

Polityka państwa wobec sektora małych i średnich przedsiębiorstw we Włoszech

Aleksander Surdej

Warszawa 2000

Autor:
Aleksander Surdej

Redakcja:
Beata Cywińska

Korekta:
Natalia Letki

© Copyright by Polska Fundacja Promocji i Rozwoju
Małych i Średnich Przedsiębiorstw, 2000

Projekt okładki:
Jakub Osiński, Jacek Pacholec

Projekt serii:
Tadeusz Korobkow

Materiał konferencyjny został przygotowany i wydany dzięki finansowemu
wsparciu Unii Europejskiej

ISBN 83-88251-14-7
Wydanie I
Nakład 500 egzemplarzy



Opracowanie wydawnicze, skład, druk i oprawa Instytut Technologii Eksploatacji
26-600 Radom, ul. K. Pułaskiego 6/10, tel. 442-41, fax 447-65
e-mail:instytut@itee.radom.pl <http://www.itee.radom.pl>

Spis treści

Wstęp	5
I. Rola małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce krajów Unii Europejskiej.....	6
II. Małe i średnie przedsiębiorstwa we Włoszech. Dane statystyczne	10
Zmiany regulacyjne w zarządzaniu środkami i programami publicznymi	10
Forma prawna przedsiębiorstw.....	11
Włoski system podatkowy.....	12
Ilościowa charakterystyka włoskich przedsiębiorstw.....	13
III. Dystrykty przemysłowe	16
Dystrykty przemysłowe w ujęciu statystycznym.....	19
IV. Pomoc publiczna dla przedsiębiorstw w krajach UE	21
V. Cechy włoskiej polityki przemysłowej.....	28
VI. Porozumienia regionalne	31
VII. Polityka wspierania nowo powstających przedsiębiorstw	33
VIII. Małe i średnie przedsiębiorstwa jako eksporterzy.....	37
Stopień umiędzynarodowienia MSP we Włoszech	37
Konsorcja eksportowe	38
IX. Koncentracja handlu a MSP	42
X. Polityka wobec MSP a ich innowacyjność.....	43
XI. Wsparcie MSP na rzecz poprawy jakości.....	51
XII. Dostęp małych i średnich przedsiębiorstw do rynku finansowego.....	54
XIII. Obowiązkowe obciążenia ponoszone przez małe i średnie przedsiębiorstwa	59
XIV. Pozarządowe instytucje publiczne udzielające wsparcia MSP	62
Unioncamere: regionalna organizacja izb handlowych.....	63
XV. Ocena skutków pomocy publicznej dla przedsiębiorstw.....	65
Zakończenie	67
Aneks 1. Charakterystyka głównych aktów prawnych określających zasady pomocy państwa dla MSP we Włoszech.....	69
Aneks 2. Gospodarka Włoch w statystyce.....	73
Aneks 3. Organizacja wewnętrzna Unioncamere	76

Wstęp

Włochy przyciągają uwagę cudzoziemców nie tylko pięknem przyrody, bogactwem zabytków i chroniczną niestabilnością rządów, ale także dynamizmem gospodarczym małych przedsiębiorstw, który w pełni zrekompensował słabość wielkich przedsiębiorstw przemysłowych i odgrywa istotną rolę we włoskiej gospodarce.

Skłonność Włochów do podejmowania samodzielnych przedsięwzięć gospodarczych jest zakorzeniona w kulturze; w specyficznych formach życia społecznego, których pełny opis i analizę znaleźć można w wielu publikacjach, w tym w tłumaczonej na język polski pracy Roberta D. Putnama „Demokracja w działaniu”¹. Choć zgadzam się z tymi, którzy interpretują przedsiębiorczość przede wszystkim jako efekt kreatywności jednostki, to jednak nie sposób nie zauważyć znaczenia warunków instytucjonalnych, które istotnie ułatwiają lub utrudniają realizację zamierzeń przedsiębiorców. Dlatego też niniejsze opracowanie poświęcone jest działaniom władz publicznych (rządu centralnego, rządów lokalnych i organizacji publicznych) mających na celu wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Ogół tych działań nazywam „polityką państwa wobec sektora małych i średnich przedsiębiorstw”, choć słowo „polityka” sugeruje znacznie wyższą wewnętrzną spójność i racjonalność, niż ma to miejsce w przypadku opisywanych przeze mnie działań, a państwo nie jest tożsame z rządem centralnym, lecz stanowi skrótową nazwę ogółu instytucji publicznych.

¹ Znak, Kraków, 1995.

I. Rola małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce krajów Unii Europejskiej

We wszystkich krajach wysoko rozwiniętych² od początku lat 70. zaobserwować można tendencję do zmniejszania się przedsiębiorstw średniej wielkości. Co więcej, zauważalny jest wzrost znaczenia przedsiębiorstw zatrudniających mniej niż 250 osób (a więc małych i średnich)³, który wyraża się nie tylko w zwiększeniu ich liczebności, ale również ich udziału w zatrudnieniu ogółem i wytwarzaniu dochodu narodowego.

Przemiany te zostały w sposób wyczerpujący opisane w literaturze zajmującej się tą tematyką. Na użytek niniejszej pracy należy tylko przypomnieć, że miały one swe źródło zarówno w czynnikach leżących po stronie podaży (takich jak wzrost cen energii, postęp techniczny, rewolucja informatyczna, kryzys produkcji masowej i rozwój specjalizacji procesów produkcyjnych⁴), jak i po stronie popytu (wzrost poziomu dochodów i zmienność gustów konsumentów).

W przypadku Włoch do tendencji ogólnoświatowych dodać trzeba także oddziaływanie czynników lokalnych, takich jak:

- chronicznie wysoka inflacja w latach 70. i 80. oraz
- duża ilość konfliktów w „uzwiązkowionych” zakładach pracy.

W 1996 roku małe i średnie przedsiębiorstwa stanowiły 99,8% wszystkich przedsiębiorstw działających w UE. Łączne zatrudnienie w MSP stanowiło 72% całkowitego zatrudnienia w tych krajach, a wytwarzały one 69% wartości dodanej krajów UE⁵.

² Za wysoko rozwinięte uznaje się kraje będące członkami OECD.

³ W pracy tej stosowana będzie kategoryzacja UE (patrz: „Recommendation of the Commission”, *Official Journal of the European Communities* nr L 107/6, 1996), zgodnie z którą małymi i średnimi są przedsiębiorstwa spełniające łącznie trzy kryteria: zatrudniające mniej niż 250 osób; mające przychody ze sprzedaży mniejsze niż 40 mln EUR i aktywa mniejsze niż 27 mln EUR; oraz nie będące pod kontrolą dużych przedsiębiorstw.

⁴ Charakterystykę zmian rozwoju gospodarczego znaleźć można w pracy M.J. Piore i C.F. Sabel, *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New York 1984.

⁵ ENSR, *European Network for SME Research*, 1997, EIM Small Business Research and Consultancy Zoetemeer, NL, s. 43–67.

Tabela 1. Podstawowe wskaźniki dotyczące prywatnych przedsiębiorstw w krajach UE w 1996 roku

	MSP				Duże	Ogółem
	< 10	10–49	50–249	Razem	>250	
Liczba przedsiębiorstw (w tys.)	17285	1105	165	18555	35	18590
Zatrudnienie (w tys.)	37000	21110	15070	73180	38220	111410
Średnia wielkość przedsiębiorstwa (w liczbie zatrudnionych)	2	20	90	4	1035	6
Wielkość obrotów (w mln EUR)	0,2	3,0	16,0	0,5	175,0	0,8
Wartość dodana na 1 zatrudnionego (w tys. EUR)	30	40	50	35	55	40
Udział kosztów pracy w wartości dodanej	38	63	60	52	53	53

Źródło: The European Observatory for SMEs, *5th Annual Report 1997*, s. 14.

Uwaga: Dane dotyczą przedsiębiorstw poza rolnictwem, leśnictwem i rybołówstwem.

Wśród innych krajów UE Włochy wyróżniają się wysoką liczbą małych przedsiębiorstw, przy czym średnia wielkość przedsiębiorstwa we Włoszech jest mniejsza niż w większości pozostałych krajów europejskich.

Tabela 2. Liczba przedsiębiorstw w krajach UE w 1996 roku

Kraj	Liczba przedsiębiorstw (w tys.)	Średnia wielkość zatrudnienia w przedsiębiorstwie
Austria	220	11
Belgia	800	5
Dania	230	7
Finlandia	205	5
Francja	2085	7
Niemcy	3440	8
Grecja	580	3
Irlandia	80	11
Włochy	3345	4
Luksemburg	15	12
Holandia	530	10
Portugalia	690	4
Hiszpania	2335	5
Szwecja	285	7
Wielka Brytania	3760	5
Unia Europejska	18590	6

Źródło: Obliczenia własne na podstawie The European Observatory for SMEs, *5th Annual Report 1997*.

Ekspansja małych firm w sektorze wysokich technologii jest uznawana za przyczynę sukcesu gospodarki Stanów Zjednoczonych⁶. Jednakże w Europie MSP są głównie postrzegane jako „amortyzatory społeczne”, czyli przedsiębiorstwa, które ze względu na wysoką pracochłonność zdominowanych przez nie dziedzin aktywności gospodarczej są w stanie absorbować nadwyżkę siły roboczej w okresach dekoniunktury i restrukturyzacji. Dane potwierdzają to uogólnienie: MSP działające w UE cechuje wyższa niż przedsiębiorstwa duże intensywność stosowania czynnika pracy – przedsiębiorstwa zatrudniające pomiędzy 10 a 249 osób wykazują wyższy udział pracy w wytwarzanej wartości dodanej. Dlatego też rozwój MSP ma przyczynić się do zwiększenia elastyczności gospodarek europejskich i rozwiązania problemów dużego i trwałego bezrobocia.

Dyrektywy przyjęte przez kraje UE podczas szczytu poświęconego sprawom zatrudnienia („Jobs Summit”), który odbył się w Luksemburgu 20 i 21 listopada 1997 roku, w dużej mierze dotyczą warunków rozwoju MSP. W deklaracji luksemburskiej zatytułowanej „Developing entrepreneurship” kraje członkowskie UE zobowiązują się między innymi do:

- wspierania rozwoju samozatrudnienia poprzez dążenie do redukcji przeszkód wynikających z istniejącego ustawodawstwa dotyczącego bezpieczeństwa socjalnego przy przechodzeniu od zatrudnienia do samozatrudnienia oraz pomocy w zakładaniu małych przedsiębiorstw;
- wykorzystywania szans, które niesie tworzenie miejsc pracy na poziomie lokalnym, w usługach socjalnych i nowych dziedzinach działalności związanych z potrzebami, które nie są jeszcze zaspokojone przez rynek.

W krajach Unii Europejskiej powstaje co roku milion nowych przedsiębiorstw. Jednakże nowo powstałe firmy oraz firmy działające w regionach i gałęziach przemysłu podlegających procesowi głębokich przemian strukturalnych są niezwykle kruche; po upływie pierwszych pięciu lat działalności istnieje z reguły tylko połowa z nich. Unia Europejska nie tylko zwraca uwagę na problemy sektora MSP, ale także daje do dyspozycji regionom i władzom lokalnym krajów

⁶ „U.S. High-Tech Motor Leaves Europe Flailing”, *International Herald Tribune*, 17 stycznia 2000 roku.

członkowskich środki w celu pomocy MSP (w latach 1994–98 w ramach inicjatyw wspólnotowych bezpośrednio na wsparcie MSP przeznaczono 1,055 miliarda EUR).

Jednak realizacja polityki wobec MSP napotyka wiele przeszkód. Tylko w części wynikają one z braku woli politycznej; znacznie ważniejsze są trudności z wypracowaniem spójnego programu wspierania MSP i jego skuteczną realizacją.

II. Małe i średnie przedsiębiorstwa we Włoszech. Dane statystyczne

Na początku lat dziewięćdziesiątych Włochy nie spełniały wszystkich zawartych w Traktacie z Maastricht kryteriów, które uprawniałyby je do członkostwa w Europejskiej Unii Monetarnej. Szczególnym problemem była dopuszczalna wielkość zadłużenia publicznego i wysokość deficytu budżetowego (odpowiednio: maksymalnie 60% PKB i 3% PKB). Gospodarka Włoch nadal jest obciążona olbrzymim (równym 140% rocznego PKB) długiem publicznym powstałym na skutek długoletniego utrzymywania wysokiego poziomu deficytu budżetowego.

W połowie lat 90. Włochy zmuszone były podjąć próbę zmniejszenia ciężaru wydatków publicznych. W ramach programów oszczędnościowych przyjęta została także formuła stanowiąca, że w kolejnych latach administracja publiczna może planować wydatki nie przekraczające 90% wydatków roku poprzedniego. Taki sposób ograniczania wydatków publicznych pomógł zmniejszyć deficyt budżetowy do poziomu poniżej 3% PKB w 1998 roku. Miał on też jednak negatywne skutki w postaci, między innymi spowolnienia wykorzystania przez Włochy unijnych programów pomocowych, gdyż kraje (lub regiony) mogą korzystać z tych środków tylko pod warunkiem uzupełnienia ich własnymi funduszami.

Zmiany regulacyjne w zarządzaniu środkami i programami publicznymi

Równocześnie ze zwiększeniem dyscypliny makroekonomicznej rządu włoskie przystąpiły do zmiany celów i metod interwencji państwa w gospodarce. Doprowadziło to do uchwalenia nowych przepisów prawnych, z których najważniejsza jest Ustawa Bassanini (Ustawa 59/1997).

Decentralizując uprawnienia administracji publicznej, Ustawa Bassanini nadaje poszczególnym ministerstwom prawo do szczegółowego określania kompetencji własnych oraz kompetencji podległych agencji na drodze dekretów. Korzystając z tego uprawnienia

Ministerstwo Finansów zaleca w odniesieniu do sposobów zarządzania programami pomocy państwa wykorzystywanie firm i instytucji prywatnych w celu:

- przygotowania kryteriów selekcji,
- wyboru dobrych ofert,
- zarządzania funduszami,
- wydawania pieniędzy w wyniku decyzji publicznych.

Celem włoskiego Ministerstwa Finansów jest więc oddzielenie funkcji regulacyjnej i decyzyjnej od codziennego zarządzania. Wykorzystanie prywatnych wykonawców może ułatwić koordynację i kontrolę przekazanych przez państwo uprawnień.

Wprowadzone we Włoszech zmiany regulacyjne zmierzają do podporządkowania interwencji publicznej wytycznym zawartym w dokumentach OECD⁷, w tym między innymi zasadom:

- precyzyjnego określania celów interwencji publicznej i warunków jej dokonywania,
- efektywności interwencji publicznej,
- przejrzystości i braku dyskryminacji przy wdrażaniu interwencji publicznej,
- pobudzania konkurencji.

Forma prawna przedsiębiorstw

Włoskie małe i średnie przedsiębiorstwa działają na ogół w formie spółek cywilnych lub jako zakłady osób fizycznych. Dane pochodzące z przeprowadzanych co 10 lat wyczerpujących spisów podmiotów gospodarczych⁸ pokazują, że tylko 14% ogółu przedsiębiorstw to spółki kapitałowe, przy czym stanowią one zaledwie 6% w grupie przedsiębiorstw zatrudniających mniej niż 100 osób.

Chociaż założenie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością wymaga wniesienia kapitału o minimalnej wysokości 20 milionów lirów, a spółki akcyjnej 200 milionów lirów, to wydaje się, że główną przyczyną niewykorzystywania tych form prawnych jest przywiązanie do formy przedsiębiorstwa rodzinnego i niechęć do ujawniania informacji o stanie własnej firmy.

⁷ *The OECD Report on Regulatory Reform*, June 1997.

⁸ Najnowsze dostępne dane pochodzą ze spisu z 1991 roku.

Włoskie MSP mają prawo do korzystania z uproszczonych form sprawozdawczości finansowej. Stosując się do dyrektywy nr 78/660/EWG i 90/604/EWG, rząd włoski uprościł⁹ wymagania w zakresie sporządzania rocznych bilansów i sprawozdań finansowych względem przedsiębiorstw, których:

- aktywa nie przekraczają 4,7 miliarda lirów,
- roczne przychody ze sprzedaży wynoszą mniej niż 9,5 miliarda lirów, a liczba zatrudnionych nie przekracza 50 osób.

Badania empiryczne wskazują, że zdecydowana większość włoskich MSP korzysta z możliwości sporządzania uproszczonych bilansów i sprawozdań finansowych¹⁰.

Włoski system podatkowy

We Włoszech istnieje rozbudowany system podatkowy. Obywatele i przedsiębiorstwa płacą podatek od dochodów osób fizycznych (IRPEF), podatek od dochodów osób prawnych (IRPEG), lokalny podatek dochodowy (ILOR), lokalny podatek od nieruchomości (ICI), lokalny podatek od działalności produkcyjnej (ICIAP) oraz VAT¹¹.

IRPEF ma charakter progresywny, a jego stawki wahają się od 10 do 51%. Podatek ten płacą wszyscy obywatele oraz osoby prowadzące działalność gospodarczą w formie spółek osobowych.

Spółki posiadające osobowość prawną płacą podatek dochodowy w wysokości 36%. Ze specjalnych przywilejów korzystają spółdzielnie, które płacą podatek według stawek: 18% i 27% w zależności od rodzaju prowadzonej działalności. Dywidendy opodatkowane są według jednolitej stawki 10%.

Podstawowa stawka VAT wynosi 19%, chociaż we Włoszech są stosowane stawki zredukowane (4,9 i 12%) oraz stawka podwyższona (38%)¹².

⁹ Rozporządzenie z mocą ustawy nr 127/91.

¹⁰ P. Demartini, J.M. Moneva Abadia i B. Cuellar, *Processi innovativi nel sistema informativo economico-finanziario delle piccole imprese, Un'indagine empirica in Italia e in Spagna.*, mimeo, 1998. Te same badania pokazują, że w praktyce zarządzania włoscy przedsiębiorcy częściej wykorzystują narzędzia sprawozdawczości podatkowej niż instrumenty rachunkowości zarządczej.

¹¹ *SME-Policy in the European Union*, European Network for SME Research, 1997, s. 167.

¹² J. Cullis i P. Jones, *Public Finance and Public Choice*, Oxford University Press, Oxford 1998, s. 345.

Ilościowa charakterystyka włoskich przedsiębiorstw

W 1996 roku we Włoszech funkcjonowało 3,44 miliona przedsiębiorstw. 94,4% spośród nich zatrudniało mniej niż 10 osób, 5,1% zatrudniało od 10 do 49 osób, a 0,5% charakteryzowało się zatrudnieniem pomiędzy 50 a 249 osób. Ogółem małe i średnie przedsiębiorstwa (czyli przedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 250 osób) stanowiły 99,9% populacji przedsiębiorstw. Rozkład włoskich przedsiębiorstw według ich wielkości nie odbiega od średnich w krajach Unii Europejskiej (odpowiednio: 93%, 5,9%, 0,9% i 99,8%).

Inaczej wygląda sytuacja w grupie przedsiębiorstw przemysłowych. Tabela 3 pokazuje, że przeciętnie włoskie przedsiębiorstwa przemysłowe są mniejsze niż przedsiębiorstwa niemieckie czy brytyjskie.

Tabela 3. Przedsiębiorstwa przemysłowe według wielkości zatrudnienia (w %)

Przedziały zatrudnienia	Włochy (1991)	Niemcy (1992)	Francja (1992)	Wlk. Bryt. (1993)	Hiszpania (1991)	USA (1991)	Japonia (1991)
Poniżej 250 zatrudnionych	71,4	37,5(1)	47,0	44,5	67,8	36,6(4)	74,1(7)
Od 1 do 9	23,3	7,4	8,1	7,2	18,3	3,0(5)	5,0(5)
Od 10 do 49	29,2	14,3	17,7	15,6	29,1	b.d.	b.d.
Od 50 do 249	18,9	15,8(2)	21,2	21,7	20,4	b.d.	b.d.
Powyżej 250	28,6	62,5(3)	53,0	55,2	32,2	63,4(6)	25,9(8)
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Eurostat, *Enterprises in Europe. 4th Report*, Buxelles 1996.

Uwaga: (1) Poniżej 200; (2) Od 50 do 199; (3) Powyżej 200; (4) Poniżej 500; (5) Od 1 do 10; (6) Powyżej 500; (7) Poniżej 300; (8) Powyżej 300.

Włoskie MSP zatrudniały w 1996 roku około 80% pracujących poza rolnictwem, leśnictwem i rybołówstwem. Pod tym względem Włochy znacznie wyprzedzały inne kraje UE, z wyjątkiem Hiszpanii.

Tabela 4. Zatrudnienie według wielkości przedsiębiorstwa w 1996 roku (w %)

Przedziały zatrudnienia	Włochy	Niemcy	Francja	Wlk. Bryt.	Hiszpania	Irlandia	EU
Poniżej 250 zatrudnionych	80	57	66	59	79	49	66
Od 1 do 9	48	24	32	31	47	18	33
Od 10 do 49	21	20	19	16	19	16	19
Od 50 do 249	11	14	15	12	12	14	14
Powyżej 250	20	43	34	41	21	51	34
Ogółem (w mln osób)	14040	29090	15310	20420	10910	840	111405

Źródło: The European Observatory for SMEs, *5th Annual Report 1997*, s.305.

Pomimo relatywnie małej wielkości, włoskie MSP eksportowały średnio około jednej piątej swojej produkcji. Wykazywały więc silnie proeksportową orientację, obalając tym samym powszechne przekonanie, iż we Włoszech eksport jest domeną wielkich przedsiębiorstw.

Tabela 5. Udział eksportu w sprzedaży włoskich przedsiębiorstw przemysłowych

Przedziały zatrudnienia	1983	1986	1989	1992
od 20 do 49	18,8	19,7	18,3	18,0
od 50 do 99	22,3	22,4	22,0	22,4
od 100 do 199	23,4	23,9	23,0	25,6
od 200 do 499	24,3	24,8	24,0	23,5
powyżej 500	27,0	25,5	24,5	24,9
średnia	24,1	23,6	22,8	23,2

Źródło: F. Barca (red.), *Storia del capitalismo italiano*, Donzelli Editore, Roma 1997, s. 316.

Fakt, iż działalność gospodarcza małych i średnich przedsiębiorstw we Włoszech odznacza się tak wysoką dynamiką, nie powinien przesłaniać problemów, które rodzi dominacja tego typu przedsiębiorstw. Najważniejsze z nich to: gorsze warunki pracy w MSP, niższe wynagrodzenia, rzadsze dodatkowe przywileje (np. własna służba zdrowia, dopłaty do korzystania z pewnych usług) i częstsze przypadki pracy w godzinach nadliczbowych.

Tabela 6. Zarobki pracowników różnych grup przedsiębiorstw w stosunku do zarobków pracowników największych przedsiębiorstw (w %)

Przedziały zatrudnienia	1974–77	1978–80	1981–85	1986–90
Od 20 do 49	67,1	75,0	80,0	72,0
Od 50 do 99	74,0	81,0	84,0	79,0
Od 100 do 199	82,0	87,0	90,0	86,0
Powyżej 200	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: F. Barca (red.), *op. cit.*, s. 308.

III. Dystrykty przemysłowe

Dla scharakteryzowania specyfiki sektora MSP we Włoszech same liczby nie wystarczają. Jak dowodzi literatura, szczególną cechą MSP we Włoszech jest ich terytorialna organizacja w tak zwanych dystryktach przemysłowych.

Pojęcie dystryktu przemysłowego¹³ oznacza obszar o dużej liczbie MSP. Pojawienie się i rozwój tych przedsiębiorstw ma silny związek z istnieniem na danym terytorium powiązań społecznych i tradycji kulturowych, które ten proces stymulują. Rozwój dystryktu przemysłowego ma więc charakter endogeniczny. W kontekście rozwoju gospodarczego Włoch pojęcie dystryktu przemysłowego pojawiło się po raz pierwszy w 1969 roku w raporcie IRPET. Raport ten charakteryzując rozwój regionu toskańskiego zauważył, że nie opiera się on na wielkich przedsiębiorstwach, lecz na małych firmach działających w warunkach „specjalnych”¹⁴. Należy pamiętać, iż lata 60. były okresem niekwestionowanego triumfu produkcji masowej i wielkich przedsiębiorstw. Stwierdzenie, że duże przedsiębiorstwa nie są jedyną efektywną formą organizacji produkcji oraz że funkcjonowanie przedsiębiorstw powinno być analizowane w kontekście terytorium, na którym działają, było więc na owe czasy odkrywcze i szło pod prąd dominujących poglądów.

Analiza dystryktów przemysłowych pozwala wyróżnić ich następujące wspólne elementy:

- duża ilość małych i średnich przedsiębiorstw powiązanych między sobą relacjami o charakterze długoterminowym, będącymi nie tylko efektem umów, lecz także zobowiązań kapitałowych i towarzyskich;
- wyraźna specjalizacja w zakresie rodzaju prowadzonej na ich terenie produkcji;
- zdolność do eksportu znacznej części swojej produkcji;

¹³ Do literatury ekonomicznej pojęcie dystryktu przemysłowego po raz pierwszy wprowadził w okresie międzywojennym Alfred Marshall w *The Elements of Economics*, pierwsze wydanie 1920 r.

¹⁴ IRPET, 1969.

- zastosowany model produkcji wykorzystuje zalety tak zwanej „dezintegracji procesu produkcyjnego”, dzięki której każda faza operacyjna może być związana z innym przedsiębiorstwem;
- mechanizmy regulacji oparte są na lokalnych wartościach, powiązaniach rodzinnych, relacjach wzajemności, zaufaniu i solidarności obecnych w społecznościach lokalnych;
- charakteryzuje je lokalna specjalizacja, oryginalność i lokalny podział pracy¹⁵.

Charakterystyka dystryktów przemysłowych jest trudna do przełożenia na podręcznikowe modele doskonałej konkurencji. Wskazuje ona bowiem na wagę pozaekonomicznych czynników, takich jak przekazywane w rodzinie tradycje zawodowe, lokalne stosunki społeczne i warunki dla rozwoju gospodarczego. Większość tych czynników ma charakter endogeniczny, jest niemożliwa do zmierzenia i trudna do modyfikacji w krótkim czasie.

Konkurencyjność dystryktu przemysłowego wynika z *zalet integracji*. Podział procesu produkcyjnego na jednostki funkcjonalne o małych rozmiarach pozwala na osiągnięcie bardzo wysokiej efektywności ekonomicznej. Przykładem konkurencyjności organizacji tego typu jest sukces włoskiego producenta motocykli Aprilia o małej pojemności, który stał się liderem dystryktu przemysłowego w Albavilla. Jego główny włoski rywal – firma Piaggio (część koncernu FIAT) – nie jest wcale bardziej efektywny pomimo organizacji zorientowanej na wykorzystanie zalet wielkiej skali produkcji.

Nie każdy typ produkcji może być zorganizowany w ten sposób. We Włoszech organizacją taką cechuje się w szczególności przemysł ceramiczny, skórzany i tekstylny. Warto jednak podkreślić, że nawet w przemyśle mechanicznym dystrykt przemysłowy może zapewnić małym przedsiębiorstwom wysoką *łączną konkurencyjność*.

W literaturze przedmiotu wskazuje się na następujące zalety dystryktów przemysłowych jako organizacji życia gospodarczego:

- silną (niemal doskonałą) konkurencję pomiędzy przedsiębiorstwami wyspecjalizowanymi w poszczególnych fazach produk-

¹⁵ A. Leon, „Le Politiche per i distretti industriali del Mezzogiorno”, *Quaderni di Politica Industriale*, Mediocredito Centrale, nr 25, Ottobre 1998, s. 17.

cji. Konkurencja ta zapewnia ścisłą zależność pomiędzy kosztami a jakością i zwiększa szybkość rynkowych zmian;

- MSP funkcjonujące w dystryktach przemysłowych są mniej skłonne niż duże przedsiębiorstwa do redukcji zatrudnienia, a ponadto w wielu przypadkach zapewniają zwalnianym pracownikom możliwość powrotu do pracy z zachowaniem stanowiska pracy, a więc wykorzystania posiadanych kwalifikacji;
- tendencja do utrzymywania miejsc pracy oznacza zachowanie wykwalifikowanej siły roboczej, na jakości której opiera się długofalowy sukces przedsiębiorstw w dystryktach przemysłowych;
- duża konkurencja przy równoczesnej fizycznej i społecznej bliskości przedsiębiorstw sprawia, że dystrykt jest obszarem o wysokiej innowacyjności, która zazwyczaj związana jest ze specjalizacją;
- taki typ organizacji pozwala łatwo ukryć przed władzami podatkowymi przychody, zyski i płace, dając margines swobody w finansowym dostosowaniu się do zmiennej koniunktury rynkowej.

Jednocześnie jednak działające w obrębie dystryktu przemysłowego małe i średnie przedsiębiorstwa napotykają na bariery zbliżone do odczuwanych przez całą zbiorowość takich przedsiębiorstw. Nie są więc wolne od problemów związanych z:

- dostępem do środków finansowych przy inwestycjach w maszyny i urządzenia, nabywaniu surowców i innych komponentów do produkcji;
- powiększeniem kapitałów własnych;
- uzyskaniem kredytów i gwarancji;
- korzystaniem z usług konsultingowych w zakresie projektowania, promocji i sprzedaży produktów.

We Włoszech, jak i w większości innych krajów, MSP są najczęściej własnością osób nimi zarządzających. Połączenie własności i kontroli sprawia, że przedsiębiorcy są przeciążeni odpowiedzialnością i ilością informacji. Ponadto fakt, że przedsiębiorstwa te są najczęściej własnością rodzinną, rodzi problem ciągłości ich funkcjonowania (dziedziczenia własności i tradycji zarządzania) w przypadku śmierci właściciela.

Zależność dystryktów przemysłowych od warunków społeczno-kulturowych¹⁶ sprawia, że ich powstanie i funkcjonowanie ma w dużym stopniu niepowtarzalny charakter i jest praktycznie niemożliwe do wywołania za pomocą interwencji. Jednakże tam, gdzie obserwuje się koncentrację dystryktów przemysłowych, zauważyć można wysoką jakość dostępnej infrastruktury (drogi, sieci energetyczne, wodociągi) oraz dostępność instytucji szkoleniowych, szczególnie o profilu technicznym.

Dystrykty przemysłowe w ujęciu statystycznym

Początkowo dystrykty przemysłowe analizowane były wyłącznie w kategoriach jakościowych. Jednakże rozwój badań empirycznych doprowadził do prób ilościowego opisu tego zjawiska. Ostatnie dane pochodzą z badań prowadzonych w 1995 roku przez ISTAT¹⁷ i pozwalają na ocenę znaczenia dystryktów przemysłowych dla włoskiej gospodarki.

Dystrykty przemysłowe identyfikowane są na podstawie dwóch kryteriów:

- silnej koncentracji zatrudnienia na pewnych obszarach (tzw. *lokalnych systemach pracy przemysłowej*), wyodrębnianych na podstawie obserwacji zjawiska dojazdu do pracy przez pracowników;
- udziału zatrudnionych w przemyśle na tych obszarach przewyższającego średnią zatrudnienia w przemyśle dla całych Włoch.

Obszary spełniające oba te kryteria określane są we włoskiej statystyce gospodarczej jako dystrykty przemysłowe, a gałąź przemysłu najczęściej reprezentowana na danym obszarze stanowi o ich specjalizacji.

¹⁶ Omawiając kulturowe źródła dystryktów przemysłowych wielu badaczy odwołuje się do koncepcji „nieuchwytnych zasobów” (intangible assets) powstających w wyniku „połączenia” tradycji, ludzi i miejsc (Por. np. P. Zagnoli, *Percorsi di diversificazione dei distretti industriali. Il caso di Prato*, Giappichelli Editore, Torino 1993).

¹⁷ ISTAT, *Relazione Annuale – La situazione economica del paese nel 1995*, Roma 1996.

Tabela 7. Geograficzny rozkład dystryktów przemysłowych

Obszary geograficzne	Lokalne systemy pracy przemysłowej		Dystrykty przemysłowe		Dystrykty przemysłowe jako % lokalnych systemów pracy przemysłowej	
Północno-zachodnie Włochy	140	2 096 636	59	922 140	42,1	44,0
Północno-wschodnie Włochy	143	1 378 683	65	835 521	45,5	60,6
Środkowe Włochy	136	928 079	60	405 613	44,1	43,7
Południowe Włochy	365	824 151	15	58 970	4,1	7,2
Razem	784	5 227 549	199	2 222 244	25,4	42,5

Źródło: ISTAT Roma, 1996.

Tabela 8. Podział dystryktów przemysłowych ze względu na specjalizację sektorową i położenie geograficzne (w %)

Sektory	Włochy	Północno-zachodnie	Północno-wschodnie	Środkowe	Południowe
Tekstylny i odzieżowy	34,7	40,6	30,8	31,7	40,1
Skórzany, futrzarski i obuwniczy	13,6	–	6,2	30,0	33,3
Meblarski	19,6	10,2	27,7	21,6	13,3
Mechaniczny	16,1	28,8	21,5	1,7	–
Metalurgiczny	0,5	1,7	–	–	–
Petrochemiczny, gumowy i plastyczny	2,0	6,8	–	–	–
Papierniczy i poligraficzny	3,0	1,7	1,5	6,7	–
Spożywczy	8,5	10,2	10,8	3,3	13,3
Jubilerstwo, instrumenty muzyczne i zabawki	2,0	–	1,5	5,0	–
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: ISTAT, Roma 1996.

Jak wynika z tabeli 7, w dystryktach przemysłowych w 1995 roku pracowało 2 222 244 osób, czyli 34% ogółu zatrudnionych w przemyśle. Teoretyczne i empiryczne zainteresowanie dystryktami przemysłowymi jest więc w pełni uzasadnione ich znaczeniem dla rozwoju gospodarczego.

IV. Pomoc publiczna dla przedsiębiorstw w krajach UE

Zmiany w zakresie i formach pomocy publicznej dla przedsiębiorstw we Włoszech podążają za tendencjami wyznaczanymi przez zalecenia Unii Europejskiej. Umiejdzynarodowienie regulacji dotyczących pomocy publicznej jest konsekwencją tworzenia jednolitego europejskiego rynku; pomoc publiczna ma bowiem kluczowe znaczenie dla warunków wolnej konkurencji pomiędzy przedsiębiorstwami pochodzącymi z różnych krajów.

Zasady ochrony uczciwej konkurencji zostały zapisane już w Traktacie Rzymskim z 1957 roku i doprecyzowane w Jednolitym Akcie Europejskim z 1987 roku, który w Art. 92–94 stwierdza, że do kompetencji Unii Europejskiej należy kontrola ustawodawstwa poszczególnych krajów w zakresie odnoszącym się do pomocy publicznej na rzecz przedsiębiorstw. Zasady udzielania przez poszczególne kraje pomocy dla przedsiębiorstw muszą więc zostać zaakceptowane przez inne kraje UE i samą Komisję Europejską.

Szczegółowa analiza regulacji pomocy publicznej dla przedsiębiorstw przez UE leży poza zakresem niniejszej pracy. Jednakże warto wskazać na pewne tendencje możliwe do zaobserwowania od początku lat 90:

- pomoc publiczna dla przedsiębiorstw (mierzona jako stosunek jej wielkości do łącznego PKB krajów UE) stopniowo maleje;
- podejmowane są próby eliminowania tych form pomocy, które uznawane są za szkodzące zasadom wolnej konkurencji;
- formułowane i uruchamiane są nowe formy pomocy o bardziej skoncentrowanym charakterze i zorientowane głównie na wspieranie innowacji technologicznych, rozwój finansowania przedsiębiorstw o podwyższonym stopniu ryzyka, wsparcie restrukturyzacji obszarów zanikającego przemysłu oraz stymulowanie powstawania nowych firm.

Kraje UE muszą dostosowywać formy interwencji publicznej w gospodarce do norm ustanawianych przez Komisję Europejską. W zakresie pomocy dla przedsiębiorstw podstawową zasadą jest podporządkowanie jej polityce makroekonomicznej tak, aby pomoc ta miała charakter przejściowy i nie miała skutków w postaci trwałych zmian warunków konkurencyjnych.

Tabela 9. Subsydia publiczne dla sektora przemysłowego w UE w latach 1990–94

UE (12)	1990	1991	1992	1993	1994
Jako % wartości dodanej	4,0	3,6	3,9	4,2	3,8
W EUR ^{a)} na jednego zatrudnionego w przemyśle	1333	1238	1318	1472	1472
Jako % wartości eksportu pomiędzy krajami UE	20,1	18,6	19,7	20,8	20,7

Źródło: Komisja UE.

Uwaga: ^{a)} w cenach stałych z 1993 roku.

Jak wskazują dane dotyczące pomocy publicznej w UE, pomiędzy poszczególnymi krajami istnieje duża rozpiętość w rozmiarach tej pomocy.

Tabela 10. Pomoc publiczna dla przedsiębiorstw przemysłowych (średnie roczne)

Kraj	% wartości dodanej		EUR na 1 zatrudnionego		EUR (mln)	
	1990–92	1992–94	1990–92	1992–94	1990–92	1992–94
Belgia	7,9	4,8	3015	1773	2297	1331
Dania	1,9	2,8	639	1017	337	511
Niemcy	3,5	4,8	1514	2012	13965	17410
Grecja	12,5	10,5	1785	1588	1180	1035
Francja	2,7	3,3	1114	1350	5280	6006
Irlandia	2,7	3,5	1271	1837	314	463
Włochy	8,9	8,4	2397	2379	12321	11529
Luksemburg	3,5	2,9	1669	1267	62	48
Holandia	2,5	2,1	994	822	1003	812
Portugalia	4,6	4,4	514	480	618	568
Wielka Brytania	1,4	0,8	439	279	2484	1433
Hiszpania	2,1	1,7	605	571	1738	1494
UE 12	3,8	4,0	1296	1419	41600	42639

Uwaga: Średnie roczne w cenach stałych z 1993 roku.

Włochy należą do krajów, które przeznaczają na pomoc dla przedsiębiorstw ponad dwa razy więcej środków, niż wynosi średnia dla krajów UE. Kontrast ten jest jeszcze bardziej widoczny, gdy porówna się wydatki na pomoc publiczną na jednego zatrudnionego w przemyśle we Włoszech z wydatkami, na przykład, w Wielkiej Brytanii.

Ogólnoeuropejska tendencja do ograniczania wielkości pomocy publicznej oraz specyficzne dla Włoch problemy z finansowaniem długu publicznego oznaczają, że kraj ten będzie zmuszony zmniejszyć ilość środków przeznaczonych na pomoc dla przedsiębiorstw. Ponadto środki te będą musiały być kierowane do bardzo konkretnych odbiorców i być efektywniej wykorzystane.

Przypomnijmy, że w odniesieniu do pomocy publicznej UE posługuje się następującymi terminami:

- *pomoc adresowana horyzontalnie*, to znaczy udzielana ze względu na jej funkcjonalność dla rozwoju całej gospodarki;
- *pomoc partykularna*, czyli taka, której odbiorcą są tylko wyodrębnione sektory gospodarki;
- *pomoc adresowana regionalnie*, to znaczy trafiająca do przedsiębiorstw zlokalizowanych na określonym terenie.

Zalecenia UE oparte są na przekonaniu, że pomoc publiczna powinna być adresowana horyzontalnie lub regionalnie, ponieważ w ten sposób można łatwiej osiągnąć długookresową stabilność rozwoju. Istotne jest też unikanie pomocy udzielanej *ad hoc*, pod wpływem żądań branż lub przedsiębiorstw znajdujących się w kryzysie. Lepiej jest przeznaczać skąpe środki publiczne na poprawę ogólnych warunków gospodarowania, w tym na badania i rozwój.

Takie założenia są korzystne dla MSP. Pomoc dla małych i średnich przedsiębiorstw jest zaliczana do działań horyzontalnych (ogólnych), ponieważ tempo powstawania małych i średnich przedsiębiorstw ma kluczowe znaczenie dla długookresowej dynamiki gospodarczej.

Pod względem wielkości pomocy dla MSP wśród krajów UE przewodzą Belgia, Grecja i Hiszpania. Włochy znajdują się w pobliżu europejskiej średniej.

Zanim bardziej szczegółowo przedstawię cele i formy pomocy finansowej dla małych i średnich przedsiębiorstw we Włoszech, warto przypomnieć podstawowe rozróżnienia dotyczące typów takiej pomocy i sposobów ich mierzenia. W literaturze dotyczącej pomocy finansowej państwa są wyróżniane następujące typy:

- subwencje,
- ulgi podatkowe,
- przejęcie udziałów kapitałowych,
- pożyczki na korzystnych warunkach,
- gwarancje.

Tabela 11. Podział pomocy publicznej dla przedsiębiorstw ze względu na jej adresatów (średnia z lat 1990–94)

Typ pomocy/ /Kraj	Belgia	Dania	Niemcy	Grecja	Hiszpania	Francja	Irlandia	Włochy	Luksemburg	Holandia	Portugalia	Wielka Brytania
Pomoc horyzontalna	82	72	15	60	40	44	15	27	30	74	29	35
Badania i rozwój	7	30	4	1	11	18	2	2	8	26	3	16
Ochrona środowiska	1	8	1	0	3	1	0	0	4	6	0	0
MSP	15	3	5	12	12	3	5	8	17	6	0	7
Handel	13	9	0	11	1	19	6	10	1	2	0	7
Ochrona energii	14	23	2	0	2	0	2	1	0	27	1	0
Inwestycje ogólne	3	0	0	4	6	2	0	2	0	4	12	3
Inne cele	30	0	3	31	5	0	3	0	3	12	0	5
Pomoc partykularna	3	25	5	19	43	38	11	22	0	11	45	17
Przemysł stoczniowy	2	21	3	13	12	1	0	2	0	1	1	0
Inne	1	4	2	6	32	37	11	20	0	10	44	17
Pomoc regionalna	15	3	80	21	16	18	73	50	70	15	26	48
Ogółem	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Źródło: UE.

Subwencja to bezpośrednio przekazanie przedsiębiorstwu pewnej ilości środków finansowych. Subwencje są zazwyczaj związane z ilością produkowanych dóbr lub zużytych czynników produkcji. Chociaż podlegają one opodatkowaniu, Komisja Europejska uznaje za pomoc publiczną ich całkowitą wielkość.

Ulgi podatkowe nie wiążą się z bezpośrednim transferem środków pieniężnych do przedsiębiorstw. Mogą być mierzone pośrednio jako zmniejszenie wpływów do budżetu państwa. Istnieją dwa typy ulg podatkowych:

- zmniejszenie stawek podatkowych (np. redukcja stawek podatku dochodowego, wyłączenie spod opodatkowania, zmniejszone stawki ubezpieczeń społecznych itp.);
- odroczenie opodatkowania (np. zezwolenie na tworzenie rezerw zwolnionych z opodatkowania; przyspieszona amortyzacja itp.).

Przejęcie (lub objęcie) *udziałów kapitałowych* jest zaliczane do pomocy finansowej, gdyż zazwyczaj państwo czyni to w stosunku do przedsiębiorstw przynoszących straty lub będących w kryzysie. Oszacowanie wielkości pomocy tego typu jest trudne. Komisja Europejska zaleca mierzenie jej za pomocą kalkulacji wartości dywidendy, z której rezygnuje państwo, lub kalkulacji różnicy pomiędzy rzeczywistą wielkością dywidendy a jej hipotetyczną wielkością, gdyby została wypłacona na warunkach rynkowych.

Pożyczki na korzystnych warunkach są udzielane przez państwo lub agencje publiczne na warunkach korzystniejszych niż rynkowe. Wielkość tak udzielanej pomocy jest obliczana jako różnica pomiędzy kosztami pożyczki na warunkach rynkowych a kosztami obsługi pożyczki udzielanej przez instytucje publiczne.

Gwarancja oznacza przejęcie przez państwo całkowitej lub częściowej odpowiedzialności za wypłacalność pożyczkobiorcy. Kalkulacja wartości pomocy tego typu jest trudna, gdyż powinna ona być mierzona jako wielkość premii za ryzyko niewypłacalności, której pożyczkobiorca nie płaci pożyczkodawcy. Wielkość tej premii jest trudna do obliczenia.

Kraje UE różnią się między sobą pod względem form, w jakich udzielana jest w nich pomoc przedsiębiorstwom. Tabela 12 pokazuje skalę tego zróżnicowania.

Tabela 12. Pomoc publiczna dla przedsiębiorstw przemysłowych według jej formy (w %)

Kraj	Subsydia	Bodźce podatkowe	Udziały kapitałowe	Pożyczki preferencyjne	Kredyty podatkowe	Gwarancje	Ogółem
Belgia	37	45	1	9	0	8	100
Dania	94	2	0	3	0	1	100
Grecja	54	20	0	13	0	13	100
Hiszpania	86	0	0	12	0	2	100
Francja	46	19	12	5	2	15	100
Irlandia	79	6	8	3	0	3	100
Włochy	42	38	14	5	0	0	100
Luksemburg	93	0	0	7	0	0	100
Holandia	78	13	0	2	0	7	100
Portugalia	72	21	0	2	0	7	100
Wielka Brytania	87	6	0	2	1	4	100
Niemcy	41	25	0	21	1	11	100
UE 12	48	26	6	12	1	8	100

Źródło: M. Bagella (red.), „Gli incentivi di politica industriale: presupposti teorici e valutazioni empiriche”, *Quaderni di Politica Industriale*, Mediocredito Centrale, Nr 21, marzo 1988, s. 204.

W porównaniu z innymi krajami Włochy często wykorzystują bodźce podatkowe oraz łączą kapitał publiczny z prywatnym poprzez udziały kapitałowe. Chociaż istnieją odpowiednie regulacje prawne, we Włoszech środki publiczne rzadko wykorzystywane są na systemy gwarancji kredytowych i tzw. kredyty podatkowe¹⁸.

Innym sposobem klasyfikacji pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorstw jest odwołanie się do sposobów selekcji przedsiębiorstw, którym jest udzielana pomoc. Chodzi tu o rozróżnienie pomiędzy *selekcyjną* podstawą udzielania pomocy a *automatycznym rozdziałem* funduszy pomiędzy potencjalnych beneficjentów. Kryteria selekcyjne wiążą dostęp do środków publicznych ze spełnieniem pewnych obiektywnych kryteriów uzupełnionych o wymogi dotyczące właściwego zachowania przedsiębiorstw niezbędnego dla uzyskania pomocy.

¹⁸ Zdarza się to jednak na poziomie władz regionalnych. Doświadczenia regionu Veneto w tym zakresie omawia M. Costariol w referacie *Polityka finansowania MSP w wybranym kraju europejskim: Włochy*, przygotowanym na konferencję „Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw, Warszawa, 16–17 czerwca 1998 roku, zorganizowaną przez Polską Fundację Promocji i Rozwoju MSP.

V. Cechy włoskiej polityki przemysłowej

Jednym z celów prowadzonej przez Włochy polityki jest równomierny rozwój przemysłu na całym terytorium kraju. Ponieważ jednak dotychczas stosowana polityka przemysłowa prowadziła do uzależnienia przedsiębiorstw od pomocy, a w małym stopniu generowała rozwój, Włochy szukają nowych, efektywniejszych narzędzi jego realizacji.

Impulsem do wprowadzenia zmian w polityce przemysłowej stała się przyjęta 15 marca 1997 roku Ustawa nr 59, zwana Ustawą Bassaniniego. Upoważnia ona rząd do przekazania części odpowiedzialności za politykę przemysłową włoskim regionom. Ponadto można w niej znaleźć listę najważniejszych instrumentów, które może stosować władza publiczna w odniesieniu do przedsiębiorstw przemysłowych i rzemiosła. Są to:

- polityka regionalna, strukturalna i polityka spójności z UE;
- badania;
- wspieranie innowacji technologicznych;
- promocja przedsiębiorstw na rynku globalnym;
- wspieranie rozwoju współpracy w sektorach produkcyjnych;
- budowa, rozbudowa, restrukturyzacja i rekonwersja obiektów przemysłowych;
- tworzenie, restrukturyzacja i odnowa parków przemysłowych.

Te kierunki polityki przemysłowej znajdują swoje przełożenie na szczegółowe normy prawne odnoszące się do:

- wsparcia rozwoju południowych Włoch, a głównie ich rozwoju przemysłowego, poprzez subsydia kredytowe lub lokalizacyjne oraz dofinansowanie budowy parków przemysłowych – Ustawa 488/1992;
- wsparcia rozwoju przedsiębiorczości wśród ludzi młodych na południu Włoch – Ustawa 44/1986 z modyfikacjami w Ustawie 275/1991 oraz Ustawa 236/1993;
- inwestycji na rzecz promocji i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw – Ustawa 317/1991;
- udziału państwa (poprzez fundusze kapitałowe wysokiego ryzyka) w tworzeniu przedsiębiorstw przez ludzi młodych – Ustawa 95/1995;

- funduszy gwarancyjnych i pożyczek z możliwością zamiany na udziały – Ustawa 371/1991 zmodyfikowana przez Ustawę 341/1995;
- badań i innowacji – Ustawy 1089/1968, 46/1982 i 22/1987;
- ulg dla inwestycji w urządzenia przemysłowe – Ustawa 1389/1965;
- przedsięwzięć dotyczących restrukturyzacji obiektów przemysłowych, ochrony środowiska i zdrowia publicznego – Ustawa 236/1993.

W coraz większym stopniu stosowane przez Włochy narzędzia polityki przemysłowej są ograniczane przez uzgadniany z UE włoski Plan Rozwoju Regionalnego (*Plano Regionale di Sviluppo*).

Jedną z ciekawszych zmian jest wprowadzenie Ustawą 488/1992 do rozdziału środków mechanizmu przetargu. Zgodnie z tą Ustawą regulamin przetargu preferuje przedsiębiorstwa, które:

- posiadają najwyższy udział kapitału własnego w stosunku do całości kapitału niezbędnego do uruchomienia przedsięwzięcia;
- najbardziej zwiększą zatrudnienie w wyniku realizacji danego przedsięwzięcia;
- starają się o najniższą wielkość dofinansowania.

Wszystkie te trzy kryteria mają jednakową wagę. Do finansowania wybierane są te projekty, które uzyskują najwyższą łączną ocenę przedsięwzięcia. Analiza przetargów wskazuje jednak, że preferowane są projekty w maksymalny sposób zwiększające ilość zatrudnienia. W tym przypadku pomoc publiczna ma więc na celu wspieranie wzrostu zatrudnienia¹⁹.

Na podstawie regulacji zawartych w Ustawie 488/1992 realizacja programów opartych na procedurze przetargu jest zlecona bankom i innym instytucjom finansowym. Efektywność takiego sposobu udzielania pomocy nie została jednak do tej pory zbadana.

Zmiana zasad przyznawania pomocy publicznej jest próbą zaradzenia problemom wynikającym z powszechnego dotąd stosowania kryteriów automatycznych (formalnych). Procedura ta służyła do dystrybucji małych subsydiów wśród znacznej ilości przedsię-

¹⁹ Zobacz: S. Chiri i G. Pellegrini, „La logica della nuova politica regionale italiana e le localizzazioni industriali nel Mezzogiorno”, *Rivista Economica del Mezzogiorno* 1993, Anno VI, nr 4.

biorstw. Pozwalała ona na szybkie udzielanie pomocy, gdyż stosowane kryteria miały charakter formalny.

Efekty takiej automatyzacji kryteriów pomocy są różnie oceniane. Z jednej strony podkreśla się sukces Ustawy Sabatiniego, która od 1965 roku wspiera ulgami inwestycje przedsiębiorstw w maszyny i urządzenia, z drugiej strony jako przykłady złych ustaw podawane są stosujące mechanizmy automatycznego rozdziału Ustawy 341/1995 i 317/1991. Ta ostatnia miała być ustawą tymczasową i ułatwić przejście od polityki przemysłowej zorientowanej na sektory gospodarcze do polityki zorientowanej na jednostki terytorialne. Miała się więc przede wszystkim odnosić do dystryktów przemysłowych i stymulować ich rozwój. Jej celem było także przesunięcie odpowiedzialności za rozwój gospodarczy i środków na wspieranie tego celu ze szczebla rządowego na poziom regionalny. Ponieważ jednak nie dość precyzyjnie określała ona kryteria wyodrębniania dystryktów przemysłowych, jej praktyczne wdrożenie nie przyniosło znaczących zmian.

VI. Porozumienia regionalne

Coraz częściej decyzje o interwencji państwa są we Włoszech podejmowane na drodze negocjacji. Rząd, jednostki lokalne i instytucje społeczne mogą uzgodnić program rozwoju gospodarczego i wystąpić o finansowanie go ze środków publicznych. Podstawą finansowania jest tak zwana umowa programowa, która może przybrać formę *paktu terytorialnego*.

Główną funkcją takiego paktu jest promocja rozwoju lokalnego na obszarach dotkniętych kryzysem poprzez wspieranie indywidualnych i zbiorowych inicjatyw realizowanych w duchu „spójności społecznej”, czyli działań biorących pod uwagę warunki społeczno-ekonomiczne. U podstaw idei paktu terytorialnego leży przekonanie o pozytywnych aspektach szerokich konsultacji i konsensusu w działaniach podejmowanych przez władzę publiczną, które mają prowadzić do wzrostu zaangażowania stron w realizację uzgodnionych projektów. Każdy pakt terytorialny opiera się więc na „różnorodnych podmiotach podejmujących konkretne zobowiązania: od inwestycji produkcyjnych, poprzez tworzenie konstruktywnego klimatu dla stosunków przemysłowych, aż do efektywnej realizacji procedur administracyjnych, leżących w kompetencji struktur publicznych”²⁰.

Pakt terytorialny może więc być uznany za przykład oddolnego kształtowania rozwoju gospodarczego. Jego zaletą jest zdolność do odczytywania lokalnych potrzeb i barier rozwoju. Wątpliwości co do skuteczności paktów terytorialnych wpływają natomiast z ich następujących cech:

- złożoności procedur uzgadniania i realizacji projektów;
- dużej liczby aktorów biorących udział w działaniach i wynikających stąd problemów w dochodzeniu do decyzji i egzekwowaniu odpowiedzialności;
- trudności w opracowaniu spójnych programów.

Do stycznia 1997 roku rządowi przedłożono 102 paktów terytorialne. Większość z nich (81) realizowana była na południu Włoch.

²⁰ Fundacja Censis, *La concertazione per lo sviluppo del Mezzogiorno*, Roma 1997, s. 17.

Przykładem paktu terytorialnego, który odnosi się bezpośrednio do małych i średnich przedsiębiorstw, jest pakt zawarty w Brindisi.

Tabela 13. Pakt terytorialny w Brindisi

Cele	Inwestycje	Sektory interwencji	Podmioty uczestniczące w pakcie terytorialnym
<p>Rozwój MSP:</p> <ul style="list-style-type: none"> – kształtowanie lokalnych zasobów gospodarczych; – poprawa środowiska naturalnego; – kształcenie i przekwalifikowywanie zawodowe pracowników przemysłowych, rzemieślników i pracowników obsługi turystycznej. 	<ul style="list-style-type: none"> – 88 inicjatyw o łącznej wartości 423 miliardów lirów; – 5 projektów infrastrukturalnych o łącznej wartości 30 miliardów lirów (Pakt Puglia); – 7 projektów w dziedzinach niematerialnych o łącznej wartości 5 miliardów lirów. 	<p>Przemysły:</p> <ul style="list-style-type: none"> – odzieżowy; – rolno-spożywczy; – biotechnologia; – obuwniczy; – chemiczny; – stoczniowy; – energetyczny; – mechanika; – kamienny; – drzewny; – turystyka; – usługi. 	<ul style="list-style-type: none"> – administracja prowincji; – izba handlowa; – administracja gmin; – władze portu; – konsorcja; – związki zawodowe; – organizacje przedsiębiorców.

Źródło: A. Leon, „Le Politiche per i distretti industriali del Mezzogiorno”, *Quaderni di Politica Industriale*, Mediocredito Centrale, nr 25, Ottobre 1998, s. 50.

Jak widać, pakt w Brindisi obejmował głównie działania w zakresie kształcenia i infrastruktury. Podobne cele pojawiają się także w wielu innych paktach.

VII. Polityka wspierania nowo powstających przedsiębiorstw

Efektywności gospodarki rynkowej sprzyja działanie mechanizmu selekcji, czyli eliminowania słabych przedsiębiorstw przez te lepiej przystosowane do zmiennych warunków rynkowych. Dla dobrego funkcjonowania tego mechanizmu niezbędny jest napływ nowo tworzonych przedsiębiorstw, czyli wysoka dynamika przedsiębiorczości. Duża ilość inicjatyw gospodarczych pozwala szybciej rozwiązywać problemy, łatwiej pokonywać trudności i lepiej przystosowywać się do nowych warunków gospodarczych.

Podstawowymi wskaźnikami używanymi do badania dynamiki przedsiębiorczości są tzw. stopa urodzeń przedsiębiorstw, czyli stosunek liczby nowo powstałych przedsiębiorstw do liczby przedsiębiorstw istniejących, oraz tzw. wskaźnik wymieralności przedsiębiorstw. Różnica pomiędzy nimi obrazuje tendencje zmienności całkowitej liczby przedsiębiorstw.

Tabela 14. Wskaźnik urodzeń i wymieralności przedsiębiorstw w niektórych krajach UE w latach 1988–94

Kraj	Stopa urodzeń (%)	Stopa wymieralności (%)	Stopa przyrostu przedsiębiorstw
Austria	14	12	2
Belgia	10	8	2
Finlandia	10	9	1
Włochy	7	6	1
Niemcy	17	13	4
Wielka Brytania	13	12	1
Holandia	9	5	4
Norwegia	9	9	0

Źródło: *European Observatory for SMEs, 4th Raport, 1996.*

Badania potwierdziły istnienie pozytywnej zależności pomiędzy dynamiką tworzenia nowych przedsiębiorstw a tempem rozwoju gospodarczego. W Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii za-

obserwowano, że te regiony kraju, które mają niski wskaźnik powstawania nowych przedsiębiorstw, cechuje również niższe tempo rozwoju gospodarczego²¹.

Analizy społeczno-ekonomiczne pokazują, że indywidualna zaradność przeradza się w działalność gospodarczą tylko w sprzyjających warunkach instytucjonalnych. W dużej mierze warunki te tworzą władze publiczne. Stąd też zalecane jest, aby celem polityki gospodarczej stało się wspieranie tworzenia nowych przedsiębiorstw. Potencjalny przedsiębiorca napotyka bowiem szereg barier, od psychologicznych (np. niski poziom akceptowalnego ryzyka), przez techniczne (np. brak szczegółowej wiedzy prawno-finansowej), do kapitałowych (np. brak dostępu do kredytów). Zmniejszenie tych barier może zaowocować wzrostem liczby nowych przedsiębiorstw.

Zazwyczaj dynamikę przedsiębiorczości wiąże się z cechami kulturowymi danego społeczeństwa: systemem wartości, dominującym rodzajem motywacji i typem struktury społecznej. Nie są to elementy, które mogą zostać zmodyfikowane przez władze publiczne w krótkim czasie. Jednakże rządy próbują wpływać na ilość nowopowstających przedsiębiorstw poprzez m.in. specjalne programy wsparcia dla młodzieży zakładającej przedsiębiorstwa czy też, jak proponuje to w Wielkiej Brytanii Premier Tony Blair, nauczanie przedsiębiorczości w szkołach.

Przykładem działań rządu włoskiego na rzecz pobudzenia przedsiębiorczości wśród młodzieży jest Ustawa nr 44 z 28 lutego 1986 roku, zwana także Ustawą De Vito. Celem tej ustawy jest promocja rozwoju przedsiębiorczości wśród młodzieży mieszkającej na południu Włoch, a od momentu zmodyfikowania Ustawy 29 marca 1995 roku, także wśród młodzieży zamieszkującej na wymagających restrukturyzacji obszarach północnych Włoch. Administracją określonych przez Ustawę form pomocy zajmował się początkowo Komitet na rzecz Rozwoju Przedsiębiorczości wśród Młodzieży, a od 1995 roku funkcję tę pełni spółka akcyjna zwana Instytutem na rzecz Przedsiębiorczości wśród Młodzieży (La Società per 'Imprenditoria Giovanile S.P.A.).

²¹ *The Entrepreneurial Society*, Institute for Public Policy Research, Londyn 1998; Raport Scottish Enterprise z 1993 roku (za: „Entrepreneurs to Order”, *The Economist*, 14 marca 1998).

Adresatami Ustawy są ludzie w wieku od 18 do 35 lat, którzy zamierzają założyć własne przedsiębiorstwo. Aby móc skorzystać ze środków publicznych udostępnionych Ustawą De Vito, trzeba już wcześniej zarejestrować przedsiębiorstwo, którego większość udziałów jest w rękach młodych ludzi, a stan ten nie może ulec zmianie w ciągu 10 lat po uzyskaniu pomocy. Ponadto z pomocy nie mogą skorzystać przedsiębiorstwa handlowe.

Administrujący środkami pomocowymi Instytut dysponuje 200 miliardami lirów²², które są częściowo odnawialne dzięki spłatom pożyczek. W ramach oferowanej pomocy Instytut może objąć udziały kapitałowe, udzielać dopłat do kredytów, refinansować część kosztów zarządzania lub służyć pomocą szkoleniową.

Od 1986 do 1997 roku z pomocy wynikającej z Ustawy 44/1986 skorzystało ponad 650 nowych przedsiębiorstw. Pomoc ta polegała na przekazaniu rozpoczynającym działalność młodym przedsiębiorcom środków umożliwiających sfinansowanie aż do 90% wydatków na zakup środków trwałych, przy czym bezzwrotna dotacja mogła wynosić do 60% wartości tych środków, natomiast niskooprocentowany kredyt mógł stanowić pozostałe 30%. Nowo założone przedsiębiorstwa mogły także skorzystać ze zwrotu do 40% kosztów zarządzania w ciągu pierwszych dwóch lat działalności, a ponadto z bezpłatnej pomocy technicznej i doradczej oferowanej przez odpowiednie instytucje publiczne w celu rozwiązania problemów rynkowych lub organizacyjnych.

Przeprowadzone badania pokazują, że tworzone ze wsparciem państwa przedsiębiorstwa cechuje wyższa skłonność do inwestowania w nowe technologie. Są one także odporniejsze na trudności początkowych faz rozwoju, gdyż średnio 79,8% spośród nich istnieje przez co najmniej pięć lat, podczas gdy w takim okresie ulega likwidacji średnio co drugie nowo założone przedsiębiorstwo²³.

Podobny do Ustawy 44/1986 charakter ma Ustawa nr 215 z 25 lutego 1992 roku, której celem jest wsparcie rozwoju przedsiębior-

²² Według stanu na koniec 1997 roku. Do końca 1996 roku Instytut zatwierdził finansowanie 1085 projektów. M. Bagella, „Gli incentivi di politica industriale: presupposti teorici e valutazione empiriche”, *Quaderni di Politica Industriale*, Mediocredito Centrale Nr 21, Marzo 1998, s. 241.

²³ V. Maggioni, M. Sorrentino i A. de Marco, *Agevolazioni pubbliche allo start up, innovatività delle imprese e sviluppo di nuove iniziative imprenditoriali*, mimeo 1998.

czości wśród kobiet. Wokół tej Ustawy powstały spore kontrowersje – zastrzeżenia zgłosiła Komisja Europejska, na skutek czego Ustawa weszła w życie z pięcioletnim opóźnieniem w kwietniu 1997 roku. Na ocenę skutków jej funkcjonowania jest więc za wcześnie.

VIII. Małe i średnie przedsiębiorstwa jako eksporterzy

Stopień umiędzynarodowienia MSP we Włoszech

Międzynarodowa współpraca gospodarcza osiągnęła nie notowane wcześniej rozmiary: 20% światowego dochodu jest wymieniane pomiędzy krajami, codziennie na giełdach dokonywane są transakcje walutowe o wartości 1490 miliardów dolarów, a łączna sprzedaż istniejących 53 000 międzynarodowych korporacji osiągnęła w 1998 roku wartość 9500 miliardów dolarów²⁴.

Rośnie także rola MSP w postępującej gospodarczej globalizacji. W połowie lat 90. prawie 43% małych i średnich przedsiębiorstw działających we włoskim przemyśle prowadziło działalność gospodarczą za granicą. Wskaźnik ten był jeszcze wyższy w grupie przedsiębiorstw zatrudniających ponad 20 osób i w 1997 roku wynosił 72%.

Małe i średnie przedsiębiorstwa ogrywają znaczącą rolę we włoskim eksporcie. W 1991 roku przedsiębiorstwa te dostarczyły 30% wartości włoskiego eksportu, przy czym ich udział jest jeszcze większy w tzw. tradycyjnych gałęziach przemysłu, takich jak obuwniczy, odzieżowy itp. Dane dotyczące działalności eksportowej włoskich przedsiębiorstw przemysłowych pokazują, że eksport jest istotnym źródłem przychodów także dla MSP.

Tabela 15. Udział przedsiębiorstw eksportujących w grupach przedsiębiorstw przemysłowych według wielkości zatrudnienia (w 1991 roku)

Wielkość zatrudnienia	11–20	21–50	51–250	250–500	ponad 500	Ogółem
Udział przedsiębiorstw eksportujących	39%	56,5%	74,7%	77,3%	63,5%	63,1%

Źródło: Mediocredito Centrale (1994).

²⁴ D. Held, A. McGrew, D. Goldblatt i J. Perraton, *Global Transformations*, Polity Press, 1999.

O znaczeniu eksportu świadczy także wskaźnik jego intensywności (*export intensity*), czyli stosunek przychodów z eksportu do przychodów ogółem w grupie przedsiębiorstw eksportujących. We Włoszech wskaźnik ten waha się pomiędzy 26% w grupie przedsiębiorstw zatrudniających od 21 do 50 osób i 31% wśród przedsiębiorstw zatrudniających ponad 500 osób. Oznacza to, że jeśli włoskie przedsiębiorstwa eksportują, to eksport staje się źródłem od jednej czwartej do jednej trzeciej ich dochodów.

O ile włoskie przedsiębiorstwa mają bogate doświadczenia eksportowe, to znacznie słabiej zainteresowane są bezpośrednimi inwestycjami za granicą, do których zalicza się także tworzenie własnych struktur organizacyjnych (takich jak przedstawicielstwa handlowe).

Tabela 16. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w latach 1989–91

Zatrudnienie	11–20	21–50	51–250	250–500	ponad 500	ogółem
Udział przedsiębiorstw zaangażowanych w bezpośrednie inwestycje zagraniczne	0,5%	1,8%	4,8%	12,1%	12,3%	4,9%

Źródło: Mediocredito Centrale (1994).

Na podstawie danych przyjąć można, że istnieje silna zależność pomiędzy skłonnością do bezpośredniego inwestowania za granicą a wielkością przedsiębiorstwa, przy czym wielkością, powyżej której silnie wzrasta zainteresowanie inwestycjami zagranicznymi, jest zatrudnienie przekraczające 50 osób.

Konsorcja eksportowe

Duże znaczenie eksportu także wśród przedsiębiorstw małych (np. 39% wśród przedsiębiorstw zatrudniających pomiędzy 11 a 20 osób) rodzi pytanie, jak jest możliwe, aby małe przedsiębiorstwa posiadały niezbędne (osobowe i finansowe) zasoby dla prowadzenia działalności eksportowej?

Częściową odpowiedź na to pytanie przynosi wskazanie na funkcjonujące we Włoszech *konsorcja eksportowe* jako formę współpracy małych i średnich przedsiębiorstw przy prowadzeniu działalności eksportowej. Konsorcja powoływane są do realizowania współpracy przez pewien czas i zazwyczaj składają się z przedsiębiorstw o zbliżonej wielkości, dzięki czemu unika się zależności i dominacji.

W praktyce istnieją we Włoszech 3 typy konsorcjów. Pierwszym z nich są *konsorcja horyzontalne*, które składają się z przedsiębiorstw należących do tego samego sektora lub prowadzących ten sam rodzaj działalności. Drugim są *konsorcja wertykalne*, łączące przedsiębiorstwa, które realizują różne fazy produkcji danego wyrobu lub przedsiębiorstwa komplementarne, których współdziałanie jest niezbędne, aby dany produkt mógł być sprzedawany. Trzecim typem są *konsorcja mieszane*, w których przedsiębiorstwa łączą wspólny cel, taki jak rozpoczęcie sprzedaży na danym rynku.

Funkcjonowanie konsorcjów nie jest wolne od problemów, poczynając od trudności z zapewnieniem profesjonalnej obsługi ich działalności, aż po konflikty interesów przedsiębiorstw, które wchodzi w ich skład. Zaletą konsorcjów eksportowych jest jednak to, że:

- stanowią one mniej zobowiązującą niż np. *joint venture* formę współpracy, gdyż łatwiej jest się z nich wycofać;
- pozwalają one MSP realizować strategie, które indywidualnie są dla nich niedostępne;
- przynależność do konsorcjum eksportowego tylko w nikłym stopniu ogranicza autonomię przedsiębiorstwa.

Wszystko to sprawia, że konsorcja eksportowe są stosunkowo często spotykaną formą współpracy włoskich MSP. W 1994 roku przy włoskich Izbach Handlowych zarejestrowanych było 350 konsorcjów, które prowadziły działalność eksportową. Ocenia się, że w konsorcjach tych zgrupowanych było ponad 7000 przedsiębiorstw. Konsorcja eksportowe są więc znaczącym zjawiskiem we włoskiej gospodarce. Ich znaczenie zostało także docenione przez rząd włoski, który już w 1976 roku przygotował, uchwaloną następnie przez parlament, ustawę nr 377 z 10 maja 1976 roku, której Art. 15 stanowi, że „konsorcjom i spółkom konsorcyjnym mającym

jako swój wyłączny cel eksport produktów z przedsiębiorstw doń należących lub import surowców i półfabrykatów używanych przez te przedsiębiorstwa mogą zostać udzielone roczne subsydia finansowe, przy czym subsydia te nie mogą zostać stosowane do subwencjonowania eksportu”.

Jednakże dopiero ustawa nr 240 z 21 maja 1981 roku sprecyzowała formy pomocy dla konsorcjów eksportowych. Artykuł 7 tej ustawy stanowi, że zyski konsorcjum są zwolnione od podatku dochodowego, jeśli zostaną zainwestowane ponownie nie później niż w ciągu drugiego roku bilansowego następującego po roku, w którym zostały osiągnięte. Ponadto Art. 9 daje możliwość otrzymania specjalnego dofinansowania sięgającego 70% dokonywanych przez konsorcja inwestycji w środki trwałe. Dofinansowanie takie nie może jednak trwać dłużej niż 10 lat. Ten sam artykuł daje konsorcjom możliwość zwrotu do 50% wydatków na nabycie licencji i patentów, usługi techniczne i organizacyjne, promocję i reklamę, badania rynku i druk katalogów. Wydatki podlegają zwrotowi, jeśli dzięki nim ma miejsce wzrost zdolności sprzedaży produktów za granicą.

Kolejna modyfikacja form publicznego wsparcia dla konsorcjów eksportowych miała miejsce w 1989 roku, kiedy to na mocy Ustawy 83/1989 włoski rząd stworzył dla nich możliwość uzyskania zwrotu do 40% wydatków poniesionych w roku poprzedzającym rok wystąpienia o wsparcie (limit ten podwyższono do 60% dla konsorcjów przedsiębiorstw z południa Włoch – *il Mezzogiorno* – i 70% dla konsorcjów działających krócej niż 5 lat).

Równocześnie włoski ustawodawca sprecyzował wymagania, które konsorcja eksportowe muszą spełniać, aby móc ubiegać się o pomoc państwa. Dotyczą one:

- minimalnej liczby przedsiębiorstw należących do konsorcjum;
- gałęzi działalności przedsiębiorstw partnerskich;
- minimalnej wielkości składek wnoszonych przez przedsiębiorstwa należące do konsorcjum;
- przeznaczenia wyników działalności konsorcjum.

Ustawa 83/1989 stanowi, że konsorcjum musi składać się z co najmniej 8 przedsiębiorstw (z wyjątkiem konsorcjów działających na południu Włoch, gdzie ten limit ustanowiono na poziomie

5 przedsiębiorstw). Ponadto ze wsparcia wyłączone są przedsiębiorstwa działające w sektorze bankowym i ubezpieczeniowym, a także te, w skład których wchodzi przedsiębiorstwa duże lub kontrolowane przez duże. Partnerzy wchodzący do konsorcjum muszą wnieść do kapitału zakładowego co najmniej 2,5 miliona lirów lub inną sumę, której dla danej formy działalności gospodarczej wymaga Kodeks cywilny.

Konsorcjum nie może dystrybuować istniejącej w danym roku nadwyżki finansowej pomiędzy przedsiębiorstwa wchodzące w jego skład. Nadwyżka ta powinna stać się częścią funduszu rezerwowego i jako taka nie podlega opodatkowaniu podatkiem dochodowym.

Oprócz dofinansowania określonego Ustawą 83/1989, konsorcja eksportowe są zwolnione od stosowania stawek podatku od wartości dodanej VAT do cen usług świadczonych przez nie na rzecz przedsiębiorstw doń należących.

Wsparcie dla konsorcjów eksportowych jest częścią działań instytucji publicznych na rzecz promocji gospodarki włoskiej za granicą. Działania te znajdują oparcie w 14 różnych ustawach. Niektórzy autorzy²⁵ widzą w tej różnorodności chaos i proponują uporządkowanie kompetencji rozrzuconych obecnie pomiędzy rozmaite ministerstwa, Instytut Handlu Zagranicznego²⁶, ambasady, izby handlowe i organizacje prywatne tak, aby ich wysiłki nie były dublowane, a publiczne środki były wykorzystywane efektywnie.

²⁵ B. Cominelli, „L'Internalizzazione delle PMI”, [w:] G. Brunetti, G. Mussati i G. Corbetta, *Piccole e medie imprese e politiche di facilitazione*, EGEA Milano 1997, s. 223.

²⁶ Proponują oni także zmianę formy prawnej Instytutu Handlu Zagranicznego (*Istituto di Commercio Estero*) z obecnej, czyli agencji rządowej, na spółkę prawa handlowego.

IX. Koncentracja handlu a MSP

Włochy są krajem, w którym sektor handlowy jest silnie rozdrobiony. Jednakże we włoskim handlu zauważalne są tendencje zmierzające do organizacyjnej i kapitałowej koncentracji: w latach 1981–93 liczba stałych punktów sprzedaży w handlu żywnością zmalała z prawie 448 tysięcy do 328 tysięcy. Spadek ten oznacza likwidację 37% istniejących wcześniej sklepów i sklepików. Równocześnie w okresie tym z 8% do 35% wzrósł udział sprzedaży żywności w super- i hipermarketach.

Blisko 10 lat później, w 1991 roku, rozpoczął się spadek ilości stałych punktów sprzedaży w handlu nie obejmującym żywności. Wzrastając od 430 tysięcy sklepów w połowie lat 70., liczba stałych punktów sprzedaży osiągnęła rekordowy poziom 575 tysięcy w 1991 roku, by zmaleć do 525 tysięcy w 1993 roku.

Przez długi czas polityka publiczna wobec handlu polegała na hamowaniu rozwoju sieci sklepów o wielkiej powierzchni (ograniczenia wielkości i ilości takich punktów sprzedaży wprowadzane były przez władze lokalne). Jednak nie mogło to powstrzymać procesu koncentracji handlu.

Możliwe jest, iż konkurencyjność MSP w sektorze handlowym byłaby wyższa, gdyby we Włoszech istniała polityka wsparcia rozwoju handlu. Nie ma jednak programów publicznych mających na celu kształcenie przedsiębiorców, tak aby pomóc im poprawić jakość podejmowanych decyzji. Nie istnieją również programy rozpowszechniania informacji na temat stanu poszczególnych branż handlowych, ani wspierania tworzenia konsorcjów małych przedsiębiorstw handlowych, dzięki którym mogłyby one obniżyć koszty swego działania. Wobec braku wizji transformacji sektora handlowego, zachodzące w nim przekształcenia stały się polem konfliktów społecznych i politycznych.

X. Polityka wobec MSP a ich innowacyjność

W dynamicznej i konkurencyjnej gospodarce wszystkie przedsiębiorstwa muszą inwestować i wprowadzać innowacje po to, aby utrzymać i zwiększyć własne udziały w rynku. W takich warunkach zasadnicze znaczenie ma wielkość nakładów przeznaczonych na rozwój wiedzy koniecznej dla wprowadzenia innowacji technologicznych do działalności produkcyjnej przedsiębiorstwa. Działalność badawczo-rozwojowa stanowi jedno z najważniejszych źródeł procesu innowacji technologicznej. Jednakże w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw oraz w sektorach tradycyjnych dokonuje się innowacji bez podejmowania działalności badawczo-rozwojowej, mimo iż w skali całego sektora MSP efektywność innowacji zależy od zdolności połączenia działalności badawczo-rozwojowej z projektowaniem i innowacyjnym inwestowaniem.

Innowacja i innowacyjność zyskały znaczenie w teorii ekonomii dzięki pracom Josepha Schumpetera²⁷, który zauważył, że statyczne postrzeganie gospodarki prowadzi do paradoksu; gdy konkurencja doprowadzi system gospodarczy do maksymalnej efektywności, powinien się on pogrążyć w stagnacji zarówno w procesie produkcji, jak i w konsumpcji. Tak się jednak nie dzieje dzięki działalności przedsiębiorców wprowadzających nowe produkty i nowe sposoby produkcji, znajdujących nowe rynki zbytu i zaopatrzenia oraz wymyślających nowe sposoby organizacji gospodarki.

Innowacje w gospodarce mają na ogół charakter lokalny; wprowadzają produkty i rozwiązania, które są nowymi w danym – lokalnym – kontekście. W szerszej skali natomiast mamy do czynienia ze zjawiskiem *innowacji-imitacji*, w którym imitacja jest wdrożeniem zapożyczonej lub zakupionej innowacji.

Trudno jest o precyzyjne wskaźniki innowacyjności. W badawczej praktyce stosowane są rozróżnienia na *innowację produktu* i *innowację procesu* oraz *innowację horyzontalną* i *innowację wertykalną*. Ta ostatnia, rzadziej spotykana, para pojęć oznacza przeciwstawienie ilościowego wzrostu posiadanych dóbr i kapitałów

²⁷ J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, 1960, OWE Warszawa.

poprawie jakości używanych czynników produkcji. Przyjmuje się, że podstawowymi źródłami innowacji są nakłady na inwestycje w środki trwałe oraz działalność badawczo-rozwojowa. Inne, tzw. niematerialne źródła innowacji, w tym głównie wzrost wiedzy i kwalifikacji pracowników oraz opłaty za korzystanie z *know how*, są trudniejsze do empirycznego uchwycenia. Jak zauważył K. Arrow, „każda nowa maszyna wyprodukowana i zastosowana w produkcji jest w stanie zmienić otoczenie, w którym przebiega produkcja, tak iż wciąż pojawiają się nowe bodźce do uczenia się”²⁸. To uczenie się poprzez produkcję i stosowanie jest źródłem lokalnych innowacji.

Wywołane przez innowację zmiany wymuszają na innych uczestnikach systemu gospodarczego przystosowanie się, dlatego też można mówić o efektach zewnętrznych pojawiających się na skutek wprowadzenia innowacji. Istnieją trzy potencjalne efekty danej innowacji²⁹:

- przedsiębiorstwa dokonujące innowacji nie stosują dyskryminacji cenowej, dlatego też producenci dóbr finalnych zakupując innowacyjny produkt otrzymują pewnego rodzaju nadwyżkę (*pozytywny efekt zewnętrzny*);
- wprowadzenie innowacji prowadzi do utraty części wartości produkcji, która nie została udoskonalona: wiąże się to ze stratami właścicieli zakładów zakupujących innowacyjny produkt (*negatywny efekt zewnętrzny*);
- innowacja wywołuje pozytywny efekt zewnętrzny w stosunku do twórców innych innowacji – wynalazców i projektantów – zwiększając wykorzystanie i cenę ich zasobów.

Choć trudno kwestionować postęp osiągniany dzięki innowacjom, w krótkiej perspektywie czasowej mogą one stać się źródłem niekorzystnych zakłóceń i kosztów wymuszonych zmian przystosowawczych. Istnienie efektów zewnętrznych sprawia, że tzw. korzyści prywatne (tzn. korzyści dla wprowadzającego daną innowację) mogą różnić się od korzyści publicznych (tzn. wzrostu poziomu dobrobytu społecznego). Pojawia się więc teoretycznie uzasadnione pole

²⁸ K.J. Arrow, „The Economic Implications of Learning by Doing”, *Review of Economic Studies* 1962, 29, s. 155–173.

²⁹ D. Romer, *Advanced Macroeconomics*, McGraw-Hill, Nowy Jork 1996.

dla interwencji państwa w celu wsparcia innowacyjności. Najczęściej stosowane metody wsparcia to częściowe subsydiowanie badań rozwojowych lub stymulowanie odnawiania środków produkcji. Interwencja taka, w formie na przykład polityki wspierania transferu technologii, stwarza możliwości wzrostu innowacyjności gospodarki. Koniecznym warunkiem jest dobre zaadresowanie i skuteczne wdrażanie takiej polityki.

Dane dotyczące potencjału innowacyjnego, oprócz informacji o inwestycjach w środki trwałe, uzyskiwane są także poprzez analizę wydatków na badania i rozwój oraz z badań ankietowych identyfikujących innowacje w odniesieniu do produktów i procesów produkcyjnych.

Innowacja jest pojęciem ogólnym. Odnosi się zarówno do kwestii technicznych, jak i organizacyjnych oraz rynkowych. Źródłem innowacji technicznych są w dużej mierze wydatki na badania i rozwój. Inne typy innowacji nie muszą wiązać się z ponoszeniem materialnych lub finansowych nakładów, a ich źródłem jest zdolność do twórczego przystosowywania się do zmiennych warunków rynkowych.

W dyskusji na temat źródeł innowacyjności w gospodarce często pojawiają się głosy wskazujące na związek pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa i skalą jego działania a skłonnością do innowacji. Z jednej strony uznaje się bowiem, że zmiana technologiczna musi być wprowadzana pod nadzorem struktur wyposażonych w odpowiednie zasoby technologiczne i finansowe, a więc dużych przedsiębiorstw, z drugiej zaś zauważa się, że to małe i średnie firmy są lepiej przystosowane do działania w złożonych warunkach współczesnej gospodarki.

Dostępne dane wskazują, że we Włoszech innowacyjność jest słabszą stroną małych przedsiębiorstw: tylko 26% małych przedsiębiorstw może być określona mianem innowacyjnych, podczas gdy w przypadku przedsiębiorstw średnich i dużych wskaźnik ten wynosi około 80%³⁰. Małe przedsiębiorstwa odgrywają niewielką rolę w innowacjach mających swe źródło w nakładach na badania i roz-

³⁰ D. Archibugi, R. Evangelista, G. Perani i F. Rapiti, „L’innovazione nelle imprese italiane: un’analisi dai risultati dell’indagine ISTAT”, *Economia e politica industriale* 1996, nr 89.

wój. Dane Włoskiego Urzędu Statystycznego (ISTAT) i Krajowego Centrum Badań (CNR) pokazują, że nakłady na działalność badawczo-rozwojową cechuje duża koncentracja; 16 spośród 45 największych grup włoskich przedsiębiorstw przeznacza na badania i rozwój 45,6% ogółu środków przeznaczonych na ten cel we Włoszech³¹.

Jednakże to MSP cechuje wyższa intensywność innowacji mierzona jako stosunek sumy wydatków na działalność innowacyjną oraz na inwestycje w urządzenia, maszyny i wyposażenie związane z innowacją produktu do przychodów przedsiębiorstwa. Badania UE przeprowadzone w ramach *Community Innovation Survey* w 1996 roku pokazują, że przedsiębiorstwa zatrudniające do 50 osób charakteryzują się dwukrotnie wyższą intensywnością innowacji niż przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 500 osób.

Zestawienie tych dwóch obserwacji prowadzi do następującego wniosku: małe i średnie przedsiębiorstwa wydają mniej środków na innowacje, ale gdy to czynią, przeznaczają na nie więcej w stosunku do swoich przychodów niż przedsiębiorstwa duże. Różnorodność form, jakie przybiera innowacja, sprawia, że trudno jest o wiarygodne informacje na temat rozkładu przedsiębiorstw innowacyjnych w całej populacji przedsiębiorstw. Przeprowadzone przez Mediocredito Centrale badania nad zachowaniem włoskich przedsiębiorstw w latach 1992–94³² pokazują, że w okresie tym 85% włoskich przedsiębiorstw produkcyjnych zainwestowało w środki trwałe, a 43% przeznaczyło część swych funduszy na nakłady badawczo-rozwojowe. Wydatki na inwestycje stanowiły przeciętnie od 3 do 5% wielkości obrotów przedsiębiorstwa. Ich wielkość zmieniała się w zależności od typu działalności produkcyjnej i wynosiła 3,1% w sektorze wysokich technologii, 3,6% w sektorze dóbr tradycyjnych i 8,2% w sektorze dóbr, których produkcja charakteryzuje się rosnącymi korzyściami skali. Mierzona w relacji do wielkości obrotów, wielkość wydatków na badania i rozwój kształtowała

³¹ D. Archibugi, R. Evangelista i R. Simonetti, „Concentration, firm size and innovation: evidence from innovation costs”, *Rivista internazionale di scienze sociali* 1995, nr 3.

³² E. Mazzenga (red.), „Accumulazione, innovazione e internalizzazione delle imprese italiane”, *Quaderni di Politica Industriale* 1998, nr 28.

się średnio na poziomie 2,2–2,4%, przy czym wartości krańcowe przybierała w sektorze dóbr tradycyjnych (0,9%) i w sektorze zaawansowanej technologii (7,4%).

Częstotliwość wydatków na badania i rozwój rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa (79,8% w grupie przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 250 osób); jest również wyższa w przypadku przynależności do sektorów wyspecjalizowanych (75,5%) lub działalności w obszarze zaawansowanych technologii (80%). W okresie od 1992 do 1994 roku około 75% włoskich przedsiębiorstw wprowadziło innowacje, przy czym w 12% były to wyłącznie innowacje dotyczące produktu, w 26% wyłącznie dotyczące procesu, a w 36% innowacje dotyczące zarówno produktu, jak i procesu produkcyjnego. Najważniejszym celem wydatków na badania i rozwój była poprawa jakości istniejących produktów, podczas gdy nakłady inwestycyjne były ponoszone przede wszystkim z myślą o wzroście produkcji, poprawie jakości produktów i obniżeniu kosztów. W 85% wydatki na badania i rozwój były ponoszone ze środków własnych, a w 5% z uzyskanego subwencjonowanego kredytu. Inwestycje w środki trwałe były finansowane w 60% ze środków własnych, w 12% poprzez leasing, w 11% z subwencjonowanego kredytu, a w 9% dzięki kredytowi bankowemu na warunkach rynkowych.

Dane z badania sondażowego przeprowadzonego przez ISTAT (tabela 17) pokazują, że udział przedsiębiorstw innowacyjnych rośnie wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa.

Znaczenie innowacyjności sprawia, że znajduje się ona w centrum uwagi wielu rządów, z gabinetami Niemiec i Japonii na czele. Co jednak rządy powinny, co mogą, a co rzeczywiście robią w dziedzinie wspierania innowacyjności? Tradycyjnie wiele krajów wspiera innowacyjność udostępniając środki na wspomaganie wymiany parków maszynowych i wprowadzanie nowych technik wytwórczych. Jednakże ten rodzaj pośredniego oddziaływania na innowacyjność jest krytykowany, ponieważ jego efektem jest zwiększenie zapotrzebowania na środki pomocy publicznej bez jednoczesnego znaczącego wzrostu innowacyjności.

Tabela 17. Przedsiębiorstwa innowacyjne wśród badanych przedsiębiorstw

Zatrudnienie	Ilość badanych przedsiębiorstw	Ilość przedsiębiorstw innowacyjnych	Udział przedsiębiorstw innowacyjnych w grupie badanych przedsiębiorstw	Przedsiębiorstwa ponoszące nakłady na działalność badawczo-rozwojową w danej grupie przedsiębiorstw	Zatrudnienie w przedsiębiorstwach innowacyjnych w stosunku do zatrudnienia w danej grupie przedsiębiorstw	Przychody przedsiębiorstw innowacyjnych przychodów grupy przedsiębiorstw
20-49	15109	3914	25,9%	11,7%	27,5%	29,1%
50-99	4142	1688	40,8%	23,4%	41,6%	43,0%
100-199	2012	965	48%	33,3%	48,7%	47,8%
200-499	1041	609	58,5%	47,5%	59,8%	67,3%
500-999	292	216	74%	61,0%	74,5%	79,1%
> 1000	191	161	84,3%	78,5%	91,5%	98,9%
Ogółem	22787	7553	33,1%	18,6%	61,5%	70,7%

Źródło: ISTAT 1995.

Coraz częściej jest więc proponowany rozwój instytucji publicznych, które świadczą usługi dla przedsiębiorstw w zakresie projektowania i rozwoju nowych produktów, dostępu do informacji technicznej czy też ułatwiają korzystanie z zasobów badawczych ośrodków uniwersyteckich. Zaletą tego podejścia ma być wywoływanie rzeczywistego zainteresowania innowacyjnością, a nie tylko biernym korzystaniem z funduszy publicznych.

Takie nowoczesne podejście jest stosowane także we Włoszech, gdyż wydaje się, że szczególnie dobrze służy gospodarce zdominowanej przez MSP. W stosunku do małych i średnich przedsiębiorstw polityka proinnowacyjna powinna:

- pobudzać rozwój kreatywności i potrzeb innowacyjnych wśród przedsiębiorców;
- zmniejszać koszty dostępu do źródeł informacji o innowacjach i sposobach ich wdrażania.

Cele te można osiągnąć poprzez działania na dwóch poziomach:

- w skali makro: poprzez wspieranie kształcenia ustawicznego, politykę podatkową sprzyjającą innowacyjności oraz lepszą ochronę własności intelektualnej;
- w skali mikro: poprzez stworzenie sieci wyspecjalizowanych placówek, które służyłyby ogólnymi informacjami i specjalistycznymi poradami.

We Włoszech interwencje państwa wspierające działalność innowacyjną przedsiębiorstw mają miejsce od początku lat 70. Główny kierunek tej polityki to przeznaczanie coraz większych środków na wspieranie działalności badawczo-rozwojowej w przedsiębiorstwach. Najważniejszym instrumentem polityki wspierania innowacji technologicznych jest Ustawa 46/1982. Ustawa ta zmieniła sposób funkcjonowania istniejącego już wcześniej Specjalnego Funduszu na rzecz Badań Stosowanych (Fondo Speciale per la Ricerca Applicata) oraz utworzyła Odnawialny Fundusz Specjalny na rzecz Innowacji Technologicznych (Fondo Speciale Rotativo per l'Innovazione Tecnologica). Środki obu funduszy są przeznaczane na finansowanie badań przemysłowych oraz wdrażanie projektów innowacyjnych. Ponieważ większość środków trafiała do przedsiębiorstw dużych, ustawodawca wydzielił w obu funduszach kwotę 20% ich całkowitej wielkości, która zarezerwowana jest na wspieranie badań i wdrażanie ich wyników w MSP.

Wspieraniu transferu i upowszechnianiu nowych technologii służy stosowana przez rząd włoski polityka dofinansowywania zakupu maszyn, urządzeń, licencji i technologii. Za jej klasyczny przykład może służyć Ustawa 1329/1965, zwana także ustawą Sabatiniego. Ustawa ta daje MSP możliwość nabycia określonych typów maszyn, przy czym płatności za nie są księgowane tak, jakby kupowane były części do maszyn. Są więc one bezpośrednio wliczane do kosztów prowadzonej działalności. Co więcej, zakup taki finansowany jest za pomocą specjalnego tańszego kredytu udostępnianego przez dwa włoskie banki: Banca d'Italia i Mediocredito Centrale.

Innym instrumentem wspierania działań proinnowacyjnych jest Ustawa 696/1983 (zmodyfikowana najpierw Ustawą 399/87, a następnie Ustawą 185/1989), która wprowadziła mechanizm zróżnicowanych w zależności od lokalizacji i wielkości przedsiębiorstwa dopłat do zakupu lub leasingu przez małe i średnie przedsiębiorstwa maszyn o wysokiej jakości technologicznej.

Najnowszym instrumentem interwencji państwa jest Ustawa Nr 317 z 5 października 1991 roku, która ma na celu promocję rozwoju, innowacji i konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw. Ustawa ta wsparta została środkami w wysokości 1524 miliardy lirów przeznaczonymi na 3 lata. Środki te zostały przeznaczone na takie cele, jak wspieranie powstawania konsorcjów wzajemnych gwarancji kredytowych, wsparcie dla tworzenia Spółek Finansowych na rzecz Innowacji (Societa Finanziarie per l'Innovazione) oraz obejmowanie udziałów kapitałowych w przedsiębiorstwach prywatnych.

W latach 1992–94 około połowa przedsiębiorstw produkcyjnych skorzystała z rozmaitych form publicznego wsparcia normowanych przez omawiane w Aneksie 1 niniejszej publikacji ustawy, m.in.: Ustawy 1329/65, 46/1982, 64/1986 i 317/1991. Wsparcie to było więc istotne, choć na pewno nie miało decydującego znaczenia dla stanu innowacyjności włoskich przedsiębiorstw.

Gospodarcza doniosłość innowacyjności wzrasta, gdyż po wprowadzeniu wspólnej waluty Euro przez państwa UE, a tym samym „usztynieniu” kursów walutowych, włoskie przedsiębiorstwa nie będą już mogły uzyskiwać korzyści płynących z różnicy kursów. Pozostaje im więc wykorzystanie korzyści wynikających ze wzrostu innowacyjności, a świadomość tego faktu jest powszechna wśród polityków gospodarczych oraz samych przedsiębiorców.

XI. Wsparcie MSP na rzecz poprawy jakości

Presja konkurencyjna sprawia, że wiele przedsiębiorstw zaczyna stosować systemy zarządzania jakością i podejmuje działania w celu uzyskania krajowych lub międzynarodowych certyfikatów jakości. Posiadanie takiego formalnego potwierdzenia spełniania kryteriów wysokiej jakości zarządzania, usług i produktu bywa warunkiem uczestnictwa w przetargach publicznych czy stania się poddostawcą korporacji międzynarodowych³³. Presja certyfikacyjna ma więc charakter rynkowy; dla firm wprowadzenie systemów kontroli jakości może oznaczać uzyskanie przewagi nad konkurencją, poprawę wizerunku przedsiębiorstwa lub spełnienie wymogów klientów lub kooperantów.

Popularyzacji zagadnień związanych z poprawą jakości zarządzania służą przyznawane od 1992 roku przez European Foundation for Quality Management nagrody European Quality Award. Do tej pory trafiały one wyłącznie do przedsiębiorstw dużych i bardzo dużych. Dlatego też Komisja Europejska zaproponowała ustanowienie Europejskiej Nagrody Jakości w kategorii przedsiębiorstw zatrudniających do 250 osób. Po raz pierwszy konkurs ten został przeprowadzony w 1996 roku.

W dokumencie opublikowanym 17 lutego 1995 roku, zatytułowanym „Polityka europejska na rzecz promocji jakości”, Komisja Europejska DG III podkreśliła znaczenie wsparcia działań małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie poprawy jakości. Konieczność tego wsparcia wynika z istnienia dużych jednostkowych kosztów związanych z certyfikacją i utrzymaniem systemu kontroli jakości. Szacuje się, że w 1995 roku dla przedsiębiorstw zatrudniających do 30 osób lub mających przychód mniejszy niż 30 miliardów lirów koszty związane z wypełnieniem wymagań niezbędnych dla uzyskania certyfikatu ISO 9000 wyniosły 10 milionów lirów, a roczne koszty utrzymania systemu kontroli sięgnęły dodatkowych 7 milionów³⁴.

³³ Przejścia przez procedury certyfikacyjne wymaga m.in. koncern ABB.

³⁴ „Rapporto speciale sulla Certificazione”, *Il Sole 24 ORE*, 18 grudnia 1995 roku.

We Włoszech w działaniach na rzecz promocji jakości uczestniczy szeroki krąg instytucji: od szkół i uniwersytetów, poprzez firmy konsultingowe i instytucje przyznające certyfikaty, aż do izb handlowych i władz regionalnych. Trudno jednakże twierdzić, że istnieje polityka państwa mająca jako swój główny cel wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw w ich staraniach o poprawę jakości. Teoretycznie, władze centralne są odpowiedzialne za wdrażanie zaleceń UE, stanowienie prawa w tym zakresie i prowadzenie kampanii informacyjnych uświadamiających potrzebę poprawy jakości. Te potencjalne obszary działalności państwa nie zostały jednak we Włoszech dobrze zagospodarowane.

Brak centralnych działań w zakresie promocji jakości w MSP jest we Włoszech częściowo kompensowany działaniami władz regionalnych. Przykładem takich działań jest Regionalna Ustawa RU 41/1990 (zmieniona w 1993 roku przez RU 7/1993) w regionie Lombardia, którego stolicą jest Mediolan. Jej celem jest wsparcie działań innowacyjnych i poprawa jakości w małych przedsiębiorstwach i zakładach rzemieślniczych. Beneficjentem Ustawy mogą stać się te przedsiębiorstwa produkcyjne zatrudniające do 250 osób lub przedsiębiorstwa świadczące usługi produkcyjne i zatrudniające do 95 osób, które rozpoczęły proces uzyskiwania certyfikatów jakości według norm ISO seria 9000 lub które dokonują inwestycji w aparaturę pomiarową i inne wyposażenie służące zarządzaniu i poprawie jakości. Zgłoszone do finansowania projekty powinny być zakończone w ciągu 18 (gdy dotyczą nabycia aparatury pomiarowej) lub 24 (gdy obejmują certyfikację) miesięcy od daty uzyskania wsparcia. W ramach oferowanych przez RU 7/1993 ułatwień przedsiębiorstwa mogą otrzymać zwrot do 30% (lecz nie więcej niż 120 milionów lirów) wydatków na konsulting i usługi związane z uzyskaniem certyfikatu, zakup aparatury pomiarowej lub innych kosztów zatwierdzonych przez kontrolujący projekty komitet techniczny.

Tabela 18. Subsydia dla MSP w związku z ich inwestycjami w rozwój i zarządzanie jakością w latach 1990–95 w regionie Lombardia

Liczba zgłoszonych wniosków	1190
Liczba zbadanych wniosków	1081
Liczba zaakceptowanych wniosków	948
Całkowita wielkość udzielonej pomocy	27 mld lirów
Średnia wielkość subwencji	30 mln lirów
Średni okres badania wniosku	2–4 miesiące

Uwaga: Różnica pomiędzy liczbą zgłoszonych wniosków a liczbą zbadanych wniosków wynika z tego, że w momencie sporządzania sprawozdania część wniosków znajdowała się w fazie badania.

Polityka publiczna we Włoszech poszukuje właściwych form wspierania poprawy jakości w małych i średnich przedsiębiorstwach. Sformułowanie i wdrożenie instrumentów pomocy staje się we Włoszech pilną potrzebą, gdyż w całej UE dominuje tendencja do rozpowszechniania systemów jakości, a nienadążanie za nią będzie stawiać włoskie przedsiębiorstwa w niekorzystnej sytuacji konkurencyjnej.

XII. Dostęp małych i średnich przedsiębiorstw do rynku finansowego

Włoski system finansowy opiera się na dominującej roli pośrednictwa bankowego. We Włoszech, szczególnie w porównaniu z krajami anglosaskimi, rynek kapitałowy jest słabo rozwinięty, w tym przede wszystkim słaby jest sektor funduszy inwestycyjnych i giełda ma niską płynność.

Dominacja pośrednictwa bankowego sprawia, że rynek finansowy preferuje projekty inwestycyjne łączące niskie ryzyko i niski zysk oraz dotyczące przedsiębiorstw mogących dać bankom gwarancje w postaci nieruchomości. W takich warunkach małe i średnie firmy mogą napotykać znaczące problemy w zakresie finansowania swej działalności, a w szczególności problemy w uzyskiwaniu pożyczek średnio- i długoterminowych. Zazwyczaj bowiem MSP nie dysponują odpowiednimi zabezpieczeniami, a ich projekty cechuje wysoki stopień ryzyka. Ponadto należy pamiętać, że dla banków udzielanie kredytów i pożyczek o względnie małej wielkości wiąże się z podobnymi kosztami co analiza dużych kredytów i projektów inwestycyjnych. W naturalny więc sposób banki starają się obsługiwać w pierwszej kolejności przedsiębiorstwa duże i bardzo duże.

Bariery rynku finansowego, którym władze publiczne powinny przeciwdziałać, sprowadzają się do dwóch kwestii:

- nadmiernej wysokości premii od ryzyka, którą małe i średnie przedsiębiorstwa muszą płacić;
- niemożności uzyskania przez małe i średnie przedsiębiorstwa zewnętrznych środków na sfinansowanie atrakcyjnych, lecz ryzykownych przedsięwzięć.

Próbując usuwać bariery dostępu do finansowania rząd może działać w dwóch kierunkach:

- po pierwsze, może udostępnić specjalne fundusze na dopłaty do udzielanych małym i średnim przedsiębiorstwom kredytów;
- po drugie, może oddziaływać na te elementy rynku finansowego, które ograniczają możliwości pozyskiwania funduszy przez małe i średnie przedsiębiorstwa.

Do początku lat 90. kolejne rządy włoskie odpowiadały na potrzeby przedsiębiorstw udostępniając im dodatkowe środki finansowe. Działania te stanowiły zachętę do inwestowania na mniej gospodarczo rozwiniętych obszarach Włoch, dlatego też szczególnie wiele z nich dotyczyło przedsiębiorstw z południa Włoch.

Kryzys finansów publicznych i konieczność spełnienia wymogów niezbędnych dla uczestnictwa w Europejskiej Unii Walutowej wymusiły ograniczenie wielkości pomocy publicznej dla przedsiębiorstw. Przypuszczać jednak można, że nawet bez tego wymuszonego ograniczenia pomoc publiczna na finansowanie działalności przedsiębiorstw uległaby zmianie. Bezpośrednie udostępnianie przedsiębiorstwom funduszy przez instytucje państwowe lub wspomagane instytucje komercyjne wywoływało we Włoszech rosnące niezadowolenie. Działo się tak w związku z narastającym przekonaniem, że polityka gospodarcza prowadzona w ten sposób nie osiąga swych celów, ponieważ:

- udzielana pomoc ma charakter bezwarunkowy i rozdrobniony (*a pioggia*), trafia w nieznacznych ilościach do wielu przedsiębiorstw nie wywołując zmiany ich funkcjonowania,
- sposoby dysponowania funduszami mają nadmiernie zbiurokratyzowany charakter, a środki pomocowe niejednokrotnie napływają po zakończeniu projektu, który miały współfinansować.

Coraz częściej pojawiało się też pytanie, czy wsparcie finansowe jest rzeczywiście niezbędne, to znaczy, czy projekty współfinansowane ze środków publicznych nie byłyby realizowane nawet, dyby takiej pomocy nie otrzymały. Odpowiedzi zebrane w grupie 154 przedsiębiorstw, które korzystały z pomocy publicznej, sugerują, że tylko w nielicznych przypadkach uzyskanie pomocy było decydujące dla podjęcia inwestycji. W prawie 70% przypadków pomoc uzyskały przedsiębiorstwa, które mogły zdobyć gdzie indziej środki na finansowanie swych inwestycji. Co więcej, w 26,6% przypadków pomoc co najwyżej zwiększyła rozmiary inwestycji lub przyspieszyła ich rozpoczęcie. Tabela 19 pokazuje procentowy rozkład odpowiedzi przedsiębiorców na pytanie o gotowość do podjęcia inwestycji nawet w przypadku braku pomocy publicznej.

Tabela 19. Czy Pana przedsiębiorstwo realizowałoby dany projekt inwestycyjny nawet w przypadku braku pomocy publicznej?

Tak, w całości	68,8%
Tak, ale tylko w części	18,2%
Tak, ale później	8,4%
Nie	3,9%

Źródło: G. Brunetti i in., *op.cit.*, s. 402.

Sytuacja makroekonomiczna Włoch i wątpliwości co do skuteczności realizowanej polityki gospodarczej sprawiają, że maleje znaczenie bezpośredniej pomocy finansowej dla małych i średnich przedsiębiorstw. Wprawdzie w dalszym ciągu istnieją powołane na mocy Ustawy 445/1950 i Ustawy 949/1952 specjalne banki (Mediocredito Centrale i Mediocrediti Regionali), których funkcją jest finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, lecz od początku lat 80. maleje ich znaczenie, gdyż coraz częściej programy pomocy są realizowane bezpośrednio przez administrację centralną. Mediocredito Centrale i Mediocrediti Regionali nie różnią się znacznie od innych banków: pozyskując depozyty ludności i przedsiębiorstw, udzielają one kredytów małym i średnim przedsiębiorstwom na warunkach zbliżonych do warunków rynkowych.

Oprócz wprowadzenia zmian, takich jak uchwalenie nowego Prawa Bankowego w 1993 roku i późniejsza prywatyzacja niektórych banków państwowych (zmiany te same w sobie modyfikują sytuację funkcjonowania rynku finansowego), rząd włoski próbuje poprawiać warunki finansowania małych i średnich przedsiębiorstw poprzez promowanie funduszy poręczeń wzajemnych. Celem funduszy poręczeń wzajemnych jest zwiększanie dostępu do kredytów i pożyczek oraz zmniejszenie premii od ryzyka poprzez wzajemne gwarantowanie długu przez należące do funduszu przedsiębiorstwa. Ocenia się, że fundusze poręczeń wzajemnych cieszą się w skali całych Włoch umiarkowanym powodzeniem (istnieją wyjątki, jak na przykład region Veneto). Są one korzystne dla przedsiębiorstw stabilnych, wiarygodnych i jednorodnych pod względem podejmowanego ryzyka. Jednakże fundusze te nie rozwiązują problemu dostępności kredytów dla przedsiębiorstw „młodych” i podejmujących ryzykowne przedsięwzięcia.

Problemem we Włoszech jest wysoki stopień uzależnienia inwestycji przedsiębiorstw od możliwości samofinansowania i od kredytu bankowego. Na skutek zbyt małego napływu kapitału wysokiego ryzyka, włoskie małe i średnie przedsiębiorstwa nie mogą wykorzystać wszystkich szans przyspieszenia swego rozwoju.

Istnieją dwie główne przyczyny takiego stanu rzeczy:

- przedsiębiorców cechuje skłonność do samodzielnego zarządzania firmą oraz wykorzystywania korzyści podatkowych wynikających z zacierania granic pomiędzy majątkiem osobistym a majątkiem firmy. Oznacza to, że przedsiębiorcy włoscy niechętnie zgadzają się, by dostarczyciele kapitału mieli wpływ na zarządzanie firmą;
- brak tradycji działania banków inwestycyjnych i firm *venture capital*, które zapewniają napływ kapitału podwyższonego ryzyka do małych i średnich firm cechujących się dobrymi perspektywami rozwoju. Dzieje się tak, ponieważ dla rozwoju banków inwestycyjnych i firm *venture capital* istotne znaczenie ma istnienie możliwości „wyjścia” z przedsiębiorstwa poprzez giełdę lub inną formę obrotu publicznego, natomiast we Włoszech zastosowanie takiego rozwiązania jest dosyć trudne.

Częściową odpowiedzią na te problemy MSP miało być stworzenie specjalnej giełdy. Idea giełd dla małych i średnich przedsiębiorstw³⁵ polega na szukaniu kapitału podwyższonego ryzyka i funduszy osób prywatnych, które mogłyby zostać zużyte na rozwój tych przedsiębiorstw. Koszty publicznej emisji i publicznych notowań są obniżone poprzez zmniejszenie wymagań formalnych wobec MSP. Głównym problemem, który pomysłodawcy specjalnych giełd dla małych i średnich przedsiębiorstw muszą rozwiązać, jest problem płynności akcji tych przedsiębiorstw. Zapewnienie wysokiego stop-

³⁵ 30 września 1996 roku w Brukseli rozpoczęła działalność paneuropejska giełda dla MSP zwana Easdaq i wzorowana na amerykańskiej giełdzie Nasdaq, dzięki której kapitał na rozpoczęcie działalności zebrano wiele, kiedyś małych, a teraz dużych i bardzo dużych firm amerykańskich, takich jak Netscape lub Genentech (za: *The Economist*, 28 września 1996 r.). Nieco później podobne giełdy wprowadziły inne kraje, m.in. Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Belgia, Holandia i Irlandia. Jak informuje *The Economist* z 13 czerwca 1998 roku, wszystkie europejskie rynki *venture* zebrały w 1997 roku ponad 22 mld dolarów kapitału przeznaczonego głównie na inwestycje w nowe technologie. Oznacza to podwojenie wielkości inwestycji tego typu w porównaniu z 1996 rokiem.

nia płynności akcji jest warunkiem znalezienia wystarczającej ilości chętnych do uczestniczenia w takim rynku.

We Włoszech od połowy lat 90. trwają prace nad stworzeniem specjalnego rynku notowań udziałów kapitałowych małych i średnich przedsiębiorstw (METIM). Miałyby on korzystać z lokalnej reputacji dokonujących emisji akcji przedsiębiorstw w celu znajdowania zewnętrznych inwestorów, a następnie zajmować się wtórnym obrotem akcjami już na obszarze całego kraju poprzez system elektronicznych notowań i elektronicznego obrotu akcjami. Jednakże tabela 20 pokazuje, że włoscy przedsiębiorcy sami nie wierzą w sukces istnienia takiej giełdy: zamysł jej utworzenia spotykał się z aprobatą tylko nieco więcej niż połowy przedsiębiorców.

Tabela 20. Zainteresowanie stworzeniem specjalnej giełdy dla MSP

	Sektor działalności gospodarczej respondenta			
	Tradycyjny przemysł przetwórczy	Przemysł chemiczny i mineralny	Elektromechaniczny	Ogółem
Tak	55,8%	55,0%	49,4%	54,4%
Nie	29,5%	29,1%	33,0%	30,0%
Nie wiem	14,7%	15,9%	17,6%	15,6%

Źródło: *Rapporto 1997 sull'Impresa e le economie locali*, Franco Angeli, Milano 1998.

W oczekiwaniu na rozwój specjalnej giełdy, MSP mogą podejmować starania o wejście na „regularną” giełdę w Mediolanie. Rząd włoski stara się zachęcać przedsiębiorstwa do takich kroków poprzez Ustawę Tremonti (Ustawa 489/1994), która przyznaje ulgi podatkowe dla przedsiębiorstw przygotowujących się do emisji swoich akcji.

Włoski system finansowy jest konserwatywny w swym charakterze i preferuje przedsiębiorstwa „stare” i posiadające solidne zabezpieczenia, dlatego też niezwykle trudno jest uzyskać kredyt przedsiębiorstwom „młodym”, których głównym atutem jest innowacyjność.

XIII. Obowiązkowe obciążenia ponoszone przez małe i średnie przedsiębiorstwa

Spełnienie wymogów wynikających z przepisów prawa cywilnego, handlowego oraz regulacji prawa podatkowego, prawa pracy i standardów ochrony środowiska wiąże się z ponoszeniem przez przedsiębiorstwa znaczących kosztów. Koszty te mają charakter jawny i ukryty oraz wymierny i niewymierny. Zazwyczaj katalog takich kosztów zawiera takie pozycje, jak:

- koszty personelu zajmującego się weryfikacją i sprawozdaniami dotyczącymi spełnienia wymogów prawa;
- koszty wytworzenia, przetworzenia i gromadzenia informacji;
- koszty alternatywnych korzyści utraconych na skutek poświęcenia czasu i innych zasobów na wypełnianie obowiązków prawnych i administracyjnych.

Z przeprowadzonych we Włoszech w 1994 roku badań wynika, że przedsiębiorstwa osiągające przychody roczne rzędu 50 miliardów lirów (tj. około 100 milionów złotych) przeznaczają na sprostanie wymogom prawa cywilnego i podatkowego zasoby równe rocznemu zatrudnieniu 3,5 pełnoetatowych pracowników, zaś wypełnienie obowiązków wynikających z Kodeksu pracy odpowiada średnio kosztom zatrudnienia 1,5 pracownika³⁶.

Wiele z norm i regulacji jest uzasadnionych przez konieczność ochrony cenionych przez społeczeństwo wartości, takich jak prawa człowieka i pracownika, ochrona środowiska itp. Jednakże istnieje domniemanie, że wiele z nich nie służy osiągnięciu zakładanych celów, a sposób ich egzekwowania przez administrację państwową nakłada dodatkowe koszty i wprowadza niepotrzebne zakłócenia w funkcjonowaniu przedsiębiorstw.

Dodatkowy problem pojawia się w związku ze stosowaniem norm i regulacji, których spełnienie jest wymagane niezależnie od wielkości i zasobów przedsiębiorstwa. Ten brak zróżnicowania norm i regulacji sprawia, że przedsiębiorstwa małe i średnie pono-

³⁶ Badanie wykonane przez pracowników Uniwersytetu Bocconi w 1994 roku. Patrz: G. Brunetti i in., *op. cit.*, s. 135.

szą wyższe względne koszty. W rezultacie wiele małych i średnich przedsiębiorstw rezygnuje z działalności gospodarczej lub ignoruje regulacje, stawiając służby państwowe przed dylematem: nakładać kary i zamykać przedsiębiorstwa czy tolerować ich postępowanie i w ten sposób osłabiać respekt wobec prawa.

Niektórzy badacze twierdzą, że Włochy zawdzięczają swój nadzwyczajny sukces gospodarczy lat 50. i 60. faktowi, że nie istniały rozległe regulacje prawne dotyczące działalności gospodarczej, a egzekwowanie podatków przebiegało w wyjątkowo permissywny sposób³⁷. Znaczące reformy zostały przeprowadzone w latach 70. Począwszy od Kodeksu pracy z 25 maja 1970 roku, poprzez reformę podatkową wprowadzoną Ustawą nr 825 z 9 października 1971 roku i dopełniającymi ją dekretami prezydenckimi³⁸, poprzez Ustawę 216/1974 „O rachunkowości przedsiębiorstw”, Ustawę 319/1976 „O ochronie środowiska” i Ustawę 516/1982 „O egzekwowaniu podatków”³⁹. Zwiększenie liczby przepisów sprawiło, że rozrosły się obowiązki formalne, które przedsiębiorstwa musiały wypełniać. Obowiązki te wiązały się ze szczególnie wysokimi kosztami dla małych i średnich przedsiębiorstw, gdyż włoski ustawodawca konsekwentnie stosował zasadę braku zróżnicowania regulacji. W latach 70. nie doceniano specyfiki małych i średnich przedsiębiorstw. Dominowało bowiem przekonanie, że małe rozmiary przedsiębiorstwa stanowią fazę przejściową w jego rozwoju⁴⁰.

Warunkiem skuteczności regulacyjnej jest sprawna administracja. W przypadku Włoch rozrost regulacji miał miejsce w warunkach mało efektywnej administracji państwowej, w wyniku czego powstała sytuacja, w której „administracja publiczna domagała się

³⁷ V. Castronovo, *Storia economica d'Italia: dall'Ottocento ai nostri giorni*, Einaudi, Torino 1995, s. 583.

³⁸ Były to kolejno następujące dekrety Prezydenta Republiki: Dekret nr 633 z 26 października 1972 roku „O podatku od wartości dodanej”, Dekret nr 597 z 29 września 1973 roku „O podatku dochodowym od osób fizycznych”, Dekret nr 598 z 29 września 1973 roku „O podatku dochodowym od osób prawnych”, Dekret nr 599 z 29 września 1973 roku „O podatkach lokalnych” i Dekret nr 600 z 29 września 1973 roku „O wspólnych regulacjach w zakresie ustalania podatku od dochodów”.

³⁹ We włoskiej prasie Ustawa ta nazywana była „kajdankami dla unikających płacenia podatków” (*manette agli evasori*).

⁴⁰ G. Sapelli, *L'Italia inafferrabile*, Marsilio Editori, Venezia 1998, s. 51.

rygoryzmu prawnego od przedsiębiorstw, natomiast jej samej brakowało dyscypliny (co przejawiało się opóźnieniami lub brakiem decyzji), gdyż nie była przygotowana do zarządzania złożonymi i różnorodnymi instrumentami⁴¹. W połowie lat 90. stosunki pomiędzy administracją państwową a małymi i średnimi przedsiębiorstwami były wciąż napięte. Włoscy przedsiębiorcy oczekiwali redukcji liczby przepisów oraz ich uproszczenia⁴², rząd natomiast oczekiwał sumienniejszego przestrzegania przyjętych reguł.

Tabela 21. Ocena uciążliwości obowiązków administracyjnych przez MSP w Anglii, Hiszpanii i we Włoszech

	Anglia ⁴³	Hiszpania ⁴⁴	Włochy ⁴⁵
Ogólne czynności administracyjne	2	3	3
Regulacje dotyczące pracy	3	2	2
Księgowość związana z obsługą klientów	4	4	4
Ogólna księgowość i sporządzanie bilansów	1	6	6
Stosunki z bankami	5	5	5
Wypełnianie obowiązków podatkowych	6	1	1

Uwaga: 1 oznacza czynność najmniej uciążliwą, 6 czynność najbardziej uciążliwą.
 Źródło: Pochodzenie danych wskazane jest w przypisach.

⁴¹ M. Marelli i M. Minoja, „Gli obblighi e gli oneri dell’area amministrativa”, [w:] G. Brunetti i in., *op. cit.*, s. 145.

⁴² Znaczący ciężar regulacji odczuwany jest przez przedsiębiorców w całej Europie. W 1995 roku całkowity ciężar regulacji administracyjnych sięgał w krajach UE 180-230 miliardów ECU, czyli 3-4% łącznego PKB tych krajów. *The Economist*, 28 września 1996 r.

⁴³ B.V. Carsberg, M.J. Page, A.J. Sindell i I.D. Waring, *Small Company Financial Reporting*, Prentice Hall International- ICAEW, London 1988.

⁴⁴ J.M. Moneva, „Los efectos negativos de la regulacion contable: la sobrecarga de normas”, *Revista Técnica del Instituto de Auditores Censores Jurados de Cuentas de España*, 3° época, 3, 1993.

⁴⁵ M. Paoloni i P. Demartini, „L’estensione del campo di applicazione della normativa europea sulla redazione dei conti annuali alle società di persone e alle imprese individuali. Un’analisi comparata delle soluzioni adottate nei principali Paesi dell’UE”, *Rivista dei dottori commercialisti*, Giuffrè, nr 1, 1998.

XIV. Pozarządowe instytucje publiczne udzielające wsparcia MSP

W wielu swych funkcjach polityka państwa wobec MSP wymaga wsparcia ze strony publicznych i pozarządowych organizacji. We Włoszech jedną z najważniejszych organizacji jest izba handlowa (*la camera di commercio*) – instytucja prawa publicznego, działająca niezależnie od stowarzyszeń przedsiębiorców. Działalność włoskich izb handlowych ma za sobą długą tradycję. Izby handlowe powołane zostały po raz pierwszy w czasach napoleońskich Ustawami z 24 lipca i 28 sierpnia 1802 roku. Otrzymały one status instytucji publicznych na mocy dekretu z 8 maja 1924 roku, a obecną podstawę ich działalności stanowi Ustawa 580/1993.

Izba handlowa jest instytucją publiczną posiadającą pełną autonomię wobec administracji państwowej, a jej władze wybierane są w drodze wyborów⁴⁶. Przynależność do izby handlowej jest obowiązkowa dla wszystkich podmiotów gospodarczych funkcjonujących na danym terytorium (prowincji). Izba handlowa stanowi punkt kontaktu pomiędzy przedsiębiorstwami a administracją państwową, umożliwiając wypracowywanie i prezentowanie wspólnego dla przedsiębiorstw stanowiska wobec problemów gospodarczych i politycznych. Funkcje, które izby handlowe pełnią wobec przedsiębiorstw, mogą być podzielone na dwa typy:

- funkcje administracyjne,
- funkcje wspomagające.

Funkcje administracyjne wynikają z przekazanych przez państwo izbom handlowym uprawnień dotyczących obowiązkowej rejestracji⁴⁷, zarządzania rejestrem przedsiębiorstw, depozytu doku-

⁴⁶ Działalność izb handlowych jest finansowana głównie z obowiązkowych składek należących do niej przedsiębiorstw (zgodnie z Ustawą 51/1982 wszystkie przedsiębiorstwa wpisane do prowadzonego przez izby rejestru przedsiębiorstw są zobowiązane płacić roczną składkę na rzecz izby). Wielkość składki zależy od liczby zatrudnionych w danym przedsiębiorstwie.

⁴⁷ Do prowadzonych przez izby handlowe rejestrów muszą wpisać się wszyscy, którzy podejmują działalność gospodarczą; muszą oni także informować o zaprzestaniu lub zmianie rodzaju prowadzonej działalności. Rejestry te są w pełni z informatyzowane i umożliwiają natychmiastowe wydanie niezbędnych zaświadczeń lub aktualizację danych.

mentów przedsiębiorstw⁴⁸, certyfikacji, wydawania zaświadczeń⁴⁹ oraz zezwoleń i licencji⁵⁰. Rozległość tych zadań wynika z obszer-nych i szczegółowych regulacji obowiązujących przedsiębiorców, a izby handlowe wypełniają wobec nich zadania delegowane im przez państwo. Znaczenie izby jest jeszcze bardziej uwydatnione przez fakt afiliowania przy nich biur inspekcyjnych Ministerstwa Przemysłu (UPICA – Ufficio Provinciale Industria, Commercio e Artigianato), które zajmują się nadzorem nad przestrzeganiem przez przedsiębiorstwa regulacji publicznych.

Funkcje wspomagające to działania izby mające na celu pomoc przedsiębiorcom, a polegające na gromadzeniu informacji, prowadzeniu badań rynku, organizacji kształcenia zawodowego i promocji przedsiębiorczości.

Oferowane przedsiębiorstwom wsparcie ma charakter bezpłatnych lub częściowo płatnych usług świadczonych przez wyspecjalizowane komórki izb handlowych i specjalnie utworzone agencje. Jednostki te dysponują bogatymi bankami danych i informacjami rynkowymi, które mogą pomóc w nawiązywaniu współpracy gospodarczej. Izby handlowe pełnią także funkcje pośredników w zakresie programów europejskich dotyczących przedsiębiorczości lub przedsiębiorstw i obsługują paneuropejskie programy (np. Eurosportello).

Unioncamere: regionalna organizacja izb handlowych

Podstawowym obszarem działania izb handlowych są włoskie prowincje, stanowiące środkowy szczebel w administracyjnym po-

⁴⁸ We Włoszech wszystkie spółki muszą przekazać do depozytu izby handlowej główne dokumenty odnoszące się do działalności przedsiębiorstwa: akt założycielski, statut i jego modyfikacje, umowy opcji na udziały, informacje o konwersji obligacji na udziały, bilans i wykaz wspólników. Od lutego 1996 roku prowadzony jest jednolity dla całych Włoch depozyt dokumentów. Kopie bilansu i nazwiska wspólników danego przedsiębiorstwa można otrzymać po uiszczeniu należnej opłaty.

⁴⁹ Takich jak m.in. certyfikaty pochodzenia, karnety ATA i TIR.

⁵⁰ Włoskie izby handlowe prowadzą i przechowują wykazy osób i przedsiębiorstw, które mogą wykonywać zawody lub działalność gospodarczą podlegającą licencjonowaniu. Wykazy te obejmują m.in. rzeczoznawców ubezpieczeniowych, degustatorów win, osoby prowadzące firmy zajmujące się publicznymi środkami transportu i działalnością turystyczną.

dziale kraju, pomiędzy gminami i regionami. Na poziomie regionalnym izby handlowe zrzeszone są w Regionalnych Związkach Izb Handlowych, Przemysłowych, Rzemieślniczych i Rolniczych (Unioncamere), które koordynują działalność poszczególnych izb w całym regionie i reprezentują je wobec władz regionu.

Unioncamere⁵¹ ma status prawny stowarzyszenia nie nastawionego na zysk. Główna siedziba danej Unioncamere znajduje się zazwyczaj w stolicy regionu, lecz Unioncamere może również tworzyć placówki zamiejscowe w innych regionach lub za granicą. Wśród celów statutowych Unioncamere jest zapisana m.in. promocja własnego regionu we Włoszech i za granicą. Unioncamere realizuje przedsięwzięcia dotyczące usług, struktury i infrastruktury, mając na celu rozwój regionalnej gospodarki i inne wspólne dla całego terytorium cele. Ponadto Unioncamere opracowuje strategie i politykę wszystkich izb działających w regionie; może przejmować funkcje delegowane jej przez Unię Europejską, rząd lub władze samorządowe regionu; przeprowadza uzgodnienia dotyczące stosowanych w gospodarce instrumentów interwencji rządu oraz może świadczyć bezpośrednie usługi dla przedsiębiorstw⁵². Unioncamere obejmuje wszystkie sektory produkcji, którymi zajmują się zrzeszone w niej Izby.

W celu realizacji tych zadań Unioncamere może podpisywać umowy programowe z władzami różnych szczebli, tworzyć i uczestniczyć w jednostkach organizacyjnych, instytucjach, konsorcjach i spółkach, które realizują cele podobne do celów działania Unioncamere lub działają ogólnie na rzecz rozwoju regionu. Unioncamere może także organizować konferencje, kongresy oraz prowadzić badania i rozpowszechniać ich wyniki za pośrednictwem własnych wydawnictw. Współpraca Unioncamere i władz regionu ma miejsce na podstawie odrębnych umów, które definiują warunki koordynacji działań i sposób partycypacji Unioncamere w opracowywaniu i realizacji programów rozwoju regionalnego. W umowach tych wskazane są również sposoby współpracy z władzami prowincji i komun. Umowy te określają także funkcje i instrumenty polityki gospodarczej, stosowanie których władze regionu przekazują do Unioncamere.

⁵¹ Opis wewnętrznej organizacji Unioncamere można znaleźć w Aneksie 3 niniejszej pracy.

⁵² Ze statutu Unioncamere regionu Emilia-Romagna, poprawionego 27 maja 1998 roku.

XV. Ocena skutków pomocy publicznej dla przedsiębiorstw

Analiza skutków udzielanej przez państwo pomocy jest zadaniem skomplikowanym. Badacze napotykają zarówno wiele problemów metodologicznych, jak i empirycznych. Nie dziwi więc fakt, iż nie ma zbyt wielu badań na ten temat.

W przypadku Włoch powołać się można na badania wykonane pod kierunkiem Michele Bagelli⁵³. Celem tych badań było sprawdzenie hipotez wynikających z prac teoretycznych dotyczących efektywności pomocy publicznej. Poniekąd przy okazji sformułowane zostały następujące ogólne wnioski na temat wpływu pomocy publicznej udzielonej w latach 1989–94 na funkcjonowanie MSP:

- pomimo iż zgodnie z zapisami ustawowymi pomoc finansowa miała być głównie kierowana do przedsiębiorstw małych, „młodych” i innowacyjnych, wśród jej odbiorców najczęściej pojawiały się przedsiębiorstwa średnie. Problemem jest więc zdolność do dokładnego adresowania pomocy;
- przedsiębiorstwa korzystające z pomocy publicznej charakteryzują się większą wielkością zadłużenia w stosunku do aktywów własnych. Pomoc publiczna zwiększa więc skłonność przedsiębiorców do zaciągania pożyczek i brania kredytów;
- wzrost zadłużenia związany jest ze wzrostem inwestycji. Zaciągane kredyty nie były więc wykorzystywane dla czystych operacji finansowych;
- pomoc publiczna nie zmniejsza całkowitych kosztów obsługi długu; zmniejsza ona tylko ciężar dodatkowego zadłużenia stymulowanego przez dostęp do pomocy państwa;
- występujące we Włoszech opóźnienia w wypłacaniu przyznanej pomocy zagrażają płynności finansowej małych przedsiębiorstw zwiększających swe zadłużenie w oczekiwaniu na dopływ środków publicznych.

Prawidłowości te, jak stwierdza Bagella, należy analizować w kontekście stanu koniunktury i ogólnej sytuacji makroekono-

⁵³ M. Bagella (red.), *op. cit.*, s. 67.

micznej kraju. Występują one częściej w okresach ekspansywnej polityki fiskalnej i stosunkowo luźnej polityki pieniężnej (1989–92) niż w okresie rygoryzmu finansowego (1993–94). Wynika to z faktu, że rygoryzm ekonomiczny wymusza restrukturyzację gospodarki i zmusza zagrożone przedsiębiorstwa do konkutowania ceną, a nie do podejmowania ryzyka i modernizujących inwestycji.

Zakończenie

Opis włoskiej polityki gospodarczej *sine ira et studio* pokazuje, że włoski rząd podejmował i podejmuje rozliczne inicjatywy mające na celu stymulowanie rozwoju przedsiębiorstw. Różnorodność tych działań prowadzi do nieuniknionego nakładania się kompetencji i dublowania niektórych posunięć. Wydaje się, że taka polityka władz publicznych wynika przede wszystkim ze znaczenia, jakie małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają we włoskim przemyśle.

W przypadku uzasadnionej interwencji publicznej można domniemywać, że problemy podobne do włoskich napotyka również polski przedsiębiorca. Trudno jest jednak formułować proste i bezpośrednie wnioski dla innego kraju, ponieważ wiele z działań włoskich władz publicznych jest odpowiedzią na specyficzne problemy włoskich MSP. Ponieważ analiza użyteczności wszystkich narzędzi włoskiej polityki wobec MSP dla Polski wymagałaby oddzielnego obszernego studium, w którym należałoby poświęcić odpowiednio dużo miejsca analizie polskiego sektora MSP, w niniejszym opracowaniu ograniczę się do trzech wniosków.

Po pierwsze, istotna jest poprawa dostępu MSP do informacji i doradztwa poprzez bezpłatne lub subsydiowane usługi doradcze i informacyjne. Usługi takie zapewnia rozwinięta sieć placówek wspierających MSP. We Włoszech istnieje ona dzięki wysiłkowi rządów lokalnych, izb handlowych i stowarzyszeń przedsiębiorców.

Po drugie, istotne jest wspieranie innowacyjności MSP, a w szczególności zmniejszanie kosztów niepowodzeń przedsięwzięć wysokiego ryzyka. Niezbędne są programy wspierające inwestycje w rozwój nowych technologii oraz stymulowanie powstawania funduszy inwestycyjnych.

Po trzecie, istotne jest przekazywanie odpowiedzialności zarówno za przygotowywanie programów wsparcia, jak i za ich wdrażanie, oraz środków na ich realizację na niższe szczeble. W 1977 roku rząd włoski za pomocą 616 dekrétów istotnie zdecentralizował administrację państwa. W wyniku tej decentralizacji (regionalizacji) na początku lat 90. na szczeblu regionalnym na wsparcie MSP wydawanych było około 10% PKB Włoch (jednakże tylko około 5%

tych środków było uzyskiwanych lokalnie, natomiast reszta pochodziła z transferów rządu centralnego). Odpowiedzialności za sprawy regionu sprzyja także silna regionalna tożsamość Włochów. Wiele z włoskich regionów na własną rękę prowadziło politykę wsparcia MSP, czasami rozwijając formy pomocy, które niekoniecznie odnosiły sukces w skali całego kraju⁵⁴.

Na koniec warto zaznaczyć, że polityka gospodarcza Włoch jest w coraz większym stopniu warunkowana przez obowiązujące w Unii Europejskiej regulacje dotyczące interwencji publicznej. Ta prawidłowość będzie dotyczyć także Polski.

⁵⁴ Sukcesy regionu Veneto w zakresie rozwoju poręczeń kredytowych dla MSP omawia M. Costariol, *op. cit.*

Aneks 1. Charakterystyka głównych aktów prawnych określających zasady pomocy państwa dla MSP we Włoszech

I. Ustawa nr 1329 z 28 listopada 1965 roku

Jest ona prawdopodobnie najważniejszym instrumentem pomocy państwa dla działających we Włoszech małych i średnich przedsiębiorstw. Jej celem jest zachęcenie przedsiębiorstw do nabycia lub wzięcia w leasing nowych maszyn poprzez częściowe sfinansowanie zaciągniętego kredytu. Z pomocy mogą skorzystać przedsiębiorstwa spełniające kryteria definicji małego i średniego przedsiębiorstwa przyjęte przez UE. Wartość netto (bez VAT) nabytej maszyny nie może być mniejsza niż 1 milion i większa niż 3 miliardy lirów. Pomoc, udzielana za pośrednictwem Mediocredito Centrale, polega na dopłacie określonej części odsetek płaconych przez nabywcę przy zakupie kredytowanym lub leasingu. Znaczenie tej Ustawy najlepiej ilustrują dane wskazujące, że w pierwszej połowie lat 90. wartość inwestycji korzystających z pomocy wynikającej z tej Ustawy wynosiła około 4–5% wartości inwestycji brutto.

II. Ustawa nr 46 z 17 lutego 1982 roku

Powołała ona do życia fundusz przeznaczony na pomoc finansową dla przedsiębiorstw, które inwestują w badania stosowane. W myśl zapisów tej Ustawy „badaniami stosowanymi są badania zorientowane na zaprojektowanie nowych produktów lub procesów, które w krótkim lub średnim czasie mogą być produkowane lub stosowane w produkcji”. Celem Ustawy jest pobudzenie zainteresowania praktycznym stosowaniem wiedzy naukowej.

W ramach tej Ustawy można otrzymać wsparcie na sfinansowanie zakupu lub pokrycie kosztów szerokiego zakresu usług i produktów: od wydatków na badania laboratoryjne do zakupu aparatury badawczej. Wielkość udzielanej pomocy zależy od szeregu czynników,

w tym od wielkości przedsiębiorstwa, lokalizacji przedsięwzięcia, tzw. technologicznego znaczenia projektu i stopnia jego ryzykowności. Finansowanie nie może przekroczyć 15 lat. Ustawa ta odnosi się bezpośrednio do problemu niskiej zdolności małych i średnich przedsiębiorstw, do prowadzenia własnych badań stosowanych. Art. 4 tej Ustawy umożliwia małym i średnim przedsiębiorstwom ubieganie się o pomoc m.in. przy zakupie usług związanych z badaniami stosowanymi, transferem technologii, projektowaniem nowych wyrobów i kontrolą jakości. Art. 14–18 Ustawy 46/1982 ustanowiły odnawialny Fundusz na rzecz Innowacji Technologicznej. Z Funduszu tego mogą korzystać przedsięwzięcia mające na celu projektowanie, eksperymentowanie, rozwój i przygotowanie wyrobów do produkcji. Fundusz ten udziela preferencyjnych pożyczek do wysokości 50–70% kosztów przedsięwzięcia, w zależności od oceny stopnia jego innowacyjności. W pierwszej połowie lat 90. wartość przedsięwzięć korzystających z pomocy wynikającej z tej Ustawy wynosiła średnio około 1% wartości inwestycji brutto.

III. Ustawa nr 317 z 5 października 1991 roku

Ustawa ta tworzy system bodźców stymulujących rozwój konkurencyjności i innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw. Ustawa ta w szczególności wspiera:

- inwestycje innowacyjne i zakup usług realnych (Art. 5, 6 i 7);
- wydatki na badania (Art. 8);
- ułatwienia dla instytucji finansowych wspierających innowacje (Art. 9);
- finansowanie wejścia na rynek (Art. 14);
- konsorcja małych i średnich przedsiębiorstw (Art. 17–25);
- konsorcja poręczeń kredytowych (Art. 29–32);
- fundusze międzykonsorcjonalne prowadzące działania na rzecz zmniejszenia ryzyka rynkowego (Art. 33);
- finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych przez tzw. pożyczki udziałowe (*prestiti partecipativi*) (Art. 35).

Nowością tej Ustawy jest wprowadzenie nowych narzędzi pomocy finansowej, takich jak *pożyczka podatkowa* czyli odłożenie w czasie płatności należnych podatków i *pożyczka udziałowa* czyli kredyt zaliczany do funduszy własnych przedsiębiorstwa, lecz

zwracany po upływie jego ważności. Od czasu wejścia w życie tej Ustawy wartość przedsięwzięć korzystających z pomocy na jej podstawie podlegała znacznym wahaniom, sięgając od 0,6% do 2% wartości inwestycji brutto.

IV. Ustawa nr 488 z 19 grudnia 1992 roku

Ustawa ta zastąpiła Ustawę 64/1986, która była głównym narzędziem interwencji państwa w celu rozwiązywania problemów strukturalnych południa Włoch. Nowością Ustawy 488/1992 jest to, że rozciąga ona terytorialny zakres interwencji także na dotknięte problemami restrukturyzacji przemysłowej obszary północy Włoch. Celem Ustawy jest przekształcenie polityki wobec południa Włoch w ogólnokrajową politykę regionalną i dostosowanie jej do zasad funkcjonowania Funduszy Strukturalnych UE. Zmianom celu towarzyszą zmiany instytucjonalne: w maju 1993 roku zlikwidowane zostały Departament Pilnych Interwencji na południu Włoch (Il Dipartimento per gli Interventi Straordinari nel Mezzogiorno) oraz Agencja promocji rozwoju południa Włoch (l'Agencia per la promozione dello sviluppo nel Mezzogiorno), a koordynacja interwencji wynikających z Ustawy 488/1992 powierzona została Ministerstwu Budżetu i Planowania Gospodarczego (Il Ministero del Bilancio e della Programmazione Economica).

Ministerstwo to proponuje (po konsultacji z rządem i reprezentacjami regionów) sposoby wykorzystania funduszy na interwencje na obszarach słabo rozwiniętych gospodarczo lub dotkniętych upadkiem przemysłu. Propozycje te muszą pozostawać w zgodzie z kryteriami interwencji strukturalnych Unii Europejskiej i musi im towarzyszyć kalkulacja tzw. ekwiwalentu subwencyjnego netto, czyli stosowanej przez UE ujednoczonej miary udzielanej pomocy.

Z pomocy skorzystać mogą wszystkie przedsiębiorstwa przemysłowe, wydobywcze oraz firmy świadczące usługi w zakresie informatyki, transferu technologii i doradztwa techniczno-ekonomicznego. Przedsiębiorstwa mogą występować o subsydia na wydatki związane z projektowaniem inwestycji, zakupem maszyn, programów informatycznych, licencji i nowych technologii. Maksymalna wielkość dofinansowania zależy od wielkości przedsiębiorstwa i nie może przekraczać norm ustanowionych przez UE.

Tabela I. Wykaz głównych ustaw regulujących pomoc publiczną państwa (styczeń 1997)

Identyfikator ustawy	Obszar tematyczny	Środki do dyspozycji (w mld lirów)
Ustawa 1329/1965	Subsydia dla zakupu nowych maszyn i urządzeń	203
Ustawa 949/1952	Stworzenie Mediocredito Centrale Subsydia dla tworzenia nowych miejsc pracy	17
Ustawa 317/1991	Rozwój innowacyjności MSP	120
Ustawa 598/1994	Wsparcie innowacji technologicznych i ochrony środowiska	222
Ustawa 237/1993	Rozwój udziałów kapitału wysokiego ryzyka w MSP Definicja MSP	550
Ustawa 46/1982	Interwencje na rzecz innowacji i rozwoju Utworzenie krajowego funduszu innowacji technologicznych i badań stosowanych	1350
Ustawa 517/1975	Centralny fundusz gwarancji kredytowych dla firm handlowych	50
Ustawa 675/1977	Centralny fundusz gwarancji średnio- i długookresowych pożyczek dla przemysłu	80
Ustawa 64/1986	Centralny fundusz gwarancji kredytu obrotowego	bd
Ustawa 341/1995	Centralny Fundusz Gwarancyjny	Gwarancje pożyczek i udziałów o łącznej wartości do 3500 mld lirów
Ustawa 488/1992	Interwencje w rejonach gospodarczego kryzysu	bd
Ustawa 44/1986	Promocja rozwoju przedsiębiorczości wśród młodzieży	200
Ustawa 215/1992	Wsparcie dla rozwoju przedsiębiorczości wśród kobiet	bd
Ustawa 1142/1966 oraz 219/1981 i 39/1995	Interwencja na rzecz terenów dotkniętych kataklizmami	104
Ustawa 227/1977	Ubezpieczenie kredytów eksportowych	154
Ustawa 394/1981	Wsparcie penetracji handlowej w krajach poza UE	120
Ustawa 304/1990	Wsparcie udziału w przetargach międzynarodowych	bd
Ustawa 83/1989	Wsparcie konsorcjów MSP	8
Ustawa 49/1987	Wsparcie współpracy z krajami rozwijającymi się	96
Ustawa 100/1990 i 19/1991	Wsparcie dla tworzenia spółek <i>joint venture</i> za granicą	bd

Aneks 2. Gospodarka Włoch w statystyce

Tabela I. Całkowita wartość dodana i udziały przemysłu według kosztów czynników produkcji (w miliardach lirów – ceny stałe z 1990 roku)

Wartość dodana	1980	1991	1993	1995	Średnioroczne zmiany		
					1980–91	1991–93	1993–95
Włochy ogółem							
Całkowita wartość dodana	1.051.042	1.325.582	1.317.668	1.385.830	2,1	-0,3	1,7
w tym przemysł (%)	31%	30%	29%	30%	1,7	-1,7	2,6
Południe Włoch							
Całkowita wartość dodana	261.958	334.102	330.522	337.217	2,2	-0,5	0,7
w tym przemysł (%)	23%	22%	21%	21%	1,7	-2,7	1,2

Źródło: ISTAT.

Tabela II. Zatrudnienie w gospodarce i w przemyśle Włoch (w milionach osób)

Zatrudnienie	1980	1991	1993	1995	Średnioroczne zmiany		
					1980–91	1991–93	1993–95
Włochy ogółem							
Całkowite zatrudnienie	22,063	23,516	22,603	22,235	0,6	-2,0	-0,5
w tym przemysł (%)	36%	29%	29%	28%	-1,2	-3,3	-0,7
Południe Włoch							
Całkowite zatrudnienie	6,463	7,065	6,721	6,453	0,8	-2,5	-1,3
w tym przemysł (%)	26%	22%	22%	21%	-0,7	-3,6	-2,1

Źródło: ISTAT.

Tabela III. Wydatki związane z pomocą publiczną dla przedsiębiorstw i eksportu

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Zmiany realnego PKB	2,9%	2,2%	1,1%	0,6%	-1,2%	2,2%	2,9%	0,7%
Inwestycje brutto (w mld lirów)	96.330	102.920	106.902	106.931	91.653	103.290	122.598	127.961
Eksport (w mld lirów)	221,96	243,20	248,37	267,16	320,86	361,6	444,75	452,28
Wartość inwestycji korzystających z pomocy wynikającej z ustawy 46/1982 (w mld lirów)	1167,6	841,7	1122,6	1501,1	1882,3	1136,9	838,3	1266,2
Wartość inwestycji korzystających z pomocy wynikającej z ustawy 46/1982 (jako % inwestycji brutto)	1,2	0,8	1,1	1,4	2,1	1,1	0,7	1,0
Wartość inwestycji korzystających z pomocy wynikającej z ustawy 317/1991 (w mld lirów)	--	--	--	2363,6	1218,4	672,7	21,6	711,1
Wartość inwestycji korzystających z pomocy wynikającej z ustawy 317/1991 (jako % inwestycji brutto)	--	--	--	2,2	1,3	0,7	0,0	0,6
Wartość inwestycji korzystających z pomocy wynikającej z ustawy 1329/1965 (w mld lirów)	4201,8	3218,8	5887,1	5606,7	3091,3	2538,4	2955,0	4586,8
Wartość inwestycji korzystających z pomocy wynikającej z ustawy 1329/1965 (jako % inwestycji brutto)	4,4	3,1	5,5	5,2	3,4	2,5	2,4	3,6

Wartość eksportu korzystającego z pomocy dla eksporterów wynikającej z Ustawy 227/1977 (w mld lirów)	9,929	9,671	9,659	14,864	10,721	16,805	15,366	1,442
Wartość eksportu korzystającego z pomocy dla eksporterów wynikające z Ustawy 227/1977 (jako % wartości eksportu)	4,5	4,0	3,9	5,6	3,3	4,6	3,5	0,3

Źródło: Mediocredito Centrale.

Uwaga: Ceny bieżące z poszczególnych lat.

Aneks 3. Organizacja wewnętrzna Unioncamere

a) Organy statutowe Unioncamere i ich uprawnienia

Organami Unioncamere są:

- walne zgromadzenie,
- rada nadzorcza,
- prezydent,
- sekretarz generalny,
- komisja rewizyjna.

Walne zgromadzenie składa się z prezydentów i członków zarządu poszczególnych izb handlowych w całym regionie. Uczestnicy walnego zebrania z danej izby handlowej posiadają tylko jeden głos wyborczy, który wyraża prezydent izby. Walne zgromadzenie określa generalne kierunki działalności Unioncamere, przyjmuje budżet i zatwierdza jego wykonanie. Walne zgromadzenie wybiera także zwykłą większością głosów prezydenta Unioncamere spośród prezydentów poszczególnych Izb.

Rada nadzorcza składa się z prezydentów poszczególnych izb handlowych i innych członków wybranych przez walne zgromadzenie. Rada nadzorcza między innymi wybiera wiceprezydentów Unioncamere i zatwierdza wstępne wersje programu i budżetu, które są później poddane pod głosowanie w czasie walnego zgromadzenia.

Prezydent Unioncamere jest jej prawnym reprezentantem wobec wszelkich instytucji zewnętrznych. Jest on mianowany na okres czterech lat, jednakże gdyby w międzyczasie przestał być prezydentem swojej izby, automatycznie przestaje być prezydentem Unioncamere.

Sekretarz generalny kieruje pracami Unioncamere i jej personelem. Ma on także prawo określać strukturę organizacyjną i procedury administracyjne Unioncamere. Z Unioncamere jest on związany umową o pracę.

Komisja rewizyjna ma za zadanie czuwać nad przestrzeganiem prawa i badać bilanse Unioncamere. Składa się ona z biegłych rewidentów powołanych przez walne zgromadzenie.

Funkcję doradczą pełni w Unioncamere komitet składający się z sekretarzy generalnych zrzeszonych izb.

b) Finansowanie Unioncamere

Dochodami Unioncamere są:

- składki roczne wpłacane przez poszczególne zrzeszone izby, ustanawiane jako procent przychodów danej izby;
- środki lub wpłaty pochodzące od UE, władz regionu lub innych podmiotów prywatnych i publicznych;
- opłaty od poszczególnych izb za świadczone im usługi;
- dochody z jakiegokolwiek innej działalności statutowej.