii

Inkubatory przedsiębiorczości to ośrodki, które małym przedsiębiorstwom oferują obiekty do prowadzenia działalności gospodarczej, obsługę administracyjną, niezbędne usługi doradcze o różnym zakresie, a także pomoc w dostępie do finansowania. Ośrodki innowacji i technologii służą doradztwem i informacją w zakresie wprowadzania innowacji w różnych sferach działania przedsiębiorstwa (transfer technologii, organizacja i zarządzanie, jakość i in.). Pod koniec 1996 roku w Polsce działało 55 inkubatorów i centrów technologii. Inkubatory i centra były afiliowane m.in. przy urzędach miasta lub gminy, agencjach rozwoju regionalnego i lokalnego, stowarzyszeniach przedsiębiorców i innych organizacjach (opisanych w rozdz. 5.1.5. jako towarzystwa gospodarcze).

Instytucje finansowe

System instytucji, które finansują działalność gospodarczą, ma w ogromnym zakresie charakter komercyjny. Składają się nań banki i inne instytucje pożyczkowe (np. lombardy), fundusze *venture capital*. Sieć niekomercyjnych instytucji finansowych jest w Polsce dość słabo rozwinięta.

Do instytucji niekomercyjnych należą fundusze poręczeniowe i pożyczkowe. Są to Fundusz Poręczeń Kredytowych Banku Gospodarstwa Krajowego oraz 12 lokalnych funduszy poręczeń kredytowych dla małych i średnich przedsiębiorstw, które najczęściej działają jako wydzielone jednostki organizacyjne agencji rozwoju regionalnego i lokalnego. Fundusze pożyczkowe powstają głównie w celu finansowego wspomagania małych przedsiębiorstw, które rozpoczynają działalność. Pod koniec 1996 roku w Polsce działało 49 takich funduszy. Fundusz BGK powstał ze środków budżetu państwa. Lokalne fundusze poręczeniowe i pożyczkowe powstały głównie dzięki środkom z pomocy zagranicznej (Phare, Bank Światowy, USAID) przy pewnym udziale środków lokalnych i z budżetu państwa. Działały trzy instytucje nie nastawione na zysk, które oferowały udziały kapitałowe: CARESBAC Polska oraz dwa fundusze programu STRUDER.

Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe były zwykle wyodrębnionymi jednostkami organizacyjnymi agencji rozwoju regionalnego i lokalnego, stowarzyszeń przedsiębiorców i innych organizacji (opisanych w rozdz. 5.1.5. jako towarzystwa gospodarcze). CARESBAC Polska oraz STRUDER posiadają samodzielną osobowość prawną.

Ośrodki szkoleniowe

Usługi szkoleniowe świadczyła większość instytucji, które zajmowały się wspieraniem przedsiębiorczości (por. tab. 7). Szkolenia są „produktem”, który względnie łatwo znajduje nabywcę na rynku. Dlatego nawet w instytucjach nie nastawionych na zysk działalność szkoleniowa ma przynosić dochody umożliwiające finansowanie innych, mniej dochodowych działań. Szkolenia bywają często jedynie organizowane lub zamawiane, a wykonywane przez specjalistów zewnętrznych. Tak więc ośrodek szkoleniowy może być (rzadziej) wyodrębnioną jednostką organizacyjną, która zajmuje się szkoleniem lub (częściej) jednostką organizującą szkolenia. Nie można określić, ile w latach 1995 - 1996 było w Polsce wyspecjalizowanych ośrodków szkoleniowych.¹

6.1.2. Instytucje wspierające przedsiębiorczość - wyodrębnione ze względu na osobowość prawną

Wymienione w rozdz. 6.1.1. ośrodki najczęściej nie były samodzielnymi osobami prawnymi, ale wyodrębnionymi jednostkami organizacyjnymi innych instytucji. W niniejszym rozdziale przedstawiamy te właśnie „instytucje matki”, przy których najczęściej działały opisane powyżej ośrodki. Powszechnym dążeniem „instytucji matek” było zapewnienie kompleksowej obsługi przedsiębiorców, dlatego też najczęstszym modelem działania było świadczenie przez instytucję szeregu rodzajów usług: w fazie początkowej przez pojedynczych pracowników i doradców, a w fazie bardziej zaawansowanej - przez wyspecjalizowane zespoły pracowników, które dysponowały wyodrębnionym lokalem, sprzętem, subkontem w banku, własną nazwą i znakiem itd.

Do instytucji tego rodzaju należały:

- organizacje przedsiębiorców,
- posiadające osobowość prawną wyspecjalizowane instytucje, które wspierają przedsiębiorczość,
- agencje rozwoju lokalnego i regionalnego,
- inne: urzędy pracy, urzędy miast, urzędy wojewódzkie, ośrodki doradztwa rolniczego.

Organizacje przedsiębiorców

Działające w Polsce organizacje przedsiębiorców (por. rozdz. 5) - poza reprezentowaniem interesów członków wobec władz - najczęściej zajmowały się świadczeniem usług doradczych, szkoleniowych, informacyjnych i innych na rzecz swoich członków. Większe organizacje tworzyły w tym celu specjalne instytucje lub przynajmniej wydzielone komórki organizacyjne.

¹ Ogólne wyobrażenie o liczbie instytucji szkolących, ale zarazem też o braku systematycznej informacji o nich, daje *Informator o organizacjach prowadzących szkolenia dla małych i średnich przedsiębiorstw* (por. Bibliografia). Autorom (korzystającym z wielu źródeł) udało się zidentyfikować 450 organizacji szkoleniowych, z czego 315 znalazło się w *Informatorze*. Niestety, brakuje informacji do jakiego stopnia prowadzona działalność szkoleniowa ma charakter systematyczny, (tj. do jakiego stopnia instytucje są ośrodkami w rozumieniu niniejszego rozdziału), a do jakiego stopnia jest to działalność prowadzona niesystematycznie.

Posiadające osobowość prawną wyspecjalizowane instytucje wspierające przedsiębiorczość

Są to instytucje takie jak opisane w rozdz. 6.1.1., ale z jednym wyróżnikiem - posiadają osobowość prawną.

Agencje rozwoju lokalnego i regionalnego

Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego, to instytucje, które wspierają gospodarkę, sferę socjalną, infrastrukturę techniczną, integrację społeczną, kulturę lokalną itd. Agencje wspierają przedsiębiorczość, prowadząc doradztwo, szkolenia, fundusze poręczeniowe i pożyczkowe oraz działalność informacyjną, a ponadto tworzą i realizują lokalne i regionalne programy rozwoju społeczno-gospodarczego. W 1996 r. w Polsce zarejestrowane było 63 agencje rozwoju regionalnego i lokalnego.

Inne instytucje

Do tej kategorii zaliczamy instytucje, które wspierają przedsiębiorczość jako środek do realizacji innych założonych celów. Istnieje znaczna liczba tego rodzaju instytucji. Należą do nich np. urzędy pracy, urzędy gmin, miast i urzędy wojewódzkie, ośrodki doradztwa rolniczego. Szacunkowo, w 1996 r. można określić liczbę tego rodzaju instytucji na około 2000. Pokrywały one kraj siecią, która była względnie równomiernie rozłożona terytorialnie.

Urzędy pracy realizują politykę zatrudnienia państwa w skali lokalnej i regionalnej. Dysponują środkami na pożyczki dla bezrobotnych, którzy chcą stworzyć własne przedsiębiorstwo oraz dla przedsiębiorstw tworzących nowe miejsca pracy. Mają też środki na finansowanie kształcenia bezrobotnych, a także na dofinansowanie klubów pracy, w ramach których można również zdobyć podstawową wiedzę w zakresie podstaw działalności gospodarczej. W 1996 r. obsługa bezrobotnych i zatrudniających należała do zakresu zadań 360 rejonowych urzędów pracy. Wojewódzkie urzędy pracy pełniły zadania strategiczno-kontrolne wobec urzędów rejonowych.

Urzędy miast (gmin) i urzędy wojewódzkie często mają wyodrębnione komórki organizacyjne, które zajmują się wspieraniem przedsiębiorczości i inwestowaniem w gospodarkę lokalną i regionalną. Przede wszystkim prowadzą działalność informacyjną i promocyjną w dziedzinie inwestowania: informują o gruntach i obiektach do zagospodarowania, partnerach chętnych do nawiązania współpracy, prawnych warunkach prowadzenia działalności gospodarczej, ewentualnych specjalnych regulacjach prawnych, które ułatwiają inwestowanie na danym terenie itd. Rzadziej urzędy te (dotyczy to zwłaszcza gmin) prowadzą ośrodki doradcze lub „inkubatory” przedsiębiorczości. Działalność tego rodzaju, w mniejszym lub większym zakresie, prowadzą wszystkie urzędy wojewódzkie oraz znaczna liczba gmin (por. rozdz. 3.2).

Ośrodki doradztwa rolniczego świadczą usługi doradcze i szkoleniowe dla przedsiębiorców z terenów wiejskich. Udostępniają informacje na temat przygotowywania biznes planów, prowadzenia księgowości, marketingu, zarządzania firmą. Ośrodki informacji przy wojewódzkich ODR zbierają i przetwarzają dane gospodarcze, wydają biuletyny i informatory. W 1995 roku w Polsce działało 49 wojewódzkich i 324 rejonowe ODR.

Szkoły biznesu prowadzą działalność szkoleniową i doradczą, ale najważniejszym polem ich działania jest kształcenie, które - w odróżnieniu od dwóch pierwszych rodzajów usług - jest skierowane raczej na przyszłych przedsiębiorców i kadre pracowniczą przedsiębiorstw. W ostatnich latach powstało w

Polsce (według Informatora Nauki Polskiej) 41 niepublicznych szkół wyższych kształcących w dziedzinie biznesu, zarządzania, finansów, marketingu i podobnych specjalnościach.²

Jednostki certyfikujące to instytucje, które zajmują się certyfikacją wyrobów przeznaczonych zwłaszcza do obrotu z zagranicą, ale także w kraju. W 1996 r. usługi certyfikacyjne były świadczone przez PCBC i jednostki akredytowane przy PCBC według szczegółowo określonego ustawowo trybu postępowania. Działo ok. 400 specjalistycznych laboratoriów branżowych akredytowanych przy PCBC (zwykle były to laboratoria przy placówkach naukowo-badawczych, nastawione na wąski zakres badań). Większość instytucji krajowych prowadziła działalność gospodarczą jako część placówki naukowo-badawczej (np. uczelni, instytutu), zaś pozostałe (w tym wszystkie zagraniczne) prowadziły działalność komercyjną. Rozkład terytorialny był nierównomierny, zbliżony do rozkładu wyższych uczelni technicznych.

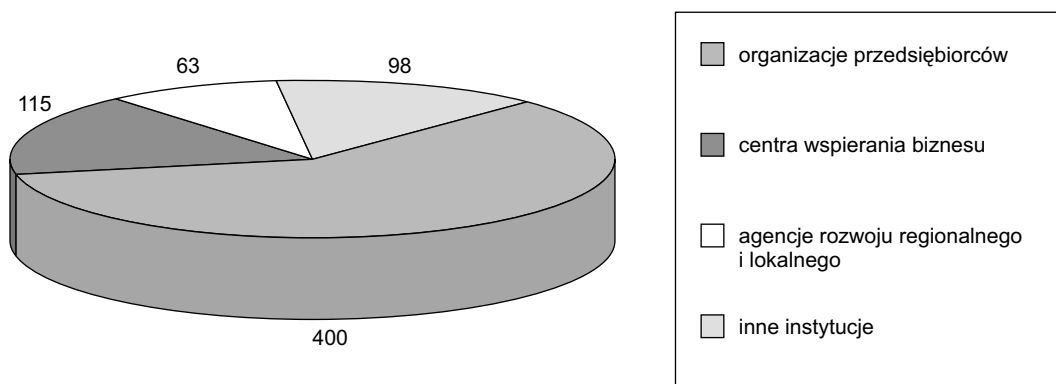
Liczba instytucji - osób prawnych, które wspierają przedsiębiorczość

W końcu 1996 r. baza danych PFPiRMSP zawierała 676 instytucji - osób prawnych, które zajmowały się wspieraniem przedsiębiorczości jako przedmiotem głównym lub jedynym. Była to większość, ale na pewno nie wszystkie tego rodzaju instytucje działające w Polsce.³ W łonie tych instytucji mogło działać dwie lub więcej wydzielonych jednostek organizacyjnych, które specjalizowały się w określonych usługach (opisane w rozdz. 6.1.1.).

Instytucje zostały podzielone na następujące kategorie:

- organizacje przedsiębiorców;
- centra wspierania przedsiębiorczości (jeśli miały samodzielną osobowość prawną);
- agencje rozwoju regionalnego;
- inne instytucje (posiadające osobowość prawną), w ramach których działały ośrodki informacji, „inkubatory”, ośrodki innowacji i technologii, instytucje finansowe. Należały do nich np. urzędy gmin, organizacje pozarządowe (z wyłączeniem towarzystw gospodarczych, które zaliczono do kategorii organizacje przedsiębiorców).

Wykres 13. Instytucje (osoby prawne) wspierające MSP w Polsce w 1996 r.



Dane: baza danych PFPiRMSP

² *Informator nauki polskiej...*, op. cit.

³ Warunkiem wpisania do bazy jest wypełnienie przez instytucję kwestionariusza informującego o niej. Nie wszyscy adresaci listów zawierających kwestionariusz odsyłają go do Fundacji.

6.1.3. Cechy instytucji wspierających MSP

Rozkład terytorialny

Tabela 9. Regionalny rozkład instytucji (osób prawnych), które wspierają przedsiębiorców (koniec 1996 r.)⁴

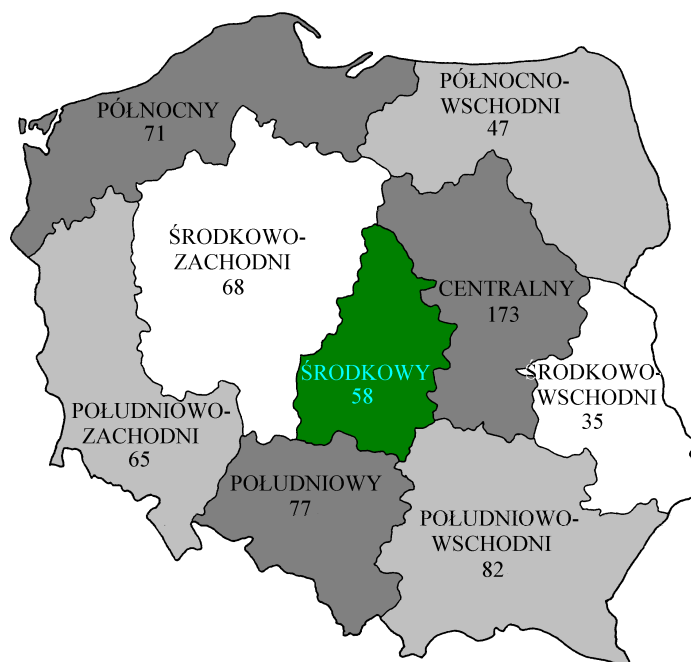
Typ organizacji Region	Liczba ogółem	Organizacje przedsiębiorców	Instytucje wspierające przedsiębiorczość	Agencje Rozwoju Regionalnego	Inne instytucje
centralny	173	116	25	6	26
południowo-wschodni	82	48	12	11	11
południowo-zachodni	65	44	6	7	8
południowy	77	42	14	7	14
północno-wschodni	47	29	7	7	4
północny	71	39	11	7	14
środkowo-wschodni	35	14	15	4	2
środkowo-zachodni	68	36	13	7	12
środkowy	58	32	12	7	7
Razem	676	400	115	63	98

Dane: baza danych PFPiRMSP

Tabela 9. pokazuje znaczną przewagę regionu centralnego nad pozostałymi regionami. Jest to efekt koncentracji instytucji wspierających w Warszawie. Na wynik ten miało wpływ zaliczenie do instytucji wspierających organizacji przedsiębiorców. W ich liczbie - poza tzw. jednostkami terenowymi - mieszczą się także centrale. Jeśli weźmiemy pod uwagę tylko pozostałe kategorie instytucji (centra wspierania przedsiębiorczości, agencje regionalne i lokalne oraz „inne”), z których wyłączono „centrale”, to okaże się, że rozkład terytorialny był znacznie bardziej zrównoważony. Przy każdym sposobie analizy ujawnia się jednak to, że niewielka liczba instytucji mieściła się w regionach północno-wschodnim i środkowo-wschodnim.

⁴ Regiony wg. Rocznika Statystycznego GUS 1996. Do poszczególnych regionów zalicza się następujące województwa: centralny (warszawskie, ciechanowskie, ostrołęckie, radomskie, siedleckie), północno-wschodni (białostockie, łomżyńskie, olsztyńskie, suwalskie), północny (elbląskie, gdańskie, koszalińskie, słupskie, szczecińskie), południowy (bielskie, częstochowski, katowickie, opolskie), południowo-wschodni (kieleckie, krakowskie, krośnieńskie, nowosądeckie, przemyskie, rzeszowskie, tarnobrzeskie, tarnowskie), środkowo-wschodni (białkopodlaskie, chełmskie, lubelskie, zamojskie), środkowy (łódzkie, piotrkowskie, płockie, sieradzkie, skierniewickie), środkowo-zachodni (bydgoskie, kaliskie, konińskie, leszczyńskie, pilskie, poznańskie, toruńskie, włocławskie), południowo-zachodni (gorzowskie, jeleniogórskie, legnickie, wałbrzyskie, wrocławskie, zielonogórskie).

Mapka 2. Rozkład terytorialny organizacji wspierających MSP



Jeśli pominiemy organizacje przedsiębiorców (ich rozkład terytorialny przedstawiono w rozdz. 5.), to spośród pozostałych 276 instytucji wspierania przedsiębiorczości aż 99, a więc 35,8% zarejestrowanych instytucji działało w województwach wokół wielkich aglomeracji miejskich (gdańskie, katowickie, krakowskie, łódzkie, poznańskie, warszawskie, wrocławskie). Kolejne 32 skupione były w rejonie Białegostoku i Lublina. Na pozostałą część kraju przypadało 159 (57,6%) organizacji. Rozkład terytorialny instytucji wspierających wykazywał więc znaczną przewagę liczebną województw wokół dużych aglomeracji.⁵ Przewaga ta była jednak względna. W 8 województwach wokół największych aglomeracji działało 35,8% instytucji wspierających, ale zarejestrowanych było w nich aż 39,8% ogółu MSP w kraju. Oznacza to, że w pozostałych województwach „nasylenie” instytucjami wspierającymi w porównaniu z liczbą MSP było większe niż w województwach najbardziej zurbanizowanych.

Czym zajmowały się instytucje wspierające: programy i przedsięwzięcia realizowane na rzecz wspierania przedsiębiorczości - typy usług świadczonych przez instytucje

⁵ Analiza tzw. instytucji otoczenia biznesu w oparciu o dane GUS, które obejmują instytucje zarówno komercyjne jak i niekomercyjne, potwierdza bardzo nierównomierny rozkład terytorialny tego rodzaju instytucji. „W instytucjach otoczenia biznesu w kraju w końcu 1994 r. pracowało łącznie 473,3 tys. osób, z tego aż 85,5 tys. osób w woj. warszawskim. Siedem województw związanych z aglomeracjami miejskimi (warszawskie, gdańskie, katowickie, krakowskie, łódzkie, poznańskie i wrocławskie) koncentrowało 50% ogółu pracujących w instytucjach „business environment”; najmniej osób - poniżej 3 tys. - pracowało w instytucjach tego typu w takich rolniczych województwach, jak chełmskie, białkopodlaskie, ciechanowskie i łomżyńskie. O ile w woj. warszawskim na 100 pracujących aż 7 osób zajmowało się „obsługą biznesu”, to w woj. tarnobrzeskim i tarnowskim - jedynie po 1,5 osoby” (*Rozwój regionalny Polski 1990-1995. Raport diagnostyczny*. Zespół Zadaniowy ds. Rozwoju Regionalnego w Polsce, Warszawa, luty 1996, str. 17).

Tabela 10. Rodzaje działalności prowadzone przez instytucje wspierające MSP w Polsce w 1996 r.

Rodzaj działalności	dorad- cza	szkole- niowa	informa- cyjna	badaw- cza	wydaw- nicza	innowa- cyjna i transfer technologii	organiza- cja targów i wystaw	finan- sowa
Typ organizacji								
Organizacje przedsiębiorców	61	100	93	10	44	9	39	1
Instytucje wspierające przedsiębiorczość	47	67	43	4	10	4	7	3
Agencje Rozwoju Regionalnego	29	40	38	4	20	8	17	9
Inne instytucje	26	33	32	7	10	20	4	5
Razem	163	240	206	25	84	41	67	18

Dane: baza danych PFPiRMSP

Uwaga: poszczególne typy działalności nie są kategoriami rozłącznymi, tzn. jedna organizacja może prowadzić kilka typów działalności.

Najbardziej popularną formą działalności na rzecz przedsiębiorczości były szkolenia, następnie działalność informacyjna i doradztwo. Najrzadziej prowadzona była działalność finansowa, mimo że cieszyła się szczególnie dużym popytem wśród przedsiębiorców. Według dokumentów rządowych właśnie ona stanowić miała priorytet polityki państwa w zakresie wspierania MSP (por. rozdz. 3.1.). Instytucje wspierające rzadko zajmowały się również działalnością badawczą (pozostawiając ją bardziej wyspecjalizowanym placówkom naukowym) oraz innowacjami i transferem technologii, które - podobnie jak finansowanie - zaliczane były do priorytetowych celów polityki wobec MSP.

Źródła finansowania

Nie przeprowadzono analiz źródeł finansowania instytucji, które wspierają przedsiębiorczość. Wiadomo, że należały do nich: składki członkowskie, działalność zarobkowa, subwencje władz lokalnych, wojewodów i innych organizacji publicznych, programy finansowane z pomocy zagranicznej i in. Nie wiadomo, jaka była wielkość budżetów instytucji wspierających, ani jaki był rozkład ich przychodów ze względu na źródła. Powszechną krytykę ze strony tych niekomercyjnych instytucji wspierania przedsiębiorczości budził fakt braku programów rządowych, finansujących określone, priorytetowo przez rząd traktowane instrumenty wspierania i rozwoju przedsiębiorczości.

Potrzeby i wykorzystanie usług biznesowych przez przedsiębiorców

Brakuje systematycznych i całościowych badań na ten temat. Pewne wyobrażenie daje raport prezentujący wyniki badań 300 MSP z czterech gałęzi: przemysłu odzieżowego, spożywczego, maszynowo-metalowego i drzewno-meblowego.⁶ W okresie 1993-1995 około 40% badanych przedsiębiorców korzystało z pomocy zewnętrznej: doradztwa, szkoleń, informacji itp. Autorzy badania twierdzą, że

⁶ *Mocne i słabe strony małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce w 1995 roku oraz rekomendacje dla polityki. Raport końcowy*, Opracowanie pod kierownictwem: B. Piaseckiego, A. Rogut i D. Smallbone'a wykonane na zlecenie USAID, Warszawa, 1997, str. 124-144.

popyt sektora MSP na tego typu usługi nie wynikał z rzeczywiście uświadamianych potrzeb, ale był w znacznej mierze „wymuszony” przez instytucje zewnętrzne (banki, urzędy skarbowe, inspektoraty pracy, wydziały budownictwa itp.) wymagające od przedsiębiorców biznes planów, programów działania, planów inwestycyjnych itd.

Przedsiębiorstwa większe korzystały częściej z usług zewnętrznych niż przedsiębiorstwa małe. W grupie firm zatrudniających powyżej 20 osób 25% korzystało z usług zewnętrznych, a w grupie przedsiębiorstw zatrudniających poniżej 20 pracowników, wskaźnik ten wynosił tylko 8%. Zarazem 75% badanych menedżerów wymieniło co najmniej jedną sferę działania, w której oczekivaliby pomocy zewnętrznej. Najwięcej (33,5% wskazań) potrzebowało pomocy w zakresie innowacji technologicznych, 30,5% w zakresie sprzedaży i marketingu, 24,5% w zakresie rozwoju nowego produktu, 22% w zakresie źródeł finansowania. Potrzeby te realizowane były tylko w niewielkim stopniu, najczęściej w sposób mało profesjonalny (we własnym zakresie, przy wykorzystaniu nieformalnego doradztwa kolegów i znajomych z tej samej branży, w drodze porad, a nie systematycznego doradztwa itd.).

Część badanych firm korzystała z usług publicznych instytucji i agencji wspierających biznes. Cytowany raport przynosi tu tylko wrywkowe informacje. Po pierwsze, z usług tych instytucji częściej korzystały przedsiębiorstwa większe (pow. 5 zatrudnionych) niż całkiem małe, co odbiega wyraźnie od sytuacji w krajach zachodnich, gdzie instytucje te ukierunkowane są na najmniejsze i najmniej zasobne podmioty. Badanie pokazuje też pewną specjalizację publicznych instytucji wspierania wynikającą - być może - z prowadzonych programów zagranicznych. Np. w województwach łódzkim i lubelskim 15-20% przedsiębiorców korzystających z doradztwa przy opracowaniu biznes planów uzyskało tę usługę w instytucjach rządowych, izbach przemysłowo-handowych lub instytucjach wspierania biznesu. Z kolei w Gdańsku doradztwo w tym zakresie było domeną instytucji komercyjnych. Natomiast wymienione instytucje o charakterze publicznym w woj. gdańskim wsparły pomocą doradczą ok. 20% przedsiębiorców poszukujących pomocy w zakresie organizacji i procesu produkcji. Niewątpliwie niezbędne jest prowadzenie systematycznego monitoringu potrzeb MSP w zakresie usług biznesowych oraz rynku tego typu usług.

6.2. Programy na rzecz rozwoju przedsiębiorczości realizowane ze środków budżetu państwa i pomocy zagranicznej

6.2.1. Budżet państwa

Programy, działania i instrumenty finansowe wspierania przedsiębiorczości opisano w rozdz. 3.2.

6.2.2. Pomoc zagraniczna

Podstawowe programy

Ogólne informacje o zasadach i wielkości udzielanej Polsce pomocy zagranicznej zamieszczono w rozdz. 3.3. W Aneksie 4 zamieszczono listę największych programów pomocowych związanych z przedsiębiorczością. Lista zawiera także programy wspierania rozwoju regionalnego i lokalnego oraz programy wspierające zatrudnienie. Znaczna część używanych w ich ramach projektów i instrumentów łączy się z rozwijaniem drobnej przedsiębiorczości w skali lokalnej i regionalnej.

Institucje lokalne i regionalne, które realizują programy pomocowe w zakresie rozwoju przedsiębiorczości

Brakuje dokładnych i systematycznych danych o polskich instytucjach, które realizują programy pomocowe w zakresie wspierania przedsiębiorczości: o ich liczbie, charakterze, zakresie finansowania itd. Na potrzeby niniejszego Raportu przeprowadzono analizę instytucji z dwóch baz danych. Pierwszą była baza danych stworzona na zlecenie Ministerstwa Przemysłu i Handlu w końcu 1996 r.⁷ Jej autorzy zidentyfikowali 296 instytucji wspierających MSP, które realizowały programy pomocy zagranicznej. Drugą, bazą danych projektu USAID Business Information Centers (BIC) zawierającą 267 instytucji. W obu bazach instytucje rozumiane były jako wyodrębnione jednostki organizacyjne (ośrodki), niekoniecznie posiadające samodzielną osobowość prawną. Porównanie obu baz⁸ podniosło liczbę instytucji lokalnych i regionalnych realizujących programy wspierania przedsiębiorczości finansowane ze środków zagranicznych do 429. Trudno powiedzieć czy są to wszystkie tego rodzaju instytucje w Polsce. Ich liczba wskazuje jednak na bardzo szeroki zasięg operowania tego rodzaju programów i ich wyraźną obecność w skali regionalnej i lokalnej. Niezwykle ważną funkcją spełnianą przez te programy - poza dostarczaniem środków finansowych - jest możliwość kontaktu realizatorów programu z zagranicznymi darczyńcami, ekspertami i/lub partnerami gospodarczymi, a także poznanie ich standardów, doświadczenia, możliwość nawiązania kontaktów gospodarczych i innych. Można sformułować tezę, że bardzo dużo instytucji zetknęło się z takimi programami, a co za tym idzie - z wzorami, wiedzą i procedurami, które obowiązują w krajach sponsorujących te programy.

Spośród 429 zidentyfikowanych instytucji:

- 32% (137) finansowane było przez programy Phare Unii Europejskiej;
- 26% (112) realizowało projekty ze środków Banku Światowego;
- 26% realizowało programy ze środków USAID, rządu, Kongresu i Senatu USA.

Pozostali darczyńcy, do których należą przede wszystkim rządy niektórych państw (Austrii, Kanady, Szwajcarii, Wielkiej Brytanii), finansowali programy realizowane przez mniejszy odsetek instytucji (16%).⁹

6.3. Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw

6.3.1. Informacje podstawowe

Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw jest fundacją Skarbu Państwa powołaną przez Ministra Przemysłu i Handlu i zarejestrowaną we wrześniu 1995 r. Po reformie centrum głównym partnerem fundacji ze strony rządu jest Ministerstwo Gospodarki.

Podstawowym celem Fundacji jest podnoszenie konkurencyjności sektora małych i średnich przedsiębiorstw poprzez tworzenie sprzyjającego klimatu i wspieranie rozwoju prywatnej przedsiębiorczości w Polsce: tworzenie infrastruktury organizacyjnej, doradczej i szkoleniowej, informacji gospodarczej, instrumentów finansowych, ułatwiających uzyskiwanie kapitału, dostępu polskich MSP do rynków zagranicznych.

⁷ *Ekspertyza na temat dostępności, stopnia zaangażowania i efektywności wykorzystania środków pomocy zagranicznej przeznaczonych dla instytucji wspierania rozwoju MSP*, na zlecenie Ministerstwa Przemysłu i Handlu UNICONSULT-UNIGLOB GROUP, listopad 1996 r.

⁸ Porównanie wykonane przez PFPiRMSP polegało na zestawieniu danych obu baz i wzajemnym uzupełnieniu informacji o populacji instytucji realizujących programy.

⁹ Część projektów i programów realizowano z łączonych środków, które pochodziły od różnych darczyńców.

Fundacja współpracuje z rządem i Parlamentem, z organizacjami zrzeszającymi przedsiębiorców, instytucjami działającymi na ich rzecz oraz innymi programami wspierania przedsiębiorczości w Polsce i zagranicą.

W skład Rady Fundacji nadzorującej jej działalność wchodzi przedstawiciele trzech ministerstw, sześciu organizacji przedsiębiorców, Komitetu Integracji Europejskiej oraz trzech innych organizacji (Aneks 6).

Działania Fundacji finansowane są przeważnie z funduszy zagranicznych, głównie ze środków Unii Europejskiej w ramach Programu Phare oraz darowizn rządu amerykańskiego, brytyjskiego, japońskiego i tajwańskiego. W latach 1995-1999 Fundacja realizuje trzy programy Phare Unii Europejskiej: Program Rozwoju Sektora Prywatnego, którego składnikiem jest program „Ministerstwo Przemysłu i Handlu” (lata 1995-1996), Program Rozwoju Przedsiębiorczości w Polsce - STEP (1996-1999) oraz Program Promocji Eksportu Małych i Średnich Przedsiębiorstw - EXPROM II (1996-1999).

Od 1 stycznia do końca 1996 roku Fundacja wydała ponad 1,6 mln ECU, a na lata 1997-1999 Fundacja dysponuje budżetem (z programów UE Phare) w wysokości 15,8 mln ECU.

Polska Fundacja MSP kontynuuje działania Programu Wspierania Małych i Średnich Przedsiębiorstw oraz Programu Rozwoju Sektora Prywatnego, działających od 1990 r. w Funduszu Współpracy. Oba finansowane były ze środków Unii Europejskiej Phare'90 i Phare'91.

W grudniu 1996 roku w zespole Polskiej Fundacji Małych i Średnich Przedsiębiorstw zatrudnionych było 39 osób, w tym 24 kobiety i 15 mężczyzn. Aż 28 pracowników Fundacji posiada wykształcenie wyższe, a średnia wieku nieznacznie przekracza 30 lat.

Główny cel działania Fundacji, jakim jest podnoszenie konkurencyjności sektora małych i średnich przedsiębiorstw, realizowany jest poprzez przedsięwzięcia idące w trzech kierunkach:

- wspieranie rządu i środowisk kształtujących politykę państwa w zakresie MSP;
- wspieranie środowiska instytucjonalnego prywatnej przedsiębiorczości w Polsce: organizacji przedsiębiorców, pracodawców oraz instytucji należących do tzw. „otoczenia przedsiębiorczości”;
- upowszechnianie wiedzy, promocja oraz tworzenie korzystnego klimatu dla przedsiębiorczości w środowiskach opiniotwórczych i wśród szerokiej opinii publicznej.

W czasie pierwszego półtora roku działalności, Polska Fundacja MSP współpracowała (realizując wspólne działania) z prawie 150 instytucjami krajowymi i zagranicznymi. Ponad 1/3 z nich udzielono wsparcia finansowego na realizowane projekty wspierające przedsiębiorczość i przedsiębiorców lub współfinansowano ich działania. Poniżej opisano projekty zrealizowane (lub realizowane) od września 1995 roku do końca grudnia 1996 roku.

6.3.2. Wspieranie rządu i środowisk kształtujących politykę państwa w zakresie MSP

Szczególnie ważnymi partnerami Fundacji były niektóre ministerstwa, zwłaszcza Przemysłu i Handlu, Finansów oraz Sprawiedliwości. Od stycznia 1995 roku zespół programów Funduszu Współpracy rozpoczął bliską współpracę z Ministerstwem Przemysłu i Handlu, kontynuowaną przez Polską Fundację MSP w oparciu o program Rozwój Sektora Prywatnego - Ministerstwo Przemysłu i Handlu, rozpoczęty przez Fundusz Współpracy w styczniu 1995 roku. Obejmował on głównie wsparcie doradcze dla Departamentu MSP Ministerstwa Przemysłu i Handlu. Na potrzeby instytucji rządowych wykonano

22 ekspertyzy przepisów prawnych, określających prowadzenie działalności gospodarczej, warunków funkcjonowania instytucji pozabankowych, informacji gospodarczej i innych tematów ważnych dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Kolejne dwa dokumenty, o charakterze rekomendacji dla projektowanych aktów prawnych, wypracowała Rada Fundacji.

Odbiorcą produktów Fundacji były Sejm i Senat RP, do których bezpośrednio (poprzez Fundację) lub pośrednio (poprzez współpracujące agendy rządu i organizacje przedsiębiorców) trafiały ekspertyzy, opracowania i opinie.

Fundacja współpracuje ponadto z organizacjami zagranicznymi, w tym międzynarodowymi. Najważniejszym partnerem jest Komisja Europejska, a wśród innych warto wymienić: Organizację Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju Przemysłowego (UNIDO), OECD, USAID, brytyjski Fundusz Know-How Fund, International Cooperation Development Fund z Tajwanu, Japan International Cooperation Agency z Japonii i in.

Działania Fundacji skierowane były również na podnoszenie umiejętności i możliwości organizacji przedsiębiorców w reprezentowaniu swoich członków wobec organów administracji państwowej oraz Parlamentu. Zorganizowaną w 1996 roku konferencję „Polski Model Rozwoju Przedsiębiorczości - nowe propozycje” poprzedziły spotkania grup roboczych złożonych z reprezentantów organizacji przedsiębiorców, instytucji tzw. otoczenia biznesu oraz ekspertów. Wypracowane przez nie rekomendacje dotyczące prawa podatkowego, informacji gospodarczej, reprezentacji sektora i innych zagadnień, zostały podczas konferencji zaprezentowane i przekazane stronie rządowej. Ponadto Polska Fundacja MSP współorganizowała spotkania na temat lobbyngu i systemu informacji gospodarczej.

6.3.3. Wspieranie środowiska instytucjonalnego prywatnej przedsiębiorczości w Polsce: organizacji przedsiębiorców, pracodawców oraz instytucji należących do tzw. „otoczenia przedsiębiorczości”

Institucje wspierania przedsiębiorczości

Przed utworzeniem Fundacji, w ramach dwóch programów działających w Funduszu Współpracy utworzono sieć 35 centrów wspierania biznesu i centrów informacji gospodarczej, które w latach 1991-1995 wykonały prawie 21 tys. usług dla ponad 15 tys. przedsiębiorców. Na budowę sieci przeznaczono ponad 5,5 mln ECU. W latach 1991-1996 udzielono ponadto wsparcia 12 regionalnym izmom gospodarczym, a także 23 lokalnym stowarzyszeniom i fundacjom wspierającym przedsiębiorczość oraz 5 szkołom biznesu. Współfinansowano projekty realizowane przez Krajową Izbę Gospodarczą. Na te cele przeznaczono prawie 3 mln ECU.

W latach 1995 i 1996 Fundacja prowadziła szereg projektów zmierzających do wzmocnienia liczby i potencjału lokalnych i regionalnych instytucji otoczenia biznesu. Najczęstszą kategorią instytucji wspieranych finansowo są organizacje świadczące usługi doradcze, informacyjne i szkoleniowe. Należą do nich instytucje usługowe dla biznesu (45) - zwykle lokalne i regionalne oraz organizacje zrzeszające przedsiębiorców (7), które mają reprezentację na szczeblu krajowym. Zrealizowano dwa pilotażowe projekty lokalnych funduszy poręczeń wzajemnych. Krajowe Stowarzyszenie Agencji i Fundacji Rozwoju Regionalnego otrzymało środki dla agencji rozwoju regionalnego, które świadczą usługi i promują przedsiębiorczość w regionach. Przeszkolono 400 trenerów, doradców i konsultantów dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Mapka 3. Ośrodki współpracujące z Polską Fundacją MSP



LEGENDA

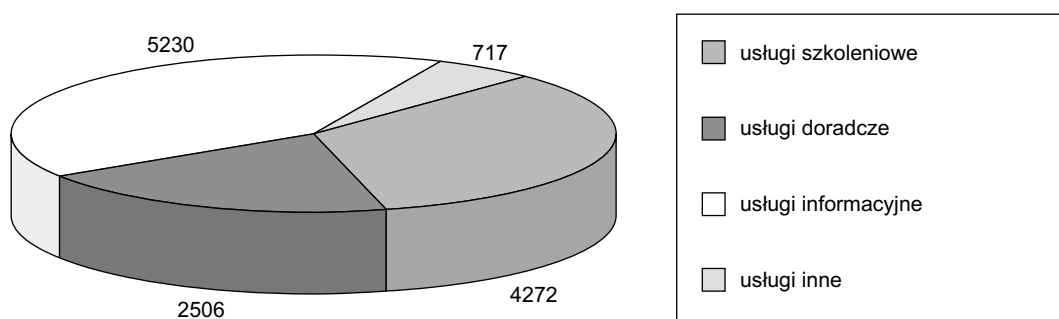
- A - agencje rozwoju regionalnego
- C - centra wspierania biznesu, centra szkoleniowo-doradcze
- F - fundusze poręczeniowe
- I - centra lub ośrodki informacji gospodarczej
- S - regionalne sieci wspierania biznesu
- G - izby gospodarcze
- P - pozostałe instytucje

- Centra Wspierania Biznesu i Centra Informacyjne: Białystok, Częstochowa, Gliwice, Jelenia Góra, Kielce, Konin, Kraków, Leżajsk, Lublin, Chełm, Łódź, Nowy Sącz, Olsztyn, Płock, Radom, Siedlce, Świdnica, Toruń, Wrocław, Zielona Góra, Poznań
- Gdańska sieć wspierania Biznesu: Gdańsk, Gdynia, Kartuzy (woj. gdańskie), Lębork (woj. słupskie), Stargard Gdański (woj. gdańskie)
- Rzeszowska Sieć Wspierania Biznesu: Rzeszów, Jarosław (woj. przemyskie), Mielec (woj. rzeszowskie), Przemyśl, Sanok (woj. krośnieńskie), Stalowa Wola (woj. tarnobrzeskie)
- Fundusze poręczeniowe: Biłgoraj (woj. zamojskie), Dzierżoń (woj. elbląskie)
- Izby Gospodarcze i Izby Przemysłowo-Handlowe: Biała Podlaska, Białystok, Gorzów Wielkopolski, Koszalin, Warszawa, Kraków, Katowice, Leszno, Łódź, Rzeszów, Suwałki, Toruń, Nowy Sącz
- Agencje Inicjatyw Lokalnych Fundacji Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych: Kielce, Łódź, Olsztyn, Toruń, Wałbrzych, Warszawa
- Agencje Rozwoju Regionalnego: Elbląg, Koszalin, Leszno, Tarnobrzeg
- Instytucje prowadzące szkolenia dla MSP: Suwałki, Opole, Białystok, Płock, Rzeszów, Wrocław
- Inne instytucje współpracujące z Fundacją: Ciechanów, Gdańsk, Poznań, Suwałki, Iława, Dzierżoniów.

Dzięki finansowaniu i współpracy z instytucjami pracującymi na rzecz przedsiębiorców, z usług współfinansowanych przez Fundację w latach 1995-1996 skorzystało ponad 12500 przedsiębiorców.

Największą część usług finansowanych przez Fundację przedsiębiorcy uzyskali poprzez ośrodki wspierania biznesu oraz ośrodki informacji. W mniejszym zakresie Fundacja wspierała inne usługi dla przedsiębiorców (np. razem z KIG i Euro Info współfinansowała koszty udziału 56 polskich przedsiębiorców w międzynarodowych spotkaniach Europartenariat. Ponad 40% usług miało charakter informacyjny, 1/3 - szkoleniowy, 1/5 - doradczy, a niewielki odsetek stanowiły inne typy usług.

Wykres 14. Usługi dla przedsiębiorców finansowane przez Fundację w okresie wrzesień 1995 r. - grudzień 1996 r. (N=12 725)



Dane: PFPiRMSP

W latach 1995-1996 Polska Fundacja realizowała projekty w 36 województwach Polski (patrz mapa 3. i wykaz województw).

Krajowy System Usług

Programy na rzecz przedsiębiorczości realizowane w Polsce od 1990 r. skupiały się na stworzeniu i umocnieniu lokalnych i regionalnych instytucji, świadczących usługi na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw. W połowie lat 90-tych w Polsce problemem nie był brak instytucji „otoczenia biznesu”, ale ich ogromne rozproszenie, słabość instytucjonalna (nikłe zasoby finansowe, ludzkie, materiałowe i lokalowe), brak systematycznych źródeł finansowania (zwłaszcza ze środków publicznych), brak koordynacji w podejmowanych działaniach, a co za tym idzie - powielanie lub niedobór określonych usług. W latach 1994-1995 do głównych zadań programów wspierających należało umocnienie istniejących instytucji, podniesienie jakości i efektywności ich działań, lepsze skoordynowanie świadczonych przez nie usług z potrzebami przedsiębiorców i lokalnymi i regionalnymi programami rozwoju gospodarczego. W 1996 roku Fundacja postanowiła rozpocząć proces koordynowania i systematyzowania działania instytucji „otoczenia biznesu” poprzez stworzenie ogólnopolskiej sieci współdziałających organizacji - Krajowego Systemu Usług dla MSP. System ma na celu:

- rozwój kompleksowego rynku usług dla MSP w oparciu o już istniejące instytucje lokalne, regionalne i krajowe;
- wymianę informacji i współpracę pomiędzy uczestnikami sieci pozwalającą na poprawienie zakresu i jakości świadczonych usług, wzajemne korzystanie z potencjału i zasobów, unikanie dublowania i powielania działań;
- wzmacnianie niezbędnego zaplecza informacyjnego, naukowego, finansowego itd., wspomagającego ośrodki na poziomach lokalnych i regionalnych;
- koordynowanie działań sieci instytucji „otoczenia biznesu” z polityką gospodarczą i społeczną państwa.

W rozpisany przez Fundację ogólnopolskim konkursie „Krajowy System Usług dla MSP” wzięło udział prawie 400 lokalnych i regionalnych instytucji wspierających przedsiębiorczość, z których wybrano 111. To z nimi Fundacja będzie blisko współpracować przez następne 3 lata.

Program Promocji Eksportu Małych i Średnich Przedsiębiorstw - EXPROM II

Od połowy 1996 roku w ramach Polskiej Fundacji MSP działa Program Promocji Eksportu Małych i Średnich Przedsiębiorstw Phare - EXPROM II, którego celem jest zwiększenie eksportu polskich małych i średnich przedsiębiorstw poprzez podniesienie ich konkurencyjności na rynkach europejskich (ze szczególnym uwzględnieniem krajów Unii Europejskiej, krajów CEFTA oraz europejskich krajów WNP). Program obejmuje następujące sektory:

- odzieżowy;
- odlewniczy;
- meblarski;
- komponentów i podzespołów dla motoryzacji;
- narzędzi i aparatury medycznej;
- wyrobów z tworzyw sztucznych.

Informacja gospodarcza

Polska Fundacja MSP za bardzo istotne uznaje zwiększenie i ułatwienie dostępu przedsiębiorcom do informacji gospodarczej. Tworzy Sieć Informacji Gospodarczej BIN (Business Information Network), w skład której wchodziło (w 1996 r.) sześć regionalnych ośrodków informacji, System Promocji Informacji Handlowej i Technologicznej sponsorowany przez UNDP (TIPS) oraz baza danych Polskiej Fundacji MSP zawierająca informacje: o instytucjach działających na rzecz MSP, organizacjach i firmach świadczących usługi doradczo-szkoleniowe dla MSP, o organizacjach i firmach świadczących usługi w zakresie informacji gospodarczej, o zagranicznych i polskich instytucjach oraz programach pomocowych dla sektora MSP.

6.3.4. Upowszechnianie wiedzy, promocja przedsiębiorczości oraz tworzenie korzystnego klimatu w środowiskach opiniotwórczych i wśród szerokiej opinii publicznej

Fundacja zbiera, analizuje i upowszechnia informacje i analizy dotyczące stanu sektora MSP w Polsce. Wynikiem tych prac jest między innymi niniejszy Raport oraz wiele innych publikacji, które dotyczą takich tematów, jak: metodyka doradztwa i szkoleń dla MSP, zasady organizacji i funkcjonowania funduszy poręczeń wzajemnych oraz ośrodków wspierania biznesu, udziału polskich MSP w programie budowy autostrad. Wykorzystując własne bazy danych Fundacja przygotowała dwa informatory na temat instytucji, prowadzących szkolenia i na temat instytucji, wspierających małe i średnie firmy. Łącznie pracownicy Fundacji uczestniczyli w opracowaniu 9 pozycji książkowych, z czego 7 zostało wydanych bezpośrednio przez Fundację.

Fundacja organizuje spotkania, seminaria i konferencje podczas których możliwe są spotkania i wymiana poglądów przedstawicieli różnych środowisk związanych z przedsiębiorczością. Od września 1995 roku do grudnia 1996 roku, Polska Fundacja MSP zorganizowała lub współorganizowała 26 konferencji i spotkań, w których wzięło udział prawie 2000 uczestników; przedsiębiorców, przedsta-

wiciele organizacji przedsiębiorców, rządu i Parlamentu oraz instytucji pracujących z MSP. Pracownicy Polskiej Fundacji MSP uczestniczyli w 64 konferencjach organizowanych przez inne instytucje.

Polska Fundacja MSP wydaje biuletyn „Buduj swoją firmę”, który prezentuje instrumenty wspierania MSP w Polsce i zagranicą oraz ofertę instytucji działających na rzecz MSP w Polsce. Wersja polska rozchodzi się w ilości 1500 egzemplarzy, a angielska w 1000 egzemplarzy. Jego odbiorcami są głównie organizacje przedsiębiorców (325), instytucje wspierające przedsiębiorczość (300), przedstawiciele rządu i parlamentu (140), media (40) oraz wiele innych instytucji i indywidualnych odbiorców.

W latach 1995-1996 Polska Fundacja MSP informowała media o problematyce przedsiębiorczości w Polsce, starała się zainteresować dziennikarzy tematyką MSP. W omawianym okresie na temat sektora małych i średnich firm oraz działań inicjowanych przez Polską Fundację MSP ukazało się około 60 artykułów i wywiadów, zarówno w prasie centralnej (Rzeczpospolita, Nowa Europa, Polityka, Gazeta Wyborcza i inne), jak i prasie lokalnej.

6.4. Lokalne i regionalne inicjatywy na rzecz przedsiębiorczości

Rozwój przedsiębiorczości jest nie tylko przedmiotem zainteresowań władz państwowych oraz organizacji, które reprezentują i wspierają przedsiębiorców. Jest także celem wielu obywatelskich, partnerskich inicjatyw podejmowanych w tysiącach społeczności lokalnych oraz w regionach. Inicjatywy tego rodzaju świadczą o znaczeniu, jakie przypisuje społeczność lokalna rozwojowi przedsiębiorczości. Analiza liczby i zaangażowania partnerów lokalnych w te inicjatywy może - w wymiarze bardziej praktycznym - dawać władzom państwowym orientację co do ewentualnego odzewu i wkładu lokalnego do programów rządowych, wspierających rozwój przedsiębiorczości.

Nie ma pełnego spisu wszystkich inicjatyw podejmowanych przez partnerów lokalnych. Pewne wyobrażenie o skali zjawiska inicjatyw oraz ważności przedsiębiorczości jako ich celu, daje analiza Banku Danych o Organizacjach Pozarządowych KLON/JAWOR.¹⁰ Badanie inicjatyw lokalnych zrealizowano w listopadzie 1995 r. Uzyskano informacje o 2143 inicjatywach od znacznej liczby podmiotów je prowadzących, w tym od ponad 1/3 gmin.

6.4.1. Cele inicjatyw na rzecz przedsiębiorczości

Dziedziny, w jakich realizowane są inicjatywy, podzielono na 5 grup: lokalna infrastruktura techniczna (45% ogółu inicjatyw), organizacja pracy urzędów i instytucji publicznych (20%), szeroko rozumiany rozwój lokalny i regionalny (31%), lokalna polityka społeczna (73%) oraz gospodarka (20%).¹¹ Trzy ostatnie dziedziny wiążą się z przedsiębiorczością pośrednio (rozwój regionalny i lokalny, polityka społeczna) lub bezpośrednio (gospodarka).

W niniejszym Raporcie wyselekcjonowano 774 inicjatywy, których celem jest kształtowanie otoczenia przedsiębiorczości lub rozwój samej przedsiębiorczości.¹² Analiza celów inicjatyw związanych z rozwojem regionalnym i lokalnym wskazuje, że ich przedmiotem najczęściej jest promocja regionu,

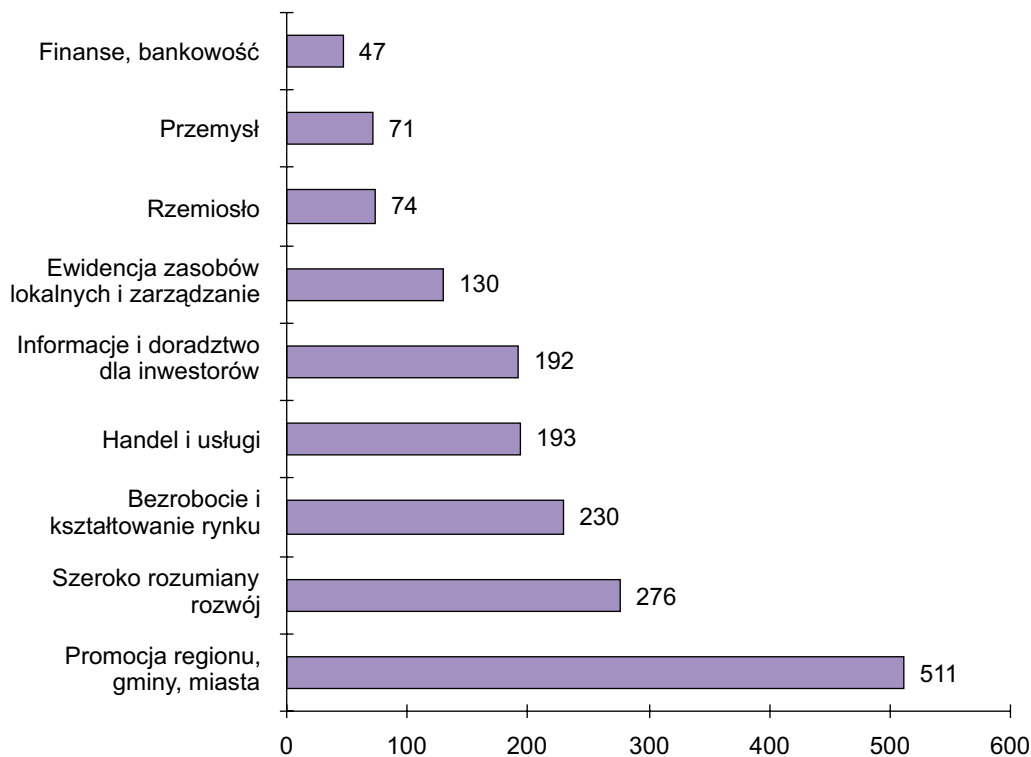
¹⁰ *Informator o inicjatywach lokalnych w Polsce*, Program Inicjatyw Lokalnych Phare, KLON/JAWOR, Warszawa 1996

¹¹ Odsetki inicjatyw nie sumują się do 100%, ponieważ wiele inicjatyw ma więcej niż jeden cel.

¹² Obliczenia własne PFPiRMSP na podstawie bazy danych KLON/JAWOR.

gminy lub miasta oraz informacja i doradztwo dla inwestorów. Wśród analizowanych inicjatyw, dotyczących polityki lokalnej, najliczniejsze są związane z bezrobociem i kształtowaniem rynku pracy, natomiast inicjatywy na rzecz rozwoju gospodarczego są najczęściej związane z szeroko rozumianym rozwojem przedsiębiorczości oraz handlem i usługami.

Wykres 15. Cele inicjatyw na rzecz przedsiębiorczości



Dane: KLON/JAWOR. Liczba analizowanych inicjatyw - 774 (36% wszystkich inicjatyw lokalnych zarejestrowanych przez KLON/JAWOR).

6.4.2. Rozkład regionalny inicjatyw na rzecz przedsiębiorczości

Zdecydowanie najwięcej inicjatyw - aż 144 (18,6%) - występuje w regionie południowo-wschodnim. Kolejne aktywne regiony to południowo-zachodni - 120 inicjatyw (15,5%) i północny - 104 inicjatywy (13,4%). Najmniej inicjatyw występuje w regionie środkowo-wschodnim - 39 (5%). Mapa 4. pokazuje, jakie jest rozmieszczenie inicjatyw w poszczególnych regionach.

Mapka 4. Rozkład inicjatyw w regionach (liczebność całkowita - 774)



6.4.3. Zasięg inicjatyw na rzecz przedsiębiorczości

Terytorialny zasięg inicjatyw na rzecz przedsiębiorczości ogranicza się najczęściej do obszaru jednej miejscowości lub gminy (52,7% inicjatyw na rzecz przedsiębiorczości - zsumowane kategorie „sąsiedztwo” i „miejscowość, dzielnica, gmina”), rzadziej obejmuje grupę gmin (32,9% inicjatyw - zsumowane kategorie „gminy sąsiadujące” i „grupa gmin”), województwo (20,3% inicjatyw). Żadna z 744 inicjatyw nie ma zasięgu regionu rozumianego jako kilka województw.

6.4.4. Instytucje i grupy zaangażowane w inicjatywy na rzecz przedsiębiorczości

W inicjatywy na rzecz przedsiębiorczości najczęściej zaangażowane są władze samorządowe (66,1% inicjatyw), organizacje pozarządowe (46,4%), osoby prywatne (35%), społeczność lokalna (24,7%) oraz sami przedsiębiorcy (25% - kategoria „przedsiębiorstwa, spółki, firmy”). Zaangażowanie władz lokalnych w rozwój przedsiębiorczości potwierdzają także inne badania. (por. rozdz. 3.2.)

6.4.5. Pochodzenie zasobów, środków i funduszy na realizację inicjatyw na rzecz przedsiębiorczości¹³

Zaledwie 3,2% inicjatyw nie korzysta z żadnych środków. Pozostałe są najczęściej finansowane z budżetu gminy lub jej agend (59% inicjatyw) lub wspierane pracą społeczną uczestników inicjatywy (46,7% inicjatyw). Trzecim co do częstości źródłem środków na realizację inicjatyw są darowizny od

¹³ Większość inicjatyw (53,9%) posiada więcej niż 2 źródła finansowania, dlatego odsetki nie sumują się do 100%.

osób prywatnych i firm (27,6%), a czwartym - sprzedaż usług lub towarów (26,2%). Najbardziej wymienianym źródłem są kredyty i pożyczki bankowe (5,29%). Również budżet i fundusze centralne nie są częstym źródłem finansowania (12%).

6.4.6. Bariery, na które napotykają inicjatywy na rzecz przedsiębiorczości

W ponad połowie przypadków barierą przy realizacji inicjatyw jest brak funduszy (59,9%). Tylko 25,5% inicjatyw nie napotyka żadnych barier. Najbardziej wymienianymi barierami są konflikty wewnętrzne i słaba organizacja (2,8%). Pozostałe bariery, to głównie brak środków innych niż materialne, trudności biurokratyczne, przeszkody prawno-formalne, niemożność znalezienia partnerów, niechęć lub bierność społeczności lokalnej, brak ludzi o odpowiednich umiejętnościach. Mieszczą się one w granicach 6,5-14,5%.

6.5. Podsumowanie

Różnorodność i liczba instytucji (ośrodków) wspierających przedsiębiorczość (patrz rozdz. 6.1.1.) jest znacząca, ale - z powodu braku badań - trudno byłoby określić czy odpowiada potrzebom. Wiele z nich zmierza do specjalizacji, jednak liczba wyspecjalizowanych ośrodków wydaje się niewielka. Dotyczy to zwłaszcza ośrodków informacyjnych, które działają autonomicznie lub są powiązane w niewielkie sieci. Uniemożliwia to sprawne przekazywanie informacji pomiędzy regionami oraz w relacji pionowej: od poziomu lokalnego do krajowego i odwrotnie. Słabo rozwinięta jest także sieć instytucji finansowych. Lokalne fundusze są nieliczne. Brakuje powiązań pomiędzy finansowymi instytucjami szczebla lokalnego, regionalnego i krajowego. Brakuje systemu regwarancji (reasekuracji) lokalnych funduszy poręczeń kredytowych i funduszy pożyczkowych, co utrudnia ich rozwój i może grozić zaburzeniami w działaniu niektórych z nich. Mała jest również liczba „inkubatorów” przedsiębiorczości i ośrodków innowacyjnych. Te pierwsze w wielu miejscowościach umożliwiłyby zagospodarowanie zbywającego mienia likwidowanych zakładów państwowych. Te drugie skoncentrowałyby firmy innowacyjne i pozwoliły na ich lepszą współpracę z ośrodkami naukowymi.

Jednym z podstawowych powodów opisanego powyżej stanu rzeczy jest brak państwowych i regionalnych programów wspierania tego rodzaju instytucji, brak bodźców do powstawania sieci ośrodków, wymienianych doświadczenia i informacje, współpracujących w realizacji przedsięwzięć. Doprowadza to do separatyizmu ośrodków lokalnych, powielania działań, niewykorzystywania dostępnych zasobów.

Brakuje krajowego i regionalnego zaplecza naukowego i metodycznego dla ośrodków lokalnych. Ma to swoją dobrą stronę w postaci pobudzania do samodzielności i aktywności własnej. Wadą tej sytuacji jest niewystarczający standard wielu usług i marnotrawstwo nakładów na wielokrotne „odkrywanie Ameryki”.

Budżet państwa praktycznie nie liczy się jako instytucja finansująca (lub współfinansująca) programy i przedsięwzięcia. Instytucje lokalne i regionalne nieustannie borykają się z koniecznością zapewnienia sobie środków na egzystencję i działalność. Często prowadzą intensywną działalność komercyjną, która absorbuje czas i zasoby ludzkie i materialne, a ponadto oddala je od realizacji zakładanych celów. Zaangażowanie w działalność komercyjną odbija się szczególnie negatywnie na świadczeniu usług wobec podmiotów, których nie stać na sfinansowanie pełnych kosztów usługi (np. rozpoczynających działalność, wprowadzających nowe produkty na rynek, a także firm tzw. wysokiej technologii, wymagającej nakładów na badania).

Partnerzy zagraniczni znacznie angażują się w programy wspierania przedsiębiorczości w Polsce. Duża liczba ośrodków lokalnych i regionalnych ma okazję zetknąć się z doświadczeniami i wzorcami krajów rozwiniętych oraz zastosować je w warunkach polskich. Wsparcie zagranicznych programów pomocowych ma ogromne znaczenie finansowe i jeszcze większe znaczenie w zakresie przekazywania wiedzy. Podstawowe problemy związane z pomocą zagraniczną to:

- brak systematycznych i pełnych informacji o zakresie (zarówno finansowego jak i pozafinansowego) zaangażowania partnerów zagranicznych we wspieranie przedsiębiorczości w Polsce. Brak ten ujawnia się zarówno na poziomie potencjalnych użytkowników pomocy, jak i na poziomie władz państwa. Nie ma pełnej, łatwo dostępnej informacji dla potencjalnych beneficjentów programów o ich nazwach, celach, zakresie działania, warunkach dostępności itd. Władze państwowe nie dysponują systematycznymi danymi o zakresie, realizacji i skutkach programów,
- brak wyraźnego skoordynowania programów pomocowych z polityką państwa na szczeblu centralnym oraz na szczeblach regionalnych. Wynika to częściowo z niedostatecznej operacjonalizacji celów polityki państwa i władz regionalnych, a częściowo ze znacznej autonomii darczyńców w określaniu celu, zakresu i miejsca zaangażowania,
- brak ze strony organów państwa systematycznej analizy doświadczeń programów pomocowych, która pomogłaby w opracowaniu spójnej i efektywnej polityki państwa w zakresie małej przedsiębiorczości. W ciągu minionych siedmiu lat przetestowano w Polsce wiele instrumentów, wspierających rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Należały do nich np. instrumenty finansowe (subwencje, poręczenia kredytów, pożyczki, wejścia kapitałowe), instrumenty związane z dostarczaniem wiedzy (różne typy szkoleń i programów doradczych), instrumenty związane z wprowadzaniem produktów na rynek (programy promocyjne, targi, giełdy, wspieranie eksportu) itd. Brakuje analizy efektywności tych programów i ich ewentualnej przydatności z punktu widzenia polityki państwa, polityki regionalnej i lokalnej, polityki zatrudnienia itd.

W opinii społecznej przedsiębiorczość postrzegana jest jako zjawisko pożyteczne i pozytywne. Świadczy o tym duża liczba lokalnych inicjatyw obywatelskich na rzecz rozwoju przedsiębiorczości, w które angażuje się znaczna liczba partnerów lokalnych: władze lokalne, organizacje pozarządowe, aktywni przedstawiciele różnych środowisk lokalnych i sami przedsiębiorcy. Inicjatywy te zyskałyby niewątpliwie na sile i rozmiarach, gdyby uzyskały wyraźniejsze poparcie ze strony władz państwa. Państwo natomiast zyskałoby - dla swych działań w sferze polityki wobec małych i średnich przedsiębiorstw - tysiące sojuszników w gminach.

Rozdział 7.

Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw

Odczucie konkurencji

Produktywność pracy i zyskowność sektora MSP

Konkurencyjność MSP na rynkach zagranicznych

**Względna konkurencyjność sektora MSP
według metody DRC**

**Ocena konkurencyjności MSP
wobec dużych przedsiębiorstw
na podstawie analizy kosztów pracy,
wykorzystania czasu pracy i innowacyjności**

Przez samych przedsiębiorców konkurencyjność bywa rozumiana najczęściej jako współzawodnictwo, rywalizacja, walka przedsiębiorstw o korzyści ekonomiczne wynikające ze sprzedaży towarów i usług, nabywania środków produkowania i zatrudniania odpowiedniej siły roboczej. W takim rozumieniu będziemy mówić o konkurencyjności w rozdz. 7.1. W pozostałej części rozdziału 7. pojęcie konkurencyjności odnosić się będzie do zdolności kraju lub branży (działu) do wytwarzania dóbr i dostarczania usług, które przy zachowaniu wolności handlu, znajdują nabywcę na rynkach światowych oraz w długim okresie zapewniają wzrost realnych dochodów ludności. W tym rozumieniu, konkurencyjność dotyczy w szczególności przemysłu, ponieważ towary przemysłowe decydują o przeważającej części handlu międzynarodowego.¹

W rozdz. 7.2. i dalszych porównanie konkurencyjności MSP do dużych przedsiębiorstw oraz w skali międzynarodowej przeprowadzone zostanie w kilku wymiarach: produktywności i zyskowności, eksportu, konkurencyjności gałęzi, kosztów pracy i wykorzystania czasu pracy, innowacyjności.

7.1. Odczucie konkurencji

Konkurencja rozumiana jako współzawodnictwo i walka jest zjawiskiem nieodłącznie towarzyszącym wszelkiej rynkowej działalności gospodarczej. Silna konkurencja w takim rozumieniu - jak wynika z badań socjologicznych przeprowadzonych w 1995 r.² - była traktowana przez MSP jako jedna z największych barier w zwiększaniu produkcji na rynku krajowym. Dostrzegało ją 28% badanych MSP. Silna konkurencja plasowała się na czwartym miejscu wśród barier rozwojowych po wysokim poziomie opodatkowania (40%), słabym popycie krajowym (34%) oraz braku kapitału zewnętrznego (30%).

Jeszcze wyższy odsetek badanych - 47%, wskazuje silną konkurencję jako barierę w zwiększaniu sprzedaży na rynku krajowym. Jest to najczęściej wskazywane ograniczenie w pytaniu o bariery zwiększania sprzedaży w kraju. Badane firmy uskarżają się na trudności sprostania konkurencji ponieważ dysponują mniej nowoczesnym wyposażeniem technicznym (44%), stosują mniej efektywne metody marketingu i reklamy (27%), mają mniej efektywne finansowanie ze źródeł wewnętrznych i zewnętrznych (27%) oraz nie rozwinęły efektywnych kanałów dystrybucji (24%).

Prawie połowa badanych firm za główne źródło konkurencji uważa inne MSP. Odczucie konkurencji na rynku nie wiąże się z położeniem firm w różnych regionach. Ma ono natomiast związek z branżą. Z czterech badanych sektorów, najsilniejszą konkurencję odczuwały firmy sektora spożywczego (68% odczuwało silną konkurencję) i sektora odzieżowego (60%), a mniejszą firmy sektora maszynowo-metalowego (47%) i sektora drzewno-meblowego (44,3).³

¹ Rozdział 7 powstał na podstawie opracowania zamówionego przez Polską Fundację Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw: *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, praca zbiorowa pod redakcją M. H. Grabowskiego, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk, grudzień 1966. W rozdziale tym kategorie przedsiębiorstw oznaczono zasadniczo jako: BMP - bardzo małe przedsiębiorstwa (0-10 zatrudnionych) MP - małe przedsiębiorstwa (0-50 zatrudnionych), SP - średnie przedsiębiorstwa, DP - duże przedsiębiorstwa.

² *Mocne i słabe strony małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce w 1995 roku oraz rekomendacje dla polityki*, Raport końcowy, opracowany pod kierownictwem B. Piaseckiego, A. Rogut i D. Smallbone'a na zamówienie USAID, Warszawa, 1997. Badanie 300 właścicieli i menedżerów MSP z sektorów: spożywczego, odzieżowego, metalowo-maszynowego i drzewno-meblowego z trzech kontrastowych regionów Polski: województwie gdańskim, łódzkim i województwach południowo-wschodniej Polski (lubelskie, przemyskie, rzeszowskie, zamojskie).

³ *Mocne i słabe...*, op. cit., str. 64-67.

7.2. Produktywność pracy i zyskowność sektora MSP

Porównanie konkurencyjności MSP dokonane zostanie przy pomocy dwóch wskaźników: produktywności pracy i zyskowności.⁴ *Produktywność pracy* rozumiana jest tu jako wartość dodana na zatrudnionego. *Zyskowność* - mierzona jest wartością dodaną pomniejszoną o koszty pracy w stosunku do wartości dodanej.⁵

7.2.1. Sprawność polskich MSP na tle Unii Europejskiej

Tabela 11. Sprawność polskiego sektora MSP na tle Unii Europejskiej w 1995 r.

Sektor	Liczba firm (w tys.)	Średnia liczba pracujących w firmie (osób/firmę)	Dominująca kategoria przedsiębiorstw w gospodarce (udział w zatrudnieniu) (1)	Względna produktywność pracy w MSP (2)	Względna zyskowność w MSP (3)
Ogółem:					
Polska	2.093	4,4	MSP	109	12
Unia Europejska	16.450	6,3	MSP	94	-5
Hiszpania	2.200	5	BMP	90	-18
Irlandia	130	9	MSP	87	-6
Niemcy	2.670	9	DP	95	-5
Wlk. Brytania	2.565	8	DP	112	-4
Włochy	3.365	4	BMP	87	-2

Źródło: *The European Observatory for SMEs*, EMI, July 1996, GUS i tabulogramy GUS na podstawie danych bilansowych z F-02 oraz obliczenia własne.

Uwagi:

- (1) gospodarka jest zdominowana, jeśli udział zatrudnienia w jakiejś klasie przedsiębiorstw (BMP, MP, MSP, lub DP) przekracza 50% wszystkich zatrudnionych.
- (2) względna produktywność pracy (wartość dodana na zatrudnionego) w MSP jest obliczana jako udział produktywności pracy w MSP w produktywności pracy całej gospodarki:
- (3) względna zyskowność w MSP obliczana jest jako różnica zyskowności dla MSP oraz dla całej gospodarki:

Analiza tabeli 11. prowadzi do następujących wniosków:

- liczba MSP w Polsce jest relatywnie mniejsza niż ma to miejsce przeciętnie w UE,
- przeciętna wielkość przedsiębiorstwa w Polsce jest niższa niż w UE (4,4 osoby na firmę, a w krajach UE 6,3). Pośrednio można wyprowadzić wniosek, że także przeciętne MSP w Polsce jest mniejsze niż w UE. Wskazuje to pośrednio, że sektor MSP w Polsce jest słabiej rozwinięty w porównaniu do krajów UE.

⁴ Dla sektora MSP oba wymienione mierniki mogą być obarczone błędem. Np. w MSP mogą być zaniżane koszty pracy (np. koszty pracy właściciela i rodziny), a wartość sprzedaży może nie być wykazywana w pełnej wysokości.

⁵ Względna zyskowność może być wyrażona wzorem:

$$WZ = \left(\frac{WD_{MSP} - KP_{MSP}}{WD_{MSP}} \right) - \left(\frac{WD_T - KP_T}{WD_T} \right)$$

gdzie symbole oznaczają: WZ - względna zyskowność, WD - wartość dodana, KP - koszty pracy. Człon pierwszy zawiera wyłącznie parametry sektora MSP, a człon drugi parametry dla danego kraju.

- względna produktywność pracy w sektorze MSP w Polsce jest wyższa niż w krajach UE. Ze wszystkich krajów UE lepsze rezultaty w porównaniu z dużymi podmiotami osiągają tylko Belgia i Wielka Brytania. Wskazuje to na relatywnie większą efektywność MSP w Polsce, w porównaniu do efektów uzyskiwanych przez sektor MSP w krajach UE w zakresie produktywności pracy.
- wskaźnik zyskowności MSP w Polsce jest również korzystniejszy niż przeciętnie w UE lub w jakimkolwiek kraju wchodzącym w jej skład.⁶
- przeciętna wartość dodana na zatrudnionego wytworzona w MSP w Polsce jest większa niż średnio w całej gospodarce i w dużych przedsiębiorstwach. Podobny wniosek płynie z analizy danych dotyczących względnej zyskowności, która jest o 12 punktów procentowych wyższa w sektorze MSP. Oznacza to, że w 1995 roku sektor MSP w Polsce był efektywniejszy niż sektor dużych przedsiębiorstw.

7.2.2. Sprawność MSP w sektorach własnościowych w 1995 r.

Tabela 12. Sprawność polskich małych i średnich przedsiębiorstw według sektora własności w 1995 r.

Sektor		Dominująca kategoria przedsiębiorstw w gospodarce (udział w zatrudnieniu) (1)	Względna produktywność pracy w MSP (2)	Względna zyskowność w MSP (3)
Ogółem	Polska	MSP (51%)	109	12
	Unia Europejska	MSP (66%)	94	-5
Sektor publiczny	MP MSP SP	DP (67%)		
			0,4	-7
			34 50	
Sektor prywatny	MP MSP SP	MP (55%) MSP (78%)		
			94	4
			104 126	

Źródło: *The European Observatory for SMEs*, EMI, July 1996, GUS i tabulogramy GUS na podstawie danych bilansowych z F-02 oraz obliczenia własne.

Uwagi:

(1) gospodarka jest zdominowana, jeśli udział zatrudnienia w jakiejś klasie przedsiębiorstw (BMP, MP, MSP, lub DP) przekracza 50% wszystkich zatrudnionych.

(2) względna produktywność pracy (wartość dodana na zatrudnionego) w MSP jest obliczana jako udział produktywności pracy w MSP w produktywności pracy całej gospodarki:

(3) względna zyskowność w MSP obliczana jest jako różnica zyskowności dla MSP oraz dla całej gospodarki:

Analiza tabeli 12. prowadzi do następujących wniosków:

- transformacja gospodarki w Polsce przyniosła istotne przesunięcie własności majątku produkcyjnego w ręce prywatne, ale nadal sektor publiczny dominuje jako pracodawca w pozarolniczej części gospodarki. W sektorze tym dominują duże przedsiębiorstwa (67% ogółu pracujących w sektorze). W sektorze prywatnym dominują MSP zatrudniając ponad 78% pracowników,

⁶ Jedynym krajem, w którym sektor MSP ma dodatnią zyskowność względną jest w UE Luksemburg i wynosi ona 5.

- w sektorze publicznym jest dość przejrzysta dodatnia korelacja efektywności (mierzonej względną wydajnością pracy) z grupami wielkościami: duże przedsiębiorstwa publiczne są efektywniejsze niż średnie, a średnie przedsiębiorstwa publiczne są efektywniejsze niż małe. Te ostatnie wykazują bardzo niską efektywność, a wartość dodana jest tam przeciętnie niższa niż koszty pracy.
- w sektorze prywatnym uproszczona zależność efektywności i grup wielkościowych przypomina odwróconą literę U: najbardziej efektywne są średnie firmy, a mniej - małe i duże. Podobną zależność dotyczącą produktywności pracy obserwujemy w krajach UE, gdzie również największą efektywnością charakteryzują się firmy średnie, a mniejszą małe i duże,
- sektor średnich przedsiębiorstw w Polsce stanowi tylko 23% sektora prywatnego (udział w zatrudnieniu) i jest zdominowany przez małe firmy. Wykazywana mniejsza efektywność firm małych może być wyjaśniana ich stosunkową łatwością w operowaniu w szarej strefie, a więc nie wykazywania pełnych przychodów oraz możliwością przerzucania kosztów osobistych przedsiębiorcy w koszty firmy.

7.2.3. Sprawność MSP w poszczególnych sekcjach gospodarki

Efektywność działania MSP w sekcjach przedstawiona jest w poniższej tabeli. Dla porównania prezentowane są zbliżone dane dla krajów UE.

Tabela 13. MSP w sekcjach polskiej gospodarki na tle UE w 1995 r.

Sektor	EKD (dla Polski) NACE (dla UE) (1)	Dominująca kategoria przedsiębiorstw w gospodarce (udział w zatrudnieniu) (2)	Względna produktywność pracy w MSP(3)	Względna zyskowność w MSP (4)
Ogółem: Polska Unia Europejska		MSP (51%) MSP (66%)	109 94	12 -5
Górnictwo Polska Unia Europejska w tym: górnictwo węgla PL UE	C 11, 12, 21-24 10 11, 12	DP(96%) DP DP(99%) DP	59 77 75 122	-35 7 1
Działalność produkcyjna Polska Unia Europejska	D 25,26, 31-37, 41-49	DP(54%) DP	117 86	9 -3
Budownictwo PL UE	F 5	MSP(73%) MSP	113 95	9 2

Handel i naprawy	PL UE	G 51 (tylko hurtownie)	MP (65%) MSP	113 92	1 -1
Hotele i restauracje	PL UE	H 66	MP(74%) MP	99 112	7 2
Transport	PL UE	I 71-77, 79	DP(82%) DP	217 102	33 -5
Pośrednictwo finansowe	PL UE	J 81-82	DP(81%) DP	110 105	0 -23
Obsługa nieruchomości	PL UE	K 95	MSP(77%) MP	126 105	6 -15
Pozostała działalność usługowa	PL	O	MSP(80%)	137	13

Źródło: *The European Observatory for SMEs*, EMI, July 1996, GUS i tabulogramy GUS na podstawie danych bilansowych z F-02 oraz obliczenia własne.

Uwagi:

- (1) dane nie są w pełni porównywalne, dlatego w drugiej kolumnie podano symbole sekcji według EKD dla gospodarki polskiej oraz NACE dla UE, którym odpowiadają prezentowane obliczenia,
- (2) gospodarka jest zdominowana, jeśli udział zatrudnienia w jakiejś klasie przedsiębiorstw (BMP, MP, MSP, lub DP) przekracza 50% wszystkich zatrudnionych,
- (3) względna produktywność pracy (wartość dodana na zatrudnionego) w MSP jest obliczana jako udział produktywności pracy w MSP w produktywności pracy całej gospodarki,
- (4) względna zyskowność w MSP obliczana jest jako różnica zyskowności dla MSP oraz dla całej gospodarki:

Tabela 13. pokazuje, że:

- zarówno w Polsce, jak i w UE sektor MSP ma mniejszą względną produktywność pracy w górnictwie, a większą w transporcie, pośrednictwie finansowym oraz obsłudze firm,
- w przemyśle, budownictwie i w handlu polskie MSP mają wyższą względną produktywność pracy, a MSP w UE mniejszą,
- w sekcji H (hotele i restauracje) sektor MSP w UE ma wyższą względną produktywność pracy niż ten sektor w Polsce,
- pod względem zyskowności polskie MSP osiągają korzystniejsze wyniki niż DP, poza sekcją górnictwo i zaopatrzenie w energię.

7.2.4. Efektywność przemysłowych działów MSP w Polsce w 1995 r.

Dla pozycji konkurencyjnej kraju decydujące znaczenie ma produkcja przemysłowa, dlatego też przeprowadzono również podobne obliczenia dla poszczególnych działów przemysłu.

Tabela 14. Efektywność MSP w przemysłowych działach w Polsce w 1995 r.⁷

Dział	EKD	Dominująca kategoria przedsiębiorstw w gospodarce (udział w zatrudnieniu) (1)	Względna produktywność pracy w MSP (2)	Względna zyskowność w MSP (3)
prod. art. spożywczych	15	DP (58%)	298	31
prod. tkanin	17	DP (68%)	120	20
prod. odzieży	18	MSP (66%)	95	2
prod. skóry	19	MSP (54%)	101	8
prod. drewna	20	MSP (68%)	104	9
prod. papieru	21	MSP (52%)	109	8
dział. wydawnicza	22	MSP (76%)	103	1
prod. chemikaliów	24	DP (79%)	141	16
prod. tworzyw sztucznych	25	MSP (64%)	125	4
prod. z surowców niemetalicznych	26	DP (52%)	117	7
prod. metali	27	DP (92%)	143	31
prod. wyrobów metalowych	28	MSP (62%)	113	7
prod. maszyn i urządzeń niesklasyfikowanych	29	DP (66%)	132	17
prod. maszyn i aparatury elek.	31	DP (68%)	107	7
prod. sprzętu rtv	32	DP (60%)	149	26
prod. instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych	33	DP (62%)	136	14
prod. pojazdów mechanicznych	34	DP (74%)	160	23
prod. sprzętu transportowego	35	DP (89%)	125	26
prod. mebli	36	MSP (59%)	102	8

Źródło: tabulogramy statystyczne uzyskane z MPiH, obliczenia własne

Uwagi:

(1) gospodarka jest zdominowana, jeśli udział zatrudnienia w jakiejś klasie przedsiębiorstw (BMP, MP, MSP, lub DP) przekracza 50% wszystkich zatrudnionych.

(2) względna produktywność pracy (wartość dodana na zatrudnionego) w MSP jest obliczana jako udział produktywności pracy w MSP w produktywności pracy całej gospodarki.

(3) względna zyskowność w MSP obliczana jest jako różnica zyskowności dla MSP oraz dla całej gospodarki.

Analiza tabeli 14. pozwala na wyciągnięcie następujących wniosków:

- sektor MSP jest efektywniejszy we wszystkich działach przemysłu. Jedynie w produkcji odzieży produktywność pracy jest niższa w MSP niż w sektorze dużych przedsiębiorstw,

⁷ Dla tych obliczeń zastosowano odmienną bazę danych (MPiH), stąd wyniki nie mogą być w pełni porównywalne z danymi dotyczącymi całego przemysłu, służą raczej jako ilustracja efektywności sektora MSP w poszczególnych działach przemysłu. Różnice między bazami danych dotyczą w szczególności liczby przedsiębiorstw. W bazie analizowanej poniżej wykorzystano mniejszą liczbę firm.

- MSP osiągają względnie lepszą efektywność w działach, które są w większym stopniu zdominowane przez duże firmy (produkcja metali, pojazdów mechanicznych, sprzętu transportowego czy chemikalii). Jest to zjawisko trudne do wytłumaczenia, bowiem właśnie w tych działach optymalnymi rozmiarami przedsiębiorstw są duże firmy,
- MSP w działach zdominowanych przez MSP charakteryzują się względnie gorszą efektywnością niż MSP w działach zdominowanych przez duże przedsiębiorstwa. Wytłumaczenia tego zjawiska należy szukać raczej po stronie dużych przedsiębiorstw publicznych, które nie są w pełni zrestrukturyzowane i stąd mniej efektywne,
- różnice mierników efektywnościowych między grupami firm z odmiennych sektorów własnościowych są istotnie większe niż takie różnice mierników obliczonych wyłącznie dla grup wielkościowych. Również efektywność w grupach wielkościowych firm w poszczególnych sektorach własnościowych jest odmienna. Oznacza to, że efektywność firmy zależy od sektora własności bardziej niż od jej wielkości.
- w Polsce sektor MSP ma korzystniejsze wyniki w stosunku do sektora DP we wszystkich sekcjach EKD, poza górnictwem i zaopatrzeniem w energię. Dotyczy to względnej produktywności pracy. Względna zyskowność pracy jest również większa we wszystkich sekcjach poza wyżej wymienionymi oraz dodatkowo sekcją H (Hotele i restauracje).

Podsumowując analizę opartą o wyniki finansowe oraz porównanie z UE, należy podkreślić, że polski sektor MSP, odmiennie niż w UE, jest efektywniejszy niż sektor dużych przedsiębiorstw pod względem produktywności pracy oraz względnej zyskowności. W szczególności decyduje o tym sektor prywatny, bowiem wyniki MSP w sektorze publicznym są znacznie mniej korzystne niż w dużych przedsiębiorstwach publicznych.

7.3. Konkurencyjność MSP na rynkach zagranicznych

Wskaźnik eksport/import osiągnął w roku 1995 wartość 0,79, a w roku 1994 0,80. Zaobserwowano więc nieznaczne obniżenie tego miernika, co wskazuje na niewielkie pogorszenie pozycji konkurencyjnej polskich produktów. Dodajmy, że wskaźnik ten dla lat 1992 i 1993 przyjmował bardzo podobne wielkości (bliskie 0,80), ale w latach 1990-1991 był znacznie wyższy niż 1. Pogorszenie wartości tego wskaźnika wiązało się z aprecjacyjną polityką kursową przyjętą na początku roku 1990 oraz ze zmianami kierunków geograficznych polskiego handlu zagranicznego. Pamiętając, o polityce kursowej i stałej aprecjacji złotego po 1992 roku utrzymywanie wysokiej pozycji konkurencyjnej oznaczać musiałoby stałą poprawę wykorzystania czynników produkcji, w tym pracy.

7.3.1. Udział MSP w eksporcie - informacje ogólne

Wartość eksportu rejestrowanego na podstawie miesięcznych sprawozdań F-01⁸ powiększyła się z 33 612,9 mln zł w 1994 r. do 50 084 mln zł w 1995 r. (te i dalsze dane dotyczące eksportu w cenach

⁸ Statystyki obejmujące handel zagraniczny oparte są najczęściej o deklaracje SAD, co uniemożliwia przeprowadzenie analizy znaczenia MSP w całości polskiego eksportu. Dlatego też grupa małych i średnich przedsiębiorstw eksportowych została wybrana spośród przedsiębiorstw wypełniających co miesiąc sprawozdania GUS o przychodach, kosztach i wyniku finansowym (F-01). Eksport realizowany przez grupę eksporterów wyodrębnionych ze zbioru przedsiębiorstw wypełniających co miesiąc sprawozdania F-01 stanowi przeważającą część polskiego eksportu (ogółem obejmuje on ponad 88% eksportu). Chociaż wielkości te nie są w pełni porównywalne, to jednak pokazują wagę eksportu realizowanego przez eksporterów wyodrębnionych ze sprawozdań F-01. Ilekroć więc poniżej w tekście i w tabelach występuje kategoria „eksport ogółem”, „cały eksport”, czy „eksport” należy pamiętać, że odnosi się to do eksportu przedsiębiorstw wypełniających co miesiąc sprawozdania F-01.

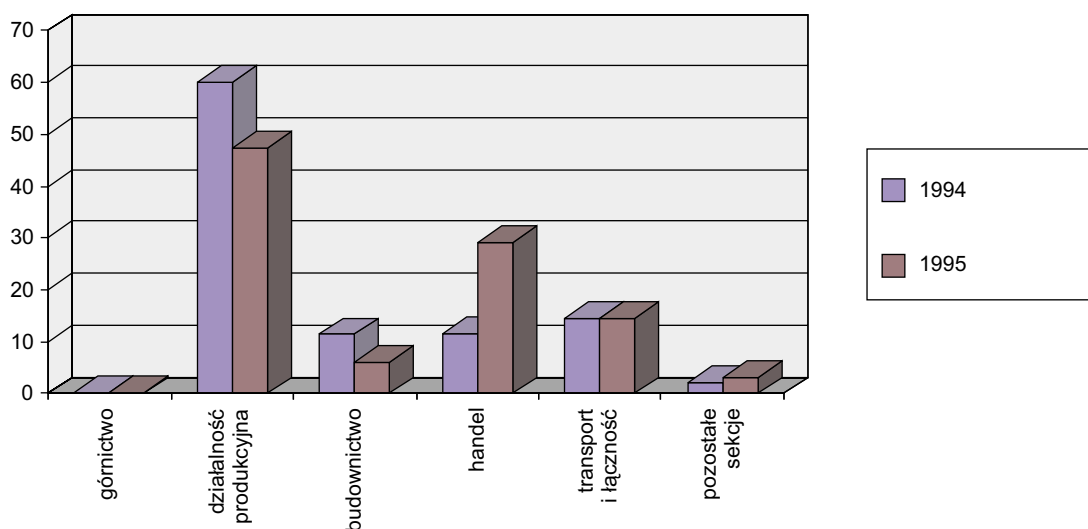
bieżących). W pierwszym półroczu 1996 r. eksport ten wyniósł 26 838,2 mln zł. Dominującą rolę odgrywało pięć sekcji: działalność produkcyjna, handel, transport i łączność, górnictwo i budownictwo. W drugiej połowie 1996 r. na sekcje te przypadało prawie 98% eksportu. Szczególne znaczenie miała sekcja D - działalność produkcyjna (przemysł przetwórczy), na którą przypadało w tym okresie ponad 60% całego eksportu.

Udział MSP w ogólnej liczbie eksporterów w 1995 r. wynosił 71,4% wykazując znaczny wzrost w porównaniu z 1994 r. (59,7%). Natomiast wartość eksportu MSP zwiększyła się z 4354,4 mln zł w 1994 r. (13,0% wartości eksportu ogółem) do 9708 mln zł w 1995 r. (19,4% wartości eksportu). W 1995 r. MSP wyeksportowały 6,9% (w 1994 r. 4,9%) wartości eksportu sektora publicznego i 37,8% eksportu sektora prywatnego (w 1994 r. 32,2%).

7.3.2. Struktura eksportu MSP

W 1995 r. prawie połowa eksportu MSP przypadała na działalność produkcyjną. Innymi liczącymi się sekcjami w eksporcie MSP były: handel, transport i łączność oraz budownictwo. Łącznie na te cztery sekcje przypadało 96,7% eksportu MSP ogółem. Strukturę eksportu MSP obrazuje poniższy wykres.

Wykres 16. Struktura eksportu MSP w latach 1994-95 według sekcji EKD



7.3.3. Eksport MSP w przemyśle

Dla sektora MSP, jak i całej gospodarki decydujące znaczenie w eksporcie ma działalność produkcyjna (sekcja D). Udział eksportu MSP w działach: działalność wydawnicza, drewno i wyroby z drewna, maszyny i urządzenia, gdzie indziej nie sklasyfikowane, przewyższa udziały jakie MSP mają w zatrudnieniu w tych działach. We wszystkich innych działach udział MSP w zatrudnieniu jest wyższy niż w eksporcie, co oznacza, że MSP były mniej aktywnymi eksporterami niż duże przedsiębiorstwa. W poniższej tabeli przedstawiono działy przemysłu, w których udziały MSP w eksporcie były najwyższe.

Tabela 15. Udział MSP w eksporcie i zatrudnieniu w działach przemysłu w 1995 (%)

Wyszczególnienie	Udział MSP w zatrudnieniu	Udział MSP w eksporcie
Ogółem w gospodarce	51	19,4
Działalność produkcyjna (D)	46	15,4
Odzież (18)	66	35,0
Drewno i wyroby z drewna, z wyjątkiem mebli (20)	68	52,7
Działalność wydawnicza, poligrafia (22)	76	82,6
Wyroby z gumy i tworzyw sztucznych (25)	64	28,9
Metalowe wyroby gotowe, z wyjątkiem maszyn i urządzeń (28)	68	35,1
Maszyny i urządzenia gdzie indziej nie klasyfikowane (29)	34	20,9
Maszyny biurowe i komputery (30)	64	42,0
Instrumenty medyczne, precyzyjne i optyczne (33)	38	23,7
Zagospodarowanie odpadów (37)	74	67,8

Źródło: Dane GUS

Uwagi: w nawiasach działy według EKD

Zdecydowanie największy udział w eksporcie danego działu wykazywały w 1995 r. takie dziedziny, jak: działalność wydawnicza, zagospodarowanie odpadów oraz produkcja drewna i wyrobów z drewna. W wartościach bezwzględnych liczący się eksport wykazywał jednak tylko ten ostatni dział. Należy dodać, że wyroby z drewna (symb. CN 44) odznaczają się wysoką dynamiką eksportu uszlachetnionego do krajów UE, która wyniosła w latach 1991-1995 ponad 400%. Jest to prawdopodobnie główna przyczyna wysokiego udziału tych wyrobów w eksporcie MSP.

Największy udział w eksporcie danej branży wykazywały więc MSP w przemyśle lekkim, drzewnym i meblowym w zakresie produkcji plastików, stosunkowo prostych wyrobów metalowych oraz w zakresie przetworzonych owoców i warzyw, wyrobów mącznych, piekarniczych i cukierniczych. Natomiast stosunkowo niewielkie znaczenie w eksporcie danej branży miały MSP w bardziej kapitałochłonnych branżach tj. w niektórych dziedzinach przemysłu elektromaszynowego, w przemyśle celulozowo-papierniczym, chemicznym i petrochemicznym czy w metalurgicznym.

W latach 1994-1996 w eksporcie MSP w sekcji działalność produkcyjna, zwiększył się udział produkcji artykułów spożywczych, drewna i wyrobów z drewna, produkcji metalowych wyrobów gotowych. Natomiast istotnie stracił na znaczeniu eksport takich dziedzin, jak: chemikalia i włókna sztuczne, metale, pozostały sprzęt transportowy.

Z badań MSP w czterech gałęziach przemysłowych wynika,⁹ że eksportem zajmują się raczej firmy większe. Eksportowało 65% firm zatrudniających pow. 50 pracowników, zaś w firmach kilkusobowych eksporterzy stanowili nikły odsetek. Wyniki cytowanych badań wskazują też na fakt, że działalność eksportowa MSP ma raczej charakter sporadyczny niż regularny.

⁹ *Mocne i słabe strony...*, op. cit.

Strategią eksportową wielu przemysłowych MSP jest podwykonawstwo. 73% aktywnych eksporterów z badanych 4 gałęzi przemysłowych posiadało umowy o współpracy z klientami zagranicznymi, a podwykonawstwo stanowiło przeważającą część ich obrotów. „Podwykonawstwo lub inne formy pracy na zlecenie zagranicznych klientów stanowiły dla wielu małych i średnich przedsiębiorstw atrakcyjną strategię wejścia na rynki zagraniczne, pozwalającą na osiągnięcie takich przede wszystkim korzyści jak: 1) większa ciągłość sprzedaży, 2) mniejsza potrzeba marketingu oraz 3) transfer wiedzy”.¹⁰

Istotnym powodem niedostatecznego wykorzystania potencjału eksportowego przemysłowych MSP może być niedostatek umiejętności i niewłaściwe strategie marketingowe. Badani przedsiębiorcy eksportujący rzadko korzystali z aktywnych i profesjonalnych metod zbierania informacji o rynku. Źródłem informacji byli najczęściej aktualni odbiorcy firm (56%), targi i wystawy (32%), czasopisma i literatura (29%), nieformalne kontakty z firmami i kolegami z tej samej gałęzi przemysłu (26%). Rzadko źródłem wiedzy były instytucje wspierania biznesu (4,4%), partnerzy joint venture lub partnerzy powiązani strategicznie z firmą (11,5%) czy aktywne badania rynku (18%).¹¹

Reasumując sektor MSP w Polsce, podobnie jak ma to miejsce w UE, jest nastawiony bardziej na rynki lokalne niż rynki międzynarodowe. Jednak MSP w ostatnich latach znacznie rozszerzył swoje zdolności konkurencyjne na rynkach międzynarodowych. Rosnącej roli sektora MSP w gospodarce w okresie 1993-1995 towarzyszył znacznie szybszy wzrost znaczenia tego sektora w eksporcie. Eksport MSP stanowił w 1995 prawie 20% polskiego eksportu. Przesunięcie w zatrudnieniu wyniosło w latach 93-95 w sektorze MSP 1,22, zaś przesunięcie w eksporcie 1,65 między 1994 i I poł. 1996. Z pewnością świadczy to o większym niż przeciętny, wzroście konkurencyjności tego sektora na rynkach zagranicznych. Zwiększa się część sektora MSP, która potrafi sprostać konkurencji międzynarodowej. Zauważmy jednak, że decydująca oferta eksportowa sektora MSP oparta jest o towary niskoprzetworzone (przetwórstwo owoców i warzyw, meble, produkcja plastików, wyroby cukiernicze, proste wyroby metalowe, wyroby z drewna, odzież). Tak więc przewagi konkurencyjne polskiego sektora MSP na rynkach zagranicznych oparte są przede wszystkim na taniej pracy i zasobach naturalnych. Pozytywnym zjawiskiem jest fakt, że eksport oparty o przerób uszlachetniony wykazuje wysoką dynamikę.

Analizowane dane statystyczne nie oddają w pełni struktury eksportu sektora MSP. Pośrednio widoczne jest to we wzroście rezerw dewizowych oraz deficycie bilansu handlowego Polski. Sytuacja ta wynika ze znacznej skali obrotów nieformalnych, czyli zakupów nierezydentów w Polsce, (co oznacza nieformalny eksport). Według szacunków Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową z listopada 1996 r. wartość tego eksportu wynosiła w 1995 r. ponad 5 mld zł. Jeśli przyjmiemy, że eksport ten realizowany był przez sektor MSP w 75% (szacunki wartości towarów sektora prywatnego w sprzedaży dużych targowisk odwiedzanych przez nierezydentów), to niedoszacowany eksport z sektora MSP z tego tytułu wynosi ponad 40% eksportu realizowanego przez ten sektor (wykazanego w naszych zestawieniach na podstawie F-01). Struktura towarów sprzedawanych w ten sposób jest podobna do formalnie wykazywanej struktury eksportu MSP, tzn. przeważają towary spożywcze, odzież, obuwie. Przesądza to raczej o podobnym charakterze przewag komparatywnych uwidocznionych w sektorze MSP.

Należy również dodać, że warunki polskiego importu i eksportu ulegają zmianie wynikającej m.in. z umowy stowarzyszeniowej z UE. W redukcji stawek celnych najdłuższą ochronę celną w UE przewidziano dla tzw. wrażliwych towarów, które stanowiły blisko 50% polskiego eksportu. Osłabia to możliwość konkurowania MSP na rynkach UE. Z drugiej strony korzystne dla Polski rozwiązania przyjęte

¹⁰ *Mocne i słabe...*, op. cit. str. 108.

¹¹ *Mocne i słabe...*, op. cit. str. 110.

przez Światową Organizację Handlu mogą zwiększyć szanse eksportowe dla przemysłu odzieżowego i tekstylnego (m.in. Multifibre Agreement), w tym dla sektora MSP.

7.4. Względna konkurencyjność sektora MSP według metody DRC

7.4.1. Opis metody

Metoda makroekonomiczna DRC (Domestic Resource Cost) polega na porównaniu kosztów zasobów krajowych (kapitału i pracy) ze światowymi cenami tych zasobów. Porównuje się wartość dodaną w danej branży w cenach krajowych i w cenach światowych z uwzględnieniem zużycia bezpośredniego materiałów oraz zużycia pośredniego w innych branżach, wynikającego z produkcji w danej branży. W tym celu wykorzystano tablicę przepływów międzygałęziowych. W celu określenia współczynnika DRC dla branży wykorzystuje się następujące grupy danych:¹²

- bezpośrednie zużycie materiałów do produkcji w poszczególnych branżach;
- składniki produkcji sprzedanej i wartości dodanej (na podstawie F-01);
- średnie relacje cen światowych i krajowych materiałów i surowców w układzie agregacji gałęzi tablicy przepływów międzygałęziowych oraz średnie relacje cen światowych i krajowych dla produktów poszczególnych branż;
- tablicę przepływów międzygałęziowych.

Branża jest konkurencyjna, jeśli wartość dodana w cenach światowych jest wyższa niż w cenach krajowych, a współczynnik DRC jest mniejszy niż jeden i większy niż zero. Współczynnik jest ilorazem wartości dodanej w cenach krajowych i wartości dodanej w cenach światowych. Ujemny wskaźnik DRC oznacza, że wartość dodana w cenach światowych jest ujemna, a więc cena materiałów dostarczonych do produkcji jest wyższa niż cena wytworzonego wyrobu (w cenach światowych). Jest to z pewnością niekonkurencyjna działalność. Jeśli wartość wskaźnika DRC jest większa niż 1 wskazuje to, że wartość w cenach krajowych jest wyższa niż w cenach światowych, a więc branża jest również niekonkurencyjna.

Dla potrzeb naszego badania posłużono się następującą klasyfikacją branż w zależności od współczynnika DRC:¹³

- konkurencyjne ($DRC \leq 0,9$);
- o neutralnej konkurencyjności ($0,9 < DRC \leq 1,1$);
- o potencjalnej konkurencyjności ($1,1 < DRC \leq 1,5$);
- niekonkurencyjne ($DRC > 1,5$ i $DRC \leq 0$).

Wyniki szczegółowe badania 180 branż zawarte są w tabelach 1,2,3 w Aneksie 7. Z analizy danych tam zawartych wynika, że w latach 1993-1995 w gospodarce ogółem wzrasta ilość branż konkurencyjnych, a zmniejsza się liczba branż niekonkurencyjnych.

¹² Por.: *Mapa ryzyka inwestycyjnego w branżach polskiej gospodarki*, IBnGR, Warszawa 1996 str. 77-79.

¹³ Posłużono się tutaj klasyfikacją prezentowaną w: *Mapa Ryzyka Inwestycyjnego*, PBR, Warszawa-Gdańsk 1995.

7.4.2. Rozkład konkurencyjności branż zdominowanych przez MSP

Tabela 16. Rozkład konkurencyjności branż zdominowanych przez MSP w latach 1994 i 1995. Liczebności branż w wyróżnionych kategoriach konkurencyjności¹⁴

Branże	Konkurencyjne	Konkurencyjność neutralna	Konkurencyjność potencjalna	Niekonkurencyjne	1995
Konkurencyjne	13		1		14
Konkurencyjność neutralna	2	13	3		18
Konkurencyjność potencjalna			6	4	10
Niekonkurencyjne			2	19	21
1994	15	13	12	23	63

Źródło: *Mapa Ryzyka Inwestycyjnego*, PBR, Warszawa-Gdańsk 1996, dane z MPiH oraz obliczenia własne (zob. załącznik 3)

Uwaga: obliczenia konkurencyjności wykonano dla klas EKD (czterocyfrowych). Przyjęto, że klasa jest zdominowana przez sektor MSP, jeśli zatrudnienie w grupie (trzycyfrowej EKD) obejmującej daną klasę przewyższa 50% w sektorze MSP.

Zmiany w konkurencyjności branż zdominowanych przez sektor MSP są podobne do zmian w całej gospodarce. W grupie branż zdominowanych w 1995 r. przez MSP obserwujemy pewien wzrost konkurencyjności w branżach, tzn. więcej branż przeszło do wyższej grupy konkurencyjnej (9) niż do niższej (2). Zwraca natomiast uwagę mniej korzystne rozłożenie branż konkurencyjnych i mniej konkurencyjnych. W gospodarce ogółem liczba branż o niskiej konkurencyjności jest mniejsza niż liczba branż o wysokiej konkurencyjności. Natomiast rozkład branż zdominowanych przez MSP jest bardziej równomierny, a najliczniejszą klasę branż stanowi grupa IV - branże niekonkurencyjne. Konkurencyjne branże zdominowane przez MSP obejmują głównie produkcję artykułów spożywczych, produkcję metalowych wyrobów gotowych, produkcję komputerów, produkcję instrumentów i produkcję zabawek.

Zmiany konkurencyjności MSP w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami przedstawia tabela 4 w Aneksie 7. Wskazuje ona, że w ciągu ostatnich trzech lat pozycja konkurencyjna branż zdominowanych przez MSP stopniowo pogarsza się w porównaniu do branż zdominowanych przez duże przedsiębiorstwa. Mimo więc tendencji do powolnej poprawy konkurencyjności w sektorze MSP, branże zdominowane przez duże przedsiębiorstwa poprawiają swoją konkurencyjność szybciej. W 1993 r. 46% branż zdominowanych przez MSP należało do dwóch pierwszych grup konkurencyjnych; w 1995 roku 50%. Odpowiednie wielkości dla sektora dużych przedsiębiorstw wynoszą 50 i 59%. Szybsza poprawa wskaźnika DRC przez branże dominowane przez DP wiąże się prawdopodobnie ze znaczną poprawą koniunktury gospodarczej w latach 1993-1995 w gospodarce polskiej oraz lepszym wykorzystaniem majątku trwałego. Wynika to z tego, że duże firmy mają zwykle większe koszty stałe, które w czasie poprawy koniunktury mogą rozkładać się na większą produkcję.

Przedstawione wyżej obliczenia pozwalają na sformułowanie generalnego wniosku - sektor MSP nie może być jednoznacznie określony jako konkurencyjny, bądź nie. Obecnie połowa z grupy branż zdominowanych przez MSP jest konkurencyjna, bądź potencjalnie konkurencyjna według metody DRC. Z drugiej strony występuje stała tendencja do poprawy wskaźnika konkurencyjności branż dominowanych przez MSP. Zauważmy ponadto, że konkurencyjne branże MSP są jednocześnie znacznymi eksporterami w tym sektorze. Przypomnijmy, że największy udział w eksporcie MSP miały takie wyroby

¹⁴ Łącznie z branżami, które przeszły w 1995 r. do grupy zdominowanej przez MSP.

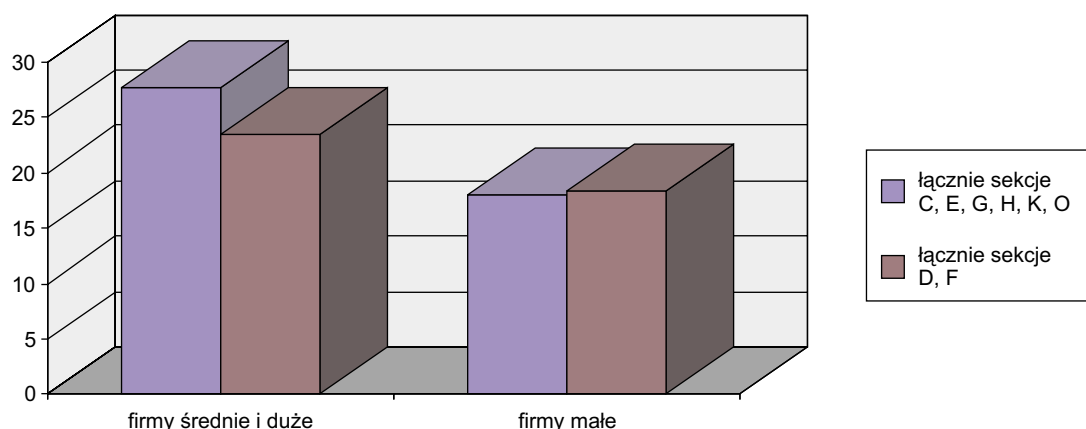
jak stosunkowo proste wyroby metalowe oraz wyroby przetwórstwa owoców i warzyw, wyroby mączne, piekarnicze czy cukiernicze, a więc te które mają najwyższy wskaźnik konkurencyjności.

7.5. Ocena konkurencyjności MSP wobec dużych przedsiębiorstw na podstawie analizy kosztów pracy, wykorzystania czasu pracy i innowacyjności

7.5.1. Koszty pracy ogółem

Literatura dotycząca MSP wskazuje, że są one zwykle stosunkowo słabo skapitalizowane, co sugeruje, że część kosztów związana z odtworzeniem kapitału będzie w takich firmach niższa niż w firmach dużych. Jednocześnie MSP są zwykle nastawione na produkcję bardziej pracochłonną.¹⁵ Te dwie cechy MSP sugerują, że koszty pracy¹⁶ mogą mieć większe znaczenie dla MSP niż dla dużych firm, tzn. koszty pracy stanowiłyby większą część kosztów ogółem. Wykres 17 wskazuje, że tak nie jest.

Wykres 17. Udział kosztów pracy w kosztach ogółem w firmach małych oraz średnich i dużych¹⁷ w 1995 r.



Źródło: tabulogramy GUS dla sekcji C, E, G, H, K i O z 1995 r., a dla sekcji D i F z 1994 r.

Uwaga: firmy średnie i duże w sekcjach C i D zatrudniały ponad 50 osób, a w sekcjach pozostałych ponad 20 osób. Firmy małe zatrudniały ponad 6 osób i poniżej.

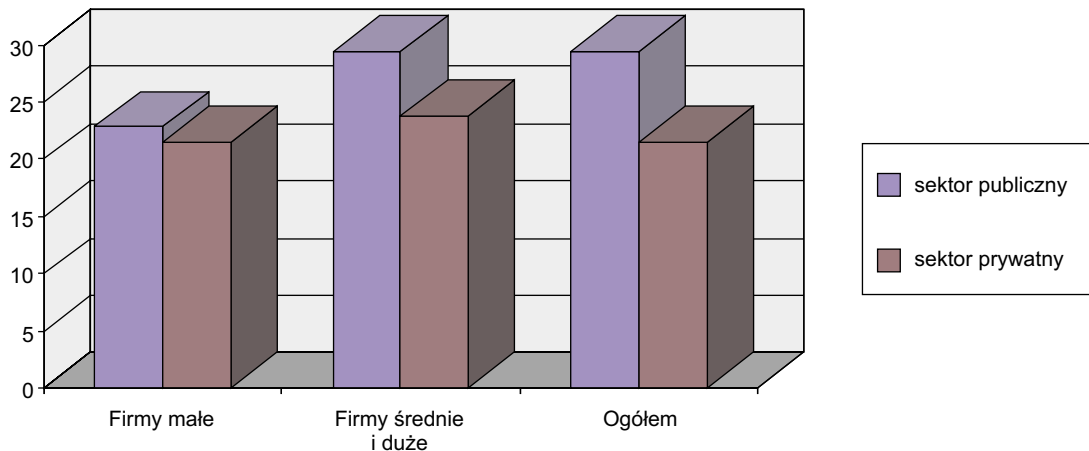
¹⁵ Por. np. *Small Firms - Report of the Committee of Inquiry on Small Firms*, Chairman J.E. Bolton, London 1978.

¹⁶ Koszty pracy stanowią stosunkowo szeroką kategorię i zgodnie z międzynarodowymi definicjami Międzynarodowej Konferencji Statystyków Pracy zawierają obok bezpośredniego wynagrodzenia za pracę, w tym za nadgodziny, takie składniki, jak: płaca za czas nieprzepracowany (np. urlop, święta, zwolnienia okolicznościowe, premia za wysługę lat, odprawa), premie i płatności za usługi (np. premie okresowe), wydatki na ubezpieczenie społeczne, koszty szkolenia zawodowego, niektóre koszty bhp, koszty usług socjalnych (np. stołówki, sport).

¹⁷ W niniejszym rozdziale małym przedsiębiorstwem jest firma zatrudniająca ponad 6 pracowników oraz mniej niż 50 w przypadku firm przemysłowych i górniczych (sekcje C i D) lub ponad 20 osób w przypadku pozostałych firm.

We wszystkich sekcjach poza sekcją K (obsługa firm), jednostki małe mają niższe koszty pracy w stosunku do kosztów ogółem niż firmy średnie i duże. Zupełnie inaczej niż można by przewidywać. Może to wynikać z dwóch przyczyn. Po pierwsze, firmy małe mogą działać na tzw. szarym rynku pracy, to znaczy, mogą nie wykazywać w kosztach pracy wszystkich realnie wypłaconych wynagrodzeń (a pozostałe koszty ponoszą i wykazują). Dodatkowo małe firmy mogą częściej stosować umowy cywilnoprawne w miejsce umów o pracę, co obniża nominalny koszt zatrudnienia. Po drugie, firmy średnie, a zwłaszcza duże mogą, w przeciwieństwie do małych, charakteryzować się tzw. ukrytym bezrobociem, co oznacza zwiększenie kosztów pracy (a wynikać może z przyczyn pozaekonomicznych).

Wykres 18. Udział kosztów pracy w kosztach ogółem w sekcjach C, E, G, H, K, O w sektorach publicznym i prywatnym (w 1995 r.).



Źródło: tabulogramy GUS dla sekcji C, E, G, H, K i O z 1995 r., a dla sekcji D i F z 1994 r.

Uwaga: firmy średnie i duże w sekcjach C i D zatrudniały ponad 50 osób, a w sekcjach pozostałych ponad 20 osób. Firmy małe zatrudniały ponad 6 osób i poniżej odpowiedniego minimalnego limitu dla firmy dużej.

Znaczne zróżnicowanie zyskowności działania małych firm w sektorze publicznym i prywatnym opisane w rozdziale 7.1., pozwala przypuszczać, że wynikać to może z innego znaczenia kosztów pracy w sektorach publicznym i prywatnym. Mianowicie gorsze wyniki finansowe małych firm publicznych pośrednio mogą wskazywać na większy udział kosztów pracy w kosztach ogółem w tych firmach (i mniejszą efektywność wykorzystania w nich kapitału ludzkiego).

7.5.2. Struktura kosztów pracy w firmach różnej wielkości

Struktura kosztów pracy w większym stopniu zależy od sektora własności, do którego firma należy niż od jej wielkości.

Tabela 17. Struktura kosztów pracy w małych i dużych firmach w sektorze publicznym i prywatnym w przemyśle i budownictwie (w %)

	Sektor publiczny			Sektor prywatny		
	Ogółem	Firmy		Ogółem	Firmy	
		Duże	Małe		Duże	Małe
A. Wynagrodzenia i świadczenia zaliczane w koszty, w tym:	91,5	91,5	96,0	98,8	98,5	99,5
1. Wynagrodzenia osobowe w tym:	57,2	57,1	57,0	58,2	59,2	55,1
- zasadnicze	30,5	30,4	36,1	39,9	37,6	46,3
- za staż pracy	3,9	3,9	2,3	1,5	1,9	0,3
2. Wynagrodzenia bezosobowe	0,5	0,5	5,2	6,7	5,2	11,0
3. Składki na ZUS	23,9	23,9	23,6	24,4	24,6	23,8
4. Koszty BHP	3,5	3,1	1,1	2,3	2,7	1,2
5. Koszty ZFS	1,9	1,9	1,3	0,8	0,8	0,9
B. Wypłaty z zysku	8,5	8,5	4,0	1,2	1,5	0,4
C. Koszty Pracy	100	100	100	100	100	100

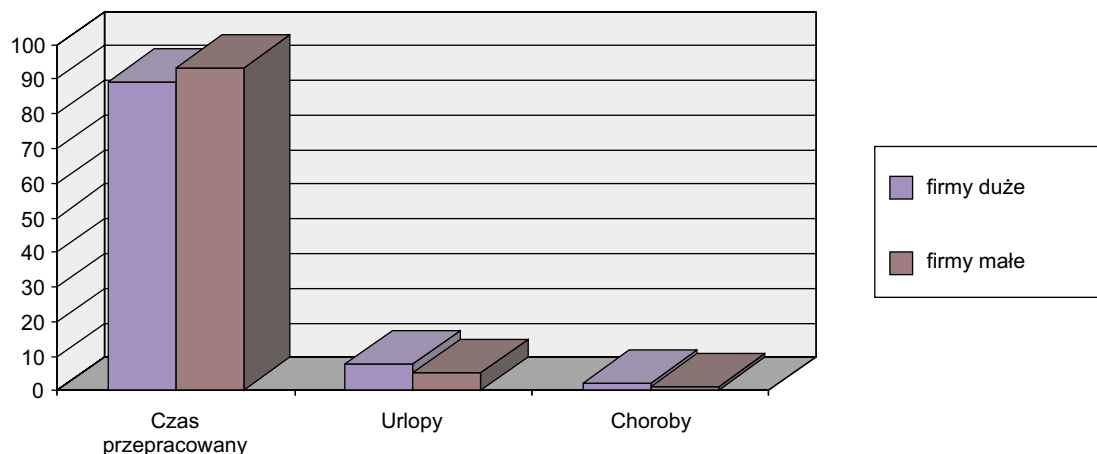
Źródło: *Koszty pracy w działalności produkcyjnej i w budownictwie*, GUS, Warszawa 1994,

Uwaga: na część B - wypłata z zysku składają się: - nagrody i premie z zysku do podziału i z nadwyżki bilansowej spółdzielni, - podatek od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń, - wypłaty na rzecz funduszu socjalnego, - pozostałe.

Tabela 17. wskazuje na duże zróżnicowanie struktury kosztów pracy w sektorach własnościowych gospodarki i, w nieco mniejszym stopniu, w sektorach wielkościowych przedsiębiorstw. Po pierwsze, wynagrodzenia zaliczane w koszty pracy firm stanowią niemal 99% tych kosztów w przypadku firm prywatnych i 91,5% w przypadku firm publicznych. Tak duża różnica (7,3 punkta procentowego) nie występuje między małymi i dużymi firmami, choć firmy duże mają mniejszy odsetek wynagrodzeń zaliczanych do kosztów pracy. Różnice w tym przypadku wynoszą 4,5 punkta procentowego dla sektora publicznego oraz jeden punkt procentowy dla sektora prywatnego. Wysoki udział kosztów bezosobowych w sektorze prywatnym, w szczególności w małych firmach wskazuje na wykorzystywanie przez ten sektor umów cywilnoprawnych w miejsce umów o pracę (w celu ograniczania kosztów pracy).

7.5.3. Czas pracy

Wykres 19. Struktura czasu pracy firm dużych i małych w przemyśle i budownictwie

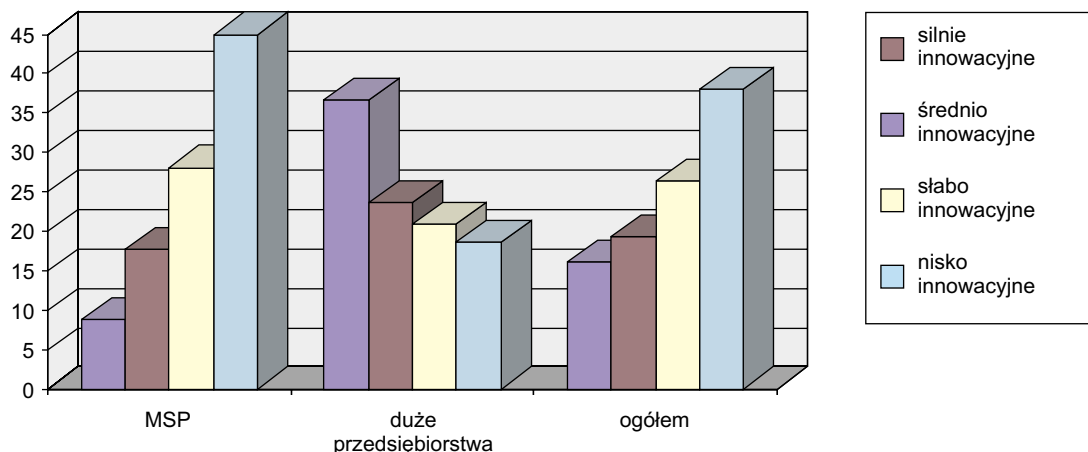


Wykres 19. wskazuje, że czas pracy jest pełniej wykorzystany w małych firmach niż w przedsiębiorstwach dużych. Wiąże się to z efektywniejszym wykorzystaniem czasu pracy i mniejszymi kosztami urlopów i kosztami chorób pracowników. Jednak tabela 5 w Aneksie 7 sugeruje, że znacznie większe znaczenie dla efektywniejszego wykorzystania czasu pracy ma sektor własności. Porównanie sektorów jednoznacznie wskazuje, że ściślejsza kontrola właścicielska prowadzi do efektywniejszego wykorzystania czasu pracy. Zauważmy, że dla wszystkich działów i sekcji, udział czasu przepracowanego w czasie opłaconym, w sektorze prywatnym jest wyższy niż w sektorze publicznym, co jest spowodowane głównie innym podejściem do absencji chorobowej. Natomiast wykorzystanie urlopów jest znacznie bardziej zbliżone w obu sektorach, a różnice nie są tak znaczne. W przypadku dwóch działów (produkcja papieru, handel detaliczny) oraz sekcji H (hotele i restauracje) wykorzystanie urlopów w firmach prywatnych stanowiło wyższy udział w opłaconym czasie niż w firmach publicznych.

7.5.4. MSP, a poziom innowacyjności

Poziom innowacyjności wpływa na poziom konkurencyjności działalności gospodarczej. Ogólny poziom innowacyjności mierzony liczbą zgłoszonych patentów oraz wydatkami na badania i rozwój jest w Polsce bardzo niski. Zarówno liczba zgłoszonych wynalazków, jak i wzorów użytkowych maleje od 1990r. Poziom i struktura wydatków na badania i rozwój pozostaje niekorzystna, tzn. dominują wydatki sektora publicznego, a wydatki sektora przedsiębiorstw są nieznaczne. W przeliczeniu na jednego mieszkańca wydatki na badania i rozwój wynoszą zaledwie około 33 USD, a więc ok. 10% przeciętnych wydatków w UE. Jednocześnie udział sektora prywatnego nie przekracza 5%, a sekcji przemysłowej 43% całości ponoszonych nakładów. Oznacza to, że mechanizmy rynkowe nie dominują przy alokacji środków na ten cel, a środki pochodzą raczej z budżetu. Należy podkreślić niską innowacyjność polskiej gospodarki, oraz na jej tle, jeszcze gorszą pozycję MSP pod tym względem. Poniższy wykres obrazuje odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych wśród ogólnej liczby przedsiębiorstw danej kategorii.

Wykres 20. Struktura przedsiębiorstw według stopnia innowacyjności w 1994 r. w %



Źródło: M. Korona, *Innowacje produktowe i technologiczne w polskich przedsiębiorstwach*,¹⁸ Gospodarka Narodowa 1/1995

¹⁸ Badania GUS obejmowały 2,5 tys. firm, w tym 29% małych (o zatrudnieniu do 50 osób), 45% średnich (od 50 do 500 osób), 26% dużych (pow. 500 osób). Wyniki opublikowane zostały także w pracy: M. Korona, *Innowacje w przemyśle*, GUS, Warszawa 1994.

Uwaga:

(1) Przedsiębiorstwo jest:

- silnie innowacyjne, gdy wprowadziło 4 innowacyjne przedsięwzięcia w ciągu roku,
- średnio innowacyjne, gdy wprowadziło 3 innowacyjne przedsięwzięcia w ciągu roku,
- słabo innowacyjne, gdy wprowadziło 1 lub 2 innowacyjne przedsięwzięcia w ciągu roku.

(2) Definicje wielkości firm przyjęte w tym badaniu były następujące:

- firma mała o zatrudnieniu do 50 osób;
- firma duża o zatrudnieniu powyżej 500.

Z wykresu 20. wynika dosyć prosta zależność, że wielkość firmy sprzyja innowacyjności.

Biorąc pod uwagę dwa podstawowe czynniki oceny konkurencyjności: koszty pracy oraz innowacyjność należy wskazać, że MSP nie mogą być uważane za mające przewagę konkurencyjną w stosunku do DP. W szczególności odnosi się to do innowacyjności, ocenianej poprzez wprowadzane nowe technologie, czy nowe produkty na rynek. Sektor MSP jest pod tym względem mniej innowacyjny niż sektor DP. Koszty pracy, a w szczególności ich struktura oraz struktura czasu pracy wskazują na pewną przewagę sektora MSP pod tym względem wobec sektora DP. Wynika to z lepszego wykorzystania czasu pracy oraz niższych względnych kosztów pracy (w stosunku do kosztów ogółem).

7.6. Podsumowanie

Przedsiębiorcy przemysłowi odczuwają konkurencję na rynku krajowym jako najważniejszą barierę zwiększenia sprzedaży na rynku krajowym i poważną barierę rozwojową dla przedsiębiorstw.

Względna produktywność i zyskowność jest wyższa w sektorze MSP w Polsce aniżeli w sektorze MSP w Unii Europejskiej. Zarazem, liczba przedsiębiorstw i przeciętna wielkość polskiego MSP wskazuje na fakt, że sektor ten w Polsce powinien nadal się rozrastać.

Przeciętna wartość dodana na zatrudnionego jest w MSP w Polsce wyższa aniżeli w dużych przedsiębiorstwach i w gospodarce polskiej ogółem, co oznacza, że w 1995 r. sektor MSP był efektywniejszy niż sektor dużych przedsiębiorstw.

Pojawiają się znaczne różnice pomiędzy sektorami własności w zakresie produktywności i zyskowności. W sektorze publicznym efektywność rośnie wraz ze wzrostem przedsiębiorstwa. W sektorze prywatnym, zależność jest odwrotna.

W przemyśle, sektor MSP jest efektywniejszy od DP we wszystkich działach, poza produkcją odzieży. MSP są bardziej efektywne w działach zdominowanych przez DP niż w działach zdominowanych przez małe przedsiębiorstwa.

MSP stanowią ponad 70% polskich eksporterów, ale udział MSP w wartości eksportu wynosił w 1994 r. tylko 19,4%. MSP wyeksportowały 6,9% wartości eksportu sektora publicznego i 37,8% wartości eksportu sektora prywatnego. Połowa eksportu MSP przypadała na działalność produkcyjną. Największy udział w eksporcie danej branży wykazywały MSP w przemyśle lekkim i meblowym, produkcji plastików, prostych wyrobów metalowych, przetworzonych warzyw, owoców, wyrobów mącznych, a więc w produkcji niezbyt wyrafinowanej i zaawansowanej technologicznie. Konkurencyjność oferty eksportowej MSP opiera się na taniości pracy i surowca. Polscy przedsiębiorcy przemysłowi często stosują umowy o podwykonawstwo z partnerami zagranicznymi, a w zbyt małym stopniu wykorzystują samodzielnie, aktywne i profesjonalne formy marketingu na rynkach zagranicznych.

Porównanie konkurencyjności metodą DRC (porównanie wartości dodanej w danej branży w cenach krajowych i światowych) pokazuje, że wzrasta liczba branż zdominowanych przez MSP, które są konkurencyjne. W 1995 r. ok. połowy badanych branż zdominowanych przez MSP była konkurencyjna bądź potencjalnie konkurencyjna. Zarazem jednak, proporcja branż niekonkurencyjnych wśród branż zdominowanych przez MSP jest większa niż analogicznych branż zdominowanych przez duże przedsiębiorstwa.

Porównanie kosztów pracy i wykorzystania czasu pracy wśród firm małych i dużych wypada korzystniej dla firm małych. Z kolei, innowacyjność firm małych jest zdecydowanie mniejsza niż firm dużych.

Rozdział 8.

Wnioski i rekomendacje

8. Wnioski i rekomendacje

Polityka wobec MSP dzieli się na dwa obszary:

- polityka wobec sektora MSP zmierzająca do tworzenia korzystnych warunków funkcjonowania i rozwoju sektora oraz zapewnienia jego konkurencyjności na rynkach krajowych i międzynarodowych,
- polityka traktująca MSP jako instrument do realizacji innych priorytetów państwa takich, jak: zatrudnienie, restrukturyzacja sektorowa (własnościowa, różnicująca wielkość działających podmiotów, regulująca powiązania między nimi itp.) gospodarki, polityka regionalna.

8.1. Konieczna jest koordynacja celów i instrumentów polityki wobec MSP w taki sposób, aby ogólne warunki funkcjonowania sektora MSP stymulowały rozwój wszystkich funkcji MSP (gospodarczych, zatrudnieniowych, restrukturyzacyjnych wobec gospodarki)

W latach 1995-1996 instrumenty wspierające poprzez MSP zatrudnienie, restrukturyzację rolnictwa i obszarów wiejskich (Fundusz Pracy, preferencyjne kredyty, ulgi i preferencje pożyczkowe) stosowane na wybranych obszarach kraju nie były w stanie zrekompensować utrudnień funkcjonowania i rozwoju MSP stwarzanych przez ogólne regulacje prawne czy finansowe takie, jak: wysokie podatki, wysokie składki na ubezpieczenia społeczne, niekorzystne regulacje prawa pracy, niestabilność prawa.

Cel, jakim jest rozwój sektora nie jest sprzeczny z celem jakim jest wykorzystanie MSP jako instrumentu zatrudnienia czy rozwoju regionalnego. Poprawa warunków funkcjonowania całego sektora miałaby również korzystne skutki dla regionów będących w trudnej sytuacji gospodarczej. Konieczne jest wnikliwe przeanalizowanie zestawu instrumentów oddziałujących na MSP, wprowadzanych przez różne agendy państwa pod kątem ich komplementarności (niesprzeczności) oraz skutków jakie przynoszą. Oba typy programów i instrumentów państwa wobec MSP: sektorowy oraz traktujący MSP jako instrument polityki państwa powinny być projektowane, monitorowane oraz oceniane razem, a nie oddzielnie przez poszczególne resorty i agendy państwa.

8.2. Niezbędne jest zapewnienie odpowiednich warunków instytucjonalnych dla realizacji skoordynowanej polityki wobec MSP

8.2.1. Instytucje rządowe

Dla realizacji tego celu rząd powinien dysponować określonym instrumentarium organizacyjnym. Departament Rzemiosła i MSP działający aktualnie w Ministerstwie Gospodarki nastawiony jest szczególnie na projektowanie i realizację polityki sektorowej. Prowadzenie pełnej polityki MSP - zarówno sektorowej, jak i traktującej MSP jako instrument do realizacji innych celów państwa - wymaga zajęcia się nią przez ciało międzyresortowe np. podkomitet KERM ds. MSP. Podkomitet tego rodzaju powinien tworzyć programy traktujące MSP wszechstronnie i w sposób skoordynowany. Programy powinny być realizowane przez właściwe resorty, ale ich monitorowanie i rozliczanie ich skutków znowu powinno być przedmiotem instytucji międzyresortowej.

8.2.2. Agencja do spraw MSP

Konieczne jest powołanie wyspecjalizowanej, rządowej agencji do spraw MSP, która realizowałaby programy rządowe i zagraniczne, zwłaszcza sponsorowane przez Unię Europejską. Programy agencji powinny zmierzać do prawnego, instytucjonalnego i społeczno-politycznego wspierania „otoczenia” przedsiębiorczości, zaspakajania potrzeb MSP związanych z dostępem do: źródeł finansowania, wiedzy i umiejętności, informacji, zasobów materialnych, nowoczesnej infrastruktury, maszyn i urządzeń. Agencja powinna być „łącznikiem” pomiędzy programami rządu i siecią regionalnych i lokalnych instytucji wspierających biznes, o których mowa w pkt. 8.4.3.

8.2.3. Usprawnianie i koordynacja procesów prawodawczych

W Parlamencie powinna powstać komisja bądź podkomisja ds. MSP analizująca akty prawne pod kątem ich efektów dla funkcjonowania sektora MSP. Powinna ona dbać o równe traktowanie sektorów małych i dużych przedsiębiorstw wobec prawa, zabiegać o kształt prawa, który stwarzałby korzystne warunki dla działalności gospodarczej, rozwoju przedsiębiorstw i wzrostu konkurencyjności MSP, powinna starać się uzyskać spójność prawa w poszczególnych obszarach regulacji wpływającej na sektor MSP.

8.3. Polityka sektorowa powinna wspierać rozwój i poprawę konkurencyjności sektora MSP

W sferze polityki sektorowej konieczne jest zastosowanie instrumentów przyspieszających rozwój i poprawiających konkurencyjność MSP. Do instrumentów tych należą:

8.3.1. Polityka podatkowa

Konieczne jest obniżenie wysokości podatków od osób fizycznych i prawnych z jednoczesnym uproszczeniem systemu podatkowego.

8.3.2. Polityka wpływająca na koszty pracy

Dla rozwoju sektora oraz realizacji celów prozatrudnieniowych niezbędne jest obniżenie składek na ubezpieczenie społeczne oraz zlikwidowanie bądź obniżenie innych obciążeń płac. Konieczne jest przeprowadzenie reformy ubezpieczeń społecznych, która:

- wiązałyby wysokość i rodzaj świadczeń z wysokością indywidualnych wpłat na ubezpieczenia,
- pozwalałyby unikać marnotrawstwa i ograniczać koszty funkcjonowania systemu ubezpieczeń,
- obciążałyby solidarnie pracodawców i pracobiorców.

8.3.3. Ułatwienie dostępu MSP do kapitału

Konieczne jest stworzenie systemu poręczeń kredytowych, które ułatwiają MSP dostęp do kapitału bankowego, a zarazem pozwalają bankom zmniejszyć ryzyko wynikające z transakcji z klientem, którego wiarygodność bywa trudna do oszacowania. System ten powinien opierać się na lokalnych fun-

duszach poręczeń kredytowych połączonych z funduszem centralnym zabezpieczającym ich działalność.

Instrumentem ułatwiającym dostęp MSP do kapitału powinny stać się regionalne fundusze inwestycyjne, których powstanie zapowiedziano w przyjętych przez rząd rekomendacjach Zespołu Zadaniowego ds. Polityki Regionalnej. Fundusze tego rodzaju powinny wchodzić z udziałami do najprężniejszych przedsiębiorstw ułatwiając im rozwój i ekspansję.

8.3.4. Promowanie innowacji i technologii

Jeśli konkurencyjność polskich MSP ma się opierać na jakości, wysokim stopniu przetworzenia, nowoczesności wyrobów i usług, a nie tylko na tanioci siły roboczej - niezbędne jest wspieranie przez państwo dostępu MSP do nowych technologii, informacji i wiedzy za pomocą specjalnych programów finansowanych z budżetu państwa odpowiedniej polityki prawnej i podatkowej. Pożądane byłoby wykorzystanie w realizacji tych programów sieci pozarządowych, niekomercyjnych instytucji „otoczenia” biznesu świadczących drobnym firmom w skali regionalnej i lokalnej niezbędne usługi doradcze, informacyjne, szkoleniowe, marketingowe, finansowe i in.

8.3.5. Wsparcie działalności eksportowej MSP

Poszerzenie zakresu i wartości eksportu, wzmocnienie konkurencyjności MSP - w świetle coraz szerszego otwierania się Polski na rynki międzynarodowe - powinno być traktowane jako zadanie priorytetowe w polityce gospodarczej państwa.

8.4. Polityka traktująca MSP jako instrument zatrudnienia i rozwoju regionalnego powinna być proefektywnościowa, skierowana na pobudzanie aktywności ekonomicznej i ściśle powiązana z ogólną polityką rozwoju sektora

8.4.1. Powiązanie celów obu obszarów polityki

Polityka preferencyjnie regulująca funkcjonowanie pewnych części sektora (np. MSP zwiększających zatrudnienie, na obszarach zacofanych itd.) powinna rozwijać i wzmocniać możliwości rozwojowe stwarzane przez ogólną politykę sektorową, a nie rekompensować restrykcje i bariery stwarzane przez tę ostatnią. Restrykcyjna polityka sektorowa nie może być „równoważona” przez ulgi i preferencje rozdajowe.

8.4.2. MSP jako element polityki rynku pracy

Programy wykorzystujące MSP jako kreatorów miejsc pracy powinny być skierowane nie tylko na ekstensywne powiększanie liczby zatrudnionych. Powinny one stymulować tworzenie „jakościowych” stanowisk pracy: trwałych, kwalifikowanych, zapewniających godziwe zarobki i możliwość rozwoju pracownika. Konieczne jest więc powiązanie tego rodzaju programów z działaniami na rzecz poprawy konkurencyjności firm, innowacyjności i unowocześnienia technologicznego, podnoszenia zakresu wiedzy właścicieli firm i personelu w nich zatrudnionego.

8.4.3. MSP jako element polityki regionalnej

Polityka regionalna powinna zmierzać do podnoszenia aktywności i efektywności gospodarczej poszczególnych regionów. Celem programów regionalnych powinno być doprowadzenie do stanu, w którym lokalne i regionalne przedsiębiorstwa będą w stanie konkurować z firmami krajowymi i zagranicznymi.

Instrumenty oddziaływania na MSP powinny być dostosowane do cech i potrzeb firm lokalnych i regionalnych oraz profilu regionalnego. Należy zdecentralizować użycie instrumentów wspierania, przekazując jak najwięcej uprawnień decyzyjnych odnośnie kierunku i zakresu ich użycia na poziom regionalny i lokalny. Należy ograniczać liczbę i zasięg programów, w których przedmiotowe decyzje wspierania określonych przedsięwzięć podejmowane są centralnie. Programy państwa w tym zakresie powinny być silnie powiązane z programami regionalnymi, a te z lokalnymi. Programy rozwoju regionalnego i lokalnego powinny zawierać projekty promocji i rozwoju sektora MSP. Programowanie polityki regionalnej powinno mieć charakter długookresowy. Przedsiębiorstwom potrzebna jest stabilność warunków rozwoju.

Priorytetem państwa w zakresie polityki regionalnej powinno być stworzenie i wzmacnianie regionalnej i lokalnej infrastruktury dla biznesu:

- regionalnych i lokalnych instytucji ułatwiających dostęp MSP do kapitału: funduszy poręczeń kredytowych ułatwiających dostęp do kapitału bankowego, funduszy inwestycyjnych oferujących przedsiębiorstwom udziały kapitałowe, a w przypadku szczególnie trudnych regionów - także grantów kapitałowych czy finansowania (całości lub części) odsetek kredytu,
- sieci regionalnych i lokalnych ośrodków wspierających MSP w dostępie do informacji, wiedzy, szkoleń, technologii. Na znacznych obszarach kraju usługi tego typu nie są dostępne lub świadczone są w bardzo ograniczonym zakresie. Większość drobnych przedsiębiorców, zwłaszcza z tzw. regionów problemowych nie jest w stanie opłacić rynkowej ceny tego rodzaju usług. Z kolei, bez dostępu do informacji, poprawy jakości produkcji, zdolności menedżerskiej kadry MSP niemożliwa będzie poprawa konkurencyjności przedsiębiorstw z tych regionów na rynkach pozalokalnych. Postępujący proces otwierania się Polski na rynki międzynarodowe, w tym proces przystosowawczy do członkostwa w UE spowoduje, że coraz mniej będzie zamkniętych rynkowych nisz lokalnych, a coraz większe będą naciski ze strony konkurencji krajowej i zagranicznej.

Regionalne i lokalne instytucje wspierania biznesu, poza spełnianiem funkcji podstawowej jaką jest świadczenie usług dla biznesu, mogą stanowić doskonałe źródło informacji o potrzebach i problemach lokalnych MSP oraz o realizacji rządowych programów stymulujących gospodarkę regionalną.

8.5. Prawo powinno zapewniać właściwe warunki dla funkcjonowania i rozwoju sektora MSP

8.5.1. Ogólne zasady działania prawa

Dążyć należy do przestrzegania podstawowych zasad stanowienia i funkcjonowania prawa takich jak: stabilność, jasność, odpowiednio długi okres *vacatio legis*, niedziałanie prawa wstecz, jednolita wykładnia prawa podatkowego przez urzędy skarbowe. Związany z tym jest postulat jak najmniejszej ilości delegacji ustawodawczych do wykonawczych agend państwa. System prawny zmierzać powinien do wykształcenia właściwych, spójnych i trwałych regulacji ogólnych. Należy ograniczać tendencję do drobiazgowej regulacji prawnej każdego aspektu funkcjonowania gospodarki i życia społecznego.

8.5.2. Zasada równości podmiotów gospodarczych wobec prawa

Jednakowe regulacje prawne dla podmiotów o różnej wielkości często oznaczają brak równości wobec prawa. Obciążenia, jakie znosi bez trudu przedsiębiorstwo zatrudniające 600 osób mogą doprowadzić do bankructwa firmę zatrudniającą 6 osób. Ustawodawcy powinni pamiętać o zachowaniu równości wobec prawa w znaczeniu równości szans przetrwania, rozwoju i ogólnie - możliwości sprostania podmiotów gospodarczych wymogom stawianym przez regulacje prawne.

8.5.3. Prawne regulacje stosunków pracy

Obszarem, na którym występuje najwięcej dolegliwych i wymagających nowelizacji przepisów jest prawo pracy. Kodeks Pracy nakłada na przedsiębiorstwa szereg obowiązków, którym MSP trudno sprostać (godziny nadliczbowe, przepisy bhp, konieczność tworzenia regulaminów pracy i funduszu socjalnego i in.). Podobnie działają restrykcyjne regulacje dotyczące składek na ubezpieczenia społeczne. Restrykcje i wymogi wprowadzane przez Kodeks Pracy i inne regulacje z zakresu stosunków pracy uderzają także w pracowników. Małe firmy, które nie są w stanie spełnić wymogów prawa pracy ograniczają zatrudnienie i/lub wchodzą w „szarą strefę” stosunków pracy. Regulacje tego typu stoją w sprzeczności z polityką państwa w dziedzinie zatrudnienia i kreowania nowych, trwałych miejsc pracy.

8.5.4. Priorytety regulacji prawnych do uchwalenia i nowelizacji są następujące:

- nowelizacja Kodeksu Pracy - uproszczenie i odformalizowanie stosunków pracodawca-pracownika w małych i średnich przedsiębiorstwach,
- uproszczenie prawa podatkowego - wprowadzenie chroniącej prawa podatnika ordynacji podatkowej,
- uchwalenie satysfakcjonującej środowisko przedsiębiorców ustawy o samorządzie gospodarczym.

Wszystkie akty prawne dotyczące sektora MSP powinny być przygotowywane w konsultacji ze środowiskiem przedsiębiorców.



Wskaźniki obrazujące rozwój sektora MSP w ostatnich latach są w większości optymistyczne. Rośnie liczba MSP, wzrasta zatrudnienie w tym sektorze, wzrasta jego udział w eksporcie, duża część PKB wytwarzana jest przez drobne firmy. Te dobre rezultaty nie oznaczają jednak, że nie mogłoby być jeszcze lepiej. W polskich małych i średnich firmach tkwi olbrzymi potencjał rozwojowy, który może zostać uruchomiony już w najbliższej przyszłości. Do jego uruchomienia nie trzeba specjalnych preferencji ani szczególnego traktowania MSP. Polityka państwa, przede wszystkim, nie powinna utrudniać możliwości rozwoju i ekspansji firm. Wiele z wymienionych w *Raporcie* barier wynika z błędów w sztuce konstruowania prawa, braku koordynacji działań, niewypełniania przyjętych wcześniej założeń programów rządowych. Uważniejsze potraktowanie tych kwestii znacznie poprawiłoby sytuację sektora. W przyszłości, polityka wobec MSP nie powinna być skierowana na preferencyjne traktowanie określonych podmiotów, ale przede wszystkim na tworzenie właściwych warunków funkcjonowania sektora, które pozwoliłyby przedsiębiorstwom zwiększać produkcję i sprzedaż, zatrudniać nowych pracowników godziwie opłacając ich pracę oraz poszerzać konkurencyjność firm na rynku.

Aneksy

Aneks 1. Wykaz symboli sekcji Europejskiej Klasyfikacji Działalności (EKD)

- C - Górnictwo i kopalnictwo
- D - Działalność produkcyjna
- E - Zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę
- F - Budownictwo
- G - Handel hurtowy, detaliczny; naprawy pojazdów mechanicznych, motocykli oraz artykułów przeznaczenia osobistego i użytku domowego
- H - Hotele i restauracje
- I - Transport, gospodarka magazynowa i łączność
- J - Pośrednictwo finansowe
- K - Obsługa nieruchomości, wynajem i działalność związana z prowadzeniem interesów
- L - Administracja publiczna i obrona narodowa; gwarantowana prawnie opieka socjalna
- M - Edukacja
- N - Ochrona zdrowia i opieka socjalna
- O - Pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna
- P - Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników
- Q - Organizacje i zespoły międzynarodowe

Aneks 2. Tabele statystyczne obrazujące stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w 1995

Tabela 1. Podstawowe informacje na temat środków trwałych i nakładów inwestycyjnych w 1995 roku w wybranych sekcjach EKD oraz przedsiębiorstwach o różnej wielkości i formie własności

Sekcje EKD, sektory własności o - przedsiębiorstwa ogółem m - przedsiębiorstwa zatrudniające 0-50 osób s - przedsiębiorstwa zatrudniające 51-250 osób d - przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 250 osób	Środki trwałe		Stopień zużycia środków trwałych w procentach		Nakłady inwestycyjne		
	wartość brutto śr. trwałych na 1 pracownika w tys. zł	udział wartości śr. trwałych w % (sekcja ogółem = 100)	środki trwałe ogółem	maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	nakłady inwestycyjne na 1 pracownika w tys. zł	udział nakładów inwestycyjnych w % (sekcja ogółem = 100)	
1	2	3	4	5	6	7	
Sekcja D: Działalność produkcyjna	o	39,3	100,0	51,0	63,2	3,8	100,0
	m	14,8	11,5	30,3	38,0	1,8	14,3
	s	33,4	15,4	44,0	53,8	3,5	15,7
	d	56,0	73,1	55,8	69,2	5,1	70,0
w tym:							
sektor prywatny	o	24,4	37,4	32,2	39,8	3,9	59,0
	m	12,8	9,8	27,5	34,5	1,8	14,1
	s	25,3	9,0	36,5	43,8	4,2	14,3
	d	45,0	18,6	32,6	40,5	7,8	30,6
Sekcja F: Budownictwo	o	9,4	100,0	48,8	63,1	1,1	100,0
	m	5,7	32,4	30,7	42,1	1,2	55,1
	s	14,2	35,6	56,2	70,6	0,9	19,3
	d	12,8	32,0	58,9	73,2	1,2	25,6
w tym:							
sektor prywatny	o	5,8	50,6	33,8	44,2	1,1	77,0
	m	4,7	26,1	27,4	36,5	1,0	47,7
	s	6,3	11,4	44,6	57,0	1,1	15,0
	d	9,4	13,1	37,4	46,5	1,3	14,3
Sekcja G: Handel i naprawy	o	12,0	100,0	37,0	44,6	2,0	100,0
	m	7,8	51,5	26,2	27,2	1,4	55,5
	s	28,9	28,7	40,4	47,3	3,1	17,9
	d	26,1	19,8	60,1	85,0	5,8	26,6
w tym:							
sektor prywatny	o	10,5	82,3	30,7	37,8	1,9	90,5
	m	7,5	48,9	25,3	25,9	1,4	55,2
	s	26,3	23,2	41,0	44,3	3,4	17,0
	d	23,4	10,2	33,0	74,6	7,2	18,3

1		2	3	4	5	6	7
Seksja H: Hotele i restauracje	o	11,2	100,0	25,6	42,7	2,2	100,0
	m	4,7	35,5	21,6	30,2	1,4	54,5
	s	105,2	53,5	20,1	37,2	2,6	6,6
	d	11,6	11,0	64,9	76,4	7,7	38,9
w tym:							
sektor prywatny	o	8,9	60,7	25,2	45,1	2,2	75,1
	m	5,5	33,4	21,2	30,0	1,8	53,9
	s	61,3	21,0	18,6	41,1	3,2	5,2
	d	19,4	6,3	68,7	92,4	9,0	16,0
Seksja I: Transport, składowanie i łączność	o	76,3	100,0	53,0	54,3	5,7	100,0
	m	23,9	7,1	42,4	28,0	2,6	10,1
	s	130,8	12,4	33,0	38,2	4,4	5,6
	d	87,8	80,5	57,0	63,9	6,7	84,3
w tym:							
sektor prywatny	o	19,2	6,8	40,7	31,8	2,9	13,5
	m	18,2	5,2	38,5	25,5	2,5	9,2
	s	27,8	1,1	42,3	40,7	5,7	2,8
	d	17,6	0,5	59,7	30,6	4,1	1,5
Seksja J: Pośrednictwo finansowe	o	24,8	100,0	27,8	44,2	8,3	100,0
	m	43,8	24,5	24,2	34,4	20,0	32,0
	s	129,4	34,5	24,4	40,5	16,5	13,0
	d	12,8	41,0	32,8	52,9	5,7	55,0
w tym:							
sektor prywatny	o	35,2	45,4	21,2	29,6	15,5	57,5
	m	37,7	20,6	24,1	31,5	20,0	31,4
	s	101,6	15,0	19,8	27,0	27,9	11,8
	d	16,5	9,8	17,2	29,6	8,3	14,3
Seksja K: Obsługa nieruchomości i firm	o	179,5	100,0	23,5	69,4	6,2	100,0
	m	110,3	31,6	17,7	45,8	6,7	56,0
	s	340,9	54,7	21,4	79,9	6,2	28,5
	d	124,4	13,7	45,6	79,9	5,1	15,5
w tym:							
sektor prywatny	o	260,2	92,2	20,2	59,1	8,6	87,4
	m	125,9	29,8	16,0	41,2	7,9	54,7
	s	649,1	51,4	19,5	81,5	11,4	25,0
	d	285,6	11,0	34,9	68,9	7,5	7,7

Tabela 2. Podstawowe informacje na temat środków trwałych i nakładów inwestycyjnych w 1995 roku w wybranych sekcjach EKD oraz przedsiębiorstwach o różnej wielkości i formie własności (c.d.)

Sekcje EKD, sektory własności o - przedsiębiorstwa ogółem m - przedsiębiorstwa zatrudniające 0-50 osób s - przedsiębiorstwa zatrudniające 51-250 osób d - przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 250 osób		Długość okresu odtworzenia środków trwałych (lata - miesiące)		
		ogółem	w tym	
			budynki i budowle	maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia
1		2	3	4
Sekcja D	o	10 - 4	16 - 8	8 - 7
	m	8 - 4	10 - 5	8 - 0
	s	10 - 1	16 - 10	8 - 2
	d	10 - 9	18 - 1	8 - 9
w tym:				
sektor prywatny	o	6 - 7	9 - 3	5 - 11
	m	7 - 2	7 - 11	7 - 4
	s	6 - 6	9 - 10	5 - 8
	d	6 - 3	9 - 8	5 - 7
Sekcja F	o	8 - 2	10 - 4	7 - 0
	m	4 - 10	4 - 11	5 - 6
	s	15 - 1	20 - 1	11 - 4
	d	10 - 3	23 - 10	5 - 8
w tym:				
sektor prywatny	o	5 - 5	6 - 5	5 - 0
	m	4 - 6	4 - 9	4 - 10
	s	6 - 2	6 - 4	5 - 6
	d	7 - 6	15 - 2	4 - 11
Sekcja G	o	5 - 11	9 - 8	3 - 6
	m	5 - 6	7 - 8	4 - 3
	s	9 - 6	20 - 9	4 - 2
	d	4 - 5	7 - 7	2 - 1
w tym:				
sektor prywatny	o	5 - 5	8 - 8	3 - 3
	m	5 - 3	7 - 2	4 - 1
	s	8 - 1	17 - 7	3 - 8
	d	3 - 4	6 - 1	1 - 6
Sekcja H	o	5 - 3	6 - 6	3 - 4
	m	3 - 5	3 - 3	4 - 0
	s	42 - 10	66 - 4	17 - 11
	d	1 - 6	1 - 10	1 - 1
w tym:				
sektor prywatny	o	4 - 3	4 - 4	4 - 2
	m	3 - 3	3 - 1	3 - 10
	s	21 - 2	28 - 8	13 - 2
	d	2 - 1	1 - 11	1 - 11
Sekcja I	o	13 - 6	19 - 8	4 - 11
	m	9 - 6	8 - 9	5 - 6
	s	30 - 0	90 - 9	49 - 9
	d	12 - 10	18 - 6	3 - 4
w tym:				
sektor prywatny	o	6 - 10	5 - 8	5 - 8
	m	7 - 8	8 - 2	5 - 7
	s	5 - 3	7 - 5	5 - 11
	d	4 - 6	1 - 0	5 - 6

1		2	3	4
Sekcja J	o	3 - 1	4 - 10	2 - 10
	m	2 - 4	13 - 10	2 - 5
	s	8 - 3	19 - 2	7 - 9
	d	2 - 4	2 - 9	2 - 0
w tym:				
sektor prywatny				
	o	2 - 5	3 - 8	2 - 8
	m	2 - 0	10 - 0	2 - 2
	s	3 - 11	3 - 11	4 - 7
	d	2 - 1	1 - 11	2 - 3
Sekcja K	o	29 - 6	39 - 0	6 - 8
	m	16 - 8	21 - 8	3 - 11
	s	56 - 9	69 - 0	12 - 0
	d	26 - 0	41 - 2	7 - 11
w tym:				
sektor prywatny				
	o	31 - 2	39 - 4	5 - 2
	m	16 - 1	20 - 9	3 - 8
	s	60 - 9	69 - 8	10 - 2
	d	41 - 10	55 - 0	8 - 0
Sekcja O	o	8 - 2	11 - 11	5 - 2
	m	9 - 0	10 - 7	7 - 0
	s	14 - 11	23 - 4	8 - 10
	d	4 - 0	6 - 1	2 - 9
w tym:				
sektor prywatny				
	o	7 - 8	10 - 10	5 - 3
	m	8 - 7	10 - 2	6 - 8
	s	9 - 3	16 - 1	6 - 7
	d	3 - 4	9 - 3	1 - 10

Tabela 3. Struktura wartości brutto środków trwałych i nakładów inwestycyjnych w 1995 roku według grup środków trwałych w wybranych sekcjach EKD oraz przedsiębiorstwach o różnej wielkości i formie własności

Sekcje EKD, sektory własności o - przedsiębiorstwa ogółem m - przedsiębiorstwa zatrudniające 0-50 osób s - przedsiębiorstwa zatrudniające 51-250 osób d - przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 250 osób		Wartość brutto środków trwałych (stan na koniec roku)			Nakłady inwestycyjne ogółem				
		ogółem	w tym			ogółem	w tym		
			budynki i budowle	maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	środki transportowe		budynki i budowle	maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	środki transportowe
1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Sekcja D: Działalność produkcyjna	o	100,0	44,6	51,0	4,2	100,0	27,6	61,5	6,5
	m	100,0	38,8	51,3	9,7	100,0	30,9	53,4	13,7
	s	100,0	43,4	51,0	5,5	100,0	26,0	63,1	7,5
	d	100,0	45,8	51,0	3,1	100,0	27,3	62,8	4,7
sektor publiczny	o	100,0	49,1	47,8	3,0	100,0	29,4	60,7	3,0
	m	100,0	63,5	33,2	3,2	100,0	24,4	69,3	5,5
	s	100,0	50,7	45,7	3,6	100,0	32,5	57,4	5,7
	d	100,0	48,4	48,6	2,9	100,0	29,3	60,8	2,9
sektor prywatny	o	100,0	37,1	56,4	6,4	100,0	26,4	62,0	8,8
	m	100,0	34,5	54,5	10,8	100,0	31,0	53,2	13,9
	s	100,0	38,2	54,8	6,8	100,0	25,4	63,7	7,7
	d	100,0	38,0	58,1	3,8	100,0	24,8	65,3	7,1
Sekcja F: Budownictwo	o	100,0	45,5	34,3	20,0	100,0	35,0	40,2	21,2
	m	100,0	45,4	30,8	23,4	100,0	44,4	27,1	25,1
	s	100,0	42,4	38,3	19,2	100,0	31,8	51,0	15,2
	d	100,0	49,0	33,3	17,3	100,0	21,0	60,2	17,3
sektor publiczny	o	100,0	49,8	32,8	17,3	100,0	41,0	46,3	10,8
	m	100,0	70,3	20,0	9,4	100,0	92,4	2,4	1,4
	s	100,0	44,3	37,9	17,7	100,0	11,8	75,2	12,0
	d	100,0	50,1	30,4	19,4	100,0	18,0	64,6	16,7
sektor prywatny	o	100,0	41,2	35,7	22,6	100,0	34,5	38,3	24,3
	m	100,0	39,4	33,4	26,8	100,0	36,8	31,0	28,8
	s	100,0	38,2	39,2	22,4	100,0	37,5	44,2	16,1
	d	100,0	47,5	37,3	14,3	100,0	23,5	56,7	17,8

1		2	3	4	5	6	7	8	9
Seksja G: Handel i naprawy	o	100,0	57,8	22,2	19,6	100,0	35,5	37,8	24,8
	m	100,0	50,7	22,2	27,0	100,0	36,6	28,6	33,5
	s	100,0	67,5	22,0	10,4	100,0	30,9	50,4	16,3
	d	100,0	62,3	22,6	13,7	100,0	36,4	48,6	12,2
sektor publiczny	o	100,0	70,6	19,5	9,7	100,0	46,8	35,9	12,4
	m	100,0	70,5	19,9	9,5	100,0	33,2	47,5	18,4
	s	100,0	74,3	18,9	6,8	100,0	37,9	42,5	19,2
	d	100,0	68,4	19,7	11,4	100,0	48,3	34,8	11,4
sektor prywatny	o	100,0	55,1	22,8	21,7	100,0	34,3	38,0	26,1
	m	100,0	49,6	22,3	27,9	100,0	36,6	28,4	33,6
	s	100,0	65,9	22,7	11,3	100,0	30,5	50,9	16,2
	d	100,0	56,6	25,4	15,9	100,0	31,1	54,8	12,6
Seksja H: Hotele i restauracje	o	100,0	75,5	19,5	3,6	100,0	60,9	30,4	6,7
	m	100,0	71,7	18,8	8,4	100,0	74,5	16,2	8,8
	s	100,0	82,5	16,6	0,8	100,0	53,3	39,8	5,2
	d	100,0	53,6	35,8	1,5	100,0	43,1	48,7	4,0
sektor publiczny	o	100,0	83,1	15,2	0,7	100,0	36,9	53,4	4,1
	m	100,0	82,2	15,7	1,5	100,0	56,9	41,2	1,0
	s	100,0	86,7	12,7	0,6	100,0	42,3	52,6	3,6
	d	100,0	59,0	32,2	0,8	100,0	36,1	53,8	4,3
sektor prywatny	o	100,0	70,5	22,3	5,5	100,0	68,8	22,8	7,6
	m	100,0	71,0	19,0	8,8	100,0	74,7	15,9	8,9
	s	100,0	76,1	22,7	1,2	100,0	56,1	36,5	5,6
	d	100,0	49,6	38,4	2,0	100,0	53,1	41,5	3,7
Seksja I: Transport, składowanie i łączność	o	100,0	53,0	14,1	32,8	100,0	36,3	38,8	21,0
	m	100,0	14,8	7,3	77,9	100,0	16,1	12,5	68,2
	s	100,0	44,6	36,7	18,7	100,0	14,8	22,1	61,9
	d	100,0	57,7	11,3	31,0	100,0	40,1	43,0	12,6
sektor publiczny	o	100,0	55,9	14,1	30,0	100,0	39,4	42,0	14,3
	m	100,0	20,4	3,1	76,5	100,0	59,6	18,2	11,7
	s	100,0	47,3	37,1	15,6	100,0	17,4	15,4	66,7
	d	100,0	58,0	11,1	30,9	100,0	40,0	43,2	12,6
sektor prywatny	o	100,0	13,3	15,0	71,6	100,0	16,1	18,1	63,6
	m	100,0	12,7	8,8	78,4	100,0	12,0	12,0	73,6
	s	100,0	17,1	32,4	50,5	100,0	12,1	29,1	56,9
	d	100,0	10,8	42,9	46,1	100,0	48,0	35,5	16,2

1		2	3	4	5	6	7	8	9
Sekcja J: Pośrednictwo finansowe	o	100,0	45,1	40,2	14,7	100,0	28,7	43,7	26,9
	m	100,0	33,1	40,6	26,2	100,0	5,6	39,9	53,1
	s	100,0	43,3	38,7	18,0	100,0	18,6	40,8	40,5
	d	100,0	53,8		4,9	100,0	44,5	46,6	8,4
sektor publiczny				41,3					
	o	100,0	59,9	36,1	4,0	100,0	43,1	46,7	9,6
	m	100,0	64,7	32,2	3,1	100,0	12,7	57,7	29,0
	s	100,0	62,5	34,0	3,4	100,0	21,5	69,0	9,5
sektor prywatny	d	100,0	57,6	38,0	4,4	100,0	44,2	45,9	9,3
				45,2					
	o	100,0	27,3		27,5	100,0	18,0	41,5	40,0
	m	100,0	27,1	42,2	30,6	100,0	5,5	39,5	53,7
Sekcja K: Obsługa nieruchomości i firm	s	100,0	18,3	44,8	36,9	100,0	18,3	38,2	43,4
	d	100,0	41,4	52,1	6,5	100,0	45,3	48,7	5,8
	o	100,0	94,6	4,4	0,9	100,0	71,7	19,2	5,1
	m	100,0	93,6	4,2	2,0	100,0	71,9	18,2	6,3
sektor publiczny	s	100,0	96,6	3,1	0,3	100,0	79,4	14,8	2,6
	d	100,0	89,4	9,5	0,6	100,0	56,5	31,2	5,4
	o	100,0	70,6	26,4	2,5	100,0	37,8	50,2	9,0
	m	100,0	88,5	9,1	1,6	100,0	37,2	52,5	9,5
sektor prywatny	s	100,0	69,9	27,1	2,9	100,0	34,5	53,0	9,5
	d	100,0	59,3	37,3	2,5	100,0	39,4	48,5	8,7
	o	100,0	96,7	2,5	0,7	100,0	76,5	14,8	4,6
	m	100,0	93,9	3,9	2,1	100,0	72,8	17,4	6,2
Sekcja O: Pozostała działalność usługowa, komunalna i socjalna	s	100,0	98,3	1,6	0,1	100,0	85,7	9,4	1,7
	d	100,0	96,8	2,7	0,2	100,0	73,7	13,9	2,2
	o	100,0	61,6	28,7	9,5	100,0	42,2	45,3	10,5
	m	100,0	60,4	27,7	11,7	100,0	51,7	35,5	11,1
sektor publiczny	s	100,0	67,5	24,8	7,7	100,0	43,0	41,8	12,8
	d	100,0	52,6	38,2	9,1	100,0	34,2	54,9	8,8
	o	100,0	66,0	26,7	7,2	100,0	44,5	44,9	8,2
	m	100,0	80,1	15,6	4,0	100,0	82,2	14,6	2,5
sektor prywatny	s	100,0	70,5	22,9	6,6	100,0	48,4	40,3	8,3
	d	100,0	52,5	37,9	9,6	100,0	38,2	50,5	8,8
	o	100,0	56,2	31,2	12,4	100,0	39,6	45,7	13,1
	m	100,0	56,4	30,1	13,2	100,0	47,5	38,3	12,2
	s	100,0	56,4	31,8	11,8	100,0	32,5	44,6	21,5
	d	100,0	53,4	39,3	6,9	100,0	19,0	71,7	9,0

Tablica 4. Dynamika zatrudnienia, liczby nowo powstałych przedsiębiorstw i nakładów inwestycyjnych w 1995 roku (1994 = 100) w wybranych sekcjach EKD według klas wielkości przedsiębiorstw i sektorów własności

Sekcje według EKD a - ogółem b - sektor prywatny	Liczba pracujących				Liczba nowo powstałych przedsiębiorstw				Nakłady inwestycyjne ogółem				
	ogółem	z tego przedsiębiorstwa zatrudniające			ogółem	z tego przedsiębiorstwa zatrudniające			ogółem	z tego przedsiębiorstwa zatrudniające			
		0-50	51-250	powyżej 250		0-50	51-250	powyżej 250		0-50	51-250	powyżej 250	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Sekcja D: Działalność produkcyjna	a	101,3	103,0	114,3	96,6	117,4	117,7	89,7	116,4	140,9	109,9	173,4	143,2
	b	111,0	103,3	119,4	120,2	117,4	117,7	81,9	94,9	141,1	109,1	175,5	147,5
Sekcja F: Budownictwo	a	97,6	98,9	100,1	92,5	121,0	121,3	60,9	83,3	149,3	140,1	181,8	150,2
	b	101,4	99,5	105,2	104,6	121,1	121,4	57,5	114,3	134,6	121,7	188,8	142,2
Sekcja G: Handel i naprawy	a	100,6	100,4	104,6	97,5	111,0	111,1	79,5	116,7	194,1	175,9	221,0	224,1
	b	101,4	100,4	107,6	104,6	111,0	111,1	89,3	214,3	195,4	175,9	225,0	248,0
Sekcja H: Hotele i restauracje	a	107,8	108,7	117,3	97,2	99,5	99,6	42,9	100,0	130,9	130,2	185,2	125,8
	b	113,2	114,0	126,9	90,8	99,8	99,8	53,8	x	132,8	129,4	197,1	130,5
Sekcja I: Transport, składowanie i łączność	a	99,8	107,0	101,5	97,5	132,0	132,2	93,0	47,6	167,0	185,0	96,2	173,4
	b	108,6	107,5	116,1	110,8	132,1	132,3	71,4	50,0	187,7	174,0	225,4	228,0
Sekcja K: Obsługa nieruchomości i firm	a	104,9	101,7	105,2	113,6	135,6	135,7	103,8	78,6	131,9	137,5	138,8	106,4
	b	106,7	102,0	115,1	123,4	135,9	136,0	113,5	75,0	136,9	139,7	143,8	105,5
Sekcja O: Pozostała działalność usługowa, komunalna i socjalna	a	98,6	102,3	101,5	83,1	125,9	126,1	105,3	21,4	91,6	138,2	115,3	66,5
	b	97,2	96,6	114,6	87,0	126,2	126,3	81,3	200,0	152,2	140,8	243,6	146,2

Tabela 5. Dynamika sprzedaży produkcji przemysłu w 1995 roku (1994 = 100) według działów¹ i klas wielkości przedsiębiorstw (ceny stałe)

Sektory i działy przemysłu według EKD	Ogółem	Z tego przedsiębiorstwa zatrudniające			
		0-50	51-200	201-300	powyżej 300
Przemysł ogółem	110,3	110,9	134,2	112,5	106,9
Górnictwo i kopalnictwo	99,3	123,7	152,3	96,3	98,5
Działalność produkcyjna	112,8	111,8	136,3	113,1	109,4
Produkcja artykułów spożywczych i napojów	110,8	115,4	139,9	100,5	101,5
Produkcja wyrobów tytoniowych	99,5	59,5	-	18,7	103,2
Produkcja tkanin	99,0	90,5	136,0	106,5	97,5
Produkcja żywy oraz futrzarstwo	102,1	96,1	117,2	123,9	102,6
Obróbka skóry i produkcja wyrobów ze skóry	110,5	94,8	110,4	123,5	124,0
Produkcja drewna i wyrobów z drewna oraz ze słomy i wikliny	109,0	93,9	191,1	71,4	116,6
Produkcja celulozowo-papiernicza	125,0	128,4	110,9	145,8	125,2
Działalność wydawnicza i poligraficzna	117,0	121,4	152,1	111,2	82,1
Produkcja koksu, przetworów ropy naftowej i pochnych	106,8	87,8	188,6	-	106,0
Produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych	114,6	115,4	116,9	142,1	113,2
Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	117,9	118,6	129,8	247,1	102,4
Produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych	104,8	97,4	118,7	107,7	105,3
Produkcja metali	115,1	106,1	141,3	139,8	114,6
Produkcja wyrobów z metali (bez maszyn i urządzeń)	118,6	114,3	161,2	96,2	115,7
Produkcja maszyn i urządzeń	121,3	127,8	142,1	113,9	116,3
Produkcja maszyn i aparatury elektrycznej	119,9	130,8	130,7	116,3	116,0
Produkcja sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej	118,6	97,7	131,6	81,2	132,1
Produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków	126,0	112,4	133,1	248,6	120,7
Produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i nacze	118,9	111,6	206,7	258,5	113,0
Produkcja pozostałego sprzętu transportowego	103,9	128,3	86,6	103,4	103,0
Produkcja mebli, pozostała działalność produkcyjna	123,8	121,2	100,9	146,4	133,1
Zagospodarowanie odpadów	124,1	118,0	135,9	133,2	118,0
Zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	99,8	47,6	100,7	108,2	101,3

¹ W tablicy nie pokazano dynamiki sprzedaży w dziale Produkcja maszyn biurowych i komputerów ze względu na zmiany klasyfikacyjne zniekształcające tempo wzrostu produkcji.

Tabela 6. Pracujący w zakładach małych, średnich i dużych w obszarach o różnej koncentracji ludności w 1995 r.

Grupa	Ludność	Powierzchnia	Gęstość zaludnienia	WOJEWÓDZTWA	Pracujący ² w zakładach					
					małych (0 - 50 osób)	w tym		średnich (51 - 200 osób)	dużych (201 osób i więcej)	Razem
	małych (0 - 5 osób)	małych (6 - 50 osób)								
	Polska = 100		mieszkańców na 1 km ²							
I	25	6	508	warszawskie, bielskie, katowickie, krakowskie, łódzkie	36.9	17.8	19.1	16.4	46.7	100.0
II	25	20	158	częstochockie, gdańskie, legnickie, lubelskie, nowosądeckie, poznańskie, rzeszowskie, tarnowskie, toruńskie, wałbrzyskie, wrocławskie	40.9	21.1	19.8	19.5	9.5	100.0
III	25	29	107	bydgoskie, jeleniogórskie, kaliskie, kieleckie, leszczyńskie, opolskie, piotrkowskie, płockie, przemyskie, radomskie, skierniewickie, szczecińskie, tarnobrzyskie, wrocławskie	42.2	22.7	19.7	19.1	38.5	100.0
IV	25	45	67	białskopolskie, białostockie, chełmskie, ciechanowskie, elbląskie, gorzowskie, konińskie, koszalińskie, krośnieńskie, łomżyńskie, olsztyńskie, ostrołęckie, piłskie, siedleckie, sieradzkie, słupskie, suwalskie, zamojskie, zielonogórskie	44.4	22.7	21.7	22.9	32.7	100.0

² bez rolników indywidualnych, duchowieństwa oraz pracowników MON i MSW

Tabela 7. Pracujący w zakładach małych, średnich i dużych w regionach o różnym poziomie przemysłowienia w 1995 r.

Grupa	Skażnik poziomu przemysłowienia	Powierzchnia	WOJEWÓDZTWA	Pracujący ³ w zakładach						
				małych (0 - 50 osób)	w tym		średnich (51 - 200 osób)	dużych (201 osób i więcej)	Razem	
		małych (0 - 5 osób)			małych (6 - 50 osób)					
I	powyżej 1000 pracujących w przemyśle (sekcje C, D i E) na 10 000 mieszkańców	Polska = 100	21.0	warszawskie, bielskie, bydgoskie, częstochowskie, jeleniogórskie, kaliskie, katowickie, legnickie, łódzkie, piotrkowskie, poznańskie, wałbrzyskie	38.9	19.4	19.5	17.3	43.8	100.0
II	801 - 1000 pracujących w przemyśle (sekcje C, D i E) na 10 000 mieszkańców		39.3	gdańskie, gorzowskie, konińskie, krakowskie, krośnieńskie, leszczyńskie, lubelskie, opolskie, pilskie, płockie, radomskie, rzeszowskie, słupskie, szczecińskie, tarnobrzeskie, tarnowskie, toruńskie, wrocławskie, zielonogórskie	40.9	21.4	19.5	19.8	39.3	100.0
III	600 - 800 pracujących w przemyśle (sekcje C, D i E) na 10 000 mieszkańców		23.5	białostockie, elbląskie, kieleckie, koszalińskie, nowosądeckie, olsztyńskie, siedleckie, sieradzkie, skierniewickie, włocławskie	43.5	22.4	21.1	21.7	34.8	100.0
IV	poniżej 600 pracujących w przemyśle (sekcje C, D i E) na 10 000 mieszkańców		16.2	białokopłaskie, chełmskie, ciechanowskie, łomżyńskie, ostrołęckie, przemyskie, suwalskie, zamojskie	47.1	23.0	24.1	22.8	30.1	100.0

³ bez rolników indywidualnych, duchowieństwa oraz pracowników MON i MSW

Tab. 8. Pracujący według wielkości zakładów w regionach o różnym poziomie rozwoju gospodarczego w 1995 r.

Grupa	Produkt krajowy brutto per capita ⁵	WOJEWÓDZTWA	Pracujący ⁴ w zakładach					
			małych (0 - 50 osób)	w tym		średnich (51 - 200 osób)	dużych (201 osób i więcej)	Razem
	małych (0 - 5 osób)			małych (6 - 50 osób)				
I	101 i powyżej	warszawskie, bielskie, bydgoskie, katowickie, krakowskie, legnickie, łódzkie, opolskie, piotrkowskie, płockie, poznańskie, szczecińskie, wrocławskie, zielonogórskie	38.6	19.2	19.4	17.7	43.7	100.0
II	81 - 100	białostockie, chełmskie, częstochowskie, elbląskie, gdańskie, gorzowskie, jeleniogórskie, kaliskie, konińskie, koszalińskie, krośnieńskie, leszczyńskie, lubelskie, olsztyńskie, pilskie, radomskie, rzeszowskie, tarnowskie, toruńskie, włocławskie	42.3	22.3	20.0	20.8	36.9	100.0
III	80 i poniżej	białskopolskie, ciechanowskie, kieleckie, łomżyńskie, nowosądeckie, ostrołęckie, przemyskie, siedleckie, sieradzkie, skierniewickie, słupskie, suwalskie, tarnobrzeskie, wałbrzyskie, zamojskie	44.7	22.8	21.9	20.5	34.8	100.0

⁴ bez rolników indywidualnych, duchowieństwa oraz pracowników MON i MSW.

⁵ w 1994 r. (na podstawie E. Saganowska, T. Śmiłowska *Uproszczona metoda szacunków PKB według regionów*, Z Prac ZBSE, z. 235, 1996)

Tablica 9. Pracujący według wielkości zakładów i sekcji gospodarki narodowej w grupach województw o różnym poziomie rozwoju gospodarczego w 1995 r.

GRUPA		PRACUJĄCY W ZAKŁADACH MAŁYCH I ŚREDNICH (0 - 200 osób)						
		Ogółem	w tym: sekcje					
			sekcje C, D i E	sekcja F	sekcje G i H	sekcja I	sekcje J, K i L	sekcje A, B, M, N i O
			w odsetkach					
I.	- ogółem zakłady małe i średnie	100.0	22.8	10.4	28.3	4.0	13.5	21.0
	- zakłady małe (0 - 5 osób)	100.0	19.4	9.9	49.6	5.8	9.2	6.1
	- zakłady małe (6 - 50 osób)	100.0	24.7	11.8	22.6	2.4	11.2	27.3
	- zakłady średnie (51 - 200 osób)	100.0	24.3	9.5	11.5	3.9	20.6	30.2
II.	- ogółem zakłady małe i średnie	100.0	22.8	8.6	27.6	3.7	12.3	25.0
	- zakłady małe (0 - 5 osób)	100.0	20.1	9.8	50.8	6.3	6.6	6.4
	- zakłady małe (6 - 50 osób)	100.0	22.9	8.3	18.5	2.1	13.3	34.9
	- zakłady średnie (51 - 200 osób)	100.0	25.6	7.7	11.3	2.7	17.5	35.2
III.	- ogółem zakłady małe i średnie	100.0	21.9	7.8	26.1	3.2	13.0	28.0
	- zakłady małe (0 - 5 osób)	100.0	21.1	10.1	50.3	6.0	6.3	6.2
	- zakłady małe (6 - 50 osób)	100.0	19.3	6.4	15.7	1.6	14.3	42.7
	- zakłady średnie (51 - 200 osób)	100.0	25.7	6.9	9.9	1.8	19.2	36.5
I.	- ogółem zakłady małe i średnie	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	- zakłady małe (0 - 5 osób)	34.1	29.1	32.4	59.8	49.3	23.2	9.9
	- zakłady małe (6 - 50 osób)	34.5	37.4	39.0	27.5	20.5	28.8	44.9
	- zakłady średnie (51 - 200 osób)	31.4	33.5	28.6	12.7	30.2	48.0	45.2
II.	- ogółem zakłady małe i średnie	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	- zakłady małe (0 - 5 osób)	35.3	31.1	40.0	65.1	59.4	18.8	9.3
	- zakłady małe (6 - 50 osób)	31.7	31.9	30.5	21.3	16.8	34.3	44.2
	- zakłady średnie (51 - 200 osób)	33.0	37.0	29.5	13.6	23.8	46.9	46.5
III.	- ogółem zakłady małe i średnie	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	- zakłady małe (0 - 5 osób)	35.0	33.6	45.1	67.8	65.8	17.0	7.7
	- zakłady małe (6 - 50 osób)	33.6	29.6	27.3	20.3	16.9	36.7	51.2
	- zakłady średnie (51 - 200 osób)	31.4	36.8	27.6	11.9	17.3	46.3	41.1

Tabela 10 a i b. Typy (rodzaje) struktur zakładów w układzie przestrzennym

PRACUJĄCY W ZAKŁADACH MAŁYCH (0 - 5 osób) W OGÓLNEJ LICZBIE PRACUJĄCYCH	PRACUJĄCY W ZAKŁADACH DUŻYCH (201 osób i więcej) W OGÓLNEJ LICZBIE PRACUJĄCYCH		
	poniżej 35%	35 - 40%	powyżej 40%
poniżej 20%	TYP III białokoplaskie, elbląskie, gorzowskie, olsztyńskie	TYP IV gdańskie, poznańskie	TYP VI warszawskie, katowickie, krakowskie, legnickie, lubelskie, płockie, rzeszowskie, wałbrzyskie
20 - 25%	TYP II chełmskie, ciechanowskie, koszalińskie łomżyńskie, ostrołęckie, siedleckie, sieradzkie, skierniewickie, wrocławskie, zamojskie, zielonogórskie	TYP IV bydgoskie, jeleniogórskie, konińskie, opolskie, przemyskie, szczecińskie, toruńskie	TYP V białostockie, kieleckie, krośnieńskie, łódzkie, piotrkowskie, tarnobrzyskie, tarnowskie, wrocławskie
powyżej 25%	TYP I częstochofskie, kaliskie, leszczyńskie, nowosądeckie, pilskie, radomskie, słupskie, suwalskie	TYP IV bielskie	

TYP	PRACUJĄCY						
	ogółem	w tym: pracujący w zakładach					
		małych (0-50 osób)	w tym		średnich (51-200 osób)	małych i średnich (0-200 osób)	dużych (201 osób i więcej)
			małych (0-5 osób)	małych (6-50 osób)			
w ogólnej liczbie pracujących (w %)							
I	100.0	48.6	27.5	21.1	20.7	69.3	30.7
II	100.0	46.6	23.9	22.7	22.1	68.7	31.3
III	100.0	42.9	19.2	23.7	24.5	67.4	32.6
IV	100.0	42.3	21.5	20.8	19.8	62.1	37.9
V	100.0	39.2	21.3	17.9	18.6	57.8	42.2
VI	100.0	35.8	17.1	18.7	16.8	52.6	47.4

Aneks 3. Uproszczone formy opodatkowania działalności gospodarczej obowiązujące w latach 1995-1996

Do form uproszczonych zaliczono:

- kartę podatkową,
- zryczałtowany podatek dochodowy od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne oraz zryczałtowany podatek dochodowy od przychodów ewidencjonowanych,
- możliwość nie podlegania opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług (VAT).

KARTA PODATKOWA jest rodzajem zryczałtowanego podatku dochodowego, w którym wysokość podatku określona jest kwotowo.

Podatnicy prowadzący działalność opodatkowaną w formie karty podatkowej, w zakresie i na warunkach określonych w rozporządzeniu, są zwolnieni od obowiązku:

- prowadzenia ksiąg;
- składania zeznań podatkowych;
- składania deklaracji o obrocie i dochodzie;
- wpłacania zaliczek na poczet podatku.

Są natomiast zobowiązani do prowadzenia ewidencji rachunków stwierdzających sprzedaż towarów lub świadczenie usług.

Wysokość podatku ustala się w zależności od:

- rodzaju prowadzonej działalności;
- rozmiaru prowadzonej firmy (mierzonego liczbą zatrudnionych pracowników);
- liczby mieszkańców w miejscowości, w której wykonywana jest działalność gospodarcza podatnika.

Zryczałtowany podatek dochodowy w formie karty podatkowej mogą płacić podatnicy prowadzący działalność w dziedzinach ściśle określonych rozporządzeniem Ministra Finansów.¹ Podatnicy płacący podatek dochodowy w formie karty podatkowej w zakresie działalności objętej tą formą opodatkowania są również zwolnieni z obowiązku płacenia podatku VAT.

PODATEK ZRYCZAŁTOWANY ulegał pewnym zmianom na przestrzeni dwóch lat objętych Raportem. W 1995 r. zasady korzystania z podatku zryczałtowanego regulowane były przez dwa akty prawne: rozporządzenie Ministra Finansów z 10 sierpnia 1992 r. (Dz. U. 1992 nr 63 poz. 318 z późn. zm.) w sprawie zryczałtowanego podatku dochodowego od niektórych przychodów osób fizycznych oraz rozporządzenie Ministra Finansów z 23 grudnia 1993 r. (Dz. U. 1993 nr 132 poz. 635 z późn. zm.) w sprawie zryczałtowanego podatku dochodowego od przychodów osób fizycznych.

Z opodatkowania zryczałtowanym podatkiem dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne² w 1995 r. mogły skorzystać osoby fizyczne osiągające przychody z wyszczególnionych dziedzin (np. niewielkie rozmiarowo świadczenie usług hotelarskich, polegających na wynajmie pokoi gościnnych i domków turystycznych, prowadzenia działalności gospodarczej w zakresie

¹ Opodatkowanie w formie karty podatkowej w 1995 r. regulowane było rozporządzeniem Ministra Finansów z 23 grudnia 1994 r. w sprawie karty podatkowej (Dz. U. 1994, nr 140, poz. 787), a w 1996 r. rozporządzeniem Ministra Finansów z 14 grudnia 1995 r. (Dz. U. 1995, nr 148, poz. 721).

² Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie zryczałtowanego podatku dochodowego od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz. U. 1992, nr 63, poz. 318 i Dz. U. 1994, nr 126, poz. 621.

sprzedaży, usług i wytwórczości ludowej i artystycznej wykonywanej osobiście lub z udziałem członków rodziny pozostających we wspólnym gospodarstwie domowym, jeżeli przychody z tej działalności nie przekroczyły kwoty 12 000 PLN).

Zryczałtowany podatek dochodowy wahał się od 7% (od przychodów uzyskanych ze sprzedaży wyrobów o charakterze ludowym i artystycznym) do 10% (od przychodów uzyskanych ze świadczenia usług w zakresie wytwórczości ludowej i artystycznej oraz od przychodów z tytułu świadczenia usług hotelarskich).

Osoby prawne, jednostki organizacyjne nie mające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne będące podmiotami gospodarczymi, na których rzecz wykonywana jest działalność, były zobowiązane do obliczenia i poboru zryczałtowanego podatku przy każdorazowej wypłacie należności. Jeżeli działalność prowadzona była na rzecz osób fizycznych nie będących podmiotami gospodarczymi, podatnik miał obowiązek prowadzenia ewidencji przychodów oraz obliczania i odprowadzania zryczałtowanego podatku dochodowego. Rozporządzenie, na podstawie którego podatnicy mogli korzystać z tej formy opodatkowania, przestało obowiązywać z końcem 1995 r.

Opodatkowaniu zryczałtowanym podatkiem dochodowym od przychodów osób fizycznych³ w 1995 r. podlegały przychody z prowadzonej działalności gospodarczej uzyskane przez osoby fizyczne i spółki cywilne osób fizycznych, które w 1994 r. uzyskały przychody z prowadzonej samodzielnie działalności w kwocie nie przekraczającej 160 000 PLN.

Podatek zryczałtowany wahał się od 3% (od przychodów z działalności gastronomicznej i handlowej) do 8,5% (od przychodów z działalności usługowej, w tym z działalności gastronomicznej w zakresie przychodów ze sprzedaży napojów o zawartości powyżej 1,5% alkoholu).

Podatnicy płacący zryczałtowany podatek mieli obowiązek prowadzenia i przechowywania ewidencji przychodów (według określonego wzoru, stanowiącego załącznik do rozporządzenia) oraz posiadania i przechowywania dowodów zakupów. Byli też zobowiązani do dokonywania raz w miesiącu obliczeń i wpłat kwoty należnego zryczałtowanego podatku dochodowego. Rozporządzenie, na podstawie którego podatnicy mogli korzystać z tej formy opodatkowania, przestało obowiązywać z końcem 1995 r.

Od 1 stycznia 1996 r. obowiązuje zryczałtowany podatek dochodowy od przychodów ewidencjonowanych oraz od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne.⁴ Zachowując istotę poprzednich regulacji, ustawodawca objął je jednym aktem prawnym. I tak: opodatkowaniu podlegają przychody uzyskane przez osoby fizyczne oraz spółki cywilne osób fizycznych z prowadzonej działalności gospodarczej, jeżeli wysokość uzyskanych przychodów w 1995 r. nie przekroczyła 208 000 PLN lub jeżeli rozpoczęły działalność w roku podatkowym - bez względu na wysokość przychodów.

³ W 1995 r. zasady tej formy opodatkowania regulowało rozporządzenie Ministra Finansów z 23 grudnia 1994 r. w sprawie zryczałtowanego podatku dochodowego od przychodów osób fizycznych, Dz. U. 1994, nr 140, poz. 786, z 1995 r., nr 9, poz. 43. Rozporządzenie nie określało dziedzin działalności uprawnionych do korzystania w tej formy opodatkowania, wymieniało natomiast podatników do których nie stosowały się powyższe regulacje, m.in. osiągających przychody z tytułu prowadzenia aptek, lombardów, działalności w zakresie kupna i sprzedaży dewiz, świadczenia usług notarialnych, adwokackich, doradztwa prawnego, doradztwa rachunkowego itd.

⁴ Rozporządzenie Ministra Finansów z 14 grudnia 1995 r. w sprawie zryczałtowanego podatku dochodowego od przychodów ewidencjonowanych oraz niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz. U. 1995, nr 148, poz. 719, zm. 1996, nr 35, poz. 153. Rozporządzenie nie określa dziedzin działalności uprawnionych do korzystania w tej formy opodatkowania, wymienia natomiast podatników do których nie stosuje się powyższej regulacji, są to m.in. podatnicy osiągający przychody z tytułu prowadzenia aptek, prowadzenia lombardów, działalności w zakresie kupna i sprzedaży dewiz i wartości dewizowych, wykonywania wolnych zawodów, wytwarzania wyrobów opodatkowanych podatkiem akcyzowym, świadczenia niektórych usług wymienionych w załączniku do Rozporządzenia.

Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych waha się od 3,3% (np. od przychodów z działalności gastronomicznej) do 9,5% (np. od przychodów z działalności polegającej na wytwarzaniu przedmiotów z materiału powierzonoego przez zamawiającego).

Podatnik jest obowiązany za każdy miesiąc obliczyć zryczałtowany podatek dochodowy od przychodów ewidencjonowanych i wpłacić go na rachunek urzędu skarbowego.

Rozporządzenie reguluje również zryczałtowany podatek dochodowy od niektórych przychodów - m.in. świadczenia usług hotelarskich, polegających na wynajmie pokoi gościnnych i domków turystycznych w niewielkim zakresie, działalności gospodarczej w zakresie wytwórczości ludowej i artystycznej wykonywanej osobiście lub z udziałem członków rodziny, jeśli przychody z tej działalności nie przekroczyły kwoty 20 600 PLN.

Zryczałtowany podatek dochodowy waha się od 3,3% (od przychodów osiągniętych z tytułu świadczenia usług hotelarskich) do 9,5% (od przychodów osiągniętych z tytułu świadczenia usług w zakresie wytwórczości ludowej i artystycznej).

Ustawa z dnia 8 stycznia 1993 r. o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym (Dz. U. 1993 nr 11, poz. 50 z późn. zm.) wprowadziła od 5 lipca 1993 r. nowy podatek - podatek od towarów i usług.

Dla podmiotów gospodarczych wysokość stawek podatku jest w zasadzie obojętna. Konstrukcja podatku VAT pozwala przerwucić go w całości na finalnego odbiorcę, tj. konsumenta. Jednak wprowadzenie podatku od towarów i usług ma istotne znaczenie dla działalności małych i średnich przedsiębiorstw ze względu na wymogi administracyjne i ewidencyjne. Rozliczający podatek zobowiązany jest do:

- prowadzenia szczegółowej ewidencji sprzedaży i zakupów, w tym oddzielnie dla towarów opodatkowanych i zwolnionych z podatku;
- wystawiania rachunków sprzedaży;
- samodzielnego obliczania i wpłacania podatku;
- składania deklaracji podatkowych;
- prowadzenia ewidencji obrotów przy pomocy kas rejestrujących.

Nawet za drobne uchybienia w rozliczaniu VAT groziły wysokie kary, stanowiące poważne zagrożenie dla małych i średnich przedsiębiorstw. Do końca 1996 r. kara wynosiła do 300% wartości zawyżenia (lub zaniżenia), a od 1 stycznia 1997 r. została zmniejszona do 30%. Możliwość zrezygnowania z opodatkowania podatkiem VAT przez podmioty, których wartość sprzedaży jest niższa od kwoty wyjściowej, pozwala im uniknąć licznych obowiązków i kosztów związanych z rozbudowaną ewidencją.

Obowiązek podatkowy powstaje po przekroczeniu pewnej wielkości obrotów. W 1994 r. wartość ta wynosiła 1,2 mld starych złotych. Na rok 1995 ustawa obniżyła tę wartość do 800 mln starych złotych,⁵ ograniczając tym samym liczbę podmiotów gospodarczych zwolnionych od obowiązku podatkowego. W 1996 r. i 1997 r. utrzymano próg z 1995 roku, co w praktyce, zważywszy na inflację ponad 22% w 1995 r. i ponad 19% w 1996 r. oznaczało dalsze obniżanie progów.⁶ Nie ma danych na temat liczby podmiotów gospodarczych nie płacących VAT.

⁵ Ustawa z 16 listopada 1994 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym, Dz. U. 1994, nr 132, poz. 670. Weszła w życie od 1 stycznia 1995 r.

⁶ Ustawa z 21 listopada 1996 r. o zmianie Ustawy o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym, Dz. U. 1996, nr 137, poz. 640.

Aneks 4. Lista największych programów pomocowych związanych z przedsiębiorczością

Program	Lata	Budżet	Źródła finansowania
Program UMBRELLA	1992-1996	16 mln USD	finansowane z wielu źródeł
CARESBAC-Polska S.A.	od 1992	12,38 mln PLN (wysokość kapitału akcyjnego)	
Polish Business Advisory Service (3/P PBAS)	1991-1996	12 mln USD	
Program Rozwoju Małej Przedsiębiorczości TOR # 10	od 1993	8,2 mln USD	Bank Światowy
Poland, Hungary Assistance for Restructuring of their Economies - PHARE: Program Promocji Eksportu EXPROM I EXPROM II Program Wspierania Rozwoju MSP Program Rozwoju Sektora Prywatnego Program Inicjatyw Lokalnych - PIL Program Rozwoju Przedsiębiorczości w Polsce - STEP STEP I STEP II Program Rozwoju Instytucjonalnych Struktur Wspierania Przedsiębiorczości - STEP IFE Rural Areas Programme for Infrastructure and Development RAPID Program Rozwoju Strukturalnego w Wybranych Regionach STRUDER	od 1989 1993-1996 1996-1999 1991-1995 1992-1996 1993-1996 1996-1999 1997-1999 1996-1998 1994-1996	12 mln ECU 7,25 mln ECU 10,3 mln ECU 6 mln ECU 7,3 mln ECU 3 mln ECU 2,27 mln ECU 2,8 mln ECU 20 mln ECU 76,7 mln ECU	Unia Europejska
United States Agency for International Development USAID m.in.: Citizens Democracy Corps (CDC) International Executive Service Corps (IESC) MBA Enterprise Corps (MBA EC) Centrum Informacji Gospodarczej	od 1991 1991-1996 1991-1996 1991-1997 od 1995	24 mln USD 2,1 mln USD 5,9 mln USD 2,8 mln USD 850 tys. USD	Stany Zjednoczone
Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości Fundusz Inwestycyjny Podwyższonego Ryzyka REINASSANCE Fundusz MIKRO Polsko-Amerykańskie Kluby Przedsiębiorczości	od 1989 do 2003 od 1994 1992-1996	256 mln USD 40 mln USD 2 mln USD 830 tys. USD	
Polsko-Brytyjski Fundusz Rozwoju Przedsiębiorczości Polsko-Brytyjski Program Wspierania Samorządności Lokalnej	od 1994 od 1992	12 mln GBP 2 mln GBP	Wielka Brytania
Polsko-Szwajcarski Program Rozwoju Regionalnego	od 1991	4,8 mln CHF	Szwajcaria
Program „Business to Business” Duński Fundusz Inwestycyjny dla Europy Środkowej i Wschodniej	od 1994 od 1989	21 mln DKK 40 mln USD	Dania
COACHING Program	1995-1996	12,5 mln DM	Niemcy

(Dane na podstawie: „Ekspertyzy na temat dostępność, stopnia zaangażowania i efektywności wykorzystania środków pomocy zagranicznej, przeznaczonych dla instytucji wspierania rozwoju MSP” przygotowanej dla MPiH przez UNICONSULT- UNIGLOB GROUP, listopad 1996 r., opracowania pt. „Programy i fundusze wspomagające rozwój małych i średnich przedsiębiorstw” Departament Małych i Średnich Przedsiębiorstw MPiH, listopad 1996 r.)

Aneks 5. Organizacje reprezentujące przedsiębiorców

W listopadzie 1996 roku Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw rozesłała ankietę do 19 organizacji reprezentujących przedsiębiorców o zasięgu ogólnopolskim.¹ Odpowiedziało 7 organizacji. Informacje prezentowane w Aneksie 5 zostały opracowane na podstawie odpowiedzi na ankietę.

Krajowa Izba Gospodarcza

Powstanie, członkowie, budżet

Powstała w 1990 roku z inicjatywy 13 członków-założycieli. W 1996 roku zrzeszała 158 osób prawnych (organizacji zarejestrowanych w rejestrze sądowym w oparciu o ustawę o izbach gospodarczych z 30 maja 1989 r.). Są to:

- 1) izby handlowe zrzeszające co najmniej 50 podmiotów gospodarczych działających na terenie jednego województwa;
- 2) izby gospodarcze zrzeszające co najmniej 100 podmiotów gospodarczych działających na terenie przekraczającym teren województwa;
- 3) izby bilateralne;
- 4) organizacje gospodarcze i społeczne, których przedmiotem działania jest wspieranie rozwoju gospodarczego. Za pośrednictwem tych instytucji KIG skupia 500 000 przedsiębiorstw prowadzących działalność gospodarczą. Działalność KIG jest finansowana ze składek członkowskich i działalności gospodarczej

Działalność

Działania KIG mają zasięg ogólnopolski i międzynarodowy. Izba:

- reprezentuje interesy polskich przedsiębiorców wobec rządu i lokalnych organów administracji państwowej;
- wspomaga i promuje przedsiębiorczość w kraju i kooperację firm polskich i zagranicznych;
- organizuje misje handlowe w Polsce i za granicą, oraz targi;
- prowadzi Ogólnopolski System Informacji Gospodarczej „InfoData” i specjalistyczną bibliotekę;
- legalizuje dokumenty handlowe;
- prowadzi działalność szkoleniową i doradztwo prawne;
- organizuje targi i wystawy;
- prowadzi działalność wydawniczą i publikacyjną;
- przy KIG działa Sąd Arbitrażowy rozstrzygający spory pomiędzy podmiotami gospodarczymi.

Działalność merytoryczną KIG prowadzi za pomocą 10 komitetów, służących jednocześnie rozwiązywaniu konkretnych problemów środowiska gospodarczego: Komitetu Jakości; Polityki Gospodarczej i Finansów; Edukacji, Rynku Pracy i Etyki Zawodowej; Małych i Średnich Przedsiębiorstw; Rolnictwa i Obrotu Rolnego; Przemysłu, Restrukturyzacji i Prywatyzacji; Spółdzielczości; Budownictwa; Ochrony Środowiska; Gospodarki Rolnej i Transportu.

¹ Wyjątkiem jest tu Międzywojewódzka Izba Rzemieśnicza w Warszawie.

Główne osiągnięcia KIG w 1996 roku

1. Uruchomienie OSIG (Ogólnopolskiego Systemu Informacji Gospodarczej).
2. II edycja konkursu Polskiej Nagrody Jakości.
3. Udział w rządowym programie poprawy konkurencyjności z projektem „Marki-Markom”.

Główne działania KIG planowane w najbliższym czasie

1. Kontynuacja programu „Marki-Markom”.
2. Położenie większego nacisku na działalność statutową.

Instytucje, z którymi współpracuje KIG

- Europejska Unia Małego i Średniego Biznesu;
- Francusko-Austriackie Centrum Wschód-Zachód;
- Deutscher Industrie und Handelstag DIHT;
- Association of British Chambers of Commerce;
- KIG jest członkiem Stowarzyszenia Europejskich Izb Handlowo-Przemysłowych EUROCHAMBRES i Międzynarodowej Izby Handlowej (ICC) w Paryżu.

Bariera utrudniająca działanie KIG

1. Brak regulacji prawnej w postaci ustawy o samorządzie gospodarczym.
2. Bariera finansowa.

Akty prawne opiniowane przez KIG w 1995 i 1996 roku

Ustawy, projekty ustaw, rozporządzenia:

- z zakresu polityki gospodarczej i podatkowej 24 akty prawne (np. projekt ustawy o samorządzie gospodarczym, prawo własności przemysłowej, o specjalnych strefach ekonomicznych, o zmianie ustawy o organizacji i finansowaniu ubezpieczeń społecznych, prawo przemysłowe, projekt ustawy o podatku dochodowym na 1997 r., o powszechnym spisie małych podmiotów gospodarczych);
- z zakresu ochrony środowiska 5 aktów prawnych (np. projekt ustawy o odpadach, Prawo Energetyczne);
- z zakresu rolnictwa i obrotu rolnego 4 akty prawne (np. projekt rozporządzenia MZiOS w sprawie szczegółowych warunków sanitarnych i przestrzegania higieny w miejscach obrotu środkami spożywczymi, używkami i substancjami dodatkowymi dozwolonymi).

Związek Rzemiosła Polskiego

Powstanie, członkowie, budżet

ZRP powstał w 1933 roku z inicjatywy Prezydenta RP, Ministra Przemysłu i Handlu oraz Izb Rzemieślniczych. Związek zrzeszał w 1996 roku 27 (w 1995 - 26) osób prawnych. Było to 26 terytorialnych izb rzemieślniczych zrzeszających w sumie 481 cechów rzemiosł i 333 spółdzielnie rzemieślnicze oraz Krajowa Izba Rzemieślnicza Optyków. ZRP deklaruje, że w pracach organizacji aktywnie uczestniczy 100% członków. Działalność Związku finansowana jest ze składek członkowskich i działalności gospodarczej. W roku 1996 budżet organizacji wynosił 6 130 000 zł.

Działalność

Działania Związku mają zasięg ogólnopolski i międzynarodowy. Związek:

- reprezentuje interesy swoich członków wobec organów władzy i administracji, sądów, organizacji społecznych i gospodarczych, na forum międzynarodowym (Europejska Unia Rzemiosła oraz Ma-

- łych i Średnich Przedsiębiorstw, Międzynarodowa Unia Rzemiosła oraz Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Międzynarodowa Korporacja Small Businessu);
- opiniuje akty prawne dotyczące środowiska;
 - bierze udział w wyborach do Parlamentu;
 - prowadzi działania mające na celu podtrzymanie tradycji związanych z rzemiosłem, działania społeczne na rzecz środowiska;
 - prowadzi poradnictwo prawne, organizacyjne, ekonomiczno-finansowe;
 - prowadzi działania na rzecz zapewnienia wykwalifikowanych kadr dla rzemiosła i gospodarki;
 - prowadzi współpracę z zagranicą (7 porozumień dwustronnych pomiędzy ZRP i organizacjami rzemiosła w innych krajach);
 - bierze udział w realizacji międzynarodowych programów pomocy - ARTEST, STRUDER, PHARE, Polsko-Szwajcarski Projekt Dla Poparcia Wolnej Przedsiębiorczości.

Główne osiągnięcia ZRP w 1996 roku

1. Przygotowanie i przeprowadzenie w maju 1996 r. Międzynarodowej Konferencji „Rzemiosło 2000” poświęconej polityce rządów krajów europejskich wobec MSP, w tym rzemiosła; wydanie broszury zawierającej materiały z Konferencji.
2. Wdrożenie systemu lustracji dla spółdzielni rzemieślniczych.
3. Opublikowanie opracowania na temat sytuacji cechów w Polsce (na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych).
4. Wpływ na kształt ustawy o doradztwie podatkowym - uprawnienia do prowadzenia doradztwa podatkowego uzyskały organizacje samorządu zawodowego.
5. Wpływ na kształt projektowanej na 1997 r. nowelizacji przepisów o karcie podatkowej - z tej formy opodatkowania wyłączone zostaną tylko 2 z planowanych 13 rodzajów rzemiosł.
6. Zorganizowanie w maju 1996 r. Sejmiku Oświaty Zawodowej.
7. Zorganizowanie cyklu szkoleń przewodniczących komisji egzaminacyjnych izb rzemieślniczych (112 osób z 26 izb w siedmiu rzemiosłach).
8. Opracowanie koncepcji Bazy Danych o Rzemiośle BIOR, która zostanie umieszczona w systemie Internet.

Główne działania ZRP planowane w najbliższym czasie

1. Zabieganie o uchwalenie ustawy o samorządzie gospodarczym. W przypadku uchwalenia ustawy - udział w przygotowaniu przepisów wykonawczych do ustawy, przygotowanie i upowszechnienie informacji związanych z wdrożeniem ustawy, przeprowadzenie akcji szkoleń dla służb samorządowych, pomoc w przeprowadzeniu wyborów do organów samorządu gospodarczego zgodnie z wymogami ustawy.
2. Przygotowanie i przeprowadzenie szkoleń dla lustratorów.
3. Podjęcie działań zmierzających do włączenia BIOR do Europejskiej Sieci Informatycznej MSP funkcjonującej w krajach UE.
4. W związku z wejściem w życie ustawy o doradztwie podatkowym zorganizowanie cyklu szkoleń przygotowujących do egzaminów na doradców podatkowych.
5. Zorganizowanie szkolenia dotyczącego certyfikacji i jakości wyrobów, wynegocjowanie z uczelniami technicznymi możliwości przeprowadzenia w ich laboratoriach badań wyrobów rzemieślniczych dla potrzeb uzyskania certyfikatów.
6. Działania na rzecz aktywnego udziału rzemiosła w wyborach parlamentarnych w 1997 r.

Institucje, z którymi współpracuje ZRP

- Sejm, Komisje Sejmowe;
- Ministerstwa: Gospodarki, Pracy i Polityki Socjalnej, Edukacji Narodowej, Finansów;

- Krajowy Urząd Pracy;
- Rada Ochrony Pracy przy Marszałku Sejmu;
- KIG, branżowe i terytorialne izby gospodarcze i przemysłowe;
- Polska Rada Przedsiębiorczości;
- Rada Gospodarki Polskiej;
- Krajowa Rada Spółdzielcza;
- Urząd Zamówień Publicznych.

Bariery utrudniające działanie ZRP

1. Brak wyraźnie określonych ram prawnych dla działalności rzemieślniczej (tzw. lista rzemiosł).
2. Brak ustawowych regulacji dotyczących samorządu gospodarczego.
3. Brak wyraźnie określonej polityki rządu wobec rzemiosła; brak pojęcia *rzemiosła* w programach rządowych.
4. Bariera finansowa uniemożliwiająca optymalną realizację zadań Związku.

Akty prawne opiniowane przez ZRP w 1996 roku

- 13 projektów ustaw lub zmian ustaw (np. zmiana ustawy o zamówieniach publicznych, projekt ustawy prawo przemysłowe);
- 7 nowel rozporządzeń (np. rozporządzenie wykonawcze do ustawy prawo budowlane);
- 1 pakiet ustaw (dot. reformy podatku od nieruchomości);
- 1 ustawa (zmieniająca ustawę o podatku od towarów i usług i podatku akcyzowym);
- 1 rozporządzenie wykonawcze (do ustawy o doradztwie podatkowym).

Izba Gospodarcza Komponentów i Technologii w Warszawie

Powstanie, członkowie, budżet

Izba powstała 15 maja 1995 roku z inicjatywy Fundacji Mechaników Polskich „Rozwój Techniki”. Zrzeszała w 1996 roku 115 osób prawnych (w 1995 roku - 105). Były to osoby prawne (istnieje również możliwość przynależności osób fizycznych) prowadzące działalność gospodarczą w zakresie związanym z przemysłem komponentów i technologii. Izba deklaruje, że w jej pracach aktywnie uczestniczy około 20% członków. Brak danych o wielkości budżetu. Działalność Izby finansowana jest ze składek członkowskich i działalności gospodarczej.

Działalność

Działania izby mają zasięg ogólnopolski. Izba:

- reprezentuje interesy członków wobec władz państwowych;
- prowadzi działalność doradczą, szkoleniową i informacyjną;
- prowadzi działalność wydawniczą i publikacyjną;
- prowadzi promocję członków;
- prowadzi pośrednictwo kooperacyjne.

Główne osiągnięcia Izby

1. Nawiązanie kontaktów z instytucjami zagranicznymi w celu promocji przemysłu komponentów.
2. Zorganizowanie seminarium na temat rozwoju techniki w przemyśle komponentów samochodowych.
3. Opracowanie dotyczące współczesnych systemów kooperacyjnych.

Główne działania Izby planowane w najbliższym czasie

Opracowanie i wydanie informatorów dotyczących producentów i wyrobów w zakresie interesującym Izbę.

Instytucje, z którymi współpracuje Izba

- Ministerstwo Przemysłu i Handlu;
- Komitet Badań Naukowych;
- Krajowa Izba Gospodarcza.

Bariery utrudniające działanie Izby

Brak środków finansowych na opracowanie i wdrożenie inicjatyw gospodarczych o szerokim zakresie.

Akty prawne opiniowane przez Izbę w 1996 roku

- ordynacja podatkowa;
- prawo przemysłowe;
- zmiany przepisów dotyczących VAT.

Polska Federacja Niezależnych Przedsiębiorców

Powstanie, członkowie, budżet

Federacja powstała w 1994 roku z inicjatywy Centrum Studiów Strategicznych (CSIS) prof. Zbigniewa Brzezińskiego. W grudniu 1996 Federacja zrzeszała 311 (w 1995 roku - 120) przedsiębiorców. Członkowie Federacji to właściciele lub zarządzający firmami do 100 osób. W pracach Federacji aktywnie uczestniczy 20% członków. Działalność Federacji jest finansowana ze składek członkowskich, dotacji, subwencji i działalności gospodarczej. Budżet w 1995 roku wynosił 200 000 USD (1996 r. - brak danych).

Działalność

Działania Federacji mają zasięg ogólnopolski. Federacja:

- reprezentuje interesy członków wobec władz lokalnych, regionalnych i państwowych;
- prowadzi działalność doradczą, szkoleniową i informacyjną;
- prowadzi działalność lobbystyczną;
- prowadzi działalność wydawniczą i publikacyjną;
- wydaje miesięcznik *Przedsiębiorca*, spełniający rolę podręcznika dla małego i średniego biznesu, a także oferujący darmowe reklamy.

Główne osiągnięcia Federacji w 1996 roku

1. Zorganizowanie listowego protestu kilku tysięcy przedsiębiorców przeciwko projektowi ustawy o przymusowym samorządzie gospodarczym.
2. Stworzenie nowego projektu ustawy.

Główne działania Federacji planowane w najbliższym czasie

Doprowadzenie do powołania komisji sejmowej d/s drobnych i średnich firm.

Institucje, z którymi współpracuje Federacja

- Center for International Private Enterprises,
- Business Centre Club;
- Konfederacja Organizacji Przedsiębiorców.

Bariera utrudniająca działanie Federacji

Bariera finansowa - brak samowystarczalności finansowej.

Akty prawne opiniowane przez Federację w 1996 roku

- ustawa o samorządzie gospodarczym;
- Kodeks Pracy;
- ordynacja podatkowa;
- podatek katastralny;
- ustawa o kontroli skarbowej;
- ustawa o standaryzacji w obrocie rolnym z zagranicą.

Konfederacja Organizacji Przedsiębiorców

Powstanie, członkowie, budżet

Powstała w dniu 21 lutego 1995 roku z inicjatywy Konwencji Przedsiębiorców, Handlowców i Producentów Rolnych.

Konfederacja w 1996 roku zrzeszała 11 osób prawnych (w 1995 roku - 7) - organizacji przedsiębiorców, które złożyły pisemną deklarację. Konfederacja deklaruje, że 40% członków aktywnie uczestniczy w jej pracach. Działalność Konfederacji finansowana jest ze składek członkowskich i dotacji od członków. Budżet jest zmienny w zależności od wysokości wpływów (składek).

Działalność

Działania Konfederacji mają zasięg ogólnopolski i międzynarodowy. Konfederacja:

- reprezentuje interesy członków wobec władz lokalnych, regionalnych i państwowych;
- prowadzi działalność doradczą i informacyjną;
- konsultuje projekty ustaw;
- reprezentuje interesy średnich i małych firm na forum Europejskich Organizacji Średniej i Małej Przedsiębiorczości.

Główne osiągnięcia Konfederacji w 1996 roku

1. Reprezentacja na międzynarodowej Konferencji ILO (International Labor Organisation) w Atenach.
2. Reprezentacja na międzynarodowej konferencji Unii Europejskiej w Genewie na tematy: ustawy, UE, lobbying, podatki, ubezpieczenia.
3. 14 wykładów - spotkań z organizacjami przedsiębiorców w Polsce.
4. Zaopiniowanie trzech projektów ustaw.

Główne działania Konfederacji planowane w najbliższym czasie

1. Zorganizowanie Ogólnopolskiego Zjazdu Przedsiębiorców.
2. 8 - 10 spotkań z organizacjami przedsiębiorców w Polsce.
3. Współpraca z Sejmem RP w zakresie projektów ustaw.

Instytucje, z którymi współpracuje Konfederacja

- Business Centre Club;
- Stowarzyszenie Klasy Średniej;
- Polska Federacja Niezależnych Przedsiębiorców;
- Management Club;
- Europejskie Forum Młodzieży - Bystrzycka Kłodzka;
- Wrocławski Klub Przedsiębiorczości;
- Polsko-Amerykański Klub Przedsiębiorczości - Częstochowa i Opole.

Akty prawne opiniowane przez Konfederację w 1996 roku

- ustawa o samorządzie gospodarczym;
- ordynacja podatkowa;
- ustawa o kontroli skarbowej;
- prawo przemysłowe.

Business Centre Club

Powstanie, członkowie, budżet

Powstał w kwietniu 1991 roku z inicjatywy grupy przedsiębiorców. W 1996 roku BCC zrzeszał 1200 osób fizycznych i 700 osób prawnych (w 1995 r. - 1100 osób fizycznych i 600 prawnych). Członkiem BCC może zostać prowadząca działalność gospodarczą osoba prawna lub fizyczna, która na mocy zaproszenia i rekomendacji uzyska akceptację Zarządu BCC. W pracach Klubu aktywnie uczestniczy 50% członków. Budżet organizacji w 1996 roku wynosił 5,5 mln zł.

Działalność

Działania BCC mają zasięg regionalny, ogólnopolski i międzynarodowy. Klub:

- reprezentuje interesy członków wobec władz regionalnych i państwowych;
- prowadzi działalność doradczą, szkoleniową i informacyjną;
- prowadzi działalność wydawniczą i publikacyjną;
- rozpowszechnia oferty współpracy i informacje gospodarcze w kraju i za granicą,;
- świadczy usługi biznesowe umożliwiające m.in. uzyskanie porady specjalistów i pomocy w sprawach z urzędami oraz osobami.

Główne osiągnięcia BCC w 1996 roku

1. Rozstrzygnięcie piątej edycji konkursu Lider Polskiego Biznesu.
2. Przekonanie posłów, że niższe stawki podatkowe nie muszą oznaczać niższych wpływów budżetowych, co w rezultacie doprowadziło do obniżenia podatków dochodowych.
3. Udział w zablokowaniu projektu Ustawy o samorządzie gospodarczym.

Główne działania BCC planowane w najbliższym czasie

1. Promowanie działalności członków.
2. Wspieranie przedsiębiorczości i gospodarki rynkowej.

Instytucje, z którymi współpracuje BCC

- Amerykańska Izba Handlowa w Polsce;
- Polsko - Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości;
- Euro-Info Fundusz Współpracy
- XXIII Dyrekcja Generalna Unii Europejskiej w Brukseli;

- Commercial Information Management System - Departamentu Handlu Zagranicznego USA
- Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju;
- International Finance Corporation - agenda Banku Światowego;
- European Foundation for Entrepreneurship Research.

Akty prawne opiniowane przez BCC w 1996 r.

Ustawy i programy rządowe m.in. z zakresu:

- podatków (np. Ustawa ordynacja podatkowa, Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych, Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych);
- prawa pracy (np. Kodeks pracy, Projekt ustawy o zbiorowych stosunkach pracy);
- ustawodawstwa gospodarczego (np. Ustawa prawo celne);
- organizacji przedsiębiorców (np. Projekt ustawy o samorządzie gospodarczym).

Aneks 6. Lista członków Rady Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw (PFPiRMSP)

Członkowie PFPiRMSP - reprezentanci następujących instytucji:

- Ministerstwo Przemysłu i Handlu,
- Ministerstwo Finansów,
- Powszechny Bank Kredytowy S.A,
- Ministerstwa Pracy i Polityki Socjalnej,
- Krajowa Izba Gospodarcza,
- Polska Agencja Rozwoju Regionalnego,
- Związek Banków Polskich,
- Business Centre Club,
- Izba Rzemieślnicza i Małej Przedsiębiorczości,
- Krajowe Stowarzyszenie Agencji i Fundacji Rozwoju Regionalnego,
- Konfederacja Pracodawców Polskich,
- Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Integracji Europejskiej oraz Pomocy Zagranicznej,
- Związek Rzemiosła Polskiego,
- Konwencja Przedsiębiorców, Handlowców i Producentów Rolnych,
- Związek Pracodawców Warszawy i Mazowsza.

Obserwatorzy:

- Przedstawicielstwo Komisji Europejskiej w Polsce.

Aneks 7. Tabele statystyczne obrazujące konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw

Tabela 1. Wskaźniki DRC w branżach przemysłu polskiego w roku 1995

<i>EKD</i>	<i>Nazwa branży</i>	<i>DRC</i>	<i>Dominacja</i>
BRANŻE KONKURENCYJNE			
1585	Produkcja makaronów, klusek i podobnych produktów	0.505	MSP
2951	Produkcja maszyn dla metalurgii	0.552	DP
1584	Produkcja kakao, czekolady i wyrobów cukierniczych	0.558	MSP
1513	Produkcja wyrobów z mięsa, mięsa drobiowego i króliczego	0.563	DP
1511	Produkcja, przetwórstwo i konserwowanie mięsa	0.571	DP
1587	Produkcja przypraw	0.573	MSP
2430	Produkcja farb, lakierów i podobnych substancji powłokowych	0.608	DP
2626	Produkcja ogniotrwałych wyrobów ceramicznych	0.654	DP
1532	Produkcja soków z owoców i warzyw	0.657	DP
2452	Produkcja wyrobów kosmetycznych i toaletowych	0.658	DP
1531	Przetwórstwo ziemniaków	0.674	DP
2811	Produkcja konstrukcji metalowych i ich części	0.678	MSP
2651	Produkcja cementu	0.690	DP
2740	Produkcja metali szlachetnych i nieżelaznych	0.695	DP
2442	Produkcja preparatów farmaceutycznych	0.697	DP
3542	Produkcja rowerów	0.700	DP
1830	Wyprawianie i barwienie skór futerkowych	0.718	MP
1598	Produkcja wód mineralnych i gazowanych napojów bezalkoholowych	0.722	DP
1520	Przetwórstwo i konserwowanie ryb i produktów rybołówstwa	0.724	DP
3002	Produkcja komputerów i innych urządzeń do przetwarzania informacji	0.725	MSP
1533	Przetwórstwo owoców i warzyw, gdzie indziej nie sklasyfikowane	0.732	DP
1583	Produkcja cukru	0.734	MSP
2931	Produkcja ciągników rolniczych	0.743	DP
1592	Produkcja alkoholu etylowego w wyniku fermentacji surowców	0.751	DP
2850	Obróbka metali i nakładanie powłok na metale	0.758	MP
2451	Produkcja mydeł i detergentów	0.769	DP
2020	Produkcja sklejek, płyt oraz desek	0.769	DP
2952	Produkcja maszyn dla górnictwa, kopalnictwa oraz maszyn budowlanych	0.770	DP
1582	Produkcja herbatników i sucharów	0.771	MSP
2914	Produkcja łożysk, kół zębatach, przekładni i elementów napędowych	0.785	DP
2611	Produkcja tafli szklanych	0.790	DP
1589	Produkcja pozostałych artykułów spożywczych oraz żywności dietetycznej	0.791	MSP
1752	Produkcja wyrobów powroźniczych, lin, szpagatów i wyrobów sieciowych	0.793	DP

<i>EKD</i>	<i>Nazwa branży</i>	<i>DRC</i>	<i>Dominacja</i>
1591	Produkcja destylowanych napojów alkoholowych	0.797	DP
3630	Produkcja instrumentów muzycznych	0.798	MSP
1740	Produkcja gotowych artykułów włókienniczych z wyjątkiem odzieży	0.827	DP
1810	Produkcja odzieży skórzanej	0.827	MP
3650	Produkcja gier i zabawek	0.833	MSP
1714	Przygotowywanie i przędzenie włókien lnianych	0.846	DP
2441	Produkcja podstawowych środków farmaceutycznych	0.856	DP
3710	Zagospodarowanie metalowych odpadów i złomu	0.864	MSP
1751	Produkcja dywanów i chodników	0.865	DP
1440	Produkcja soli oraz kopalnictwo gliny i kaolinu	0.866	DP
2420	Produkcja pestycydów i pozostałych środków agrochemicznych	0.872	DP
1596	Produkcja piwa	0.873	DP
2630	Produkcja płytek ceramicznych	0.883	DP
2652	Produkcja wapna	0.886	DP
2754	Odlewnictwo pozostałych metali nieżelaznych oraz metali lekkich	0.888	DP
3320	Produkcja przyrządów pomiarowych, kontrolnych, badawczych, nawigacyjnych	0.890	DP
2822	Produkcja grzejników i bojlerów centralnego ogrzewania	0.894	MSP
BRANŻE O NEUTRALNEJ KONKURENCYJNOŚCI			
1411	Wydobywanie kamienia dla potrzeb budownictwa	0.904	MSP
3310	Produkcja sprzętu medycznego i chirurgicznego oraz przyrządów ortopedycznych	0.905	MSP
2751	Odlewnictwo żelaza	0.907	DP
2613	Produkcja szkła dmuchanego	0.907	DP
2622	Produkcja ceramicznych wyrobów sanitarnych oraz izolatorów	0.912	DP
2415	Produkcja nawozów sztucznych i związków azotowych oraz tworzyw sztucznych	0.917	DP
2830	Produkcja generatorów pary	0.918	DP
2621	Produkcja wyrobów ceramiki gospodarstwa domowego i ceramiki ozdobnej	0.924	DP
1920	Produkcja toreb, wyrobów rymarskich i uprząży	0.924	MSP
1421	Działalność kopalni żwiru i piasku	0.928	DP
2640	Produkcja cegły, dachówki i pozostała ceramika materiałów budowlanych	0.934	MSP
2414	Produkcja pozostałych podstawowych chemikaliów organicznych	0.939	DP
2680	Produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych oraz kamienia	0.950	DP
2050	Produkcja pozostałych wyrobów z drewna; produkcja wyr. ze słomy, wikliny itp.	0.950	MP
2862	Produkcja narzędzi ręcznych	0.953	MSP
1771	Produkcja dzianych i szydełkowych trykotaży	0.953	DP
2912	Produkcja pomp i sprężarek	0.957	DP
3530	Produkcja statków powietrznych i kosmicznych	0.958	DP

<i>EKD</i>	<i>Nazwa branży</i>	<i>DRC</i>	<i>Dominacja</i>
2752	Odlewnictwo staliwa	0.963	DP
2661	Produkcja wyrobów z betonu dla budownictwa	0.975	MSP
3330	Produkcja sprzętu do sterowania procesami przemysłowymi	0.975	DP
3130	Produkcja izolowanych drutów i przewodów	0.977	DP
2413	Produkcja pozos. podst. chemikaliów nieorgan. oraz barwników	0.979	DP
2911	Produkcja silników i turbin, z wyjątkiem sil. lot., samoch. i motocykl.	0.987	DP
3640	Produkcja artykułów sportowych	0.988	MP
3520	Produkcja lokomotyw kolej. i tramwajowych oraz taboru kolejowego	1.000	DP
2666	Produkcja pozos. wyr. z betonu i gipsu oraz azbest.-cementowych	1.003	MSP
1412	Wydobywanie skał wapiennych, gipsu i kredy	1.021	MSP
2513	Produkcja pozost. wyr. z gumy, bieżnikowanie i regeneracja opon	1.025	DP
1712	Przygotowywanie i przędzenie włókien wełnianych	1.026	DP
2466	Produkcja pozostałych wyrobów chemicznych	1.030	DP
2821	Produkcja cystern, pojemników i zbiorników metalowych	1.031	MSP
1581	Produkcja chleba oraz świeżych wyrobów piekarniczych	1.031	MSP
1512	Produkcja, przetw. i konserw. mięsa drobiowego i króliczego	1.036	DP
3662	Produkcja mioteł i szczotek	1.044	MSP
2612	Kształtowanie i obróbka tafli szklanych	1.045	DP
3110	Produkcja sil. elektrycznych, generatorów i transformatorów	1.052	DP
2956	Produkcja pozostałych maszyn specjalnego przeznaczenia	1.053	DP
2972	Produkcja nonelektrycznego sprzętu gospodarstwa domowego	1.055	DP
2861	Produkcja wyrobów nożowniczych	1.065	MSP
2940	Produkcja narzędzi mechanicznych	1.065	DP
1753	Produkcja nietkanych mat. tekstylnych i wyrobów, z wyjątkiem odzieży	1.067	DP
3162	Produkcja pozostałego sprzętu elektrycznego	1.072	DP
2863	Produkcja zamków i zawiasów	1.078	MSP
2511	Produkcja gumowych opon i dętek	1.086	DP
1822	Produkcja pozostałej odzieży wierzchniej	1.086	MSP
1772	Produkcja dzianych i szydełk. pulowerów, swetrów i podobnych	1.095	DP
1722	Tkanie materiałów wełnianych	1.096	DP
1774	Produkcja dzianej i szydełkowej bielizny	1.097	DP
BRANŻE O POTENCJALNEJ KONKURENCYJNOŚCI			
1711	Przygotowywanie i przędzenie włókien bawełnianych	1.101	DP
1824	Produkcja pozostałej odzieży i dodatków do odzieży	1.104	MSP
1760	Produkcja mat. włókien. o splocie dzianinowym lub szydełkowym	1.106	DP
1775	Produkcja pozost. artykułów z mat. dzianych i o splocie szydełk.	1.109	DP

<i>EKD</i>	<i>Nazwa branży</i>	<i>DRC</i>	<i>Dominacja</i>
3611	Produkcja krzeseł i siedzeń	1.109	DP
1721	Tkanie materiałów bawełnianych	1.115	DP
1823	Produkcja bielizny	1.118	MSP
1773	Produkcja dzianej i szydełkowej odzieży wierzchniej	1.120	DP
1430	Kopalnictwo minerałów wykorzystywanych w przemyśle chemicznym	1.125	DP
2954	Produkcja maszyn dla przemysłu włókienn., odzież. i skórzanego	1.129	DP
1717	Przygotowywanie pozostałych włókien tekstylnych oraz jedwabnych	1.137	DP
2873	Produkcja wyrobów z drutu	1.160	MSP
1754	Produkcja pozostałych wyrobów włókienniczych	1.168	DP
1724	Tkanie materiałów jedwabnych	1.170	DP
2524	Produkcja pozostałych wyrobów z tworzyw sztucznych	1.171	MSP
1594	Produkcja jabłecznika i innych win owocowych	1.171	DP
1593	Produkcja win gronowych	1.173	DP
3510	Budowa i naprawy statków i łodzi	1.185	DP
2924	Produkcja pozostałych maszyn ogólnego przeznaczenia	1.194	DP
1600	Produkcja wyrobów tytoniowych	1.196	DP
3120	Produkcja aparatury rozdzielczej i kontrolnej energii elektr.	1.198	DP
2030	Produkcja drewn. elementów konstrukcyjnych i wyrobów stolarki budowlanej	1.212	MP
2212	Wydawanie gazet	1.242	MSP
3430	Produkcja części i akcesoriów do pojazdów mechanicznych i ich silników	1.255	DP
3612	Produkcja różnych mebli biurowych i sklepowych	1.256	DP
3220	Produkcja nadaj. telew. i rad. oraz ap. dla telefonii i telegrafii	1.262	DP
3410	Produkcja pojazdów mechanicznych	1.269	DP
2971	Produkcja elektrycznego sprzętu gospodarstwa domowego	1.278	DP
3150	Produkcja sprzętu oświetleniowego i lamp elektrycznych	1.306	DP
3340	Produkcja instrumentów optycznych i sprzętu fotograficznego	1.344	MP
3230	Produkcja odbiorników telewizyjnych i radiowych	1.353	DP
3663	Pozostała działalność produkcyjna	1.358	MSP
2812	Produkcja metalowych elementów stolarki budowlanej	1.367	MSP
3614	Produkcja pozostałych mebli	1.370	DP
2615	Produkcja i przetwarzanie innych rodzajów szkła	1.377	DP
2721	Produkcja rur żeliwnych	1.384	DP
2953	Produkcja maszyn dla przetw. żywn., prod. napojów, przetw. tytoniu	1.386	DP
4100	Pobór, oczyszczanie i rozprowadzanie wody	1.394	DP
2220	Poligrafia i działalność usługowa związana z poligrafią	1.412	MSP
3140	Produkcja akumulat., ogniw galwan. i baterii podstawowych	1.419	DP

<i>EKD</i>	<i>Nazwa branży</i>	<i>DRC</i>	<i>Dominacja</i>
3210	Produkcja diod, lamp i innych elementów elektronicznych	1.426	DP
3622	Produkcja artykułów jubilerskich i podobnych	1.431	MP
3161	Produkcja wyposażenia elektrycznego do silników i pojazdów	1.436	DP
2840	Kucie, prasowanie, wylaczanie i walcowanie metali	1.459	DP
2922	Produkcja urządzeń podnośnikowych i chwytaków	1.466	DP
2010	Cięcie i heblowanie drewna, impregnacja drewna	1.471	MSP
2913	Produkcja kurków i zaworów	1.485	DP
BRANŻE NIEKONKURENCYJNE			
2923	Produkcja urządz. chłod. i went., z wyj. urz. dla gosp. domowych	1.515	DP
2875	Produkcja pozostałych metalowych wyrobów gotowych	1.519	MSP
3613	Produkcja różnych mebli kuchennych	1.556	DP
1930	Produkcja obuwia	1.573	DP
1910	Garbowanie i wyprawianie skór	1.579	DP
2710	Produkcja żeliwa i stali oraz stopów żelaza	1.587	DP
2523	Produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych dla budownictwa	1.615	MSP
2874	Produkcja złączy, śrub, łańcuchów i sprężyn	1.629	MSP
2522	Produkcja opakowań z tworzyw sztucznych	1.670	MSP
3420	Produkcja nadwozi pojazdów mech.; produkcja przyczep i naczep	1.696	MSP
1821	Produkcja odzieży roboczej i ochronnej	1.696	MSP
2872	Produkcja opakowań z metali lekkich	1.730	MSP
2722	Produkcja rur stalowych oraz ciągnięcie drutów	1.734	DP
2040	Produkcja opakowań drewnianych	1.767	MP
2871	Produkcja pojemników metalowych	1.770	MSP
1550	Produkcja artykułów mleczarskich	1.919	MSP
3720	Zagospodarowanie niemetalowych odpadów i wyrobów wybrakowanych	1.960	MP
2123	Produkcja papierowych artykułów piśmiennych	1.985	MSP
2470	Produkcja włókien sztucznych	2.178	DP
2521	Produkcja płyt, arkuszy i kształtek z tworzyw sztucznych	2.310	MSP
1542	Produkcja rafinowanych olejów i tłuszczów	2.454	DP
2211	Wydawanie książek, broszur, wydawnictw muzycznych i podobnych	2.646	MSP
1543	Produkcja margaryny i podobnych tłuszczów jadalnych	3.018	DP
1560	Wytwarzanie prod. przemiału zbóż, skrobi i prod. skrobiowych	3.044	MSP
2112	Produkcja papieru i tektury	3.188	DP
2125	Produkcja pozostałych wyrobów z papieru	3.245	MSP
2121	Produkcja papieru i tektury falistej oraz produkcja opakowań	3.368	MSP
2955	Produkcja maszyn dla przemysłu papierniczego	3.909	DP

<i>EKD</i>	<i>Nazwa branży</i>	<i>DRC</i>	<i>Dominacja</i>
2122	Produkcja papier. art. gosp. domowego, toaletowych i sanitarnych	3.964	MSP
1586	Przetwórstwo herbaty i kawy	4.535	MSP
2921	Produkcja pieców, palenisk i palników piecowych	5.233	DP
2932	Produkcja pozostałych maszyn dla rolnictwa i leśnictwa	8.978	DP
2214	Wydawanie czasopism oraz pozostała dział. wydawnicza	-7.308	MSP
1571	Produkcja pasz dla zwierząt hodowlanych	-1.050	MSP

Źródło: Mapa ryzyka inwestycyjnego, PBR, Warszawa-Gdańsk 1996

Uwaga:

Branża jest: (i) konkurencyjna ($DRC < 0,9$); (ii) o neutralnej konkurencyjności ($0,9 < DRC < 1,1$); (iii) o potencjalnej konkurencyjności ($1,1 < DRC < 1,5$); (iv) niekonkurencyjna ($DRC > 1,5$ i $DRC < 0$)

Branża jest zdominowana przez MSP, DP lub MP, jeśli udział zatrudnienia przekracza 50% odpowiednio w następujących grupach przedsiębiorstw: MSP - zatrudnienie do 250 osób, DP - powyżej 250 osób, MP - do 50 osób.

Tabela 2. Wskaźniki DRC w branżach przemysłu polskiego w roku 1994

<i>EKD</i>	<i>Nazwa branży</i>	<i>DRC</i>	<i>Dominacja</i>
BRANŻE KONKURENCYJNE			
1587	<i>Produkcja przypraw</i>	0.548	MSP
2951	<i>Produkcja maszyn dla metalurgii</i>	0.556	DP
1513	<i>Produkcja wyrobów z mięsa, mięsa drobiowego i króliczego</i>	0.564	DP
1598	<i>Produkcja wód mineralnych i gazowanych napojów bezalkoholowych</i>	0.570	DP
2452	<i>Produkcja wyrobów kosmetycznych i toaletowych</i>	0.582	DP
1511	<i>Produkcja, przetwórstwo i konserwowanie mięsa</i>	0.584	DP
1585	<i>Produkcja makaronów, klusek i podobnych produktów</i>	0.585	MSP
1584	<i>Produkcja kakao, czekolady i wyrobów cukierniczych</i>	0.601	MSP
1583	<i>Produkcja cukru</i>	0.602	MSP
2430	<i>Produkcja farb, lakierów i podobnych substancji powłokowych</i>	0.606	DP
2626	<i>Produkcja ogniotrwałych wyrobów ceramicznych</i>	0.607	DP
1532	<i>Produkcja soków z owoców i warzyw</i>	0.622	DP
2811	<i>Produkcja konstrukcji metalowych i ich części</i>	0.667	MSP
3542	<i>Produkcja rowerów</i>	0.670	DP
1830	<i>Wyprawianie i barwienie skór futerkowych, produkcja wyrobów</i>	0.682	MP
1533	<i>Przetwórstwo owoców i warzyw, gdzie indziej nie sklasyfikowanych</i>	0.696	DP
740	<i>Produkcja metali szlachetnych i nieżelaznych</i>	0.704	DP
2442	<i>Produkcja preparatów farmaceutycznych</i>	0.713	DP
1531	<i>Przetwórstwo ziemniaków</i>	0.714	DP
1520	<i>Przetwórstwo i konserwowanie ryb i produktów rybołówstwa</i>	0.722	MSP
1740	<i>Produkcja gotowych artykułów włókien. z wyjątkiem odzieży</i>	0.736	DP
2952	<i>Produkcja maszyn dla górnictwa, kopalnictwa oraz maszyn bud.</i>	0.744	DP
1592	<i>Produkcja alkoholu etylowego w wyniku fermentacji surowców</i>	0.751	DP
2931	<i>Produkcja ciągników rolniczych</i>	0.768	DP
2914	<i>Produkcja łożysk, kół zębatych, przekładni i elem. napędowych</i>	0.772	DP
1591	<i>Produkcja destylowanych napojów alkoholowych</i>	0.795	DP
2651	<i>Produkcja cementu</i>	0.802	DP
2020	<i>Produkcja sklejek, płyt oraz desek</i>	0.803	DP
3630	<i>Produkcja instrumentów muzycznych</i>	0.805	DP
1752	<i>Produkcja wyr. powroźniczych, lin, szpagatów i wyr. sieciowych</i>	0.816	DP
1582	<i>Produkcja herbatników i sucharów</i>	0.819	MSP
1589	<i>Produkcja pozostałych artykułów spożywczych oraz żywn. diet.</i>	0.826	MSP
1581	<i>Produkcja chleba oraz świeżych wyrobów piekarniczych</i>	0.832	MSP

<i>EKD</i>	<i>Nazwa branży</i>	<i>DRC</i>	<i>Dominacja</i>
3650	Produkcja gier i zabawek	0.833	MSP
3710	Zagospodarowanie metalowych odpadów i złomu	0.838	MSP
2652	Produkcja wapna	0.845	DP
2611	Produkcja tafli szklanych	0.851	DP
1596	Produkcja piwa	0.852	DP
1810	Produkcja odzieży skórzanej	0.853	MP
1714	Przygotowanie i przędzenie włókien lnianych	0.854	DP
2441	Produkcja podstawowych środków farmaceutycznych	0.859	DP
2850	Obróbka metali i nakładanie powłok na metale	0.867	DP
2451	Produkcja mydeł i detergentów	0.892	DP
2822	Produkcja grzejników i bojlerów centralnego ogrzewania	0.893	MSP
3310	Produkcja sprzętu med. i chirurg. oraz przyrz. ortopedycznych	0.896	MSP
BRANŻE O NEUTRALNEJ KONKURENCYJNOŚCI			
3320	Produkcja przyrz. pomiarowych, kontrolnych, badawczych, nawigac.	0.903	DP
1411	Wydobywanie kamienia dla potrzeb budownictwa	0.904	DP
2751	Odlewnictwo żelaza	0.907	DP
2420	Produkcja pestycydów i pozostałych środków agrochemicznych Produkcja szkła dmuchanego	0.912	DP
2830	Produkcja generatorów pary	0.915	DP
1440	Produkcja soli oraz kopalnictwo gliny i kaolinu	0.916	DP
3640	Produkcja artykułów sportowych	0.918	MSP
1751	Produkcja dywanów i chodników	0.926	DP
2752	Odlewnictwo staliwa	0.931	DP
2640	Produkcja cegły, dachówki i pozost. ceram. mat. budowlanych	0.944	MSP
1421	Działalność kopalni żwiru i piasku	0.944	DP
2862	Produkcja narzędzi ręcznych	0.946	MSP
2630	Produkcja płytek ceramicznych	0.951	DP
2680	Produkcja wyr. z pozos. surowców niemetalicznych oraz kamienia	0.952	DP
2924	Produkcja pozostałych maszyn ogólnego przeznaczenia	0.952	DP
1920	Produkcja toreb bagażowych, toreb ręcznych i podobnych art.	0.955	MSP
2050	Produkcja pozost. wyr. z drewna; prod. wyr. ze słomy, wikliny itp.	0.966	MP
3530	Produkcja statków powietrznych i kosmicznych	0.963	DP
2912	Produkcja pomp i sprzężarek	0.974	DP
2666	Produkcja pozostałych wyrobów z betonu i gipsu oraz azbest.-cementowych	0.982	MSP
2661	Produkcja wyrobów z betonu dla budownictwa	0.982	MSP
3330	Produkcja sprzętu do sterowania procesami przemysłowymi	0.988	DP
2911	Produkcja silników i turbin, z wyj. sil. lot., samoch. i motocykl.	0.992	DP

<i>EKD</i>	<i>Nazwa branży</i>	<i>DRC</i>	<i>Dominacja</i>
3662	Produkcja mioteł i szczotek	0.997	MSP
3130	Produkcja izolowanych drutów i przewodów	0,998	DP
2821	Produkcja cystern, pojemników i zbiorników metalowych	1.002	MSP
2613	Produkcja szkła dmuchanego	1.030	DP
2413	Produkcja pozostałych podstawowych chemikaliów nieorganicznych oraz barwników	1.037	DP
2466	Produkcja pozostałych wyrobów chemicznych	1.037	DP
1412	Wydobywanie skał wapiennych, gipsu i kredy	1.040	DP
2622	Produkcja ceramicznych wyrobów sanitarnych oraz izolatorów	1.041	DP
3520	Produkcja lokomotyw kolejowych i tramwajowych oraz taboru kolejowego	1.047	DP
2953	Produkcja maszyn dla przet. żywn., produkcji napojów, przetwarzania tytoniu	1.053	DP
2513	Produkcja pozost. wyr. z gumy, bieżnikowanie i regeneracja opon	1.065	DP
1712	Przygotowanie i przędzenie włókien wełnianych	1.065	DP
2621	Produkcja wyrobów ceramiki gospodarstwa domowego i ceramiki ozdobnej	1.066	DP
2873	Produkcja wyrobów z drutu	1.066	MSP
2861	Produkcja wyrobów nożowniczych	1.070	MSP
2863	Produkcja zamków i zawiasów	1.074	MSP
1512	Produkcja, przetwarzanie i konserwacja mięsa drobiowego i króliczego	1.077	DP
1771	Produkcja dzianych i szydełkowych trykotaży	1.079	DP
2511	Produkcja gumowych opon i dętek	1.081	DP
2972	Produkcja nonelektrycznego sprzętu gospodarstwa domowego	1.085	DP
2940	Produkcja narzędzi mechanicznych	1.085	DP
3110	Produkcja silników elektrycznych, generatorów i transformatorów	1.092	DP
1822	Produkcja pozostałej odzieży wierzchniej	1.095	MSP
1774	Produkcja krzeseł i siedzeń	1.099	DP
BRANŻE O POTENCJALNEJ KONKURENCYJNOŚCI			
2956	Produkcja pozostałych maszyn specjalnego przeznaczenia	1.101	DP
1711	Przygotowanie i przędzenie włókien bawełnianych	1.111	DP
1593	Produkcja win gronowych	1.112	DP
3410	Produkcja pojazdów mechanicznych	1.115	DP
2754	Odlewnictwo pozostałych metali nieżelaznych oraz metali lekkich	1.118	DP
1824	Produkcja pozostałej odzieży i dodatków do odzieży	1.119	MSP
3162	Produkcja pozostałego sprzętu elektrycznego	1.121	DP
1823	Produkcja bielizny	1.126	MSP
2921	Produkcja pieców, palenisk i palników piecowych	1.128	DP
2612	Kształtowanie i obróbka tafli szklanych	1.134	DP
1594	Produkcja jablecznika i innych win owocowych	1.145	DP

<i>EKD</i>	<i>Nazwa branży</i>	<i>DRC</i>	<i>Dominacja</i>
2415	Produkcja nawozów sztucznych i związków azotowych oraz tworzyw sztucznych	1.152	DP
1774	Produkcja dzianej i szydełkowej białizny	1.162	DP
3220	Produkcja nadajników telewizyjnych i radiowych oraz ap. dla telefonii i telegrafii	1.167	DP
3510	Budowa i naprawa statków i łodzi	1.170	DP
2030	Produkcja drewn. elementów konstrukcyjnych i wyr. stolarki bud.	1.173	MP
1430	Kopalnictwo minerałów wykorzystywanych w przemyśle chemicznym	1.177	DP
3120	Produkcja i aparatury rozdzielczej i kontrolnej energii elektr.	1.187	DP
1775	Produkcja pozostałych art. z materiałów dzianych i o splocie szydełkowym	1.193	DP
1773	Produkcja dzianej i szydełkowej odzieży wierzchniej	1.193	DP
1722	Tkanie materiałów bawełnianych	1.203	DP
2954	Produkcja maszyn dla przemysłu włókienniczego, odzieżowego i skórzanego	1.207	DP
1753	Produkcja nietkanych mat. tekstylnych i wyrobów, z wyjątkiem odzieży	1.210	DP
1721	Tkanie materiałów bawełnianych	1.223	DP
2414	Produkcja pozostałych podstawowych chemikaliów organicznych	1.230	DP
1586	Produkcja herbaty i kawy	1.236	MSP
3002	Produkcja komputerów i innych urządzeń do przetwarzania informacji	1.239	DP
3612	Produkcja różnych mebli biurowych i sklepowych	1.250	DP
1600	Produkcja wyrobów tytoniowych	1.254	DP
1717	Przygotowanie pozostałych włókien tekstylnych oraz jedwabnych	1.258	DP
2971	Produkcja elektrycznego sprzętu gospodarstwa domowego	1.260	DP
3340	Produkcja instrumentów optycznych i sprzętu fotograficznego	1.296	DP
3614	Produkcja pozostałych mebli	1.310	DP
3150	Produkcja sprzętu oświetleniowego i lamp elektrycznych	1.313	DP
3430	Produkcja części i akcesoriów do pojazdów mech. i ich silników	1.325	DP
2211	Wydawanie książek, broszur, wydawnictw muzycznych i podobnych	1.335	MSP
2812	Produkcja metalowych elementów stolarki budowlanej	1.351	MSP
2010	Cięcie i heblowanie drewna, impregnacja drewna	1.352	DP
3663	Pozostała działalność produkcyjna, gdzie indziej nie sklasyfikowana	1.364	MSP
3230	Produkcja odbiorników telewizyjnych i radiowych	1.383	DP
1772	Produkcja dzianych i szydeł. pulowerów, swetrów i podobnych	1.384	DP
3613	Produkcja różnych mebli kuchennych	1.398	DP
1760	Produkcja mat. włókien. o splocie dzianinowym lub szydełkowym	1.402	DP
2721	Produkcja rur żeliwnych	1.411	DP
3140	Produkcja akumulat., ogniw galwan. i baterii podstawowych	1.425	DP
2913	Produkcja kurków i zaworów	1.458	DP
2212	Wydawanie gazet	1.455	MSP

<i>EKD</i>	<i>Nazwa branży</i>	<i>DRC</i>	<i>Dominacja</i>
1930	Produkcja obuwia	1,443	DP
2652	Produkcja wapna	1,449	DP
1754	Produkcja pozostałych wyrobów włókienniczych	1,460	DP
2913	Produkcja kurków i zaworów	1,469	DP
2430	Produkcja farb, lakierów i podobnych substancji powłokowych	1,471	DP
BRANŻE NIEKONKURENCYJNE			
2871	Produkcja pojemników metalowych	1,528	DP
2414	Produkcja pozostałych podstawowych chemikaliów organicznych	1,533	DP
2612	Kształtowanie i obróbka tafli szklanych	1,543	DP
2466	Produkcja pozostałych wyrobów chemicznych	1,586	DP
3622	Produkcja artykułów jubilerskich i podobnych	1,610	MP
1724	Tkanie materiałów jedwabnych	1,635	DP
3430	Produkcja części i akcesoriów do pojazdów mech. i ich silników	1,639	DP
2722	Produkcja rur stalowych	1,639	DP
2840	Kucie, prasowanie, wytaczanie i walcowanie metali	1,659	DP
2040	Produkcja opakowań drewnianych	1,663	MP
2521	Produkcja płyt, arkuszy i kształtek z tworzyw sztucznych	1,668	MSP
3410	Produkcja pojazdów mechanicznych	1,702	DP
2872	Produkcja opakowań oraz opakowań z metali	1,729	DP
2875	Produkcja pozostałych metalowych wyrobów gotowych	1,733	DP
2415	Produkcja nawozów szt. i zw. azotowych oraz tworzyw sztucznych	1,743	DP
2524	Produkcja pozostałych wyrobów z tworzyw sztucznych	1,894	MSP
2123	Produkcja papierowych artykułów piśmiennych	1,958	MSP
2470	Produkcja włókien sztucznych	1,960	DP
2212	Wydawanie gazet	1,960	MSP
2932	Produkcja pozostałych maszyn dla rolnictwa i leśnictwa	1,969	DP
1824	Produkcja pozostałej odzieży i dodatków do odzieży	2,467	MSP
1412	Wydobywanie skał wapiennych, gipsu i kredy	2,494	MSP
1542	Produkcja rafinowanych olejów i tłuszczów	2,536	DP
2121	Produkcja papieru i tektury falistej oraz produkcja opakowań	2,591	MSP
1910	Garbowanie i wyprawianie skór	2,742	DP
3720	Zagospodarowanie niemetalowych odpadów i wyrobów wybrakowanych	3,079	SP
3210	Produkcja diod, lamp i innych element elektronicznych	3,148	DP
2955	Produkcja maszyn dla przemysłu papieżniczego	3,614	DP
1821	Produkcja odzieży roboczej i ochronnej	3,722	MSP
2010	Cięcie i heblowanie drewna, impregnacja drewna	4,022	DP

<i>EKD</i>	<i>Nazwa branży</i>	<i>DRC</i>	<i>Dominacja</i>
2215	Wydawanie czasopism oraz pozostała dział. wydawnicza	8.793	MSP
2122	Produkcja papier. art. gosp. domowego, toaletowych i sanitarnych	9.105	MSP
1561	Wytwarzanie prod. przemiału zbóż, skrobi i prod. skrobiowych	-9.816	MSP
2112	Produkcja papieru i tektury	-3.104	DP
1571	Produkcja pasz dla zwierząt hodowlanych	-0.670	MSP
2955	Produkcja maszyn dla przemysłu papierniczego	-0.185	DP

Źródło: Mapa ryzyka inwestycyjnego, PBR, Warszawa-Gdańsk 1995; dane MPiH, obliczenia własne

Uwaga:

Branża jest: (i) konkurencyjna ($DRC < 0,9$); (ii) o neutralnej konkurencyjności ($0,9 < DRC < 1,1$); (iii) o potencjalnej konkurencyjności ($1,1 < DRC < 1,5$); (iv) niekonkurencyjna ($DRC > 1,5$ i $DRC < 0$)

Branża jest zdominowana przez MSP, DP lub MP, jeśli udział zatrudnienia przekracza 50% odpowiednio w następujących grupach przedsiębiorstw: MSP - zatrudnienie do 250 osób, DP - powyżej 250 osób, MP - do 50 osób.

Tabela 3. Wskaźniki DRC i dominacji sektora wielkościowego w branżach polskiego przemysłu w roku 1993.

<i>EKD</i>	<i>Nazwa branży</i>	<i>DRC</i>	<i>Dominacja</i>
BRANŻE KONKURENCYJNE			
1598	<i>Produkcja wód mineralnych i gazowanych napojów bezalkoholowych</i>	0,489	DP
1550	<i>Produkcja artykułów mleczarskich</i>	0,515	MSP
3710	<i>Zagospodarowanie metalowych odpadów i złomu</i>	0,587	MSP
2951	<i>Produkcja maszyn dla metalurgii</i>	0,616	DP
2811	<i>Produkcja konstrukcji metalowych i ich części</i>	0,627	MSP
1430	<i>Kopalnictwo minerałów wykorzystywanych w przemyśle chemicznym</i>	0,630	DP
3542	<i>Produkcja rowerów</i>	0,636	DP
2452	<i>Produkcja wyrobów kosmetycznych i toaletowych</i>	0,637	DP
1583	<i>Produkcja cukru</i>	0,667	SP
3002	<i>Produkcja komputerów i innych urodo przetwarzania informacji</i>	0,670	MSP
1587	<i>Produkcja przypraw</i>	0,724	SP
2442	<i>Produkcja preparatów farmaceutycznych</i>	0,736	DP
1584	<i>Produkcja kakao, czekolady i wyrobów cukierniczych</i>	0,739	SP
2420	<i>Produkcja pestycydów i pozostałych środków agrochemicznych</i>	0,742	DP
3662	<i>Produkcjamioteli i szczotek</i>	0,750	MSP
1513	<i>Produkcja wyrobów z mięsa, mięsa drobiowego i króliczego</i>	0,750	DP
2931	<i>Produkcja ciągników rolniczych</i>	0,752	DP
2952	<i>Produkcja maszyn dla górnictwa, kopalnictwa oraz maszyn bud.</i>	0,759	DP
3630	<i>Produkcja instrumentów muzycznych oraz artykułów sportowych</i>	0,761	DP
2914	<i>Produkcja łożysk, kół zębatach, przekładni i elem. napędowych</i>	0,764	DP
2754	<i>Odlewnictwo pozos. metali nieżelaznych oraz metali lekkich</i>	0,777	DP
1511	<i>Produkcja, przetwórstwo i konserwowanie mięsa</i>	0,780	DP
1581	<i>Produkcja chleba oraz świeżych wyrobów piekarniczych</i>	0,789	MSP
1740	<i>Produkcja gotowych artykułów włókienniczych. z wyjątkiem odzieży</i>	0,796	DP
1830	<i>Wyprawianie i barwienie skór futerkowych, produkcja wyrobów</i>	0,796	MP
1531	<i>Przetwórstwo ziemniaków</i>	0,805	DP
1532	<i>Produkcja soków z owoców i warzyw</i>	0,806	DP
2626	<i>Produkcja ogniotrwałych wyrobów ceramicznych</i>	0,814	DP
3650	<i>Produkcja gier i zabawek</i>	0,818	MSP
2441	<i>Produkcja podstawowych środków farmaceutycznych</i>	0,819	DP
2850	<i>Obróbka metali i nakładanie powłok na metale</i>	0,830	MP
1582	<i>Produkcja herbatników i sucharów</i>	0,832	MSP
3614	<i>Produkcja pozostałych mebli</i>	0,833	DP

<i>EKD</i>	<i>Nazwa branży</i>	<i>DRC</i>	<i>Dominacja</i>
2752	Odlewnictwo staliwa	0,842	DP
2862	Produkcja narzędzi ręcznych	0,851	MSP
1592	Produkcja alkoholu etylowego w wyniku fermentacji surowców	0,857	DP
1752	Produkcja wyrobów powroźniczych, lin, szpagatu i wyrobów sieciowych	0,857	DP
3130	Produkcja izolowanych drutów i przewodów	0,860	DP
1753	Produkcja nietkanych mat. tekstylnych i wyrobów, z wyjątkiem odzieży	0,862	DP
1714	Przygotowywanie i przędzenie włókien lnianych	0,874	DP
1591	Produkcja destylowanych napojów alkoholowych	0,880	DP
1717	Przygotowywanie pozostałych włókien tekstylnych oraz jedwabnych	0,881	DP
3663	Pozostała działalność produkcyjna	0,888	MSP
3510	Budowa i naprawy statków i łodzi	0,890	DP
1920	Produkcja toreb, wyrobów rymarskich i upręży	0,898	MP
BRANŻE O NEUTRALNEJ KONKURENCYJNOŚCI			
2911	Produkcja silników i turbin, z wyj. sil. lot., samoch. i motocykl.	0,901	DP
1596	Produkcja piwa	0,904	DP
2873	Produkcja wyrobów z drutu	0,906	DP
3640	Produkcja artykułów sportowych	0,913	SP
1589	Produkcja pozostałych artykułów spożywczych oraz żywności dietetycznej	0,915	MSP
2924	Produkcja pozostałych maszyn ogólnego przeznaczenia	0,919	MSP
3320	Produkcja przyrz. pomiarowych, kontrolnych, badawczych, nawigacyjnych	0,923	DP
1440	Produkcja soli oraz kopalnictwo gliny i kaolinu	0,926	DP
2451	Produkcja mydeł i detergentów	0,952	DP
2830	Produkcja generatorów pary	0,954	DP
3420	Produkcja nadwozi pojazdów mech.; produkcja przyczep i naczep	0,957	DP
3530	Produkcja statków powietrznych i kosmicznych	0,957	DP
1411	Wydobywanie kamienia dla potrzeb budownictwa	0,965	MSP
3520	Produkcja lokomotyw kolej. i tramwajowych oraz taboru kolejowego	0,968	DP
2822	Produkcja grzejników i bojlerów centralnego ogrzewania	0,981	MSP
2651	Produkcja cementu	0,984	DP
2972	Produkcja nonelektrycznego sprzętu gospodarstwa domowego	0,990	DP
1533	Przetwórstwo owoców i warzyw, gdzie indziej nie sklasyfikowane	1,002	DP
3162	Produkcja pozostałego sprzętu elektrycznego	1,004	DP
1585	Produkcja makaronów, klusek i podobnych produktów	1,008	MSP
2680	Produkcja wyr. z pozos. surowców niemetalicznych oraz kamienia	1,010	DP
2953	Produkcja maszyn dla przetw. żywn., prod. napojów, przetw. tytoniu	1,012	DP
1421	działalność kopalni żwiru i piasku	1,014	DP

<i>EKD</i>	<i>Nazwa branży</i>	<i>DRC</i>	<i>Dominacja</i>
1594	Produkcja jabłecznika i innych win owocowych	1,015	DP
3230	Produkcja odbiorników telewizyjnych i radiowych	1,030	DP
1593	Produkcja win tronowych	1,032	DP
2912	Produkcja pomp i sprzężarek	1,035	DP
1751	Produkcja dywanów i chodników	1,037	DP
1560	Wytwarzanie prod. przemiału zbóż, skrobi i prod. skrobiowych	1,038	DP
3611	Produkcja krzeseł i siedzeń	1,052	DP
2861	Produkcja wyrobów nożowniczych	1,060	MSP
2956	Produkcja pozostałych maszyn specjalnego przeznaczenia	1,064	DP
2513	Produkcja pozost. wyr. z gumy, bieżnikowanie i regeneracja opon	1,066	DP
2511	Produkcja gumowych opon i dętek	1,067	DP
2661	Produkcja wyrobów z betonu dla budownictwa	1,071	MSP
2940	Produkcja narzędzi mechanicznych	1,075	DP
3310	Produkcja sprzętu med. i chirurg. oraz przyrz. ortopedycznych	1,075	MSP
2611	Produkcja tafli szklanych	1,075	DP
3140	Produkcja akumulat., ogniw galwan. i baterii podstawowych	1,075	DP
3110	Produkcja sil. Elektrycznych, generatorów i transformatorów	1,077	DP
2751	Odlewnictwo żelaza	1,080	DP
2921	Produkcja pieców, palenisk i palników piecowych	1,084	DP
2413	Produkcja pozos. podst. chemikaliów nieorgan. oraz barwników	1,089	DP
1586	Przetwórstwo herbaty i kawy	1,093	MSP
BRANŻE O POTENCJALNEJ KONKURENCYJNOŚCI			
3612	Produkcja mebli biurowych i sklepowych	1,115	DP
1520	Przetwórstwo i konserwowanie ryb i produktów rybołówstwa	1,116	MSP
1600	Produkcja wyrobów tytoniowych	1,122	DP
1810	Produkcja odzieży skórzanej	1,126	MP
1823	Produkcja bielizny	1,127	MSP
2630	Produkcja płytek ceramicznych	1,129	DP
1773	Produkcja dzianej i szydełkowej odzieży wierzchniej	1,144	DP
2613	Produkcja szkła dmuchanego	1,150	DP
2821	Produkcja cystern, pojemników i zbiorników metalowych	1,153	MSP
2874	Produkcja złączy, śrub, łańcuchów i sprężyn	1,171	DP
2812	Produkcja metalowych elementów stolarki budowlanej	1,178	MSP
2971	Produkcja elektrycznego sprzętu gospodarstwa domowego	1,189	DP
1774	Produkcja dzianej i szydełkowej bielizny	1,191	DP
2863	Produkcja zamków i zawiasów	1,196	MSP

<i>EKD</i>	Nazwa branży	DRC	Dominacja
2030	Produkcja drewn. elementów konstrukcyjnych i wyr. stol. bud.	1,206	MP
2640	Produkcja cegły, dachówki i pozost. ceram. mat. budowlanych	1,209	MSP
1775	Produkcja pozostałych artykułów z materiałów dzianych i szydełkowych	1,211	DP
1512	Produkcja, przetw. i konserw. mięsa drobiowego i króliczego	1,220	DP
1822	Produkcja pozostałej odzieży wierzchniej	1,221	MSP
2214	Pozostała działalność wydawnicza	1,240	MSP
2666	Produkcja pozos. wyrobów z betonu i gipsu oraz azbest.-cementowych	1,244	MSP
2622	Produkcja ceramicznych wyrobów sanitarnych oraz izolatorów	1,248	DP
2923	Produkcja urządz. chłod. i went., z wyj. urz. dla gospodarstw domowych	1,266	DP
3330	Produkcja sprzętu do sterowania procesami przemysłowymi	1,266	DP
1771	Produkcja dzianych i szydełkowych trykotaży	1,266	DP
1721	Tkanie materiałów bawełnianych	1,269	DP
2710	Produkcja żeliwa i stali oraz stopów żelaza	1,281	DP
2020	Produkcja sklejek, płyt oraz desek	1,285	DP
2211	Wydawanie książek, broszur, wydawnictw muzycznych itp.	1,303	MSP
1760	Produkcja mat. włókien. o splocie dzianinowym lub szydełkowym	1,310	DP
3120	Produkcja aparatury rozdzielczej i kontrolnej energii elekt.	1,312	DP
2621	Produkcja wyr. ceramiki gospod. domowego i ceramiki ozdobnej	1,315	DP
2522	Produkcja opakowań z tworzyw sztucznych	1,316	MSP
1712	Przygotowywanie i przędzenie włókien wełnianych	1,324	DP
3340	Produkcja instrumentów optycznych i sprzętu fotograficznego	1,329	DP
3150	Produkcja sprzętu oświetleniowego i lamp elektrycznych	1,337	DP
2523	Produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych dla budownictwa	1,341	MSP
3161	Produkcja wyposażenia elektrycznego do silników i pojazdów	1,343	DP
2721	Produkcja rur żeliwnych	1,372	DP
3613	Produkcja mebli kuchennych	1,372	DP
2050	Produkcja pozost. wyr. z drewna; prod. wyr. ze słomy, wikliny itp.	1,374	MP
3220	Produkcja nadaj. telew. i rad. oraz ap. dla telefonii i telegrafii	1,378	DP
1772	Produkcja dzianych i szydełk. pulowerów, swetrów i podobnych	1,382	DP
4100	Por, oczyszczanie i rozprowadzanie wody	1,394	MSP
2954	Produkcja maszyn dla przemysłu włókien., odzież. i skórzanego	1,422	DP
2922	Produkcja urządzeń podnośnikowych i chwytaków	1,424	DP
1722	Tkanie materiałów wełnianych	1,435	DP
2220	Poligrafia i działalność usługowa związana z poligrafią	1,437	MSP
2740	Produkcja metali szlachetnych i nieżelaznych	1,438	DP
1711	Przygotowywanie i przędzenie włókien bawełnianych	1,442	DP

<i>EKD</i>	<i>Nazwa branży</i>	<i>DRC</i>	<i>Dominacja</i>
1930	Produkcja obuwia	1,443	DP
2652	Produkcja wapna	1,449	DP
1754	Produkcja pozostałych wyrobów włókienniczych	1,460	DP
2913	Produkcja kurków i zaworów	1,469	DP
2430	Produkcja farb, lakierów i podobnych substancji powłokowych	1,471	DP
BRANŻE NIEKONKURENCYJNE			
2871	Produkcja pojemników metalowych	1,528	DP
2414	Produkcja pozostałych podstawowych chemikaliów organicznych	1,533	DP
2612	Kształtowanie i obróbka tafli szklanych	1,543	DP
2466	Produkcja pozostałych wyrobów chemicznych	1,586	DP
3622	Produkcja artykułów jubilerskich i podobnych	1,610	MP
1724	Tkanie materiałów jedwabnych	1,635	DP
3430	Produkcja części i akcesoriów do pojazdów mech. i ich silników	1,639	DP
2722	Produkcja rur stalowych	1,639	DP
2840	Kucie, prasowanie, wytaczanie i walcowanie metali	1,659	DP
2040	Produkcja opakowań drewnianych	1,663	MP
2521	Produkcja płyt, arkuszy i kształtek z tworzyw sztucznych	1,668	MSP
3410	Produkcja pojazdów mechanicznych	1,702	DP
2872	Produkcja opakowań oraz opakowań z metali	1,729	DP
2875	Produkcja pozostałych metalowych wyrobów gotowych	1,733	DP
2415	Produkcja nawozów szt. i zw. azotowych oraz tworzyw sztucznych	1,743	DP
2524	Produkcja pozostałych wyrobów z tworzyw sztucznych	1,894	MSP
2123	Produkcja papierowych artykułów piśmiennych	1,958	MSP
2470	Produkcja włókien sztucznych	1,960	DP
2212	Wydawanie gazet	1,960	MSP
2932	Produkcja pozostałych maszyn dla rolnictwa i leśnictwa	1,969	DP
1824	Produkcja pozostałej odzieży i dodatków do odzieży	2,467	MSP
1412	Wydobywanie skał wapiennych, gipsu i kredy	2,494	MSP
1542	Produkcja rafinowanych olejów i tłuszczów	2,536	DP
2121	Produkcja papieru i tektury falistej oraz produkcja opakowań	2,591	MSP
1910	Garbowanie i wyprawianie skór	2,742	DP
3720	Zagospodarowanie niemetaloowych odpadów i wyrobów wybrakowanych	3,079	SP
3210	Produkcja diod, lamp i innych element elektronicznych	3,148	DP
2955	Produkcja maszyn dla przemysłu papieżniczego	3,614	DP
1821	Produkcja odzieży roboczej i ochronnej	3,722	MSP
2010	Cięcie i heblowanie drewna, impregnacja drewna	4,022	DP

<i>EKD</i>	<i>Nazwa branży</i>	<i>DRC</i>	<i>Dominacja</i>
2125	Produkcja pozostałych wyrobów z papieru	4,059	MSP
2122	Produkcja papier. art. gosp. domowego, toaletowych i sanitarnych	4,085	MSP
2112	Produkcja papieru i tektury	7,612	DP
2615	Produkcja i przetwarzanie innych rodzajów szkła	13,025	DP
2111	Produkcja masy celulozowej	19,826	DP
1571	Produkcja pasz dla zwierząt hodowlanych	-4,398	MSP
1543	Produkcja margaryny i podobnych tłuszczów jadalnych	-0,100	DP

Źródło: Mapa ryzyka inwestycyjnego, PBR, Warszawa-Gdańsk 1994, dane MPiH, obliczenia własne

Uwaga:

Branża jest: (i) konkurencyjna ($DRC < 0,9$); (ii) o neutralnej konkurencyjności ($0,9 < DRC < 1,1$); (iii) o potencjalnej konkurencyjności ($1,1 < DRC < 1,5$); (iv) niekonkurencyjna ($DRC > 1,5$ i $DRC < 0$)

Branża jest zdominowana przez MSP, DP lub MP, jeśli udział zatrudnienia przekracza 50% odpowiednio w następujących grupach przedsiębiorstw: MSP - zatrudnienie do 250 osób, DP - powyżej 250 osób, MP - do 50 osób.

Tabela 4. Konkurencyjność branż w przedsiębiorstwach zdominowanych przez MSP i DP

Branże zdominowane przez:	Udział branż konkurencyjnych			Udział branż o konkurencyjności neutralnej			Udział branż o konkurencyjności potencjalnej			Udział branż niekonkurencyjnych		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995
MSP	28	26	25	18	22	25	30	22	18	25	38	32
DP	23	25	30	27	28	29	31	34	30	19	13	11
<i>różnica w udziale MSP i DP</i>	5	1	-5	-9	-6	-4	-1	-8	-12	6	25	21

Źródło własne

Uwagi:

1. W 1993r. na 181 badanych branż 57 było zdominowanych przez MSP (31,5%), w 1994r. na 180 branż - 58 (32%), a w 1995r. na 180 branż - 64 (36%).
2. Wskazano udziały poszczególnych grup konkurencyjnych w populacji branż zdominowanych przez MSP bądź DP.
3. Udziały z poszczególnych lat mogą nie sumować się do 100 z powodu zaokrągleń.

Tabela 5. Struktura czasu pracy w sektorze publicznym i prywatnym

Seksja/Dział	Udział MSP w zatrud. (%)	Różnica w udziale składników czasu pracy w czasie opłaconym (sektor publiczny - sektor prywatny) (%)		
		czas przepracowny	urlopy	chorobowe
Górnictwo i Kopalnictwo (C)	4	-7,0	1,0	5,1
Zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz i wodę (E)	20	-5,8	1,1	4,9
Handel (G)	85	-5,6	0,6	4,8
Hotele i Restauracje (H)	83	-2,6	-1,0	3,8
Obsługa nieruchomości (K)	77	-7,0	0,5	6,5
Pozostałe usługi (O)	81	-5,3	0,3	3,9
Działalność produkcyjna (D)	46	-7,3	1,6	6,5
prod. art. spożywczych (15)	58	-6,0	1,4	4,5
prod. tkanin (17)	31	-7,2	1,3	4,1
prod. odzieży (18)	66	-7,6	1,4	4,5
prod. skóry (19)	54	-13,3	1,6	5,3
prod. drewna (20)	68	-7,9	2,4	4,3
prod. papieru (21)	52	-5,1	-1,0	4,6
dział. wydawnicza (22)	76	-7,7	1,1	4,9
prod. chemikaliów (24)	21	-7,4	1,9	4,8
prod. tworzyw sztucznych (25)	64	-7,8	2,6	3,9
prod. z surowców niemetalicznych (26)	48	-7,7	1,5	5,5
prod. metali (27)	8	-7,7	0,6	6,2
prod. wyrobów metalowych (28)	62	-6,6	1,1	6,2
prod. maszyn biurowych (30)	64	-6,1	1,8	5,2
prod. maszyn elektrycznych (31)	32	-4,0	0,6	3,2
prod. sprzętu rtv (32)	40	-7,3	0,7	2,5
prod. pojazdów mechanicznych (34)	26	-4,3	0,8	2,4
prod. sprzętu transportowego (35)	11	-7,1	1,2	4,4
prod. mebli (36)	59	-5,8	1,0	3,1
Budownictwo (F)	73	-10,2	2,4	7,1

Źródło:

Koszty pracy w wybranych sekcjach sektora przedsiębiorstw, GUS, Warszawa 1995,

Koszty pracy w działalności produkcyjnej i w budownictwie, GUS, Warszawa 1994, oraz obliczenia własne.

BIBLIOGRAFIA

Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, *Informacja o działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa za trzy kwartały 1996 r.*, Warszawa, grudzień 1996,

COMMISSION RECOMENDATION of 3 April 1996 concerning the definition of small and medium-sized enterprises (Text with EEA relevance)(96/280/EC), w: *Official Journal of the European Communities*, No L. 107/4, 30.4.96,

Doświadczenia płynące z programów rozwoju regionalnego związanych z małymi i średnimi przedsiębiorstwami, opracowanie GEMINI-Projekt dla Małych Przedsiębiorstw, Warszawa wrzesień 1995,

Ekspertyza na temat dostępności, stopnia zaangażowania i efektywności wykorzystania środków pomocy zagranicznej przeznaczonych dla instytucji wspierania rozwoju MSP, na zlecenie Ministerstwa Przemysłu i Handlu UNICONSULT-UNIGLOB GROUP, listopad 1996,

Enterprises in Central and Eastern Europe, Eurostat, Luxemburg 1996,

Ewidencja i ocena regionalnych programów w Polsce, Zespół Zadaniowy ds. Rozwoju Regionalnego w Polsce, Warszawa, luty 1996,

G. Gęsicka (red.), *Instytucje rozwoju lokalnego*, Warszawa 1996,

G. Gorzelak, B. Jałowiecki, *Koniunktura gospodarcza i mobilizacja społeczna w gminach '95. Raport z I etapu badań*, Uniwersytet Warszawski, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, Seria: *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 16 (49), Warszawa 1996,

M. Grabowski (kierownik zespołu), *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, opracowanie zrealizowane dla Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 1996,

J. Hausner (red.) *Polska transformacja w perspektywie integracji europejskiej*, Warszawa 1997,

„Informacja o realizacji Programu polityki przemysłowej na lata 1995 -1997 *Międzynarodowa konkurencyjność polskiego przemysłu i Polityki wobec małych i średnich przedsiębiorstw Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej*”, MPiH, dokument przyjęty przez RM 8 października 1996 r., Warszawa czerwiec 1996,

Informator o inicjatywach lokalnych w Polsce, Bank Informacji o Organizacjach Pozarządowych KLON/JAWOR, Program Inicjatyw Lokalnych Phare, Warszawa 1996,

Informator o organizacjach prowadzących szkolenia dla małych i średnich przedsiębiorstw, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1996,

Inwestowanie w przyszłość, Sprawozdanie Zespołu do Spraw Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Polska, GEMINI/USAID Small Business Project, 1993,

T. Kiliański, J. Szczucki, *Fundusze poręczeń kredytowych dla małych i średnich przedsiębiorstw*, Warszawa 1996,

Krajowa Izba Gospodarcza. Polish Chamber of Commerce 1996, Warszawa 1996,

Krajowy Urząd Pracy, *Sprawozdanie z wykonania Funduszu Pracy w 1995 roku*, Materiał dla Komisji Polityki Społecznej Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej, Warszawa czerwiec 1996,

A. Lutyk, *Działania AWRSP w zakresie aktywizacji zawodowej bezrobotnych*, w: *Agroprzemiany. Miesięcznik Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa*, nr 1 (51), styczeń 1997,

A. Lutyk, *Programy specjalne przeciwdziałania bezrobociu*, w: *Agroprzemiany. Miesięcznik Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa*, nr 1 (51), styczeń 1997,

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, Warszawa maj 1995,

S. Małecki-Tepicht, *Działanie Funduszu Aktywizacji Bezrobotnych*, w: *Agroprzemiany. Miesięcznik Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa*, nr 1 (51), styczeń 1997,

Międzynarodowa konkurencyjność polskiego przemysłu. Program polityki przemysłowej na lata 1995 - 1997, MPiH, przyjęty przez RM 16 maja 1995 r., Warszawa kwiecień 1995,

C. Miżejewski, *Instrumenty wspierające przedsiębiorczość w gminach zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym*, w: *Jak tworzyć nowe miejsca pracy. Informator i poradnik dla pracodawców i bezrobotnych*. Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa, Warszawa styczeń 1996,

Mocne i słabe strony małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce w 1995 roku oraz konsekwencje dla polityki, raport przygotowany na zlecenie USAID GEMINI-PEDS Project, listopad 1996,

Polskie ustawodawstwo gospodarcze. Przegląd problemów i propozycje zmian, American Chamber of Commerce in Poland, sierpień 1996,

Rozwój regionalny w Polsce 1990-1995. Raport diagnostyczny, Zespół Zadaniowy ds. Rozwoju Regionalnego w Polsce, Warszawa luty 1996,

Sprawozdanie Głównego Inspektora Pracy z działalności Państwowej Inspekcji Pracy w 1995 roku, Państwowa Inspekcja Pracy, Warszawa 1996,

Strategia dla Polski, Urząd Rady Ministrów, Warszawa czerwiec 1994,

Strategia dla Polski. Pierwszy rok realizacji i dalsze zamierzenia, Urząd Rady Ministrów, Warszawa czerwiec 1995,

Strategia dla Polski. Pakiet 2000, Urząd Rady Ministrów, Warszawa maj 1996,

J. Szczucki, M. Gajewski, *Ocena koncepcji uruchomienia nowej formy poręczeń z Funduszu Poręczeń Kredytowych BGK*, praca wykonana na zlecenie i finansowana przez USAID PEDS GEMINI, Warszawa wrzesień 1996,

P. Swianiewicz, *Zróżnicowanie polityk finansowych władz lokalnych*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, seria: Transformacja gospodarki, nr 73, Warszawa 1996,

M. Toland i in., *Stymulowanie wzrostu i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce poprzez reformę polityki wobec sektora finansowego*, Amerykańska Agencja Rozwoju Międzynarodowego GEMINI/Polska Projekt dla Małych Przedsiębiorstw, Warszawa kwiecień 1995,

I. Wóycicka *Program nidzicki na półmetku*, w *Agroprzemiany. Miesięcznik Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa*, nr 1 (51), styczeń 1997,

Założenia Koncepcji polityki przestrzennego zagospodarowania kraju, CUP, Warszawa październik 1995,

Założenia polityki społeczno-gospodarczej dla wsi, rolnictwa i gospodarki żywnościowej do roku 2000, Ministerstwo Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa grudzień 1994 r.,

Zarys strategii rozwoju regionalnego Polski. Raport końcowy, Zespół Zadaniowy ds. Rozwoju Regionalnego w Polsce, Warszawa lipiec 1996,

Zasady Polityki Regionalnej Państwa, Centralny Urząd Planowania, Warszawa czerwiec 1995,

Zatrudnienie i przeciwdziałanie bezrobociu. Zbiór przepisów, t. I i II, Krajowy Urząd Pracy, Warszawa 1996,

L. Zienkowski (kierownik zespołu), *Wkład małych i średnich przedsiębiorstw w rozwój gospodarki polskiej*, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych Głównego Urzędu Statystycznego i Polskiej Akademii Nauk, Warszawa listopad 1996.

SPIS UŻYWANYCH SKRÓTÓW

ARiMR	- Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa
ASAL-300	- Pożyczka z Banku Światowego
AWRSP	- Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa
BIC	- Business Information Center
BGK	- Bank Gospodarstwa Krajowego
BHP	- Bezpieczeństwo i Higiena Pracy
BMP	- Bardzo Małe Przedsiębiorstwo
CARESBAC Polska S.A.	- CARE Small Business Assistance Corporation
CEFTA	- Central European Free Trade Agreement
CUP	- Centralny Urząd Planowania
DP	- Duże Przedsiębiorstwo
DRC	- Domestic Resource Cost
Dz.U.	- Dziennik Ustaw
ECU	- Jednostka Monetarna Unii Europejskiej
EXPROM	- Program Promocji Eksportu Małych i Średnich Przedsiębiorstw EXPROM II, Phare '96-99
FP	- Fundusz Pracy
GEMINI PEDS	- Private Enterprise Development Support Project
GUS	- Główny Urząd Statystyczny
ICC	- International Chamber of Commerce
IBnGR	- Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową
IPSS	- Instytut Pracy i Spraw Socjalnych
KIG	- Krajowa Izba Gospodarcza
KERM	- Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów
KLON/JAWOR	- Bank Informacji o Inicjatywach Pozarządowych KLON/JAWOR
KPA, k.p.a.	- Kodeks Postępowania Administracyjnego
MFW	- Międzynarodowy Fundusz Walutowy
MGPIB	- Ministerstwo Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa
MIKRO	- Fundusz MIKRO
MOŚZNiL	- Ministerstwo Ochrony Środowiska, Zasobów Naturalnych i Leśnictwa
MP	- Małe Przedsiębiorstwo
M.P.	- Monitor Polski
MPiPS	- Ministerstwo Pracy i Polityki Socjalnej
MRiGŻ	- Ministerstwo Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
MSP	- Małe i Średnie Przedsiębiorstwa
MWGzZ	- Ministerstwo Współpracy Gospodarczej z Zagranicą
MZiOS	- Ministerstwo Zdrowia i Opieki Społecznej
NACE	- Nomenclature des Activites de la Communaute Europeenne
NBP	- Narodowy Bank Polski
NIK	- Najwyższa Izba Kontroli
NSA	- Naczelny Sąd Administracyjny
ODR	- Ośrodek Doradztwa Rolniczego
OECD	- Organisation for Economic Co-operation and Development
PAN	- Polska Akademia Nauk
PCBC	- Polskie Centrum Badań i Certfikacji
FPiRMSP	- Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw

PGR	- Państwowe Gospodarstwo Rolne
PGSS	- Polski Generalny Sondaż Społeczny
Phare	- Poland, Hungary Assistance for Restructurisation of Economy
PIP	- Państwowa Inspekcja Pracy
PKB	- Produkt Krajowy Brutto
PL	- Polska
PLN	- Nowy Złoty Polski
PPGR, ppgr	- Państwowe Przedsiębiorstwo Gospodarki Rolnej
PSL	- Polskie Stronnictwo Ludowe
REGON	- Rejestr Podmiotów Gospodarki Narodowej
RM	- Rada Ministrów
RP	- Rzeczpospolita Polska
SLD	- Sojusz Lewicy Demokratycznej
SSE	- Specjalna Strefa Ekonomiczna
STEP	- Program Rozwoju Przedsiębiorczości w Polsce - STEP
STRUDER	- Program Rozwoju Strukturalnego w Wybranych Regionach-STRUDER
TIPS	- Technological and Trade Information Promotion System
TK	- Trybunał Konstytucyjny
TOR#10	- Projekt Rozwoju Małej Przedsiębiorczości TOR#10
UE	- Unia Europejska
UNIDO	- United Nations Industrial Development Organization
USAID	- United States Agency for International Development
USD	- dolar amerykański
VAT	- podatek od wartości dodanej
WNP	- Wspólnota Niepodległych Państw
WRSP	- Własność Rolna Skarbu Państwa
WTO	- World Trade Organisation
ZFS	- Zakładowy Fundusz Socjalny
ZUS	- Zakład Ubezpieczeń Społecznych