

Lidia Klos*

POLITYKA UNII EUROPEJSKIEJ WOBEC MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

1. ISTOTA I ZAKRES POLITYKI UE W SEKTORZE MSP

Tworzenie jednolitego rynku wewnętrznego spowodowało sformułowanie wspólnej polityki i strategii wobec małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Obejmuje ona koordynację działań na szczeblu Unii mających na celu poprawę klimatu ekonomicznego, w którym te przedsiębiorstwa działają.

Za średnie przedsiębiorstwo uznaje się firmę zatrudniającą mniej niż 250 osób, jego roczne obroty nie mogą przekraczać 40 mln €¹. Za małe zaś firmę, która zatrudnia mniej niż 50 pracowników, ma roczne obroty poniżej 7 mln €².

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw stanowi filar rozwoju gospodarczego oraz kształtowania się klasy średniej w społeczeństwie. Dlatego też w Unii Europejskiej szczególną wagę zwraca się na działalność małych i średnich przedsiębiorstw. W krajach Unii Europejskiej około 35–40% MSP znika z rynku w ciągu pierwszych 3 lat funkcjonowania, a 60% w ciągu 8–10 lat po rozpoczęciu działalności. Podstawowe problemy, które utrudniają funkcjonowanie MSP są spowodowane słabością w zarządzaniu firmą, złożonością otoczenia prawno-administracyjnego, procedurami wynikającymi z realizacji jednolitego rynku, uzyskiwania środków finansowych oraz dostępu do informacji.

Wszzechstronny wachlarz działań dotyczących małych i średnich przedsiębiorstw został zawarty w wieloletnim planie Unii dotyczącym MSP, opracowanym w 1993 r. Plan ten był próbą koordynacji wszystkich działań na rzecz MSP podejmowanych w ramach narodowej i regionalnej polityki. Obejmował on następujące działania związane z:

* Mgr, KPS-GiESR, Uniwersytet Szczeciński, Katedra Polityki Społeczno-Gospodarczej.

¹ Patrz „Eurobiuletyn Integracja”, 1999, nr 4, s. 19.

² *Ibidem*.

- poprawą środowiska ekonomicznego,
- tworzeniem instytucji, narzędzi, instrumentów wspierających rozwój firmy,
- upraszczaniem procedur administracyjnych związanych z tworzeniem i funkcjonowaniem przedsiębiorstw,
- poprawą otoczenia finansowego,
- pomocą przy europeizacji i internalizacji,
- wzrostem konkurencyjności,
- promowaniem przedsiębiorczości³.

Powstały również różne organizacje zajmujące się udzielaniem pomocy MSP. Jednym z nich jest Centrum Euro Info⁴. Udziela ono podmiotom gospodarczym wszechstronnych informacji o funkcjonowaniu mechanizmów UE od spraw dotyczących rynków zbytu po zagadnienia prawne. Obecnie w Europie działa ponad 256 takich centrów. Ośrodki te działają również w krajach nie należących do UE, mają tam za zadanie ułatwiać przedsiębiorstwom tych krajów współpracę z instytucjami i przedsiębiorstwami w państwach członkowskich. Ogólnie w działaniach Unii na rzecz poprawy funkcjonowania MSP można wyróżnić trzy główne kierunki, opisane w kolejnych punktach opracowania.

2. UPROSZCZENIE PROCEDUR ADMINISTRACYJNYCH

Roczne koszty formalności prawno-administracyjnych związanych z prowadzeniem firmy szacuje się na 200 bilionów ECU, co ważniejsze koszty te obciążają głównie sektor MSP. Dlatego też zdecydowano się na utworzenie Komitetu ds. poprawy i uproszczenia otoczenia ekonomicznego przedsiębiorstw. Efektem prac komitetu są zalecenia dotyczące zmiany otoczenia prawnego, tj.: 1) stworzenie jednolitego biura do załatwiania wszystkich spraw związanych z założeniem firmy, 2) wprowadzenia jednego numeru identyfikacji przedsiębiorstwa, 3) uproszczenia szeroko pojętych formalności związanych z rozliczeniami firmy wobec urzędów statystycznych, podatkowych itp., 4) przyspieszenia procesu wydawania pozwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej. W 1996 r. powstał kolejny unijny program SLIM, którego celem jest opracowanie metod zredukowania obciążeń administracyjnych. Obecnie działania programu dotyczą następujących zagadnień: regulacji w dziedzinie podatku od towarów i usług, usług bankowych, wspólnych rozwiązań w zakresie handlu zagranicznego.

³ Patrz Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego, „Studia Europejskie” 1999, nr 2.

⁴ www.mg.gov.pl.

W zakresie rachunkowości MSP wprowadzono również kilka usprawnień dotyczących zakresu informacji finansowej publikowanej przez spółkę oraz częstotliwości badania sprawozdań finansowych biegłych rewidentów. Przyjęto również poprawkę znoszącą bariery utrudniające uczestnictwo w przetargach na zamówienia publiczne. Chodzi tu o zapewnienie szerszego dostępu do szkoleń, informacji, wsparcia technicznego. Kluczową rolę odgrywają tu przede wszystkim sieci informacyjne Euro Info Center, które zawierają aktualną bazę przetargów. Zgodnie z zaleceniami Komisji Europejskiej, państwa Unii są zobligowane do wprowadzenia uproszczeń związanych z formą prawną przedsiębiorstw. Usprawnienia te dotyczyć mają: – przekształcenia spółki z o.o. i spółki cywilnej w inną formę prawną, – sprzedaży przedsiębiorstw, – przepisów o podatku od darowizn i spadku.

Ogólnie na wyżej wymienione uprawnienia wydano 5 750 000 ECU. Strukturę tych wydatków pokazano w tab. 1.

Tabela 1

Struktura wydatków na uproszczenia struktur administracyjnych

Wydatki	1997	1998	1999	2000
Regulacje w administracji i jej otoczeniu	400 000	450 000	450 000	450 000
Konsultacje i dialog z organizacjami przedstawicielskimi MSP	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000

Źródło: Maximising European SME's full potencial for employment, Bruksela 1998, s. 8.

3. DOSKONALENIE OTOCZENIA FINANSOWEGO I FISKALNEGO

Główną barierą rozwoju małych firm są trudności z pozyskaniem kapitału na rozpoczęcie czy też kontynuowanie działalności, dlatego polityka Unii zmierza do wprowadzenia następujących rodzajów wsparcia finansowego: gwarancje kredytowe, kredyty, dotacje. Szczególnie pomocne są gwarancje kredytowe, gdyż równoważą brak zabezpieczenia kredytów. Oprócz tego wszystkie kraje Unii Europejskiej stosują subsydiowane kredyty, wprowadzają ulgi podatkowe. Wszystko to jest małą częścią w porównaniu do szeregu instytucji, w których przedsiębiorstwa z sektora MSP pozyskują fundusze. Fundusze unijne kierowane są przede wszystkim do krajów gdzie występuje decentralizacja pomocy w różnych i przez różne jednostki pośredniczące,

promowanie technologii, produktów, innowacji, finansowanie poprzez wcześniej zatwierdzone finansowane przez Unię projekty. Finansowanie sektora MSP odbywa się przede wszystkim w ramach dwóch programów Europejskiego Banku Inwestycyjnego. Pierwszy z tych programów dotyczy kredytów globalnych przeznaczonych na finansowanie inwestycji. Od 1990 r. udzielono kredytów na 11 bilionów ECU przeznaczonych dla 42 000 przedsiębiorstw⁵. Drugi program pomocy związany jest z preferencyjnymi kredytami na tworzenie nowych miejsc pracy. Są one tworzone dla przedsiębiorstw, których aktywa trwale nie przekraczają 75 mln ECU, a zatrudnienie nie przekracza 500 osób. Dofinansowanie na jedno miejsce pracy wynosi 3 000 ECU na okres 5-ciu lat. Gwarancje udzielane są na co najmniej trzy inwestycje w wysokości 1 mln ECU. Gwarancje EFI obejmują co najwyżej 50% kosztów projektu inwestycyjnego. Finansowanie przedsiębiorstw może odbywać się na różnych etapach ich funkcjonowania tzn.: – kapitał inicjujący służący finansowaniu przedsięwzięć, które są na etapie realizacji pomysłu, – kapitał na uruchomienie przedsięwzięcia czyli finansowanie wejścia firmy na rynek, – kapitał umożliwiający finansowanemu przedsiębiorstwu osiągnięcie takiego poziomu produkcji, przy których staje się ono firmą rentowną, – kapitał służący sfinansowaniu ekspansji danej firmy, – kapitał na sfinansowanie fuzji przedsiębiorstwa bądź rozprawdzenie jego akcji na rynku, – kapitał dostarczany przedsiębiorstwu w celu uratowania przed upadłością. Z inicjatywy Komisji Europejskiej utworzono dwa Europejskie Rynki Kapitałowe dla małych i średnich przedsiębiorstw. Dzięki temu przedsiębiorstwa takie mogą oswoić się z grą giełdową, są to tzw. Inkubatory dla małych firm, których głównym atrybutem są niższe koszty dopuszczenia do publicznego obrotu (por. tab. 2).

Tabela 2

Struktura wydatków na doskonalenie otoczenia finansowego i fiskalnego

Kierunki działań	1997	1998	1999	2000
MSP – sektor bankowy	100 000	150 000	150 000	150 000
Gwarancje wzajemne	100 000	150 000	250 000	250 000
Opóźnione płatności	100 000	150 000	150 000	150 000
Faktoring i zabezpieczenie kredytów	100 000	100 000	100 000	100 000
Razem	400 000	550 000	650 000	650 000

Źródło: Jak do tab. 1.

⁵ Zob. „Eurobiuletyn Integracja” 1999, nr 4, s. 10.

4. EUROPEIZACJA I INTERNACJONALIZACJA DZIAŁALNOŚCI MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Unia Europejska wykazuje ogromne zainteresowanie promowaniem współpracy gospodarczej, ukierunkowanej na wspólny rynek. Współpraca w zakresie wspólnego rynku może dotyczyć różnych dziedzin, dlatego też są tworzone konkretne projekty pomocy przez różne kraje UE. W Wielkiej Brytanii funkcjonuje program „Europa szansą”, w ramach którego przedstawione są możliwości inwestowania na rynku europejskim. We Francji zaś program „Partnerzy dla Europy” ma za zadanie ujednoczyć standardy i wymagania jakościowe wobec MSP. Unia ogromną uwagę zwraca na problem współpracy między przedsiębiorstwami, dlatego też od niedawna działa w pełni skomputeryzowana sieć BC-NET, gromadząca i przekazująca informacje dotyczące proponowanej współpracy, lokalizacji działalności, rodzaju wytwarzanego produktu.

Innym instrumentem wspierającym działalność małych i średnich przedsiębiorstw są targi kooperacyjne Europartneriat oraz Interprise. Najczęściej odbywają się one w krajach, w których wspólnota chce ożywić gospodarkę. Obok tych wszystkich instrumentów możemy wyróżnić również program Join European Venture, którego celem jest rozwój transgranicznych inwestycji oraz poszerzenie rynków zbytu. W finansowaniu tego programu unia uczestniczy na różne sposoby tj.:

- zwrotna pożyczka wynosi 50% kosztów a maksymalna jej wielkość 50 000 ECU,

- po założeniu spółki wkład UE może być zwiększony do 100 000 ECU, pokrywając dodatkowo 10% łącznej wartości inwestycji.

Unia Europejska rozwija także współpracę dotyczącą sektora MSP z różnymi krajami świata, nie tylko europejskimi, i tak np.: z krajami Ameryki Północnej, krajami basenu Morza Śródziemnego, Ameryki Łacińskiej czy Azji.

Programy UE w zakresie wprowadzania nowych rozwiązań technicznych zawierane są w tzw. Programach Ramowych Badań i Rozwoju Technologicznego. Program ten ma pomóc MSP w uczestnictwie w badaniach nad nowymi rozwiązaniami. W tym celu stworzone zostały specjalne warunki umożliwiające firmom dysponującym ograniczonymi środkami udział w badaniach naukowych. Proces wymyślenia nowego projektu technologicznego może przebiegać w następujący sposób:

- przedsiębiorstwa z różnych państw członkowskich UE mogą przekładać swoje projekty badawcze w dwóch etapach: na początek w zarysie a następnie w postaci pełnego projektu, otrzymując dofinansowanie 75% całości kosztów jeśli gotowy projekt powstanie w ciągu 12 miesięcy,

- firmy mogą powierzyć wykonanie swoich projektów jednej lub kilku instytucjom badawczym. UE może sfinansować do 50% kosztów badawczych

do wysokości 500 000 ECU. Termin realizacji tych projektów powinien trwać najwyżej 1–2 lata.

Środki pieniężne przeznaczone na europeizację przedsiębiorstw w UE przedstawia tab. 3.

Tabela 3

Struktura wydatków na europeizację i internacjonalizację przedsiębiorstw

Kierunki działań	1997	1998	1999	2000	Ogółem
Dostęp do informacji	11 050 000	12 850 000	13 900 000	15 400 000	53 200 000
Współpraca między przedsiębiorstwami	7 300 000	8 200 000	9 624 500	9 065 500	34 190 000
Promocja działalności w ramach polityki przedsiębiorczości	3 000 000	4 000 000	4 500 000	4 550 000	16 050 000

Źródło: Jak do tab. 1.

Tak właśnie przedstawia się program pomocy UE dla sektora MSP. Polska dążąc do dostosowania swojej polityki wobec MSP do standardów UE winna śledzić trendy występujące w tej dziedzinie, a szczególnie:

- upraszczania i doskonalenia procedur administracyjno-prawnych związanych z tworzeniem i funkcjonowaniem firm,
- doskonalenie otoczenia finansowego,
- europeizacji i internalizacji działalności firm oraz promowania postępu naukowo-technicznego.

5. SZANSE I ZAGROŻENIA INTEGRACJI Z UE DLA POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW

Spodziewane korzyści z procesu integracji Polski z UE stanowią dla polskich przedsiębiorstw podstawowy motyw podjęcia działań związanych z dostosowaniem się do stawianych im wymogów europejskich. Stanowią impuls do podjęcia kosztownych, lecz bardzo cennych inwestycji prokonkurencyjnych. Bodziec do licznych zmian i modernizacji praktycznie we wszystkich aspektach funkcjonowania przedsiębiorstwa. Dla silniejszego zmotywowania polskich organizacji w zakresie wspomnianych powyżej posunięć istotnym wydaje się naświetlenie dostępnych dzięki nim na płaszczyźnie każdej organizacji korzyści procesu integracji. Najistotniej-

szymi dla polskich jednostek gospodarczych potencjalnymi zaletami integracji wydają się⁶:

- Objęcie ich zasadą Wzajemnego Uznawania Towarów, która gwarantuje przedsiębiorstwom sprzedaż na rynkach Unii wszelkich produktów dopuszczonych do obrotu w Polsce.

- Objęcie ich efektywną ochroną (zwłaszcza tych małych i średnich) obowiązujących na terenie Unii zasad polityki konkurencji zaprojektowanych w kierunku zabezpieczenia przedsiębiorstw przed działaniami naruszającymi wolną konkurencję np. poprzez zmony cenowe, kartelowe i inne porozumienia antykonkurencyjne.

- Objęcie ich wspólnotową polityką przemysłową, która gwarantuje generalną poprawę konkurencyjności przemysłu wszystkich krajów członkowskich poprzez działania pobudzające wzrost przedsiębiorczości, wspieranie postępu technologicznego, wspieranie działania małych i średnich przedsiębiorstw oraz kształtowanie warunków sprzyjających kooperacji firm.

- Możliwość wykorzystania wspólnotowych programów wspierania małych i średnich przedsiębiorstw ułatwiających dostęp do środków finansowych, programów badawczo-rozwojowych, źródeł kredytowania, ułatwień w dziedzinie absorpcji technologii i poprawę kwalifikacji zawodowych.

- Możliwość funkcjonowania w warunkach stabilnego otoczenia makroekonomicznego, przy zachowaniu stabilnych kursów walutowych. Pozwoli to na prowadzenie kalkulacji finansowych na podstawie znacznie stabilniejszych danych oraz na zmniejszenie ryzyka kursowego i inwestycyjnego.

- Możliwość wzrostu wolumenu handlu spowodowana obniżeniem kosztów transakcyjnych i zwiększeniem produkcji w wyniku eliminacji wszelkich barier taryfowych i pozataryfowych.

- Dogodniejsza alokacja zasobów w wyniku eliminacji przeszkód handlowych.

- Możliwość zmian źródeł zaopatrzenia na rzecz krajów, w których ceny są niższe.

- Liberalizacja rynku kapitałowego, która zdecydowanie uprości prowadzenie operacji finansowych i płatności.

- Harmonizacja podatków zmniejszająca koszty wynikające z różnorodnych systemów podatkowych krajów członkowskich itp.

Nie wszystko jednak rysuje się tak różowo. Integracja przynosi nie tylko korzyści, ale również zagrożenia. Do najważniejszych zaliczyć możemy⁷:

- Przystarzały park maszynowy oraz tendencja do unikania przez polskie firmy prowadzenia prac naukowo-badawczych (mimo licznych ulg podat-

⁶ H. Król, *Polscy kierownicy u wrót Unii Europejskiej*, „Raport MBA” 1998, nr 4.

⁷ *Koszty i korzyści integracji z Unią Europejską dla polskich przedsiębiorstw*, [w:] *Polskie przedsiębiorstwa a jednolity rynek Unii Europejskiej. Korzyści i koszty*, z. 14, Warszawa 1997.

kowych i celnych oraz dotacji budżetowych), a skupienie się na zakupie zagranicznych technologii.

- Wysokie koszty związane z dostosowywaniem polskich przedsiębiorstw do wspólnotowych wymogów standaryzacyjnych i harmonizacyjnych. Procedura ta przynosi bowiem utrudnienia i straty związane z: niezwykle długim procesem zatwierdzania wyrobów i przyznawania certyfikatów jakości, stratą spowodowaną wstrzymaniem sprzedaży towarów określonego asortymentu oraz związanym z tym brakiem możliwości akceptacji tych tak wysokich kosztów przez małe firmy o wąskim asortymencie wyrobów.

- Wysokie koszty normalizacji związane z ostrymi wymogami dotyczącymi bezpieczeństwa i zdrowia publicznego (atesty) oraz wymaganiami w zakresie rodzaju i kształtu opakowań.

- Nakłady konieczne w celu dostosowania się do norm ochrony środowiska oraz wszelkich norm dotyczących warunków w miejscu pracy. Koszty te będą szczególnie uciążliwe dla małych podmiotów, prowadzących wyspecjalizowaną działalność.

- Powszechny brak informacji o potrzebach rynku Unii Europejskiej, brak informacji o ograniczeniach pozataryfowych, brak informacji o eksporcie na preferencyjnych warunkach oraz brak informacji o kredytach w miejscu importera.

- Problemy związane z funkcjonowaniem rynków finansowych, strukturą systemu bankowego, nikłymi możliwościami zaciągania tańszych kredytów i kredytów gwarantowanych.

- Koszty związane z wprowadzeniem zakazu udzielania w jakiegokolwiek formie nieuzasadnionej pomocy państwowej. Osłabi to znacznie budżety i możliwości rozwojowe wielu przedsiębiorstw, zwłaszcza w istotnych dla polskiego przemysłu branżach.

- Straty związane z całkowitą liberalizacją zamówień publicznych i dopuszczeniem do przetargów bezwarunkowo wszystkich firm z Unii Europejskiej. Problem będzie tym większy, że kłopoty z zastosowaniem wszystkich zasad wolnego rynku zamówień publicznych mają prawie wszystkie państwa członkowskie i ta właśnie sfera jest poważnym źródłem strat tamtejszych przedsiębiorstw.

- Poważne kłopoty obciążające firmy transportowe zobowiązane do dostosować się do wszelkich wspólnotowych norm technicznych, przepisów socjalnych, odnośnie zakładania przedsiębiorstw, dostępu do rynku itp.

- Koszty w sektorze usługowym ogółem, który w Polsce jest zdecydowanie mniej rozwinięty i w bardzo małym stopniu zliberalizowany.

By móc sprawnie konkurować, minimalizować uciążliwości (koszty), a maksymalizować korzyści związane z przystąpieniem Polski do Wspólnoty Europejskiej należy dokładniej przyrzeć się stawianym wymogom. Świadome podejście do stojących, przed każdym przedsiębiorstwem, problemów integ-

racyjnych zdecydowanie ułatwi pokonanie licznych ograniczeń, nowych nakazów, obowiązków, norm, standardów itp. oraz zminimalizuje związane z nimi koszty.

6. PODSUMOWANIE

Spodziewać się można, iż orientacja w zawiłościach wspomnianych wymagań europejskich zdecydowanie zwiększy bezpieczeństwo polskich firm przy poruszaniu się po rynkach UE. Konkurując zgodnie ze wspólnotowymi zasadami nie tylko ułatwią i usprawnią one swe funkcjonowanie (przyspieszą i/lub zwiększą odczuwalne na ich poziomie korzyści integracji Polski z UE), lecz także zaznaczą, iż są równorzędnymi partnerami rynkowymi dla przedsiębiorstw europejskich, i że w taki też, równorzędny sposób pragną być na rynkach Unii traktowane. Być może w początkowym okresie dla wielu z nich problemem będzie przedstawienie działalności gospodarczej na tak zwany „europoziom”, mimo jednak tego powinny one uparcie dążyć, by w miarę możliwości w jak najkrótszym czasie sprostać temu wyzwaniu. Wyzwaniu, które dziś praktycznie jest już koniecznością.

Lidia Klos

THE EUROPEAN UNION'S POLICY TOWARDS SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

The article deals with the EU policy towards the SME sector. According to the author, formation of the single internal market made it necessary to formulate a common policy and strategy addressed to small and medium-sized enterprises. It concerns co-ordination of activities at the EU level aimed at improving the economic climate in which these enterprises operate. The sector of small and medium-sized enterprises constitutes the backbone of economic development and formation of the middle class in the society. Therefore, a special attention in the European Union is paid to activities of this sector.