

**SEKTOR MAŁYCH I ŚREDNICH  
PRZEDSIĘBIORSTW  
W REPUBLICIE FEDERALNEJ NIEMIEC**

**Liliane von Schuttenbach**

**Warszawa 2000**

Autor:  
**Liliane von Schuttenbach**  
przy współpracy  
**dr Ralph Ganter**

Redakcja, korekta:  
**Natalia Letki, Beata Cywińska, Renata Olech**

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

Projekt serii:  
**Tadeusz Korobkow**

Projekt okładki:  
**Jakub Osiński, Jacek Pachelec**

Publikacja została przygotowana dzięki finansowemu wsparciu  
Unii Europejskiej  
i wydana ze środków Ministerstwa Gospodarki

**ISBN 83-88251-22-8**

Wydanie I  
Nakład 500 egzemplarzy



Opracowanie wydawnicze, skład, druk i oprawa PAB-Font s.c.  
00-310 Warszawa, ul. Odrowąża 9  
tel.: 814 10 34; fax: 675 65 17

# Spis treści

<b>Wprowadzenie .....</b>	<b>5</b>
<b>1. Przedmiot analizy oraz kontekst makroekonomiczny</b>	
<b>działalności MSP w Niemczech .....</b>	<b>7</b>
1.1. Definicja MSP w Unii Europejskiej i w Niemczech .....	7
1.2. Krótka charakterystyka makroekonomiczna gospodarki niemieckiej .....	10
<b>2. Stan sektora MSP oraz jego znaczenie dla gospodarki niemieckiej ....</b>	<b>16</b>
2.1. Pozycja MSP w wybranych sekcjach gospodarki według ich obrotów oraz zmiana ich roli na przykładzie dawnej RFN .....	17
2.2. Znaczenie MSP dla rynku pracy .....	33
<b>3. Rozwój MSP na terenach Nowych Landów Niemieckich .....</b>	<b>43</b>
3.1. Prywatni przedsiębiorcy w NRD .....	43
3.2. Tło polityczno-gospodarcze rozwoju przedsiębiorczości w Nowych Landach po zjednoczeniu Niemiec .....	45
3.3. Rozwój przedsiębiorstw prywatnych po zjednoczeniu Niemiec .....	48
3.4. Specyfika przedsiębiorczości wschodnioniemieckiej .....	53
<b>4. Metody wspierania MSP .....</b>	<b>54</b>
4.1. Znaczenie oraz rodzaje pomocy dla MSP .....	54
4.2. Klasyfikacja działań pomocowych dla MSP .....	56
4.3. Najważniejsze programy pomocowe dla MSP na szczeblu federalnym .....	60
4.4. Pomoc dla MSP w ramach Unii Europejskiej .....	78
<b>5. Wnioski końcowe .....</b>	<b>80</b>



# Wprowadzenie

Niniejsze opracowanie ma za zadanie zaprezentowanie roli małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce niemieckiej, ukazanie ich tendencji rozwojowych w warunkach gospodarki rynkowej oraz metod wspierania ich rozwoju. Analiza sytuacji w Niemczech może stanowić podstawę do rekomendacji niektórych form pomocy dla potrzeb polskich. Republika Federalna Niemiec dysponuje wieloletnim doświadczeniem oraz dużymi możliwościami finansowymi w zakresie wspierania MSP, o czym świadczy fakt, iż wydatki na pomoc dla MSP w 1998 roku w ramach tylko jednego z wielu programów pomocowych (EPR-Sondervermögen) wyniosły około 13 mld DEM. Doświadczenia w zakresie pomocy dla MSP w dawnej Republice Federalnej („starych” landach<sup>1</sup>) są dla innych krajów rozpoczynających swą działalność pomocową interesujące, lecz w praktyce trudne do bezpośredniej adaptacji ze względu na ogromne różnice społeczno-gospodarcze. Inaczej natomiast wygląda ten problem w odniesieniu do byłej NRD.

Upadek systemu gospodarki planowej w Europie Środkowej i Wschodniej oraz włączenie byłej NRD do Republiki Federalnej Niemiec postawiły rząd połączonych państw niemieckiego przed podobnymi problemami związanymi z transformacją gospodarki, jak w Polsce czy innych krajach byłej wspólnoty RWPG. Potężne rezerwy finansowe Republiki Federalnej, doświadczenie w zakresie gospodarki rynkowej oraz gotowe, sprawdzone rozwiązania prawne i instytucjonalne nadały transformacji wschodnioniemieckiej niepowtarzalną specyfikę. Mimo bardzo dużej pomocy materialnej i niematerialnej, rozwój MSP w Nowych Landach nie jest jeszcze w pełni zadowalający, a dalsze wspieranie MSP w dotychczasowym zakresie budzi coraz częściej zastrzeżenia specjalistów. Ponieważ władze polskie stoją przed zadaniem stworzenia systemu wspierania MSP oraz dostosowania tego systemu do standardów Unii Europejskiej, warto, pomimo różnic, dokonać analizy programów pomocowych dla MSP zastosowanych w byłej NRD – pierwszym kraju byłego „bloku wschodniego” należącym do Unii Europejskiej. Niektóre z metod pomocowych stosowanych przez władze niemieckie są możliwe do adaptacji w polskich warunkach, choć z pewnością w mniejszym zakresie. Inne, jak pomoc UE, będą automatycznie wdrażane w związku z wstąpieniem Polski do Unii. Krytyczna analiza ich skutków jest jednym z celów niniejszego opracowania.

---

<sup>1</sup> Pojęcie „land” jest używane w niniejszym opracowaniu zamiennie z terminem „kraj związkowy”.

Pierwsza część ma na celu zdefiniowanie przedmiotu i zakresu analizy oraz przedstawienie makroekonomicznych ram działalności MSP. Część druga opisuje aktualny stan sektora MSP w całych Niemczech oraz jego tendencje rozwojowe na podstawie danych z dawnej RFN. Część trzecia poświęcona jest prezentacji rozwoju MSP w byłej NRD, natomiast część ostatnia przedstawia sposoby wspierania MSP w ramach niemieckich i europejskich programów pomocowych.

# 1. Przedmiot analizy oraz kontekst makroekonomiczny działalności MSP w Niemczech

## 1.1. Definicja MSP w Unii Europejskiej i w Niemczech

W Europie Zachodniej, a w szczególności w Niemczech, nie istnieje jedna powszechnie obowiązująca definicja małych i średnich przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa te są często odmiennie definiowane w zależności od tematyki badawczej, a także od interesów politycznych, przyświecających niektórym analizom i sprawozdaniom.

### Definicje MSP w Unii Europejskiej

Unia Europejska jak dotychczas stosuje trzy definicje tego typu przedsiębiorstw: dla celów statystycznych, rachunkowości sprawozdawczej oraz przydziału środków pomocowych.

#### 1. Definicja dla celów statystycznych

Urząd Statystyczny Unii Europejskiej – Eurostat – publikuje sprawozdania dotyczące stanu małych i średnich przedsiębiorstw we wszystkich krajach należących do Unii. Urząd ten ogranicza się przy tym do wyłącznie ilościowej definicji<sup>2</sup>, według której do MSP należą:

- przedsiębiorstwa bez zatrudnionych 0 zatrudnionych (tylko właściciel)
- mikro przedsiębiorstwa od 1 do 9 zatrudnionych
- małe przedsiębiorstwa od 10 do 49 zatrudnionych
- średnie przedsiębiorstwa od 50 do 249 zatrudnionych.

#### 2. Definicja dla celów rachunkowości sprawozdawczej

W tym przypadku ważnym elementem definicji MSP jest suma bilansowa, której wielkość ulega zmianom w danym okresie. Według najnowszej defi-

<sup>2</sup> Por.: Eurostat, Generalna Dyrecja XXIII UE, „Przedsiębiorstwa w Europie. Raport Nr. 4”, str. 17.

nicji do MSP uprawnionych do uproszczonej sprawozdawczości<sup>3</sup> należą takie przedsiębiorstwa, które spełniają przynajmniej dwa z poniżej podanych warunków:

- nie przekraczają sumy bilansowej 2,5 mln Euro
- nie przekraczają przychodów netto 5,0 mln Euro
- nie zatrudniają więcej niż 50 pracowników.

Pewne ułatwienia w prowadzeniu sprawozdawczości przysługują przedsiębiorstwom, które spełniają przynajmniej dwa z poniżej podanych warunków<sup>4</sup>:

- nie przekraczają sumy bilansowej 10,0 mln Euro
- nie przekraczają przychodów netto 20,0 mln Euro
- nie zatrudniają więcej niż 250 pracowników.

### 3. Definicja dla celów przydziału środków pomocowych

Ta definicja jest najważniejsza z punktu widzenia praktyki gospodarczej MSP, bowiem na jej podstawie przydzielane są środki pomocowe Unii Europejskiej w ramach różnych programów wspierania MSP. Według tej klasyfikacji o pomoc finansową dla MSP z programów UE mogą się ubiegać takie przedsiębiorstwa, które:

- nie przekraczają obrotów 40,0 mln Euro
- nie przekraczają sumy bilansowej 27,0 mln Euro
- nie zatrudniają więcej niż 250 pracowników.

Dodatkowym warunkiem jest zakaz posiadania 25% lub więcej udziałów w innych przedsiębiorstwach.

#### *Definicja MSP w Niemczech*

Również w Niemczech dokonuje się różnorodnej klasyfikacji przedsiębiorstw. Najczęściej stosowany w literaturze fachowej oraz w polityce gospodarczej państwa podział odbiega zasadniczo od definicji unijnych. W przeciwieństwie do Unii Europejskiej, w Niemczech MSP definiuje się na ogół według dwóch podstawowych kryteriów: ilościowych i jakościowych.

---

<sup>3</sup> Por.: Dziennik Urzędowy UE Nr. 82783 z dnia 25.03.1994.

<sup>4</sup> Tamże.



## 1. Kryteria ilościowe

Ich podstawą są, podobnie jak w definicji unijnej, dane liczbowe (obroty, zatrudnienie), przy czym przedziały wielkości przedsiębiorstw odbiegają od przedziałów stosowanych w Unii. Tradycyjnie przyjmuje się, że do MSP (zwłaszcza w przemyśle) należą firmy zatrudniające do 499 osób (Tabela 1). W wielu innych krajach, np. w Belgii, Holandii czy Szwecji, przedsiębiorstwa tej wielkości są definiowane jako firmy duże.

Tabela 1. Klasyfikacja przedsiębiorstw w Niemczech

Wielkość przedsiębiorstwa	Zatrudnienie	Obroty w mln DEM
Małe przedsiębiorstwo	do 9 osób	poniżej 1 mln
Średnie przedsiębiorstwo	10 - 499 osób	1 - 100 mln
Duże przedsiębiorstwo	500 i więcej osób	100 mln i więcej

Źródło: Bundesministerium für Wirtschaft, „Bundeswirtschaftsministerium: Unternehmensgrößenstatistik 1997/1998“, Daten und Fakten, Studienreihe Nr. 96 (Statystyka wielkości przedsiębiorstw 1997/1998, Dane i Fakty - Seria Analiz, Nr. 96), Bonn 1997.

## 2. Kryteria jakościowe

Według nich do MSP zaliczane są te firmy, które obok podanych w Tabeli 1 warunków spełniają dodatkowo jeszcze dwa następujące:

- jedność własności i odpowiedzialności – jako MSP traktowane jest takie przedsiębiorstwo, w którym jego prawny właściciel (przedsiębiorca) utrzymuje się z pracy w tym przedsiębiorstwie, ponosi odpowiedzialność za jego funkcjonowanie, a wyniki przedsiębiorstwa decydują o jego sytuacji materialnej;
- jedność własności i zarządzania – właściciel (przedsiębiorca) podejmuje wszystkie ważne decyzje w przedsiębiorstwie w sposób niezależny.

Definicja jakościowa była długie lata ważna w Niemczech i tworzyła pewien etos przedsiębiorcy-patriarchy, który w sposób odpowiedzialny wobec siebie i swoich pracowników prowadzi przedsiębiorstwo i dba o podległy mu personel. Oprócz tego stanowiła ona podstawę do udzielania środków pomocowych dla przedsiębiorstw. Według niej nie mogłaby się o środki dla MSP ubiegać mała „firma-dziecko” dużego koncernu, nawet spełniająca warunki dotyczące wielkości obrotów i zatrudnienia. Fakt, iż nie jest ona niezależną jednostką z aktywnym w firmie właścicielem, byłby dyskwalifikujący. Jednak realia gospodarcze coraz częściej modyfikują sztywne definicje. Jak na przykład traktować coraz bardziej rozprzestrzeniający się *franchising*? Z jednej strony są to bezsprzecznie małe lub co najwyżej średnie przedsiębiorstwa, z drugiej strony biorca *franchisingu* nie jest w

większości swych decyzji niezależny. Mimo to kieruje on przedsiębiorstwem, czerpie z niego swoje środki utrzymania i ponosi odpowiedzialność za wyniki gospodarcze. Tego typu problemy przemawiają za elastyczniejszym definiowaniem MSP w Niemczech. Zarówno Federalne Ministerstwo Gospodarki, jak ministerstwa poszczególnych landów oraz instytucje lobby-ingowe (zjednoczenia, zrzeszenia, izby branżowe itp.), zwracają uwagę na rosnącą różnorodność MSP i wynikającą stąd ograniczoną użyteczność ścisłych definicji<sup>5</sup>.

## **1.2. Krótka charakterystyka makroekonomiczna gospodarki niemieckiej**

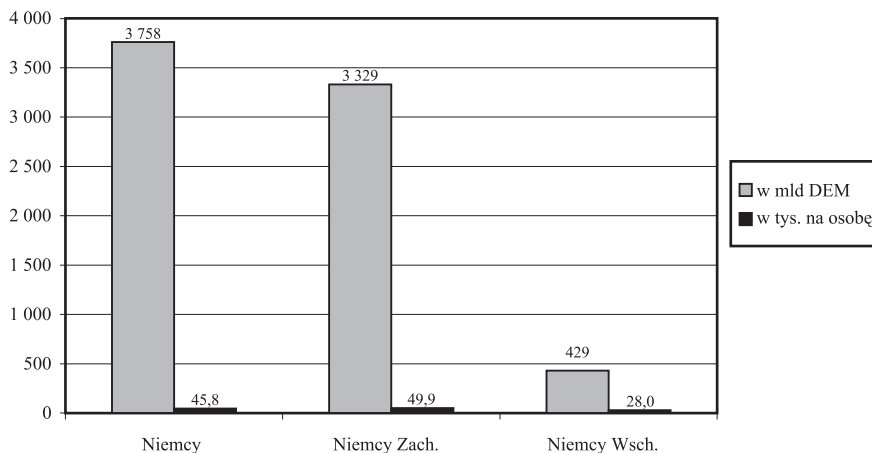
Procesy związane z powstawaniem i działalnością MSP nie zachodzą w próżni, lecz w konkretnych warunkach społeczno-gospodarczych. Koniunktura, zmiany PKB, inflacja, zadłużenie państwa, rozmiary i metody subsydiowania przedsiębiorstw, system prawny i podatkowy to przykłady ważniejszych wskaźników makroekonomicznych wpływających na rozwój przedsiębiorczości. Część z nich jest omówiona w tym rozdziale. Inne, tak zwane metody bezpośredniego oraz pośredniego wpływania na działalność (np. sposób wspierania przedsiębiorczości czy system podatkowy) są przedmiotem następnych rozdziałów.

Produkt Krajowy Brutto (PKB) w Niemczech w roku 1998 wyniósł 3 758,1 mld DEM. Z tego 88,5% (3 329 mld DEM) zostało wytworzone w Niemczech Zachodnich (Wykres 1). Łączna liczba mieszkańców wynosiła w tym czasie 82 024 mln osób, z czego 66 689 mln (81,3%) mieszkało w Niemczech Zachodnich, a pozostałe 16 335 mln w Niemczech Wschodnich. Licząc PKB na głowę mieszkańca, średnia dla całego obszaru Niemiec wyniosła 45,8 tys. DEM. W Niemczech Zachodnich była ona znacznie wyższa (49,9 tys.) niż w Niemczech Wschodnich (28 tys.).

---

<sup>5</sup> Por.: Niemieckie Ministerstwo Gospodarki (BMW), „MSP siłą napędową gospodarki“, Bonn, (bez rocznika); Ministerstwo Gospodarki, MSP, Technologii i Transportu Nadrenii-Westfalii, „Programmimpulse für die Wirtschaft. Förderung für kleine und mittlere Unternehmen in NRW“ (Impulsy programowe dla gospodarki. Wspieranie MSP w Nadrenii-Westfalii), Düsseldorf, 1997.

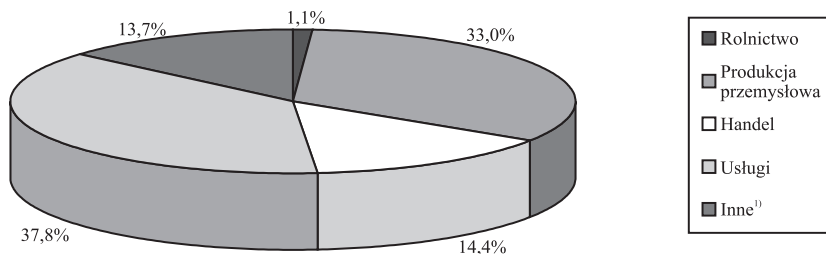
Wykres 1. Produkt Krajowy Brutto w 1998 roku



Źródło: Institut der Deutschen Wirtschaft, „Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik”, (Dane o rozwoju gospodarczym w Niemczech), 1999 .

Rozpatrując udział poszczególnych sektorów w wytwarzaniu wartości dodanej brutto<sup>6</sup> (Wykres 2) widać wyraźnie wysoki udział usług (trzeciego sektora gospodarki) oraz bardzo niewielki udział rolnictwa (sektora pierwszego), który stanowił zaledwie 1%. Całkowita wartość dodana w 1998 roku wyniosła 3 123,9 mld DEM, z czego na usługi przypadło 1 368,5 mld DEM (38%), a na drugim miejscu była produkcja przemysłowa<sup>7</sup> z wkładem w wysokości 1 192,8 mld DEM (33%). Udział handlu w tym czasie wyniósł 522,5 mld DEM (14,4%).

Wykres 2. Udział sektorów gospodarki w wytwarzaniu wartości dodanej brutto w 1998 roku



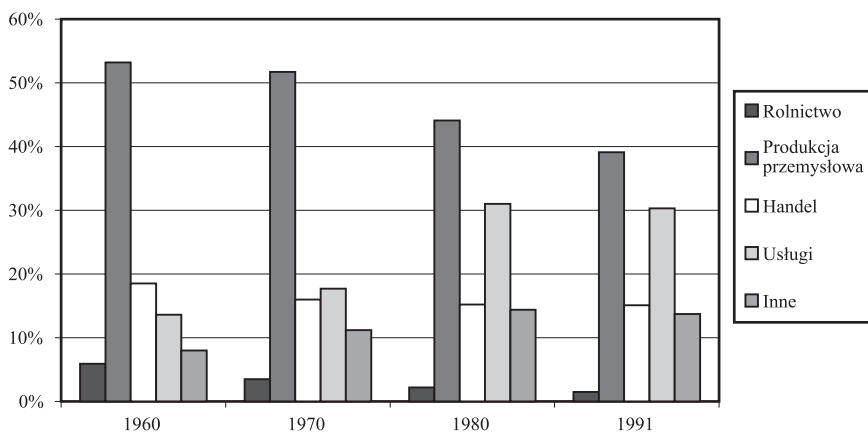
<sup>1)</sup> Państwo, gospodarstwa domowe, organizacje non-profit, itp.

Źródło: Institut der Deutschen Wirtschaft, „Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik”, 1999.

<sup>6</sup> PKB jest tu definiowane jako suma wartości dodanej brutto, podatków pośrednich i cel.

Aby zaobserwować skalę przemian strukturalnych w gospodarce, należy się cofnąć do lat ubiegłych. Wykres 3 prezentuje przemiany w latach 1960-91 na przykładzie Niemiec Zachodnich. Jeszcze w roku 1960 produkcja przemysłowa miała 53,2% udziału w wartości dodanej brutto, udział usług natomiast był o wiele niższy (13,6%). Również rolnictwo odgrywało większą rolę niż w latach późniejszych (5,9%). Spadek znaczenia produkcji przemysłowej na korzyść usług rozpoczął się na dobre od lat siedemdziesiątych. W roku 1970 produkcja przemysłowa wytwarzała jeszcze 51,7% wartości dodanej brutto, w roku 1980 już tylko 44,1%. Natomiast znaczenie usług wzrosło w tym czasie z 17,7% na 23,9%. W roku 1991 w części zachodniej kraju produkcja przemysłowa wytwarzała 39,3%, a usługi – 31,0% wartości dodanej. Jak wynika z Wykresu 2, zmiany strukturalne w gospodarce, charakterystyczne dla wszystkich krajów wysoko rozwiniętych, nie zostały zahamowane przez połączenie Niemiec.

Wykres 3. Zmiany udziałów poszczególnych sektorów w wytwarzaniu wartości dodanej w latach 1960-91 na przykładzie Niemiec Zachodnich.



Źródło: Institut der Deutschen Wirtschaft, „Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik”, 1999.

Ogromne znaczenie dla przedsiębiorstw, zwłaszcza w Nowych Landach Niemieckich, ma wysokość i metody subwencji państwowych. Konkretnie sposoby wspierania są omówione w Rozdziale 4, natomiast poniżej przedstawione są dane ogólne dla całej gospodarki.

Jak wynika z Tabeli 2, wysokość subwencji wzrosła znacznie w 1997 roku w porównaniu z rokiem 1990. Zmiany te są odbiciem sytuacji powstałej na skutek połączenia Niemiec i wynikającej stąd konieczności wsparcia transformacji w byłej NRD. Zaprezentowane w Tabeli 2 dane dotyczą obu rodza-

jów subwencji, tzn. subwencji podatkowych oraz pomocy finansowej. Obok dotacji z budżetu federalnego i budżetów landów, uwzględnione są w Tabeli 2 również dotacje unijne oraz niemieckie tak zwane środki specjalne, spoza budżetu państwa (ERP-Sondermittel), szczegółowo przedstawione w rozdziale o środkach pomocowych. Według niektórych instytutów naukowych, subwencje były w rzeczywistości wyższe, niż podają oficjalne statystyki. Różnice wynikają z odmiennych sposobów definiowania i są bardzo wysokie.

Tabela 2. Subwencje w latach 1990-97

	<b>1990</b>	<b>1992</b>	<b>1994</b>	<b>1997</b>
<b>Subwencje łącznie, w mld DEM,</b> w tym:	<b>78,9</b>	<b>108,5</b>	<b>106,8</b>	<b>115,2</b>
Rząd federalny	29,6	37,1	35,4	40,2
Landy i komuny	34,2	44,4	49,6	49,7
Subwencje z UE	9,5	15,5	11,3	12,3
Środki ERP <sup>1)</sup>	5,6	11,5	10,5	13,0
Subwencje wg. instytutów naukowych <sup>2)</sup> w mld DEM	127,3		308,8	290,9
Udział subwencji w PKB (wg Instytutów naukowych) w %	5,3		9,3	8,0

<sup>1)</sup> Definicja znajduje się w rozdziale na temat środków pomocowych.

<sup>2)</sup> Instytuty IfW oraz ifo.

Źródło: Institut der Deutschen Wirtschaft, „Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik”, 1999.

Poziom długi publiczny ogranicza pole manewru i ma pośrednio duży wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw. Z jednej bowiem strony, wraz ze wzrostem długu publicznego kurczą się środki na wspieranie przedsiębiorstw, z drugiej zaś istnieje zawsze, przynajmniej teoretycznie, niebezpieczeństwo wzrostu podatków, oprocentowania kredytów oraz inflacji. Poziom długi publiczny ma w Niemczech, w porównaniu z kilkoma innymi krajami UE oraz ze średnią dla UE (ok. 68-70%), bardzo duże, choć jeszcze nie zastraszające, rozmiary: 60% PKB. Dług ten wzrósł bardzo na skutek połączenia Niemiec i jest przyczyną burzliwych debat politycznych i walki partyjnej między CDU i SPD. Jeszcze w roku 1990 zadłużenie państwa wynosiło 1 048 761 mln DEM i do roku 1998 wzrosło o ponad 100% (Tabela 3). Taki wzrost wymusił oszczędności budżetowe w wysokości 30 mld DEM oraz szybkie przeprowadzenie planowanych od lat reform w zakresie podatków oraz ubezpieczeń emerytalnych.

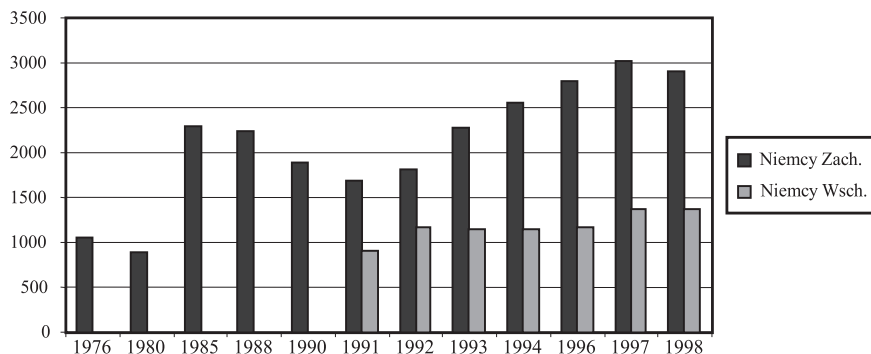
Tabela 3. Poziom zadłużenia państwa w roku 1998

Zadłużenie całkowite	2 270,0 mln DEM
Kredyty netto (nowe zadłużenie)	52,0 mln DEM
Udział kredytów netto w wydatkach	6,5%
Udział zadłużenia całkowitego w PKB	60,3%
Zadłużenie całkowite na mieszkańca	7 662 DEM

Źródło: Institut der Deutschen Wirtschaft, „Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik”, 1999.

Z dużą niecierpliwością oczekiwana jest zwłaszcza reforma systemu podatkowego ze względu na relatywnie słabą koniunkturę, niskie inwestycje przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych oraz duży poziom bezrobocia. Bezrobocie stało się prawdziwym problemem od momentu zjednoczenia obu państw niemieckich. Bezrobocie, rosnące do 1985 roku (w 1985 roku jego stopa wynosiła 9,3%) w Niemczech Zachodnich zaczęło później maleć i w roku 1991 wyniosło 6,3% (Wykres 4). Od roku 1991 rosło ono w zastraszającym tempie, zwłaszcza na terenach byłej NRD. Dla Niemiec Zachodnich jego stopa w roku 1998 wyniosła 10,5% i spadła w roku 1999 trochę poniżej 10%. W Niemczech Wschodnich natomiast szok transformacyjny trwa nadal i wciąż jeszcze gospodarka nie wykazuje jednoznacznych objawów wyjścia z zapaści. Stopa bezrobocia wschodnioniemieckiego w roku 1998 oficjalnie wyniosła 19,5% i nie uległa poprawie (a nawet nieco się podniosła) w 1999 roku. Oficjalne statystyki nie uwzględniają osób przebywających na szkoleniach i na kursach przekwalifikowujących. Tych osób jest w Niemczech Wschodnich bardzo wiele. Ponadto państwo zorganizowało tzw. drugi rynek pracy (Arbeitsbeschaffungsmassnahmen), w którym zatrudnia około 500 000 osób na okres od roku do dwóch lat. Wszystkie te metody aktywnej pomocy dla bezrobotnych znacznie zniekształcają statystyki. Zdaniem ekspertów, bez tych przedsięwzięć stopa bezrobocia w byłej NRD wynosiłaby około 25%, a w niektórych landach nawet do 30%.

Wykres 4. Bezrobocie w Niemczech Zachodnich w latach 1976-98 oraz w Niemczech Wschodnich w latach 1991-98



Źródło: Institut der Deutschen Wirtschaft, „Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik”, 1999.

Stopa inflacji, liczonej jako wzrost poziomu kosztów utrzymania (cen dóbr i usług konsumpcyjnych dostępnych na rynku), jest od kilku lat w Niemczech niska i stale maleje. W roku 1995 wynosiła ona 1,8%, a w roku 1998 tylko 0,9%. Według struktury koszyka wydatków gospodarstw domowych, stopa ta w 1995 roku wynosiła 2,1%, a w 1998 roku – 1,2%<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Źródło: Institut der Deutschen Wirtschaft, „Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik”, 1999.

## 2. Stan sektora MSP oraz jego znaczenie dla gospodarki niemieckiej

Niemiecka Republika Federalna jest typowym dla UE krajem, w którym MSP odgrywają bardzo znaczącą rolę. W latach 1997-98 istniało w Niemczech łącznie 3 244 000 przedsiębiorstw (z tego 2 723 000 w części zachodniej i 521 000 w byłej NRD). 99,6% wszystkich przedsiębiorstw (99,8% w części zachodniej i 99,5% w części wschodniej) należy do sektora MSP określanego według podanej poprzednio niemieckiej definicji ilościowej. Oznacza to, że w Niemczech istniało na przełomie 1997 i 1998 roku około 3 230 000 małych i średnich przedsiębiorstw (2 718 000 w części zachodniej oraz 518 000 w części wschodniej). MSP zatrudniały łącznie 20 mln pracowników (16,7 mln w zachodnich Niemczech i 3,2 mln we wschodnich)<sup>9</sup>.

Na tle ogólnej statystyki pozycja MSP wygląda następująco<sup>10</sup>:

- 99,7% przedsiębiorstw zobowiązanych do płacenia podatku obrotowego jest zaliczanych do MSP;
- 46,9% wszystkich podlegających opodatkowaniu obrotów jest realizowana przez MSP;
- 68% wszystkich pracowników jest zatrudnionych w MSP;
- 80% uczniów szkół zawodowych uczy się zawodu w MSP<sup>11</sup>.

---

<sup>9</sup> Niemieckie Ministerstwo Gospodarki (BMW), „Bilanz der Mittelstandspolitik in der laufenden Legislaturperiode, Dokumentation Nr. 42” (Bilans polityki wspierania MSP w bieżącym okresie legislacyjnym, Dokumentacja Nr. 442), 1998.

<sup>10</sup> Poniższe dane podane są według: Bundesministerium für Wirtschaft, „Bundeswirtschaftsministerium: Unternehmensgrößenstatistik 1997/1998“, Daten und Fakten, Studienreihe Nr. 96, Bonn 1997.

<sup>11</sup> System kształcenia zawodowego zorganizowany jest w Niemczech w sposób dwutorowy (tzw. dualles System). Uczeń zawodu uczeń uczy się, z reguły 2 razy w tygodniu, do szkoły zawodowej, a w pozostałe dni uczy się zawodu w zakładzie pracy, w którym otrzymuje wynagrodzenie. Nauka zawodu trwa 2 do 3 lat i jest zależna od stopnia ukończonych poprzednio szkół. Absolwenci gimnazjum (odpowiednik polskiego gimnazjum plus liceum) mający świadectwo dojrzałości, uczą się zawodu z reguły tylko dwa lata, a uczniowie bez matury na ogół trzy. Szkoła podstawowa trwa w Niemczech 4 lata (w niektórych landach do 6 lat). Nauka w gimnazjum trwa odpowiednio 9 lub 7 lat i kończy się maturą. Łączne wykształcenie maturzysty trwa 13 lat. Po połączeniu Niemiec, ale również na skutek międzynarodowej konkurencji (na przykład Anglia i Francja kształcą krócej), istnieje tendencja do skracania tego okresu do 12 lat. Ponieważ system kształcenia znajduje się w Niemczech w gestii landów, istnieją duże różnice w jego poziomie. I tak np. landy konserwatywne (zwłaszcza Bawaria) odnoszą się sceptycznie do szkolnictwa w landach o dużym wpływie SPD lub partii Zielonych (jak np. w Hesji). Dążenia obu tych partii do silnej egalitaryzacji kształcenia obniżyły na tyle jego poziom, iż Bawaria cofa z reguły uczniów-migrantów z takich landów o jedną klasę.



W odniesieniu do najważniejszych wskaźników makroekonomicznych pozycja MSP wygląda następująco:

- 53,0% wartości dodanej brutto wszystkich przedsiębiorstw niemieckich powstaje w MSP;
- 44,7% całkowitej wartości brutto Niemiec (łącznie z działalnością państwa) wytwarzane jest przez MSP;
- 45,4% wszystkich inwestycji brutto podejmowane jest przez MSP.

Stan sektora MSP i jego znaczenie dla poszczególnych sekcji gospodarki można określić na podstawie różnych wskaźników ekonomicznych. Do najczęściej stosowanych należą obroty przedsiębiorstw, wielkość zatrudnienia oraz udział w inwestycjach i w handlu zagranicznym.

## **2.1. Pozycja MSP w wybranych sekcjach gospodarki według ich obrotów oraz zmiana ich roli na przykładzie dawnej RFN**

Badanie struktury wielkości przedsiębiorstw oraz pozycji MSP w poszczególnych sekcjach gospodarki na podstawie wysokości ich obrotów<sup>12</sup> jest możliwe w przypadku tych przedsiębiorstw, które płacą podatek obrotowy. Ostatnie szczegółowe dane z podziałem na sekcje dotyczą roku 1997 i są dopasowane do statystyk UE, stąd też istnieje możliwość międzynarodowych porównań. Dane o wielkości przedsiębiorstw na podstawie dokonywanych obrotów mają tę wadę, iż obroty podawane są w wartościach nominalnych, bez uwzględnienia zmian cen (inflacja bądź deflacja). Informacji na temat obrotów dostarczają urzędy finansowe, przy czym w przypadku przedsiębiorstw większych, które mają często swoje fabryki lub zakłady w różnych miejscach kraju, ich obroty zostają regionalnie przyporządkowane miejscu, w którym znajduje się centrala przedsiębiorstwa. Stąd też porównania regionalne obciążone są wadami. Dalszym ograniczeniem jest fakt, że statystyki obrotów dotyczą, jak wspomniano, tylko tych przedsiębiorstw, które płacą podatek obrotowy. Dlatego też ilość przedsiębiorstw w takim ujęciu odbiega od łącznej liczby wszystkich przedsiębiorstw niemieckich (odpowiednio: 2 797 759 i 3 244 000). Mimo tych wszystkich braków, podział taki daje w przybliżeniu obraz rzeczywistości w zakresie struktury wielkości przedsiębiorstw (Tabela 4). Z poniższej tabeli wynika, że ilościowe znaczenie MSP różni się od jego zna-

<sup>12</sup> Obroty w tym rozdziale są rozumiane jako obroty brutto.

czenia według wielkości obrotów. Podczas gdy 99,7% należy do MSP, przedsiębiorstwa te dokonują „tylko” 47,1% całości obrotów, natomiast wielkie koncerny, mające prawie zerowy (0,23%) udział w liczbie przedsiębiorstw, generują 52,9% wszystkich obrotów.

Tabela 4. Struktura wielkości przedsiębiorstw według dokonywanych przez nich obrotów w 1997 roku

Przedziały obrotów (w mln DEM)	Przedsiębiorstwa		Obroty <sup>13</sup>	
	Liczba w tys.	Udział w %	mln DEM	udział w %
32 000 - 50 000	256 022	9,1	10 490	0,1
50 000 - 100 000	505 319	18,1	36 794	0,5
100 000 - 250 000	710 616	25,4	116 034	1,6
250 000 - 500 000	459 142	16,4	163 218	2,3
500 000 - 1 000 000	344 686	12,3	243 694	3,4
1 000 000 - 5 000 000	397 290	14,2	833 935	11,7
5 000 000 - 25 000 000	98 101	3,5	1 006 729	14,1
25 000 000 - 50 000 000	13 222	0,5	460 959	6,5
50 000 000 - 100 000 000	6 862	0,2	475 508	6,7
100 000 000 - 250 000 000	3 909	0,1	598 241	8,4
250 000 000 - 500 000 000	1 352	0,0	469 817	6,6
500 000 000 - 1 miliard	669	0,0	454 987	6,4
Powyżej 1 miliarda	569	0,0	2 244 784	31,5
<b>Łącznie</b>	<b>2 797 759</b>	<b>100,0</b>	<b>7 115 190</b>	<b>100,0</b>

Źródło: Statistisches Bundesamt, „Finanzen und Steuern, Fachserie 14, Reihe 8: Umsatzsteuer 1997”, (Finanse i Podatki, Seria specjalistyczna 14, Grupa 8: Podatki obrotowe 1997), Wiesbaden 1999, str. 28.

Według danych z 1997 roku, 2 797 759 firm płacących podatek obrotowy posiadały następujące formy prawne:

- 71,2% - spółka cywilna;
- 8,7% - otwarta spółka handlowa;
- 3,3% - spółka komandytowa;
- 1,1% - spółka akcyjna;
- 9,5% - spółka z ograniczoną odpowiedzialnością;
- 12,3% - spółdzielnia;
- 3,9% - spółka publiczna (federalna i komunalna);
- 1,3% - inne formy prawne.

<sup>13</sup> W Niemczech istnieją dwie stawki podatku obrotowego (Mehrwertsteuer): 16% i 7%.

Podane w rozdziale pierwszym (Tabela 1) przedziały wielkości przedsiębiorstw dotyczą średnich wartości dla całej gospodarki. Dla poszczególnych sekcji gospodarki klasyfikacja przedsiębiorstw według obrotów i określenie znaczenia MSP zależne są od danej sekcji. MSP w poszczególnych sekcjach są definiowane zgodnie z kryteriami przedstawionymi w Tabeli 5.

Tabela 5. Kryteria definiowania MSP w ważniejszych gałęziach gospodarki

<b>Sekcja gospodarki</b>	<b>Obroty w mln DEM</b>
Zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz, wodę oraz Górnictwo i kopalnictwo (Sekcje C i E)	100
Działalność produkcyjna (Sekcja D)	100
Budownictwo (Sekcja F)	100
Handel hurtowy, pośrednictwo handlowe (Sekcja G)	100
Handel detaliczny (Sekcja G)	25
Transport i łączność (Sekcja I)	25
Usługi oraz wolne zawody (Sekcje J – O)	25

Źródło: Bundesministerium für Wirtschaft, „Bundeswirtschaftsministerium: Unternehmensgrößenstatistik 1997/1998“, Daten und Fakten, Studienreihe Nr. 96, Bonn 1997, str. 154.

Aby prześledzić rozwój sektora MSP, jego zmiany strukturalne i wzrost lub spadek znaczenia w poszczególnych sekcjach gospodarki należy dokonać porównania z okresami poprzednimi. Analizy takie są dla Niemiec, ze względu na fakt zjednoczenia obu państw niemieckich i specyfikę byłej NRD, bardzo utrudnione. Jednak wiele statystyk było jeszcze do 1992 roku prowadzonych osobno dla Niemiec Zachodnich i Wschodnich, dlatego też można prześledzić rozwój MSP na terenach dawnej RFN. Obok przedstawionego poniżej statycznego ujęcia dla połączonych Niemiec z roku 1997, zaprezentowany jest krótki zarys „starych” landów w latach 1980-92.

### **2.1.1. Pozycja MSP w produkcji przemysłowej (sekcje C, D, E). Zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz, wodę oraz górnictwo i kopalnictwo (sekcje C i E)**

Podobnie jak w wielu innych krajach, znaczenie MSP w tej sekcji gospodarki jest bardzo małe. Wynika to przede wszystkim z dużej chłonności kapitałowej tej sekcji oraz ze strategicznego znaczenia niektórych jej dziedzin dla państwa. Dokładne informacje o nich nie są znane, ponieważ podlegają one w niektórych wypadkach już na szczeblu poszczególnych lan-

dów tajemnicy państwowej. Stąd też dane nie są kompletne. Uogólniając można powiedzieć, że MSP spełniają w tej sekcji gospodarki głównie rolę „współpracowników”, dostarczając niektóre półprodukty lub prefabrykaty oraz świadcząc usługi dla dużych przedsiębiorstw. Udział MSP w ogólnych obrotach w 1997 roku zaledwie wynosił 9,4%, mimo że ich liczba była bardzo wysoka. Dane za rok 1997 nie odbiegają przy tym zasadniczo od danych z lat poprzednich (1980-92) dla Niemiec Zachodnich. MSP stanowiły w 1997 około 95% wszystkich przedsiębiorstw tej sekcji. Wysokie udziały procentowe są w tym przypadku jednak dość mylne, ponieważ spora liczba MSP była własnością państwa i nie należy tym samym do MSP w znaczeniu podanej definicji<sup>14</sup>.

### Działalność produkcyjna (sekcja D)

Łączna liczba przedsiębiorstw w sekcji działalności produkcyjnej wynosiła w 1997 roku 293 061 (Tabela 6). 99,2% (290 469) tych przedsiębiorstw była z punktu widzenia wysokości obrotów małymi lub średnimi przedsiębiorstwami. Jedynie 2 592 przedsiębiorstw należało do jednostek dużych. Duże przedsiębiorstwa miały jednak większy udział w łącznej sumie obrotów niż małe. 68,8% łącznych obrotów było dokonywanych w przedsiębiorstwach dużych, a pozostałe 31,2% w MSP. Jeszcze w roku 1994 udział ten wynosił 34%.

Tabela 6. Przedsiębiorstwa w sekcji działalności produkcyjnej w roku 1997

Przedziały obrotów (w tys. DEM)	Sekcja działalności produkcyjnej 1997			
	Przedsiębiorstwa		Obroty	
	Liczba w tys.	Udział w %	W mln DEM	Udział w %
32 000 - 50 000 <sup>1)</sup>	14 557	4,9	595,2	0,02
50 000 - 100 000	31 084	10,5	2 285,8	0,08
100 000 - 500 000	99 707	34,0	26 121,4	1,02
500 000 - 1 000 000	49 202	16,5	35 211,9	1,38
1 000 000 - 5 000 000	65 667	22,4	141 913,9	5,57
5 000 000 - 25 000 000	23 349	7,8	254 596,1	9,99
25 000 000 - 100 000 000	6 903	2,3	332 798,5	13,06
100 000 000 i więcej	2 592	0,6	1 752 906,9	68,83
<b>Łącznie</b>	<b>293 061</b>	<b>100,0</b>	<b>2 546 429,7</b>	<b>100,0</b>

<sup>1)</sup> Do roku 1990 dolnym progiem było 20.000 DEM, od roku 1990 – 25.000 DEM i od roku 1996 – 32.000 DEM dla wszystkich sekcji gospodarki.

Źródło: Statistisches Bundesamt, „Finanzen und Steuern, Fachserie 14, Reihe 8: Umsatzsteuer 1997”, Wiesbaden 1999, str. 70, obliczenia własne.

<sup>14)</sup> Bundesministerium für Wirtschaft, „Bundeswirtschaftsministerium: Unternehmensgrößenstatistik 1997/1998“, Daten und Fakten, Studienreihe Nr. 96, Bonn 1997, str. 19.

Również obserwacja rozwoju na przestrzeni lat 1980-92 dla Niemiec Zachodnich wskazuje na malejące znaczenie MSP w tej sekcji gospodarki (Tabele 7 i 8). Znaczenie tej grupy przedsiębiorstw na przestrzeni dwunastu lat spadło, jeśli chodzi o udziały w obrotach ogólnych, o 6% (z 39,9% w roku 1980 do 33,9% w roku 1992).

Tabela 7. Struktura przedsiębiorstw w sekcji działalności produkcyjnej według obrotów w latach 1980-92 w Niemczech Zachodnich

Przedziały obrotów (w tys. DEM)	1980		1986		1992	
	Obroty		Obroty		Obroty	
	w mln DEM	Udział w%	w mln DEM	Udział w%	w mln DEM	Udział w%
20 000 - 50 000 <sup>1)</sup>	835,4	0,1	860,7	0,1	762,2	0,0
50 000 - 100 000	2 172,6	0,2	2 209,4	0,1	2 129,4	0,1
100 000 - 500 000	30 819,1	2,3	29 531,3	1,7	25 232,4	1,2
500 000 - 1 000 000	32 709,5	2,4	33 762,1	2,0	34 934,3	1,6
1 000 000 - 5 000 000	102 967,0	7,6	114 978,1	6,9	136 814,8	6,3
5 000 000 - 25 000 000	173 325,5	12,8	192 938,5	11,6	233 743,0	10,7
25 000 000 - 100 000 000	195 789,1	14,5	230 811,6	13,9	303 496,0	14,0
100 000 000 i więcej	811 833,3	60,1	1 052 619,2	63,5	1 437 779,4	66,1
<b>Łącznie</b>	<b>1 350 451,0</b>	<b>100,0</b>	<b>1 657 143,5</b>	<b>100,0</b>	<b>2 174 891,4</b>	<b>100,0</b>

<sup>1)</sup> Od roku 1990: 25.000 - 50.000

Źródło: Bundesministerium für Wirtschaft, „Bundeswirtschaftsministerium: Unternehmensgrößenstatistik 1997/1998“, Daten und Fakten, Studienreihe Nr. 96, Bonn 1997, str. 78.

Jednocześnie podwoiła się liczba bardzo dużych przedsiębiorstw (z 1 297 w roku 1980 do 2 217 w roku 1992). W ramach MSP rosło znaczenie jednostek z górnego przedziału wielkości, a malało znaczenie jednostek najmniejszych. Wszystkie te zmiany następowały przy spadku znaczenia produkcji przemysłowej i równoczesnym wzroście znaczenia usług dla gospodarki (patrz: Rozdział 1).

Tabela 8. Struktura przedsiębiorstw w sekcji działalności produkcyjnej w latach 1980-92 w Niemczech Zachodnich

Przedziały obrotów (w tys. DEM)	1980		1986		1992	
	Przedsiębiorstwa		Przedsiębiorstwa		Przedsiębiorstwa	
	Liczba	Udział w%	Liczba	Udział w%	Liczba	Udział w%
20 000 - 50 000 <sup>1)</sup>	23 981	8,4	24 863	8,6	20 691	7,2
50 000 - 100 000	29 628	10,3	29 982	10,3	29 033	10,1
100 000 - 500 000	116 721	40,7	109 357	37,6	95 205	33,1
500 000 - 1 000 000	46 525	16,2	47 806	16,5	48 983	17,0
1 000 000 - 5 000 000	48 305	16,8	53 912	18,6	63 584	22,1
5 000 000 - 25 000 000	16 182	5,6	17 951	6,2	21 635	7,5
25 000 000 - 100 000 000	4 177	1,5	4 925	1,7	6 408	2,2
100 000 000 i więcej	1 297	0,5	1 680	0,6	2 217	0,8
<b>Łącznie</b>	<b>286 816</b>	<b>100,0</b>	<b>290 476</b>	<b>100,0</b>	<b>287 756</b>	<b>100,0</b>

<sup>1)</sup> Od roku 1990: 25 000 – 50 000

Źródło: Bundesministerium für Wirtschaft, „Bundeswirtschaftsministerium: Unternehmensgrößenstatistik 1997/1998“, Daten und Fakten, Studienreihe Nr. 96, Bonn 1997, str. 77.

## 2.1.2. Budownictwo (sekcja F)

Budownictwo jest w Niemczech tradycyjnie silnie zdominowane przez MSP. 99,9% z 311 350 przedsiębiorstw w roku 1997 było przedsiębiorstwami małymi lub średnimi (Tabela 9). Również ich udział w obrotach ogólnych tej sekcji był zdecydowanie wyższy niż w przypadku działalności produkcyjnej. MSP dokonywały 85% wszystkich obrotów w budownictwie. Największy udział miały przy tym przedsiębiorstwa z górnego przedziału MSP (ponad 37% wszystkich obrotów). 16% łącznych obrotów przypadło na 194 dużych przedsiębiorstw (0,01% wszystkich przedsiębiorstw budowlanych).

Tabela 9. Stan sektora MSP w budownictwie

Przedziały obrotów (w tys. DEM)	Sektora budownictwa w 1997 roku			
	Przedsiębiorstwa		Obroty	
	Liczba w tys.	Udział w %	W mln DEM	Udział w %
32 000 - 50 000 <sup>1)</sup>	16 166	5,1	665,5	0,14
50 000 - 100 000	38 466	12,3	2 835,1	0,62
100 000 - 500 000	119 944	38,5	30 826,7	6,78
500 000 - 1 000 000	55 895	17,9	39 967,8	8,79
1 000 000 - 5 000 000	67 722	21,7	137 944,9	30,36
5 000 000 - 25 000 000	11 623	3,7	111 016,4	24,44
25 000 000 - 100 000 000	1 340	0,4	57 943,5	12,76
100 000 000 i więcej	194	0,0	73 029,5	16,00
<b>Łącznie</b>	<b>311 350</b>	<b>100,0</b>	<b>454 229,8</b>	<b>100,00</b>

<sup>1)</sup> Od roku 1990: 25 000 – 50 000

Źródło: Statistisches Bundesamt, „Finanzen und Steuern, Fachserie 14, Reihe 8: Umsatzsteuer 1997”, Wiesbaden 1999, str. 87, obliczenia własne.

Zmiany w ilości przedsiębiorstw budowlanych na przestrzeni lat 1980-92 były na terenie dawnej RFN relatywnie niewielkie. Ich liczba wzrosła w tym okresie z 187 242 w roku 1980 do 209 121 w roku 1992. Wzrost tej liczby dotyczył jednak nie wszystkich przedsiębiorstw. W ramach MSP rosła w tym czasie liczba przedsiębiorstw średnich, zwłaszcza tych ulokowanych w górnym przedziale obrotów. Ilość przedsiębiorstw o obrotach między 25-50 mln DEM uległa podwojeniu (z 558 w roku 1980 do 1 091 w roku 1992). Jednocześnie zmalała liczba najmniejszych przedsiębiorstw o obrotach między 20 000 DEM (od 1990 – 25 000) i 50 000 DEM. Podczas gdy w roku 1980 stanowiły one 8,1% wszystkich przedsiębiorstw budowlanych, ich udział spadł do 6,2% w roku 1992. Odpowiednio spadł też udział MSP w obrotach ogólnych tej sekcji. Największy przyrost w tym okresie odnotowały bardzo duże przedsiębiorstwa. Ich liczba wzrosła z 66 do 165, a ich udział w obrotach ogólnych z 10,1 do 16,1%. Połączenie Niemiec nie zmieniło tych proporcji.

### 2.1.3. Handel (sekcja G)

W 1997 roku w tej sekcji podatkowi obrotowemu podlegało 743 308 przedsiębiorstw (Tabela 10). Mimo że 99,9% tych przedsiębiorstw należy zaliczyć z punktu widzenia wysokości dokonywanych przez nich obrotów do MSP, ich znaczenie w łącznych obrotach handlu jest zdecydowanie mniej-

sze. Jednostki najmniejsze (do 100 000 DEM obrotów) nie liczą się wcale w obrotach ogólnych, mimo iż stanowią one ponad 20% wszystkich przedsiębiorstw. Jednostki średnie (100 000 – 1 mln DEM) odgrywają również marginalną rolę. Jedynie największe MSP (5 mln – 25 mln DEM) są bardziej znaczące w obrotach ogólnych (16,7%). Silna (i nadal rosnąca) koncentracja spowodowała, że 63,8% obrotów handlu przypadło na duże koncerny i sieci handlowe, które stanowiły zaledwie 1% wszystkich przedsiębiorstw tej gałęzi.

Tabela 10. Przedsiębiorstwa handlowe

Przedziały obrotów (w mln DEM)	Sekcja handlu w 1997 roku			
	Przedsiębiorstwa		Obroty	
	Liczba w tys.	Udział w %	W mln DEM	Udział w %
32 000 - 50 000 <sup>1)</sup>	49 175	6,6	2 017,8	0,00
50 000 - 100 000	103 982	13,9	7 610,6	0,32
100 000 - 500 000	298 863	40,2	74 645,5	3,18
500 000 - 1 000 000	104 692	14,1	74 206,0	3,16
1 000 000 - 5 000 000	139 580	18,2	199 086,5	8,50
5 000 000 - 25 000 000	37 168	5,0	385 514,2	16,46
25 000 000 - 100 000 000	7 573	1,0	347 274,4	14,83
100 000 000 i więcej	2 275	0,0	1 148 023,4	49,03
<b>Łącznie</b>	<b>743 308</b>	<b>100,0</b>	<b>2 238 378,4</b>	<b>100,00</b>

<sup>1)</sup> Od roku 1990: 25 000 – 50 000

Źródło: Statistisches Bundesamt, „Finanzen und Steuern, Fachserie 14, Reihe 8: Umsatzsteuer 1997”, Wiesbaden 1999, str. 90, obliczenia własne.

Dokładna analiza roli MSP w handlu wymaga jego podziału na główne działy: handel hurtowy (wraz z pośrednictwem handlowym), detaliczny (wraz z drobnymi naprawami) oraz często uwzględniany osobno w statystykach niemieckich handel pojazdami mechanicznymi i ich obsługa (handel częściami zamiennymi, naprawy i inspekcje tych pojazdów oraz prowadzenie stacji benzynowych).

#### *Handel hurtowy i pośrednictwo handlowe*

Mimo iż obie gałęzie gospodarcze znajdują się w jednej sekcji, występują między nimi zasadnicze różnice. W przeciwieństwie do pośrednictwa handlowego, w handlu hurtowym zakupione towary stają się przejściowo własnością hurtowni/hurtownika i zwiększają w ten sposób obrót. Stąd należy przyjąć, że pośrednictwo handlowe jest domeną MSP, podczas gdy bardzo



duże obroty w hurcie są dokonywane przez wielkie hurtownie. Łącznie w obu podgrupach tej sekcji działalności gospodarczej podatkiem obrotowym było obciążonych 200 904 firm (Tabela 11). 99,3% z nich należało według wielkości obrotów do MSP. Z punktu widzenia udziału MSP w łącznych obrotach tej sekcji widać wyraźnie, że nie jest ona przez nie zdominowana. Największy udział w obrotach miały 1 592 wielkie firmy handlu hurtowego, stanowiące zaledwie 0,8% wszystkich przedsiębiorstw. Obserwacja na przestrzeni lat pokazuje proces powolnego, lecz ciągłego wypierania MSP przez duże hurtownie. Liczba wielkich hurtowni podwoiła się na terenie byłej RFN z 737 w roku 1980 do 1 461 w roku 1992. Ich udział w obrotach ogólnych wzrósł z 45,1% do 55,9%. Również tutaj, podobnie jak w przypadku budownictwa, połączenie Niemiec nie miało wpływu na zmianę tych proporcji.

Tabela 11. Struktura przedsiębiorstw w handlu hurtowym i w pośrednictwie handlowym

Przedziały obrotów (w mln DEM)	Handel hurtowy i pośrednictwo handlowe w 1997 roku			
	Przedsiębiorstwa		Obroty	
	Liczba w tys.	Udział w %	W mln DEM	Udział w %
32 000 - 50 000 <sup>1)</sup>	13 736	6,8	563 006	0,04
50 000 - 100 000	28 107	14,0	2 048 976	0,16
100 000 - 500 000	67 208	33,5	16 359 041	1,24
500 000 - 1 000 000	24 330	12,1	17 427 658	1,33
1 000 000 - 5 000 000	42 027	20,9	96 539 252	7,35
5 000 000 - 25 000 000	18 817	9,4	203 354 005	15,48
25 000 000 - 100 000 000	5 087	2,5	239 063 486	18,19
100 000 000 i więcej	1 592	0,8	738 668 324	56,21
<b>Łącznie</b>	<b>200 904</b>	<b>100,0</b>	<b>1 314 023 748</b>	<b>100,00</b>

<sup>1)</sup> Od roku 1990: 25 000 – 50 000

Źródło: Statistisches Bundesamt, „Finanzen und Steuern, Fachserie 14, Reihe 8: Umsatzsteuer 1997”, Wiesbaden 1999, str. 90, obliczenia własne.

#### *Handel detaliczny i drobne naprawy*

W tej sekcji podatкови obrotowemu podlegało 442 081 przedsiębiorstw w roku 1997 (Tabela 12). Mimo że 99,9% tych przedsiębiorstw należy zaliczyć z punktu widzenia wysokości dokonywanych przez nich obrotów do MSP, ich znaczenie w łącznych obrotach handlu detalicznego jest zdecydowanie mniejsze. Jednostki najmniejsze (do 500 000 DEM obrotów) mają 7,6% udziału w obrotach ogólnych, mimo iż stanowią one 66,3% wszystkich przedsiębiorstw. Jednostki średnie (500 000 – 5 mln DEM) odgrywają

większą rolę (26,0% obrotów). Również największe MSP (5 mln – 25 mln DEM) są bardziej znaczące w obrotach ogólnych (12,6%). Silna, rosnąca koncentracja spowodowała, że 63,8% obrotów handlu detalicznego przypadło na duże koncerny i sieci handlowe, które stanowiły śladową część wszystkich przedsiębiorstw (0,4%). Ponadto należy przyjąć, że spora ilość małych i średnich przedsiębiorstw w handlu detalicznym i drobnych naprawach nie jest jednostkami samodzielnymi, lecz często małymi filiami dużych sieci (np. sklepy koncernu Quelle), *franchisingiem* (punkty fotograficzne lub sieć drobnych napraw Mister-Mint). Zmieniająca się struktura handlu detalicznego powoduje wzrastające problemy w zaopatrzeniu prowincji, zwłaszcza małych miejscowości, ponieważ duże koncerny nie są zainteresowane otwieraniem tam swoich filii, a małe jednostki boją się konkurencji dużych przedsiębiorstw z pobliskich miast. Popularne dawniej małe sklepy „na rogu”, ze znanym klientom właścicielem (tzw. „sklepy cioci Emmy” – Tante-Emma-Läden) odchodzą do przeszłości. Stąd biorą się problemy ludzi starszych, którzy nie mają samochodu (wielu, zwłaszcza starsze kobiety, nie ma prawa jazdy), często mają kłopoty ze zdrowiem i nie mogą dotrzeć do najbliższej sieci marketów. W ostatnich latach zamiast „sklepów cioci Emmy” pojawiają się „sklepiki na kółkach”. Są to małe prywatne firmy, które obsługują w regularnych odstępach czasowych małe miejscowości z samochodów dostawczych.

Tabela 12. Struktura przedsiębiorstw w handlu detalicznym i drobnych naprawach

Przedziały obrotów (w mln DEM)	Handel detaliczny i drobne naprawy w 1997 roku			
	Przedsiębiorstwa		Obroty	
	Liczba w tys.	Udział w %	W mln DEM	Udział w %
32 000 - 50 000 <sup>1)</sup>	30 600	6,8	1 255 964	0,2
50 000 - 100 000	65 205	14,7	4 777 296	0,6
100 000 - 500 000	198 248	44,8	49 717 438	6,8
500 000 - 1 000 000	65 224	14,7	45 887 552	6,2
1 000 000 - 5 000 000	71 374	16,1	144 525 188	19,8
5 000 000 - 25 000 000	9 739	2,2	91 945 665	12,6
25 000 000 - 50 000 000	833	0,2	28 533 416	3,9
50 000 000 i więcej	858	0,2	362 742 689	49,7
<b>Łącznie</b>	<b>442 081</b>	<b>100,0</b>	<b>729 385 208</b>	<b>100,00</b>

<sup>1)</sup> Od roku 1990: 25 000 – 50 000

Źródło: Statistisches Bundesamt, „Finanzen und Steuern, Fachserie 14, Reihe 8: Umsatzsteuer 1997”, Wiesbaden 1999, str. 90, obliczenia własne.

Proces koncentracji w handlu detalicznym trwał w Niemczech Zachodnich nieprzerwanie od lat 60. W miarę upływu czasu uległ on wręcz nasileniu. Jeszcze w roku 1980 udział obrotów MSP w obrotach ogólnych wynosił 63%, w 1986 roku – 57,5% i wreszcie w 1992 roku – 50,2% (Tabela 13).

Tabela 13. Struktura przedsiębiorstw w handlu detalicznym i drobnych naprawach według obrotów w latach 1980-92 w Niemczech Zachodnich

Przedziały obrotów (w mln DEM)	1980		1986		1992	
	Obroty		Obroty		Obroty	
	w mln DEM	udział w%	w mln DEM	Udział w%	w mln DEM	Udział w%
20 000 - 50.000 <sup>1)</sup>	1 197,7	0,3	1 416,8	0,3	1 289,7	0,2
50 000 - 100.000	3 530,6	0,9	3 876,7	0,8	3 679,9	0,5
100 000 - 500.000	44 159,1	11,7	43 934,6	9,1	41 909,9	5,7
500 000 - 1.000.000	39 669,45	10,5	40 889,1	8,5	44 076,5	6,0
1 000 000 - 5.000.000	87 685,9	23,2	107 455,7	22,4	151 471,88	20,6
5 000 000 - 25 000 000	61 296,9	16,2	78 945,4	16,4	127 849,7	17,4
25 000 000 - 100 000 000	30 589,01	8,1	42 175,0	8,8	78 495,0	10,7
100 000 000 i więcej	109 084,8	28,9	161 965,8	33,7	287 982,0	39,1
<b>Łącznie</b>	<b>377 213,4</b>	<b>100,0</b>	<b>480 659,1</b>	<b>100,0</b>	<b>736 754,6</b>	<b>100,0</b>

<sup>1)</sup> Od roku 1990: 25 000 – 50 000

Źródło: Bundesministerium für Wirtschaft, „Bundeswirtschaftsministerium: Unternehmensgrößenstatistik 1997/1998“, Daten und Fakten, Studienreihe Nr. 96, Bonn 1997, str. 78.

Przyłączenie byłej NRD nie poprawiło, a nawet wręcz pogorszyło ten udział, mimo zauważalnego wzrostu ilości małych i średnich przedsiębiorstw<sup>15</sup>. Wkroczenie do byłej NRD wielkich sieci i koncernów handlowych bezpośrednio po połączeniu istotnie zahamowało rozwój MSP w handlu detalicznym. Pod tym względem Polska była w zdecydowanie korzystniejszej sytuacji z punktu widzenia możliwości rozwoju takich przedsiębiorstw. W pierwszych latach transformacji zachodnie koncerny nie wykazywały większego zainteresowania polskim rynkiem, m.in. na skutek niskiej siły nabywczej ludności oraz niestabilności prawnej i politycznej u progu przemian. W Niemczech Wschodnich, które przejęły zachodnioniemiecką walutę (na bardzo korzystnych warunkach przeliczeniowych) oraz zostały włączone do sprawdzonego systemu gospodarczego i prawnego, błyskawiczne wejście koncer-

<sup>15</sup> Liczba MSP, głównie w landach wschodnich, wzrosła w latach 1990 i 1994 o około 65 000.

nów oznaczało ich „być albo nie być” na nowym rynku. Te kilka lat różnicy pomogło polskim przedsiębiorcom zgromadzić kapitał i nabyć cenne doświadczenia w zakresie gospodarki rynkowej i przedsiębiorczości, czego dużym stopniu zostali pozbawieni przedsiębiorcy w byłej NRD.

#### *Handel pojazdami mechanicznymi oraz ich obsługa*

W tej dziedzinie obserwacja rozwoju MSP nie ma większego sensu, ponieważ w sposób oczywisty głównym wyznacznikiem ich rozwoju było upowszechnienie motoryzacji. O ile jeszcze na początku lat osiemdziesiątych na rodzinę przypadał średnio jeden samochód, o tyle później normą stały się dwa lub nawet trzy samochody. W roku 1997 funkcjonowało w tej dziedzinie handlu 100 323 przedsiębiorstw, z czego zaledwie 189 należało do przedsiębiorstw dużych. Również jeśli chodzi o obroty, branża ta jest relatywnie silnie zdominowana przez MSP. Niemal 75% wszystkich obrotów tej branży jest dokonywane przez małe i średnie przedsiębiorstwa (łącznie obroty wyniosły 300 mln DEM, z czego MSP wniosły ponad 220 mln DEM).

#### **2.1.4. Transport i łączność (sekcja I)**

Również ta gałąź gospodarki zdominowana jest ilościowo przez MSP. Spośród 125 806 przedsiębiorstw tej branży 96,5% należało do MSP. Podobnie jednak jak w handlu, ich znaczenie mierzone udziałem w obrotach ogólnych transportu i łączności było mniejsze. Większość obrotów (66%) było dokonywane przez 1,8% dużych koncernów. Istnieją tu oczywiście duże różnice między transportem a łącznością. Podczas gdy transport jest faktycznie domeną MSP, ich udział w łączności jest bardzo niewielki. Ponieważ jednak statystyki na ogół łączą oba obszary działalności w jedną sekcję, szczegółowa analiza jest utrudniona.

Obserwując rozwój tej sekcji na obszarze dawnej RFN widać wyraźnie następujące również i tu procesy koncentracji. Jeszcze w 1980 roku 21,5% wszystkich przedsiębiorstw tej sekcji należało do grupy najmniejszych firm o obrotach od 20 000 do 50 000 DEM. Ich udział spadł w roku 1992 do 13,7%. Udział wielkich przedsiębiorstw w obrotach ogólnych był „od zawsze” bardzo wysoki (ze względu na łączność) i wzrósł z 55,8% w roku 1980 do 58,0% w 1992 roku. Połączenie Niemiec obniżyło go o 1,3%. Stało się tak na skutek fali tworzenia w byłej NRD nowych małych przedsiębiorstw transportowych, na przykład firm taksówkarskich oraz spedycyjnych. Ponieważ jednak podaż zdecydowanie przekroczyła popyt, należy się liczyć z możliwością upadaku wielu firm w tej sekcji.

### 2.1.5. Usługi oraz wolne zawody (sekcje J – O)

Do tej szeroko zdefiniowanej gałęzi gospodarki zaliczane są: obsługa nieruchomości i firm, usługi dla przedsiębiorstw oraz dla ludności, ochrona zdrowia, opieka socjalna itp. W tej sekcji gospodarki ilość przedsiębiorstw podlegających podatkomu obrotowemu wynosiła w roku 1997 około 993 552, czyli niemal jedną trzecią wszystkich przedsiębiorstw w Niemczech. Ponieważ jednak wiele rodzajów działalności (np. w zakresie ochrony zdrowia, kultury i sztuki) nie podlega podatkomu obrotowemu, łączna liczba przedsiębiorstw była (i jest) znacznie wyższa. W sekcji usług trudno jest również czasami określić przynależność danego przedsiębiorstwa do sektora prywatnego lub publicznego (własność federalna bądź komunalna). Dotyczy to na przykład przedsiębiorstw zajmujących się edukacją i wychowaniem, gdzie czasami rozgraniczenie między instytucjami państwowymi i prywatnymi jest praktycznie niemożliwe<sup>16</sup>. Mimo powyższych zastrzeżeń można stwierdzić jednoznacznie, że sektor usług i wolnych zawodów jest zdominowany przez MSP, które stanowią w nim 99,6%. Są one typowymi małymi i średnimi przedsiębiorstwami; wśród tych, które w 1997 roku płaciły podatek obrotowy, 91,9% nie przekroczyło obrotów powyżej 1 mln DEM.

Udział MSP w łącznych obrotach sektora usług wyniósł 45,7% (Tabela 14). Istnieją przy tym bardzo duże różnice w zależności od sekcji i jej specyfiki.

W sekcji pośrednictwa finansowego udział MSP wynosił zaledwie 24% ogólnych obrotów. Wiąże się to oczywiście z tym, że w sekcji tej znajdują się banki, kasy oszczędnościowe, kasy budowlano-oszczędnościowe itp., a one nie mogą zostać zdefiniowane jako MSP. Ponadto tylko znikoma ilość banków niemieckich znajduje się w prywatnych rękach. Wysoki udział ilościowy MSP (98,9%) nie oznacza więc wcale, że są to przedsiębiorstwa określane jako MSP w świetle podanych wcześniej definicji. Wiele bowiem firm zaliczanych na podstawie przedziału obrotów do małych lub średnich jest np. małymi filiami dużych kas oszczędnościowych (Sparkassen) lub banków, które są własnością państwa. Filie banków i kas pożyczkowych są bardzo popularne i znajdują się praktycznie w każdej dzielnicy miasta.

W sekcji obsługi firm i nieruchomości pod względem udziału w obrotach największą rolę odgrywają wielcy inwestorzy oraz duże firmy pośrednictwa

---

<sup>16</sup> Jako przykład podać można istniejącą w Niemczech sieć renomowanych prywatnych gimnazjów/liceów katolickich imienia Edith Stein, które są finansowane głównie przez kościół i państwo i tylko w bardzo niewielkim stopniu (na zasadzie dobrowolności składek) przez rodziców. Taki system szkół prywatnych sprawdza się bardzo dobrze, ponieważ jego poziom nauczania jest niezależny od stopnia zamożności rodziców.

nieruchomości, jak również koncerny budowlano-inwestorskie. Fakt, iż mimo to na MSP przypada 45,6% obrotów ogólnych wynika z tego, że do sekcji tej zaliczane są również firmy zajmujące się akcesoriami komputerowymi, elektronicznym przetwarzaniem danych oraz niektóre wolne zawody (prawnicy, notariusze, doradcy podatkowi, biegli księgowi, architekci oraz inżynierowie). Te firmy są pod każdym względem zdominowane przez MSP.

Sekcja administracji publicznej nie jest z natury rzeczą prywatnych MSP. Dużą natomiast rolę odgrywają one w sekcji edukacji. Nie oznacza to jednak, że szkolnictwo niemieckie jest silnie sprywatyzowane. Wysoki udział MSP w edukacji bierze się natomiast w dużym stopniu stąd, że do sekcji tej zalicza się szkoły nauki jazdy. Ponad połowa przedsiębiorstw całej sekcji (14 005) to prywatne szkoły nauki jazdy. Wszystkie one należą do MSP.

Sekcja ochrony zdrowia jest trudna do oceny, ponieważ jak wspomniano, wiele przedsiębiorstw nie jest objętych podatkiem obrotowym. Stąd też relatywnie niski udział MSP w obrotach tej sekcji (Tabela 14). Istotne są tu natomiast szpitale, na które przypada bez mała połowa wszystkich obrotów sekcji (około 49%).

Tabela 14. Sektor usług z podziałem na sekcje według obrotów i ilości przedsiębiorstw

Sekcje usług (J-O)	Liczba przedsiębiorstw	Z tego MSP	MSP w %	Obroty w mln DEM	Z tego MSP	MSP w %
Pośrednictwo finansowe (J)	16 628	16 450	98,9	45 727,3	10 999,5	24,0
Obsługa firm i nieruchomości (K)	682 782	680 067	99,6	758 117,7	345 706,6	45,6
Administracja publiczna (L)	806	751	93,1	7 156,3	836,3	11,6
Edukacja (M)	24 874	24 856	99,9	8 933,6	6 750,6	75,6
Ochrona zdrowia (N)	30 133	29 831	98,9	55 331,9	18 166,0	32,8
Pozostałe (O)	238 329	237 773	99,7	153 921,9	88 172,8	57,3
<b>Łącznie</b>	<b>993 552</b>	<b>989 728</b>	<b>99,6</b>	<b>1 029 188,7</b>	<b>470 631,8</b>	<b>45,7</b>

Źródło: Statistisches Bundesamt, „Finanzen und Steuern, Fachserie 14, Reihe 8: Umsatzsteuer 1997”, Wiesbaden 1999, obliczenia własne.

Pod pojęciem „pozostałe” kryją się bardzo różnorodne typy działalności gospodarczej, jak np. wypożyczalnie filmów, kina, teatry, rozgłośnie radiowe i telewizyjne, loterie państwowe, usługi dla ludności, np. fryzjerstwo, usługi pogrzebowe, pralnie, a także pośrednictwo matrymonialne. Wziąw-

szy pod uwagę, że wiele tych dziedzin nie jest typowych dla MSP, udział ich w obrotach tej sekcji można uznać za znaczny.

Analiza Niemiec Zachodnich potwierdza po raz kolejny spostrzeżenie o postępującym podziale w gospodarce i tym samym rosnącym znaczeniu usług. Ilość przedsiębiorstw tej sekcji uległa podwojeniu na przestrzeni 22 lat, a ich obroty w tym czasie potrojiły się. Jednocześnie widać wyraźnie, iż zachodziła powolna koncentracja wewnątrz tej sekcji. Udział najmniejszych MSP (o obrotach do 100 000 DEM) w obrotach ogólnych spadł z 5,4% w roku 1980 do 2,7% w roku 1992 (Tabela 15). Podobnie wyglądała sytuacja w przypadku udziału tych jednostek w ogólnej ilości przedsiębiorstw; nastąpił spadek z 44,7% w 1980 roku do 38,8% w 1992 roku (Tabela 16). Jednocześnie rosło w tym czasie znaczenie przedsiębiorstw z górnego przedziału MSP oraz przedsiębiorstw dużych. Zmiany te nie były jednak tak znaczące, jak w innych sekcjach gospodarki, ponieważ wiele działów sekcji usług nie poddaje się koncentracji łatwo. W najbliższych latach należy się jednak liczyć z tym, że również i tu koncentracja będzie się wzmacniać. Przemawiają za tym przykłady z USA, gdzie na przykład wiele wolnych zawodów jest zorganizowanych w ogromnych biurach o międzynarodowym zasięgu (patrz Rozdział 2.2.3).

Tabela 15. Struktura przedsiębiorstw w sekcji usług według obrotów w latach 1980-92 w Niemczech Zachodnich

Przedziały obrotów (w mln DEM)	1980		1986		1992	
	Obroty		Obroty		Obroty	
	W mln DEM	Udział w %	W mln DEM	Udział w %	W mln DEM	Udział w %
20 000 - 50 000 <sup>1)</sup>	3 814,0	1,5	5 433,2	1,4	6 102,8	0,8
50 000 - 100 000	9 686,9	3,9	12 249,9	3,1	14 535,7	1,9
100 000 - 500 000	50 924,6	20,3	68 379,13	17,5	92 874,7	12,3
500 000 - 1 000 000	23 689,05	9,4	35 490,1	9,1	57 105,3	7,5
1 000 000 - 5 000 000	43 938,3	17,5	70 649,8	18,1	139 094,2	18,4
5 000 000 - 25 000 000	33 002,5	14,8	59 601,1	15,3	134 709,0	17,8
25 000 000 - 100 000 000	29 864,4	11,9	45 203,8	11,6	98 366,7	13,0
100 000 000 i więcej	51 862,7	20,7	92 905,3	23,8	213 647,7	28,2
<b>Łącznie</b>	<b>250 781,9</b>	<b>100,0</b>	<b>389 912,3</b>	<b>100,0</b>	<b>756 436,1</b>	<b>100,0</b>

<sup>1)</sup> Od roku 1990: 25 000 – 50 000

Źródło: Bundesministerium für Wirtschaft, „Bundeswirtschaftsministerium: Unternehmensgrößenstatistik 1997/1998“, Daten und Fakten, Studienreihe Nr. 96, Bonn 1997, str. 92.

Tabela 16. Struktura przedsiębiorstw w sekcji usług według ich liczby w latach 1980-92 w Niemczech Zachodnich

Przedziały obrotów (w mln DEM)	1980		1986		1992	
	Przedsiębiorstwa		Przedsiębiorstwa		Przedsiębiorstwa	
	Liczba	Udział w %	Liczba	Udział w %	Liczba	Udział w %
20 000 - 50 000 <sup>1)</sup>	109 620	20,2	158 039	21,5	166 053	17,6
50 000 - 100 000	132 861	24,5	168 263	22,9	200 280	21,2
100 000 - 500 000	238 194	43,9	312 978	42,6	410 012	43,5
500 000 - 1 000 000	34 352	6,3	51 363	7,0	81 929	8,7
1 000 000 - 5 000 000	22 654	4,2	36 913	4,9	68 850	7,3
5 000 000 - 25 000 000	3 681	0,7	6 036	0,8	13 728	1,5
25 000 000 - 100 000 000	645	0,1	1 003	0,1	2 181	0,2
100 000 000 i więcej	155	0,0	304	0,0	600	0,1
<b>Łącznie</b>	<b>542 162</b>	<b>100,0</b>	<b>734 899</b>	<b>100,0</b>	<b>943 633</b>	<b>100,0</b>

<sup>1)</sup> Od roku 1990: 25 000 – 50 000

Źródło: Bundesministerium für Wirtschaft, „Bundeswirtschaftsministerium: Unternehmensgrößenstatistik 1997/1998“, Daten und Fakten, Studienreihe Nr. 96, Bonn 1997, str. 91.

## 2.1.6. Podsumowanie

Analiza rozwoju przedsiębiorstw w latach 1980-92 na przykładzie Niemiec Zachodnich pokazuje różnorodne tendencje w zależności od sekcji gospodarki. Ilość przedsiębiorstw wzrosła co prawda we wszystkich sekcjach, tempo tego wzrostu było jednak zróżnicowane. Średni przyrost ilości przedsiębiorstw dla wszystkich sekcji wyniósł 2,2% rocznie. Najwyższą dynamikę wzrostu wykazywała sekcja usług, w której przyrost roczny był ponad dwukrotnie wyższy od średniej (4,7%). Transport i łączność wykazywały, podobnie jak zaopatrzenie w energię, gaz, wodę oraz górnictwo i kopalnictwo, średnio 3,8% przyrost. Najniższy wzrost ilości przedsiębiorstw odnotowała sekcja produkcyjna. Rocznie przybywało w niej zaledwie 0,05% nowych firm.

Podobnie wygląda sytuacja w odniesieniu do wzrostu obrotów w tym okresie. Również tu sekcja produkcji wykazywała najniższą dynamikę wzrostu. Wynika to nie tylko z postępującej tertializacji gospodarki, ale również z faktu, że działalność produkcyjna jest bardziej niż inne typy działalności podatna na racjonalizację, a ponadto ceny produktów przemysłowych rosły w wymienionym okresie wolniej niż inne. Najszybciej rosły obroty w sek-



cji usług, przy czym szczególnie intensywny wzrost dał się zauważyć od połowy lat osiemdziesiątych.

Na zakończenie trzeba zaznaczyć, że istnieją duże różnice regionalne w odniesieniu do powyższych danych, zwłaszcza w porównaniach między Niemcami Zachodnimi a Wschodnimi. Dobrym przykładem jest koncentracja handlu detalicznego i drobnych napraw. Podczas gdy w Nadrenii Westfalii lub Sarze MSP dokonywały jedynie 30% wszystkich obrotów handlowych, udział ten w Saksonii wynosił 87%. Podobnie wyglądała sytuacja w odniesieniu do transportu i łączności. Również tu udziały MSP w obrotach ogólnych były wyższe w Niemczech Wschodnich niż w Zachodnich; na przykład w Brandenburgii wynosiły one 91,1%, podczas gdy w Hesji jedynie 17%. Przyczyną tak dużych różnic była sytuacja w byłej NRD po połączeniu Niemiec oraz celowa polityka państwa. Na skutek szybkiego zamknięcia nierentownych zakładów oraz jeszcze szybszej prywatyzacji tych bardziej rentownych powstało tak wysokie bezrobocie, że wymagało ono szeroko zakrojonej pomocy państwowej<sup>17</sup>. Jednym z ważnych elementów polityki była obok pomocy dla bezrobotnych (np. zasiłków, pomocy socjalnej) również polityka aktywnego wspierania rynku pracy. Stworzono szeroko rozbudowany system udogodnień i kredytów dla osób pragnących podjąć samodzielną działalność gospodarczą. Szkolenia dla przedsiębiorców, doradztwo w tym zakresie, ulgi podatkowe, a przede wszystkim nisko oprocentowane (częściowo bezzwrotne) kredyty oraz niezwykle, czasami wręcz niefrasobliwa, łatwość ich przyznawania przy częściowej rezygnacji z zabezpieczeń, zaowocowały dużą liczbą nowych firm. Przedsiębiorstwa te powstawały często w najłatwiej dostępnych obszarach działalności gospodarczej, lecz szybko nastąpiło „przesyćenie” rynku i w rezultacie fala upadków takich firm (patrz Rozdział 3).

## **2.2. Znaczenie MSP dla rynku pracy**

### **2.2.1. Zatrudnienie w MSP**

Dokładna analiza roli MSP w zatrudnieniu jest znacznie utrudniona ze względu na metody zbierania danych. W Niemczech znane są cztery główne źródła danych na temat zatrudnienia:

1. Statystyki Federalnego Urzędu Pracy (Bundesanstalt für Arbeit)  
Są one wykonywane przez podległy mu Instytut Badania Rynku Pracy i Ak-

---

<sup>17</sup> Patrz Rozdział 3.

tywności Zawodowej (Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung). Zgodnie ze stosowaną przez Instytut metodą, obliczeń liczby zakładów pracy<sup>18</sup> dokonuje się na podstawie danych o ubezpieczeniach socjalnych (społecznych)<sup>19</sup> pracowników. Metoda ta, choć dokładna, ma tę wadę, że „wypadają” ze statystyki samodzielni przedsiębiorcy nie zatrudniający pracowników oraz ci z pracownikami nie podlegającymi płaceniu składek socjalnych.

## 2. Dane tak zwanych spółdzielni zawodowych lub zrzeszeń zawodowych (Berufsgenossenschaften)

Organizacje te mają za zadanie ubezpieczenie pracowników od wypadków oraz kontrolę bhp w zakładach pracy. Przynależność do nich jest obowiązkowa. Ubezpieczeniu podlegają wszyscy pracownicy danego przedsiębiorstwa niezależnie od wymiaru zatrudnienia. Stąd też po pojęciu „jeden ubezpieczony pracownik” może się kryć dwóch pracowników zatrudnionych na pół lub czterech na ćwierć etatu.

## 3. Statystyki Federalnego Urzędu Statystycznego

W Niemczech istnieje obowiązek dokładnej sprawozdawczości na rzecz Federalnego Urzędu Statystycznego w przypadku przedsiębiorstw produkcyjnych zatrudniających powyżej 20 osób.

## 4. Jednorazowe badania różnych instytutów naukowych

Dane zrzeszeń zawodowych nie dotyczą, jak pokazano powyżej, absolutnej liczby zatrudnionych, ponadto publikowane są wyrywkowo i brak zestawień dla wszystkich sekcji gospodarki. Badania naukowe poszczególnych instytutów mają siłą rzeczy ograniczony zakres. Stąd też najpełniejszy obraz sytuacji, mimo podanych mankamentów, zawarty jest w danych Federalnego Urzędu Pracy. Najnowsze dostępne dane na temat przedsiębiorstw według ilości zatrudnionych, podlegających składkom na ubezpieczenia socjalne (społeczne), dotyczą roku 1997 i podane są w odniesieniu do ilości zatrudnionych w przedsiębiorstwach danej wielkości w Tabeli 17, a w odniesieniu do ilości przedsiębiorstw – w Tabeli 18.

Jak widać z poniższych zestawień, przedsiębiorstwami o najwyższym wkładzie w zatrudnienie były w 1997 roku najmniejsze jednostki MSP (zatrudniające 1-4 pracowników w Niemczech Zachodnich oraz 1-9 pracowników w Niemczech

---

<sup>18</sup> Liczone są tu zakłady pracy, a nie przedsiębiorstwa. Dane przedsiębiorstwo może mieć wiele podlegających mu zakładów (np. filie). Zwłaszcza w handlu, w którym istnieje szczególnie dużo filii, trudno o dokładny obraz MSP.

<sup>19</sup> Chodzi tu o ubezpieczenie rentalne, od bezrobocia, zdrowotne i tzw. „dodatek solidarnościowy” do podatku na rzecz byłej NRD (Solidaritätszuschlag).

Wschodnich). Największą redukcję zatrudnienia odnotowywały w tym czasie duże jednostki, zwłaszcza w byłej NRD. Sytuacja wyglądała podobnie jeśli chodzi o powstawanie nowych przedsiębiorstw: podczas gdy liczba najmniejszych jednostek nieznacznie wzrastała, spadała liczba średnich MSP oraz przedsiębiorstw dużych. Również i tu tendencje te były zdecydowanie silniejsze w byłej NRD. Jedną z wielu przyczyn takiej sytuacji jest wspomniany już powolny upadek przedsiębiorstw powstałych w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych na skutek przesycenia rynku oraz często braku odpowiedniego przygotowania ze strony nowych przedsiębiorców, a także bardzo słaba koniunktura w Niemczech Wschodnich. Inną przyczyną, zwłaszcza w przypadku przedsiębiorstw dużych, jest ciągle jeszcze „rozbijanie” dużych jednostek na mniejsze, choć proces ten ma dużo mniej zasięg niż w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych.

Ogólnie rzecz biorąc, dane przedstawione w Tabeli 17 i 18 potwierdzają szeroko rozpowszechnioną w literaturze fachowej tezę o pozytywnej roli odgrywanej przez MSP w okresie kryzysów gospodarczych. Wielu ekonomistów uważa, że podczas gdy duże koncerny reagują na trudne sytuacje zwalnianiem pracowników, małe firmy często utrzymują stan zatrudnienia lub wręcz go zwiększają<sup>20</sup>. Jest to jeden z bardzo często używanych w dyskusjach politycznych argumentów na temat celowości wspierania MSP przez państwo.

Tabela 17. Przedsiębiorstwach według ilości zatrudnionych podlegających ubezpieczeniom społecznym

Przedziały zatrudnienia	Niemcy Zachodnie <sup>1)</sup>				Niemcy Wschodnie <sup>1)</sup>			
	Zatrudnienie w 1997		Dynamika 1996/1997		Zatrudnienie w 1997		Dynamika 1996/1997	
	W tys.	%	W tys.	%	W tys.	%	W tys.	%
1 - 4	1 834	10,1	+7	+0,4	446	11,3	4	+0,9
5 - 9	3 685	20,4	-21	-0,6	989	25,2	4	+0,4
20 - 49	2 525	14,0	-4	-0,2	758	19,3	-3	-0,4
50 -199	3 300	21,2	-41	-1,2	966	24,6	-22	-2,3
200 - 499	2 295	12,7	-9	-0,4	388	9,9	-8	-2,1
> 500	3 913	21,6	-172	-4,4	383	9,7	-104	-21,4
<b>Łącznie</b>	<b>17 552</b>	<b>100,0</b>	<b>-241</b>	<b>-1,3</b>	<b>3 930</b>	<b>100,0</b>	<b>-129</b>	<b>-3,3</b>

<sup>1)</sup> Bez jednostek administracji lokalnej, ubezpieczeń społecznych oraz organizacji wyższej użyteczności.

Źródło: Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung, Institut für Mittelstandsforschung - ifm, Mannheim.

<sup>20</sup> Tezę tę potwierdzili w Niemczech na podstawie badań empirycznych Bade (dla całej gospodarki) oraz Hüttinger i von Knorring (dla działalności produkcyjnej). Por.: R. Bartel, „Organisationsgrößen: Vor- und Nachteile“, w: „Jahrbuch für Sozialwissenschaften“

Tabela 18. Ilość przedsiębiorstw według ilości zatrudnionych podlegających ubezpieczeniom społecznym

Przedziały zatrudnienia	Niemcy Zachodnie <sup>1)</sup>				Niemcy Wschodnie <sup>1)</sup>			
	Przedsiębiorstwa		Zmiany 1996/1997		Przedsiębiorstwa		Zmiany 1996/1997	
	W tys.	%	W tys.	%	W tys.	%	W tys.	%
1 – 4	944 280	63,1	4 422	+0,5	220 834	60,1	2 786	+1,3
5 – 9	416 382	27,8	-1 549	-0,4	108 833	29,6	828	+0,8
20 – 49	84 161	5,6	-125	-0,1	25 312	6,9	-41	-0,2
50 –199	41 803	2,8	-444	-1,1	11 010	3,0	-107	-1,0
200 – 499	7 649	0,5	-36	-0,5	1 330	0,4	-20	-1,5
> 500	3 102	0,2	-130	-4,2	400	0,1	-68	-14,5
<b>Łącznie</b>	<b>1 497 37</b>	<b>100,0</b>	<b>+2 138</b>	<b>+0,1</b>	<b>367 719</b>	<b>100,0</b>	<b>3 378</b>	<b>+0,92</b>

<sup>1)</sup> Bez jednostek administracji lokalnej, ubezpieczeń społecznych oraz organizacji wyższej użyteczności.

Źródło: Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung, Institut für Mittelstandsforschung - ifm, Mannheim.

## 2.2.2. Samodzielni przedsiębiorcy w świetle danych statystycznych

Dane na temat samodzielnych przedsiębiorców pochodzą w większości z regularnie przeprowadzanych badań na specjalnie dobranych próbach losowych (tzw. Mikrozensus)<sup>21</sup>.

W kontekście ogólnej liczby samodzielnych przedsiębiorców wynoszącej ponad 3 miliony, zauważalny jest wysoki udział bardzo małych, jednoosobowych firm (Tabela 19). Prawie połowa wszystkich przedsiębiorców nie zatrudnia pracowników. Udział kobiet wśród samodzielnych przedsiębiorców nie jest szczególnie wysoki; w roku 1997 wyniósł 26%. Od lat wykazuje on jednak tendencje wzrostowe. Wiąże się to nie tylko z coraz lepszym wykształceniem kobiet<sup>22</sup> i ich lepszym przygotowaniem zawodowym. Badania prze-

<sup>20</sup>ed („Wielkość organizacji: zalety i wady“, w: „Rocznik Nauk Socjalno-Społecznych“), Tom 41, Zeszyt 2/90, Str. 135-59, oraz K. Hüttinger, E. von Knorring i P. Welzel, „Unternehmensgröße und Beschäftigungsverhalten“, w: „WVolkswirtschaftliche Diskussionsreihe“ („Wielkość przedsiębiorstw a generowanie zatrudnienia“, w: „Dyskusje Makroekonomiczne“, Nr.18), Uniwersytet w Augsburgu 1982.

<sup>21</sup> Badania przeprowadzane są raz do roku i podlega im 1% społeczeństwa.

<sup>22</sup> Kobiety stanowią obecnie średnio ponad połowę maturzystów. Również na wyższych uczelniach, z wyjątkiem uczelni technicznych, zaczyna się pojawiać coraz częściej więcej kobiet niż mężczyzn.

prorowadzone w roku 1999 przez Ifm<sup>23</sup> potwierdziły tezę, że zwłaszcza dobrze wykształcone kobiety często decydują się na samodzielne prowadzenie własnego przedsiębiorstwa, aby uniknąć dyskryminacji w konkurencji o stanowiska pracy. Ponadto samodzielność taka daje im możliwość lepszego pogodzenia pracy z obowiązkami rodzinnymi, ze względu na większą elastyczność w planowaniu czasu pracy.

Jak wynika z Tabeli 19, najwięcej samodzielnych przedsiębiorców jest aktywnych w sferze usług. Jest to zrozumiałe ze względu na średnio niższą w porównaniu z działalnością produkcyjną kapitałochłonność tego sektora oraz ze względu na możliwość tworzenia małych firm bez pracowników w różnych niszach rynkowych. Ponadto sekcja usług jest sekcją typową dla przedstawicieli wolnych zawodów, z których pewna część funkcjonuje nadal jeszcze w jednoosobowych spółkach cywilnych.

Tabela 19. Pracodawcy i przedsiębiorcy pracujący na własny rachunek<sup>24</sup> w 1997 roku

Pracodawcy lub pracujący na własny rachunek	Niemcy Zachodnie		Niemcy Wschodnie		Łącznie	
	W tys.	Udział w %	W tys.	Udział w %	W tys.	Udział w %
Łączna liczba, w tym:	3 0140	100,0	514	100,0	3 528	100,0
Pracujący na własny rachunek bez zatrudnionych	1 508	50,0	268	52,1	1 776	50,3
Kobiety	806	26,8	155	30,2	961	27,2
Według działów gospodarki:						
Rolnictwo i łowiectwo	301	10,0	24	4,7	325	9,2
Produkcja przemysłowa	644	21,4	134	26,1	778	22,1
Usługi	2 069	68,6	356	69,3	2 425	68,7

Źródło: Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung, Institut für Mittelstandsforschung - ifm, Mannheim.

Wśród osób zatrudnianych przez samodzielnych przedsiębiorców często znajdują się członkowie ich rodzin. Wykres 5 przedstawia rozwój samodzielnej przedsiębiorczości oraz rozwój zatrudnienia członków rodzin w latach 1970-98 w Niemczech Zachodnich oraz w latach 1992-98 w Niem-

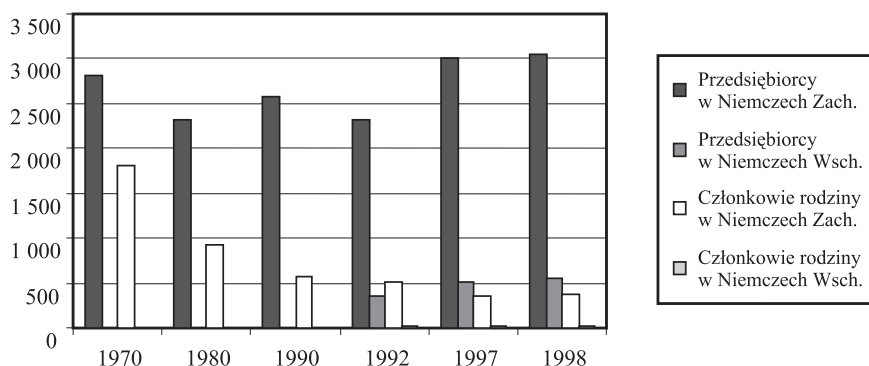
<sup>23</sup> Ifm Mannheim przeprowadził w 1998 roku na zlecenie Ministerstwa Spraw Socjalnych, Rodziny i Kobiet w Badenii Wirttenberdze badania wśród kobiet-przedsiębiorców

<sup>24</sup> Pojęcie to używane jest w niniejszym opracowaniu analizie wymiennie z pojęciem „samodzielni przedsiębiorcy”.

czach Wschodnich. Wykres nie uwzględnia informacji, czy członkowie rodzin są zatrudnieni w pełnym czy też w niepełnym wymiarze godzin.

Dane z Niemiec Zachodnich pokazują wyraźnie zmiany w zakresie przedsiębiorstw rodzinnych. Jeszcze w latach 70. zatrudnienie członków rodziny było bardzo wysokie i wynosiło około 1 800 000 osób w stosunku do 2 700 000 samodzielnych przedsiębiorców, co oznacza, że 66,6% przedsiębiorców prowadziło firmy rodzinne. Natomiast w 1998 roku w takich przedsiębiorstwach zatrudnionych było już tylko 370 000 członków rodzin, czyli 12,2% z ponad 3 mln samodzielnych przedsiębiorców prowadziło przedsiębiorstwa rodzinne. Zmiany te dokumentują przemiany społeczno-socjalne na przestrzeni badanych lat. Wcześniej kobiety, ze względu na gorsze wykształcenie oraz tradycyjne wzorce społeczne, zajmując się w ramach „głównego etatu” prowadzeniem domu, często wspomagały męża w jego firmie, pracując tam na ogół w niepełnym wymiarze godzin. Wraz ze wzrostem wykształcenia kobiet rosło ich dążenie do pełnej samodzielności oraz chęć do sprawdzenia swych umiejętności w warunkach pozarodzinnych.

Wykres 5. Samodzielni przedsiębiorcy wraz z członkami rodzin zatrudnionymi w ich przedsiębiorstwach w latach 1970-98 w Niemczech Zachodnich oraz w latach 1992-98 w Niemczech Wschodnich



Źródło: Institut der Deutschen Wirtschaft, „Dane o rozwoju gospodarczym w Republice Niemiec”, 1999.

Na opisane przemiany wpłynęło również osłabienie więzi rodzinnych, a zwłaszcza zanik rodziny wielopokoleniowej i osłabienie tradycji rodzinnych. Tradycyjnie, następcą (zazwyczaj syn lub zięć) pracował najpierw u boku przedsiębiorcy i uczył się zawodu, a po przejęciu firmy przedsiębiorca był jeszcze przez długi czas aktywny u boku syna lub zięcia. Obecnie po

przekazaniu firmy przedsiębiorca wycofuje się dość szybko z działalności. Często jest on „usuwany” przez swoich następców, dążących do dużych zmian w przedsiębiorstwie i do całkowitej niezależności w decyzjach. Zdarza się też, iż dzieci przedsiębiorców prowadzących bardzo małe firmy w tradycyjnych sektorach gospodarki (np. rzemiosło, masarnie, fryzjerstwo itp.) są zbyt dobrze wykształcone, aby przejęcie firmy rodzica było dla nich atrakcyjne. Dla wielu osób z wyższym wykształceniem atrakcyjniejszą alternatywą jest zatrudnienie w dużym koncernie, ponieważ zapewnia on wyższy dochód przy dużo mniejszej odpowiedzialności oraz uregulowany czas pracy i wypoczynku. Najbardziej atrakcyjne do przejęcia są w takiej sytuacji przedsiębiorstwa średnie, z większą ilością pracowników, mające dobrą pozycję na rynku i funkcjonujące w nowoczesnych dziedzinach gospodarki. W przypadku pozostałych przedsiębiorstw dzieci starają się je sprzedać lub też wraz z odejściem właściciela na emeryturę następuje zamknięcie firmy. Problem ten jest w Polsce jeszcze prawie w ogóle nie znany ze względu na krótki okres działalności MSP. W Niemczech natomiast jest on bardzo poważny, ponieważ obecnie odchodzi z pracy duża grupa przedsiębiorców z lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych.

### **2.2.3. Wolne zawody**

Dane na temat wolnych zawodów są, jeśli chodzi o wielkość obrotów przedsiębiorstw, niekompletne, ponieważ w tej grupie wiele przedsiębiorstw nie podlega podatkowi obrotowemu. Dotyczy to w największym stopniu zawodów związanych z kulturą i sztuką. Dokładniejsze są statystyki oparte na podatkach dochodowych, ale i one obciążone są błędem dość dużej niedokładności. Brane są tu bowiem pod uwagę wszystkie dochody niezależnie od tego, czy wynikają one z działalności w wolnych zawodach czy też z innych dodatkowych źródeł zarobkowania. Zjawisko takie jest częste zwłaszcza w przypadku kultury i sztuki, ponieważ często trudno jest się utrzymać z tej działalności.

Wiele informacji o wolnych zawodach pochodzi z danych statystycznych dostarczanych przez izby, zjednoczenia i inne organizacje zrzeszające poszczególne grupy zawodowe. Ponieważ przynależność do poszczególnych organizacji jest obowiązkowa, dane te zbierane są od wszystkich przedstawicieli poszczególnych grup. Odpowiednich obliczeń dokonuje Institut für Freie Berufe an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg (Instytut Badania Wolnych Zawodów w Norymberdze). Z tego źródła pochodzi większość poniższych danych.

Według stanu na 31 grudnia 1997 roku było w Niemczech zarejestrowanych 637 000 samodzielnych przedsiębiorców (pracodawców bądź osób pracujących na własny rachunek) w ramach wolnych zawodów. Łącznie przedstawiciele wolnych zawodów zatrudniali 1 594 000 osób na pełnych bądź niepełnych etatach, płacąc za nie składki socjalne. Obok tego w wolnych zawodach pracowało 150 000 osób w marginalnym wymiarze pracy i płacy, nie podlegając w związku z tym obowiązkowi ubezpieczeń socjalnych<sup>25</sup>. Wolne zawody kształciły w podanym czasie 171 600 uczniów. Jednocześnie znalazło w tych MSP zatrudnienie 150 000 członków rodzin ich właścicieli. Byli to na ogół współmałżonkowie, a czasem rodzeństwo, dzieci lub rodzice przedsiębiorców. Widać tu wyraźnie, że udział procentowy przedstawicieli wolnych zawodów zatrudniających członków rodzin jest dużo wyższy niż podany w Rozdziale 2.2.2. udział dla wszystkich samodzielnych przedsiębiorców; odpowiednio 23,5% i 12,2%. Jest to zrozumiałe, ponieważ wolne zawody ze względu na duże na ogół dochody, wysoki prestiż społeczny oraz wymogi kwalifikacyjne są atrakcyjne również dla wykształconych członków rodziny. W ciągu 12 lat (1980-92) ilość pracodawców lub pracujących na własny rachunek w wolnych zawodach wzrosła z około 310 000 do 514 000 osób.

Tabela 20 pokazuje stan na 1 stycznia 1995 roku i 1 stycznia 1997 roku, z uwzględnieniem poszczególnych grup zawodowych. Widoczny jest tutaj lekki przyrost, zwłaszcza w Nowych Landach. Wynika to oczywiście z faktu, iż przed połączeniem RFN i NRD wolne zawody w NRD praktycznie nie istniały jako grupa niezależnych przedsiębiorców. W pierwszych latach po połączeniu nastąpiła tam prawdziwa eksplozja tego typu przedsiębiorstw.

Mimo ogólnego wzrostu liczby MSP w całej branży, wiele wolnych zawodów stoi obecnie przed istotnymi trudnościami. Możliwość otwierania nowych praktyk lekarskich czy dentystycznych jest coraz silniej ograniczana przez kasy chorych ze względu na wzrost kosztów oraz nasycenie rynku dużą ilością lekarzy jeszcze z okresu przed wprowadzeniem zmian prawnych (Gesundheitsstrukturgesetz) w roku 1993. Ograniczanie liczby lekarzy wpływa również na ograniczenie ich roli jako pracodawców zatrudniających pomoce lekarskie i dentystyczne<sup>26</sup> oraz ma wpływ na koniunkturę w innych wolnych zawodach, takich jak np. farmaceuci, masażyści, terapeuci oraz na koniunkturę w laboratoriach dentystycznych i lekarskich.

<sup>25</sup> Do 1999 roku osoby nie zarabiające więcej niż 630 DEM nie podlegały obowiązkowi ubezpieczeń socjalnych. W 1999 roku SPD po dojściu do władzy zaostrzyła przepisy.

<sup>26</sup> Dla uczniów zawodu „pomoc lekarska lub dentystyczna” praktyki są również miejscem kształcenia obok uczęszczania do odpowiednich szkół.



Tabela 20. Struktura wolnych zawodów w 1995 i 1997 roku

Wolne zawody	Liczba osób - stan na 1.01.1995			Liczba osób - stan na 1.01.1997		
	Niemcy Zachodnie	Niemcy Wschodnie	Niemcy łącznie	Niemcy Zachodnie	Niemcy Wschodnie	Niemcy łącznie
<i>Opieka zdrowotna:</i>						
Lekarze	92 556	16 790	109 346	95 271	17 389	112 660
Dentyści	39 339	9 626	48 965	40 622	9 761	50 383
Weterynarze	6 780	2 054	8 834	7 173	2 104	9 277
Farmaceuci	18 664	2 245	21 114	18 767	2 746	21 513
Inne	42 800	6 380	49 180	44 000	6 800	50 800
<i>Prawnicy i ekonomiści:</i>						
Adwokaci	56 000	3 700	59 700	62 000	5 200	67 200
Prawnicy od patentów	1 168	146	1 314	1 263	148	1 411
Notariusze	1 065	563	1 628	1 087	570	1 657
Doradcy podatkowi	43 000	2 800	45 800	43 700	3 200	46 900
Kontrolerzy księgowości	9 013	150	9 163	9 335	190	9 525
Konsulting	9 000	550	9 550	9 200	560	9 760
Inne	24 200	3 800	28 000	25 000	4 000	29 000
<i>Zawody techniczne:</i>						
Architekci	40 800	4 458	45 258	44 000	5 065	49 065
Inżynierowie	19 000	4 600	23 600	20 300	4 700	25 000
Inne	17 400	2 850	20 250	17 900	3 000	20 900
<i>Kultura i sztuka:</i>						
	71 800	10 500	82 300	75 500	10 900	86 400
<b>Łącznie</b>	<b>492 600</b>	<b>71 400</b>	<b>564 000</b>	<b>515 000</b>	<b>76 000</b>	<b>591 000</b>

Źródło: Institut für Freie Berufe, Norymberga 1997.

Zawody prawnicze są zagrożone silną koncentracją i procesem umiędzynarodowienia kancelarii prawniczych i ich usług. Zwłaszcza rok 1999 przyniósł wzmoczoną aktywność wielkich anglosaskich konglomeratów prawniczych na rynku niemieckim. Reakcją na to są fuzje poszczególnych kancelarii oraz tworzenie silnych spółek kapitałowych (dotychczas kancelarie prawnicze były na ogół spółkami osób cywilnych). Podobnie wygląda sytuacja w odniesieniu do zawodu doradcy podatkowego, który prawdopodobnie ulegnie umiędzynarodowieniu, podobnie jak stało się to już dawno w konsultingu dla przedsiębiorstw. Dla młodych specjalistów otwieranie własnych małych kancelarii lub biur doradczych będzie w takiej sytuacji niezwykle trudne.

Najmniejsze problemy występować będą najprawdopodobniej w grupie zawodów technicznych, gdzie powstawanie nowych specjalności na skutek postępu technicznego (zwłaszcza w zakresie elektronicznego przekazu informacji) generować

będzie nowe miejsca pracy. Mimo wymienionych trudności wolne zawody są nadal dziedziną „z przyszłością”, choćby dlatego, że społeczeństwo niemieckie starzejąc się generuje popyt na różne usługi z zakresu opieki, a wyże demograficzne według prognoz demografów nie będą występowały na rynku pracy po roku 2000<sup>27</sup>.

Tabela 21. Przegląd najważniejszych danych o MSP w Niemczech (lata 1997-98)

	Niemcy Zachodnie	Niemcy Wschodnie	Całe Niemcy
<b>I. Tworzenie/likwidacja przedsiębiorstw<sup>1)</sup>:</b>			
1. Nowe uruchomienia	439 000	92 000	531 000
2. Likwidacje	360 000	881 000	441 000
3. Saldo	79 000	11 000	90 000
4. Kobiety-przedsiębiorcy	20,4 %	25,5 %	22,1 %
<b>II. Liczba przedsiębiorstw: w tym MSP</b>	2 723 000 99,8 %	521 000 99,5 %	3 244 000 99,6 %
<b>III. Zatrudnienie oraz udział MSP w gospodarce<sup>2)</sup></b>			
1.Zatrudnienie w MSP	16 700 000	3 200 000	19 900 000
2.Ilość uczniów zawodu	900 000	200 000	1 100 000
3.Udział MSP w:			
- wartości dod. przedsiębiorstw			53,0 %
- całkowitej wartości dodanej			44,7 %
- inwestycjach brutto			45,4 %
<b>IV. Samodzielni przedsiębiorcy<sup>3)</sup></b>			
1.Liczba samodzielnych przedsiębiorców	2 700 000	500 000	3 200 000
2. Ich udział na 100 zatrudnionych	9,5 %	7,9 %	9,2 %
<b>V. Ogłoszenie niewypłacalności<sup>4)</sup></b>	19 413 (0,7%)	8 299 (1,6%)	27 712 (0,8%)
<b>VI. Nowe miejsca pracy w latach 1987-1996</b>			
1.W MSP	+2 000 000		
2.W dużych firmach	-500 000		
<b>VII. Przekazywanie MSP następnej generacji (szacunek na lata 1996-2000)</b>	300 000		

1) Bez rolnictwa, włącznie z wolnymi zawodami.

2) Na podstawie statystyk ubezpieczeń społecznych.

3) Bez pracujących w firmie członków rodziny.

4) Okres od marca 1997 do lutego 1998. Dane dla Niemiec Wschodnich. Nie uwzględniają Berlina Wschodniego.

Źródło: Niemieckie Ministerstwo Gospodarki (BMWi), „Bilanz der Mittelstandspolitik in der laufenden Legislaturperiode”, Dokumentacja Nr. 442, 1998, str. 11.

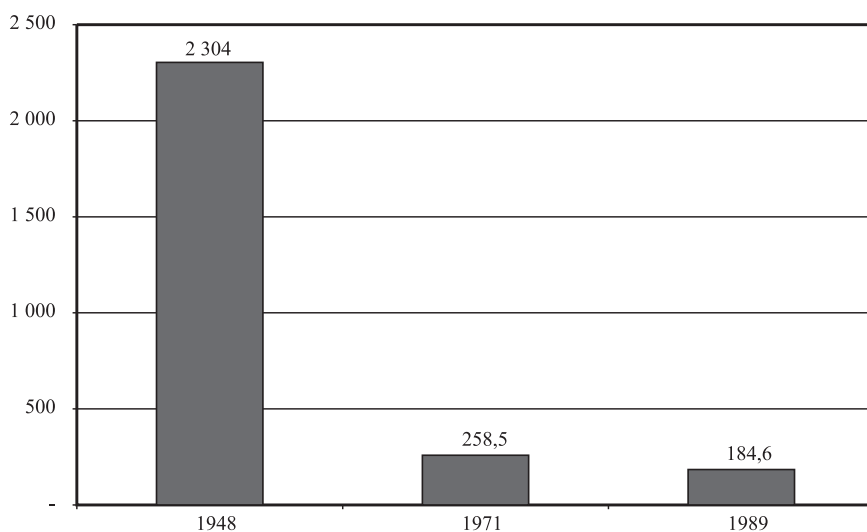
<sup>27</sup> Por.: W. Oberlander, „Freie Berufe auf dem Weg ins dritte Jahrtausend” (Wolne zawody na drodze trzeciego tysiąclecia), Institut für Freie Berufe, Norymberga 1999.

## 3. Rozwój MSP na terenach Nowych Landów Niemieckich

### 3.1. Prywatni przedsiębiorcy w NRD

Sytuacja prywatnej gospodarki w byłej NRD była w momencie połączenia Niemiec znacznie inna niż w Polsce w tym samym okresie. Polityka państwa NRD była ze względu na sąsiedztwo Republiki Federalnej i szczególną sytuację polityczną znacznie bardziej restrykcyjna. Dotyczyło to wszystkich dziedzin życia społeczno-gospodarczego. Władze NRD ograniczyły do absolutnego minimum własność prywatną w gospodarce. Upaństwowienie gospodarki NRD następowało, podobnie jak w innych krajach Europy Wschodniej, w kilku etapach. Pierwszy z tych etapów został przeprowadzony przez Związek Radziecki w roku 1945 i dotyczył głównie przedsiębiorstw dużych na terenach późniejszej NRD. Radziecka administracja wojskowa przejęła wówczas własność państwową byłej Rzeszy, własność NSDAP, osób uznanych za przestępców wojennych oraz osób o jednoznacznie nazistowskiej przeszłości. Część tego majątku została przekazana do ZSRR w ramach repatriacji wojennych, pozostała część stała się później własnością nowopowstałego państwa NRD. W latach 1948-49 nastąpiła silna fala nacjonalizacji przedsiębiorstw małych i średnich. Przedsiębiorstwom, które pozostały jeszcze w rękach prywatnych, bardzo utrudniono funkcjonowanie poprzez wprowadzenie całego szeregu ograniczeń i restrykcji. Od 1956 roku państwo NRD stosowało metodę przymusowego wykupowania udziałów w tych przedsiębiorstwach prywatnych, które mimo stosowanych represji stosunkowo dobrze funkcjonowały. Dzięki tej metodzie ograniczano stopniowo wpływy właściciela aż do całkowitego usunięcia go z jego własnego przedsiębiorstwa. Ostatnia duża akcja przeciw prywatnym przedsiębiorcom nastąpiła w roku 1972. W jej wyniku własność prywatna w NRD została przekształcona w absolutnie marginalne zjawisko, bez większego znaczenia dla gospodarki. Jak pokazuje Wykres 6, z ponad 2,3 mln prywatnych przedsiębiorców w roku 1948 pozostało zaledwie niewiele ponad 184 000 osób w roku 1989. Udział prywatnych przedsiębiorców spadł z 23 % do 2,15 % w ogóle zatrudnionych.

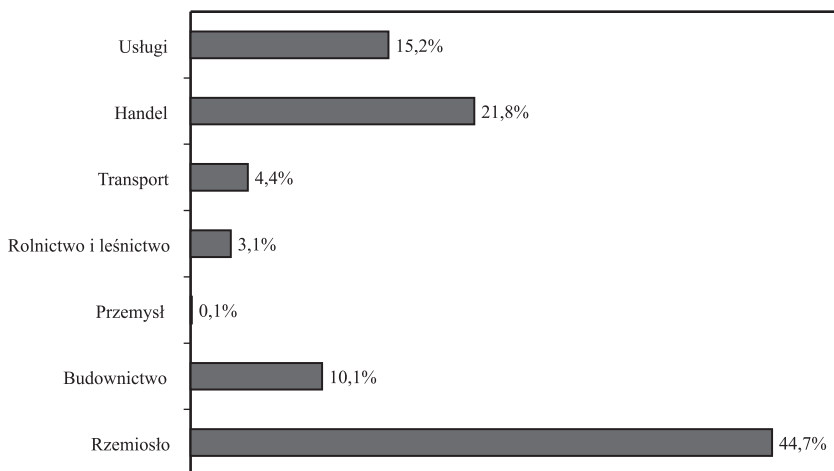
Wykres 6. Samodzielni przedsiębiorcy w NRD w latach 1948, 1972 i 1989 (w tys.)



Źródło: A.Hauer, Th. Kleinhenz, L. von Schuttenbach, „Der Mittelstand im Transformationsprozeß Ostdeutschlands und Osteuropas” (MSP w procesie transformacji wschodniemieckiej i wschodnioeuropejskiej), Physica 1993, str. 20.

Analiza struktury wewnętrznej samodzielnej przedsiębiorczości pokazuje jej nierównomierne rozmieszczenie w poszczególnych działach gospodarki (Wykres 7). W momencie połączenia Niemiec w 1989 roku prywatna przedsiębiorczość w NRD skoncentrowana wokół działalności rzemieślniczej, handlowej i usługowej. Co najmniej 45% prywatnych przedsiębiorstw należało do rzemiosła. Były to bardzo małe firmy, głównie zajmujące się drobnymi naprawami hydraulicznymi, samochodowymi oraz pracami budowlanymi. Handlowe firmy prywatne podlegały ostrym restrykcjom państwowym dotyczącym cen i marży handlowych. Kontrolowany handel prywatny zajmował się dobrami codziennego użytku, dotyczył księgarni i antykwariatów, sklepów z antykami oraz butików. Jeśli chodzi o sektor usług, był on skoncentrowany prawie wyłącznie na świadczeniu usług dla ludności, takich jak na przykład fryzjerstwo, krawiectwo lub naprawy obuwia. W NRD nie istniała w roku 1989 właściwie żadna prywatna działalność gospodarcza w dziale produkcji. Niewielka liczba 300 przedsiębiorstw zajmujących się drobną wytwórczością nie miała znaczenia dla ogólnej sytuacji.

Wykres 7. Samodzielni przedsiębiorcy w NRD w 1989 roku według działów gospodarki



Źródło: A.Hauer, Th. Kleinhenz, L. von Schuttenbach, „Der Mittelstand im Transformationsprozeß Ostdeutschlands und Osteuropas”, Physica 1993, str. 21.

### **3.2. Tło polityczno-gospodarcze rozwoju przedsiębiorczości w Nowych Landach po zjednoczeniu Niemiec**

Przyjęcie zachodnioniemieckiego ładu społeczno-gospodarczego przez byłą NRD spowodowało ogromne zmiany strukturalne wschodnioniemieckiej gospodarki. Gwałtowne otwarcie tego kraju na produkty zachodnioniemieckie ukazało w tempie o wiele szybszym, niż w innych krajach byłej RWPG, niewydolność przedsiębiorstw państwowych. Ogromne wschodnioniemieckie kombinaty stanęły przed groźbą upadku. Liczba bezrobotnych osiągnęła w zawrotnym tempie miliony. Tak dramatyczne zmiany mogłyby w innym kraju szybko doprowadzić do protestów społecznych. Sytuacja była jednak pod względem psychologicznym inna, niż w pozostałych krajach byłego bloku wschodniego, ponieważ połączenie dwóch części tego samego narodu wiązało się początkowo z dużą ilością pozytywnych emocji. Przede wszystkim jednak o łagodnym przebiegu zmian zadecydowała ogromna pomoc finansowa zachodniej części Niemiec dla Nowych Landów Niemieckich. W latach 1991-98 przekazano z Niemiec Zachodnich do Nowych Landów ponad tysiąc miliardów marek (Tabela 22). Transfery w wysokości około 140 mld DEM trwają nadal i nic nie wskazuje na to, że w najbliższej przyszłości zostaną ograniczone.

Tabela 22. Źródła środków finansowych w Nowych Landów Niemieckich w latach 1991-98 (w mld DEM)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1991-98
Transfer środków finansowych brutto, z tego:	139	151	167	1695	185	187	183	189	1 370
- środki z budżetu centralnego	75	88	114	114	135	138	131	139	934
- środki z budżetów landów i gmin	5	5	10	141	11	11	11	11	77
- środki z Funduszu Jedności Niemieckiej	31	24	15	5	-	-	-	-	75
- środki z UE	4	5	5	6	7	7	7	7	48
- środki z ubezpieczeń społecznych	24	29	23	30	33	31	34	32	236
Dochody budżetu wschodnioniemieckiego	33	37	39	43	45	47	47	48	339
Transfer środków finansowych netto	106	114	128	126	140	140	136	141	1 031

Źródło: Neunzehnter Bericht IWH, „Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland” (Postęp ogólnogospodarczy oraz na szczeblu przedsiębiorstw w dopasowaniu gospodarki wschodnioniemieckiej), Raport 19, Haale 1999, str. XV.

Ogromna ilość środków będących w dyspozycji Nowych Landów ma niewiele wspólnego ze stymulowaniem rozwoju gospodarczego i służy głównie łagodzeniu skutków transformacji. Prawie połowa tych pieniędzy (około 42-44%, w zależności od rozpatrywanego roku) przeznaczana jest na szeroko rozumianą pomoc socjalno-społeczną (Tabela 23). Do tej pomocy należą m.in. zasiłki dla bezrobotnych, zasiłki dla osób biorących udział w szkoleniach i kursach przekwalifikowujących organizowanych przez urzędy pracy, zasiłki socjalne, rodzinne (na dzieci), stypendia państwowe (tzw. Bafög), transfery do funduszu emerytalnego oraz do kas chorych. Na inwestycje przeznaczane jest zaledwie około 30-35% środków.

Tabela 23. Przeznaczenie środków finansowych w Nowych Landach w latach 1991-98 (w mld DEM)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1991-98
Łączne wydatki ze środków finansowych brutto, z tego:	139	151	167	1695	185	187	183	189	1 370
- transfery instytucji	53	50	53	52	54	55	56	56	429
- subwencje	8	10	11	17	18	15	14	16	109
- inwestycje	22	23	26	26	34	33	32	33	229
- transfery instytucji	53	50	53	52	54	55	56	56	429

Źródło: Neunzehnter Bericht IWH, „Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland”, Raport 19, Haale 1999, str. XV.

Wysokie transfery na cele pomocy społecznej są zrozumiałe, gdy spojrzysz się na statystyki zatrudnienia, a raczej jego braku. Obok otwartego bezrobocia w postaci oficjalnie zarejestrowanych bezrobotnych istnieje w nowych landach spory obszar bezrobocia ukrytego. Do tego obszaru należy zaliczyć osoby zatrudniane przez państwo w ramach tzw. metod tworzenia zatrudnienia (Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen ABM). Można je określić jako państwowe roboty interwencyjne, choć jest to zjawisko nieco szersze, ponieważ w jego ramach odbywa się często podnoszenie lub uzyskiwanie nowych kwalifikacji. Obok tego spora, choć malejąca, liczba osób bierze udział w całodziennych kursach i szkoleniach. Inną jeszcze grupę ukrytego bezrobocia stanowią starsi ludzie będący jeszcze w wieku produkcyjnym, ale wysłani na wcześniejsze emerytury. Łączne bezrobocie (jawne i ukryte) sięga w nowych landach 2 mln osób (Tabela 24).

Tabela 24. Bezrobocie w byłej NRD (w tys. osób)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bezrobotni zarejestrowani	913	1 170	1 149	1 142	1 047	1 169	1 363	1 375
Zatrudnienie w ABM	183	388	260	280	312	278	235	310
Szkolenia	-	421	345	241	243	230	177	150
Wcześniejsze emerytury	-	808	849	648	377	215	138	96

Źródło: Neunzehnter Bericht IWH, „Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland”, Raport 19, Haale 1999, str. IV.

Tabela 25 przedstawia wydatki Federalnego Urzędu Pracy na cele pomocy dla wschodnioniemieckiego rynku pracy według ich przeznaczenia oraz według podziału na pomoc bierną i aktywną. Do pomocy biernej zalicza się łagodzenie skutków bezrobocia, a do pomocy aktywnej - walkę z nim.

Pomoc bierna obejmuje świadczenia zastępujące dochody z pracy i może być udzielana nie tylko bezrobotnym, ale również na przykład właścicielom upadłych firm. Głównym jej elementem jest jednak pomoc dla bezrobotnych w postaci dwóch rodzajów zasiłków. Pierwszym z nich jest normalny zasiłek, który przysługuje każdemu, kto przepracował przynajmniej rok. Zasiłek ten otrzymywać można przez rok, a w przypadku osób starszych, w zależności od ich wieku, przez dłuższy czas. Po upływie takiego okresu, jeśli dotknięta bezrobociem osoba nadal pozostaje bez zatrudnienia, przysługuje jej tzw. pomoc dla bezrobotnych (Arbeitslosenhilfe) w wymiarze niższym niż zasiłek i tylko przy spełnieniu odpowiednich warunków (np. brane tu są pod uwagę dochody współmałżonka oraz dochody z zainwestowanego kapitału, np. dywidendy czy dochody z wynajmu nieruchomości). Obok tego do biernej pomocy zaliczyć nale-

ży tak zwane świadczenia przejściowe (przedemerytalne) dla osób zbliżających się do wieku emerytalnego, a nie spełniających warunków koniecznych do otrzymania wcześniejszej emerytury.

Pomoc aktywna ma ułatwić znalezienie nowej pracy. Do tego rodzaju pomocy należy szeroko rozumiane wspieranie wzrostu zatrudnienia. Są to wspomniane już prace interwencyjne (ABM), dodatki (subwencje) do wynagrodzenia udzielane pracodawcom skłonny zatrudnić bezrobotnych, zasiłki dla osób objętych szkoleniami oraz dla osób zatrudnionych w bardzo małym wymiarze godzin.

Jak wynika z danych w Tabeli 25, rozmiary pomocy biernej są znacznie wyższe niż rozmiary pomocy aktywnej. W ramach pomocy biernej największą część środków jest przeznaczanych na zasiłki dla bezrobotnych (Arbeitslosengeld). W ramach pomocy aktywnej największą część środków pochłonęły do 1997 roku prace interwencyjne (ABM).

Tabela 25. Wydatki Federalnego Urzędu Pracy według ich przeznaczenia (w mld DEM)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Pomoc całkowita	55,9	60,9	54,6	50,9	52,0	50,1	51,0
Pomoc bierna,	28,2	35,4	34,2	29,3	30,0	31,4	29,1
z tego:							
Zasiłki regularne (Arbeitslosengeld)	11,8	12,9	12,7	12,7	16,5	19,9	18,2
Zasiłki dodatkowe (Arbeitslosenhilfe)	1,5	3,7	5,1	5,7	6,8	8,4	10,0
Zasiłki przedemerytalne	9,3	14,0	13,1	9,5	5,8	2,1	-
Pomoc aktywna,	26,1	23,5	18,7	19,9	20,1	18,9	20,1
z tego:							
ABM	10,8	10,2	8,7	9,3	9,0	7,4	-
Szkolenia	12,0	11,3	8,0	8,0	8,0	6,6	-
Prace w niepełnym wymiarze godzin	2,7	0,9	0,5	0,4	0,4	0,3	-

Źródło: Neunzehnter Bericht IWH, „Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland”, Raport 19, Haale 1999, str. IV.

### 3.3. Rozwój przedsiębiorstw prywatnych po połączeniu Niemiec

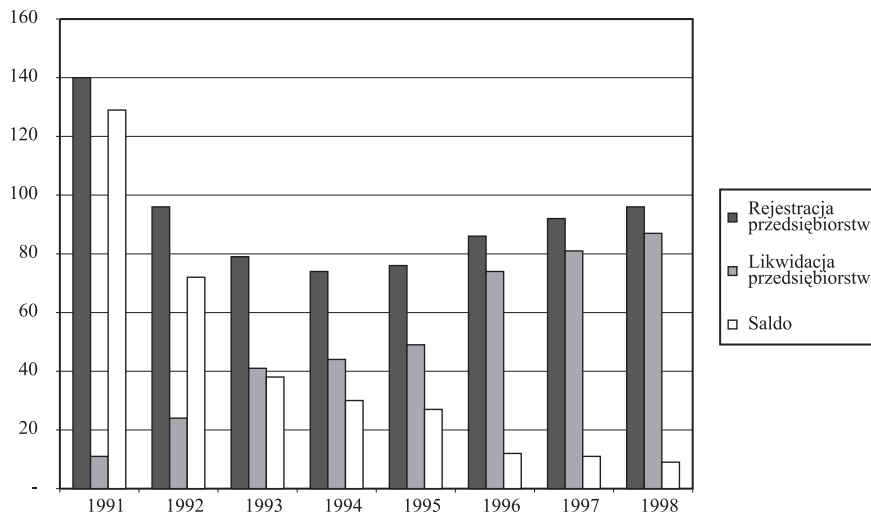
Mimo ogromnych problemów socjalnych i narastającej frustracji znaczących grup społecznych, które czują się wyłączone z korzyści, jakich oczekiwały po połączeniu Niemiec, nastąpił, zwłaszcza w pierwszych latach, szybki rozwój prywatnej przedsiębiorczości. Przyczyniła się do niego z jednej strony prywatyzacja pań-



stwowych molochów, z drugiej zaś strony - tworzenie całkowicie nowych przedsiębiorstw. Podczas gdy liczba sprywatyzowanych przedsiębiorstw jest łatwa do jednoznacznego określenia, istnieją duże różnice jeśli chodzi o określenie ilości nowo powstałych przedsiębiorstw. Problem polega na tym, że oficjalne statystyki rejestracji przedsiębiorstw nie zawsze odpowiadają rzeczywistości gospodarczej. Znacząca liczba firm tworzy grupę tzw. „nieboszczyków z kartotek” (Karteileichen), tzn. są one co prawda zarejestrowane, ale w rzeczywistości nie funkcjonują. Zagrożenie bezrobociem spowodowało bowiem, że znacząca liczba potencjalnych przedsiębiorców rejestrowała swe firmy jeszcze będąc zatrudnionymi. Czynili to na wszelki wypadek, w obawie, że później ze względu na nasycenie rynku mogą nie uzyskać koncesji na działalność. Inni nowi przedsiębiorcy rejestrowali po kilka firm jednocześnie i dopiero później podejmowali decyzję o wyborze konkretnej działalności. Jeszcze inne osoby, mimo dokonania aktu rejestracji, nigdy nie podjęły działalności gospodarczej. Konsekwencją tego są ogromne różnice w zakresie oceny liczby nowo powstałych przedsiębiorstw. Różnice w ocenie sytuacji nie są błahę, sięgają bowiem setek tysięcy. Wykres 8 przedstawia szacunki instytutów naukowych (Ifm-Bonn) dotyczące rzeczywistej liczby przedsiębiorstw aktywnych gospodarczo. Oficjalne statystyki rejestracji przedsiębiorstw wykazują znacznie większe liczby. I tak na przykład w roku 1991 zarejestrowano według statystyk 293 000 przedsiębiorstw, podczas gdy według ifm-Bonn działalność gospodarczą podjęło w tym czasie 140 000 przedsiębiorstw. W roku 1998 odnotowano oficjalnie powstanie 143 000 nowych przedsiębiorstw, natomiast ifm-Bonn wskazuje, iż zaledwie 92 000 przedsiębiorstw podjęło w tym roku działalność gospodarczą. Oficjalne statystyki rejestracji działalności gospodarczej mówią, iż w latach 1990-97 powstało na terenach Niemiec Wschodnich, po odjęciu przedsiębiorstw wymeldowanych, ponad 750 000 nowych przedsiębiorstw. Szacunki dokonane przez ifm-Bonn wydają się być bliższe rzeczywistości, ponieważ podawana liczba około 500 000 nowych przedsiębiorstw zgadza się dość dokładnie z liczbą samodzielnych przedsiębiorców. Jak podano w rozdziale 2.2.2., w Niemczech Wschodnich w 1998 roku było zarejestrowanych 514 000 samodzielnych przedsiębiorców. Obliczenia ifm-Bonn dotyczące przyrostu netto w roku 1998 (Wykres 8) wykazują otwarcie zaledwie 9 000 nowych firm. Oficjalne statystyki mówią o nadwyżce rejestracji w stosunku do wyrejestrowań w wysokości 22 000. W obu przypadkach jednak zauważalny jest znaczny spadek o mniej więcej jedną trzecią w porównaniu z pierwszym okresem po połączeniu Niemiec. Spadek ten jest z jednej strony jest zrozumiały, ponieważ wynika on zapewne z nasycenia rynku nowymi firmami w dziesięć lat od rozpoczęcia transformacji. Z drugiej jednak strony jego wysokość jest niepokojąca, zwłaszcza jeśli weźmie się pod uwagę rejestrację nowych przedsiębiorstw w Niemczech Zachodnich. Według ifm-Bonn w roku 1998 wyniosło ono 71 000 nowych przedsiębiorstw netto

(442 000 nowych firm przy 371 000 firm wyrejestrowanych). Jest to osiem razy więcej niż w Niemczech Wschodnich, mimo iż Niemcy Wschodnie są pod względem liczby ludności tylko niespełna trzykrotnie mniejsze niż Niemcy Zachodnie.

Wykres 8. Rejestracja i likwidacja przedsiębiorstw w nowych landach w latach 1991-98 (w tys.)



Źródło: H. Huaser, „SMEs in Germany. Facts and Figures 2000” (MSP w Niemczech. Fakty i liczby 2000), ifm-Bonn 2000, str. 19.

Drugim wspomnianym sposobem tworzenia przedsiębiorstw prywatnych było rozbijanie dawnych kombinatów na mniejsze jednostki przez Treuhand (niemiecki Urząd Powierniczy Do Spraw Prywatyzacji) i sprzedaż tych mniejszych jednostek osobom prywatnym. Należy zaznaczyć, że działalność Treuhand, przynajmniej w początkowym okresie, miała na celu przede wszystkim sprzedaż większych jednostek dużym inwestorom/firmom. Trzeba również pamiętać, że struktura branżowa przedsiębiorstw należących do Treuhand odzwierciedlała strukturę gospodarki NRD, co oznaczało, że wiele przedsiębiorstw należało do kapitałochłonnego sektora przemysłu ciężkiego. Część z nich została przez Treuhand zlikwidowana ze względu na ich brak konkurencyjności. Pozostała część została sprzedana. Rozpatrując status własnościowy wszystkich byłych przedsiębiorstw należących do Treuhand okazuje się, że około 25% z nich przeszło w ręce zachodniemieckich lub zagranicznych firm, głównie dużych koncernów. Dotyczy to właśnie wspomnianych dużych jednostek przemysłowych o wysokim progu kapitałowym, któremu nie byli w stanie podołać wschodniemieccy przedsiębiorcy. Te jednostki mające właścicieli spoza terenu Niemiec Wschodnich zatrudniały połowę wszystkich pracowników podlegających przed prywatyzacją Treuhand. Pozostałe 75% firm należących do Treuhand

zachowało co prawda niezależność od zachodnich koncernów, nie oznacza to jednak, że przeszły one w ręce wschodnioniemieckich przedsiębiorców<sup>28</sup>. Wiele z tych firm zostało bowiem kupionych przez zachodnioniemieckich biznesmenów, a w wielu innych mają oni przynajmniej udziały. Stąd też trudno jest dokładnie określić, na ile działalność Treuhand przyczyniła się do rozwoju MSP w Niemczech Wschodnich. Należy jednak przyjąć, że wpływ ten był znikomy z punktu widzenia liczby nowych przedsiębiorstw. Tabela 26 przedstawia działalność prywatyzacyjną Treuhand oraz późniejszego Państwowego Zakładu Zadani Specjalnych związanych z połączeniem Niemiec (die Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben – BvS).

Tabela 26. Przedsiębiorstwa sprywatyzowane przez Treuhand i BvS

<b>Przedsiębiorstwa należące do Treuhand</b>	<b>1990</b>	<b>1994</b>	<b>1998</b>
Łączna ilość przedsiębiorstw należących do Treuhand	8 490	23 200	23 610
Ilość przedsiębiorstw, które opuściły Treuhand, w tym:	680	19 120	20 370
a) przedsiębiorstwa sprywatyzowane	570	14 600	15 130
- całkowicie lub w większości sprywatyzowane	-	6 550	6 980
- sprywatyzowane części przedsiębiorstw lub zakładów	-	8 050	8 150
b) przedsiębiorstwa (lub ich części) zreprivatyzowane	110	4 360	4 510
c) przedsiębiorstwa zlikwidowane	-	160	730
d) fuzje lub podziały przedsiębiorstw	-	330	500
Przedsiębiorstwa pozostające własnością Treuhand, w tym:	7 810	3 750	2 740
a) przedsiębiorstwa do likwidacji	120	3 560	2 710
b) przedsiębiorstwa do sprzedaży	7 690	190	30

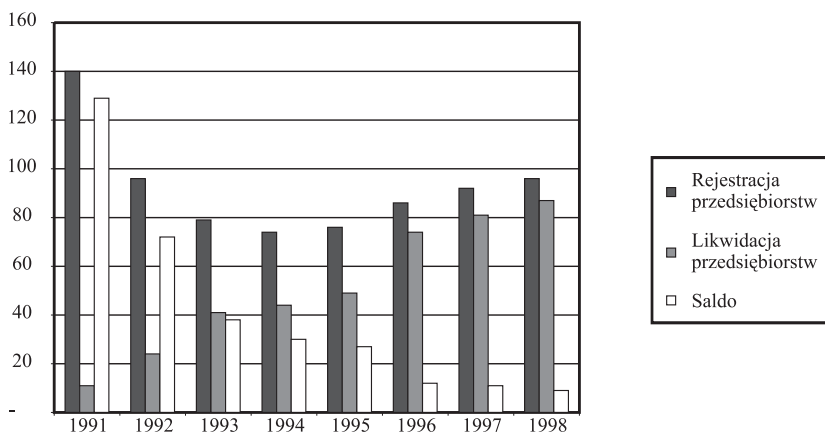
Źródło: Neunzehnter Bericht IWH, „Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland”, Raport 19, Haale 1999, str. 29.

Obok prywatyzacji i tworzenia nowych MSP, zachodziły jednocześnie olbrzymie zmiany strukturalne w gospodarce wschodnioniemieckiej. Kraj o tradycyjnej dla byłej RWPG przewadze przemysłu (zwłaszcza ciężkiego) przekształcał się w kraj, w którym przemysł jest coraz mniej istotny. Tak silne i szybkie ograniczenie roli sfery produkcyjnej jest obecnie przedmiotem wielu krytycznych wypowiedzi fachowców, którzy mówią o niemal całkowitej dezindustrializacji Niemiec Wschodnich. Wzrost znaczenia działu usług dla gospodarki odbierany jest oczywiście pozytywnie, zwłaszcza że Niemcy Wschodnie, podobnie jak wszystkie inne kraje RWPG,

<sup>28</sup> Por.: Neunzehnter Bericht IWH, „Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland”, Raport 19, Haale 1999, str. 359.

cierpiały na istotny niedorozwój usług. Szybki rozwój tej sfery gospodarki był więc w pełni zrozumiały i pożądany. To właśnie w nim rozwinęły się najsilniej MSP. Bardzo liczone, że dział ten będzie w stanie zatrudnić bezrobotnych zwalnianych z państwowych kombinatów produkcyjnych. Nadzieje te nie spełniły się jednak do końca, choć na pewno wzrost zatrudnienia w usługach złagodził rozmiar bezrobocia, które w innej sytuacji byłoby jeszcze większe. Płace porównywalne z zachodnioniemieckimi przy zdecydowanie niższej wydajności ograniczyły jednak możliwości tworzenia nowych miejsc pracy w MSP. Podczas gdy płace osiągnęły średnio około 80-90% wysokości płac w Niemczech Zachodnich, wydajność pracy była mniej więcej o 25-30% niższa. Jak pokazuje Wykres 9, zatrudnienie w dziale produkcji spadło do roku 1998 ponad dwukrotnie w porównaniu z momentem wyjściowym transformacji. Jednocześnie wzrosło dwukrotnie zatrudnienie w dziale usług, przy czym sytuacja wyjściowa w tym sektorze była zupełnie inna niż w dziale produkcji. W dziale produkcji pracowało bowiem w NRD ponad 4,3 mln osób, w dziale usług natomiast tylko niewiele ponad 600 000 osób. Obok tych zmian nastąpiło również silne ograniczenie zatrudnienia w aparacie administracji państwowej i instytucji non-profit. Około 900 000 zatrudnionych na etatach budżetowych straciło swoje stanowiska pracy. Również w handlu oraz transporcie zatrudnienie spadło, choć zmiana ta była stosunkowo mniej poważna. Wiąże się to oczywiście z prywatyzacją tych branż i z wynikającą z tego racjonalizacją i modernizacją. Unowocześnienie handlu i transportu w celu uczynienia ich konkurencyjnymi odebrało części dotychczasowych zatrudnionych ich miejsca pracy.

Wykres 9. Struktura przedsiębiorstw wschodnioniemieckich w 1989 oraz 1998 roku według liczby zatrudnionych



Źródło: Neunzehnter Bericht IWH, „Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland”, Raport 19, Haale 1999, str. V.

### 3.4. Specyfika przedsiębiorczości wschodniemieckiej

Rozwój przedsiębiorczości w Niemczech Wschodnich jest odmienny i mniej intensywny od rozwoju przedsiębiorczości w Polsce czy na Węgrzech. Liczba samodzielnych przedsiębiorców w byłej NRD jest w stosunku do liczby mieszkańców zdecydowanie niższa niż na przykład w Polsce. Na około 16 mln mieszkańców Nowych Landów przypada niewiele ponad 500 000 samodzielnych właścicieli firm należących do grupy MSP, a w Polsce przy 38 mln ludności jest około 2,2 mln prywatnych przedsiębiorstw. Nowe Landy będąc dwa i pół raza mniejsze od Polski mają ponad czterokrotnie mniej MSP. Można wyliczyć wiele przyczyn tego zjawiska; większość z nich wynika ze specyfiki wschodniemieckiej transformacji, lecz niektóre z nich sięgają jeszcze czasów NRD. Jak już wspomniano, przedsiębiorczość prywatna była w Niemczech Wschodnich z dodatkowych względów, oprócz czysto ideologicznych, szczególnie represjonowana. Podczas gdy tak zwana „prywatna inicjatywa” w Polsce znalazła w latach 70., a zwłaszcza w 80., stosunkowo rozległe nisze, punktem odniesienia dla NRD była zawsze RFN, wobec której NRD starała się udowodnić swoją wyższość opartą na absolutnej lojalności wobec ZSRR. O ile Polacy zaczęli w latach 70. i 80. stosunkowo swobodnie podróżować „na zachód”, gdzie (przede wszystkim w Niemczech Zachodnich) zdobywali jako „gastarbeiterzy” wiedzę na temat wolnej gospodarki rynkowej i zasad jej działania, kontakty osób prywatnych między dwoma państwami niemieckimi były zupełnie marginalne i dotyczyły jedynie ludzi w wieku poza produkcyjnym – emerytów. Znajomość systemu wolnorynkowego zanikała w NRD wraz ze starym, przedwojennym pokoleniem. Istotny jest również fakt, iż połączenie Niemiec nastąpiło bardzo szybko i gwałtownie, co w pewnym sensie „sparaliżowało” duże grupy społeczeństwa wschodniemieckiego. Brak środków materialnych, podziw dla wiedzy, swobody, światowego obycia i fachowości zachodnich specjalistów odebrał mieszkańcom Nowych Landów wiarę we własne możliwości. Sytuacja ta zaowocowała później frustracją i niechęcią do „lepiej wiedzących” (Besserwisser), „lepszych” mieszkańców Niemiec Zachodnich. Dodatkową przyczyną stosunkowo słabego rozwoju wschodniemieckiej przedsiębiorczości okazało się zbyt szybkie przejście zachodniemieckiego ładu ekonomiczno-prawnego. Prawo gospodarcze rozwijało się w byłej RFN przez dziesiątki lat, dopasowując się do danego etapu rozwoju społeczno-gospodarczego. Narzucone odgórnie byłej NRD nie było dostosowane do stymulacji małych inicjatyw oddolnych okresu przejściowego. Podczas gdy w Polsce, w Czechach czy na Węgrzech pojawiły się na przykład przy międzynarodowych trasach małe „bary-budki” oferujące fast-food (kiełbaski, frytki, flaki itp), działalność tego typu była w by-

łej NRD od początku połączenia Niemiec prawnie zabroniona. Udzielanie koncesji na działalność gastronomiczno-hotelarską wzdłuż autostrad leży w Niemczech w gestii Ministerstwa Transportu; zdobycie takiej koncesji jest niezwykle trudne, ponieważ wiąże się z dużymi nakładami finansowymi związanymi z wysokimi wymogami dotyczącymi standardu. Przed podobnymi problemami stało wielu małych przedsiębiorców z sektora produkcji, którzy nie byli w stanie podolać zachodnioniemieckim przepisom dotyczącym ochrony środowiska lub prawa pracy. Wschodnioniemieckie MSP były zmuszone od samego początku przyjąć zachodnioniemieckie prawo pracy, które jednak nie było przystosowane do rzeczywistości społeczno-ekonomicznej byłej NRD. Mali i średni przedsiębiorcy nie byli w stanie podolać tak wysokim wymaganiom. Co więcej, zachodnioniemieckie związki zawodowe skutecznie walczyły o równe prawa dla wschodnioniemieckich pracobiorców. W Polsce, Czechach i na Węgrzech powstała w międzyczasie pierwsza generacja małych przedsiębiorców, którzy mogli zakuumulowany kapitał dalej zainwestować. W krajach tych płace pracowników nie zawsze odpowiadały pojęciu społecznej gospodarki rynkowej. Jednak dzięki temu możliwy był szybki wzrost małej i średniej przedsiębiorczości; znacznie szybszy i większy niż w landach byłej NRD.

## **4. Metody wspierania MSP**

### **4.1. Znaczenie oraz typy pomocy dla MSP**

Sięgająca początków Republiki Federalnej polityka gospodarcza rządu wobec MSP stanowi jeden z elementów polityki strukturalnej, która z kolei jest częścią ogólnej polityki gospodarczej w ramach istniejącego ładu społeczno-gospodarczego. W ramach polityki wobec MSP podejmowane są działania polityczno-gospodarcze, których efektem jest ułatwienie rozwoju bądź wzmocnienie pozycji rynkowej małych i średnich przedsiębiorstw. Celem nadrzędnym wspierania i pomocy jest uzasadnione teoretycznie i empirycznie przekonanie, że zachowanie możliwie zrównoważonej struktury małych, średnich i dużych przedsiębiorstw w gospodarce narodowej jest gwarancją wysokiej konkurencyjności, wzrostu gospodarczego oraz postępu technologicznego. Uważa się powszechnie, że wspieranie MSP pozwala zapobiegać deficytom gospodarki wolnorynkowej. Całkowity brak ingerencji w procesy gospodarcze sprzyja powstaniu tendencji, które poprzez wzrost i koncentrację (fuzje wielkich przedsiębiorstw) z jednej strony, oraz wyniszczanie słabszej konkurencji (mniejszych przedsiębiorstw) z drugiej strony, prowadzą do powstania struktur monopolii-

stycznych, ze wszystkimi ich niepożądanymi skutkami. Wspieranie sektora MSP jest również związane z przypisywanymi mu następującymi pozytywnymi funkcjami: społeczną (samodzielni przedsiębiorcy stanowią grupę społeczną i jeden z ważnych elementów demokracji), rynkową (intensyfikacja konkurencji), innowacyjną (elastyczna reakcja na nowe rozwiązania technologiczne), strukturalno-polityczną (zarówno w ramach branż, jak i regionów gospodarczych) oraz z rolą MSP jako pracodawców.

W Niemczech istnieje duża ilość specjalistycznych publikacji na temat wspierania MSP, które wskazują na trudności tego typu przedsiębiorstw wynikające z ich naturalnych ograniczeń w porównaniu z przedsiębiorstwami dużymi. Do najważniejszych ograniczeń zalicza się przede wszystkim trudniejszy dostęp do kredytów. Im mniejsze jest przedsiębiorstwo i im bardziej ryzykowna jest planowana przez nie działalność, tym trudniej przekonać bank do udzielenia kredytu. Ponadto kredyty dla MSP są zazwyczaj, jako tak zwane kredyty wyższego ryzyka, zdecydowanie wyżej oprocentowane niż kredyty dla dużych koncernów. Mała firma ubiegająca się o kredyt po raz pierwszy nie ma w banku tak zwanej historii kredytowej, to znaczy bank niewiele wie o jej obrotach, kontaktach gospodarczych, zamówieniach i przepływach gotówki. W całkowitej odmiennej sytuacji są duże koncerny, które od lat prowadzą całą swoją działalność gospodarczą korzystając z usług banku, który jest dzięki temu dokładnie zorientowany w ich sytuacji. Wzmacnia to zaufanie banku i pozwala na dokładną ocenę kondycji finansowej przedsiębiorstwa i precyzyjniejszą ocenę ryzyka. Również koszty uzyskania kredytu (tzw. koszty transakcyjne) są dla małych firm niewspółmiernie wyższe niż dla dużych. Inną barierą rozwoju MSP jest utrudniony dostęp do rynków kapitałowych, które poprzez emisję akcji uzupełniają i powiększają kapitał własny spółek akcyjnych. Od kilku lat funkcjonuje co prawda na giełdzie niemieckiej tak zwany „nowy rynek”, na którym również mniejsze firmy dopuszczane są do emisji akcji, niemniej jednak dostęp do niego jest ograniczony wieloma restrykcjami. W rezultacie, na „nowym rynku” handluje się akcjami tylko około 350 firm. W Niemczech, w przeciwieństwie do np. Stanów Zjednoczonych, brak dłuższej tradycji kapitału wysokiego ryzyka (*venture capital*), który wspierałby szczególnie innowacyjne i ryzykowne przedsięwzięcia.

Małe i średnie przedsiębiorstwa nie dysponują kadrą dobrze wykształconych specjalistów z zakresu ekonomii czy prawa i często gubią się w gąszczu skomplikowanych przepisów z zakresu prawa gospodarczego, a zwłaszcza prawa podatkowego. Dodatkową trudność stanowią dla nich przepisy i regulacje w ramach Unii Europejskiej.

Udzielanie pomocy MSP ma jednak oprócz zwolenników wielu przeciwników, zwłaszcza wśród ortodoksyjnych zwolenników wolnej konkurencji i wolnej gry sił rynkowych. Przeciwnicy wspierania MSP używają najczęściej argumentu, że udzielenie pomocy jednej firmie osłabia konkurencyjność innej. Uprzywilejowanie pewnych firm z jednoczesnym pominięciem innych prowadzi więc do wypaczenia wolnej gry sił rynkowych. Inny argument odwołuje się do obserwacji, iż raz wprowadzone instrumenty pomocy w celu złagodzenia przejściowych trudności, w jakich znajduje się przedsiębiorstwo, mają skłonność do pozostania na stałe. W rezultacie, dana firma uzależnia się na dłuższy okres od pomocy państwowej. O tym, że argumenty te nie są całkiem bezpodstawne, świadczy dobitnie przykład Nowych Landów Niemieckich, gdzie rzeczywiście wiele małych i średnich firm przestałoby zapewne istnieć, gdyby nie rozbudowana sieć preferencyjnych kredytów.

Niezależnie od trwających sporów i dyskusji na temat celowości udzielania pomocy MSP, w Niemczech istnieje od lat system wspierania małych i średnich przedsiębiorstw. Wdrażanie różnych form pomocy dokonywane jest na podstawie identyfikacji istniejących problemów i barier rozwojowych MSP i podlega istotnym modyfikacjom w zależności od danej sytuacji polityczno-gospodarczej. Zauważanie barier rozwojowych MSP oraz postulowanie konkretnych rozwiązań jest ściśle związane z działaniami organizacji reprezentujących ich interesy. W ostatnich latach można zaobserwować wzmożoną aktywność różnych form lobbyingu przy organach legislacyjnych Unii Europejskiej, w tym również lobbyingu na rzecz MSP. Jest to związane z przekazywaniem coraz większej ilości kompetencji ze szczebla poszczególnych krajów na szczebel UE. Liczba organizacji reprezentujących interesy niemieckich małych i średnich przedsiębiorstw jest trudna do jednoznacznego określenia, ponieważ niektóre z nich nie mają zasięgu ogólnokrajowego, a dla innych z kolei reprezentacja interesów MSP jest tylko jednym z wielu obszarów działalności. Ocenia się, że na szczeblu ogólnokrajowym jest aktywnych około 14 dużych organizacji działających na rzecz MSP.

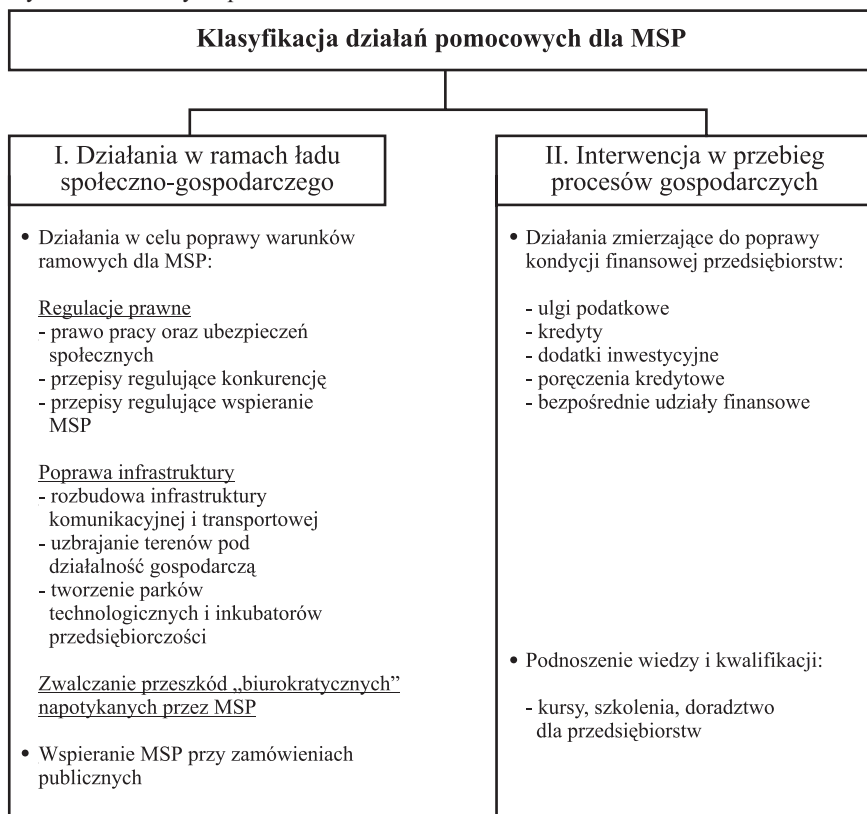
## **4.2. Klasyfikacja działań pomocowych dla MSP**

Metody wspierania MSP można podzielić na dwie główne grupy. Na pierwszą z nich składają się stabilne, długookresowe działania, stanowiące „reguły gry” gospodarczej w ramach danego porządku społeczno-gospodarczego. Stabilność tych reguł umożliwia jednostkom gospodarczym planowanie w dłuższych okresach i ogranicza ich poczucie niepewności.



Druga grupa działań pomocowych dla MSP obejmuje te typy działań, które wpływają na bieżącą działalność gospodarczą. W zależności od aktualnej polityki państwa i sytuacji gospodarczej kraju, instrumenty stosowane w tej grupie mogą ulegać stosunkowo częstym zmianom.

Wykres 10. Metody wspierania MSP



## 4.2.1. Działania w ramach ładu polityczno-gospodarczego

### 4.2.1.1. Działania w celu poprawy warunków ramowych dla MSP

Działania te służą tworzeniu trwałych, korzystnych warunków ramowych dla funkcjonowania MSP. I tak, w ramach działań prawnych kształtowane są przepisy prawa pracy i ubezpieczeń społecznych w sposób, który nie dopuszcza do dyskryminacji MSP. Tworzone są również akty prawne regulujące działania

pomocowe dla MSP mające wzmacniać ich konkurencyjność. Jednocześnie różne regulacje prawne mają na celu ograniczenie porozumień pomiędzy dużymi firmami, których celem lub skutkiem byłoby ograniczenie wolnej konkurencji i tym samym osłabienie pozycji rynkowej przedsiębiorstw mniejszych.

Działania związane z tworzeniem odpowiedniej infrastruktury dotyczą nie tylko sieci transportowej i komunikacyjnej, ale także uzbrajania terenów pod działalność gospodarczą przez jednostki administracji publicznej, tworzenia i rozbudowy dopasowanych profilem do struktury zapotrzebowania na danym rynku pracy szkół zawodowych i ośrodków kształcenia i szkolenia oraz tworzenia i wspierania parków technologicznych i inkubatorów.

Do sposobów tworzenia korzystnych ramowych warunków dla działalności MSP należy również ograniczanie nadmiernej biurokracji. Jako przykład może tu zostać przytoczone ograniczenie ilości statystyk sprawozdawczych, które przedsiębiorstwa muszą dostarczać odpowiednim organom administracji państwowej. Istotne jest również odciążenie przedsiębiorstw od zadań, które w zasadzie powinna wypełniać administracja państwowa (jak na przykład wypłaty dodatków rodzinnych na dzieci – Kindergeld).

#### **4.2.1.2. Zamówienia publiczne**

Państwo jest jednym z bardzo ważnych zleceniodawców na rynku zamówień gospodarczych. Prawo niemieckie przewiduje uwzględnianie MSP jako wykonawców zamówień publicznych. Aby MSP mogły brać udział również w dużych lub nawet bardzo dużych zamówieniach, jednostki administracji publicznej mają obowiązek dzielenia dużych zamówień na mniejsze fragmenty i zlecenia. Tam, gdzie jest to utrudnione, stosuje się często metodę zobowiązania dużych firm do zatrudnienia małych podwykonawców na poszczególnych odcinkach prac. Ponadto zachęca się MSP do łączenia się w większe grupy robocze (Arbeitsgemeinschaften) w celu uzyskania zamówienia państwowego na wykonanie dużych zleceń.

### **4.2.2. Ingerencja w przebieg procesów gospodarczych**

#### **4.2.2.1. Działania zmierzające do poprawy kondycji finansowej przedsiębiorstw**

Pomoc dla MSP jest rezultatem przekonania, iż przedsiębiorstwa te mają, jak wspomniano wcześniej, znacznie utrudniony dostęp do środków finansowych w porównaniu z przedsiębiorstwami dużymi. Dlatego też stworzo-

no szereg instrumentów wspierania finansowego MSP. Do najważniejszych z nich należą:

**Ulgi podatkowe.** Ulgi te mogą przyjmować różne formy. Mogą to być na przykład ulgi inwestycyjne czy w zakresie odpisów amortyzacyjnych, jak również pełna rezygnacja z nakładania niektórych typów podatków (np. podatku od majątku) oraz korzystne progi i stawki podatkowe.

**Ulgi lub dodatki inwestycyjne** (Investitionszulagen) przyznawane są według nowych założeń programowych (1999-2004) tylko w Nowych Landach i Berlinie Wschodnim. Dodatki te otrzymuje przedsiębiorstwo od urzędu finansowego. Wynoszą one od 10 do 20% wartości dokonanych inwestycji. Inwestycją może być zakup maszyn i urządzeń, renowacja zabudowań gospodarczych i budynków pod wynajem, wyposażenie małych firm rzemieślniczych i handlowych w centrach miast. Ostatnia z wymienionych pozycji ma na celu zahamowanie „ucieczki” firm z centrów miast.

**Specjalne odpisy amortyzacyjne** (Sonderabschreibungen) są dodatkową, oprócz zwykłych linearnych albo degresywnych odpisów, metodą wspierania MSP i mogą wynieść do 20% kosztów inwestycyjnych poniesionych w danym roku.

**Kredyty dla MSP.** Jest to praktycznie najważniejsza i najbardziej wymierna forma pomocy dla MSP. Kredyty te charakteryzują się niskim oprocentowaniem, korzystnymi warunkami spłaty oraz łagodnymi wymaganiami dotyczącymi zabezpieczeń. Środki na udzielanie tych kredytów pochodzą w Niemczech głównie z ERP-Sondervermögen i są udzielane przez dwa banki: Kreditanstalt für Wiederaufbau oraz Deutsche Ausgleichsbank (patrz Rozdział 4.3.).

**Dopłaty inwestycyjne** (Investitionszuschüsse). Dodatki inwestycyjne są dość rozpowszechnioną metodą wspierania MSP, polegającą na tym, że na określone, popierane przez państwo typy inwestycji (np. redukujące emisję szkodliwych substancji) przedsiębiorstwa otrzymują dodatek do poniesionych kosztów inwestycyjnych. Środki na udzielanie dodatków inwestycyjnych pochodzą głównie ze specjalnego połączonego funduszu federalnego oraz krajów związkowych (Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur”), a o ich przydzielaniu decydują poszczególne landy (kraje związkowe). Obok tego prawie wszystkie kraje związkowe posiadają dodatkowo własne fundusze na te cele.

**Poręczenia kredytowe.** Są one niezwykle ważne dla MSP, ponieważ pozwalają im „przeskoczyć” barierę zabezpieczeń kredytowych stawianą przez banki. Poszczególne kraje związkowe tworzą banki i towarzystwa zabezpieczeń kredytowych (Bürgschaftsbanken und Kreditgarantiegemeinschaften).

**Bezpośrednie udziały w MSP.** Jest to stosunkowo rzadko stosowana metoda bezpośredniego udziału państwa w kapitale własnym MSP. Instytucjami, które zajmują się tego typu działalnością, są towarzystwa udziałów kapitałowych (Kapitalbeteiligungsgesellschaften), należące zazwyczaj do poszczególnych landów.

#### **4.2.2.2. Działania zmierzające do podniesienia wiedzy i kwalifikacji**

Działania te mają służyć podniesieniu poziomu wiedzy oraz kwalifikacji właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw. Do najważniejszych elementów zalicza się pomoc finansową udzielaną na cele doradztwa dla MSP. Przedsiębiorcy korzystający z doradztwa otrzymują zwrot części lub całości poniesionych na to kosztów. Podobnie wygląda sytuacja w odniesieniu do kosztów poniesionych na szkolenia podnoszące kwalifikacje przedsiębiorcy.

### **4.3. Najważniejsze programy pomocowe dla MSP na szczeblu federalnym**

#### **4.3.1. Powstanie programu ERP i jego cele**

Pomoc finansowa dla MSP jest w Niemczech nierozdzielnie związana z ERP. Skrót ERP oznacza European Recovery Program - Europejski Program Odbudowy. Początki tego programu sięgają 1948 roku i są związane z planem Marshalla dla Niemiec Zachodnich. W ramach planu Marshalla rząd amerykański opłacał eksport do Europy Zachodniej, w tym również do Niemiec. Za dostarczane przez Amerykę towary i usługi wpłacano w Niemczech ich równowartość w markach na specjalnie w tym celu utworzone konto w banku centralnym. Pieniądze te były własnością państwa amerykańskiego. W 1949 roku władze amerykańskie zdecydowały, że gromadzone na tym specjalnym koncie pieniądze mogą być przeznaczane na kredyty dla nowo powstających przedsiębiorstw niemieckich. W 1950 roku konto zostało nazwane „ERP-Sondervermögen”. Trzy lata później rząd amerykański zredukował dług niemiecki do zaledwie 1 mld dolarów i przekazał konto ERP z jego

ówczesnym majątkiem w wysokości 6 mld DEM niemieckim władzom. Poczynił jednak wówczas zastrzeżenie, że środki te mają służyć wyłącznie wspieraniu działalności gospodarczej. Do dnia dzisiejszego status ERP jest w Niemczech statusem wyjątkowym. Konto to jest odłączone od innych kont państwa i nie może służyć finansowaniu innej działalności. Środkami ERP administruje Ministerstwo Gospodarki, natomiast bankami operującymi funduszami i udzielającymi kredytów z tych środków są Deutsche Ausgleichsbank oraz Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW).

**Deutsche Ausgleichsbank** (Niemiecki Bank Kompensacyjny) powstał po wojnie. Początkowo jego celem było kompensowanie strat wysiedleńców ze wschodu, później jednak zajął się obok tego kredytowaniem działalności gospodarczej. **Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)** (Zakład Kredytowania Odbudowy) od momentu swego powstania w 1948 roku, czyli jeszcze przed powstaniem RFN, miał za zadanie wsparcie powojennej odbudowy gospodarki.

W pierwszych latach istnienia ERP nadrzędnym celem było udzielanie kredytów. W sytuacji powojennego zniszczenia, które dotyczyło również niemieckich struktur bankowych, istnienie ERP okazywało się często być jedynym ratunkiem dla nowo powstających firm. Kredytów udzielano przede wszystkim tym firmom, które przyczyniały się do odbudowy infrastruktury gospodarczej oraz przemysłu. W latach późniejszych sam dostęp do kredytów stał się łatwiejszy i rola ERP jako jedynej instytucji udzielającej kredytów przeszła do historii. Znaczenie tego programu jednak nie zmalało, ponieważ rosło znaczenie kredytów niskoprocentowanych. Zaostrzenie konkurencji i rosnące nasycenie rynku wewnętrznego zmuszały przedsiębiorstwa do obniżania kosztów. Z tego punktu widzenia kredyty z programu ERP są nadal niezwykle atrakcyjne dla MSP; są one do dnia dzisiejszego najważniejszym źródłem kredytowania dla MSP. Rola ERP wzrosła jeszcze bardziej po połączeniu obu państw niemieckich. Stworzenie struktur MSP w byłej NRD nie byłoby możliwe bez szeregu programów pomocowych w ramach ERP.

Wysokie zapotrzebowanie na niskoprocentowane kredyty w Nowych Landach niemieckich przekroczyło znacznie rozmiary majątku ERP. Stąd też zaistniała konieczność zaciągnięcia kredytów dla funduszu ERP. Różnica stopy oprocentowania między kredytami zaciągniętymi dla ERP na rynkach finansowych a oprocentowaniem uzyskiwanym z działalności ERP jako kredytodawcy pokrywana jest z budżetu państwa.

### 4.3.2. Programy (linie) kredytowe w ramach ERP

Pomoc ze środków ERP dotyczy właściwie wszystkich działów gospodarki i jest realizowana przez szereg niżej wymienionych programów. Dwa pierwsze (Eigenkapitalhilfeprogramm i Existenzgründungprogramm) stanowią standardową pomoc dla nowo powstających przedsiębiorstw i są udzielane przez Deutsche Ausgleichsbank za pośrednictwem banku, w którym przedsiębiorca ma swoje konto.

Programy pomocowe z funduszy ERP:

- Eigenkapitalhilfeprogramm – wspomaganie tworzenia kapitału własnego,
- Existenzgründungprogramm – wspomaganie uruchamiania przedsiębiorstwa,
- Aufbauprogramm – wspomaganie w pierwszej fazie po otwarciu,
- Regionalprogramm – pomoc regionalna,
- Ausbildungsplätzeprogramm – wspomaganie szkolnictwa zawodowego,
- Beteiligungsprogramm – udziały finansowe w nowo powstałych firmach,
- Umweltprogramm – ochrona środowiska naturalnego,
- Innovationprogramm – wspieranie innowacji.

#### **Eigenkapitalhilfeprogramm**

*Cele programu i jego adresaci*

Program ten służy wspieraniu osób pragnących uruchomić nową firmę, a nie mających odpowiedniej ilości kapitału własnego. Jak wiadomo, kapitał własny w wysokości odpowiedniej do planowanej działalności jest warunkiem podstawowym dla uzyskania kredytów bankowych.

*Obszary finansowania*

Pomoc służącą zwiększeniu kapitału własnego może otrzymać przedsiębiorca, który:

- uruchamia własną firmę,
- zamierza zostać udziałowcem w już istniejącej firmie,
- zamierza przejąć na własność (kupić) funkcjonującą na rynku firmę.

*Rozmiary finansowania*

Aby uzyskać kredyt, przedsiębiorca musi posiadać środki własne wystarczające na pokrycie przynajmniej 15% planowanej inwestycji. Pomoc w ramach powiększenia kapitału własnego w starych landach nie może przekraczać 25% całości inwestycji. W Nowych Landach jest ona dużo wyższa (do 60%). I tak, jeśli inwestycja wynosi 100 000 DEM, to starający się o

kredyt zachodnioniemiecki przedsiębiorca musi posiadać 15 000 DEM kapitału własnego. Bank udziela mu 25 000 DEM kredytu na powiększenie kapitału własnego, który rośnie wskutek tego do 40 000 DEM. Wschodnioniemiecki przedsiębiorca może otrzymać w tej samej sytuacji nawet do 60 000 DEM, czyli łącznie dysponuje kapitałem 75 000 DEM. Mając tak wysoki udział kapitału własnego przedsiębiorca uzyska bez większych problemów kredyty na pozostałe 25% w każdym innym banku.

Górna granica kredytu wynosi 1 mln DEM w Niemczech Zachodnich, a w Niemczech Wschodnich i Berlinie Wschodnim wynosi ona maksymalnie 2 mln DEM. Środki z programu Eigenkapitalhilfe mogą być łączone z (przedstawionymi poniżej) kredytami z linii Existenzgründung .

#### *Warunki uzyskania i spłaty kredytu*

W celu uzyskania kredytu nie są wymagane żadne zabezpieczenia. Kredyt ten jest udzielany na maksymalnie 20 lat, z tego maksymalnie 10 lat jest wolne od spłaty rat. Po tym okresie kredyt ma być spłacany w 20 jednakowych ratach, przypadających raz na pół roku.

Stopa oprocentowania:

1 rok	0%
2 rok	0%
3 rok	3%
4 rok	4%
5 rok	5%

Po upływie piątego roku zostaje ustalona stała wysokość oprocentowania na lata 6-10. Po upływie dziesiątego roku ustala się stałą stawkę oprocentowania na pozostałe 10 lat.

#### *Warunki szczególne dla Niemiec Wschodnich*

Począwszy od szóstego roku aż do końca spłaty kredytu jego oprocentowanie w Nowych Landach musi być o 0,5 punkta procentowego niższe niż w starych landach.

### **ERP-Existenzgründungsprogramm**

#### *Cele programu i jego adresaci*

Program ten służy wspomaganium finansowemu w ciągu pierwszego etapu po założeniu nowego przedsiębiorstwa. Nazwa niemiecka wskazuje, że jest to program służący „ugruntowaniu egzystencji przedsiębiorcy”. Pomoc w ramach tej linii może uzyskać każdy przedsiębiorca (z wyjątkiem zawodów

należących do służby zdrowia<sup>29</sup>), który posiada odpowiednie kwalifikacje zawodowe.

### *Obszary finansowania*

Z programu tego mogą być finansowane:

- założenie nowego lub kupno istniejącego przedsiębiorstwa,
- przejęcie udziałów w istniejącej firmie,
- kupno pierwszego magazynu materiałów, towarów, części zamiennych lub innych dóbr niezbędnych do działalności.

### *Rozmiary finansowania*

Kredyt z linii Existenzgründung nie może w „starych” landach przekraczać 50%, a w nowych 75% całości inwestycji. Górna granica kredytu wynosi 1 mln DEM w części zachodniej i 2 mln DEM w części wschodniej Niemiec.

### *Warunki uzyskania i spłaty kredytu*

W celu uzyskania kredytów z tej linii przedsiębiorca musi przedłożyć typowe gwarancje bankowe, takie jak np. hipoteka, przekazanie prawa własności do maszyn i urządzeń lub gwarancje udzielone przez takiego poręczyciela, jak bank lub towarzystwo poręczeń kredytowych. Dokładna forma i wysokość gwarancji są negocjowane z kredytodawcą -Ausgleichsbank, który może zredukować wysokość żądanych zabezpieczeń nawet do połowy pierwotnie wymaganej sumy.

Dla przedsiębiorców w nowych landach oraz w Berlinie Wschodnim oprocentowanie wynosi 3,75% rocznie przez pierwsze 10 lat, w części zachodniej natomiast 4,25 % w tym samym okresie. Po tym okresie wysokość oprocentowania zostaje ponownie ustalona.

Kredyty z tej linii udzielane są na różne okresy w zależności od typu i miejsca inwestycji. Przy inwestycjach w maszyny, urządzenia czy też wyposażenie magazynów kredyt może być udzielony na:

- maksymalnie 10 lat w starych landach, z czego pierwsze 3 lata są wolne od spłat,
- maksymalnie 15 lat w nowych landach, z czego pierwsze 5 lat jest wolne od spłat.

Przy inwestycjach budowlanych (zakup ziemi, kupno budynków lub ich budowa) kredyt ten może być udzielony na:

---

<sup>29</sup> Dla tych zawodów, a zwłaszcza dla lekarzy, istnieją specjalne banki (Deutsche Ärzte i Apothekerbank) oraz specjalne programy kredytowe.



- maksymalnie 15 lat w starych landach, z czego pierwsze 3 lata są wolne od spłat,
- maksymalnie 20 lat w nowych landach, z czego pierwsze 5 lat jest wolne od spłat.

Jak już wspomniano, środki kredytowe z tej linii mogą być łączone ze środkami z linii Eigenkapitalhilfe. Używając wcześniejszego przykładu: brakujące środki obaj przedsiębiorcy mogą uzupełnić korzystając z tego programu. W przypadku przedsiębiorcy z Niemiec Wschodnich jest to brakujące 25 000 DEM (25% kosztów inwestycji). W przypadku przedsiębiorcy z Niemiec Zachodnich sprawa jest bardziej skomplikowana; po otrzymaniu pomocy w ramach Eigenkapitalhilfe brakuje mu jeszcze 60 000 DEM do pełnego pokrycia kosztów inwestycji. Z programu Existenzgründung może on otrzymać maksymalnie 50% jako kredyt. Pozostałe 10% musi on więc uzyskać na warunkach rynkowych z innego banku. Łączenie obu programów jest bardzo popularne wśród przedsiębiorców. Tabela 27 pokazuje liczbę oraz sumy kredytów udzielonych w ostatnich latach w obu częściach Niemiec.

Tabela 27. Kredyty ERP z linii Eigenkapitalhilfe oraz z linii Existenzgründung w latach 1996-99

Linie kredytowe	1996		1997		1998		1999	
	Ilość w tys.	mln DEM	Ilość w tys.	mln DEM	Ilość w tys.	mln DEM	Ilość w tys.	mln DEM
ERP-Eigenkapitalhilfeprogramm								
Niemcy Zachodnie	9 176	668,0	10 976	949,2	10 375	999,7	8 049	850,850
Niemcy Wschodnie	8 345	1 550,0	5 895	1 182,5	3 958	793,7	2 954	621,063
ERP-Existenzgründungsprogramm								
Niemcy Zachodnie	13 685	1 564,2	18 253	2 366,8	16 798	2 220,8	13 248	1 853,800
Niemcy Wschodnie	7 069	1 508,0	5 291	1 069,9	4 056	816,5	3 314	690,244

Źródło: BMWi, „Bilanz der Mittelstandspolitik in der laufenden Legislaturperiode”, Dokumentation Nr. 442, czerwiec 1998; Deutsche Ausgleichsbank (Dta), „Dta-Förderreport für 1999“ (Raport o udzielaniu pomocy w 1999 roku), Bonn 2000.

### ERP-Aufbauprogramm

Program ten został stworzony specjalnie dla nowych landów niemieckich.

#### *Cele programu i jego adresaci*

Program ten ma zapewniać wsparcie finansowe w pierwszym okresie działalności firmy i ma służyć jej budowie (Aufbau). Pomoc w ramach tej linii

może uzyskać każdy przedsiębiorca wschodnioniemiecki (z wyjątkiem przedstawicieli zawodów służby zdrowia), o ile jego przedsiębiorstwo jest w przeważającej części w rękach prywatnych oraz obroty tego przedsiębiorstwa nie przekraczają 100 mln DEM.

#### *Obszary finansowania*

Z programu tego mogą być finansowane :

- założenie nowego lub kupno istniejącego przedsiębiorstwa,
  - poszerzenie działalności firmy,
  - zmiana profilu firmy lub racjonalizacja,
- pod warunkiem, że w ten sposób zostaną utworzone nowe miejsca pracy lub przynajmniej zostaną zachowane te dotychczas istniejące.

Oprócz tego program ten może dofinansowywać:

- kupno ziemi i budynków pod działalność firmy,
- prace budowlane,
- kupno maszyn i urządzeń,
- kupno wyposażenia biurowego.

#### *Rozmiary finansowania*

Kredyt z linii Aufbauprogramm nie może przekraczać 75% całości inwestycji. Górna granica wynosi 2 mln DEM.

#### *Warunki uzyskania i spłaty kredytu*

W celu uzyskania kredytu z tej linii przedsiębiorca musi przedłożyć typowe gwarancje bankowe, takie jak np. hipoteka, przekazanie prawa własności do maszyn i urządzeń lub gwarancje udzielone przez takiego poręczyciela, jak bank lub towarzystwo poręczeń kredytowych. Dokładna forma i wysokość gwarancji są negocjowane z bankiem przedsiębiorcy, a nie z kredytodawcą (w tym przypadku jest to KfW). Bank, w którym przedsiębiorca ma swoje konto, może zredukować wysokość żądanych zabezpieczeń nawet do połowy pierwotnie wymaganej sumy.

Oprocentowanie wynosi 3,75 % rocznie przez pierwsze 10 lat. Po tym okresie wysokość oprocentowania zostaje ponownie ustalona.

Kredyty z tej linii udzielane są na maksymalnie 15 lat, z tego pierwsze 5 lat jest wolne od spłat. Przy inwestycjach budowlanych (zakup ziemi, kupno budynków lub ich budowa) kredyt ten może być udzielony na maksymalnie 20 lat, z czego również pierwsze 5 lata jest wolne od spłat.

## **ERP-Regionalprogramm**

Program dotyczy tylko starych landów i Berlina Zachodniego.

### *Cele programu i jego adresaci*

Program ten ma zapewniać wsparcie finansowe w pierwszym okresie działalności firmy. Pomoc w ramach tej linii może uzyskać każdy przedsiębiorca zachodnioniemiecki (z wyjątkiem przedstawicieli zawodów służby zdrowia), o ile jego przedsiębiorstwo jest w przeważającej części w rękach prywatnych oraz jego obroty nie przekraczają 100 mln DEM.

### *Obszary finansowania*

Z programu tego mogą być finansowane:

- kupno ziemi i budynków pod działalność firmy,
- inwestycje budowlane,
- kupno maszyn i urządzeń,
- kupno wyposażenia biurowego,
- kupno dóbr niematerialnych, np. licencje,
- poszerzenie działalności firmy,
- zmiana profilu firmy lub jej racjonalizacja.

Ostatnie dwie z wymienionych pozycji mogą być finansowane z tego programu tylko wtedy, gdy służy to utworzeniu nowych miejsc pracy lub zachowaniu dotychczas istniejących.

### *Rozmiary finansowania*

Kredyt tej linii nie może przekraczać 50% całości inwestycji. Górna granica wynosi 1 mln DEM.

### *Warunki uzyskania i spłaty kredytu*

W celu uzyskania kredytu z tej linii przedsiębiorca musi przedłożyć typowe gwarancje bankowe, takie jak np. hipoteka, przekazanie prawa własności do maszyn i urządzeń lub gwarancje udzielone przez takiego poręczyciela, jak bank lub towarzystwo poręczeń kredytowych. Dokładna forma i wysokość gwarancji są negocjowane z bankiem przedsiębiorcy, a nie z kredytodawcą (w tym przypadku jest to również KfW).

Oprocentowanie wynosi 4,25 % rocznie przez pierwsze 10 lat. Po tym okresie wysokość oprocentowania zostaje ponownie ustalona. Kredyty z tej linii udzielane są na maksymalnie 10 lat, z tego pierwsze 2 lata są wolne od spłat. Przy inwestycjach budowlanych (zakup ziemi, kupno budynków lub ich budowa) kredyt ten może być udzielony na maksymalnie 15 lat.

## **ERP-Ausbildungsplätzeprogramm**

### *Cele programu i jego adresaci*

Program ten służy wspomaganiu kształcenia zawodowego w przedsiębiorstwach. Pomoc w ramach tej linii może uzyskać każdy przedsiębiorca niemiecki (włącznie z przedstawicielami zawodów służby zdrowia), jeśli stworzy nowe miejsca pracy i nauki dla młodzieży. Aby otrzymać środki z tego programu, przedsiębiorstwo musi być w przeważającej części w rękach prywatnych oraz jego obroty nie mogą przekraczać:

- 100 mln DEM w Nowych Landach, Berlinie Wschodnim oraz w tych ze starych landów, które są uznane za słabiej rozwinięte i wymagające pomocy,
- 80 mln DEM w pozostałych landach.

Oprócz tego przedsiębiorstwa starające się o pomoc nie mogą zatrudniać więcej niż 250 osób i muszą również spełniać kryteria stosowane przy definiowaniu MSP.

### *Obszary finansowania*

Z programu jest finansowane tworzenie nowych miejsc pracy i nauki dla młodzieży w oficjalnie uznanych zawodach (np. pomoc prawnicza w kancelarii prawnej, pomoc lekarska w prywatnych gabinetach, pomoc biurowa w dziale administracji danej firmy, elektrotechnik w zakładzie elektrycznym itp.).

### *Rozmiary finansowania*

Kredyt tej linii może wynosić 100% całości poniesionych inwestycji. Zazwyczaj jest to około 30 000 DEM, lecz jeśli przedsiębiorca udokumentuje wyższe koszty, może otrzymać kredyt do 100 000 DEM.

### *Warunki uzyskania i spłaty kredytu*

W celu uzyskania kredytów z tej linii przedsiębiorca musi przedłożyć typowe gwarancje bankowe, takie jak np. hipoteka, przekazanie prawa własności do maszyn i urządzeń lub gwarancje udzielone przez takiego poręczyciela, jak bank lub towarzystwo poręczeń kredytowych. Dokładna forma i wysokość gwarancji są negocjowane z bankiem przedsiębiorcy, a nie z kredytodawcą (w tym przypadku jest nim Deutsche Ausgleichsbank).

Oprocentowanie wynosi:

- 3,75% w nowych landach i Berlinie Wschodnim,
- 4,25% w starych landach.

Kredyt ten jest zazwyczaj udzielany na maksymalnie:

- 15 lat w nowych landach i Berlinie Wschodnim, przy czym pierwsze 5 lat jest wolne od spłaty rat,
- 10 lat w starych landach, przy czym pierwsze 3 lata są wolne od spłaty rat.

Przy inwestycjach budowlanych (zakup ziemi, kupno budynków lub ich budowa), które są bezpośrednio związane ze stworzeniem nowych miejsc pracy lub nauki (np. budowa specjalnej hali dla uczniów zawodu) kredyt ten może być udzielony na maksymalnie 15 lat na terenach zachodnich i 20 lat na terenach wschodnich.

## **ERP-Beteiligungsprogramm**

### *Cele programu i jego adresaci*

Program ten służy powiększaniu kapitału własnego przedsiębiorstw, ale jest adresowany nie bezpośrednio do nich, tylko do prywatnych organizacji kapitałowych (Kapitalbeteiligungsgesellschaften), które na zainwestowane w przedsiębiorstwo środki mogą uzyskać kredyty refinansujące.

### *Obszary finansowania*

Z tego programu mogą być finansowane właściwie wszystkie typy działalności gospodarczej (rozbudowa firmy, innowacje, racjonalizacja itp.).

### *Rozmiary finansowania*

Kredyt tej linii może wynosić maksymalnie 1 mln DEM na terenach wschodnich i 2 mln DEM na terenach zachodnich. Tylko w wyjątkowych przypadkach możliwe jest podniesienie granicy kredytu do 5 mln DEM.

### *Warunki uzyskania i spłaty kredytu*

Warunki uzyskania i spłaty kredytu są negocjowane indywidualnie z bankiem udzielającym kredytu (KfW).

## **ERP-Umwelt- und Energiesparprogramm**

### *Cele programu i jego adresaci*

Program ten służy wspomaganie finansowemu działań i inwestycji mających na celu ochronę środowiska naturalnego oraz redukcję zużycia energii. Adresatami programu są MSP.

### *Obszary finansowania*

Z programu tego mogą być finansowane filtry, maszyny i urządzenia, które ograniczają zanieczyszczenie powietrza, wód lub też redukują natężenie hałasu lub zużycie energii w procesach produkcyjnych.

### *Rozmiary finansowania*

Kredyt z tej linii nie może w „starych” planach przekraczać 50%, a w nowych 75% całości inwestycji. Górna granica wynosi z reguły 1 mln DEM w części zachodniej i 2 mln DEM w części wschodniej Niemiec. Przy projektach o dużym znaczeniu ekologicznym granice te mogą ulec podwyższeniu.

### *Warunki uzyskania i spłaty kredytu*

W celu uzyskania kredytu z tej linii przedsiębiorca musi przedłożyć typowe gwarancje bankowe, takie jak np. hipoteka, przekazanie prawa własności do maszyn i urządzeń lub gwarancje udzielone przez takiego poręczyciela, jak bank lub towarzystwo poręczeń kredytowych. Dokładna forma i wysokość gwarancji są negocjowane z kredytodawcą - Ausgleichsbank, który może zredukować wysokość żądanych zabezpieczeń nawet do połowy pierwotnie wymaganej sumy.

Dla przedsiębiorców w nowych landach oraz w Berlinie Wschodnim oprocentowanie wynosi 3,75% rocznie przez pierwsze 10 lat, w części zachodniej natomiast 4,25% w takim samym okresie. Po tym okresie wysokość oprocentowania zostaje ustalona na nowo.

Kredyty z tej linii udzielane są na różne okresy w zależności od typu i miejsca inwestycji.

Przy inwestycjach w maszyny, urządzenia czy też wyposażenie magazynów kredyt może być udzielony na:

- maksymalnie 10 lat w starych landach, z czego pierwsze 2 lata są wolne od spłat,
- maksymalnie 15 lat w nowych landach, z czego pierwsze 5 lat jest wolne od spłat.

Przy inwestycjach budowlanych (zakup ziemi, kupno budynków lub ich budowa) kredyt ten może być udzielony na:

- maksymalnie 15 lat w starych landach, z czego pierwsze 2 lata są wolne od spłat,
- maksymalnie 20 lat w nowych landach, z czego pierwsze 5 lat jest wolne od spłat.

## ERP-Innovationsprogramm

### *Cele programu i jego adresaci*

Program ten składa się z dwóch części. Część pierwsza wspiera finansowo wydatki poniesione przez przedsiębiorstwa na badania i rozwój, a część druga wspomaga wdrożenie wyników badań do produkcji. Pomoc w ramach tego programu mogą uzyskać nie tylko przedsiębiorstwa, ale także współpracujące z nimi instytuty naukowo-badawcze oraz towarzystwa udziałów kapitałowych. Program kładzie nacisk na IT (information technologie), technologię materiałów oraz na biotechnologię i genetykę. W przypadku pierwszej części programu, przedsiębiorstwa ubiegające się o pomoc nie mogą wykazywać obrotów wyższych niż 250 mln DEM. W przypadku części drugiej programu granicą obrotów dla starych landów jest 40 mln DEM, a dla nowych – 250 mln DEM. W obu przypadkach w przedsiębiorstwach takich udziały dużych firm nie mogą przekraczać 25%.

### *Obszary finansowania*

Z programu tego mogą być finansowane w ramach części pierwszej:

- koszty stałe, koszty personelu, podróże, koszty materiału, koszty związane z użyciem technik komputerowych,
- koszty poniesione na opłacenie zleceń dla placówek naukowo-badawczych,
- inne koszty bezpośrednio związane z badaniami.

W ramach części drugiej mogą być finansowane:

- koszty związane ze zdobyciem nowych rynków i wprowadzaniem nowych produktów na te rynki (koszty poniesione na badania rynku, szkolenia, usługi firm konsultingowych itp.).

### *Rozmiary finansowania*

W części pierwszej programu w sytuacjach wyjątkowych wysokość kredytu może wynosić 100% poniesionych kosztów. Maksymalna wysokość kredytu wynosi 10 mln DEM, ale może być w niektórych sytuacjach przekroczona.

W części drugiej programu w starych landach kredyty pokrywają do 50% poniesionych kosztów, a ich maksymalna wysokość nie może przekraczać 2 mln DEM. W nowych landach kredyty pokrywają do 80% poniesionych kosztów, a ich maksymalna wysokość nie może przekraczać 5 mln DEM.

### *Warunki uzyskania i spłaty kredytu*

W starych landach oprocentowanie wynosi 3,75%, a w nowych 3,25% rocznie przez cały okres kredytu, który maksymalnie może trwać 10 lat, z czego

pierwsze dwa lata mogą być wolne od spłaty rat. Po tym okresie następuje spłata rat w równych kwotach w odstępach półrocznych. Udzielającym kredytu jest KfW za pośrednictwem banku kredytobiorcy. Wysokość i rozmiary zabezpieczeń kredytowych negocjowane są z bankiem kredytobiorcy.

### 4.3.3. Inne linie kredytowe

Obok kredytów udzielanych przez Deutsche Ausgleichsbank oraz Kreditanstalt für Wiederaufbau ze środków ERP, oba te banki dysponują również własnymi dodatkowymi liniami kredytowymi, które uzupełniają ofertę ERP. Tabela 28 przedstawia wszystkie linie kredytowe Deutsche Ausgleichsbank, z których mogą korzystać MSP oraz ilość i wysokość kredytów udzielonych w roku 1999.

Tabela 28. Linie kredytowe Deutsche Ausgleichsbank dla MSP (1999 rok)

Dziedziny pomocy	Ilość	Zmiany w stosunku do roku poprzedniego	Wysokość kredytów	Zmiany w stosunku do roku poprzedniego
	–	%	tys. DEM	%
<i>I. Nowe przedsiębiorstwa</i>				
ERP-Existenzgründung	13 248	-26,8	1 853 865	-19,8
ERP-Eigenkapitalhilfe	8 049	-28,9	850 856	-17,5
Dta-Existenzgründung	25 521	21,9	4 535 339	52,8
Dta-Betriebsmittel <sup>1)</sup>	4 898	0,0	494 522	4,0
Dta-Startgeld <sup>2)</sup>	3 604	-	220 446	-
Dta-Investitionsprogramm (Steinkohle) <sup>3)</sup>	1 351	-	224 504	-
Ansparförderung <sup>3)</sup>	602	-25,4	4 592	-24,2
<b>Stare landy łącznie</b>	<b>57 273</b>	<b>0,3</b>	<b>8 184 124</b>	<b>17,4</b>
ERP-Existenzgründung	3 314	-22,4	690 244	-18,3
ERP-Eigenkapitalhilfe	2 954	-34,0	621 062	-27,8
Beteiligungsfonds Ost (EKE) <sup>4)</sup>	40	-69,9	42 250	-41,6
Dta-Existenzgründung	1 484	-12,9	314 750	-7,9
Dta-Betriebsmittel	770	-30,7	160 808	-31,0
Dta- Betriebsmittel Ergänzung <sup>5)</sup>	19	-	2 812	-
Dta-Startgeld <sup>6)</sup>	787	-	45 692	-
Dta-Bürgschaften <sup>7)</sup>	21	-63,8	54 292	-64,5
Ansparförderung	27	-25,0	166	-33,7
<b>Nowe landy łącznie</b>	<b>9 425</b>	<b>-20,1</b>	<b>1 932 076</b>	<b>-22,9</b>
<b>Niemcy łącznie</b>	<b>66 698</b>	<b>-3,2</b>	<b>10 116 200</b>	<b>6,8</b>
<i>II. Nowe technologie</i>				
BTU	278	39,7	384 768	83,2
Dta-Technologie	134	109,4	227 023	175,0



cd. tab 28

1	2	3	4	5
BTU <sup>8)</sup>	48	65,5	57 552	79,4
Futour <sup>9)</sup>	72	-4,0	47 239	-7,3
Dta-Technologie	33	175,0	37 450	194,7
<b>Nowe landy łącznie</b>	<b>153</b>	<b>31,9</b>	<b>142 242</b>	<b>48,6</b>
<b>Niemcy łącznie</b>	<b>565</b>	<b>49,1</b>	<b>754 033</b>	<b>94,2</b>
<i>III. Ochrona środowiska</i>				
ERP-Umwelt	1 446	-11,1	2 490 204	18,0
Dta-Umwelt	3 079	-44,5	1 793 872	17,4
<b>Stare landy łącznie</b>	<b>4 525</b>	<b>-36,9</b>	<b>4 284 075</b>	<b>17,8</b>
ERP-Umwelt	334	6,7	833 876	-21,3
Dta-Umwelt	431	-14,1	574 042	3,9
<b>Nowe landy łącznie</b>	<b>765</b>	<b>-6,1</b>	<b>1 407 916</b>	<b>-12,7</b>
<b>Niemcy łącznie</b>	<b>5 290</b>	<b>-33,8</b>	<b>5 691 991</b>	<b>8,4</b>
<i>IV. Kształcenie zawodowe</i>				
ERP-Ausbildungsplätze – stare landy	2 495	-32,9	103 473	-36,4
ERP- Ausbildungsplätze – nowe landy	373	-30,4	17 338	-33,7
<b>Niemcy łącznie</b>	<b>2 868</b>	<b>-</b>	<b>120 812</b>	<b>-</b>

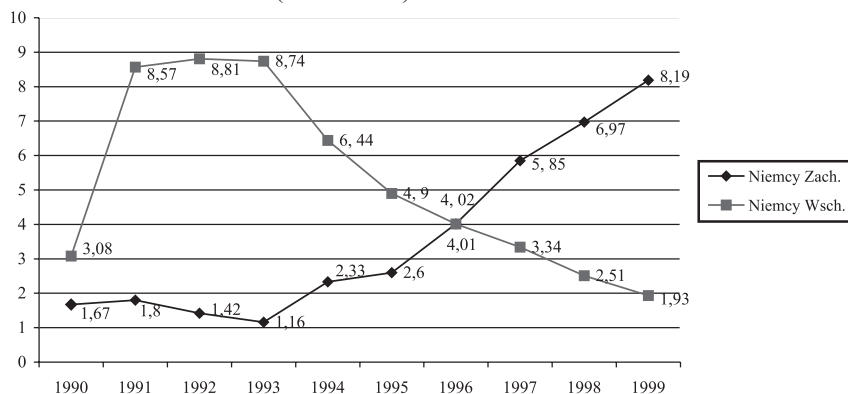
Źródło: Deutsche Ausgleichsbank (Dta), „Dta-Förderreport für 1999“, Bonn 2000.

- 1) Betriebsmittel – materiały i środki niezbędne do funkcjonowania przedsiębiorstwa.
- 2) Startgeld – środki finansowe przeznaczone na rozpoczęcie działalności.
- 3) Investitionsprogramm (Steinkohle) – program inwestycyjny (węgiel kamienny).
- 4) Ansparförderung – wspieranie oszczędzania.
- 5) Beteiligungsfonds Ost – fundusz udziałowy Wschód (nowe landy).
- 6) Ergänzung – uzupełnienie.
- 7) Bürgschaften – poręczenia kredytowe.
- 8) BTU (Beteiligungskapital für kleine Technologieunternehmen) – udziały kapitałowe dla małych przedsiębiorstw o nowoczesnych technologiach.
- 9) FUTOUR (Förderung und Unterstützung von technologieorientierten Unternehmensgründungen in NBL und Ostberlin) – wspieranie przedsiębiorstw o nowoczesnych technologiach w nowych landach i w Berlinie Wsch.

Wykres 11 pokazuje środki kredytowe udzielone przez Deutsche Ausgleichsbank w latach 1990-99. Chodzi przy tym o kredyty na zakładanie nowych przedsiębiorstw zarówno ze środków ERP, jak i środków własnych tego banku. Na wykresie widać wyraźnie skutki połączenia Niemiec i wzmożoną aktywność Deutsche Ausgleichsbank w nowych landach niemieckich. Pomoc ta była szczególnie intensywna do roku 1993, po czym zaczęła powoli słabnąć. W roku 1996 liczba kredytów udzielanych Niemcom Zachodnim przekroczyła liczbę kredytów w Niemczech Wschodnich. Wiązało się to ze wzrastającą liczbą nowych

przedsiębiorstw, szczególnie w zakresie nowych technologii (IT-firmen). Firmy te są w większości umiejscowione w części zachodniej Niemiec.

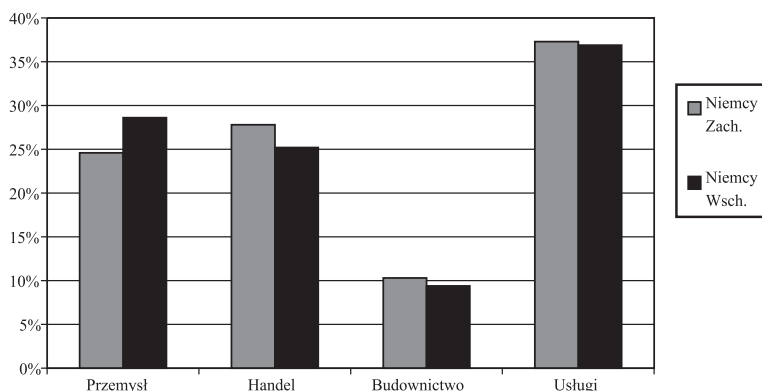
Wykres 11. Kredyty udzielone przez Deutsche Ausgleichsbank na rozpoczęcie działalności w latach 1990-99 (w mln DEM)



Źródło: Deutsche Ausgleichsbank (Dta), „Dta-Förderreport für 1999“, Bonn 2000.

Wykres 12 pokazuje przeznaczenie kredytów udzielonych w 1999 roku. Jak widać wyraźnie, w korzystaniu z kredytów największy udział ma sektor usług (około 37% wszystkich udzielonych kredytów). Różnice między starymi i nowymi landami są przy tym bardzo nieznaczne. Na drugim miejscu znajdują się przedsiębiorstwa z sektora produkcji przemysłowej oraz handlu. Budownictwo odgrywało przy kredytach raczej niewielką rolę.

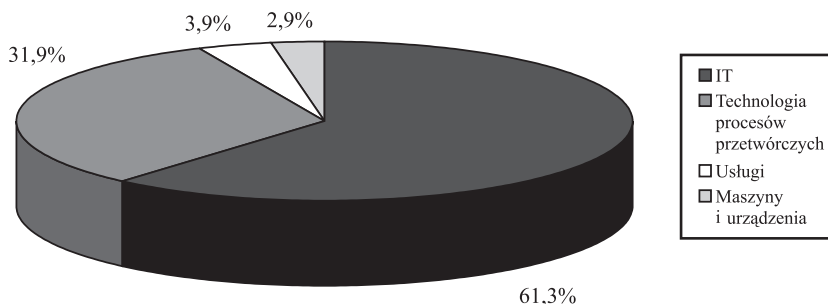
Wykres 12. Kredyty udzielone przez Ausgleichsbank w 1999 roku według miejsca ich przeznaczenia



Źródło: Deutsche Ausgleichsbank (Dta), „Dta-Förderreport für 1999“, Bonn 2000.

Jak już wspomniano, Deutsche Ausgleichsbank koncentruje się ostatnio na wspomaganiu nowych firm zajmujących się najnowszymi technologiami. Jak wynika z Wykresu 13, ponad 60% wszystkich kredytów udzielonych w 1999 roku na cele związane z nowymi technologiami przypada na firmy z obszaru IT-Information Technology, a ponad 30% na nowe techniki produkcyjne i nowe technologie produkcji.

Wykres 13. Wspieranie nowych technologii przez Deutsche Ausgleichsbank w roku 1999



Źródło: Deutsche Ausgleichsbank (Dta), „Dta-Förderreport für 1999“, Bonn 2000.

Również KfW posiada własne programy kredytowe oraz programy mieszane, w których część środków pochodzi z funduszu ERP, a pozostała część z zasobów własnych KfW. Obok wspierania przedsięwzięć w zakresie infrastruktury czy gospodarki komunalnej oraz przemian w krajach rozwijających się, KfW wspiera również krajowe przedsiębiorstwa prywatne. Najnowsze pełne dane na temat wysokości kredytów udzielonych przez KfW dla niemieckich przedsiębiorstw pochodzą z 1998 roku. Podział przyznanych kredytów wyglądał wówczas dla MSP następująco:

- **KfW-Investitionsprogramm – program wspierający inwestycje.** KfW przeznaczyła w 48,4 mld DEM na finansowanie inwestycji (w roku wcześniejszym 41,1 mld DEM), z czego 26,2 mld DEM przypadło na sektor prywatny, a pozostała suma na cele mieszkaniowe oraz rozbudowę infrastruktury komunalnej. 16,5 mld DEM z łącznej kwoty przypadło na nowe landy niemieckie (w roku poprzednim – 17,2 mld DEM). Mimo zmniejszenia się tej sumy, pomoc udzielana nowym landom jest wyższa w przeliczeniu na głowę mieszkańca w landach wschodniemieckich (1 060 DEM) niż w landach zachodniemieckich (460 DEM). Przedsiębiorstwa małe i średnie otrzymały z programu inwestycyjnego pomoc w łącznej wysokości 20,4 mld DEM (stanowi to 42 % wszystkich kredytów inwestycyjnych). W porównaniu z rokiem wcześniejszym nastąpił przyrost kredytowania MSP

o 1,8 mld DEM. Około 80% wspomaganych MSP nie przekroczyło rocznych obrotów w wysokości 10 mln DEM. Na skutek udzielonej pomocy przedsiębiorstwa te uruchomiły inwestycje o łącznej wysokości 34 mld DEM i zabezpieczyły już istniejące lub stworzyły nowe miejsca pracy dla około miliona pracowników.

- **KfW-Innovationsprogramm - program wspierający innowacje.** Na ten cel KfW przeznaczyła 1,83 mld DEM, z czego 1,6 mld DEM pochodziło z programu ERP (1,5 mld DEM w 1997 roku), a pozostała suma – 230 mln DEM – ze środków własnych KfW (130 mln DEM w 1997 roku). Z pomocy tej skorzystało 800 przedsiębiorstw.

- **KfW-Beteiligungsprogramm – program kredytowy dla spółek zapewniających kapitał udziałowy dla przedsiębiorstw.** KfW (korzystając ze środków ERP) zrefinansowała udziały spółek kapitałowych w MSP w wysokości 830 mln DEM. W porównaniu z rokiem poprzednim nastąpił przyrost o 30%. Prawie połowa tej sumy przypadła na wspieranie MSP w nowych landach. Obok tego istnieje również specjalny fundusz udziałowy finansowany wyłącznie przez KfW (KfW-Beteiligungsfonds Ost), który refinasuje udziały w przedsiębiorstwach wyłącznie wschodniemieckich.

- **KfW-Export- und Projektfinanzierung - kredytowanie eksportu oraz przedsięwzięć i projektów zagranicznych.** Na te cele KfW przeznaczyła środki w wysokości 12,8 mld DEM (w 1997 roku – 14,3 mld DEM), czego 3,2 mld DEM (3,8 mld w roku poprzednim) przypadło na przemysł i ochronę środowiska, 1,6 mld DEM (2,5 mld) na gospodarkę energetyczną oraz 0,4 mld DEM (1,4 mld) na telekomunikację. Ponadto 1,7 mld DEM (1,8 mld) zostało przeznaczone na dostawy statków, 3,8 mld DEM (3,3 mld) na eksport samolotów, a 2,1 mld DEM (1,6 mld) na zagraniczne projekty w zakresie infrastruktury. Brakuje tu dokładnych danych na temat tego, w jakim stopniu z kredytów tych skorzystały MSP. Logiczne jest natomiast, że należy się tych przedsiębiorstw doszukiwać raczej w grupie przemysłu i ochrony środowiska niż grupie eksporterów samolotów czy statków. Aby jako MSP uzyskać dla celów inwestycyjnych za granicą pomoc finansową z KfW, przedsiębiorstwo niemieckie lub jego zagraniczna filia nie może wykazywać obrotów wyższych niż 1 mld DEM. Maksymalna wysokość kredytu wynosi 10 mln DEM i nie może przekraczać 50% całości planowanych inwestycji. Kredyt udzielany jest na najwyżej 10 lat (w budownictwie – na 20 lat), przy czym dwa pierwsze lata są wolne od spłat. Jeśli przedsiębiorstwo ma obroty niższe lub równe 100 mln DEM, istnieje możliwość uzyskania wyższego kredytu, aby móc pokryć 3/4 całości inwestycji.

- **Inne programy KfW.** Obok podanych wyżej przykładów pomocy MSP mogą się również ubiegać o środki z wielu innych linii pomocowych, które trudno tu wymienić szczegółowo ze względu na ich liczbę, a także ze względu na ich

wysoki stopień specjalizacji. Są to np.: specjalny program rozwoju technik służących pozyskiwaniu energii słonecznej, program wspierający leasing służący ochronie środowiska lub program wspierających regenerację energii.

#### **4.3.4. Pomoc dla MSP w finansowaniu eksportu i inwestycji zagranicznych**

Obok wymienionych wcześniej środków pomocowych przedsiębiorstwa, w tym również małe i średnie, mają jeszcze szereg możliwości w zakresie uzyskiwania pomocy dla działalności eksportowej oraz inwestycji zagranicznych.

- **Hermes-Ausfuhrgewährleistung - zabezpieczenie eksportowe Hermes.** Państwo niemieckie zabezpiecza za pośrednictwem instytucji ubezpieczeniowej Hermes Kreditversicherungs AG wywóz tych produktów lub realizację tych projektów zagranicznych, które według jego oceny leżą w interesie państwa.

- **Kapitalanlagegarantien - gwarancje na wkłady kapitałowe.** Są to gwarancje państwowe udzielane poprzez C&L Deutsche Revision AG na wkłady kapitałowe firm niemieckich w krajach rozwijających się oraz w krajach podlegających transformacji systemowej. Gwarancje te służą zabezpieczeniu kapitału na wypadek nagłych zmian politycznych w kraju, w którym dokonano inwestycji. Te inwestycje kapitałowe, podobnie jak i pozostałe typy inwestowania zagranicą, muszą odpowiadać ogólnym celom niemieckiej polityki zagranicznej i być ocenione jako szczególnie dla tej polityki przydatne .

- **Gewährleistung für ungebundenen Finanzkredite – gwarancje na kredyty nie mające ustalonego z góry przeznaczenia.** Gwarancje te udzielane są niemieckim przedsiębiorstwom i instytucjom, które ze swej strony udzieliły partnerom zagranicznym kredyty na różnorodne cele. Warunkiem uzyskania gwarancji jest przeznaczenie kredytów na cele odpowiadające ogólnym założeniom polityki zagranicznej państwa niemieckiego. Instytucją udzielającą gwarancji jest również i tu C&L Deutsche Revision AG.

- **Kredite zur Förderung von Niederlassungen im Ausland - kredyty wspierające tworzenie firm niemieckich za granicą.** Obok wspomnianego już programu KfW istnieje również specjalny BMZ-Niederlassungs- und Technologieprogramm, wspierający tworzenie firm oraz technologii za granicą. Program ten wspomaga finansowo firmy niemieckie pragnące kupić zagraniczne przedsiębiorstwa lub udziały w przedsiębiorstwach, jak również te firmy, które za granicą wprowadzać nowe technologie.

- **Bündelung von Finanzierungsinstrumenten - łączenie różnych instrumentów finansowania.** Chodzi tu o łączenie ze sobą różnych form pomocy finansowej, jak np. pomocy ze środków ERP (poprzez KfW) z gwarancjami Hermes lub z pozostałymi z wyżej wymienionych.

#### 4.4. Pomoc dla MSP w ramach Unii Europejskiej

Również UE przeznacza środki finansowe na programy pomocowe dla MSP z krajów członkowskich. Większość tych programów nie ogranicza się jednak tylko do MSP i dlatego też trudno jest często określić stopień ich wykorzystania przez te przedsiębiorstwa. Pomoc udzielana jest w dużym stopniu na zasadzie współfinansowania. Obok środków UE z tzw. funduszy strukturalnych uruchamiane są również środki finansowe szczebla centralnego oraz szczebli regionalnych poszczególnych krajów należących do Unii. Ze środków funduszy strukturalnych finansowane są różne wspólne inicjatywy krajów członkowskich. Do najważniejszych programów, w których mogą brać udział MSP, należą:

- **Interreg II.** Program ten służy wspomaganiu międzynarodowej współpracy gospodarczej w ramach UE oraz z jej sąsiadami.
- **RECHAR II.** Jest to program restrukturyzacji terenów górniczych (byłych kopalni węgla kamiennego).
- **RETEX.** Jest to program restrukturyzacji regionów wyspecjalizowanych w przemyśle tekstylnym i odzieżowym.
- **KONVER.** Służy restrukturyzacji regionów wyspecjalizowanych w przemyśle zbrojeniowym.
- **ADAPT.** Program ten wspiera przekwalifikowywanie pracowników na terenach podlegających zmianom strukturalnym.
- **ADAPT-BIS** (Building the Information Society). Z programu tego finansowane są projekty badawcze dotyczące skutków nowych technologii w dziedzinie komunikacji i przekazu informacji.

Obok tego istnieje specjalna wspólna inicjatywa krajów członkowskich mająca na celu wspieranie dopasowania małych i średnich przedsiębiorstw do warunków rynku wewnętrznego Unii Europejskiej (GIP-KMU). W ramach tej inicjatywy można uzyskać środki pomocowe na doradztwo dla przedsiębiorstw (konsulting), podnoszenia kwalifikacji, ochronę środowiska oraz na badania naukowe. Odpowiedzialnymi za przydzielanie środków z funduszy tej inicjatywy są w Niemczech poszczególne landy. Kooperacja międzynarodowa przedsiębiorstw unijnych wspierana jest poprzez system komputerowy

BC-NET, jak również specjalne biuro kontaktów między przedsiębiorstwami (BRE). Oprócz tego istnieją specjalne programy służące tworzeniu giełd kooperacyjnych (EUROPARTENARIAT, INTERPRISE).

Unia Europejska organizuje również centra informacji (EIC-European Information Center) w poszczególnych krajach członkowskich. Centra te informują o bieżących programach pomocowych UE, o normach i certyfikacji oraz o tych inwestycjach w ochronę środowiska i przedsięwzięcia innowacyjne, które mogą być wspierane ze środków unijnych. Centra te służą pomocą MSP przy ubieganiu się o środki finansowe z Unii.

Kredyty dla przedsiębiorstw w ramach wymienionych programów UE udzielane są przez Europejski Bank Inwestycyjny (EIB) za pośrednictwem banków krajów członkowskich. W Niemczech bankami-pośrednikami są Deutsche Industriegreditbank (Niemiecki Bank Kredytów dla Przemysłu) oraz KfW. Kredyty te udzielane są MSP zazwyczaj na 4 do 12 lat. Spłaty mogą zostać zawieszane na część tego okresu. EIB może finansować do 50% całej inwestycji. Wysokość oprocentowania jest zmienna w czasie, a stała w przestrzeni (taka sama dla wszystkich krajów członkowskich).

## 5. Wnioski końcowe

Pomoc państwa dla MSP ma sens wtedy, gdy jej skutkiem jest:

- 1) powstawanie nowych przedsiębiorstw, których powstanie nie byłoby możliwe bez tej pomocy;
- 2) wzrost płynności finansowej przedsiębiorstw, dzięki której są one w stanie przetrwać najtrudniejszą, początkową fazę, wzmocnić swoją pozycją oraz inwestować we własną przyszłość.

W praktyce jednak trudno jest odróżnić te przedsiębiorstwa, które poradziłyby sobie na rynku nawet bez pomocy państwowej od tych, które bez tej pomocy byłyby skazane na klęskę. Ponieważ decyzje muszą być podejmowane *ex ante* a nie *ex post*, nie da się nigdy do końca uniknąć efektów „wykorzystywania“ pomocy przez przedsiębiorstwa, które mogłyby funkcjonować również bez niej. Około 30% właścicieli niemieckich MSP przyznaje po fakcie, że najprawdopodobniej równie dobrze poradziłoby sobie bez środków pomocowych. Jednocześnie jednak około 45-50% przedsiębiorców uważa, że bez środków pomocowych musieliby zakończyć swoją działalność. Pozostali nie potrafili jednoznacznie ocenić sytuacji.

Najważniejszą i najczęściej stosowaną formą pomocy dla MSP są kredyty, zwłaszcza te, które służą powiększeniu kapitału własnego (Eigenkapitalhilfe) oraz zakładaniu nowych przedsiębiorstw (Existenzgründungsprogramm). Badania wykazują, że wspomaganie kapitału własnego przedsiębiorców jest z punktu widzenia budżetu neutralne lub ma wręcz niewielkie pozytywne skutki<sup>30</sup>. Oznacza to, że wydatki państwa z tytułu pomocy dla MSP są kompensowane (nawet z małą nadwyżką) przez dodatkowe dochody (np. podatki od wspomaganych przedsiębiorstw oraz ich pracowników, zmniejszenie wydatków na pomoc dla bezrobotnych itp.). Pozytywne wyniki analiz tego typu były przyczyną ponownego wprowadzenia w zachodniej części Niemiec linii kredytowych wspomagającej kapitał własny przedsiębiorstw. Linia ta (Eigenkapitalhilfe) została tam zlikwidowana na początku lat 90. i funkcjonowała tylko w nowych landach.

---

<sup>30</sup> Dokładny opis różnych badań można znaleźć np. w publikacji Institut für Wirtschaftsforschung (ifo) „Studien zur Finanzpolitik Nr. 56: Gesamtwirtschaftliche Wirkungen der Existenzgründungspolitik sowie Entwicklungen der mit öffentlichen Mitteln – insbesondere Eigenkapitalhilfe – geförderten Unternehmensgründungen“ (Analizy Polityki Finansowej nr 56. Makroekonomiczne skutki polityki wspierania nowych przedsiębiorstw oraz rozwój przedsiębiorstw wspieranych ze środków publicznych, zwłaszcza za pomocą zwiększania ich kapitału własnego), Monachium 1994.



Inną opinię na temat subwencionowanych linii kredytowych mają oczywiście banki, dla których zmniejszają one liczbę udzielanych kredytów wolorynkowych (wyżej oprocentowanych). Bank centralny, jeszcze przed przystąpieniem do unii walutowej, motywował swą niechęć do tego typu subwencji utrudnieniami w sterowaniu gospodarką za pomocą instrumentów polityki pieniężnej (wpływanie na poziom inwestycji poprzez wyższe lub niższe stopy procentowe).

Dla przedsiębiorców pomoc w powiększeniu kapitału własnego jest oczywiście bardzo korzystna, dlatego też jest ona niemal zawsze pozytywnie oceniana. Ułatwia ona nie tylko uzyskanie kapitału zewnętrznego (kredytów), ale również łagodzi straty związane z pierwszą fazą działania firmy. Ponadto, co bardzo ważne, tryb spłaty jest niezwykle korzystny, ponieważ pierwsze 10 lat jest wolne od spłat, a pierwsze 2 lata od odsetek. Wpływa to w sposób pozytywny na płynność przedsiębiorstwa i ułatwia obsługę długów wynikających z zaciągnięcia innych kredytów bankowych. Popularnością cieszą się również inne subwencionowane linie kredytowe. Do negatywnie ocenianych zjawisk należy zbiurokratyzowanie tych form pomocy oraz pewne utrudnienia ze strony banków, które nie zawsze dokładnie i wyczerpująco informują przedsiębiorców o wszystkich możliwych formach pomocy.

Na drugim miejscu pod względem istotności plasują się dopłaty inwestycyjne (Investitionszuschüsse) oraz dodatki inwestycyjne (Investitionszulagen) dla przedsiębiorstw. Korzyści z dopłat inwestycyjnych zależą od sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa, ponieważ dopłaty te podlegają opodatkowaniu. Największą korzyść z tych dopłat mają więc przedsiębiorstwa, które płacą bardzo niski podatek lub w ogóle nie płacą podatków, np. ze względu na słabe wyniki ekonomiczne w pierwszej fazie ich funkcjonowania. Wówczas wysokość netto dopłaty inwestycyjnej równa jest wysokości brutto. Dopłaty inwestycyjne nie są jednak świadczeniem gwarantowanym przysługującym każdemu przedsiębiorstwu. Mają one charakter uznaniowy i wnioski o ich przyznanie rozpatrywane są w ministerstwach gospodarczych poszczególnych landów lub w wyznaczonych przez te ministerstwa instytucjach. W opinii przedstawicieli MSP tryb postępowania jest dla drobnych przedsiębiorców zbyt sformalizowany, a środki te są przyznawane przede wszystkim przedsiębiorstwom dużym.

Najbardziej kontrowersyjną formą pomocy są dodatki inwestycyjne (Investitionszulagen), ponieważ są one jednorazową bezzwrotną pomocą dostępną dla wszystkich przedsiębiorstw, niezależnie od ich obecnej kondycji ekonomicznej. Innymi słowy, ten typ pomocy jest w dużym stopniu wykorzystywany przez przedsiębiorstwa, które mogłyby się bez niej obyć.

W ostatnim okresie, wraz ze wzrostem ilości firm zajmujących się technologiami informatycznymi, zaczyna się powoli zwiększać znaczenie funduszy *venture capital*. Sytuacja w tym zakresie nadal odbiega znacznie od sytuacji w Stanach Zjednoczonych, gdzie popularność *venture* lub *risk capital* jest o wiele większa. Niemniej jednak pojawienie się na rynku młodych, aktywnych przedsiębiorców zajmujących się technologiami rodzi podaż na tego typu usługi kapitałowe.