ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM W WARUNKACH INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

CZĘŚĆ 2
Ekonomia, informatyka i metody matematyczne

POD REDAKCJĄ NAUKOWĄ MARTY CZYŻ I ZDZISŁAWA CIECIWEJ

UCZELNIOWE WYDAWNICTWA NAUKOWO-DYPLOMATYCZNE
KRAKÓW 2004
SPIS TREŚCI

CONTENTS

CZĘŚĆ I

EKONOMICZNE OTOCZENIE PRZEDSIĘBIORSTWA
Pod redakcją naukową Marta Czyż

Wprowadzenie
Marta Czyż

MARIANNA KSIĘŻYK
Opodatkowanie dochodów osób fizycznych w Polsce i w krajach OECD ze szczególnym uwzględnieniem krajów UE
Personal Income Tax in Poland and in OECD Countries, Particulary in UE Countries

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

STANISŁAW CZAJA
Wpływ uwarunkowań ekologicznych na krótko- i długookresowe zarządzanie przedsiębiorstwem
Influence of the Ecological Conditions on the Short- and Long-Run Business Management

MARTA CZYŻ
Międzynarodowa konkurencyjność przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i Południowej
International Competitiveness of Enterprises in Central-Eastern and Southern Europe Countries

WACLAW GIERULSKI, BOGUSŁAW RADZISZEWSKI
Oczekiwania cenowe a stabilność rynku
Price Expectations and Market Stability
AGNIESZKA PIESZKO

KRZYSZTOF POSTULSKY
Dynamika zmian pozycji przemysłu chemicznego w Polsce na tle Europy Centralnej i Wschodniej Dynamics of Changes in Polish Chemical Industry Against the Background of Central Europe and European Union .............................................................. 179

BARTOSZ SOLISNISKI
Czynniki sukcesu energetyki wiatrowej Success Factors of Wind Energy .............................................................. 189

JOANNA TOBOREK-MAZUR
Poprawa pozycji konkurencyjnej jako jedna z przesłanek połączeń przedsiębiorstw improvement of Market Position as One of the Premises of Mergers of Companies .............................................................. 197

KRYSTyna WITRZYK-SZCZEPKOWsKA
Procesy prywatyzacyjne a efektywność gospodarowania Privatisation Processes versus Economic Efficiency .............................................................. 209

PAWEŁ ZIĄBER
Gospodarka jako system Economy as a System .............................................................. 223

CZĘŚĆ II
INFORMATYKA I METODY MATEMATYCZNE
Pod redakcją naukową Zdzisława Cięciwy .............................................................. 233

Wprowadzenie
Zdzisław Cięciwa .............................................................. 235

MARIUSZ ANDRZEJEWSKI, KONRAD GRABINSKI
Możliwości zastosowania narzędzi informatycznych typu Data-Mining w rewizji finansowej Possibilities of Data-Mining Computerized Tools Applicability in Financial Audit .............................................................. 237
ANDRZEJ AUGUSTYN, JAN TADEUSZ DUDA
Analiza korelacji notowań KGHM z indeksami Giełdy Warszawskiej i wiodących gier światowych
Correlation Analysis of KGHM Stock Rates with Warsaw Stock Index and World Market Indices ......................................................... 249

BOGUSŁAW BIEDA
Modele matematyczne systemów w ekologii dla celów zarządzania
Mathematical Modeling of the Management Systems in Ecology .............................................................. 259

JOANNA BRÓZDA
Empiryczna weryfikacja przydatności metody ekstrapolacji trendów dla potrzeb formułowania strategii rozwoju przedsiębiorstw sektora okrętowego
Empirical Verification of Trend Extrapolation Method Usefulness for Formulating Shipyard Sector Enterprises Development Strategy ................................................... 269

ZDZISLAW CIĘCIWA, EWA LIBURA
Model Blacka-Scholesa dla mieszkań rozkładów normalnych
Black-Scholes Model for a Mix of Normal Distributions ................................................................. 279

ZDZISLAW CIĘCIWA
Ryzyko i awersja do ryzyka dla ubezpieczeń komunikacyjnych AC w latach 1991–2002

ANNA CZAPKIEWICZ, HONORATA HOWANIEC
Wykorzystanie metod analizy statystycznej do pomiaru czynników kształtujących wizerunek marki
Adaptation of Methods of Statistical Analysis to Measurement of Factors Modelling of Brand Image ......................................................... 295

ANNA CZAPKIEWICZ
Model zależności liniowej między dwiema zmiennymi losowymi
The Model of Linear Dependence Between Two Random Variables ......................................................... 307

JAN TADEUSZ DUDA, ANDRZEJ AUGUSTYN
O możliwościach ulepszenia krótkoterminowych prognoz wskaźników giełdowych z wykorzystaniem modeli regresyjnych
On Improvement Possibilities of Short-Term Predictions of Stock Indices by Using Regression Models ...... 315

BARTŁOMIEJ GAWEL, GRZEGORZ DUBIEL
Propozycja metody kontroli procesu w systemach case handling
The Proposal of Method of Control Process in the Case Handling Systems ......................................................... 327

ZDZISLAW GIL, EWA KUBIŃSKA-KALETA, WIKTOR KUBIŃSKI
Podstawowe modele ryzyka i antyrzyka w hutnictwie
Basic Risk and Antirisk Model in Metallurgy .................................................................................. 335

ZDZISLAW GIL
Modelowanie zjawisk gospodarczych z wykorzystaniem metod logiki stosowanej
Modelling of Economic Occurrences with Methods of Practical Logic ......................................................... 343

ZDZISLAW GIL
Podstawowe relacje pomiędzy logiką stosowaną a ekonometrią
Basic Relations Between Applied Logic and Econometrics ................................................................. 357

MAREK GRABOWSKI, PIOTR LEBSKOWSKI
Procedura wyboru sekwencji montażowej oparta na algorytmie programowania ewolucyjnego
Evolutionary Algorithm of the Assembly Operation Sequence Selection ......................................................... 367

HENRYK GURGUL, PAWEŁ MAJDOSZ
Linear Granger Causality in the Stock Price-Volume Relation:
Evidence from the Polish Stock Market
Linijowa przyczynowość Granger'a między cenami akcji a wolumenem
na przykładzie polskiego rynku akcji ................................................................. 379

HENRYK GURGUL, STANISLAW MYSZA, ROBERT SYREK
Modele GARCH w prognozowaniu wielkości sprzedaży ceramiki sanitarnej
GARCH Models to Predict the Amount of Sanitary Ceramics Sold ......................................................... 391

HENRYK GURGUL, TOMASZ WÓTOWICZ
Zastosowanie testu falkowego w analizie zdarzeń
Application of Wavelets Test in Event Study ................................................................. 401

Г.А. КОРОЛЬ, Ю.Т. ТРУШ
Реализация метода экономико-математической оптимизации в условиях энергоснабжающих предприятий
The Economic-Mathematical Method of Optimization in Energy Supply Enterprises ...... 411

6
MAREK MAGIERA
Algorithms of Tasks Scheduling and Selection of Assembly Sequences for Flexible Assembly Line with Limited Machine Availability ................................. 415

A. L. MARTYNOV, V. P. IVASENKO, V. VASHIEVEVICH, D. E. KOZENOV, A. V. KLYCHKA
Оценка степени риска возникновения убытков вследствие непоступления продукции
Estimation of Degree of Risk Appearing Losses with the Prosecution of Unnecessary Production .............................................................................. 427

ANNA MATKOWSKA
Term Investments and Hölder’s Solution of a Functional Equation
Lokaty terminowe i rozwiązania równania funkcyjnego spełniające warunek Höldera... 435

JANUSZ OPILA
Analiza dynamiki zmian popytu z wykorzystaniem metody typu Monte Carlo
Analysis of Dynamics of Demand Variation by Monte Carlo Type Method .......... 441

ANDRZEJ OSYCZKA
Symulowane wyżarzanie w badaniach operacyjnych
Simulated Annealing in Operation Research ............................................... 455

TOMASZ PELECH
Social engineering i phishing.
Formy oraz metody ochrony informacji cyfrowej w organizacji
Social Engineering and Phishing.
Forms and Security Methods of Digital Information in Organization ............ 465

TOMASZ PELECH
Szyfrowanie asymetryczne oraz kryptografia kwantowa.
Skuteczność w zapewnieniu poufności danych organizacji
Asymmetric Encryption and Quantum Cryptography.
Efficiency of Assurance Data Confidentiality of an Organization .................. 475

WŁODZIMIERZ RUDNY
Problemy i ograniczenia procesu wyceny opcji realnych
Problems and Limitation of Valuation of Real Options .................................. 489

BARTOSZ SAWIK
The Calculation of Utility and Risk Aversion for Investment Portfolios
of the Warsaw Stock Exchange
Wyznaczenie użyteczności i awersji do ryzyka dla portfeli inwestycyjnych
z Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie ........................................... 503

MARCEL SUDEJ, JACEK WOLAK, TOMASZ WÓTOWICZ
Własności dziennych stóp zwrotu na przykładzie indeksów giełd europejskich
Property of Daily Stock Returns for Example the Indicators of European
Stock Markets ............................................................................................. 511

JERZY WĄCHOL
Multimedia in the Practice of Management in the View of Globalization Process
Multimedia w praktyce zarządzania w obliczu procesów globalizacji .................. 529
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 kraju. Z jednej strony przedsiębiorstwa te stymulują wzrost gospodarczy kraju między innymi przez aktywizację procesów innowacyjnych. Z drugiej strony generuje one liczne miejsca pracy co może zwiększyć chęć mieszkańców, w tym na samo zatrudnienia, osiągnięcia sukcesu i zmiany statusu społecznego ludziom przedsiębiorczym [9, s. 3].

Kształtowanie się sektora MŚP oraz jego specyfika w poszczególnych krajach zależy od określonych, przez państwo rozwoju gospodarczego oraz ustroju społeczno-politycznego. Często w krajach o podobnym poziomie gospodarczym małe i średnie przedsiębiorstwa są zbyt małe, aby osiągnąć ich rozwój i zróżnicowanie. Wymaga to o zapewnieniu wzmocnienia przez państwo, zróżnicowanych 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 gospodarczy oraz konkretny wpływ na gospodarkę krajów Unii jak również PKB całej Unii [1, s. 62; 7, s. 77-79].

W Polsce małe i średnie firmy stanowią 99,8%, wytwarzają około 1/3 wartości dodanej a miejsce pracy znajduje się ok. 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 należy łagodzić i zniwelować.

2. CZYNNIKI WYŁĄCZAJĄCE NA ROZWOJ MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

Na kondycję małych i średnich firm i ich konkurencyjności ma wpływ wiele czynników makroekonomicznych oraz mikroekonomicznych. Główne czynniki przewidziano na rysunku 1.
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,
- naddziemna zmienność przespisów,
- 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 kreatywności kadry,
- niski ogólny poziom rentowności produkcji,
- system powiązań pomiędzy uczestnikami gry rynkowej.

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

Baryki rozwojowe mogą pojawiać się zarówno w otoczeniu przedsiębiorstwa jak i wewnątrz 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 pozainwestycyjnego państwa,
- trudności związane z dostępem do informacji na szczeblu lokalnym – o podmiotach i dostęnych na danym terenie usługach biznesowych,
- trudności w znalezieniu nowych rynków zbytu ze względu na brak środków i wiedzy w zakresie marketingu.
Natomiast bariery pojawiające się wewnętrz 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 MSP można wyróżnić:

- bariery technologiczne:
  - niskie stopnie 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,
  - czasochłonnos proces rozpatrywania działalności gospodarczej,
  - brak systemu pełnych gwarancji ubezpieczeniowych,
  - przewlekłość postępowan 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 uzyskiwanym kredytów
  - wysokie stopnie procentowe,
  - utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania zarówno krajowych i zagranicznych,
  - zatłoczone pieniądze,
  - 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 parapodatkowym związane z pracą, w tym opłaty na ubezpieczenie społeczne zwiększające koszty pracy,
  - nadmiernie wymagania wynikające z ustawowych regulacji stosunków pracy,
  - niskie stawki amortyzacji środków trwałych nie pozwalające na efektywne ich odtwarzanie,
  - brak dostatecznej zachęty do gromadzenia środków na cele inwestycyjne, rozwojowe.

Najtrudniejsze do przewyższenia są bariery prawno-administracyjne i fiskalne, gdyż pozostają one całkowicie w gestii państwa. Największe możliwości eliminacji bariery pojawiają się w obszarach związanych z edukacją 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

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

**Zdroje:** opracowanie własne na podstawie [11]

Za najważniejsze przeszkody w rozwoju MSP 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 PRZEZWYCZĄŻANIA

Małe i średnie przedsiębiorstwa w większości finansują swoją działalnością środki własnymi gdyż mają znaczne utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania takich jak kredyty, pożyczki, venture capital, granty, subwencje itd. 

Banki niezbędnie 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 sprawdzalność według ustawy o rachunkowości lub księgę przychodów i roszczeń, gdyż na podstawie danych pozyskanych ze sprawozdań finansowych badają zdolność kredytową przedsiębiorstwa metodą scoringową [16]. Jeśli więc przedsiębiorstwo prowadzi ewidencję w formie ryczałtu lub karty podatkowej, co jest częstym zjawiskiem wśród małych i średnich przedsiębiorstw, to ma znaczenie 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 średniej. 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 okazjonalny kredytów zlokalizowanych (powyżej 25%). Tylko około 10% korzysta z leasingu, około 4% z factoringu a jedynie 7% korzysta z innych źródeł takich, jak np. pożyczki z funduszy pomocowych [1].

Tendencja 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
- wysokiego oprocentowania kredytów oferowanych przez banki i instytucje parabankowe
- wysokiego kosztu kapitału
- niedopuszczanie 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 znaczącem sformalizowaniem oraz zbiurokratyzowaniem procedur. Nie bez znaczenia pozostają także wysokość i rodzaj żądanych zabezpieczeń. Natomiast rozwiązania typu factoring 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 nadal prowadzą się głównie na świadczenie usług szkoleniowych i doradczych. Jednocześnie organizacje te są słabą rozpoznawalną przez przedsiębiorców.

W ramach państwowych instytucji wspierających rozwój MSP najbardziej znaną i wartościową jest parawościodzie kontraktu (rys. 3).

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

Dlatego aby znieuwolniać 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 by dopasowały się do potrzeb instytucji inwestycyjnych

- powinny zostać uroczomiony punkty oferujące pomoc przedsiębiorcom w uzgadnianiu się o finansowanie projektów ze środków Unii Europejskiej
- należy rozbudować i dokapitalizować system funduszy poręczeń kredytowych, utrwalając przedsiębiorcom dostęp do finansowania bankowego,
- należy promować rozwój pozabankowych instytucji finansowych oraz rozbudowywać sektora małych i średnich przedsiębiorstw, takich jak: fundusze typu venture capital, kasy pożyczkowe, pozyskiwane regulowane rynek papierów wartościowych,
- należy uruchomić system szkoleń w zakresie pozyskiwania źródeł finansowania przez MSP.

4. BARIERY PODATKOWE I MOŻLIWOŚCI ICH PRZEZWYCZĄŻANIA

Drugą poważną barierą w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw są regulacje podatkowe. Niejasne, niestabilne i zbyt skomplikowane regulacje podatkowe 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 wydajnego wsparcia sektora ze środków publicznych. Z drugiej zaś manier do czynienia z wysokim i stale wzrastającym poziomem fiskalizmu. Nie zakłócona reforma systemu podatkowego spowodowała, iż bariery te stały się znacznie bardziej odczuwalne.

W ciągu ostatnich 10 lat, w podatkach dochodowych utrwala się tendencja do zmniejszania 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.

Ogólna zmiana w VAT - obowiązek płacenia
Ogólny wzrost obciążeń podatkowych
Ogólna zmiana w ubezpieczeniach społecznych
Dorosłych i osób starszych
Ograniczenie korzystania z ulg Investycyjnych
Ogólna ograniczona korzystania z ulg
Pożyczki VAT
Wzrastanie obciążeń na ZUS
Zmiany w podatkach dla zakładów pracy chronionej
Ogólna zmiana w podatkach dochodowych

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

Polski system podatkowy jest nadmiernie skomplikowany dla małych i średnich przedsiębiorstw. To sprawia, że przedsiębiorcy często tracą dużą trudność z przeznaczeniem przez rozproszone i zawiłe 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 zmierzać 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,
- stopniowo obniżyć obciążenia podatkowe, zwłaszcza w zakresie podatków pośrednich,
- przeprowadzić zmiany legitymacji służące obniżeniu kosztów związanych z zatrudnianiem pracowników,
- wznowić promocyjne oddziaływanie systemu podatkowego – utrwalające odrzucanie majątku lub zachęcające do nowych inwestycji,
- wydłużyć dłuższe vacatio legis dla nowopowstałych MSP,
- uruchomić system sieroków dla MSP 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), kształtowaćby warunki do tworzenia i pełnego wykorzystania potencjału tego sektora.

Należy szczególnie zwrócić uwagę na:
- kształtowanie systemu sieroków i doradztwa dla MSP,
- ułatwienie dostępu MSP do informacji prawnych, finansowych, naukowo-technicznych itp.,
- wykorzystanie stabilnego systemu podatkowego, cechującego się czytelnością, prostotą, względnie niskimi stawkami podatku dochodowego,
- wykorzystanie instrumentów utrwalających dostęp do bankowych i poza bankowych źródeł finansowania,
- obniżenie kosztów pozyskiwania środków finansowych,
- utworzenie sprawnego systemu poręczeń kredytowych dla MSP, 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 nieufność wzrost kosztów działalności przedsiębiorstw.

LITERATURA
**KONIUNKTURA KONSUMENCKA W POLSCE**

1. **WSTĘP**

Działania zmierzające do realizacji założonych celów podejmowano 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 są wyżej podstawowy efekt w gospodarstwach i przemysłowych celach dopracowanych przez GUS wskazników ekonomicznych w danej kraj. Stąd też istotne znaczenia nabię analiza koniunktury konsumenckiej [6, 1]. Uwolnienie tej tezy będzie zasadniczym celem niniejszego opracowania.

2. **TENDENCJE PRZEBIEGU KONIUNKTURY KONSUMENCKIEJ**

Przez tendencje przebiegu koniunktury konsumenckiej rozumiane są zmiany wielkości liczbowych podawanych przez GUS wskaźników. Poznanie prawdziwości tych zeznając 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 różnych rodzin wskazników [3].

Dla celów niniejszego opracowania wybrano jedynie niektóre z nich, mianowicie:
- ocenę zmiany ogólną sytuacji ekonomicznej kraju w ostatnich 12 miesiącach (ZOSEK012M),
- ocenę zmiany ogólną sytuacji ekonomicznej kraju w najbliższych 12 miesiącach (ZOSEKNI12M),

Tu i następnie - oznaczenia przyjęte dla zmienionych.