

ZARZĄDZANIE
PRZEDSIĘBIORSTWEM
W WARUNKACH
INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

CZEŚĆ 2

Ekonomia, informatyka
i metody matematyczne

POD REDAKCJĄ NAUKOWĄ MARTY CZYZ I ZDZISŁAWA CIĘCIWY



UCZELNIA WYDZIAŁ IURISPRUDENCJI I NAUKOŁO-DYDAKTYCZNE

KRAKÓW 2004



© Wydawnictwa AGH, Kraków 2004
ISBN 83-89388-63-4

Recenzenci:
prof. dr hab. Marianna Księżyk
prof. dr hab. inż. Leszek Kiełtyka

Redakcja:
dr inż. Krzysztof Poshuszny
dr inż. Jerzy Wąchoł

Druk wykonano z materiałów dostarczonych przez Autorów

Projekt okładki i strony tytułowej
Beata Barszczewska-Wojda

Skład komputerowy: **LIBRA**, tel. 0600053872

Redakcja Uczelnianych Wydawnictw Naukowo-Dydaktycznych
al. Mickiewicza 30, 30-059 Kraków
tel. 617-32-28, tel./fax 636-40-38
e-mail: redakcja@wydawnictwoagh.pl
<http://www.WydawnictwoAGH.pl>

SPIS TREŚCI CONTENTS

CZEŚĆ I

EKONOMICZNE OTOCZENIE PRZEDSIĘBIORSTWA

Pod redakcją naukową Marty Czyż 11

Wprowadzenie

Marta Czyż 13

MARIANNA KSIĘZYK

Opodatkowanie dochodów osób fizycznych w Polsce i w krajach OECD
ze szczególnym uwzględnieniem krajów UE

*Personal Income Tax in Poland and in OECD Countries, Particularity
in UE Countries* 15

ALEKSANDRA LITYŃSKA

Instytucjonalne formy i techniki wspierania rozwoju małych i średnich
przedsiębiorstw w Polsce

Institutional Form and Techniques of Supporting Small and Medium Size Enterprises 27

STANISŁAW CZAJA

Wpływ uwarunkowań ekologicznych na krótko- i długookresowe
zarządzanie przedsiębiorstwem

*Influence of the Ecological Conditions on the Short- and Long-Run
Business Management* 37

MARTA CZYŻ

Międzynarodowa konkurencyjność przedsiębiorstw w krajach Europy
Środkowo-Wschodniej i Południowej

*International Competitiveness of Enterprises in Central-Eastern
and Southern Europe Countries* 53

WACŁAW GIERULSKI, BOGUSŁAW RADZISZEWSKI

Oczekiwania cenowe a stabilność rynku

Price Expectations and Market Stability 65

3

H.В. ПАШКЕВИЧ, А.А. ИЛЬИНСКИЙ Стратегия диверсификации нефтегазовой компании в условиях реформирования топливно-энергетического комплекса России <i>Diversification Strategy of the Oil Company in Terms of Restructuring of the Fuel and Energy Industry in Russia</i>	77
PIOTR URBANIK, URSZULA SZUBERT-ZARZECZNY Uwarunkowania ekonomiczne działalności sektora bankowego w Polsce <i>Economic Conditions of Activity of Polish Banking Area</i>	85
JOANNA DUDA Finansowanie rozwoju sektora MSP w okresie transformacji rynkowej w Polsce i wschodniej części Niemiec <i>Financing for SME Sector Development in the Period of Market Transformation in Poland and the Eastern Part of Germany</i>	99
А.И. ЕФИМОВ, Д.Е. КОЗЕНКОВ, З. МАЗУР Развитие адаптивного планирования в условиях неопределенности рыночной конъюнктуры <i>Development of Adaptive Planning in Terms Vagueness of the Market State of Affairs</i>	111
JACEK GANCARCZYK Klaster w regionalnej polityce wspierania małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) <i>The Role of Cluster in the Regional Policy for SME Support</i>	117
AGNIESZKA HERDAN Finansowe i podatkowe bariery w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce <i>The Financial and Tax Barriers of Development of the Small Land Medium Enterprises in Poland</i>	129
PAWEŁ JANOWICZ, ROBERT LISOWSKI Koniunktura konsumencka w Polsce <i>Consumer's Circumstances in Poland</i>	139
JOANNA KULCZYCKA, RENATA KOT Możliwości wzrostu konkurencyjności gospodarki krajowej poprzez wykorzystanie funduszy strukturalnych <i>The Possibilities of Increase in Domestic Economy Competitiveness Using the Structural Funds</i>	149
AGNIESZKA PESZKO Programy PHARE 2000, PHARE 2001, PHARE 2002 w Małopolsce oraz środki z funduszy strukturalnych jako pomoc w rozwoju sektora MSP <i>PHARE 2000, 2001 and 2002 Programs in Malopolska and Financial Means from Structural Grants as a Service in Development of Small and Medium Enterprises Sector</i>	167
KRZYSZTOF POSLUSZNY Dynamika zmian pozycji przemysłu chemicznego w Polsce na tle Europy Centralnej i Unii Europejskiej <i>Dynamics of Changes in Polish Chemical Industry Against the Background of Central Europe and European Union</i>	179
BARTOSZ SOLIŃSKI Czynniki sukcesu energetyki wiatrowej <i>Success Factors of Wind Energy</i>	189
JOANNA TOBOREK-MAZUR Poprawa pozycji konkurencyjnej jako jedna z przesłanek połączeń przedsiębiorstw <i>Improvement of Market Position as One of the Premises of Mergers of Companies</i>	197
KRYSTYNA WIETRZYK-SZCZEPKOWSKA Procesy prywatyzacyjne a efektywność gospodarowania <i>Privatisation Processes versus Economic Efficiency</i>	209
PAWEŁ ZIABER Gospodarka jako system <i>Economy as a System</i>	223
CZEŚĆ II INFORMATYKA I METODY MATEMATYCZNE <i>Pod redakcją naukową Zdzisława Cięciwy</i>	233
Wprowadzenie <i>Zdzisław Cięciwa</i>	235
MARIUSZ ANDRZEJEWSKI, KONRAD GRABIŃSKI Możliwości zastosowania narzędzi informatycznych typu Data-Mining w rewizji finansowej <i>Possibilities of Data-Mining Computerized Tools Applicability in Financial Audit</i>	237

ANDRZEJ AUGUSTYNEK, JAN TADEUSZ DUDA Analiza korelacji notowań KGHM z indeksami Giełdy Warszawskiej i wiodących giełd światowych <i>Correlation Analysis of KGHM Stock Rates with Warsaw Stock Index and World Market Indices</i>	249
BOGUSŁAW BIEDA Modele matematyczne systemów w ekologii dla celów zarządzania <i>Mathematical Modeling of the Management Systems in Ecology</i>	259
JOANNA BRÓZDA Empiryczna weryfikacja przydatności metody ekstrapolacji trendów dla potrzeb formułowania strategii rozwoju przedsiębiorstw sektora okrętowego <i>Empiric Verification of Trend Extrapolation Method Usefulness for Formulating Shipyard Sector Enterprises Development Strategy</i>	269
ZDZISŁAW CIĘCIWA, EWA LIBURA Model Blacka-Scholesa dla mieszanek rozkładów normalnych <i>Black-Scholes Model for a Mix of Normal Distributions</i>	279
ZDZISŁAW CIĘCIWA Ryzyko i awersja do ryzyka dla ubezpieczeń komunikacyjnych AC w latach 1991–2002 <i>Risk and Aversion to Risk in Vehicles Insurance AC in 1991–2002</i>	287
ANNA CZAPKIEWICZ, HONORATA HOWANIEC Wykorzystanie metod analizy statystycznej do pomiaru czynników kształtujących wizerunek marki <i>Adaptation of Methods of Statistical Analysis to Measurement of Factors Modeling of Brand Image</i>	295
ANNA CZAPKIEWICZ Model zależności liniowej między dwiema zmiennymi losowymi <i>The Model of Linear Dependence Between Two Random Variables</i>	307
JAN TADEUSZ DUDA, ANDRZEJ AUGUSTYNEK O możliwościach ulepszenia krótkoterminowych prognoz wskaźników giełdowych z wykorzystaniem modeli regresyjnych <i>On Improvement Possibilities of Short-Term Predictions of Stock Indices by Using Regression Models</i>	315
BARTŁOMIEJ GAWEL, GRZEGORZ DUBIEL Propozycja metody kontroli procesu w systemach <i>case handling</i> <i>The Proposal Method of Control Process in the Case Handling Systems</i>	327
ZDZISŁAW GIL, EWA KUBIŃSKA-KALETĄ, WIKTOR KUBIŃSKI Podstawowe modele ryzyka i antyryzyka w hutnictwie <i>Basic Risk and Antirisk Model in Metallurgy</i>	335
ZDZISŁAW GIL Modelowanie zjawisk gospodarczych z wykorzystaniem metod logiki stosowanej <i>Modelling of Economic Occurrences with Methods of Practical Logic</i>	343
ZDZISŁAW GIL Podstawowe relacje pomiędzy logiką stosowaną a ekonometrią <i>Basic Relations Between Applied Logic and Econometrics</i>	357
MAREK GRABOWSKI, PIOTR ŁEBKOWSKI Procedura wyboru sekwencji montażowej oparta na algorytmie programowania ewolucyjnego <i>Evolutionary Algorithm of the Assembly Sequence Selection</i>	367
HENRYK GURGUL, PAWEŁ MAJDOSZ <i>Linear Granger Causality in the Stock Price-Volume Relation: Evidence from the Polish Stock Market</i> Liniowa przyczynowość Grangera między cenami akcji a wolumenem na przykładzie polskiego rynku akcji	379
HENRYK GURGUL, STANISŁAW MYSZA, ROBERT SYREK Modele GARCH w prognozowaniu wielkości sprzedaży ceramiki sanitarnej <i>GARCH Models to Predict the Amount of Sanitary Ceramics Sold</i>	391
HENRYK GURGUL, TOMASZ WÓJTOWICZ Zastosowanie testu falkowego w analizie zdarzeń <i>Application of Wavelets Test in Event Study</i>	401
Г.А. КОРОЛЬ, Ю.Т. ТРУШ Реализация метода экономико-математической оптимизации в условиях энергоснабжающих предприятий <i>The Economic-Mathematical Method of Optimization in Energy Supply Enterprises</i>	411

<p> MAREK MAGIERA Algorytm szeregowania operacji i wyboru sekwencji montażowych dla elastycznych linii montażowych z ograniczoną dostępnością maszyn <i>Algorithms of Tasks Scheduling and Selection of Assembly Sequences for Flexible Assembly Line with Limited Machine Availability</i>..... </p>	415
<p> A.Л. МАРТЫНОВ, В.П. ИВАЩЕНКО, В. ВАШКЕЛЕВИЧ, Д.Е. КОЗЕНКОВ, А.В. КЛЯЦКАЯ Оценка степени риска возникновения убытков вследствие невостробаванности продукции <i>Estimation of Degree of Risk Appearing Losses with the Prosecution of Unnecessary Production</i>..... </p>	427
<p> ANNA MATKOWSKA <i>Term Investments and Hölder's Solution of a Functional Equation</i> Lokaty terminowe i rozwiązanie równania funkcyjnego spełniające warunek Höldera... </p>	435
<p> JANUSZ OPIŁA Analiza dynamiki zmian popytu z wykorzystaniem metody typu Monte Carlo <i>Analysis of Dynamics of Demand Variation by Monte Carlo Type Method</i>..... </p>	441
<p> ANDRZEJ OSYCZKA Symulowane wyżarzanie w badaniach operacyjnych <i>Simulated Annealing in Operation Research</i>..... </p>	455
<p> TOMASZ PELECH Social engineering i phishing. Formy oraz metody ochrony informacji cyfrowej w organizacji <i>Social Engineering and Phishing. Forms and Security Methods of Digital Information in Organization</i>..... </p>	465
<p> TOMASZ PELECH Szyfrowanie asymetryczne oraz kryptografia kwantowa. Skuteczność w zapewnieniu poufności danych organizacji <i>Asymmetric Encryption and Quantum Cryptography. Efficiency of Assurance Data Confidentiality of an Organization</i>..... </p>	475
<p> WŁODZIMIERZ RUDNY Problemy i ograniczenia procesu wyceny opcji realnych <i>Problems and Limitation of Valuation of Real Options</i>..... </p>	489
<p> BAKTOSZ SAWIK <i>The Calculation of Utility and Risk Aversion for Investment Portfolios of the Warsaw Stock Exchange</i> Wyznaczenie użyteczności i awersji do ryzyka dla portfeli inwestycyjnych z Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie..... </p>	503
<p> MARCIN SUDER, JACEK WOLAK, TOMASZ WÓJTOWICZ Własności dziennych stóp zwrotu na przykładzie indeksów giełd europejskich <i>Property of Daily Stock Returns for Example the Indicators of European Stock Markets</i>..... </p>	511
<p> JERZY WACHOL <i>Multimedia in the Practice of Management in the View of Globalization Process</i> Multimedia w praktyce zarządzania w obliczu procesów globalizacji..... </p>	529

- [16] Por. Cooke Ph.: *Regional Innovation Systems: Designing for the Future - REGIS*. Final Report, Brussels, European Commission, DG XII - Science, Research and Development, 1998; Nelson R.R.: *National Innovation Systems*. [w:] Acs Z. (red.), *Regional Innovation, Knowledge and Global Change*, London and New York, Pinter, 2000, 11-26; Acs Z., de la Mothe J., Paquet G.: *Regional Innovation: in Search of an Enabling Strategy*. [w:] Acs Z. (red.), op. cit., 26-37
- [17] Gibbons M., Limoges C., Novotny H., Schwartzman S., Scott P., Trow M.: *New Production of Knowledge*. The Dynamics of Science and Research in Contemporary Societies, London, SAGE Publications, 1994
- [18] *Clusters in Europe*. op. cit., p. 15
- [19] Należy zwrócić uwagę, że pojęcie sieci przez badaczy zazwyczaj jest traktowane jako zespół związków zarówno formalnych jak i nieformalnych, a w niektórych przypadkach sieci traktowane są jako wyłącznie nieformalne związki.
- Por. Piasecka E.: *Brytyjska koncepcja układów partnerskich w lokalnym rozwoju gospodarczym*. [w:] Targalski J. (red.), *Przedsiębiorczość a lokalny i regionalny rozwój gospodarczy*. Materiały konferencji naukowej, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1999
- [20] Enright M.J.: *Globalisation, Localisation and Cluster-Based Policies*. Conference materials "Enhancing the Competitiveness of SMEs in the Global Economy: Strategies and Policies", OECD, Bolonia, 14-15.06.2000
- [21] Por. Hansen N.: *Competition, Trust and Reciprocity in the Development of Innovative Regional Milieux*. Papers in Regional Science, vol. 71, nr 2, 1992, 95-105
- Scott A.J.: *New Industrial Spaces*. Flexible Production Organization and Regional Development in North America and Western Europe, London, Pion 1988
- Storper M., Walker R.: *The Capitalist Imperative. Territory, Technology and Industrial Growth*. New York, Basil Blackwell, 1989
- Storper M.: *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*. New York, Guilford, 1997

Jacek Gancarczyk*

KLASTER W REGIONALNEJ POLITYCE WSPIERANIA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW (MSP)

Streszczenie. Celem opracowania jest przedstawienie koncepcji oparcia polityki rozwoju regionalnego i regionalnej polityki wspierania małych i średnich przedsiębiorstw na wspólnych podstawach w postaci rozwoju klastrów przedsiębiorstw. W kolejnych częściach opracowania przedstawiono przyczyny zainteresowania klastrami, rozumienie tego zjawiska w ujęciu różnych badaczy oraz propozycję autorskiej definicji klastru, a następnie przykłady funkcjonowania klastrów i źródła ich konkurencyjności.

THE ROLE OF CLUSTER IN THE REGIONAL POLICY FOR SME SUPPORT

Summary. The aim of the paper is to propose a development of regional clusters as a consistent basis for the policy of regional development and regional policy for SMEs. The content includes presentation of reasons for interest in the cluster phenomenon, understanding of cluster by distinctive researchers and the author's proposal of a definition of cluster. These topics are accompanied by examples of regional clusters and analysis of sources of their competitive advantage.

* Wyższa Szkoła Biznesu - National Louis University w Nowym Sączu, Katedra Zarządzania
jgancar@wsb-nlu.edu.pl

Agnieszka Herdan

FINANSOWE I PODATKOWE BARIERY W ROZWOJU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

1. WSTĘP

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) odgrywają znaczącą rolę zarówno w sferze gospodarczej jak i społecznej każdego państwa. Z jednej strony przedsiębiorstwa te stymulują wzrost gospodarczy kraju między innymi przez aktywizację procesów innowacyjnych. Z drugiej zaś generuje nowe miejsca pracy co może łagodzić napięcia społeczne, dając szansę na samo zatrudnienie, osiągnięcia sukcesu i zmiany statusu społecznego ludzium przedsiębiorczyni⁹, s. 3].

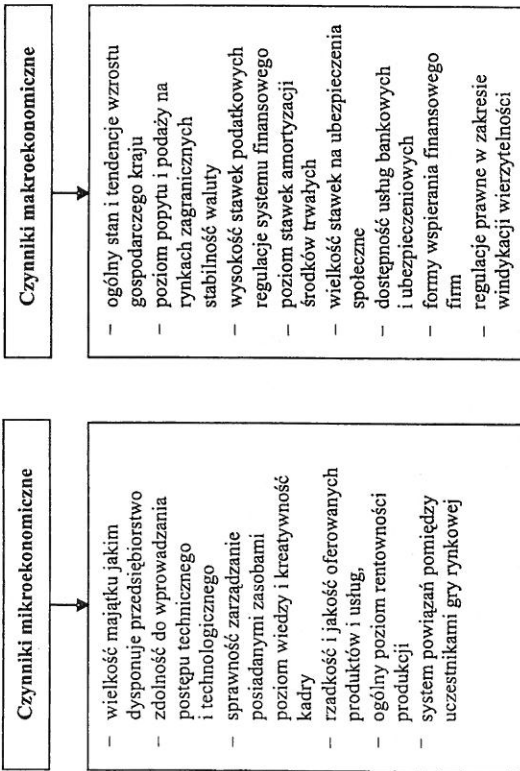
Kształtowanie się sektora MŚP oraz jego specyfika w poszczególnych krajach zależy od osiągniętego przez państwo rozwoju gospodarczego oraz ustroju społeczno-politycznego. Często w krajach o podobnym poziomie gospodarki rola małych i średnich przedsiębiorstw jest inna, a stopień ich rozwoju różnicowany. Wynika to z odmiennej polityki promocji i wspierania tego sektora przez państwo, różnicowanych kultur przedsiębiorczości, tradycji, stosunku społeczeństwa do inicjowania i prowadzenia działalności gospodarczej.

W krajach Unii Europejskiej małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią prawie 99% ogółu przedsiębiorstw, wytwarzają blisko 2/3 wartości dodanej i zapewniają miejsca pracy zatrudnionych 75%. Mają więc istotny wpływ na rozwój ekonomiczny oraz konkurencyjność gospodarek krajów Unii jak również PKB całej Unii [7, s. 77-79].

W Polsce małe i średnie firmy stanowią 99,8%, wytwarzają około 1/3 wartości dodanej a miejsce pracy znajduje w nich około 60% zatrudnionych [2]. Należy się jednak zastanowić jakie czynniki ograniczają efektywność tych podmiotów i powodują, że podmioty te wytwarzają tylko 30% wartości dodanej oraz w jaki sposób niektóre z tych barier należyłoby zniwelować.

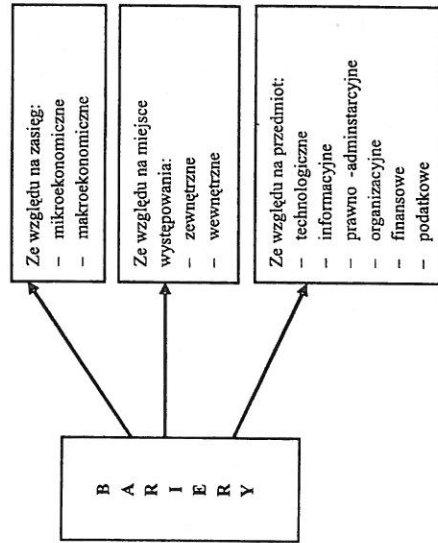
2. CZYNNIKI WPLYWAJĄCE NA ROZWÓJ MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

Na kondycję małych i średnich firm i ich konkurencyjności ma wpływ wiele czynników makroekonomicznych oraz mikroekonomicznych. Główne czynniki przedstawiono na rysunku 1.



Rys. 1. Mikro i makroekonomiczne czynniki konkurencyjności MŚP
Źródło: opracowanie własne na podstawie [6, s. 4]

Zarówno czynniki makro jak i mikroekonomiczne kształtują możliwości rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw. Mogą one wspierać jak i hamować ich rozwój. Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw przedstawiono na rysunku 2.



Rys. 2. Bariery w rozwoju MŚP
Źródło: opracowanie własne

Kondycja i perspektywy rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw, jak i innych uczestników życia gospodarczego, uzależnione są przede wszystkim od uwarunkowań makroekonomicznych.

Do podstawowych barier makroekonomicznych w Polsce zaliczyć należy:

- brak stabilnej polityki makroekonomicznej,
- nadmierna zmienność przepisów,
- nadmierne delegowanie uprawnień regulacyjnych do aktów wykonawczych,
- skomplikowane i nieprecyzyjne regulacje ustawowe,
- trudny i długi proces uzyskiwania koncesji i licencji,
- wysokie stawki podatkowe,
- wysokie stawki obciążeń na ubezpieczenie społeczne,
- trudny dostęp do usług bankowych i ubezpieczeniowych,
- brak efektywnych sposobów wspierania finansowego dla MŚP,
- brak określonych zasad polityki regionalnej Państwa – niewykorzystane możliwości samorządów lokalnych
- brak szczegółowych regulacji prawnych w zakresie windykacji wierzytelności,
- niski stopień dostępności do różnych form i zakresów informacji prawnej, ekonomicznej, technicznej.

Wśród najistotniejszych barier mikroekonomicznych utrudniających rozwój polskich MŚP należy wyróżnić:

- niewielkie zasoby majątkowe i kapitałowe jakimi dysponują MŚP,
- mała zdolność do wprowadzania postępu technicznego i technologicznego,
- niska sprawność zarządzania,
- niski poziom wiedzy i kreatywność kadry,
- niski ogólny poziom rentowności produkcji,
- system powiązań pomiędzy uczestnikami gry rynkowej.

Bariery mikroekonomiczne w znacznej części uzależnione są od specyfiki poszczególnych podmiotów i obszaru ich działania. Natomiast bariery makroekonomiczne zależą od poziomu rozwoju gospodarczego danego państwa polityka państwa, poziom wolności gospodarczej itd.

Bariery rozwojowe mogą pojawić się zarówno w otoczeniu przedsiębiorstwa jak i we wnętrzu przedsiębiorstwa. Do barier zewnętrznych pojawiających się w otoczeniu polskich MŚP zaliczyć można:

- brak systemu kształcenia w zakresie small businessu,
- niedostateczny dostęp do informacji gospodarczej,
- politykę fiskalną rządu,
- brak wsparcia finansowego i pozafinansowego państwa,
- trudności związane z dostępem do informacji na szczeblu lokalnym – o podmiotach i dostępnych na danym terenie usługach biznesowych,
- trudności w znalezieniu nowych rynków zbytu na brak środków i wiedzy w zakresie marketingu.

Natomiast bariery pojawiające się **wewnątrz** przedsiębiorstwa to:

- niskie kwalifikacje kadry zarządzającej,
- niskie zasoby kapitałowe,
- brak strategicznego planowania,
- słaba znajomość nowoczesnych technik zarządzania,
- brak umiejętności wykorzystania informacji z otoczenia,
- niski stopień wykorzystania Internetu
- brak skłonności do uczenia się,
- małe nakłady na badania i rozwój.

Ze względu na obszar w którym pojawiają się bariery ograniczające rozwój MŚP można wyróżnić:

- bariery technologiczne:
 - niski stopień nowoczesności wyposażenia,
 - ograniczone moce produkcyjne,
 - utrudnione pozyskiwanie nowych technik i technologii produkcji,
 - niedostateczny rozwój umów franchisingowych,
 - zły stan infrastruktury technicznej;
- bariery informacyjne:
 - trudności związane z dostępem do informacji finansowych, prawnych,
 - trudny i kosztowny dostęp do nowoczesnych źródeł transferu informacji,
 - brak rzetelnej informacji o kontrahentach;
- prawno-administracyjne:
 - częste zmiany obowiązujących przepisów,
 - czasochłonny proces rozpoczynania działalności gospodarczej,
 - brak systemu pełnych gwarancji ubezpieczeniowych,
 - przewlekłość postępowań sądowych;
- bariery organizacyjne:
 - brak właściwego zarządzania firmą,
 - niedostateczne kwalifikacje menedżerów,
 - brak motywacji pracowników,
 - wysokie koszty wynajmu powierzchni użytkowych,
 - niski poziom wiedzy i przedsiębiorczość kadry;
- bariery finansowe:
 - ograniczone zasoby kapitałowe
 - wysokie wymagania formalne związane z uzyskaniem kredytów ;
 - wysokie stopy procentowe,
 - utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania zarówno krajowych i zagranicznych,
 - zatory płatnicze,
 - wysokie wymagania wobec emitentów papierów wartościowych;

- bariery fiskalne:

- wysokie obciążenia podatkowe
- niejasne przepisy podatkowe,
- krótkie vacatio legis,
- brak stabilności systemu podatkowego,
- skomplikowane procedury naliczania, poboru i zwrotu podatku VAT,
- wysokie obciążenia o charakterze paropodatkowym związane z pracą, w tym opłaty na ubezpieczenie społeczne zwiększające koszty pracy,
- nadmierne wymagania wynikające z ustawowych regulacji stosunków pracy;
- niskie stawki amortyzacji środków trwałych nie pozwalając na efektywne ich od-twarzanie,
- brak dostatecznej zachęty do gromadzenia środków na cele inwestycyjne, rozwojowe i na promocję eksportu

Najtrudniejsze do przezwyciężenia są bariery prawno-administracyjne i fiskalne , gdyż pozostają one całkowicie w gestii państwa. Największe możliwości eliminacji barier pojawiają się w obszarach związanych z edukacji kadry zarządzającej gdyż pozostają one całkowicie w kompetencji przedsiębiorców.

Najistotniejsze bariery ograniczające działalność małych i średnich firm prezentuje tabela 1.

Tabela 1

Najważniejsze bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Lp.	Rodzaj bariery	Znaczenie dla przedsiębiorców
1	brak własnych środków finansowych	66%
2	zbyt wysokie oprocentowanie kredytów	56%
3	brak bazy rozwojowej	39%
4	wysoki stopień niepewności zbytu	38%
5	akty prawne , normy, przepisy	18%
6	brak rozpoznania potrzeb rynkowych	19%
7	brak informacji na temat technologii	14%
8	brak możliwości współpracy z innymi instytucjami	14%

Źródło: opracowanie własne na podstawie [11]

Za najważniejsze przeszkody w rozwoju MŚP w Polsce przedsiębiorcy uznają trudności w pozyskaniu środków finansowych, jak również wysokie oprocentowanie kredytów. Są to więc bariery finansowe.

3. BARIERY FINANSOWE I MOŻLIWOŚCI ICH PRZEZWYCIEŻANIA

Małe i średnich przedsiębiorstwa w większości finansują swoją działalność środkami własnymi gdyż mają znacznie utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania takich jak kredyty, pożyczki, venture capital, granty, subwencje itd.

Banki niezbyt chętnie finansują działalność tej grupy podmiotów. Wynika to z faktu, że kredyty dla MSP obciążone są wysokim ryzykiem (ryzyko związane kredytowaniem MSP jest dla banku pięć razy większe niż w przypadku kredytowania korporacji), a ponadto charakteryzują się dużo mniejszą efektywnością niż kredyty dla dużych przedsiębiorstw [16]. Banki zazwyczaj finansują tylko te podmioty z grupy małych i średnich przedsiębiorstw, które prowadzą sprawozdawczość według ustawy o rachunkowości lub księgi przychodów i rozchodów, gdyż na podstawie danych pozyskanych ze sprawozdań finansowych badają zdolność kredytową przedsiębiorstwa metodą scoringową [16]. Jeśli więc przedsiębiorstwo prowadzi ewidencję w formie ryczału lub karty podatkowej, co jest częstym zjawiskiem wśród małych i średnich przedsiębiorstw, to ma znikome szanse na uzyskanie finansowania za pośrednictwem banków.

Dlatego zaledwie 16% małych i średnich podmiotów regularnie kredytuje swoją działalność [1]. Są to przede wszystkim firmy zaliczane do grupy średnich. Natomiast przedsiębiorstwa małe i mikro stanowią marginalny krąg odbiorców. Ponad 90% małych firm bazuje na środkach własnych, korzystając przede wszystkim z pożyczek rodzinnych (35%) i okazynie kredytów złotych (powyżej 25%). Tylko około 10% korzysta z leasingu, około 4% z faktoringu a jedynie 7% korzysta z innych źródeł takich, jak np. pożyczki z funduszy pomocowych [1].

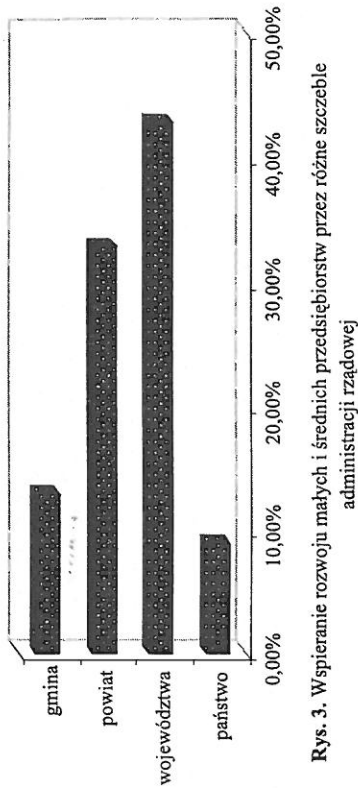
Tendencją do budowania przez MSP struktury finansowej w oparciu o własne środki, z pominięciem kapitałów obcych, utrzymuje się w Polsce od wielu lat. Wynika to przede wszystkim z:

- niestabilności polskich rynków finansowych
- znacznego wahania kursów walut,
- wysokie oprocentowanie kredytów oferowanych przez banki i instytucje parabankowe,
- wysokiego kosztu kapitału,
- niedopasowanie ofert instytucji finansowych do potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw.

Pomimo, iż gama produktów oferowanych przez banki jest stosunkowo duża zaledwie kilka z nich znajduje odbiorców w grupie firm małych i średnich. Wiąże się to przede wszystkim ze znaczącym sformalizowaniem oraz zbiurokratyzowaniem procedur. Nie bez znaczenia pozostają także wysokość i rodzaj żądanych zabezpieczeń. Natomiast rozwiązania typu faktoring czy forfaiting, jak uważa się za usługi skierowane wyłącznie do dużych przedsiębiorstw.

Pomoc finansowa udzielana przedsiębiorcom przez instytucje wspierania małych i średnich przedsiębiorstw stanowi znikomy fragment ich działalności. Instytucje tego typu nastawione są głównie na świadczenie usług szkoleniowych i doradczych. Jednocześnie organizacje te są słabo rozpoznawalne przez przedsiębiorców.

W ramach państwowych instytucji wspierających rozwój MSP najbardziej zaangażowane są jednostki na szczeblu wojewódzkim (rys. 3).



Rys. 3. Wsparcie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw przez różne szczeble administracji rządowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie [5]

Przedsiębiorcy twierdzą, że instytucje komercyjne nie potrafią dopasować oferty do specyficznych potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw jak również nie ułatwiają poruszania się wśród standardowych instrumentów finansowych. Tymczasem to właśnie dostępność finansowania, jakość usług oraz jej dopasowanie ma dla małych i mikro firm ma decydujące znaczenie.

Dlatego aby zniwelować bariery finansowe:

- banki powinny skonstruować specjalne oferty kredytowe dostosowane do specyficznych potrzeb MSP,
- należy dążyć do stopniowego obniżania stóp procentowych,
- na poziomie centralny i lokalny powinny powstać instytucje, które będą finansowo wspierać przedsięwzięcia inwestycyjne MSP,
- powinny zostać uruchomione punkty oferujące pomoc przedsiębiorcom w ubieganiu się o finansowanie projektów ze środków Unii Europejskiej
- należy rozbudować i dokapitalizować system funduszy poręczeń kredytowych, ułatwiający przedsiębiorcom dostęp do finansowania bankowego,
- należy promować rozwój pozabankowych instytucji finansowego otoczenia sektora małych i średnich przedsiębiorstw, takich jak: fundusze typu venture capital, kasy pożyczkowe, pozagiełdowy regulowany rynek papierów wartościowych,
- należy uruchomić system szkoleń w zakresie pozyskiwania źródeł finansowania przez MSP.

4. BARIERY PODATKOWE I MOŻLIWOŚCI ICH PRZEZWYCIEŻANIA

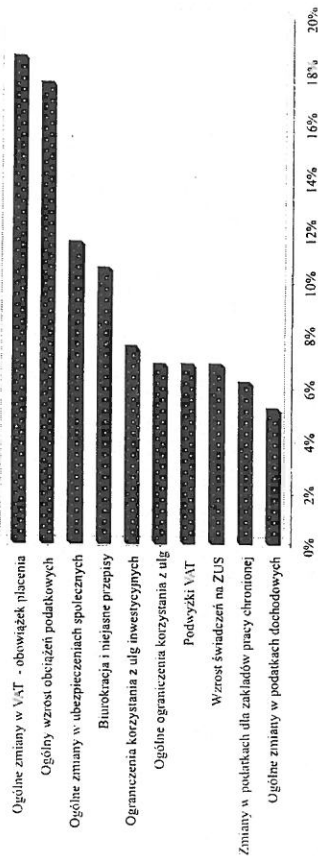
Drugą poważną barierą w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw są regulacje podatkowe. Niejasne, niestabilne i zbyt skomplikowane regulacje polskiego prawa podatkowego nie tworzą dostatecznej zachęty do gromadzenia środków na cele inwestycyjne czy też rozwojowe.

Z jednej strony, brak jest odpowiadającej na potrzeby małych i średnich przedsiębiorstw oferty oraz wystarczającego wsparcia sektora ze środków publicznych. Z drugiej zaś mamy do czynienia z wysokim i stale wzrastającym poziomem fiskalizmu. Nie zakończona reforma systemu podatkowego spowodowała, iż bariery te stały się znacznie bardziej odczuwalne.

W ciągu ostatnich 10 lat, w podatkach dochodowych utrwała się tendencja do zmniejszenia zakresu ulg podatkowych [1]. Konsekwencje tego dla przedsiębiorców mogą być korzystne, pod warunkiem że likwidacja ulgi idzie w parze z obniżeniem stawek podatkowych. Niestety, w przypadku podatku dochodowego od osób fizycznych, któremu podlega ponad 1,2 mln małych przedsiębiorców, ulgi są likwidowane, a stawki podatkowe pozostają bez zmian [1].

Pomimo przeprowadzonej częściowej reformy systemu podatkowego i systemu ubezpieczeń społecznych przedsiębiorcy negatywnie oceniają te zmiany (zob. rys. 4).

- Za najbardziej niekorzystne uważane są:
- obowiązek płacenia podatku VAT,
 - ogólny wzrost obciążeń podatkowych,
 - zmiany w zakresie ubezpieczeń społecznych.



Rys. 4. Niekorzystne zmiany w systemie podatkowym
Źródło: opracowanie własne na podstawie [1]

Polski system podatkowy jest nadmiernie skomplikowany dla małych i średnich przedsiębiorstw. To sprawia, że przedsiębiorcy częściej mają duże trudności z przebrnięciem przez rozproszone i zawite przepisy. W wielu przypadkach jest to przyczyną nie możliwości skorzystania przez przedsiębiorców z dostępnych preferencji.

O skomplikowaniu prawa podatkowego decydują w znacznym stopniu przepisy dotyczące przychodów i kosztów ich uzyskania [1]. Dlatego upraszczanie podatków powinno znieść w kierunku zmniejszenia skomplikowania sposobów obliczania przychodów i kosztów ich uzyskania.

Niezwykle istotne są stawki podatku VAT gdyż bezpośrednio wpływają one na cenę oferowanych produktów. Obecnie obowiązująca na większość oferowanych dóbr i usług 22% stawka sprawia, że wiele produktów rodzimych nie może konkurować z tańszymi produktami zagranicznymi.

Aby zmniejszyć bariery fiskalne rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw należy:

- stworzyć jasne, przejrzyste i stabilne regulacje podatkowe,
- stworzyć proste i łatwe procedury obliczania obciążeń podatkowych,
- stopniowego obniżać obciążenia podatkowe, zwłaszcza w zakresie podatków pośrednich,
- przeprowadzić zmiany legislacyjne służące obniżeniu kosztów związanych z zatrudnieniem pracowników,
- wzmocnić proinwestycyjne oddziaływanie systemu podatkowego – ułatwiające odtworzenie majątku lub zachęcające do nowych inwestycji,
- wydłużyć dłuższe vacatio legis dla nowopowstałych MŚP,
- uruchomić system szkoleń dla MŚP w zakresie procedur kalkulacji obciążeń podatkowych.

5. PODSUMOWANIE

Samodzielne pokonywanie pojawiających się barier przez małe i średnie przedsiębiorstwa jest utrudnione lub wręcz niemożliwe. W tym celu niezbędna jest aktywna polityka państwa, która poprzez racjonalnie zaplanowane i konsekwentnie stosowane instrumenty (prawne, finansowe, organizacyjne i informacyjno-szkoleniowe), kształtowałaby warunki do tworzenia i pełnego wykorzystania potencjału tego sektora.

Należy szczególnie zwrócić uwagę na:

- kształtowanie systemu szkoleń i doradztwa dla MŚP,
- ułatwienie dostępu MŚP do informacji prawnych, finansowych, naukowo-technicznych itp.,
- wykreowanie stabilnego systemu podatkowego, cechującego się czytelnością, prostotą, względnie niskimi stawkami podatku dochodowego,
- wykreowanie instrumentów ułatwiających dostęp do bankowych i poza bankowych źródeł finansowania,
- obniżenie kosztów pozyskiwania środków finansowych,
- utworzenie sprawnego systemu poręczeń kredytowych dla MŚP, łagodzących trudności w przedstawianiu bankom wiarygodnych zabezpieczeń kredytowych,
- łatwy i szybki dostęp do informacji o możliwościach uzyskiwania pomocy finansowej ze środków UE,
- likwidację lub przynajmniej ograniczenie barier biurokratycznych, wywołujących nieuzasadniony wzrost kosztów działalności przedsiębiorstw.

Literatura

- [1] *Barier w finansowaniu działalności gospodarczej.*
<http://www.biznespartner.pl/jsp/poradnik/dokument.jsp?id=64038&chapters=2>
- [2] Babińska M.: *Małe i średnie do naprawy.* <http://www.gazetaprawna.pl/dzialy/10.html?numer=893>

- [3] Gołębiowski G.: *Dostępność kapitału a jakość zarządzania finansami w małych i średnich przedsiębiorstwach w Polsce*. http://golob.acn.waw.pl/publikacje_g/szkolarska.htm
- [4] <http://www.exporter.pl/zarzadzanie/pme/1start.html>
- [5] *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku*. Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa luty 2003
- [6] Krajewski K.: *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*. Referat na konferencji „Małe i średnie przedsiębiorstwa na tle przeobrażeń systemowych w Polskiej gospodarce”, Warszawa maj 1999
- [7] *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej*. Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej i Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2003
- [8] Marek M.: *Polish experience in building up SME support*. <http://www.unecce.org/indust/sme/poland.htm>
- [9] Piasecki B.: *Ekonomia i zarządzanie małą firmą*. Wydawnictwa Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 2001
- [10] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2000–2001*. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2002
- [11] *Rocznik Statystyczny – 1998*
- [12] Schmiegel M.: *Bieg z przeszkodami*. <http://businessman.onet.pl/artukul.html?DB=162&ITEM=1116758&M=PP>
- [13] Stachowiak M.: *Barierę rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w okresie przedakcesyjnym*. http://www.ifl.lublin.pl/eic_barieru_rozwoju.html
- [14] *Statistics on market – 2001*
- [15] Strużycki M.: *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*. Centrum Doradztwa i Informacji Difin, Warszawa 2002
- [16] Zaleska M.: *Kiedy małe i średnie firmy mogą liczyć na kredyty*. http://www.bankier.pl/firma/ne/multiarticle.html?article_id=665326

Agnieszka Herdan*

FINANSOWE I PODATKOWE BARIERY ROZWOJU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

Streszczenie. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw stanowi podstawowy element napędowy każdej gospodarki. W artykule zaprezentowano bariery jakie utrudniają dynamiczny rozwój małych i średnich podmiotów w Polsce. Szczególne miejsce poświęcono czynnikom finansowym i podatkowym. Zwrócono uwagę na niejasne, skomplikowane przepisy podatkowe oraz trudności z jakimi borykają się MSP w pozyskiwaniu środków na prowadzenie działalności gospodarczej.

THE FINANCIAL AND TAX BARRIERS OF DEVELOPMENT OF THE SMALL LAND MEDIUM ENTERPRISES IN POLAND

Summary. The sector of small and medium enterprises is one of the basic element of each economy. The purpose of this paper is to presents the basic barriers which make difficult the dynamic development of SMEs in Poland. The main financial and tax barriers has been examine. The role of unclear, complicated tax regulations and the difficulties with external financing has been emphasized.

* Uniwersytet Jagielloński w Krakowie, Instytut Ekonomii i Zarządzania, aherdan@poczta.onet.pl

Paweł Janowicz, Robert Lisowski

KONIUNKTURA KONSUMENCKA W POLSCE

1. WSTĘP

Działania zmierzające do realizacji założonych celów podejmowane są w gospodarstwie domowym najczęściej z gospodarczego punktu widzenia, według zasady maksymalizacji efektów przy minimalizacji nakładów oraz z punktu widzenia społecznego.

Przez koniunkturę konsumencką rozumiane tu będą subiektywne oceny (nastroje) gospodarstw domowych związane zarówno z ich obecną, jak i przyszłą sytuacją materialną oraz obecną i przyszłą sytuacją gospodarczą całego kraju. Oceny takie wyrażane są w ankietowych badaniach prowadzonych przez Główny Urząd Statystyczny w kolejnych kwartałach każdego roku [3].

Proces konsumpcji w gospodarstwach domowych jest decydującym elementem kształtującym popyt rynkowy, a przez to ma zasadniczy wpływ na kształtowanie się wskaźników ekonomicznych w danym kraju. Stąd też istotnego znaczenia nabiera analiza koniunktury konsumenckiej [6, 1]. Udowodnienie tej tezy będzie zasadniczym celem niniejszego opracowania.

2. TENDENCJE PRZEBIEGU KONIUNKTURY KONSUMENCKIEJ

Przez tendencje przebiegu koniunktury konsumenckiej rozumiane będą zmiany wielkości liczbowych podawanych przez GUS wskaźników. Poznanie prawidłowości tu zachodzących jest istotne z punktu widzenia prognozowania różnych wielkości ekonomicznych, w tym popytu rynkowego.

Badania ankietowe prowadzone przez GUS, a dotyczące koniunktury konsumenckiej, obejmują cały szereg różnego rodzaju wskaźników [3].

- Dla celów niniejszego opracowania wybrano jedynie niektóre z nich, a mianowicie: ocenę zmiany ogólnej sytuacji ekonomicznej kraju w ostatnich 12 miesiącach (ZOSEKO12M¹),
- ocenę zmiany ogólnej sytuacji ekonomicznej kraju w najbliższych 12 miesiącach (ZOSEKN12M),

1 Tu i następnie – oznaczenia przyjęte dla zmiennych.