

Janusz Michałek*, Mirosław Pachucki**, Mateusz Rzeszowski***

Polska Strefa Inwestycji – narzędzie transferu technologii dla rozwoju Przemysłu 4.0. Wnioski *de lege ferenda*

Spis treści

- I. Wprowadzenie do Polskiej Strefy Inwestycji
- II. Zadania zarządzających obszarami PSI
- III. Przemysł 4.0 w działaniach specjalnych stref ekonomicznych
- IV. Krajowe programy promujące działalność B+R
- V. Transfer technologii w Polskiej Strefie Inwestycji jako narzędzie rozwoju Przemysłu 4.0

Streszczenie

W niniejszym artykule autorzy analizują prawne aspekty możliwości wykorzystania instrumentu pomocy publicznej w ramach Polskiej Strefy Inwestycji dla transferu technologii do firm z sektora MSP, proponując w tym zakresie przyjęcie określonych zmian legislacyjnych. Udzielanie pomocy publicznej przedsiębiorcom prowadzącym działalność gospodarczą na podstawie decyzji o wsparciu, realizującym nowe projekty inwestycyjne na obszarach wsparcia w ramach Polskiej Strefy Inwestycji, w ocenie autorów, powinno stanowić zachętę nie tylko dla realizacji tych projektów, lecz także stwarzać warunki do dzielenia się rozwiązaniami technologicznymi z poddostawcami czy kooperantami przez beneficjentów pomocy publicznej. Odpowiednia modyfikacja przepisów o Polskiej Strefie Inwestycji może stanowić zachętę do przekazywania technologii na linii: inwestor – kooperanci, w szczególności, gdy potencjalnym odbiorcą byłby sektor MSP. Dodatkowo, autorzy analizują szanse wdrożenia ich wniosków *de lege ferenda* w kontekście możliwości absorpcji również rozwiązań Przemysłu 4.0 – czwartej rewolucji przemysłowej.

Słowa kluczowe: badania i rozwój; polska strefa inwestycji; przemysł 4.0; specjalna strefa ekonomiczna; tooling; transfer technologii; zachęty podatkowe.

JEL: O38, O30, O33, K33, K34

* Doktor; Prezes Zarządu Katowickiej SSE S.A., członek Rady Śląskiego Centrum Kompetencji Przemysłu 4.0, Przewodniczący Śląskiego Forum Ekspertów oraz członek Rady Uczelni Politechniki Śląskiej. <https://orcid.org/0000-0001-9279-3551>

** Kierownik Działu Organizacyjno-Prawnego Katowickiej SSE S.A.; członek Rady Śląskiego Centrum Kompetencji Przemysłu 4.0; e-mail: m_pachucki@ksse.com.pl. <https://orcid.org/0000-0002-9851-6317>

*** Zastępca kierownika Działu Organizacyjno-Prawnego w Katowickiej SSE S.A.; członek Polskiego Stowarzyszenia Zamówień Publicznych; e-mail: mrzeszowski@ksse.com.pl. <https://orcid.org/0000-0002-4049-1970>

I. Wprowadzenie do Polskiej Strefy Inwestycji

Specjalne strefy ekonomiczne funkcjonują w Polsce jako element wsparcia rozwoju gospodarczego oraz instrument wsparcia inwestycji od roku 1994, to jest od uchwalenia ustawy z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych¹. W oparciu jej zapisy, na podstawie wydanych następnie aktów wykonawczych powołano poszczególne specjalne strefy ekonomiczne² i na przełomie 1995/1996 roku rozpoczęła się działalność operacyjna specjalnych stref ekonomicznych. Znaczenie poszczególnych określników użytych w pojęciu „specjalna strefa ekonomiczna” rozumiane jest w doktrynie następująco (Mazur, 2004): „strefa” oznacza, że określony teren został wydzielony na terenie państwa. Jest ona „specjalna”, ponieważ dzięki specyficznym regulacjom prawnym stała się ona bardziej atrakcyjna od innych lokalizacji inwestycyjnych. Pojęcie „ekonomiczna” oznacza zaś, że zastosowane rozwiązania dotyczą kwestii gospodarczych. Historycznie biorąc, specjalne strefy ekonomiczne w ich pierwotnym założeniu zostały powołane jako „wyodrębniona zgodnie z przepisami ustawy, niezamieszkała część terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, na której terenie może być prowadzona działalność gospodarcza na zasadach określonych ustawą” (art. 2 usse). Specjalne strefy ekonomiczne miały stanowić jeden z istotnych elementów sprzyjających rozwojowi gospodarstwu regionów zagrożonych strukturalnym bezrobociem z powodu załamania tradycyjnych przemysłów gospodarki. W znaczeniu terytorialnym, ale także biorąc pod uwagę odrębne od ogólnych, warunki prowadzenia na ich terenie działalności gospodarczej, specjalne strefy ekonomiczne stanowiły „obszar specjalny” (Horubski, 2012, s. 379–394). Najistotniejszym elementem charakteryzującym ów obszar, oprócz wyodrębnienia terytorialnego, było obowiązywanie specjalnego systemu norm prawnych (Waligórski, 1997, s. 15) stwarzającego możliwość skorzystania ze zwolnień podatkowych przez przedsiębiorców spełniających warunki określone w ustawie o specjalnych strefach ekonomicznych oraz przepisach podatkowych i posiadających zezwolenie na prowadzenie działalności³. Miało to stanowić zachętę do realizacji na terenie Polski projektów inwestycyjnych tworzących przede wszystkim nowe miejsca pracy. W okresie powoływania specjalnych stref ekonomicznych wzorowano się na rozwiązaniach znanych w innych krajach, szczególnie rozwiązaniach stosowanych w Irlandii⁴. Na ówczesnym etapie transformacji w Polsce mechanizm zwolnienia podatkowego był jednym z niewielu możliwości wspierania pomocą publiczną inwestorów zamierzających realizować nowe inwestycje. Należy pamiętać, że nie były jeszcze dostępne środki wspólnotowe, a sama możliwość realnego skorzystania ze zwolnienia podatkowego uzależniona była od osiągnięcia dochodu z działalności określonej w zezwoleniu. Niewątpliwie istotną rolę w zakresie popularności omawianego rozwiązania odegrała także wysoka stawka podatku dochodowego⁵. Mechanizm specjalnych stref ekonomicznych jako narzędzia wsparcia inwestorów i ich projektów okazał się sukcesem zarówno na płaszczyźnie wielkości pozyskanych projektów inwestycyjnych, jak i ilości utworzonych nowych miejsc pracy.

¹ T.j. Dz. U. 2017, poz. 1010; 2018, poz. 650; dalej: usse.

² Wskazano granice poszczególnych specjalnych stref ekonomicznych (opis granic) oraz powołano spółki zarządzające. Rozporządzenia w sprawie granic poszczególnych specjalnych stref ekonomicznych wielokrotnie nowelizowano, budując w wielu miejscach nieczytelny podział własności terytorialnej, a to z kolei było jednym z powodów wprowadzenia Polskiej Strefy Inwestycji.

³ Zezwolenie wydawane było w formie decyzji administracyjnej, która określała warunki jakie musi spełnić inwestor. Warunki te dotyczyły m.in. utworzenia nowych miejsc pracy czy poniesienia określonych nakładów inwestycyjnych). Od 2018 r. zezwolenia zastąpione zostały przez decyzje o wsparciu.

⁴ Szczegółowo na temat różnych modeli funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych na świecie: Pastusiak, 2011.

⁵ Przykładowo, w roku 1997 r. stawka podatku dochodowego wynosiła 38%.

30 czerwca 2018 r. weszły w życie przepisy ustawy z 10 maja 2018 r. o wspieraniu nowych inwestycji⁶. Do obrotu wprowadzono pojęcie „Polskiej Strefy Inwestycji” (PSI)⁷, co służyć miało zwróceniu uwagi na kluczową zmianę w zakresie funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych, czyli odejściu od jednego z podstawowych założeń ich mechanizmu, a mianowicie – ograniczenia terytorialnego. W porównaniu z poprzednio obowiązującymi przepisami o specjalnych strefach ekonomicznych doszło do znacznego uelastycznienia mechanizmu wspierania nowych inwestycji. Inwestor decyduje w jakim miejscu ulokuje swój projekt inwestycyjny i nie musi się kierować formalnymi granicami specjalnych stref ekonomicznych, a ocena dopuszczalności udzielenia wsparcia zależy od spełnienia tzw. kryteriów ilościowych i jakościowych. Pierwsze z nich odnoszą się do minimalnych nakładów inwestycyjnych, które zmuszony ponieść jest przedsiębiorca w ramach nowej inwestycji. Ustawodawca uzależnił przy tym, co do zasady, minimalną wielkość tych nakładów od stopy bezrobocia w powiecie, w którym zrealizowana ma zostać inwestycja. Wraz ze wzrostem stopy bezrobocia spada jednocześnie wysokość minimalnych nakładów inwestycyjnych. Ustawodawca zachęca tym samym do lokowania inwestycji na terenach o najwyższym poziomie bezrobocia. Szczególne wsparcie otrzymały także miasta średnie tracące funkcje społeczno-gospodarcze, w których wielkość nakładów inwestycyjnych określona została na minimalnym poziomie. Miasta te mają bowiem istotne znaczenie z punktu widzenia Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju (SOR) (Ciesiołka, 2018). Co więcej, jak podnosi się w doktrynie, wsparcie funkcji miast średnich w celu aktywizacji ich zasobów i potencjałów powinno być realizowane właśnie m.in. poprzez tworzenie warunków do rozwoju przedsiębiorczości, zwłaszcza o charakterze innowacyjnym (Śleszyński, 2017). Kryteria jakościowe natomiast (jest ich obecnie 10) nakładają w większości na przedsiębiorcę (beneficjenta pomocy) obowiązek podjęcia określonych działań w okresie utrzymania inwestycji. Kryteria jakościowe oraz sposób ich realizacji są opisane szczegółowo w załączniku do rozporządzenia Rady Ministrów z 28 sierpnia 2018 r. w sprawie pomocy publicznej udzielanej niektórym przedsiębiorcom na realizację nowych inwestycji⁸ i będą przedmiotem późniejszych rozważań.

Omawiany brak granic specjalnych stref ekonomicznych, w znaczeniu formalnym, skutkuje jednocześnie tym, że spółki zarządzające znacząco poszerzyły zakres swojej właściwości. Już nie tylko zarządzają terenami o powierzchni 1000–3000 ha, ale stały się instytucjami, których kompetencje przekładają się na teren znacząco większy (np. w przypadku Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej (KSSE)⁹: województwa śląskiego i części opolskiego). Każda ze spółek zarządzających stoi jednocześnie przed koniecznością wypracowania mechanizmów i narzędzi pozwalających na dotarcie do inwestorów działających na powierzonym jej obszarze. Szczególne znaczenie ma przy tym dotarcie do tych, którzy do tej pory nie korzystali ze wsparcia, a mają potencjał rozwojowy. Na mocy nowych przepisów spółki strefowe stały się spółkami zarządzającymi inwestycjami w obszarach¹⁰ (regionach) swojej właściwości, których celem jest realizacja

⁶ Dz. U. 2018, poz. 1162, dalej: uwni.

⁷ Pojęcie to nie ma znaczenia normatywnego, określa się tym pojęciem system udzielania pomocy publicznej w ramach ustawy o wspieraniu nowych inwestycji oraz aktów wykonawczych. Jest to pojęcie marketingowe, nazwa promocyjna programu udzielania pomocy publicznej w tym systemie.

⁸ Dz. U. 2018, poz. 1713.

⁹ Autorzy w ramach swojej publikacji posługują się w części artykułu doświadczeniami KSSE, ale z uwagi na analogiczne warunki funkcjonowania wszystkich pozostałych specjalnych stref ekonomicznych, tezy artykułu mają również odniesienie do ich funkcjonowania.

¹⁰ Obszary właściwości poszczególnych spółek zarządzających reguluje rozporządzenie Ministra Przedsiębiorczości i Technologii z 29.08.2018 r. w sprawie ustalenia obszarów i przypisania ich zarządzającym (Dz. U. 2018, poz. 1698).

inicjatyw rozwojowych oraz poszukiwanie synergii między spółkami Skarbu Państwa, inwestorami i samorządami. Oznacza to jeszcze ściślejszą współpracę w ramach obszaru ze wszystkimi samorządami, organizacjami pozarządowymi, bankami, uczelniami wyższymi, izbami regionalnymi czy przemysłowymi oraz z każdą instytucją, mogącą mieć jakikolwiek związek z przemysłem i jego rozwojem.

Odejście od terytorialnego mechanizmu specjalnych stref ekonomicznych i wdrożenie programu pomocy publicznej kierowanej nie do konkretnie wskazanych lokalizacji, w ramach granic strefy, a do całego obszaru kraju powoduje, że spółki zarządzające stanęły przed znaczenie większymi niż do tej pory wyzwaniami, przede wszystkim z powodu zwiększenia skali ich działalności. Koncentracja sił i środków na niewielkim obszarze dawała pewien komfort działania, chociażby w zakresie planowania działań infrastrukturalnych, budowania oferty inwestycyjnej kierowanej do potencjalnie zainteresowanych przedsiębiorców. W obecnym systemie pojawiają się wyzwania, z którymi do tej pory spółki strefowe nie musiały się mierzyć. Jednym z takich elementów, mającym coraz większe znaczenie, jest zapewnienie w ramach działań spółek strefowych infrastruktury, która stanowić będzie platformę wymiany (transferu) technologii (przede wszystkim transferu technologii od przedsiębiorców dużych, producentów pierwszego rzędu do przedsiębiorców z sektora MSP, podwykonawców, poddostawców).

Wydaje się, że zbudowanie takiego modelu współpracy jest możliwe, ale do tego konieczne są rami instytucjonalne, infrastrukturalne oraz prawne. Wydaje się możliwe wprowadzenie odpowiednich zmian w przepisach, w ramach Polskiej Strefy Inwestycji, co może, w ocenie autorów, stanowić dodatkowe wsparcie dla przedsiębiorców deklarujących chęć udziału w realnym transferze technologii do swoich kooperantów – przede wszystkim sektora MSP. Autorzy zdają sobie sprawę, że do wprowadzenia omawianych zmian legislacyjnych konieczny jest impuls ze strony przemysłu oraz doktryny. Jednocześnie obecna nadzwyczajna sytuacja¹¹, związana z odmrożaniem gospodarki po pandemii COVID-19, być może spowoduje, że rozwiązania wychodzące poza dotychczasowe konserwatywne podejście uzyskają szansę realizacji.

II. Zadania zarządzających obszarami PSI

Głównym celem spółki zarządzającej jest bezsprzecznie pozyskiwanie nowych inwestycji. Zarządzający, realizując ów cel, działa jednocześnie w ramach pewnego potencjału, który częściowo sam buduje, częściowo zaś korzysta z potencjału partnerów. Jednym z ustawowych zadań zarządzającego obszarem (art. 2 uwni), które mają ułatwić mu realizację tego celu poprzez zwiększenie atrakcyjności regionu, jest tworzenie narzędzi na rzecz innowacyjnej gospodarki. Powinien on zatem korzystać z potencjału, jaki niosą ze sobą inwestorzy na terenie obszaru jego właściwości, mając na względzie rozwój całego powierzonego mu obszaru. Warto przy tej okazji podkreślić, że znaczącą liczbę inwestorów strefowych, już od początku ich istnienia, stanowiły firmy z kapitałem pochodzenia zagranicznego – przedsiębiorcy zagraniczni (Namyślak, 2004), którzy zdecydowali się ulokować w Polsce swoje projekty inwestycyjne. W pierwszej fazie były to zakłady produkcyjne, natomiast wiele z tych firm zdecydowało się w kolejnych latach na reinwestycje. W ich wyniku następuje nie tylko prosta rozbudowa zakładów, ale przede wszystkim

¹¹ Ostateczna wersja artykułu powstawała w okresie wprowadzania specjalnych regulacji związanych z COVID-19.

zmienia się zakres zaangażowania kapitału zagranicznego w polską gospodarkę. Należy zatem wykorzystać pojawiającą się szansę dla transferu technologii oraz wzmocnienia procesów kotwiczenia projektów w regionach ich aktywności. Biorąc to pod uwagę, spółki zarządzające powinny się koncentrować na działaniach, które w ramach polityki kotwiczenia pozwolą na jeszcze większe związanie dużych inwestorów z regionem oraz wykorzystanie ich dla rozwoju firm z ich otoczenia. Są to bowiem w szczególności firmy z sektora MSP, które niejednokrotnie samodzielnie nie są w stanie ubiegać się o pomoc publiczną w ramach mechanizmu strefowego. W procesie pozyskiwania nowych inwestycji istotny jest zatem obecnie wymiar ich skutków dla regionu, a jego odpowiedni potencjał zwiększa szansę na skuteczne przyciąganie kolejnych inwestycji o oczekiwanym profilu. W kontekście omawianych zmian wprowadzonych do regulacji strefowych znaczenie ma już nie tylko utworzenie nowych miejsc pracy, lecz przede wszystkim jakość stosowanej technologii oraz wpływ inwestycji na możliwość rozwoju innych segmentów: współpracy z uczelniami wyższymi, szkołami zawodowymi czy rozwój kooperacji z lokalnymi przedsiębiorcami w ramach łańcucha dostaw.

Z punktu widzenia celów, jakie stawiane są przed spółkami zarządzającymi, oraz efektów nowych inwestycji dla regionu niezbędne, w ocenie autorów, są odpowiednie regulacje prawne, które wzmocnią w jeszcze większym zakresie procesy pozyskiwania nowych inwestycji. Analizując systemowo przepisy o PSI, należy wskazać, że głównym zadaniem zarządzającego nie jest samo wydawanie decyzji o wsparciu (zadanie to jest realizowane w drodze ustawowej delegacji w imieniu ministra właściwego do spraw gospodarki), ale właśnie wspieranie rozwoju nowych inwestycji na terenie obszaru, biorąc pod uwagę potrzeby rozwojowe regionu i cele gospodarcze określone w dokumentach strategicznych. Kontynuowany jest przy tym wariant zarządzania lokalnego przez spółki strefowe, posiadające wieloletnie doświadczenie w tego typu działalności. Przyjęte rozwiązanie, sprawdziło się w poprzednich latach, ponieważ to właśnie lokalnie umocowane instytucje są w stanie bardziej efektywnie wpływać na rozwój obszarów niż np. organy administracji centralnej.

Zarządzający, co wynika wprost z ustawy o wspieraniu nowych inwestycji (art. 6 uwni), posiadają status spółek prawa handlowego. Ich struktura organizacyjna jest ściśle określona i nałożone są na nie ściśle określone zadania, które powinny być w sposób aktywny realizowane. Zadania zarządzającego można określić generalnie jako zadania, które służą zasadniczo realizacji celów publicznoprawnych (Horubski, 2012; Szydło, 2002). Zarządzający zatem, pomimo funkcjonowania jako podmiot prawa handlowego, ukierunkowany co do zasady na osiągnięcie zysków, tj. spółka akcyjna lub spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, w pierwszej kolejności zobowiązany jest do wykonywania właśnie tych zadań o charakterze publicznoprawnym. W konsekwencji akcjonariusze czy wspólnicy spółek strefowych, będący podmiotami publicznymi (Skarb Państwa czy jednostki samorządu terytorialnego) powinni mieć możliwości egzekwowania ich wykonania w pierwszej kolejności. Analizując otwarty katalog zadań zarządzających, wymieniony w art. 7 ust. 2 uwni, możemy podzielić go na dwa zasadnicze segmenty: zadania o charakterze infrastrukturalnym (pkt 1–2) oraz działania „miękkie” polegające na wspieraniu rozwoju inwestycji w zakresie m.in. promocji, współpracy czy współdziałania.

Do takich właśnie „miękkich zadań” autorzy zaliczają również aktywność w zakresie transferu technologii, wspierania procesów większego zaangażowania się beneficjentów pomocy publicznej

w rozwój regionu. Działania te są realizowane w różnym natężeniu przez poszczególne spółki zarządzające w ramach obecnych regulacji, ale odpowiednia zmiana przepisów postulowana przez autorów pozwoli na skuteczniejsze wsparcie tych procesów.

III. Przemysł 4.0 w działaniach specjalnych stref ekonomicznych

Obserwując długofalowe trendy w zakresie poziomu bezrobocia w kraju (GUS, 2020), można przyjąć, że na obecnym etapie pozyskiwania inwestycji strefowych coraz mniejsze znaczenie ma liczba nowo tworzonych miejsc pracy. Z formalnego punktu widzenia wskaźnik ten także przestał być czynnikiem decydującym przy ocenie zgłaszanych projektów inwestycyjnych. Przepisy ustawy o wspieraniu nowych inwestycji nie uzależniają bowiem możliwości udzielenia wsparcia od utworzenia konkretnej liczby nowych miejsc pracy (nie istnieje obecnie takie kryterium ilościowe), ale kładą nacisk raczej na jakość tych miejsc i działania, do jakich zobowiązany jest inwestor w ramach kryteriów jakościowych w stosunku do swoich pracowników¹². W kontekście wprowadzonych regulacji oczekuje się, że nowe inwestycje dotyczyć będą przede wszystkim wdrażania nowoczesnych technologii, automatyki i robotyki czy prowadzenia prac badawczo-rozwojowych. Podejście to jest spójne z globalnymi trendami, które za najistotniejsze z punktu widzenia przemysłu i światowej gospodarki wskazują właśnie szeroko pojęty rozwój technologiczny i cyfryzację, z którymi wiążą się w szczególności takie aspekty, jak automatyzacja i robotyzacja, internet rzeczy oraz sztuczna inteligencja¹³.

Uznaje się, że momentami przełomowymi w najnowszej historii ludzkości było wynalezienie maszyny parowej, żarówki i komputera, a potem Internetu. Obecnie liczba takich czynników – megatrendów, które mogą znacząco wpłynąć na gospodarkę i społeczeństwo jest o wiele większa (Patorska i Olko, 2018). Ich cechą charakterystyczną jest przede wszystkim to, że występują równolegle i są ze sobą ściśle powiązane. Do takich kluczowych megatrendów w kontekście wdrażania gospodarki zaawansowanej technologicznie zaliczyć należy ideę Przemysłu 4.0 i jej wdrożenie do realnej gospodarki. Przykład KSSE i jej działań potwierdza tezę o istotności tego zagadnienia i jego znaczenia w kolejnych latach oraz jego wpływu na jakość krajowej gospodarki¹⁴. Koncepcja Przemysłu 4.0, przy odpowiedniej polityce na poziomie centralnym, może mieć znaczenie dla rozwoju gospodarki i to nie tylko w zakresie pozyskiwania w ramach pomocy regionalnej nowych inwestycji, które takie technologie wykorzystują w swojej działalności. Przede wszystkim, należy mieć na uwadze przygotowanie na rewolucję Przemysłu 4.0 przedsiębiorców z sektora MSP, przygotowanie odpowiedniego oprzyrządowania prawnego zachęcającego do transferu technologii do polskich firm, będących często poddostawcami firm o zasięgu globalnym oraz włączenie w ten proces polskiej nauki.

Koncepcja Przemysłu 4.0, na której opiera się czwarta rewolucja przemysłowa zakłada nowy, odmienny od obecnego sposób funkcjonowania zakładów wytwórczych i usług powiązanych

¹² Do tej grypy kryteriów jakościowych należy min. konieczność podnoszenia kwalifikacji pracowników, zapewnienie im odpowiedniego poziomu wsparcia socjalnego itp.

¹³ Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego nt. Komunikatu Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiej, Rady Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, Komitetu Regionów i Europejskiego Banku Inwestycyjnego – Inwestowanie w inteligentny, innowacyjny i zrównoważony przemysł – Odnowiona strategia dotycząca polityki przemysłowej UE [COM(2017) 479 final] (Dz. Urz. UE 2018 C 227/70).

¹⁴ Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna aktywnie uczestniczy w promowaniu koncepcji Przemysłu 4.0 w ramach wielu inicjatyw własnych, jak Śląskie Centrum Kompetencji Przemysłu 4.0, Klaster Silesia Automotive & Advanced Manufacturing oraz bliskiej współpracy z wyższymi uczelniami technicznymi w regionie (Politechnika Śląska, Politechnika Opolska).

z przemysłem. Przyjmuje się, że czwarta rewolucja przemysłowa pozwala zwiększyć produktywność i przychody oraz zredukować poziom ryzyka dla wielu procesów biznesowych (Patorska i Olko, 2018). U jej podstaw leży wykorzystanie najnowszych technologii cyfrowych, w celu transformacji obecnych zakładów wytwórczych w inteligentne fabryki. Dla polskich firm oznacza to bardzo istotną zmianę w ich dotychczasowym funkcjonowaniu i dlatego szczególne znaczenie powinno mieć wsparcie instytucjonalne dla implementacji nowych rozwiązań technologicznych przez polskich przedsiębiorców. Należy bowiem zauważyć, że odpowiedzialność publiczna nakłada na państwo obowiązek wspierania rozwoju technologicznego, prowadzenia badań oraz tworzenie zachęt dla prywatnych przedsiębiorców do inwestowania w tego typu działania (Aaviksoo, 2005, s. 164). Co za tym idzie, nie powinni oni zostać w tej sytuacji pozostawieni bez pomocy państwa. Dotyczy to w szczególności tych z nich, dla których przeprowadzenie transformacji technologicznej nie jest możliwe w ramach własnych możliwości. Jednocześnie, jak wynika z przeprowadzonych analiz, pod koniec 2019 roku współczynnik robotyzacji, świadczący o poziomie wdrożenia rozwiązań Przemysłu 4.0, wynosił w Polsce zaledwie 42 roboty na 10 000 pracowników, gdzie przykładowo w Niemczech wynosi on odpowiednio – 338, w Czechach – 135, a na Węgrzech – 84 (Grzeszak i in., 2019, s. 5). Oznacza to, że pomimo notowanej dużej dynamiki wzrostu, Polska jako kraj powinna podejmować wzmożone działania w celu zmniejszenia przedstawionych różnic.

Jak przyjmuje się powszechnie, siłą napędową przeobrażeń technologicznych są zwłaszcza te branże, gdzie nakłady na prace B+R są ponadprzeciętne (Wiankowski i in., 2005, s. 49). Pozyskanie przez przedsiębiorców nowych technologii, ich wykorzystanie w organizacjach możliwe jest w kilku wariantach – od wytworzenia ich we własnych, wewnętrznych działach B+R aż do zakupu bądź pozyskania w ramach różnych form współpracy na rynku. Nie podejmując się w szczegółowych rozważań w tym zakresie, należy podkreślić, iż wytworzenie własnych rozwiązań technologicznych jest nie tylko czasochłonne, lecz także związane ze znacznymi kosztami (szerzej: Konatowski, 2015). Na takie działania i połączone z nimi ryzyko nie są w stanie zdecydować się firmy z sektora MSP, jeżeli jednak muszą one nadażyć za zmianami na rynku i dostosować się do wymagań swoich kooperantów, powinno się znaleźć rozwiązania wspierające takich przedsiębiorców w pozyskaniu niezbędnych technologii i kompetencji.

Jedną z takich instytucjonalnych form wsparcia ma być ustawa z 17 stycznia 2019 r. o Fundacji Platforma Przemysłu Przyszłości¹⁵ (dalej: FPPP), której kompetencje mają koncentrować się przede wszystkim na niefinansowych formach wspierania przedsiębiorstw. Mając na uwadze potencjał z jednej strony specjalnych stref ekonomicznych, z drugiej zaś – firm, które zdecydowały się ulokować w ich obszarach nowe inwestycje, ale również rozwijać procesy związane z Przemysłem 4.0, konieczne wydaje się szczególne wsparcie ze strony spółek zarządzających. Nie tylko bowiem leży to w ich kompetencji, ale jest zasadne także z punktu widzenia znacznego potencjału takich już pozyskanych inwestycji oraz zwiększenia ich integracji z regionem i otoczeniem biznesowym. Przykładem tak ukierunkowanych działań może być utworzenie przy Katowickiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej Klastra Silesia Automotive & Advanced Manufacturing (SA&AM). Klastr ten ma na celu konsekwentne budowanie zaufania przedsiębiorców do planów rozwojowych, ale co ważniejsze, także budowanie zaufania przedsiębiorców do siebie nawzajem. To ostatnie wymaga czasu, a także często przełamania barier międzykulturowych i znalezienia obszarów, w których firmy

¹⁵ Dz. U. 2019, poz. 229.

nierządkiem konkurujące ze sobą na rynku mogą współdziałać dla osiągnięcia obopólnych korzyści. W przypadku omawianej działalności Klastra SA&AM w początkowej fazie animował on głównie współpracę na płaszczyźnie zarządzania zasobami ludzkimi. Jak pokazały jednak kolejne lata jego funkcjonowania, systematyczna praca wszystkich partnerów może przynosić pozytywne efekty również na innych płaszczyznach, w tym także technologicznej. Wskazać należy jednocześnie, że podobne inicjatywy klastrowe są rozwijane także w innych specjalnych strefach ekonomicznych, co postulowane jest także w doktrynie jako pożądany trend (Piątyśzek-Pych, 2012).

Na bazie doświadczeń Klastra Silesia Automotive & Advanced Manufacturing w budowaniu relacji z Politechniką Śląską pojawiła się koncepcja wykorzystania jego potencjału do wykorzystania wdrażanych regulacji prawnych w zakresie Przemysłu 4.0. W tym celu powołano w 2018 r. Śląskie Centrum Kompetencji Przemysłu 4.0 (dalej: SCKP4.0), którego celem jest animowanie współpracy pomiędzy przedsiębiorcami strefowymi i Politechniką Śląską, z perspektywą włączenia się we wsparcie procesów Przemysłu 4.0, także w zakresie działań planowanych przez FPPP. Działalność SCKP4.0 i założone cele są zbieżne z polityką realizowaną przez Komisję Europejską oraz Strategią na rzecz odpowiedzialnego rozwoju¹⁶ i mają na celu zapewnić postęp w kluczowych technologiach sektora ICT, takich jak internet rzeczy, rozwój sieci łączności piątej generacji, przetwarzanie informacji w chmurze obliczeniowej, przetwarzanie i analizy wielkich zbiorów danych czy automatyzacja i robotyka, które wpływają na modernizację technologiczną pozostałych sektorów gospodarki i życia społecznego.

Jeżeli podejmiemy do działalności FPPP oraz SCKP4.0 jako elementu wdrażania rozwiązań Przemysłu 4.0 (w szerokim znaczeniu), to ich działania mogą być w sposób naturalny komplementarne: FPPP jako krajowy operator ma bowiem możliwość planowania i inicjowania działań na szczeblu krajowym, a SCKP4.0 (i inne tego typu regionalne ośrodki) operacyjnie będą w stanie realizować takie działania, korzystając ze wsparcia finansowego, dysponując potencjałem organizacyjnym oraz współpracując z przemysłem. Współpraca w tym ostatnim zakresie wydaje się być niezbędna, jeżeli wdrożenie ma mieć realny charakter.

IV. Krajowe programy promujące działalność B+R

Na poziomie rozwiązań ogólnokrajowych, mających znaczący wpływ na rozwój przemysłu 4.0, jak również na zdobywanie przewag konkurencyjnych przez Polskę, promowane jest obecnie za pomocą różnych mechanizmów prowadzenie przez przedsiębiorców działalności badawczo-rozwojowej. Jednym z takich mechanizmów jest ulga na działalność B+R, która zyskuje na popularności od roku 2018¹⁷, kiedy wprowadzono korzystniejsze zasady jej rozliczania. Zgodnie z art. 4a ustawy o CIT¹⁸ oraz art. 5a ustawy o PIT¹⁹ działalność badawczo-rozwojowa to „działalność twórcza obejmująca badania naukowe lub prace rozwojowe, podejmowana w sposób systematyczny w celu zwiększenia zasobów wiedzy oraz wykorzystania zasobów do tworzenia nowych zastosowań”. Nie obejmuje ona działań rutynowych czy okresowych, a m.in. takie działania, jak

¹⁶ Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.), załącznik do uchwały nr 8 Rady Ministrów z 14.02.2020 r. (M.P. 2020, poz. 260).

¹⁷ W roku 2018, w którym wprowadzono zmiany z ulgi B+R skorzystało 951 podatników CIT, tj. o 60% więcej beneficjentów tego niż w poprzedzającym 2017 roku. Pozyskano z: <https://www.gov.pl/web/rozwoj/przedsiębiorcy-coraz-chetniej-siegaja-po-ulge-br> (16.06.2020).

¹⁸ Ustawa z 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (t.j. Dz. U. 2019, poz. 865, ze zm.).

¹⁹ Ustawa z 26.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (t.j. Dz. U. 2019, poz. 1387, ze zm.).

budowa prototypów, linii pilotażowych, demonstracje, testowanie i walidacja. Rosnące zainteresowanie przedsiębiorców ulgą na tak zdefiniowaną działalność badawczo-rozwojową pokazuje, że odpowiednio skonstruowane przepisy, w tym wypadku ustaw podatkowych, mogą nakłaniać przedsiębiorców do podjęcia dodatkowych aktywności, nawet jeżeli dla części z nich jest to element zgodnej z prawem optymalizacji podatkowej.

Głównym celem opisanych działań jest zmiana charakteru inwestycji realizowanych w kraju, poprzez tworzenie zachęt dla rozwijania technologii i jej wdrażanie do produkcji w zakładach na terenie kraju. Silną bazę dla działań na poziomie krajowym stanowi przy tym prawo unijne, które za jedną z podstawowych polityk działania Unii Europejskiej uznaje wzmocnienie bazy naukowej i technologicznej przez utworzenie europejskiej przestrzeni badawczej, w której naukowcy, wiedza naukowa i technologie podlegają swobodnej wymianie oraz sprzyjanie rozwojowi swojej konkurencyjności, także w przemyśle, czy promowanie działalności badawczej uznanej za niezbędną (art. 179 ust. 1 TFUE). Przyjmuje się, że realizacja wskazanej polityki ma w przyszłości pozwolić Unii Europejskiej stać się najbardziej dynamicznym i konkurencyjnym regionem gospodarczym na świecie (Nowacki, 2012).

Zachęta do tworzenia centrów badawczo-rozwojowych w postaci dofinansowania niezbędnej infrastruktury może być realizowana także m.in. w ramach programu „Inteligentny rozwój” działanie 2.1 „Wsparcie inwestycji w infrastrukturę B+R przedsiębiorstw”. W ramach wsparcia przedsiębiorcy mogą uzyskać dofinansowanie na inwestycje w: aparaturę, sprzęt, technologie i inną niezbędną infrastrukturę, która służyć będzie prowadzeniu prac badawczo-rozwojowych w celu stworzenia innowacyjnych produktów i usług na szeroką skalę, ponadto koszty odpowiedniej wiedzy technicznej oraz koszty doradztwa i równorzędnych usług wykorzystywanych na potrzeby projektu, jak również koszty zakupu materiałów i produktów związanych bezpośrednio z realizacją projektu²⁰.

Przepisy statuujące Polską Strefę Inwestycji przewidują jednocześnie także inną, komplementarną do wyżej opisanych formę zachęt, mających wpłynąć na rozwój działalności badawczo-rozwojowej w ramach mechanizmu decyzji o wsparciu. Zgodnie z art. 14 uwni decyzja o wsparciu (stanowiąca podstawę do korzystania z pomocy publicznej) jest wydawana dla realizacji nowej inwestycji, spełniającej kryteria ilościowe i jakościowe. Te ostatnie, jak wcześniej wskazano, nakładają w większości na przedsiębiorcę (beneficjenta pomocy) obowiązek podjęcia określonych działań w okresie utrzymania inwestycji. Jednym z takich kryteriów jakościowych jest prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej. Przedsiębiorca zamierzający uzyskać punkt z tytułu omawianego kryterium jakościowego musi zadeklarować, że w okresie utrzymania inwestycji 1% kosztów działalności ponoszonych przez przedsiębiorcę stanowić będą koszty działalności badawczo-rozwojowej lub zakupu usług badawczo-rozwojowych bądź też, że 2% ekwiwalentu czasu pracy wszystkich zatrudnionych pracowników w okresie utrzymania inwestycji w ramach przedsiębiorstwa przeznaczona zostanie na prace rozwojowe. Rozwiązanie takie ma zagwarantować współmierny do skali działalności przedsiębiorcy udział prac badawczo-rozwojowych. Jednocześnie omawiany warunek nie jest nadmierny i odpowiada standardom funkcjonującym w międzynarodowych korporacjach. Stanowi zatem zachętę do przyjęcia prawidłowych wzorców zachowań dla krajowych przedsiębiorców, co gwarantować ma ich konkurencyjną pozycję na rynku unijnym.

²⁰ Działanie 2.1 Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój. Wsparcie inwestycji w infrastrukturę B+R przedsiębiorstw – broszura informacyjna. Pozyskano z: <https://www.poir.gov.pl/strony/o-programie/zasady/publikacje/> (16.06.2020).

V. Transfer technologii w Polskiej Strefie Inwestycji jako narzędzie rozwoju Przemysłu 4.0

Biorąc pod uwagę wskazane powyżej rozwiązania instytucjonalne i uwarunkowania funkcjonowania przedsiębiorców w ramach Polskiej Strefy Inwestycji, należy się zastanowić czy istnieją jakieś dodatkowe wyzwania, jakim musimy sprostać i czy posiadamy wystarczające mechanizmy wspierające. Nie ulega wątpliwości, że w większości przypadków lokalna spółka z sektora MSP, jeżeli chce się stać elementem łańcucha międzynarodowej firmy działającej na rynku globalnym (np. firmy „strefowej”), by nadać za technologią swojego kooperanta, będzie musiała się dostosować. W sposób naturalny musi bowiem uwzględniać jego oczekiwania w zakresie stosowanych rozwiązań organizacyjnych oraz technologicznych, a także podążać ścieżką jego rozwoju, co wiąże się z dostarczaniem towarów i usług spełniających coraz wyższe standardy. Co za tym idzie, konieczne jest tworzenie warunków do optymalnego transferu technologii od zamawiającego do dostawcy i wpieranie go z wykorzystaniem pomocy publicznej, która może stanowić bodziec do osiągnięcia rezultatów oczekiwanych z punktu widzenia polityki krajowej. Wsparcie w takiej formie jest konieczne, ponieważ trudno liczyć, że spółki z sektora MSP będą w stanie ponosić koszty transformacji wymuszanej przez trendy Przemysłu 4.0, korzystając z własnych zasobów finansowych. Transfer technologii, aby był realny musi być wsparty instytucjonalnie i prawnie.

Takim rozwiązaniem byłoby wspieranie przedsiębiorców, którzy są skłonni dzielić się technologiami, innowacjami ze swoimi partnerami biznesowymi (kooperantami, dostawcami), co spójne jest z wcześniej wzmiankowaną polityką unijną, której celem jest rozwinięcie paneuropejskiej współpracy służącej osiągnięciu technologicznej „masy krytycznej” (Siune i in., 2005). Przykładem takiego rozwiązania, na zasadzie analogii, byłaby możliwość zastosowania umów toolingowych (Pachucki i Pioterczak, 2008) jako jednej z form transferu technologii. „Tooling” jest pojęciem używanym do określenia umów dotyczących przekazywania narzędzi (maszyn) niezbędnych do wytworzenia półproduktów (detali), będących częścią finalnego wyrobu. Umowy objęte zbiorczą nazwą „tooling” mają różny charakter, a ich wspólną cechą jest to, że dotyczą narzędzi wykorzystywanych do produkcji dedykowanej. Odbiorcą danego półproduktu (detalu) jest z reguły jeden podmiot, a jeśli odbiorców jest więcej to zazwyczaj są to podmioty powiązane. W ramach grupy umów toolingowych można wskazać m.in. umowy sprzedaży narzędzi, umowy ich udostępnienia do używania w celu realizacji produkcji dedykowanej, umowy o uczestnictwo w kosztach przygotowania produkcji dedykowanej (zwrot kosztu nabycia lub wytworzenia narzędzia do produkcji dedykowanej). Umowy toolingowe bardzo często występują w ramach międzynarodowego obrotu gospodarczego. Stają się one również coraz powszechniejsze w krajowym obrocie gospodarczym i w znacznym stopniu dotyczą spółek działających w specjalnych strefach ekonomicznych. Umowy te mogłyby stanowić istotny element transferu technologii z nowoczesnych dużych korporacji do podmiotów mniejszych, które często nie są w stanie samodzielnie sfinansować badań rozwojowych koniecznych do wdrożenia nowej technologii. Jednocześnie, w przypadku spółek strefowych, umowy toolingowe tworzą ważne ogniwo wiążące inwestorów strefowych z lokalnymi dostawcami, a dla kooperantów z sektora MSP stanowią metodę na łatwiejszy i tańszy dostęp do nowych technologii. W typowym przypadku spółka prowadząca działalność gospodarczą w specjalnej strefie ekonomicznej (obecnie na podstawie decyzji o wsparciu, w ramach Polskiej Strefy

Inwestycji) zawiera umowę z dostawcą – kooperantem. Na mocy tej umowy przekazuje dostawcy narzędzia do używania do produkcji detali, których wyłącznym odbiorcą jest ta spółka. Natomiast w cenie detali uwzględnione jest, iż wytwarzane są one przy użyciu narzędzi będących środkami trwałymi spółki strefowej. Narzędzia mogą być wykorzystywane wyłącznie do realizacji produkcji dedykowanej. Ten sposób przekazania narzędzi podwykonawcy stanowi w istocie element faktycznego transferu technologii oraz know-how związanego z realizacją określonego typu produkcji. Nierzadko towarzyszy temu równoległe występujący transfer know-how w zakresie systemu zarządzania i kontroli jakością, logistyki itp. Nie pozostaje to bez znaczenia dla toolingobiorcy, który pozyskuje niezbędną wiedzę w zakresie działalności w danym sektorze i wykorzystywanych tam rozwiązań technologicznych, dzięki której nawet po zakończeniu współpracy z toolingodawcą może rozpocząć współpracę z innymi firmami z danej branży, korzystającymi z usług podwykonawców. Wskazać bowiem należy, że wiele branż korzystających z rozwiązań Przemysłu 4.0 cechuje wysoka hermetyczność i niechętnie korzystają one ze wsparcia podmiotów pozbawionych doświadczenia w swojej branży. Doskonałym przykładem takiej branży jest m.in. sektor automotive, który między innymi dzięki działalności Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej silnie rozwinął się na Śląsku (Wiedermann, 2008). Jedną z podstawowych zasad działalności tego sektora jest tzw. *just-in-time manufacturing* oraz *just-in-sequence manufacturing*. W myśl przedstawionych zasad podwykonawca dostarcza zamówione detale na linię produkcyjną bezpośrednio przed ich montażem, a nawet w odpowiedniej kolejności. Dzięki dostępowi do informacji na temat bieżącej produkcji odbywającej się w fabryce, podwykonawca jest w stanie dostarczyć na czas odpowiednie detale i zsynchronizować swoje działania z tempem produkcji prowadzonej w fabryce. Nic zatem dziwnego, że producenci z branży automotive obawiają się współpracy z niedoświadczonymi podwykonawcami, kiedy zachwianie łańcucha dostaw spowodowane błędem któregoś z nich może doprowadzić do zaburzenia pracy całej fabryki i długotrwałych przestoju skutkujących olbrzymimi stratami finansowymi. Dlatego też, niezależnie od możliwości pracy na nowoczesnych maszynach, bardzo ważny jest aspekt informacyjny realizowany w ramach szkolenia toolingobiorcy, który dostarcza mu niezbędnego know-how do działania w danej branży.

Analizując zapisy dotyczące udzielania pomocy publicznej w ramach ustawy o wspieraniu nowych inwestycji, a także aktów wykonawczych, zauważalna jest pewna możliwa do wypełnienia luka, która pozwoliłaby wzmocnić wsparcie pomocą publiczną firm, decydujących się na przekazywanie w związku ze swoimi inwestycjami technologii do kooperantów z sektora MSP. Podkreślić należy, że koncepcja Polskiej Strefy Inwestycji, a przede wszystkim brak terytorialnych ograniczeń uzasadnia możliwość wspierania procesów transferu technologii według postulowanego modelu.

Jak wcześniej wskazano, decyzja o wsparciu jest wydawana dla realizacji nowej inwestycji spełniającej kryteria ilościowe dotyczące minimalnej wartości nakładów inwestycyjnych. Rozporządzenie o pomocy publicznej definiuje jednak koszty kwalifikowane jako koszty ponoszone po dniu wydania decyzji o wsparciu przez beneficjenta pomocy publicznej. Przyjmuje się również, że podobnie jak we wcześniej obowiązującej ustawie o specjalnych strefach ekonomicznych, wydatki te powinny być ponoszone zasadniczo na terenie objętym decyzją o wsparciu. Oznacza to zatem, że miejsce usytuowania środka trwałego decyduje o możliwości uwzględnienia kosztów jego zakupu do wydatków kwalifikowanych, natomiast wysokość ponoszonych kosztów kwalifikowanych determinuje wielkość dopuszczalnej pomocy publicznej mierzonej jej intensywnością, zgodnie z aktualną mapą

73
i
K
A
R

pomocy publicznej. Stąd, definicja kosztów kwalifikowanych bezpośrednio wpływa na wysokość przyznawanej pomocy publicznej, jak również na spełnienie kryterium ilościowego dla planowanej inwestycji. Obecnie brakuje co prawda przepisu, który potwierdzałby w sposób niebudzący wątpliwości, że środki trwałe eksportowane w ramach działalności wspierającej dany zakład w procesie produkcyjnym nie mogą zostać zaliczone do kosztów kwalifikowanych, jednak dotychczasowa praktyka oparta na poprzednich regulacjach prawnych nakazuje daleko idącą powściągliwość w tym zakresie. Wyroki Naczelnego Sądu Administracyjnego potwierdzają bowiem, że przedmiot wydatku kwalifikowanego musi znajdować się na terenie specjalnej strefy ekonomicznej. Takie podejście prezentuje NSA m.in. w wyroku z 11 października 2016 r., sygn. akt II FSK 2702/14²¹.

Mając na uwadze wagę tego ograniczenia, zasadnym wydaje się wprowadzenie rozwiązania, zgodnie z którym, inwestor miałby możliwość zaliczenia do kosztów kwalifikowanych nowej inwestycji również kosztów ponoszonych „w związku z realizacją nowej inwestycji”, tj. związanych bezpośrednio z zakładem objętym zwolnieniem strefowym, lecz usytuowanych poza obszarem realizacji inwestycji²². Na przełomie 2006/2007 definicja wydatków kwalifikowanych w specjalnych strefach ekonomicznych przewidywała taką możliwość, tj. ponoszenie wydatków poza terenem strefy, co dopuszczały także organy skarbowe, kierując się literalnym brzmieniem rozporządzenia²³. O zaliczeniu danego wydatku do kosztu kwalifikowanego, stosownie do treści § 6 rozporządzenia decydował związek danego wydatku na nabycie środka trwałego „z realizacją inwestycji na terenie strefy”, a nie miejsce usytuowania bądź faktycznej eksploatacji tego środka trwałego. Przepis ten bowiem w ogóle nie odnosił się do takich kwestii, jak miejsce wykorzystywania środków trwałych nabytych w ramach procesu inwestycji. Wynikał natomiast z niego warunek istnienia związku pomiędzy wydatkiem a realizacją inwestycji w specjalnej strefie ekonomicznej.²⁴

Ponadto, w ramach przepisów o Polskiej Strefie Inwestycji mogłyby zostać wprowadzone dodatkowe kryteria jakościowe (dotyczące zobowiązania do nawiązania relacji kooperacyjnych, przekazywania technologii). W konsekwencji np. koszty zakupu maszyn i urządzeń na potrzeby poddostawcy (np. z sektora MSP) byłyby premiowane możliwością łatwiejszego otrzymania wsparcia na potrzeby realizacji nowej inwestycji. Co więcej, analogicznie do przypadku kryterium jakościowego „Wspieranie zdobywania wykształcenia i kwalifikacji zawodowych oraz współpraca ze szkołami branżowymi” premiowane mogłoby być w ramach osobnego kryterium prowadzenie szkoleń dla podwykonawców w takich zakresach, jak wdrażanie nowych technologii czy nowych sposobów zarządzania na potrzeby współpracy ze spółką strefową.

Wskazać należy, że przedstawiony model kooperacji przedsiębiorcy posiadającego decyzję o wsparciu z firmami lokalnymi wzmacnia efekt pozastrefowy – powstają nowe miejsca pracy w otoczeniu, a nowoczesne technologie stosowane są nie tylko przez przedsiębiorcę strefowego korzystającego z pomocy publicznej z tytułu nowej inwestycji, lecz także u jego kooperantów. Często są to małe, krajowe przedsiębiorstwa, dla których możliwość współpracy z dużą firmą strefową

²¹ Tak również: wyr. WSA w Gorzowie Wielkopolskim z 7.05.2014 roku, sygn. I SA/Go 139/140.

²² Obszar ten jest wpisany do treści decyzji o wsparciu poprzez wskazanie danych geodezyjnych nieruchomości.

²³ Rozporządzenie Rady Ministrów z 10.12.2008 r. w sprawie pomocy publicznej udzielanej przedsiębiorcom działającym na podstawie zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej na terenach specjalnych stref ekonomicznych (t.j. Dz. U. 2019, poz. 121).

²⁴ Potwierdził to między innymi wyr. NSA z 13.06.2012 r., sygn. II FSK 2352/10: „nie tylko wydatki na inwestycję poniesione bezpośrednio na terenie SSE, ale również wydatki poniesione w trakcie obowiązywania zezwolenia w związku z realizacją inwestycji na terenie strefy, a będące wydatkami na instalacje znajdujące się poza SSE, powinny stanowić wydatki kwalifikujące się do objęcia pomocą regionalną polegającą na zwolnieniu z u.p.d.o.p. na podstawie art. 17 ust. 1 pkt 34 u.p.d.o.p.” (LEX nr 1167740).

jest szansą na rozwój i dostęp do najnowszych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych. Dla przedsiębiorcy strefowego kooperacja stanowi natomiast normalny element prowadzonej działalności gospodarczej i w efekcie nowa inwestycja, na którą jest udzielana pomoc publiczna, wiąże go w większym stopniu z lokalną gospodarką i samym miejscem realizacji inwestycji. Powoduje to również, że podjęcie ewentualnej decyzji o przeniesieniu inwestycji poza teren Polski jest znacznie mniej prawdopodobne. „Zależnym” w znacznym stopniu od sieci lokalnych dostawców, kooperantów inwestor, planując przeniesienie produkcji, musi również kalkulować koszt przeniesienia produkcji do innych poddostawców oraz stworzenia nowej sieci kooperantów. Wiąże się to ze znacznymi kosztami oraz wymaga czasu, a wynik jest niepewny.

W ocenie autorów, wprowadzenie postulowanej korekty przepisów pozwoliłoby kierować uzasadnione wsparcie do przedsiębiorców realizujących nowe inwestycje, którzy zdecydowaliby się na wsparcie technologiczne swoich partnerów z sektora MSP. Odpowiednie regulacje, w tym również wprowadzenie kryteriów jakościowych pozwoliłoby dodatkowo na kontrolę takich procesów. Byłoby to także spójne z celami, jakie stały za wprowadzeniem Polskiej Strefy Inwestycji.

Dzięki wprowadzeniu postulowanych zmian, powstałaby istotna zachęta dla firm posiadających decyzje o wsparciu do przekazywania swoich rozwiązań do kooperantów z sektora MSP. Ci ostatni uzyskaliby możliwość zwiększenia swoich kompetencji w zakresie technologicznym oraz organizacyjnym. Oczywiście część przedsiębiorców, beneficjentów pomocy strefowej korzysta z takich możliwości, bez uzyskania dodatkowej pomocy publicznej. Jednak odpowiednia zachęta ze strony państwa pomogłaby takie procesy wspierać i odpowiednio ukierunkowywać.

Bibliografia

- Aaviksoo, J. (2005). *Public Responsibility for research and access to research results*. W: L. Weber, S. Bergan (red.), *The public responsibility for higher education and research*. Strasbourg: Council of Europe Publishing.
- Ciesiółka, P. (2018). Doświadczenia miast subregionalnych w programowaniu rewitalizacji. *Biuletyn Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju Polskiej Akademii Nauk*, 270, 7–23.
- Grzeszak, J., Sarnowski, J. i Supera-Markowska, M. (2019). *Drogi do przemysłu 4.0. Robotyzacja na świecie i lekcje dla Polski*. Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny.
- GUS. (2020). *Stopa bezrobocia rejestrowanego w latach 1990–2020*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny. Pozyskano z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/bezrobocie-rejestrowane/stopa-bezrobocia-rejestrowanego-w-latach-1990-2020,4,1.html?pdf=1> (16.06.2020).
- Horubski, K. (2012). Spółka zarządzająca specjalną strefą ekonomiczną jako podmiot administracji publicznej. W: J. Blicharz (red.), *Prawne aspekty prywatyzacji* (s. 379–394). Wrocław: Uniwersytet Wrocławski.
- Konatowski, D. (2015). Transfer technologii jako źródło innowacyjności polskich przedsiębiorstw produkcyjnych. *Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej Zarządzanie*, 18, 105–113.
- Mazur, K. (2004). *Specjalne strefy ekonomiczne jako nowe obszary przemysłowe*. Gliwice: Wydawnictwo Politechniki Śląskiej.
- Namyślak, B. (2004). Kapitał zagraniczny w specjalnych strefach ekonomicznych w Polsce. *Prace Komisji Geografii Przemysłu*, 7, 25–30.

- Nowacki, M. (2012). Art. 179. W: K. Kowalik-Bańczyk i in. (red.), *Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Komentarz. Tom II (art. 90–222)*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Pachucki, M. i Pioterczak, R. (2008). *Tooling – transfer technologii ze spółek strefowych do podmiotów działających w otoczeniu specjalnych stref ekonomicznych*, Vademecum Doradcy Podatkowego. Warszawa: Wolters Kluwer (wersja elektroniczna).
- Pastusiak, R. (2011). *Specjalne strefy ekonomiczne jako stymulator rozwoju gospodarczego*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Patorska, J. i Olko, D. (2018). *6 megatrendów będzie miało największy wpływ na kształt globalnej gospodarki*. Pozyskano z: <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/press-releases/articles/megatrendy-ekonomiczne-2018.html> (16.06.2020).
- Piątyszek-Pych, A. (2012). Uwarunkowania rozwoju klastrów w specjalnych strefach ekonomicznych w Polsce. *Zarządzanie i Finanse*, 1(2), 99–110.
- Siune, K., Schmidt, E.K. i Aagaard, K. (2005). Implementation of European Research Policy. *Science and Public Policy*, 5, 375–384. <https://doi.org/10.3152/147154305781779399>.
- Śleszyński, P. (2017). Wyznaczenie i typologia miast średnich tracących funkcje społeczno-gospodarcze. *Przegląd Geograficzny*, 89(4), 565–593. <https://doi.org/10.7163/przg.2017.4.3>.
- Waligórski, M.A. (1997). Administracyjnoprawna reglamentacja działalności gospodarczej w tzw. specjalnych strefach ekonomicznych, *Studia Prawnicze*, 2.
- Wiankowski, S. et al. (2005). *Dostosowanie sfery badawczo-rozwojowej w Polsce do funkcjonowania w Europejskiej Przestrzeni Badawczej*. Warszawa: ORGMASZ.
- Wiedermann, K. (2008). Czynniki i skutki rozwoju przemysłu motoryzacyjnego na terenie województwa śląskiego. *Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society*, 10, 93–108.