

przedsiębiorstwa zależy od jego zdolności do generowania zysków. Poszukuje on takich możliwości lokaty kapitału, które przy danym stopniu ryzyka zagwarantują mu maksymalną, z jego punktu widzenia, stopę zwrotu zainwestowanego kapitału. Atrakcyjność inwestycji wynika z możliwej do uzyskania stopy rentowności kapitału, przy czym poziom akceptowanej stopy rentowności zależy od alternatywnych możliwości inwestowania, przez to jest on inny dla każdego inwestora. Nabywcy (w przeciwieństwie do sprzedającego) nie interesują zarówno historyczne koszty, związane z wartością księgową kupowanego przedsiębiorstwa, ani też koszty odtworzenia, ponieważ istnieją alternatywne możliwości zbudowania identycznych mocy produkcyjnych. Takie zróżnicowane spojrzenie i postrzeganie wartości przedsiębiorstwa przez sprzedającego i kupującego wyznacza granicę ustępstw w negocjacjach, i aby uznać transakcję kupna-sprzedaży za wybór racjonalny ekonomicznie granica ta nie może być przekroczona. Jeżeli sprzedający nie godzi się na warunki stawiane przez nabywcę, transakcja nie zostaje zawarta, co oznacza konieczność podjęcia negocjacji z innym kupującym.

*Bogdan Nogalski,
Kazimierz Glowacki*

PRZYPISY:

- ¹⁾ A. KAMELA-SOWIŃSKA, *Przedmioty wyceny przy prywatyzacji*, „Rachunkowość” 1992, nr 3.
- ²⁾ T. BUDZIAK, *Ile jest warte przedsiębiorstwo*, POLTEX 1990, s. 12.
- ³⁾ M. KUFEL, *Wycena przedsiębiorstw w świetle regulacji prawnych*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 1993, nr 7.
- ⁴⁾ *Wycena przedsiębiorstw, metody, procedury, przykłady*, praca zbiorowa pod red. R. Borowieckiego, AE w Krakowie, TNOiK, Warszawa-Kraków 1993, wyd. II, s. 17.

Autorzy — prof. dr hab. Bogdan Nogalski i dr Kazimierz Glowacki są pracownikami naukowymi Instytutu Organizacji i Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego.

Jacek Klich

Polityka rządów państw Unii Zachodnioeuropejskiej wobec małych i średnich przedsiębiorstw (II)

W poprzednim artykule przedstawione zostały główne założenia polityki wspierania małych i średnich firm w poszczególnych państwach członkowskich Unii Zachodnioeuropejskiej (UZ). Zaprezentowane zostały również deklarowane cele pomocy małym firmom i instytucje państwowe działające na szczeblu centralnym odpowiedzialne za realizację programów pomocy sektorowi małych i średnich przedsiębiorstw.

Niniejszy artykuł poświęcony jest omówieniu narzędzi pomocy małym firmom w odniesieniu do polityki fiskalnej, polityki rozwoju regionów uznanych za szczególnie ważne w danym państwie, polityki kształcenia kadr dla przedsiębiorstw oraz polityki udzielania licencji na prowadzenie działalności gospodarczej.

Polityka fiskalna

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw cieszy się preferencjami podatkowymi we wszystkich państwach UZ — tak w odniesieniu do ulg inwestycyjnych, jak i podatków. Odmienne są jednak w poszczególnych krajach rozmiary i przedmiot ulg.

Większość państw wyraźnie preferuje tworzenie nowych małych firm i stosuje ulgi inwestycyjne dla takich przedsięwzięć. W Holandii oprócz ulgi inwestycyjnej (tzw. KST) nie stosuje się ponadto żadnych limitów w odniesieniu do czasu występowania przez właściciela¹ przedsiębiorstwa o ulgi podatkowe z tytułu ewentualnych strat ponoszonych przy uruchamianiu przedsiębiorstwa. Przepisy podatkowe w Holandii, Belgii i Portugalii zezwalają na ulgi inwestycyjne również w odniesieniu do planów ekspansji małych firm już na rynku funkcjonujących. W Belgii, Irlandii i Niemczech w odniesieniu do majątku trwałego małych firm stosuje się korzystne stawki odpisów amortyzacyjnych. W Belgii prawo do przyspieszonych odpisów amor-

tyzacyjnych przysługuje przez trzy kolejne lata finansowe. W Niemczech uprawnione przedsiębiorstwa mogą doliczyć do swojego rachunku zysków i strat maksimum do 20% wartości amortyzacji w momencie dla firmy najdogodniejszym. Nowe przedsiębiorstwa są zwolnione z podatków na okres pierwszych dwóch lat. W Holandii osoba pracująca na własny rachunek ma prawo do występowania o ulgi w podatku dochodowym od dochodów indywidualnych (z racji charakteru swojego zatrudnienia), a jako prowadząca swój biznes ma prawo do ubiegania się o ulgi w podatku od wielkości sprzedaży w swojej firmie. W Wielkiej Brytanii dla małych firm stawka podatku od przedsiębiorstw wynosi 25% podstawy opodatkowania, podczas gdy dużych firm — 42%. We Francji osoba zakładająca całkowicie nowe przedsiębiorstwo może być zwolniona od podatku na okres pięciu lat, a osoby wolnych zawodów otwierające swoje prywatne praktyki lub punkty świadczenia usług są zwolnione z podatków w pierwszym roku funkcjonowania firmy.

Państwa UZ stosują, jak z tego widać, zróżnicowane metody fiskalnego uprzywilejowania małych firm i osób pracujących na własny rachunek.

Polityka regionalna

Polityka regionalna państw UZ w odniesieniu do małych przedsiębiorstw ma na celu pobudzenie aktywności tego sektora w miejscach o szczególnym znaczeniu ekonomicznym i społecznym. To szczególne znaczenie regionu wiąże się najczęściej bądź z jego niedorozwojem gospodarczym, bądź z wysokim bezrobociem będącym np. efektem restrukturyzacji. Francja, Belgia i Niemcy w odniesieniu do firm zakładanych na preferowanych przez rząd obszarach stosują dodatkowe bodźce fiskalne. W Niemczech przepisy gwarantujące te dodatkowe przywileje odnoszą się tylko do tworzenia całkowicie nowych firm oraz modernizacji i restrukturyzacji przedsiębiorstw już na danym terenie istniejących. W Belgii na ulgi mogą liczyć firmy tworzone na obszarach określanych jako *Tewerks-tellingzones*, czyli obszarach objętych specjalnymi programami zatrudnienia. Francja oferuje ulgi kredytowe każdej firmie rozpoczynającej działalność w strefie uznanej za priorytetową.

Przedsiębiorstwa działające na terenach objętych priorytetami gospodarczymi, oprócz ulg podatkowych, mogą liczyć na pomoc finansową. W Niemczech, Danii, Grecji, Francji i Wielkiej Brytanii uprawnione przedsiębiorstwa mogą otrzymać od państwa pożyczki na preferencyjnych zasadach, subsydia czy gwarancje kredytowe na standardowe, komercyjne kredyty inwestycyjne. W Niemczech, Grecji i Wielkiej Brytanii z takiej formy pomocy mogą korzystać wyłącznie firmy małe. Nowe inwestycje podejmowane na terenach preferowanych w Holandii, Wielkiej Brytanii, Niemczech, Portugalii, Danii i Grecji wspierane są subsydiami rządowymi, których wysokość jest uzależniona od skali inwestycji. Nie spotykamy takich subsydiów w Belgii i Hiszpanii.

W ramach UZ możliwe jest otrzy-

manie pomocy finansowej na niwelowanie różnic w rozwoju poszczególnych regionów. Środki z takich specjalnych programów UZ również mogą posłużyć jako źródło wspierania drobnej przedsiębiorczości w regionach. Zasadą stosowaną przy konstruowaniu tych programów jest równa partycypacja w kosztach, tzn. państwo otrzymujące środki z UZ na rozwój regionów musi pokrywać w 50% koszty takiego programu.

Kształcenie

Wszystkie państwa UZ wspierają działania mające na celu poprawę poziomu kształcenia i zachęcanie do podnoszenia kwalifikacji zawodowych osób pracujących w małych przedsiębiorstwach. Celuje w tym szczególnie rząd holenderski, który z kształcenia i doskonalenia zawodowego uczynił jeden z najważniejszych celów swojej polityki w odniesieniu do przedsiębiorstw.

Wszystkie państwa posiadają regularne systemy kształcenia zawodowego w systemie nauki dziennej, jak i zawodowe kursy wieczorowe. Trzeba w tym momencie zaznaczyć, iż w państwach o zdecentralizowanym systemie władzy, władze lokalne mogą również organizować kształcenie, tak jak to się dzieje np. w Danii. Holandia, Francja, Belgia, Luksemburg i Włochy promują kombinację łączenia pracy w niepełnym wymiarze czasu i nauki. Przedsiębiorstwa, które zatrudniają młodych ludzi uczących się i pracujących w niepełnym wymiarze godzin, otrzymują od rządu specjalne granty (formy subsydiów) i płacą za takich praktykantów niższe stawki na ubezpieczenie społeczne.

W Wielkiej Brytanii i Irlandii prowadzone są specjalne programy szkolenia dla właścicieli przedsiębiorstw i uczniów, organizowane w przedsiębiorstwach. We wszystkich prawie państwach UZ rządy subsydują programy szkoleń zawodowych dla kobiet i mniejszości etnicznych. Rząd holenderski próbuje również zwiększyć poziom kwalifikacji osób zatrudnionych w małych firmach poprzez wykorzystanie systemu studiów wieczorowych i zaoc-

nych. Francja w odniesieniu do kosztów kształcenia zawodowego zezwala na odpisywanie ich od podstawy opodatkowania.

W Niemczech i Luksemburgu organizacją kursów i szkolenia zawodowego zajmują się izby handlowe (*Berufskammern*). Jest to związane z tym, iż w tych krajach sprawy profesjonalnego biznesu regulowane są i podlegają odpowiednim organizacjom zawodowym. Organizacje pracodawców w Holandii i Włoszech oraz związki zawodowe w tych państwach mogą otrzymywać pewne fundusze na organizowanie szkoleń. W Hiszpanii, Portugalii i Grecji odpowiedzialność za promocję kształcenia zawodowego została przekazana oddzielnym instytucjom, np. Instituto do Emprego a Formaco Profissional w Portugalii i Instituto Nacional de Empleo w Hiszpanii. W Grecji i Portugalii zwiększanie kwalifikacji zawodowych pracowników przedsiębiorstw pozostaje częścią zadań organizacji zrzeszających małe przedsiębiorstwa, takich jak np. Greckiej Organizacji Małych i Średnich Przedsiębiorstw Produkcyjnych (*EOMMEX*) czy portugalskiego Instituto de Apoio as Pequenas e edias Empresas e ao Investimento. Niektóre z instytucji kształcenia funkcjonujące na szczeblu centralnym, zlecają na zasadzie kontraktowej władzom lokalnym prowadzenie kursów i szkoleń. Takie kursy i szkolenia adresowane są zwykle do trzech kategorii odbiorców: świeżo upieczonych absolwentów szkół zawodowych, absolwentów wydziałów technicznych uniwersytetów oraz kadry kierowniczej przedsiębiorstw.

Polityka udzielania licencji

Wymogi formalne konieczne do uruchomienia firmy są w państwach UZ bardzo zróżnicowane. Mamy więc państwa stosujące wysokie wymagania w tym względzie, a z drugiej strony takie, w których w ogóle nie ma żadnych wymogów formalnych do zainicjowania działalności gospodarczej. Niektóre państwa ustaliły pewne wymagania w odniesieniu do umiejętności, jakie powinien posiadać przedsiębiorca chcący działać

w danej dziedzinie; wszystkie zaś bez wyjątku ustaliły specjalne wymogi dotyczące otwierania własnych praktyk w wolnych zawodach (np. prawo, medycyna). We wszystkich państwach każdy uruchamiający własny biznes musi zgłosić ten fakt do urzędu podatkowego. W Niemczech i Luksemburgu istnieje obowiązek rejestracji działalności gospodarczej w poszczególnych izbach zawodowych w *Berufskammer*. W tych państwach regulacje dotyczące kwalifikacji zawodowych są szczególnie surowe. Niemieccy przedsiębiorcy, aby móc uzyskać zezwolenie na otwarcie własnego warsztatu czy oferowanie usług w ramach jednej ze 130 wymienionych i opisanych w odpowiednich przepisach działalności, muszą posiadać tytuł mistrza (*Meister*) w danej kategorii i być zrzeszonymi w odpowiedniej izbie zawodowej. W Luksemburgu obowiązujący system jest podobny do niemieckiego, z tym że prawo tego państwa wyróżnia tylko 122 kategorie zawodów, do których odnosi się wymóg posiadania tytułu mistrzowskiego przy staraniach o utworzenie własnego przedsiębiorstwa. Prawa panujące w Luksemburgu są bardziej liberalne dla tych, którzy nie zdali egzaminów mistrzowskich. W obrębie pewnych specjalności organizuje się specjalne kursy zawodowe i ich ukończenie może otworzyć furtkę do własnej firmy. W odniesieniu do tych, którzy chcą rozpocząć działalność w sferze handlu, wymagane jest ukończenie specjalnego trzyletniego kursu lub posiadanie trzyletniej praktyki w handlu. W tym ostatnim przypadku konieczne jest jeszcze ukończenie krótkiego kursu organizowanego przez izbę handlową (*Handelskammer*).

Rozwiązania przyjęte w Belgii i Holandii wykazują pewne podobieństwa. W Holandii kwestia udzielania licencji na prowadzenie własnej firmy jest regulowana przez ustawę o licencjach na działalność gospodarczą, która precyzuje warunki, jakie musi spełniać przyszły właściciel firmy odnośnie wiarygodności, znajomości działalności gospodarczej i umiejętności zawodowych. Na początku lat dziewięćdziesiątych było w Holandii około 84 rodzajów dzia-

łalności gospodarczej w handlu, usługach i produkcji przemysłowej, do prowadzenia których wymagane było posiadanie licencji. Sprawy udzielania licencji w handlu detalicznym i branży restauracyjnej regulują w Holandii dwie odrębne ustawy. W Belgii wymogiem posiadania licencji objętych jest 41 rodzajów działalności, a sprawy ich przyznawania reguluje ustawa z roku 1970.

Francja, Włochy i Dania znacznie ograniczyły wymagania posiadania licencji. Francja wymaga licencji na prowadzenie restauracji, a Włochy na usługi fryzjerskie i restauracje. W Danii z kolei regulacjami objęte są: usługi w dziedzinie budownictwa, opieka zdrowotna i kominiarstwo. Działalność w sferze rzemiosła musi być we Francji rejestrowana w odpowiednim wykazie, a osoby wykonujące usługi rzemieślnicze mogą posługiwać się tytułem: *Maitre-Artisan* bądź *Artisan*, co równocześnie informuje o jakości oferowanych produktów czy usług. Wielka Brytania, Irlandia, Hiszpania, Portugalia i Grecja nie formułują specjalnych wymagań licencyjnych związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, chociaż Hiszpania, Portugalia i Grecja mają rozbudowane wymogi dotyczące rejestracji działalności gospodarczej.

Proces integracji Europy Zachodniej wyraża się również w działaniach zmierzających do harmonizacji przepisów prawa pracy i prawa gospodarczego (np. statut spółki zachodnioeuropejskiej). Na poziomie całej Unii formułowane są pewne dyrektywy dotyczące wymogów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej na terenie państw Unii. Dyrektywy stosują się do każdego kraju członkowskiego. Stanowią one, iż po osiągnięciu określonego stażu w pracy na własny rachunek lub na stanowisku kierowniczym w firmie w danym kraju, przedsiębiorca może wystąpić do Unii o specjalne zaświadczenie uprawniające go do rozpoczęcia działalności gospodarczej na terenie innego państwa Unii. Taki zapis rodzi problemy w krajach, które stosują wysokie wymagania wobec osób chcących uruchomić swoje przedsiębiorstwa. W Niemczech organizacje ce-

chowe ograniczają liczbę tzw. *Gesellen*, czyli osób z zagranicy chcących ukończyć kursy w Niemczech, uzyskać stopień i uprawnienia mistrza, po czym rozpocząć działalność gospodarczą. Oznacza to, iż niektórzy wytrwali muszą odczekać w kolejce do odbycia kursu kilka lat i dopiero potem przechodzić kolejne stopnie kariery przedsiębiorcy.

W Holandii respektowane są zaświadczenia wydawane przez Unię i każdy, kto takowe posiada, może rozpocząć działalność gospodarczą w tym kraju. Stanowisko rządu holenderskiego jest o tyle interesujące, iż wobec własnych obywateli, legitymujących się na przykład takim samym stażem, jak osoba posiadająca zaświadczenie Unii, stosuje jednak wymóg posiadania odpowiednich kwalifikacji, tak jak to określa ustawa o przyznawaniu licencji.

W podsumowaniu można stwierdzić, iż poszczególne państwa członkowskie Unii Zachodnioeuropejskiej w odniesieniu do takich sfer, jak: ulgi i zwolnienia podatkowe, bodźce stosowane w celu skłonienia biznesu do inwestycji na terenach preferowanych przez władze państwowe, kształcenie kadr dla przedsiębiorstw i polityka udzielania zezwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej stosują bardzo różne narzędzia promocji małych i średnich przedsiębiorstw. Szczególny walor w kontekście procesu integracji państw UZ posiada kwestia wymogów licencyjnych stosowanych w poszczególnych krajach. Wydaje się, iż istniejące różnice i konflikt interesów wzmacniany przez dającą się zaobserwować recesję nie będą jeszcze długo sprzyjać unifikacji rozwiązań w tej materii.

W następnym artykule przedstawione zostaną formy pomocy drobnym przedsiębiorcom w zakresie finansowania, informacji i konsultingu, wykorzystania nowych technologii oraz eksportu.

Jacek Klich

Artykuł ten jest jednym z efektów programu badawczego realizowanego w ramach grantu: ACE 92-0140-F. Autor składa tą drogą podziękowania fundatorom za umożliwienie realizacji tego programu.

Autor jest adiunktem I Katedry Ekonomii Uniwersytetu Jagiellońskiego.