

*Bożena Mikołajczyk**

Polityka Unii Europejskiej wobec małych i średnich przedsiębiorstw (MSP)

Polska niebawem uzyska pełne członkostwo w Unii Europejskiej. Zanim jednak to nastąpi konieczne jest dostosowanie naszej polityki do polityki Unii Europejskiej w zakresie małych i średnich przedsiębiorstw. Przez cały okres budowania gospodarki rynkowej w Polsce następują zmiany w polityce rządu wobec MSP.

Jak pokazują doświadczenia krajów UE, ten sektor przedsiębiorstw stanowi fundament rozwoju gospodarczego oraz kształtowania się klasy średniej w społeczeństwie, a jego rola jest szczególnie istotna z punktu widzenia wzrostu konkurencyjności przemysłu, szeroko pojętych usług oraz tworzenia nowych miejsc pracy. Niniejsze opracowanie poświęcone jest niektórym zagadnieniom najnowszej polityki Unii Europejskiej wobec MSP.

Wszechstronny wachlarz działań na rzecz rozwoju MSP został zawarty w opracowanym w 1993 r. wieloletnim programie Unii na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw,¹ nazwanym również Drugim Programem, który był pierwszą próbą koordynacji wszystkich działań na rzecz MSP podejmowanych w ramach narodowej i regionalnej polityki.

Działania na rzecz omawianego sektora przedsiębiorstw dotyczyły:

- poprawy środowiska ekonomicznego,
- tworzenia instytucji, narzędzi, instrumentów wspierających rozwój firm,
- upraszczania procedur administracyjnych związanych z tworzeniem i funkcjonowaniem przedsiębiorstw,
- poprawy otoczenia finansowego,
- pomocy przy europeizacji i internacjonalizacji,

* Prof. dr hab. **Bożena Mikołajczyk** – Katedra Finansów i Bankowości, Uniwersytet Łódzki; Katedra Finansów i Ubezpieczeń, Salezjańska Wyższa Szkoła Ekonomii i Zarządzania.

¹ Patrz *Integrated Programme in Favour on SMEs and the Craft Sector*, COM (94) 207.

- wzrostu konkurencyjności,
- promowania przedsiębiorczości.²

Od stycznia 1997 r. obowiązuje kolejny Trzeci Program Wieloletni. Jest on integralną częścią Europejskiego Paktu o Zatrudnieniu (The European Confidence Pact for Employment). Stanowi kontynuację postanowień zawartych w poprzednim programie, a z drugiej strony wprowadza również nowe elementy polityki wspólnotowej wobec małych i średnich przedsiębiorstw.

Można wyróżnić kilka głównych kierunków polityki UE wobec MSP; omawiam je poniżej.

1. Uproszczenia procedur administracyjnych

Z przeprowadzonych badań³ wynika, że roczne koszty formalności prawno-administracyjnych związanych z prowadzeniem firm w Europie szacuje się na 180-230 bilionów ECU. Badacze uważają, że koszty te obciążają głównie małe firmy. Dotyczy to szczególnie czynności związanych z prawem pracy, przepisami ochrony środowiska, podatkami.

Do uzdrowienia powyższej sytuacji powołany został Komitet ds. Poprawy i Uproszczenia Otoczenia Ekonomicznego Przedsiębiorstw (Committee on Improving and Simplifying the Business Environment). Prace Komitetu koncentrowały się głównie na usprawnieniach procedur administracyjnych związanych z założeniem nowej firmy w krajach UE. Efektem ich są zalecenia, a następnie zmiana otoczenia prawnego dotyczące:

- a) stworzenia „jednego biura”, do załatwiania wszystkich formalności związanych z założeniem firmy,
- b) wprowadzenia jednego numeru identyfikacyjnego dla przedsiębiorstwa,
- c) uproszczenia szeroko pojętych formalności związanych z rozliczeniami firmy wobec urzędów statystycznych, podatkowych oraz kontrolujących otoczenie socjalne,
- d) przyśpieszenia procesu wydawania zezwoleń na prowadzenie działalności.⁴

W 1996 r. powstał kolejny program unijny SLIM (Simpler Legislation on the Internal Market). Celem jego jest opracowanie metod zredukowania obciążeń administracyjnych. W jego ramach działa grupa ekspertów, przedstawiciele rządów państw członkowskich UE oraz przedstawiciele małych przedsiębiorstw

² *Communication for the Commission, Integrated Programme, for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) and the Craft Sector, The Multiannual Programme, Concerted Actions and other Community Actions in Support of SMEs, COM (96) 329 final, s.5.*

³ Badania prowadzone przez The Institut für Mittelstandsforschung oraz utworzony przez duńskie ministerstwo gospodarki Committee on Enterprise Creation.

⁴ *Commission Report on Recent Policy Initiatives at Member State Level for Small and Medium-Sized Enterprises, CSE (95) 2087.*

przemysłowych i handlowych. Sformułowane przez nich wnioski na temat uproszczenia i poprawy uregulowań prawnych zostały zawarte w specjalnym raporcie Komisji.⁵

Obecnie działania programu dotyczą następujących zagadnień: regulacji w dziedzinie podatku od towarów i usług VAT, usług bankowych, wspólnych rozwiązań w zakresie handlu zagranicznego.

W ramach wspomnianego Trzeciego Programu funkcjonuje system oceny wpływu rozwiązań legislacyjnych (Business Assessment System – BAS) na działalność MSP. Najbardziej znaczącymi zmianami w polityce Unii Europejskiej wobec tego sektora były uproszczenia przepisów prawnych o spółkach, rachunkowości, dostępie do zamówień publicznych oraz zmianach formy prawnej przedsiębiorstw i konkurencji.

Zgodnie z celami Trzeciego Programu dotyczącymi internacjonalizacji działalności przedsiębiorstw Komisja zamierza rozszerzyć Dziesiątą Dyrektywę Rady (dotyczącą ponadgranicznych fuzji spółek akcyjnych oraz praw i obowiązków ich organów) na inne formy prawne przedsiębiorstw. Będzie to użyteczne dla małych i średnich przedsiębiorstw, które w większości funkcjonują w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki cywilnej. Podobny cel ma propozycja rozszerzenia Czternastej Dyrektywy Rady o postanowienia dotyczące transferu zarządów spółek w ramach krajów członkowskich UE.

W zakresie rachunkowości małych i średnich przedsiębiorstw Czwarta Dyrektywa Rady⁶ dotycząca rocznych sprawozdań finansowych przedsiębiorstw o różnej formie prawnej oraz Siódma Dyrektywa Rady⁷ dotycząca sprawozdań skonsolidowanych pozwalają na zwolnienie MSP z części zawartych tam wymogów. Dotyczą one głównie zakresu informacji finansowej publikowanej przez spółkę oraz częstotliwości badania sprawozdań finansowych przez biegłych rewidentów. (Jako kryteria zakwalifikowania danej firmy do sektora małych i średnich przedsiębiorstw przyjmuje się sumę bilansową, przychody ze sprzedaży oraz liczbę pracowników.)⁸

W listopadzie 1996 r. Komisja przyjęła *Zieloną Księgę* pt. *Public Procurement in the European Union: exploring the forward*. Ustosunkowano się w niej m.in. do barier utrudniających uczestnictwo w przetargach na zamówienia publiczne, a także zaproponowano środki ich przezwyciężenia. Chodzi tutaj o zapewnienie szerszego dostępu do szkoleń, informacji, wsparcia technicznego, współpracy między przedsiębiorstwami. Kluczową rolę spełniają w tym względzie sieci informacyjne Euro-Info-Centres (EIC), które zawierają aktualną

⁵ *Commission Report on the SLIM pilot project*, COM (96) 559 final.

⁶ *Council Directive 78/660/EWS*, „Official Journal”, L 222, 14.08.1998.

⁷ *Council Directive 83/349/EWS*, „Official Journal”, L 193, 18.03.1983.

⁸ Por. „Official Journal”, L 107, 30.04.1996.

bazę przetargów (odnosi się to szczególnie do Holandii, Wielkiej Brytanii i Francji).

Jeżeli chodzi o formę prawną przedsiębiorstwa, zgodnie z rekomendacją Komisji Europejskiej z grudnia 1994 r., państwa członkowskie są zobligowane do wprowadzania uproszczeń administracyjnych i legislacyjnych w tym zakresie.⁹ Dotychczas państwa te wprowadziły uproszczenia przepisów dotyczących głównie:

- przekształcenia spółki z o.o. i spółki cywilnej w inną formę prawną,
- sprzedaży przedsiębiorstwa,
- przepisów o podatku od spadków i darowizn.

Zgodnie z art. 85, p. 1 Traktatu o Unii Europejskiej zakazane są wszelkie porozumienia ograniczające konkurencję, które mogą wpływać na sukcesy handlowe przedsiębiorstw. Wyjątek stanowią porozumienia zawarte między przedsiębiorstwami sektora MSP¹⁰ dotyczące umów o mniejszym znaczeniu.

Zgodnie z tym uważa się więc, że współpraca między małymi i średnimi przedsiębiorstwami nie ma wpływu na handel między państwami członkowskimi i nie zagraża warunkom konkurencji. Jednakże Komisja zachowuje sobie prawo do interwencji, jeśli umowa będzie dotyczyć przejęcia istotnej części rynku lub skumulowany efekt sieci dystrybucji zagrazi regułom konkurencji.

Na uproszczenia i poprawę procedur administracyjnych przeznaczono 5 750 000 mln ECU. (Strukturę tych wydatków w ECU przedstawia tabela 1.)

Tabela 1.

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

Źródło: Opracowano na podstawie: *Maximising European SME's Full Potential for Employment, Growth and Competitiveness*, Commission of the European Communities, Brussels 1996, COM (96) 98, s.8.

⁹ „Official Journal”, L 385, 31.12.1994 oraz „Official Journal”, C 400, 31.12.1994.

¹⁰ „Official Journal”, C 231, 12.09.1986, „Official Journal”, C 368, 23.12.1994.

2. Doskonalenie otoczenia finansowego i fiskalnego

Trudności z pozyskiwaniem kapitału na rozpoczęcie czy też kontynuowanie działalności są główną barierą rozwoju małych firm. Stąd polityka UE wskazuje na następujące rodzaje wsparcia finansowego:

- gwarancje kredytowe,
- kredyty,
- dotacje.

Gwarancje kredytowe są szczególnie pomocne, gdyż równoważą brak zabezpieczenia kredytu. Również preferencyjne kredyty (o niższej stopie oprocentowania, małej prowizji i karencji w spłacie odsetek czy kredytu) są wyjątkowo przydatne dla małych firm. Wszystkie kraje UE stosują kredyty subsydiowane dla MSP. Powstają również wyspecjalizowane banki do obsługi małych firm, np. w Niemczech jest to Deutsche Ausgleichsbank. Pomocą dla rozwoju firmy są tzw. wejścia kapitałowe (chodzi tutaj o instytucję *venture capital*). Rozwój małych firm mogą przyspieszać również ulgi podatkowe. Należy przy tym podkreślić, że nie może być jednoznacznych kryteriów oceny efektywności wspierania MSP przez różne instrumenty finansowe, gdyż są one różne dla poszczególnych krajów.

Interesujący nas sektor przedsiębiorstw może korzystać również ze środków pieniężnych UE. Fundusze unijne kierowane są do tych krajów, gdzie występuje:

- decentralizacja pomocy w różnych formach i przez różne jednostki pośredniczące (banki, zrzeszenia producentów lub eksporterów, izby przemysłowo-handlowe, ośrodki wspierania biznesu), przy czym znaczna część wsparcia dotyczyć powinna najlepszych firm (*picking winners policy*);
- promowanie nowych technologii, produktów, innowacji, przeciwdziałanie bezrobociu i inne;
- finansowanie poprzez wcześniej przygotowane i zatwierdzone przez UE projekty.

Możliwość korzystania ze środków pomocowych Unii Europejskiej przeznaczonych dla państw członkowskich wymaga sprawnego systemu administracji publicznej, właściwych instrumentów służących optymalnemu wykorzystaniu przyznanych środków.

Finansowanie omawianego sektora odbywa się m.in. w ramach dwóch programów Europejskiego Banku Inwestycyjnego. Pierwszy dotyczy kredytów globalnych, przeznaczonych na finansowanie inwestycji. Od 1990 r. udzielono kredytów o wartości ponad 11 bilionów ECU przeznaczonych dla 42 tys. przedsiębiorstw, przy czym 4/5 kredytobiorców reprezentowało firmy zatrudniające mniej niż 50 osób.

Drugi program pomocy Europejskiego Banku Inwestycyjnego związany jest z preferencyjnymi kredytami na tworzenie nowych miejsc pracy. Są one

przeznaczone dla przedsiębiorstw, których aktywa trwale nie przekraczają 75 mln ECU, a zatrudnienie nie przekracza 500 osób. Dofinansowanie na jedno nowe miejsce pracy wynosi 3 000 ECU na okres 5 lat. Do końca 1997 r. kredyty preferencyjne o wartości ponad 626 mln ECU otrzymało 4 435 przedsiębiorstw, co spowodowało powstanie 45 tys. nowych miejsc pracy.¹¹

Gwarancji kredytowych udziela Europejski Fundusz Inwestycyjny, który oferuje np. gwarancje kredytowe na rzecz ochrony środowiska w ramach programu „Wzrost i Środowisko” („Growth and Environment”). Gwarancje udzielane są na co najmniej 3-letnie inwestycje do wysokości 1 mln ECU. Celem inwestycji jest redukcja emisji zanieczyszczeń, oszczędność energii, wprowadzanie ekologicznych procesów produkcyjnych itd. Gwarancje EFI obejmują co najwyżej 50% kosztów projektu inwestycyjnego. Są one bezpłatne a koszty składek gwarancyjnych są ponoszone przez budżet Wspólnoty.

Inwestycje *venture capital* rozumiane są jako kapitał inwestowany w przedsięwzięcie o wysokim stopniu ryzyka, jak np. innowacje, projekty wynalazcze, prace badawcze. Korzyści wynikające z funkcjonowania tego instrumentu finansowego mają charakter mikro- i makroekonomiczny. Pierwsze postrzegane są jako jedno z podstawowych źródeł finansowania na etapie zakładania czy restrukturyzacji firmy. Natomiast drugie dotyczą zmiany w alokacji kapitału, przemian strukturalnych w gospodarce, podnoszenia jej innowacyjności.

Finansowanie działalności przedsiębiorstw może odbywać się na różnych etapach ich funkcjonowania:

- Kapitał inicjujący (*seed capital*), służący sfinansowaniu przedsięwzięć, które są na etapie konceptualizacji pomysłu czy idei, dostarczając środków finansowych pomysłodawcy. Firma *venture capital* odgrywa rolę „pomostu” między pomysłem a etapem jego materializacji i początkiem funkcjonowania nowego podmiotu gospodarczego.
- Kapitał na uruchomienie przedsięwzięcia (*start-up capital*), czyli sfinansowanie wejścia na rynek danej firmy.
- Kapitał umożliwiający finansowanemu przedsiębiorstwu osiągnięcie takiego poziomu produkcji, przy którym staje się ono firmą rentowną, o względnie stabilnej pozycji na rynku (*second stage capital*).
- Kapitał służący sfinansowaniu ekspansji danej firmy, rozszerzeniu jej działalności, zdobyciu nowych produktów (*third stage capital*).
- Kapitał na sfinansowanie fuzji przedsiębiorstwa bądź rozprowadzenie jego akcji na rynku (*fourth stage capital*).
- Kapitał dostarczany przedsiębiorstwu w celu uratowania go przed upadłością (*rescue capital*), finansujący restrukturyzację przedsiębiorstwa.

¹¹ Por. *Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*, COM (97) 610 final, s.38.

- Kapitał przeznaczony na sfinansowanie przedsięwzięć polegających na przejęciu przedsiębiorstwa od dotychczasowych właścicieli przez grupę menedżerów zarządzających daną firmą lub pochodzących z zewnątrz (*management buy-outs* lub *management buy-in*).

W krajach UE udział funduszy *venture capital* w finansowaniu firm jest o wiele mniejszy niż w Stanach Zjednoczonych, gdzie w 1996 r. inwestycje tego typu wynosiły 9 bilionów ECU, w tym 37% stanowiły inwestycje w nowych firmach. Natomiast w Europie zainwestowano 7 bilionów ECU, z czego na nowe firmy przypadało tylko 12% łącznej kwoty.¹²

W ramach polityki Unii Europejskiej realizowane są następujące programy *venture capital*:

1. „Seed Capital” dotyczy pomocy finansowej dla nowo powstających firm. Obecnie program funkcjonuje na bazie 23 funduszy inwestycyjnych, które otrzymały 5-letnie kredyty unijne na pokrycie kosztów operacyjnych. Wejścia kapitałowe dla firm już działających na rynku wynoszą 50 000 ECU. Natomiast dla pozostałych przedsiębiorstw maksymalną wielkość stanowi 350 000 ECU, przy czym przychód ze sprzedaży winien być mniejszy niż 100 000 ECU, zatrudnienie nie może przekraczać 10 osób, a kapitał własny stanowić co najwyżej 1,5 mln ECU. Do końca 1997 r. fundusze zainwestowały ponad 35 mln ECU w 207 nowo uruchamianych firmach, co spowodowało powstanie 3 000 nowych miejsc pracy. Najbardziej aktywne były fundusze niemieckie, których udziały stanowiły 41% wszystkich inwestycji.
2. „Eurotech Capital” ma na celu finansowanie transgranicznych projektów dotyczących wysokiej technologii. Każdy z 14 funduszy inwestycyjnych zobowiązany był do inwestowania 20% funduszy własnych w MSP.
3. „Innovation and Technology Equity Capital” (I-TEC), w ramach którego promuje się inwestowanie w działalność innowacyjną łączącą nową technologię i organizację.

Z inicjatywy Komisji Europejskiej utworzono dwa Europejskie Rynki Kapitałowe dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw. (Pierwszy z nich to tzw. Nouveau Marché, a drugi – EASDAQ.) Są one traktowane jako „inkubatory” dla małych firm. Głównym ich atrybutem są niższe koszty dopuszczenia do publicznego obrotu.¹³

Komisja Europejska uznaje wagę problemu opóźnionych płatności (*payments periods*). Z analizy przeprowadzonej w małych firmach wynika, że sięgają one do 15 dni w stosunku do terminu zawartego w umowie, co hamuje

¹² *Proposal for a Council Decision on Measures of Financial Assistance for Innovative and Job-creating SMEs – the Growth and Employment Initiative*, COM (98) 26 final.

¹³ Szerzej zob. M.Łukaszewicz, M.Gancarczyk, *Publiczny rynek pozagieldowy*, Zachodnie Centrum Organizacji, Zielona Góra 1997, s.12.

poprawne zarządzanie finansami. Największe opóźnienia w tym zakresie występują w Portugalii (41 dni), Włoszech (22 dni) i Belgii (20 dni).¹⁴

Stąd Komisja Europejska przyjęła liczne rekomendacje dotyczące terminów płatności w transakcjach handlowych. W 1998 r. ukazały się przepisy prawne nakazujące przyjęcie przez państwa członkowskie rozwiązań prawnych dotyczących:

- wysokości odsetek do nieuregulowanych płatności w zakontraktowanym terminie,
- maksymalnego terminu płatności w zamówieniach publicznych,
- efektywnych procedur ściągania należności.

Pozytywny wpływ na finansowanie MSP ma ich dialog z bankami. Inicjatywa „Okrągły Stół Bankowców i MSP” („Round Table of Bankers and SMEs”) rozpoczęła się w 1995 r. i zawiera gamę najlepszych praktyk (*best practices*) i rekomendacji co do poprawy stosunków różnych instytucji finansowych, w tym banków, z omawianym sektorem przedsiębiorstw. Podczas „Okrągłego Stołu” podkreślono również znaczenie faktoringu i ubezpieczenia kredytów dla lepszego gospodarowania kapitałem obrotowym oraz zmniejszenia problemów związanych z opóźnionymi płatnościami.

Wykorzystanie wspomnianych instrumentów różni się znacznie w zależności od państwa członkowskiego. Dlatego też Komisja bada przyczyny utrudniające tworzenie i rozwój tych instrumentów oraz przygotowuje dokument doradczy z propozycjami (najlepiej w formie rekomendacji) ulepszeń w ich funkcjonowaniu.

Komisja nadal będzie wspierała rozwój wspólnych programów gwarancyjnych, szczególnie dzięki współdziałaniu z Europejskim Stowarzyszeniem Wspólnych Programów Gwarancyjnych (European Association of Mutual Guarantee Schemes), które z kolei współpracuje w państwach UE z Europejskim Stowarzyszeniem Wzajemnych Gwarancji (European Mutual Guarantee Association – EMGA). Celem EMGA jest popieranie rozwoju programów gwarancyjnych również w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, m.in. poprzez organizowanie seminariów, szkoleń itp.

Środki pieniężne przeznaczone przez UE na wspomaganie finansowego otoczenia w kolejnych latach działania Trzeciego Programu pokazuje tabela 2 (dane w ECU).

¹⁴ *Payment Habits Survey, 1996.*

Tabela 2.

Kierunki działań	1997	1998	1999	2000
Razem	400.000	550.000	650.000	650.000
MSP – sektor bankowy	100.000	150.000	150.000	150.000
Gwarancje wzajemne	100.000	150.000	250.000	250.000
Opóźnione płatności	100.000	150.000	150.000	150.000
Faktoring i zabezpieczenie kredytów	100.000	100.000	100.000	100.000

Źródło: Opracowano na podstawie: *Maximising European SME's Full Potential for Employment, Growth and Competitiveness*, Commission of the European Communities, Brussels 1996, COM (96) 98, s.8.

3. Europeizacja i internacjonalizacja działalności małych i średnich przedsiębiorstw

Unia Europejska wykazuje ogromne zainteresowanie promowaniem współpracy gospodarczej, ukierunkowanej na Wspólny Rynek. Wyraża się to m.in.

w prowadzeniu usług doradczych i badań w tym zakresie. Współpraca w ramach Wspólnego Rynku może dotyczyć różnych dziedzin, stąd konkretne projekty są tworzone i finansowane przez różne państwa członkowskie Unii.

W Wielkiej Brytanii funkcjonują programy „Europa Szansą” („Opportunity Europe”), w ramach których przedstawiane są możliwości inwestowania na rynku europejskim. We Francji program „Partnerzy dla Europy” („Partenaires pour l'Europe”) ma za zadanie ujednoczyć standardy i wymagania jakościowe wobec MSP.

Szerszej internacjonalizacji działalności MSP poszczególne kraje udzielają wsparcia finansowego i tak np. Hiszpania udziela wsparcia przedsiębiorstwom otwierającym swoje oddziały poza granicami Unii. Podobne inicjatywy podejmują Finlandia i Grecja. Ta ostatnia pomaga przedsiębiorstwom współpracującym z firmami Europy Wschodniej.

Pionierską inicjatywą Unii było zbudowanie Biur Zbliżania Przedsiębiorstw (Bureau de Rapprochement des Enterprises). Sieć ta, zatrudniająca ponad 500 konsultantów, spełnia rolę pośrednika kojarzącego współpracę różnych partnerów.

Bardziej zaawansowaną formą promowania współpracy między firmami jest działalność w pełni skomputeryzowanej sieci Business Cooperation Network (BC-NET), gromadzącej i przekazującej informacje dotyczące proponowanej współpracy, lokalizacji działalności, rodzaju wytwarzanego produktu. Ogniwami

tej sieci mogą być zarówno izby przemysłowo-handlowe, agencje rozwoju regionalnego, banki, jak i instytucje Unii, np. biura sieci Euro-Info-Centres (EICs). W krajach Unii funkcjonuje około 230 filii EICs, w pozostałych krajach należących do EFTA oraz objętych programem PHARE działa około 22 biur (zwanych Euro-Info-Correspondence-Centres). Usługi świadczone przez te instytucje dotyczą: dystrybucji informacji i publikacji, szkoleń, doradztwa oraz pomocy technicznej.

Innym instrumentem wspierającym sektor MSP są targi kooperacyjne EUROPARTENARIAT oraz INTERPRISE. Odbywają się one w krajach, którym Wspólnota zamierza ożywić gospodarkę. Komisja podjęła również inicjatywy promujące podwykonawstwo transgraniczne, co w praktyce oznacza stworzenie europejskiego, a następnie światowego rynku ofert kontrahentów podwykonawczych.

Kolejną inicjatywą UE na rzecz europeizacji działalności firm jest program „Joint European Venture” (JEV). Celem jego jest rozwój transgranicznych inwestycji oraz poszerzenie rynków zbytu. Unia współuczestniczy w finansowaniu JEV w następujący sposób:

- zwrotna pożyczka wynosi 50% kosztów, a maksymalna jej wielkość wynosi 50 000 ECU;
- po założeniu spółki wkład UE może być zwiększony do 100 000 ECU, pokrywając dodatkowo (poza 50% uznanych kosztów) 10% łącznej wartości inwestycji.

Wzrost gospodarczy krajów Wspólnot zależy m.in. od handlu zagranicznego i inwestycji również z krajami nie będącymi ich członkami. Współpracę z EFTA zakreśla Europejski Obszar Ekonomiczny (European Economic Area). Obecnie dużą wagę przykładają się do wspólnych przedsięwzięć mających na celu rozwój MSP.

Przedstawienie współpracy między UE a innymi krajami zaczniemy od Ameryki Północnej. W listopadzie 1995 r. Komisja Europejska zainicjowała w Stanach Zjednoczonych tzw. Transatlantycki Dialog Gospodarczy (Trans-Atlantic Business Dialogue – TABD). W 1996 r. utworzono Transatlantycką Inicjatywę Małego Biznesu (Transatlantic Small Business Initiative) w celu zdefiniowania specyficznych potrzeb MSP i wprowadzenia ułatwień we wzajemnych powiązaniach gospodarczych firm europejskich i amerykańskich.

Podpisana w grudniu 1996 r. przez UE i Kanadę Polityczna Deklaracja i Plan Działania (Canada Political Declaration and Action Plan) wyznacza kierunki współpracy gospodarczej dotyczącej:

- identyfikacji transgranicznej strategii biznesu,
- transferu technologii i innych form współpracy przemysłowej,
- promocji seminariów, konferencji oraz kontraktów gospodarczych.

W 1997 r. delegacja kanadyjskich przedsiębiorców po raz pierwszy uczestniczyła w targach EUROPARTENARIAT.

Inne programy dotyczą krajów basenu Morza Śródziemnego, Ameryki Łacińskiej i Azji.

W 1988 r. stworzono program „European Community Investment Partners” w celu ułatwienia przedsiębiorcom europejskim zakładania spółek *joint ventures* oraz podpisywania umów licencyjnych w rozwijających się państwach tych regionów. Program MEDA ma rozwijać kontakty firm między UE a krajami basenu Morza Śródziemnego głównie przez współfinansowanie targów, a także tworzenie sieci BRE, BC-NET i centrów informacyjnych Euro-Info.¹⁵

W ramach współpracy z Ameryką Łacińską utworzono program „Al.-Invest” dotyczący prowadzenia inwestycji europejskich i pobudzania wymiany handlowej. Unia przeznaczyła na ten cel w latach 1995-1999 42 mln ECU. Pierwsze spotkanie przedsiębiorców odbyło się w Montevideo w 1997 r. Ponadto państwa Ameryki Łacińskiej włączone zostały do sieci informacyjnych UE-BC-NET i BRE.

„Asia-Invest” to program dysponujący instrumentami mającymi wzmocnić wymianę handlową z Azją. Na lata 1997-2000 przeznaczono na ten cel 42 mln ECU. Główne zadania koncentrują się na rozpoznaniu luk inwestycyjnych w poszczególnych krajach azjatyckich, organizowaniu targów, jak również na szukaniu partnerów do wspólnych inwestycji.

Współpraca przemysłowa małych i średnich przedsiębiorstw krajów UE i Japonii odbywa się w ramach trzech uzupełniających się programów. Pierwszy z nich ma za zadanie dofinansowanie szkoleń, seminariów, organizowanie wizyt przedsiębiorców w firmach japońskich, poznawanie ich kultury, prawnego otoczenia, zwyczajów handlowych. Drugi program dotyczy wsparcia inicjatyw dla rozwoju wybranych sektorów gospodarki, a trzeci ma na celu popieranie spotkań liderów biznesu promujących wzajemną współpracę gospodarczą w ramach „Europejsko-Japońskiego Okrągłego Stołu Przemysłowców” („EU-Japan Industrialists Round Table”) oraz Europejsko-Japońskiego Forum Gospodarczego (EU-Japan Business Forum).

Środki pieniężne przeznaczone przez UE na tzw. europeizację i internacjonalizację przedstawia tabela 3 (dane w ECU).

Programy UE w zakresie wprowadzania nowych rozwiązań technicznych zawierane są w tzw. Programach Ramowych Badań i Rozwoju Technologicznego (Research Technological Development Framework Programme – RTD).

W ramach Czwartego Programu do wykorzystania przez małe i średnie przedsiębiorstwa przeznaczono 700 mln ECU.¹⁶ Programy te mają pomóc im

¹⁵ *Activities in favour of SMEs and the craft sector*, European Commission, Brussels 1998, s.69.

¹⁶ *The fourth RTD Framework Programme*, European Commission, DG XXIII (Enterprise Policy, Distributive Trades, Tourism & Cooperation).

w uczestnictwie w badaniach naukowych i wdrażaniu postępu technologicznego.

Tabela 3.

Kierunki działań	1997	1998	1999	2000	Ogółem
Dostęp do informacji (Euro-Info-Centres)	11.050.000	12.850.000	13.900.000	15.400.000	53.200.000
Współpraca między przedsiębiorstwami (BC NET/BRE, Europartenariat, Interprise), dostęp do nowych rynków, internacjonalizacja	7.300.000	8.200.000	9.624.500	9,065.500	34.190.000
Promocja działalności w ramach polityki przedsiębiorczości	3.000.000	4.000.000	4.500.000	4.550.000	16.050.000

Źródło: Opracowano na podstawie: *Maximising European SME's Full Potential for Employment, Growth and Competitiveness*, Commission of the European Communities, Brussels 1996, COM (96) 98, s.8.

W tym celu stworzone zostały specjalne warunki umożliwiające firmom dysponującym ograniczonymi środkami udział w badaniach naukowych. Proces opracowywania nowego technologicznego projektu badawczego MSP może przebiegać w sposób następujący:

1. Przedsiębiorstwa z różnych państw członkowskich UE mogą przedkładać swoje projekty badawcze w dwóch etapach: najpierw w zarysie, a następnie w postaci pełnego projektu, otrzymując dofinansowanie 75% całości kosztów (maksymalnie do kwoty 45 000 ECU), jeśli gotowy projekt powstanie w przeciągu 12 miesięcy (tzw. exploratory awards projects);
2. Firmy mogą powierzyć wykonanie swoich projektów jednej lub kilku instytucjom badawczym (tzw. RTD performers) lub współpracować z innymi przedsiębiorstwami zachowując prawo własności wyników. UE może sfinansować do 50% kosztów badawczych do wysokości 500 000 ECU. Wykonanie tych projektów powinno trwać najwyżej 1-2 lata (tzw. cooperative research projects).

Badania przeprowadzone w 1996 r. wykazały, że w poprzednim Trzecim Programie Ramowym (1991-1994) małe i średnie przedsiębiorstwa uczestniczyły w większym stopniu w rozbudowanych programach przemysłowych – takich jak Brite-EURam (technologie przemysłowe) czy ESPRIT (technologie informacyjne)

– niż w prostych projektach badawczych. Dane dotyczące liczby MSP (zatrudniających do 259 pracowników) zaangażowanych w ten program prezentuje tabela 4.

Tabela 4.

Program	Rodzaje projektów		
	Exploratory Awards	Cooperative Research Projects	Razem
Ogółem Czwarty Program Ramowy (1994-1996)	1 083	4 356	5 439
Technologie przemysłowe	704	1 334	2 038
Projekty naukowe	169	287	456
Ochrona środowiska	33	114	147
Energia jądrowa	2	304	306
Transport	70	547	617
Telekomunikacja	-	459	459
ACTS	-	437	437
ESPRIT	105	874	979

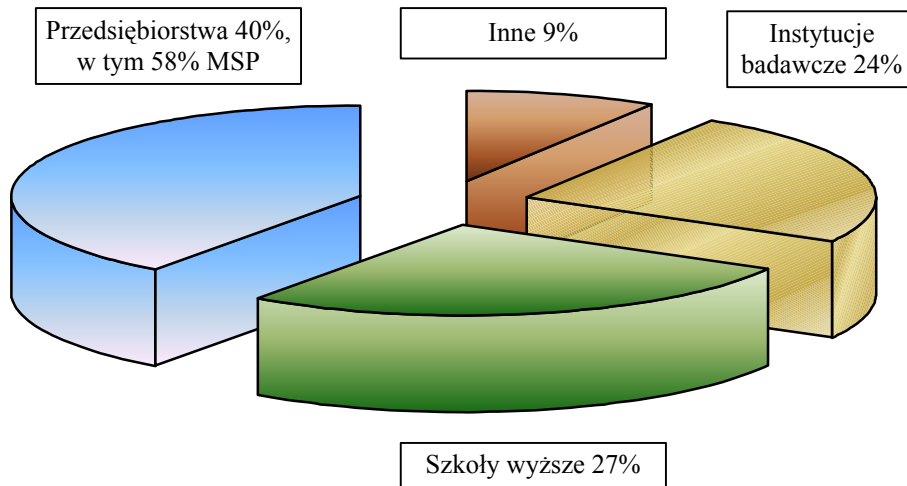
Źródło: Opracowano na podstawie: *Activities in favour of SMEs and the craft sector*, European Commission, Brussels 1998, s.85.

Udział podmiotów uczestniczących w Czwartym Programie Ramowym według podziału na rodzaje instytucji zaangażowanych w konkretne projekty przedstawia wykres 1.

Ponieważ Polska dąży do dostosowania swojej polityki wobec MSP do standardów Unii Europejskiej, to winna śledzić trendy występujące w tej dziedzinie w różnych obszarach, a szczególnie dotyczących:

- upraszczania i doskonalenia procedur administracyjno-prawnych związanych z tworzeniem i funkcjonowaniem firmy;
- doskonalenia otoczenia finansowego;
- europeizacji i internacjonalizacji działalności firm oraz promowania postępu naukowo-technicznego.

Wykres 1.



Źródło: Opracowano na podstawie: *Activities in favour of SMEs and the craft sector*, European Commission, Enterprise Policy, 1998.

Obserwowanie różnych rozwiązań w omawianych przez nas kwestiach w poszczególnych krajach UE pozwoli na wypracowanie najbardziej odpowiednich działań dostosowujących politykę wobec MSP w naszym kraju do rozwiązań unijnych.¹⁷

¹⁷ Rozwiązania w tym zakresie dla Polski zostały przedstawione m.in. w: *Polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1998.