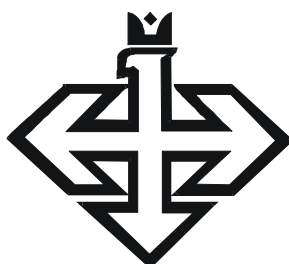




Krajowa Izba Gospodarcza

Ul. Trębacka 4 00-074 Warszawa



**Polska gospodarka
w obliczu szybkiej restrukturyzacji
Raport KIG**

*Koordinacja prac:
Mieczysław Bąk, Przemysław Kulawczuk i Anna Szcześniak*

Warszawa, maj 2001

SPIS TREŚCI

1. OCENA SYTUACJI EKONOMICZNEJ.....	3
1.1. UWARUNKOWANIA WEWNĘTRZNE I ZEWNĘTRZNE ROZWOJU GOSPODARCZEGO.....	3
1.2. PROCESY RESTRUKTURYZACYJNE W GOSPODARCE	9
1.3. KONSEKWENCJE EKONOMICZNE I SPOŁECZNE PROCESÓW RESTRUKTURYZACYJNYCH.....	11
1.4. FINANSOWANIE PRZEDSIĘBIORSTW W OBLICZU RESTRYKCYJNEJ POLITYKI MONETARNEJ I FISKALNEJ	13
1.5. OCENA KONDYCJI EKONOMICZNEJ PRZEDSIĘBIORSTW W I POŁOWIE 2001 ROKU.....	15
1.6. WNIOSKI.....	17
2. OCENA SKUTECZNOŚCI POLITYKI PROROZWOJOWEJ	18
2.1. POLITYKA W ZAKRESIE WYMAGAŃ SPRAWOZDAWCZYCH I ADMINISTRACYJNYCH WOBEC PRZEDSIĘBIORSTW	18
2.2. POLITYKA W ZAKRESIE DEMONOPOLIZACJI I PRYWATYZACJI I JEJ ODDZIAŁYWANIE NA PRZEDSIĘBIORSTWA.....	18
2.3. OBCIĄŻENIA KOSZTÓW PRACY.....	19
2.4. POLITYKA PODATKOWA WOBEC SEKTORA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI.....	20
2.5. POLITYKA W ZAKRESIE PROMOCJI INWESTYCJI	25
2.6. ZWALCZANIE BEZROBOCIA	27
2.7. POLITYKA W ZAKRESIE INTEGRACJI Z UE	28
2.8. WSPIERANIE EKSPORTU.....	29
2.9. MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA	30
2.10. WNIOSKI.....	32
3. KONSEKWENCJE STANU OBECNEGO DLA PRZYSZŁOŚCI	33
3.1. POZYCJA KONKURENCYJNA POLSKI W STOSUNKU DO INNYCH KRAJÓW	33
3.2. POZYCJA NEGOCJACYJNA WOBEC INTEGRACJI Z UE	34
3.3. CENTRALIZACJA I DECENTRALIZACJA DECYZJI KORPORACYJNYCH DOTYCZĄCYCH POLSKI.....	35
3.4. ODDZIAŁYWANIE ZMIANY JAKOŚCI KAPITAŁU LUDZKIEGO NA GOSPODARKE	36
3.5. PRZYŚPIESZENIE NARASTANIA NIEKTÓRYCH NEGATYWNYCH ZJAWISK SPOŁECZNYCH	36
4. KONKLUZJE I WNIOSKI KOŃCOWE.....	37

Polska gospodarka w obliczu szybkiej restrukturyzacji

Ocena sytuacji ekonomicznej Polski oraz skuteczności polityki prorozwojowej

Raport Krajowej Izby Gospodarczej

1. Ocena sytuacji ekonomicznej

Prezentowany poniżej raport został przygotowany przez Instytut Krajowej Izby Gospodarczej w oparciu o badania własne, zgromadzone oceny innych ośrodków badawczych oraz w oparciu o konsultacje ze środowiskami przedsiębiorców. Prezentowany raport zawiera przedstawienie i ocenę sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw **według stanu na kwiecień 2001 roku**, jednak z retrospektywną analizą przyczyn tej sytuacji sięgająca w przeszłość przynajmniej do 1998 roku. Wychodzimy bowiem z założenia, że obecna sytuacja jest rezultatem procesów funkcjonujących co najmniej kilka lat.

1.1. Uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne rozwoju gospodarczego

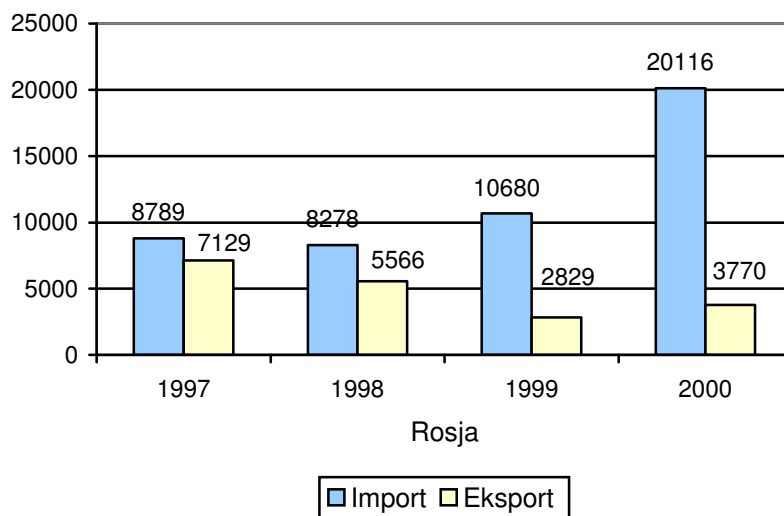
Sytuacja ekonomiczna Polski w latach 1998-2001 a więc po wygraniu wyborów powszechnych przez AWS i UW kształtowała się pod wpływem szeregu ważnych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych. Do zasadniczych **zewnętrznych uwarunkowań** mających wpływ na sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw zaliczyć można:

- Kryzys wschodni
- Szok cenowy na rynku paliw
- Otwieranie się gospodarki na rzecz UE
- Zwiększony napływ kapitału zagranicznego
- Deficyt w handlu zagranicznym
- Globalizacja gospodarki

Kryzys wschodni

Załamanie sytuacji w Rosji w 1998 roku a następnie łańcuchowo rozwijający się kryzys niewypłacalności, dewaluacji i wynikająca stąd panika finansowa doprowadziły do drastycznego spadku eksportu do krajów b. ZSRR. **Ograniczyło to gwałtownie popyt eksportowy** Polski i spowodowało zasadnicze trudności w zbyciu polskich towarów na rynki wschodnie. Przyczyniło się to również do przejściowego spadku tempa inflacji w 1999 roku. Równocześnie niektóre kraje WNP uruchomiły ekspansję na rynek Polski. Na poniższym wykresie zaprezentowano wartość importu i eksportu Polski do Rosji.

Wykres 1
Wartość importu i eksportu Polski do Rosji w mln zł

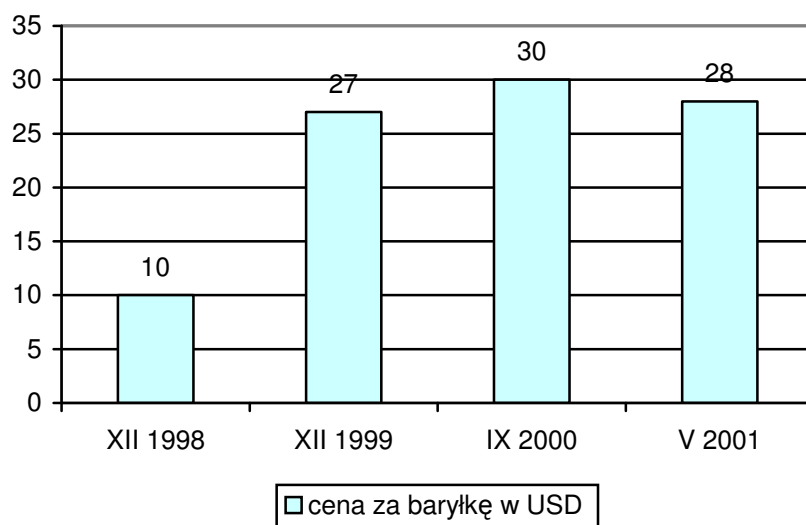


Źródło: Opracowanie własne

Szok cenowy na rynku paliw

Skoordynowanie polityki dostawców ropy naftowej na rynkach światowych oraz wzmożony popyt wywołały znaczny wzrost cen ropy naftowej na rynkach światowych. Wykorzystały to umiejętnie wielkie koncerny naftowe doprowadzając do bardzo poważnego wzrostu notowań cen paliw na rynkach światowych. Polskie rafinerie zaczęły naśladować politykę cenową wielkich koncernów doprowadzając do **znacznego wywindowania cen paliw w Polsce**. Poniższe wykresy przedstawiają dynamikę cen ropy naftowej i cen benzyny na rynku w Rotterdamie. Podwyższone ceny paliw doprowadziły do znacznego wzrostu kosztów prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce.

Wykres 2
Dynamika cen ropy naftowej na rynkach światowych



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie danych z internetu

Otwieranie się gospodarki na rzecz UE

W związku z koniecznością realizacji umowy stowarzyszeniowej z UE **Polska była zmuszona obniżyć poziom ochrony celnej**. Prowadziło to do obniżenia średniej stawki celnej z 8,93 % w 1996 roku do 5,07% w 1997 roku i 3,73 % w 1998 oraz do 3,05% w 1999 roku¹. Jeżeli do tego dodać fakt likwidacji w 1997 roku 3% podatku importowego (który został wprowadzony w 1993 roku w wysokości 6%) prowadziło to w sposób jednoznaczny do promocji importu. Takiemu otwarciu ze strony polskiej gospodarki **nie towarzyszyło analogiczne otwarcie po stronie partnerów ekonomicznych z UE** o czym świadczy utrzymywanie się ponad 10 mld euro deficytu polskiego handlu zagranicznego w handlu z Unią.

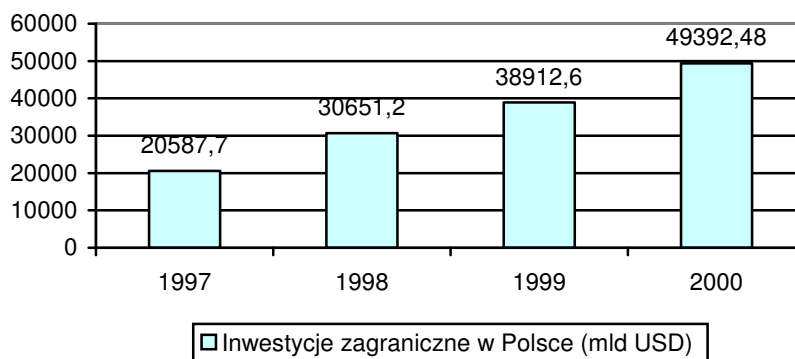
Ponadto polska **polityka wewnętrzna nie była skoordynowana z otwieraniem się gospodarki**. Utrzymywano wysokie realne stopy procentowe oraz nadwartościowy kurs złotego. Rósł deficyt obrotów bieżących, który był finansowany głównie wpływami z prywatyzacji przedsiębiorstw na rzecz zagranicy. Czynniki te wymuszały szybkie podniesienie konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce ale pogłębiały problemy społeczne, głównie bezrobocie. Otwieranie się polskiej gospodarki na UE odbywało się głównie na korzyść Unii, zwłaszcza jeżeli chodzi o korzyści krótkofalowe i potęgowało problemy budżetowe Polski (utrata wpływów z ceł i podatków, konieczność finansowania bezrobocia itp).

Zwiększony napływ kapitału zagranicznego

Funkcjonująca ścieżka rozwoju gospodarczego kraju mogła funkcjonować bez większych wstrząsów jedynie pod **warunkiem dużego napływu kapitału zagranicznego** i uzyskania stąd wpływów na sfinansowanie deficytu obrotów bieżących. Podnoszenie się poziomu konkurencyjności skomercjalizowanych polskich przedsiębiorstw na skutek fachowego zarządzania umożliwiało uzyskanie dobrych cen zbytu przy prywatyzacji na rzecz kontrahentów zagranicznych. Promocja gospodarcza i public relations polskich władz były bardzo skuteczne, budując **wysoki poziom prestiżu Polski** jako miejsca dokonywania inwestycji prywatyzacyjnych. Istotnym czynnikiem budowy atrakcyjności kapitałowej Polski była **polityka NBP** (silny złoty) i występująca od początku powołania **słabość euro** (zwłaszcza wobec likwidacji walut narodowych krajów strefy euro).

Wykres 3

Skumulowana wartość inwestycji zagranicznych w Polsce wg PAIZ



Źródło: Opracowanie własne

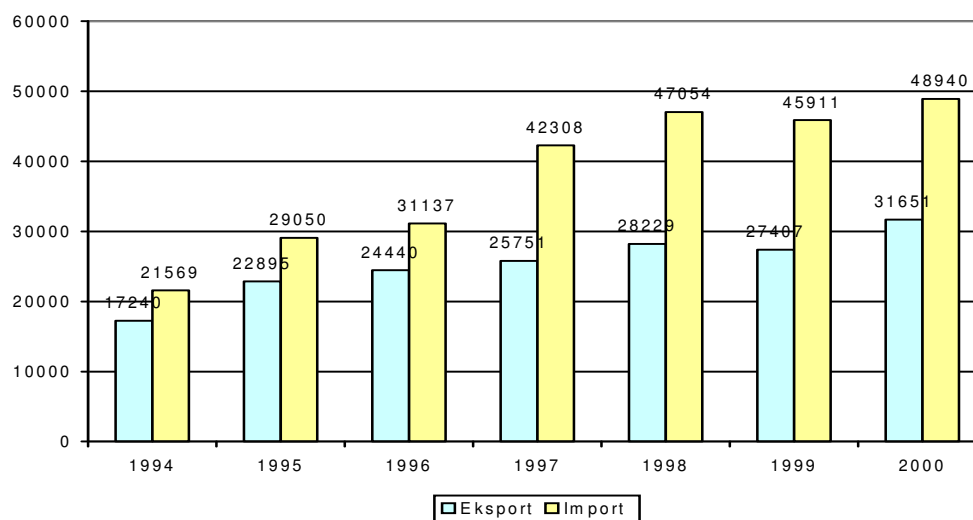
Deficyt w handlu zagranicznym

¹ Dane na podstawie Rocznika Statystycznego GUS 2000 oraz danych internetowych Głównego Urzędu Ceł.

W przedstawionym tutaj opracowaniu nie traktuje się deficytu w handlu zagranicznym tylko jako rezultatu prowadzonej polityki gospodarczej ale również jako **ważne uwarunkowanie rozwoju** decydujące o charakterze prowadzonej polityki monetarnej i fiskalnej kraju. Władze publiczne stale uwzględniały czynnik deficytu w podejmowanych przez siebie decyzjach makroekonomicznych. Poniżej przedstawiono wartość eksportu i importu w dolarach w Polsce w latach 1994-2000.

Wykres 4

Wartość eksportu i importu w latach 1994-2000 w mld dolarów



Źródło: Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 1995, 1997 GUS; <http://www.gus.stat.gov.pl>

Globalizacja gospodarki

Polska gospodarka, począwszy od 1998 roku w sposób coraz silniejszy została wystawiona na **procesy globalizacji** a zwłaszcza na: szybką restrukturyzację przedsiębiorstw, fuzje, przejęcia i wycofywanie spółek z obrotu publicznego, centralizację decyzji w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej poza granicami kraju, zdecydowaną penetracją importową, lokalizację w Polsce baz produkcyjnych i logistycznych, duże przepływy kapitału, transfery technologii, powstawanie nowych rodzajów działalności gospodarczej - zwłaszcza przemysłu technologii informacyjnych, wszechogarniającą penetrację informatyzacji i internetu.

Uwarunkowania zewnętrzne rozwoju polskiej gospodarki w latach 1998-2001 były, jak wynika z przedstawionych przykładów, znacznie bardziej skomplikowane niż uwarunkowania rozwojowe w latach 1993-1997. **Nie można jednak stwierdzić, iż były one jednoznacznie mniej korzystne** niż w poprzednim okresie.

Do najważniejszych **uwarunkowań wewnętrznych** mających wpływ na sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw zaliczyć można:

- Podwyższenie kosztów stałych prowadzenia działalności gospodarczej
- Zwiększenie obowiązków sprawozdawczych i biurokracji od 1999 roku
- Spadający poziom optymizmu konsumentów
- Wzmocnienie zewnętrznych szoków cenowych przez politykę władz publicznych
- Silny złoty
- Brak spójności pomiędzy polityką fiskalną i monetarną

Jednym z najistotniejszych uwarunkowań wewnętrznych prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce w latach 1998-2001 było **podniesienie większości kategorii kosztów stałych prowadzonej działalności gospodarczej**. Koszty te rosły w wyniku **szoku cenowego na rynku paliw** a z drugiej strony w wyniku wprowadzania w życie **rządowego programu wzrostu obciążeń pośrednich** (VAT i akcyzy). W efekcie dla wykonania tej samej pracy transportowej, realizacji tych samych usług, wykonania tej samej produkcji sektor prywatny (zwłaszcza opodatkowany formami ryczałtowymi) ponosił znacznie większe koszty (nie korzystał on z obniżek podatku dochodowego od osób prawnych). **Ostra presja kosztowa** była stała w badanym okresie. Paradoksalnie, wzrost obciążeń pośrednich uderzał najbardziej **w najmniejszy biznes**, zwłaszcza w firmy rozliczające się według form ryczałtowych. Obciążenia pośrednie podwyższano pod pretekstem konieczności spełnienia wymagań UE. Ale Polska nie była w latach 1998-2001 członkiem UE i wprowadzane podwyżki obciążeń pośrednich wynikały według naszej oceny z **ogromnego rozrostu nieuzasadnionych potrzeb budżetowych**. Poniżej przedstawiono listę wybranych podwyżek VAT w latach 1998-2001.

Lista niektórych podwyżek VAT w latach 1998-2001

Towar /Rok	1998	1999	2000	2001
Nieprzetworzone produkty rolne	Zwolnione	Zwolnione	3%	7%
Gazety i czasopisma	0%	0%	0%	7%
Usługi komunalne	Zwolnione	Zwolnione	7% z wyjątkami	7% z wyjątkami
Usługi kultury i sztuki	Zwolnione	Zwolnione	7% z wyjątkami	7% z wyjątkami
Książki	0%	0%	0%	3%
Usługi prawne	Zwolnione, 7%	Zwolnione, 7%	12%	17%

Źródło: Ministerstwo Finansów

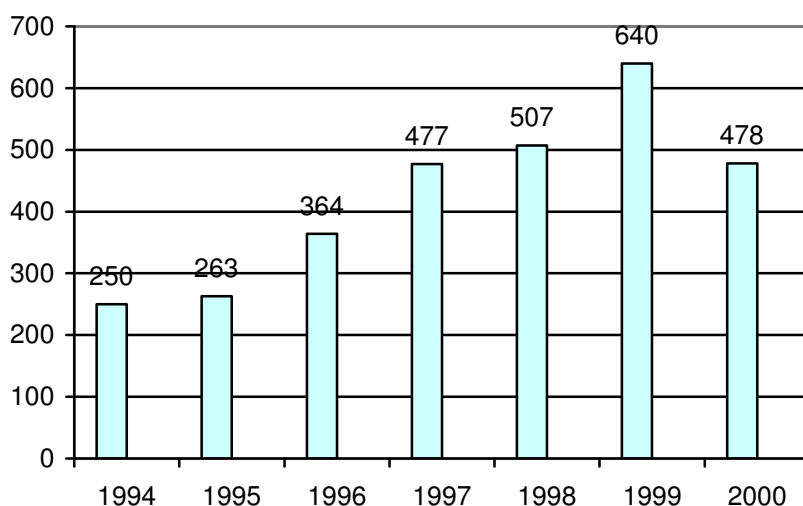
Wprowadzenie wielokrotnie **powiększonych obowiązków sprawozdawczych** przedsiębiorstw w wyniku realizacji reformy zdrowotnej i ubezpieczeń społecznych praktycznie zniweczyło skutki ograniczenia biurokracji zapoczątkowanej ustawą o działalności gospodarczej z 1988 roku i wprowadzeniem ograniczonej wymienialności złotego w 1990 roku. Począwszy od 1999 roku **małe przedsiębiorstwa były zmuszone składać znacznie więcej sprawozdań niż w jakimkolwiek okresie po roku 1980**. Szczególnie dokuczliwe było składanie miesięcznych imiennych raportów na każdego zatrudnionego w związku z realizacją ustawy o ubezpieczeniach społecznych. Kiedy nieporządek związany z rozrostem biurokracji ubezpieczeniowej był już po części opanowywany, od 1 stycznia 2001 roku wprowadzono przepisy Kodeksu Spółek Handlowych i przepisy o Krajowym Rejestrze Sądowym, które znowu **mnożyły obowiązki biurokratyczne** (obowiązkowe przekształcenia spółek, wprowadzanie nowych obowiązków notarialnych i prawnych na spółki) i ingerowały w swobodę prowadzenia działalności gospodarczej (decydują m.in. w jakiej formie prawnej nie może być prowadzona działalność). Wzrost biurokracji powodował zmianę punktu ciężkości zainteresowania przedsiębiorstw z “rozwoju” na “sprostanie biurokracji”. Utrzymywanie “stałej czujności” w tym zakresie stało się podstawowym **wymogiem prowadzenia biznesu** w Polsce.

Spadający optymizm konsumentów stał się charakterystyczny zwłaszcza dla sytuacji po 1999 roku. Jego typowym objawem były zdiagnozowane w wielu badaniach (Piła, Gdynia, woj. lubuskie) narzekania małego biznesu na to, że klienci powstrzymują się z dokonywaniem zakupów ponieważ “nie mają pieniędzy”. Jednocześnie tej postawie przeczyły dane statystyczne o dochodach ludności, które choć coraz wolniej, ale rosły (w latach 1999-2000).

Uważamy, że sytuacja taka była spowodowana spadającym optymizmem konsumentów i **chęcią zabezpieczenia niepewnej przyszłości** (stąd znaczący wzrost depozytów ludności). W odczuciu konsumentów rósł poziom nieprzewidywalności skutków polityki rządowej i to nie tylko dotyczącej gospodarki. **Zły styl** uprawiania polityki w kraju (brak zgody i ciągle kłótnie) wzmacniał te negatywne trendy.

Wykres 5

Zakupy samochodów osobowych w Polsce w latach 1999 – 2000, dane w tys. sztuk



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych firmy „Samar”

Wzmacnianie zewnętrznych szoków cenowych przez politykę władz publicznych stało się zadziwiającym i nie spotykanym w teorii i praktyce ekonomicznej sposobem reagowania na drastyczny wzrost cen paliw na rynkach światowych w latach 1998-2001. Kiedy szybko rosły ceny światowe na paliwa, rząd **„dokładał” do tego swoje podwyżki akcyzy paliwowej**. W efekcie w Polsce ceny paliw wzrosły znacznie więcej niż w jakimkolwiek kraju o stabilnej walucie. Przedsiębiorcy musieli wkalkulowywać w swoje decyzje gospodarcze fakt, iż rząd będzie **“ślepo”** realizował swój program podwyżek podatków akcyzowych, co oznaczało dla nich **stały spadek rentowności**.

Oddziaływanie **silnego złotego** na gospodarkę jest ogólnie znane (hamuje eksport, PKB i zatrudnienie i promuje import oraz wzrost konkurencyjności gospodarki). Poniżej przedstawiamy dane na temat kursu złotego na koniec poszczególnych kwartałów danego roku i średniej stopy inflacji w danym roku. Kurs USD do złotego od końca I kwartału 1994 roku do końca 2000 roku wzrósł o 87,3% a sumaryczna inflacja w latach 1994-2000 wyniosła 152,9%.

Tablica 1
Kurs złotego i inflacja w latach 1994-2000

Lata	Kurs złotego do USD na koniec danego kwartału				inflacja
1994	2,21	2,24	2,32	2,43	30,7
1995	2,4	2,34	2,43	2,46	26,8
1996	2,58	2,72	2,81	2,87	19,4
1997	3,07	3,28	3,42	3,51	14,8
1998	3,44	3,48	3,57	3,50	11,6
1999	4,01	3,92	4,11	4,14	9,8
2000	4,14	4,39	4,54	4,14	8,5

Źródło: NBP

Lata 1998-2001 oznaczały przedłużenie “tradycyjnego” w polskich warunkach **braku spójności pomiędzy polityką fiskalną i monetarną**. Wadliwe przepisy prowadziły do zwiększenia tej niespójności (zwłaszcza zastrzeżenie kompetencji prowadzenia polityki monetarnej tylko dla NBP i RPP). Rada Polityki Pieniężnej stale oskarżała rząd o prowadzenie ekspansywnej polityki fiskalnej a ten RPP o prowadzenie restrykcyjnej polityki monetarnej. Nie wypracowano jakiegokolwiek mechanizmu **budowania koherentnej polityki makroekonomicznej** co prowadziło do mnożenia wstrząsów. Przedsiębiorcy, prowadząc działalność gospodarczą musieli uwzględniać fakt, iż decyzje obu władz mogą być **nagle i często sprzeczne**. Konieczność przewidywania sprzecznych bodźców niekoherentnych polityk była znaczącym uwarunkowaniem wewnętrznym. Polityka RPP i NBP jest oceniana niekorzystnie przez środowisko przedsiębiorców, chociaż oceny ekspertów KIG nie podzielają w pełni takiego poglądu.

Reasumując, należy stwierdzić iż wewnętrzne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorstw **zwiększały nieprzewidywalność** sytuacji, uczyły przedsiębiorców **ostrożniejszego podchodzenia** do działalności gospodarczej, przyzwyczajały, że brakuje mechanizmów amortyzacji wstrząsów zewnętrznych i że każdy wstrząs będą musieli bezpośrednio odeprzeć przedsiębiorcy i gospodarstwa domowe oraz, że **nieprzewidywalność jest wzmagana przez politykę władz publicznych** w kraju (zarówno fiskalnych jak i monetarnych). Rozwój uwarunkowań wewnętrznych rozwoju przedsiębiorstw był więc w latach 1998-2001 zdecydowanie niekorzystny.

1.2. Procesy restrukturyzacyjne w gospodarce

Odpowiedzią polskich przedsiębiorstw na skomplikowane uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne było **zainicjowanie i szybkie wdrożenie procesów restrukturyzacyjnych**. Według ogólnej koncepcji zaprezentowanej w raporcie restrukturyzacja działalności była w latach 1998-2001 **zasadniczym kierunkiem działania przedsiębiorstw** w Polsce odpowiadającym na wzrost nieprzewidywalności sytuacji, wzrost kosztów stałych prowadzonej działalności, popytowe i cenowe szoki zewnętrzne, wzmocnienie szoków zewnętrznych przez politykę władz krajowych, skutki globalizacji, silny złoty, wysokie stopy procentowe i inne zjawiska utrudniające prowadzenie działalności gospodarczej.

Jest charakterystycznym, że restrukturyzacja polskich przedsiębiorstw przestała mieć w tym okresie wyłącznie charakter “tradycyjny” a więc związany z dążeniem do **przełamania trudności** dziedzin znajdujących się w kłopotach strukturalnych (takich jak górnictwo czy hutnictwo) ale zaczęła szybko obejmować dziedziny charakteryzujące się **wysoką**

efektywnością: banki, ubezpieczenia, przemysł technologii informacyjnych, telekomunikację, media itp.

Drugą zasadniczą cechą restrukturyzacji lat 1998-2001 stał się jej **powszechny charakter** i fakt, iż obejmowała ona zarówno MSP jak i firmy duże. Po trzecie, restrukturyzacja przyjmowała najczęściej formę dostosowania rozmiaru zaangażowanych aktywów i kapitału ludzkiego do wielkości prowadzonej działalności gospodarczej i była prowadzona w obliczu osiągnięcia kresu prostego rozwoju przez przedsiębiorstwa. Jak pokazała praktyka koszty społeczne restrukturyzacji były niższe jeżeli dokonywał jej sektor prywatny niż publiczny.

Wyjście polskich przedsiębiorstw **obronną ręką** z tak dużej liczby **negatywnych uwarunkowań** należy przypisać skutkom prowadzonej restrukturyzacji przedsiębiorstw. W poniższej tabelicy przedstawiamy “typowe” reakcje przedsiębiorstw na negatywne i pozytywne uwarunkowania rozwojowe.

Tablica 2
Reakcje restrukturyzacyjne przedsiębiorstw na uwarunkowania rozwojowe

Rodzaj uwarunkowania	“Typowa” reakcja przedsiębiorstw
1. Kryzys wschodni	Reorientacja eksportu na Zachód, ograniczenie kosztów, ograniczenie działalności, ograniczenie zatrudnienia, zwiększenie ostrożności w kontaktach ze Wschodem.
2. Szok cenowy na rynku paliw	Racjonalizacja transportu, ograniczenie zakupu nowych środków transportu, wzmocnienie kontroli gospodarki paliwami
3. Otwieranie się gospodarki na rzecz UE	Obniżka kosztów, podejmowanie importu, rezygnacja z nieopłacalnego eksportu, zwiększenie efektywności eksportu, racjonalizacja kosztów, ograniczenie zatrudnienia
4. Zwiększony napływ kapitału zagranicznego	Dążenie do nawiązania więzi kooperacyjnych (produkcja), przebranzowienie (handel), konieczność sprostania zwiększonej konkurencji, rezygnacja z prowadzonej działalności
5. Deficyt w handlu zagranicznym	Zabezpieczanie niepewności kursowej, konieczność ostrożności w handlu zagranicznym, zarządzanie w warunkach dużego ryzyka kryzysu walutowego.
6. Globalizacja gospodarki	Przejmowanie wzorców fuzji, przejęć i transferów kapitału. Adaptacja nowoczesnych technologii i koncepcji zarządzania. Ograniczanie kosztów i zatrudnienia.
7. Podwyższenie kosztów stałych prowadzenia działalności gospodarczej	Dążenie do ograniczenia kosztów zmiennych, głównie zatrudnienia, rezygnacja z nieopłacalnej działalności, koncentracja na działalności wysoce efektywnej, wzrost cen.
8. Zwiększenie obowiązków sprawozdawczych i biurokracji od 1999 roku	Zwiększenie zatrudnienia w administracji firm, zwiększenie komputeryzacji firm, niechęć do zatrudniania nowych pracowników, dążenie do kompresji kosztów produkcji, usług i handlu
9. Spadający poziom optymizmu konsumentów	Promocje, obniżki i aktywna sprzedaż. Ograniczanie kosztów zmiennych głównie zatrudnienia w handlu i usługach.
10. Wzmocnienie zewnętrznych szoków cenowych przez politykę władz publicznych	Ograniczanie pozostałych kosztów zmiennych, zwłaszcza zatrudnienia, wzrost cen, ograniczenie inwestycji i zwiększenie ostrożności prowadzenia biznesu. Ograniczanie inwestycji i wydatków na rozwój.
11. Silny złoty	Zwiększenie ostrożności eksportowej, ograniczenie eksportu, rezygnacja z nisko opłacalnego eksportu, zwiększenie importu i obsługi towarów importowych, zwiększenie skłonności do zadłużania się w dewizach,
12. Brak spójności pomiędzy polityką fiskalną i monetarną	Zwiększenie ostrożności w prowadzeniu biznesu, ograniczenie inwestycji i wydatków rozwojowych wobec rosnącej nieprzewidywalności polityki gospodarczej.

Źródło: Opracowanie własne

Przedstawione powyżej “typowe reakcje” na uwarunkowania rozwojowe miały według naszej oceny charakter przeważający charakter. Restrukturyzacja przedsiębiorstw prowadzona w latach 1998-2001 zaczęła nabierać w coraz większym stopniu **charakteru ofensywnego**

zastępując tradycyjny “obronny” charakter restrukturyzacji. Do **zasadniczych rodzajów restrukturyzacji** polskich przedsiębiorstw w latach 1998-2001 zaliczyć można;

- Restrukturyzację obronną w celu **sprostania presji wzrostu kosztów stałych i zmiennych** prowadzenia działalności
- Restrukturyzację obronną związaną z **utratą rynków zbytu**
- Restrukturyzację obronną w celu **przewycięzenia trudności finansowych** firmy wynikających ze spadku sprzedaży
- Restrukturyzację ofensywną w celu **podniesienia wartości giełdowej** (spółki giełdowe)
- Restrukturyzację ofensywną w celu **podwyższenia rentowności efektywnego przedsiębiorstwa**
- Restrukturyzację ofensywną w celu **zmiany rodzaju działalności gospodarczej**, zwłaszcza w kierunku przemysłu technologii informacyjnych i mediów

Realizacja tych wszystkich rodzajów restrukturyzacji wpływała na **istotne podniesienie konkurencyjności** polskich przedsiębiorstw albo przynajmniej **hamowała obiektywny spadek konkurencyjności** wynikający z niekorzystnych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych. Charakterystyczną obserwacją jest fakt, iż polskie przedsiębiorstwa w coraz skuteczniejszy sposób **zaczęły naśladować wzory restrukturyzacyjne** funkcjonujące w gospodarkach krajów zachodnich, zwłaszcza w USA.

Tradycyjna restrukturyzacja również była zaawansowana. Generalną obserwacją był fakt, iż znacznie lepiej restrukturyzację przeprowadzał sektor prywatny niż państwowy, czego najlepszym dowodem jest porównanie sytuacji w przemysłach ciężkich: sprywatyzowanym stoczniowym i publicznym górnictwie węgla kamiennego i hutnictwie. Restrukturyzacja np. górnictwa węgla kamiennego przewidywała wsparcie zewnętrzne na dofinansowanie restrukturyzacji górnictwa w wysokości 7180 mln zł z tego **tylko 200 mln na tworzenie miejsc pracy** w gminach górniczych. Zdecydowana większość środków (4325 mln zł) miała iść na restrukturyzację zatrudnienia, z czego zasadniczą część obejmowały odprawy dla zwalnianych się górników. W tym samym czasie przemysł stoczniowy nie otrzymał żadnej pomocy bezpośredniej (ale zrealizowano ugody bankowe) i w latach 1998-2001 praktycznie nie zmienił zatrudnienia. W podobnym czasie z górnictwa będzie musiało odejść aż 138 tys. pracowników². W chwili obecnej ważą się losy hutnictwa, w stosunku do którego również stosuje się mało efektywne metody restrukturyzacji.

1.3. Konsekwencje ekonomiczne i społeczne procesów restrukturyzacyjnych

Do zasadniczych **konsekwencji społeczno-ekonomicznych** procesów restrukturyzacyjnych w gospodarce zaliczyć można: wzrost stopy bezrobocia, zmianę charakteru bezrobocia w kierunku objęcia nim osób z wysokimi kwalifikacjami, maksymalizowanie tempa wzrostu wydajności pracy przy jednoczesnym ograniczeniu zatrudnienia.

Jak wykazywały zarówno wyniki badań GUS jak i NBP wyniki finansowe podmiotów niefinansowych w 2000 roku były nie gorsze niż w 1999 roku. Na podstawie szybkiego monitoringu prowadzonego przez NBP w 309 przedsiębiorstwach **aż 16% badanych przedsiębiorstw planowało** przeprowadzenie w I kwartale 2001 roku **redukcji produkcji** ale

² Program “Reforma górnictwa węgla kamiennego w Polsce w latach 1998-2002”, przyjęty przez Radę Ministrów 30 czerwca 1998 roku

aż **30% istotnej redukcji zatrudnienia**. Te bardzo interesujące dane pozwalają na istotne spostrzeżenia. Przedsiębiorstwa, które dotyczą szoki popytowo-cenowe na początku prawie zawsze notują **znaczny spadek rentowności**. Następujący po tym szybszy lub wolniejszy proces restrukturyzacji pozwala na odbudowę poziomu rentowności ale głównie **kosztem spadku zatrudnienia**. Jest zupełnie paradoksalnym (ale bardzo korzystnym) jak wykazują badania NBP, że przedsiębiorstwa eksportujące **notowały znacznie mniejsze wahania sprzedaży** niż firmy skoncentrowane tylko na rynku krajowym. Wynika stąd bardzo paradoksalny wniosek, że zasadniczym źródłem wstrząsów popytowych był rynek wewnętrzny a w szczególności wahania krajowego popytu efektywnego.

Bardzo istotnym skutkiem procesów restrukturyzacyjnych jest pogłębianie się **klimatu pesymizmu konsumpcyjnego**. Zmniejszanie się poziomu zatrudnienia powoduje bowiem spadek liczby osób osiągających dochody - i w rezultacie spadek zakupów konsumpcyjnych. Jak wynika z miesięcznej informacji o bezrobociu w Polsce przygotowanej przez GUS na koniec marca 2001 roku prawa do zasiłku nie posiadało już 2319 tys. osób tj. 80,0% ogółu bezrobotnych. Jednocześnie Powiatowe Urzędy Pracy posiadały permanentne **problemy z wypłacaniem zasiłków dla bezrobotnych** oraz **finansowaniem aktywnych form walki z bezrobociem**. Konta wielu urzędów pracy były **zablokowane** przez sądowe tytuły wykonawcze. **Spadek liczby pracujących** oraz istotne ograniczenie liczby osób, które korzystają z zasiłków powodował znaczne ograniczenie nabywania artykułów konsumpcyjnych zwłaszcza standardowych przez rodziny objęte utratą źródeł dochodów oraz dóbr długotrwałego użytku przez rodziny o stabilnej sytuacji dochodowej.

Ograniczenia zakupów konsumpcyjnych osób dotkniętych ograniczeniami lub zmniejszeniem dochodów zaczęły w coraz większym stopniu być odczuwane przez **sektor mikroprzedsiębiorstw** zlokalizowany głównie w drobnym handlu i usługach. Ponieważ ogółem dochody ludności nie spadały, ich nadwyżka była lokowana w formie rosnących depozytów ludności. Gwałtowny spadek inflacji oraz utrzymywanie się wysokich stóp procentowych z jednej strony zachęcały do oszczędzania a z drugiej strony **groźba recesji ograniczała popyt konsumpcyjny**.

Tak więc restrukturyzacja, chroniąc z jednej strony **efektywność gospodarowania** przedsiębiorstw wywoływała również **istotne skutki recesyjne**. W normalnej gospodarce szybkie tempo tworzenia nowych miejsc pracy jest w stanie zagospodarować pojawiające się nadwyżki zatrudnienia, jednak w Polsce tempo tworzenia miejsc pracy w obliczu hamującego popytu wyraźnie spadło. Czynnikiem nie do przecenienia w zakresie utrzymywania się ogólnego negatywnego klimatu gospodarczego była narastająca niewiara konsumentów i przedsiębiorców w **rozsądek działania władz publicznych** a zwłaszcza bardzo krytyczna ocena skutków programu gospodarczego.

Utrzymywanie się **wysokich rynkowych stóp procentowych** w latach 1998-2001 (a zwłaszcza na przełomie roku 2000 i 2001) wpływało na przyspieszenie procesów restrukturyzacyjnych. Generalną obserwacją widoczną w wielu bankach komercyjnych było rezygnowanie lub ograniczenie przez przedsiębiorstwa zakresu kredytowania obrotowego w celu **uniknięcia wysokich kosztów finansowych**. Zmniejszone korzystanie z kredytu w wielu przedsiębiorstwach powodowało **zatory płatnicze**. Jednocześnie zdaniem ekspertów Instytutu Krajowej Izby Gospodarczej obwinianie za wysoki poziom stóp procentowych tylko Rady Polityki Pieniężnej i NBP - jest nieporozumieniem.

Wbrew ogólnemu piśmiennictwu ekonomicznemu, **uważamy, że rynkowe stopy procentowe kształtują się tylko w pewnej mierze pod wpływem stóp banku centralnego.** Wartość kwot pożyczanych według tych stóp jest przecież marginalna. NBP nie publikuje nawet statystyk na ten temat. Faktem jest natomiast, że stopy NBP pełnią rolę wskaźnikową i są stosowane przy konstrukcji stóp bazowych banków komercyjnych. Jednak czynnik ten pełni tylko pewną rolę do momentu kiedy rynkowe stopy istotnie odchylą się stóp banku centralnego. Wówczas punktem odniesienia stają się **inne stopy np. WIBOR, czy stopy oprocentowania bonów skarbowych.** Te dwie ostatnie wielkości są ze sobą bardzo ze sobą powiązane i de facto znacznie bardziej zależą od polityki rządu i ministra finansów niż RPP i NBP. Zawsze ważnym punktem odniesienia w zakresie kształtowania się oprocentowania rynkowego jest też **koszt pozyskania depozytów.** Jeżeli rynkowe stopy procentowe spadną, NBP poprzez RPP obniży stopy banku centralnego. **Tak się działo zawsze.** Nieuzasadniona jest więc wyłączna krytyka RPP.

Oceniamy, że utrzymywanie się wysokich rynkowych stóp procentowych wynika w istotnym zakresie z **wysokiej oceny ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce,** dodatkowo wzmacnianej ryzykiem kryzysu finansowego. Duże wahania popytu i produkcji, brak stabilizacji sytuacji wewnętrznej, recesyjne skutki restrukturyzacji, pogłębiające się problemy zatorów płatniczych wpływają na wysoką ocenę ryzyka - stąd zarówno **niechęć do inwestycji jak i konsumpcji.** Nieuporządkowana i niestabilna sytuacja budżetowa (np. skandal z niedoszacowaniem wynagrodzeń dla nauczycieli), rozrzutność w zakresie wydatków sektora publicznego i restrykcyjna polityka wobec sektora przedsiębiorstw (wzrost podatków pośrednich wpływający na koszty i rentowność firm) mogą być oceniane jako zasadnicze przyczyny utrzymywania się wysokich stóp procentowych. Stąd **pesymistyczna ocena banku centralnego** znajdująca swoje odzwierciedlenie w wysokości jego stóp. Innym zagadnieniem jest także brak spójności polityki monetarnej i fiskalnej.

Demonizowanie problemu wpływu stóp procentowych na sytuację gospodarczą staje się nierozsądne w sytuacji kiedy prawdopodobnie (brak rzetelnych danych w tym zakresie) **już połowa zadłużenia przedsiębiorstw** jest oprocentowana według stóp procentowych dla których podstawy (LIBOR, EUROLIBOR itp) **tworzone są poza Polską.** Tendencja wzrostu zadłużenia dewizowego polskich firm jest - w obliczu wysokich krajowych stóp procentowych - trwała. Ucieczka od krajowego oprocentowania funduszy pożyczkowych jest ważnym efektem restrukturyzacji przedsiębiorstw.

1.4. Finansowanie przedsiębiorstw w obliczu restrykcyjnej polityki monetarnej i fiskalnej

W teorii ekonomii nie ma precyzyjnej definicji restrykcyjnej polityki monetarnej. Wielu teoretyków ekonomii rozważa skutki restrykcyjnej polityki monetarnej **nie precyzując w istocie czym ona jest.** Również i w Polsce nie ma w tej materii zgody. Przedstawiciele banku centralnego często wskazują, że pomimo utrzymywania się wysokich stóp banku centralnego **tempo wzrostu podaży pieniądza** jest i tak wyższe **niż tempo wzrostu PKB w cenach bieżących.** Gdyby więc przyjąć relację tempa wzrostu podaży pieniądza do tempa wzrostu PKB, co często jest podnoszone przez bank centralny jako miernik restrykcyjności polityki, to mogło by dojść do paradoksalnego wniosku, że w I połowie lat 90-tych NBP prowadził luźną politykę monetarną, ponieważ tempo przyrostu podaży pieniądza zdecydowanie przewyższało tempo wzrostu PKB w cenach bieżących. Jednak, co podkreślał NBP w tym czasie,

zasadniczym źródłem podaży pieniądza był skup dewiz, do którego NBP był prawnie zobowiązany. Tak więc **podaż pieniądza** wynikała w większym stopniu z sytuacji w handlu zagranicznym **niż z konkretnej polityki NBP**. Oczywiście zarówno wtedy jak i teraz polityka banku centralnego była uważana za restrykcyjną.

Według oceny Instytutu Krajowej Izby Gospodarczej *polityka monetarna jest restrykcyjną jeżeli większość podmiotów gospodarczych i gospodarstw domowych uważa skutki tej polityki za restrykcyjne i w kalkulowuje te skutki w swoje zachowania i plany na przyszłość*. Tak więc restrykcyjną polityką jest **każda polityka banku centralnego**, która wywołuje skutki restrykcyjne i to niezależnie od szczegółowo przyjętych wartości instrumentów w danej chwili. Zasadniczym czynnikiem polityki banku centralnego jest jego **ocena sytuacji w zakresie równowagi pieniężnej** znajdująca swój wyraz tylko w pewnym stopniu w formowaniu wskaźników rynku (stóp banku centralnego). W istocie więc spór pomiędzy większością ekonomistów a bankiem centralnym dotyczy nie wysokości stóp procentowych ale **oceny jakości ogólnej polityki makroekonomicznej prowadzonej w Polsce**.

Jeżeli więc bank centralny, nie godzi się na obniżkę swoich stóp (które mają tylko ograniczony wpływ na rynkowe stopy procentowe i to tylko w pewnych okresach) pomimo względnie trwałego ograniczenia stopy inflacji - oznacza to, że **spada jego ocena jakości polityki makroekonomicznej rządu i wzrasta ocena ryzyka wstrząsów**. Jednocześnie, czego nie można wykluczyć, ekonomiści banku centralnego antycypują zwiększenie rozrzutności polityki fiskalnej po wyborach parlamentarnych i to ryzyko już teraz w kalkulowują w swoje niekorzystne oceny.

Jak stwierdzono powyżej o restrykcyjności polityki monetarnej decydują **oceny tej polityki przez podmioty jej podlegające**. Do zasadniczych ocen przedsiębiorstw w związku z tą polityką zaliczyć można:

- **Zbyt wysoki poziom rynkowych stóp procentowych** mający swoje odzwierciedlenie w wysokim poziomie kosztów finansowych w przedsiębiorstwach i dążeniu do ograniczenia tego typu kosztów
- Wobec spadku stopy inflacji spada dynamika sprzedaży w cenach bieżących ale dynamika wzrostu kosztów finansowych i obciążeń fiskalnych ciągle utrzymuje się na wysokim poziomie - stąd **ocena „polityki ściśniętych finansów” i ciągłej presji restrukturyzacyjnej**
- Przedsiębiorcy winią politykę monetarną za **zbyt wysoki kurs złotego i ciągle jego wahania**. Postawa banku centralnego przyjmująca brak zainteresowania kursem walutowym oznacza przerzucenie wszelkich wstrząsów zewnętrznych na firmy i ludność. Przerzucenie ryzyka kursowego w 100% na firmy wpływa na **spadek eksportu**
- Ucieczka od kredytowania bankowego przedsiębiorstw prowadzi do **wzrostu zatorów płatniczych**, wydłużania się cykliów płatności i spadku bezpieczeństwa obrotu gospodarczego. Wynikają stąd poważne, dotąd nie doceniane trudności przedsiębiorstw.

Wraz z oceną polityki monetarnej jako bardzo restrykcyjnej przedsiębiorcy **podobnie oceniają politykę fiskalną**. Polityka ta jest tak oceniana pomimo spadku opodatkowania osób prawnych podatkiem dochodowym. Przedsiębiorstwa oceniają tak politykę fiskalną ze względu na szybki wzrost podatków pośrednich, zwłaszcza VAT-u i akcyzy. Jednak zdecydowany wpływ na opinie środowiska przedsiębiorców posiadają przedsiębiorcy

opodatkowani według form ryczałtowych, którzy notują tylko straty z tytułu wzrostu podatków pośrednich oraz przedsiębiorcy opodatkowani według zasad ogólnych, z których 1/3 płaci podatki według 2 i 3 szczebla skali podatkowej. Ci przedsiębiorcy **nie uzyskali żadnych obniżek podatków dochodowych** co w połączeniu z szybkim wzrostem podatków pośrednich zmuszało ich do kompresji kosztów.

Tak więc do **zasadniczych skutków restrykcyjnej polityki monetarnej i fiskalnej w zakresie finansowania** sektora przedsiębiorstw zaliczyć można:

- Wzrost kosztów finansowych
- Ucieczkę od wysokich kosztów finansowych i rezygnację z kredytowania bankowego
- Wzrost preferencji finansowania obrotu środkami własnymi
- Wzrost zadłużenia u dostawców
- Pogorszenie kultury płatniczej
- Pojawienie się zatorów płatniczych
- Ciągłą presję restrukturyzacyjną
- Dążenie do redukcji kosztów
- Zwiększanie się zadłużania firm zagranicą lub dewizowego

Jeżeli do tego dodamy **negatywny klimat gospodarowania** wywoływany restrykcyjnością obu polityk to do problemów finansowych przedsiębiorstw **dokłada się jeszcze spadek popytu** w wielu dziedzinach. Jednocześnie restrykcyjna polityka monetarna jest (paradoksalnie) **mało rygorystyczna**. Świadczy o tym **ucieczka przedsiębiorstw i ludności** od kredytowania według krajowych stóp procentowych do stóp opartych na EUROLIBORZE, **manipulacje w zakresie terminów wymiany dewiz** przez eksporterów i importerów (warto zwłaszcza przeanalizować statystyki z grudnia i stycznia) oraz **bardzo duży napływ kapitału spekulacyjnego**. Te działania obronne stosowane są z reguły przez duże przedsiębiorstwa, co prowadzi do tego, że restrykcyjność obu polityk szczególnie dotyczy MSP.

1.5. Ocena kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw w I połowie 2001 roku

Informacje na temat bieżącej kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw można sformułować w oparciu o miesięczne dane GUS, z których ostatnie dostępne są za miesiąc marzec 2001 roku. Według tych danych w sektorze przedsiębiorstw obserwowano:

- Stagnację w produkcji przemysłu
- Stały spadek zatrudnienia
- Stagnację cen produkcji przemysłowej
- Szybki spadek produkcji budowlano-montażowej

Powyższe obserwacje ilustrują dane zawarte w zamieszczonej tablicy.

Tablica 3

Wybrane dane na temat sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw IV kwartale 2000 i I kwartale 2001

Zmienna	10.2000	11.2000	12.2000	1.2001	2.2001	3.2001
Produkcja sprzedana przemysłu (analog. miesiąc roku poprzedniego =100)	107,2	104,7	97,8	110,1	100,1	102,8
Zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw (w tys.)	5274	5247	5199	5184	5189	5170
Wskaźnik cen produkcji przemysłowej (pop. miesiąc =100)	100,6	100	99,1	99,7	99,9	100,2
Produkcja budowlano-montażowa (analogiczny miesiąc roku poprzedniego = 100)	98,3	98,9	93,8	90,3	90,9	91,4

Źródło: GUS

Ponadto, w całym 2000 roku na relatywnie niskim poziomie kształtowały się **rentowności brutto i netto** w sektorze przedsiębiorstw. Kumulatywna rentowność brutto kształtowała się na poziomie 1,9-2,2 % a netto wynosiła 0,6-0,9%. Nakładają się na to niekorzystne obserwacje w zakresie **płynności finansowej**. Dane o niekorzystnej kondycji ekonomicznej sektora przedsiębiorstw wzmocnione są jeszcze dodatkowo poprzez informacje na temat **bezrobocia**. Liczba bezrobotnych na koniec marca 2001 roku przekroczyła 2898 tys. osób. Przy tym tempie narastania bezrobocia (około 30 tys. przeciętnie miesięcznie) **jeszcze w tym roku liczba bezrobotnych przekroczy 3 mln**. Może to wpłynąć na **istotne ograniczenie popytu konsumpcyjnego**.

Według ocen wyselekcjonowanej przez NBP grupy 309 przedsiębiorstw główną przyczyną konieczności redukcji skali prowadzonej działalności gospodarczej **jest niedostateczny poziom popytu**. NBP konstatuje, że według skalkulowanego indeksu koniunktury jej stan jest „**stagnacyjny**”. Oceny te potwierdzają inne ośrodki. Według M. Drozdowicza wyprzedzający wskaźnik koniunktury „**sugeruje jej osłabienie w 2001 roku**”. Według GUS jego wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury na koniec 2000 roku przybiera **wartość ujemną**, chociaż GUS przewiduje „**lekką jego poprawę**” na początku 2001 roku.

Obserwacje wskazują, że **przedsiębiorcy nieco bardziej pesymistycznie patrzą na szanse rozwojowe aniżeli ośrodki badawcze**. Jednak jak pokazały dane GUS za I kwartał wyniki prognoz ośrodków badawczych były wyższe niż uzyskane wskaźniki a oceny przedsiębiorców - niższe.

Dane dotyczące wyników dwóch ostatnich kwartałów wskazują wyraźnie na **tendencje recesyjne w gospodarce** oraz na niezadowalający poziom ogólnej kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw. Utrzymywanie się takich tendencji jest groźne dla przyszłości polskiej gospodarki.

1.6. Wnioski

Zaprezentowana w poprzednich punktach ocena sytuacji ekonomicznej w Polsce wskazuje na następujące obserwacje:

1. Istniejące konstrukcje polityki monetarnej i fiskalnej wykluczają **stosowanie stabilizatorów makroekonomicznych** (buforów wstrząsów). **Komfort prowadzenia działalności** gospodarczej w Polsce **szybko spada**
2. Rosnące presje zewnętrzne i wewnętrzne wymuszają **szybką restrukturyzację przedsiębiorstw i wzrost konkurencyjności**
3. Przedsiębiorstwa bronią się przed szokami zewnętrznymi i wewnętrznymi - poprzez **ograniczenie zatrudnienia** oraz innych kosztów
4. Zaznacza się poważny **kryzys popytu efektywnego**, zwłaszcza w obliczu wzrostu bezrobocia i zwiększenia skłonności do oszczędzania. Towarzyszy mu **spadający optymizm konsumentów**
5. Nie funkcjonują mechanizmy zwiększenia liczby miejsc pracy w usługach, pojawia się kryzys w drobnym handlu (supermarkety, biurokracja, podatki)
6. Narastają problemy społeczne - poprzez wypychanie części społeczeństwa **na margines ubóstwa**
7. **Gospodarka publiczna rozwija się na kredyt** w zamian za sprzedaż majątku publicznego, przy rosnącej rozrzutności sektora publicznego
8. **Rosną obowiązki sprawozdawcze** - zniechęcając do prowadzenia działalności gospodarczej
9. Obrona restrukturyzacyjna przedsiębiorstw jest **skuteczna**. Po przejściowym spadku rentowności obecnie jej wskaźniki stabilizują się na niezbyt wysokim ale zadowalającym poziomie
10. Polska gospodarka otwiera się na UE **znacznie szybciej** niż odwrotnie
11. Oceny przedsiębiorców dotyczące przyszłości są **pesymistyczne**. Wzmacnia je jeszcze **brak spójności** pomiędzy polityką monetarną i fiskalną
12. Sytuacja gospodarcza jest albo „**stagnacyjna**” albo na „**pograniczu recesji**”. Wskaźniki ekonomiczne znajdują się na złym poziomie

Reasumując, należy stwierdzić, że przy neutralnych lub lekko niekorzystnych uwarunkowaniach zewnętrznych oraz bardzo negatywnych uwarunkowaniach wewnętrznych polskie przedsiębiorstwa całkiem nieźle bronią się przed wynikającymi z tych uwarunkowań presjami. Zasadniczym sposobem obrony polskich przedsiębiorstw jest restrukturyzacja.

2. Ocena skuteczności polityki prorozwojowej

2.1. Polityka w zakresie wymagań sprawozdawczych i administracyjnych wobec przedsiębiorstw

Od lat kolejne rządy obiecują odbiurokratyzowanie gospodarki i zmniejszenie wymagań sprawozdawczych i administracyjnych wobec przedsiębiorstw. Wicepremier Leszek Balcerowicz powołał Zespół ds. Odbiurokratyzowania Gospodarki³, jednak mimo podejmowanych prób, Zespołowi **nie udało się doprowadzić do zauważalnych zmian w tej dziedzinie**. Wręcz przeciwnie, wprowadzone od 1 stycznia 1999 r. reformy, zwłaszcza systemu ubezpieczeń społecznych spowodowały **jeszcze większe obciążenie przedsiębiorców** w zakresie sprawozdawczości. Dodatkowo przedsiębiorcy dostosowując się do wymogów kodeksu pracy są zmuszeni do prowadzenia szerokiej dokumentacji. W dalszym ciągu spełnianie wymagań sprawozdawczych i administracyjnych wiąże się z dodatkowym **zaangażowaniem** zarówno **czasowym**, jak i **finansowym** (konieczność zatrudnienia dodatkowych pracowników czy też wyższe wynagrodzenie za dodatkową pracę). Jest to szczególnie kłopotliwe dla małych firm i stanowi niebagatelny wydatek w skali roku.

Polityka w zakresie zmniejszania zobowiązań administracyjno-prawnych dała możliwość odejścia od miesięcznych deklaracji CIT na rzecz półrocznych ale kilkunastokrotnie zwiększyła obowiązki sprawozdawcze wobec ZUS. Wprowadzenie od 1 stycznia 2001 roku **Kodeksu Spółek Handlowych** znowu zwiększyło wymagania formalnoprawne prowadzenia biznesu, powszechnie uważane za biurokratyczne (obowiązkowe przekształcenia spółek, nowe obowiązki notarialne i inne zadziwiające przepisy). **Ogólnie politykę tę należy ocenić negatywnie.**

2.2. Polityka w zakresie demonopolizacji i prywatyzacji i jej oddziaływanie na przedsiębiorstwa

Polityka w zakresie **demonopolizacji i prywatyzacji** w sposób bardzo istotny wpływała w okresie lat 1998-2001 zarówno na ogólną sytuację makroekonomiczną jak i kondycję poszczególnych przedsiębiorstw. W tym zakresie skoncentrujemy się tylko na omówieniu kilku zagadnień: polityki w zakresie prywatyzacji TP SA i jej wpływu na rozwój przemysłu technologii informacyjnych, koncepcji prywatyzacji opartej na maksymalizacji wpływów budżetowych oraz skutkach demonopolizacji rynku paliw.

Polityka w zakresie prywatyzacji TP SA i jej wpływ na hamowanie PTI

Wybór przez rząd koncepcji prywatyzacji TP SA w istotny sposób wpłynął na rozwój gospodarczy. Przyjęcie koncepcji sprzedaży TP SA oraz **opóźniania liberalizacji rynku telekomunikacyjnego** w istotny sposób **zaczęło hamować tempo rozwoju** przemysłu technologii informacyjnej w Polsce. Po zupełnie dobrych początkach, w połowie lat 90-tych obecnie rozwój tego sektora hamowany jest przez wzmocnienie monopolistycznych zachowań TP SA w zakresie kształtowania taryf. **Brak rzeczywistej konkurencji** w prosty sposób prowadzi do hamowania dostępu konsumentów do rynku e-commerce. **Dążenie do maksymalizacji ceny sprzedaży** zaowocowało przyjęciem przez rząd wadliwego programu uwalniania rynku telekomunikacyjnego. Uważamy, że ceną sposobu prywatyzacji TP SA było opóźnienie rozwoju rynku telekomunikacyjnego i doprowadzenie do sytuacji w której polscy

³ Wymóg taki wniosło członkostwo w OECD

konsumenci i przedsiębiorcy są zmuszeni płacić za te same usługi (np. dostępu do internetu) wielokrotnie więcej niż np. w Niemczech i we Francji. Polityka rządu RP w zakresie prywatyzacji TP SA **hamowała** więc **rozwój całej gospodarki**.

Koncentracja prywatyzacji na maksymalizacji wpływów i utrata kontroli nad zarządzaniem

Przyjęcie w koncepcji prywatyzacji mienia państwowego maksymalizacji wpływów z tytułu sprzedaży prowadziła w prosty sposób do sprzedaży najlepszych krajowych przedsiębiorstw **tylko kontrahentom zagranicznym**. Jednocześnie ministerstwo skarbu w minimalnym zakresie stosowało prywatyzację menedżerską, która dawała szansę na utrzymanie zarządzania w kraju. W efekcie w coraz większym stopniu zarządzanie dużymi przedsiębiorstwami podlegało **zagranicznym centrom decyzyjnym**.

Liberalizacja handlu zagranicznego paliwami

Liberalizacja handlu zagranicznego paliwami poprzez zniesienie na nie ceł w sposób natychmiastowy wpłynęła na zahamowanie wzrostowej tendencji cen na rynku paliw płynnych. Tego typu działanie można zaliczyć do **niewątpliwych sukcesów**. W drugiej połowie 2000 roku i w pierwszym kwartale 2001 roku ceny paliw znacznie się wahały ale generalnie ceny nie były wyższe niż w I połowie 2000 roku.

Reasumując, tam gdzie rząd zastosował rzeczywistą liberalizację i regulacje zwiększające konkurencję powodowało to natychmiast **ożywcze skutki dla przedsiębiorczości**. Tam natomiast gdzie tendencje monopolistyczne zostały utrzymane np. w wyniku wadliwej prywatyzacji tam **sytuacja ulegała pogorszeniu**.

2.3. Obciążenia kosztów pracy

W ciągu ostatnich pięciu lat kontynuowany był trend szybkiego **wzrostu kosztów pracy**. Do najbardziej dotkliwych, niekorzystnych dla przedsiębiorców zmian należy zaliczyć, wprowadzony w 1995 roku wymóg wypłacania przez pracodawcę prywatnego 80 procent wynagrodzenia za pierwsze **35 dni choroby**. W niektórych przypadkach, takich jak niezdolność do pracy będąca wynikiem choroby zawodowej, wypadku przy pracy lub choroby w okresie ciąży, pracodawca jest zobowiązany do pokrywania kosztów 100 procent wynagrodzenia. Ponieważ absencja chorobowa wynosi przeciętnie 19 dni w ciągu roku, w przeliczeniu na jednego zatrudnionego, wprowadzona zmiana oznacza w praktyce przerzucenie na przedsiębiorców **niemal wszystkich kosztów** związanych z wypłatami zasiłków chorobowych.

Obok wprowadzania obowiązku wypłaty wynagrodzenia za pierwsze 35 dni niezdolności do pracy, przedsiębiorcy zostali obciążeni w kwietniu 1996 r. kosztami tworzenia **Zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych**. Dodatkowe kolejne obciążenia przedsiębiorców przyniosła **nowelizacja Kodeksu Pracy**, wprowadzona w czerwcu 1996 r. W jej wyniku przedsiębiorcy zostali zobowiązani do **pokrywania kolejnych kosztów**, wśród których należy wymienić przede wszystkim koszty:

- Badań lekarskich pracowników
- Odpraw emerytalnych i rentowych
- Zwiększonych urlopów wypoczynkowych
- Szkoleń w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy

- Zwiększonej liczby dni wolnych od pracy

Przedsiębiorcy zostali również obciążeni **dotatkowymi obowiązkami administracyjnymi**, takimi jak np. obowiązek sporządzania regulaminów pracy i regulaminów wynagradzania. Dodatkowe, bardzo dotkliwe obciążenia administracyjne pojawiły się w wyniku wprowadzenia reformy ubezpieczeń społecznych w 1999 r. Na przedsiębiorców przerzucono **obowiązek prowadzenia pełnej dokumentacji wypłacanych świadczeń**, co w wielu wypadkach oznaczało, zwłaszcza dla małych firm konieczność zakupu dodatkowego sprzętu, przeszkolenia pracowników, a w niektórych firmach, wymóg zatrudnienia dodatkowych osób.

W ocenie KIG zmiany w zakresie prawa pracy odbywają się przede wszystkim **na koszt przedsiębiorcy**. Wiele wprowadzonych zmian nie znajduje uzasadnienia w zachodzących procesach gospodarczych i wynika z **bezkrytycznego podejścia** przedstawicieli administracji publicznej do nakładania kolejnych obowiązków na firmy. Rozwiązywanie problemów finansów publicznych i tych, związanych z funkcjonowaniem administracji publicznej następuje najczęściej poprzez przerzucenie kolejnych obciążeń na firmy, **bez świadomości kosztów**, jakie w związku z takimi działaniami ponoszą przedsiębiorstwa i cała gospodarka.

Dostosowanie prawa pracy do specyfiki prowadzenia działalności gospodarczej wymaga **zmiany nastawienia administracji publicznej** do przedsiębiorców. Zmiana tego nastawienia powinna być widoczna w działaniach władz publicznych, a nie w **werbalnych deklaracjach**. Jednym z przejawów nowego nastawienia powinny być, od dawna postulowane zmiany w prawie pracy. W ocenie KIG należy skupić na kilku wybranych problemach najbardziej dotkliwie odczuwanymi przez przedsiębiorców.

- Zniesieniu wymogu wypłaty wynagrodzeń za pierwsze 35 dni niezdolności do pracy. Program stopniowego ograniczania zobowiązań pracodawców w tym zakresie powinien zakończyć się przed wejściem Polski do Unii Europejskiej.
- Zmniejszeniu obciążeń biurokratycznych, związanych z obsługą systemu ubezpieczeń społecznych. W ocenie KIG można np. zrezygnować z comiesięcznego wymogu informowania pracownika o dokonanych wpłatach lub prowadzić wymóg dostarczania takiej informacji na żądanie pracownika.

Zmiany takie są niezbędne do poprawy konkurencyjności gospodarki. W przypadku odniesienia sukcesu na dwóch wymienionych obszarach, w dalszej kolejności należy zająć się kolejnymi postulowanymi przez przedsiębiorców zmianami prawa pracy, takimi jak przykładowo rozszerzenie możliwości zawierania umów na czas określony, zmian w zakresie wynagradzania za godziny nadliczbowe czy ograniczenia zobowiązań w zakresie ponoszenia kosztów badań lekarskich.

2.4. Polityka podatkowa wobec sektora przedsiębiorczości⁴

Propozycje zasadniczych zmian w systemie podatkowym zostały zgłoszone we wrześniu 1998 roku w okresie poprzedzającym wybory samorządowe. Ogłoszono *Białą Księgę* zawierającą **analizę ówczesnego systemu podatkowego** oraz **propozycje jego zmian**. Jak twierdzili autorzy przygotowanie *Białej Księgi* właśnie w 1998 roku było uzasadnione tym, że upłynęło 5 lat od wprowadzenia podatku VAT co zakończyło budowę podstaw nowego systemu podatkowego oraz, że „żywiłowo ukształtowana praktyka podatkowa jest jeszcze

⁴ Treść tego punktu opiera się na pracy P. Kulawczuka: *Efektywność podatkowa małych i średnich przedsiębiorstw*, Gdańsk 2001

słabo ugruntowana w zachowaniach społecznych i wciąż jeszcze można rozwiązania gorsze i przypadkowe zastąpić lepszymi i wybranymi świadomie”⁵.

Zapowiedziana w Białej Księdze reforma podatkowa zmierzała do dokonania **zasadniczej zmiany w podatku dochodowym od osób prawnych, fizycznych, VAT i akcyzach**. Największe emocje wywołały propozycje zmiany podatku dochodowego od osób fizycznych. Przygotowując propozycje zmian w podatku dochodowym od osób fizycznych ministerstwo finansów wskazywało, że w ramach podatku działa system podatku progresywnego (19, 30 i 40% w 1998), przy jednoczesnym rozbudowanym systemie ulg, który łagodzi progresję ale także doprowadza do tego, że **z ulg korzystają głównie osoby zamożne**.

Jak wykazały dane Ministerstwa Finansów efektywnie **najniższe podatki płać drobni przedsiębiorcy** i przedstawiciele wolnych zawodów, **deklarujący przychody w pierwszym przedziale podatkowym** - ich obciążenie w 1997 roku wynosiło 11,15%. Z kolei jak wykazało ministerstwo finansów „w trzecim przedziale najwyższe obciążenie podatkowe dotyka osoby pracujące na własny rachunek 34,55%”⁶. Te fakty **całkowicie zaprzeczały tezie**, że w istniejącym w 1997 roku systemie najwięcej procentowo na ulgach **zyskiwali przedsiębiorcy osiągający wysokie dochody**. Było dokładnie odwrotnie. Propozycja w zakresie podatku liniowego została zgłoszona we wrześniu 1998 roku. Przewidywała ona, że:

- „Docelowo przewiduje się jednolite opodatkowanie osób fizycznych i prawnych liniową stawką w wysokości 22%, które zostanie wprowadzone w 2002 roku.
- W 1999 r. wprowadzono by wstępny etap reformy PIT wyrażający się stawkami 22% i 32% przy jednoczesnym podwyższeniu kwoty dochodu wolnego od opodatkowania.
- Nastąpi radykalne obniżenie stawek CIT: w 1998 roku - 36%, 1999 32%, w 2000 - 26%, w 2001 - 24% w 2002 r. - 22%”⁷.

W efekcie wprowadzenia nowej stawki i likwidacji ulg planowano, że efektywna stawka podatku miała by się zmniejszyć z 17,13% do 15,30%. Na zmianach mieli skorzystać podatnicy z pierwszego i trzeciego przedziału, straciliby - podatnicy z drugiego przedziału (czyli ok. 5,4% podatników).

Dane te jednak odnosiły się do danych ogółem. Jeżeli jednak przeanalizuje się tylko podatników osiągających przychody z działalności gospodarczej i wolnych zawodów to **na propozycji przygotowanej przez ministerstwo finansów straciła by większość drobnych przedsiębiorców**. Wynika to z danych samego ministerstwa finansów. Poniżej zaprezentowano własne zestawienie przygotowane w oparciu o wyłączne dane ministerstwa finansów, które jednoznacznie to pokazuje.

⁵ Biała Księga Podatków, Ministerstwo Finansów, W-wa 1998, <http://www.mofnet.pl> z 20.02.2001

⁶ Biała Księga Podatków, wyd. cyt. s.23

⁷ Biała Księga ..., wyd. cyt., s.61

Tablica 4

Skutki reformy PIT na efektywne opodatkowanie dochodowe podatników osiągających przychody tylko z działalności gospodarczej i wolnych zawodów.

Przedział dochodów	Liczba podatników	Efektywne obciążenie podatkowe PIT przed reformą w 1997 r. w %	Efektywne obciążenie podatkowe PIT po reformie w %	Zysk (+) lub strata(-) w %
I	188.620	11,15	13,46	- 2,31
II	47.838	15,01	19,53	-4,52
III	50.854	34,55	21,24	+13,31
Ogółem	287.312	18,78	15,30	+ 3,48

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów

Uwaga: efektywne obciążenie dochodów przedsiębiorców po reformie przyjęto takie same jak wyliczone przez Ministerstwo Finansów przeciętne dla wszystkich podatników (ze względu na likwidację ulg). W praktyce, ponieważ przedsiębiorcy płacący podatek w I przedziale osiągnęli dochody wyższe o 17,1% od przeciętnej w 1997 roku to efektywne obciążenie tej grupy było by w praktyce i tak wyższe niż podane w tablicy. Wartości strat w pierwszych 2 przedziałach należy traktować jako minimalne.

Jak wynika z danych w powyższej tablicy na propozycji wprowadzenia podatku liniowego w wysokości 22% w zakresie opodatkowania osób fizycznych prawdopodobnie **straciło by przynajmniej 83,2% podatników osiągających przychody tylko z działalności gospodarczej i wolnych zawodów**. Reforma w kształcie zaproponowanym przez Ministerstwo Finansów w 1998 była więc dla większości MSP płacących podatki według zasad ogólnych **niekorzystna**. Skorzystała by na niej stosunkowo nieliczna grupa podatników osiągających najwyższe dochody. Prawdopodobnie podatnicy z tej grupy mieli by większe bodźce do inwestowania ale obniżono by bodźce do inwestowania zdecydowanej większości podatników płacących podatki w I i II przedziale. Przygotowana przez ministerstwo finansów *Biała Księga* zawierała więc oczywiste błędy.

Wydaje się, że podstawowym błędem propozycji była **manipulacja kwotą wolną**⁸ (wzrost z 336 do 924 zł) **mająca polepszyć dochody ludzi ubogich**. Gdyby autor zaproponował **prosty podatek liniowy w wysokości 15,3%** czyli w wysokości przeciętnego efektywnego opodatkowania po reformie to prawdopodobnie propozycja ta była by rozumiana przez podatników co umożliwiło by spokojną debatę na jej temat.. Można przypuszczać, iż podatek liniowy mógłby wówczas wejść w życie. Prawdopodobnie większość podatników zrozumiała by, że „15,3% to mniej niż 19%” i „że każdy na tym coś skorzysta”.

Zasadniczym błędem proponowanej reformy PIT było więc przyjęcie **wadliwej stawki podatku liniowego** i bardzo istotnego powiększenia kwoty wolnej od podatku, zamiast zastosowania jednolitej i obniżonej stawki podatku liniowego.

Zamieszanie jakie wynikło po ogłoszeniu *Białej Księgi* **wzbudziło nieufność większości społeczeństwa do idei liniowego podatku dochodowego od osób fizycznych**. Znacznie mniejsze emocje dotyczyły podatku dochodowego od osób prawnych, w ramach którego udało się doprowadzić w 1999 roku do wprowadzenia reformy obniżającej stopniowo stawkę podatku liniowego do 22% w 2004 roku. Całkowicie natomiast nie zauważono tej części planowanej reformy, która dotyczyła VAT-u i akcyzy.

⁸ W tekście propozycji proponowano wprowadzeniu dochodu wolnego od opodatkowania w wysokości 4200 zł co przekładało się na „kwotę wolną” w wysokości 924 zł

Oceniając koncepcję reformy podatkowej przygotowanej przez ministerstwo finansów kierowane przez Leszka Balcerowicza należy podkreślić, iż była ona **pierwszą całościową próbą uporządkowania systemu podatkowego w Polsce**. Część propozycji była bardzo dyskusyjna (PIT). Propozycja w tym zakresie nie doprowadziła do większej przyjazności systemu podatkowego dla MSP. Z drugiej strony udało się **kontynuować zapoczątkowany przez G. Kołodkę proces obniżania podatku dochodowego od osób prawnych**, co niewątpliwie było bardzo korzystnym procesem. Bardzo krytycznie należy ocenić przyjęty program znacznych podwyżek VAT i akcyzy. Wdrażanie podwyżek podatków pośrednich, przy ograniczonym popycie wewnętrznym i bardzo niekorzystnym kursie walutowym spowodowało znaczne pogorszenie sytuacji MSP. Nie jest znana żadna koncepcja teoretyczna, która zakładała by reagowanie na szok cenowy poprzez zastosowanie restrykcyjnej polityki monetarnej i fiskalnej. Takie działania prowadzą do dławienia produkcji i pogłębiają niekorzystne skutki szoku cenowego (np. podwyższanie akcyzy na paliwa w sytuacji ogromnego wzrostu cen paliw na rynkach międzynarodowych jeszcze bardziej ogranicza popyt w tym również komplementarny - na samochody). Te skutki były niestety w coraz silniejszym stopniu odczuwane przez MSP.

Niepowodzenie związane z próbą obniżenia stawek podatkowych w ramach reformy zaproponowanej w *Białej Księdze Podatków* zmusiły ministerstwo finansów do przemyśleń. Przyjęto do wiadomości, że znaczna większość polskiego społeczeństwa **nie aprobuje wprowadzania zmian w podatkach opłacalnych tylko dla osób o najwyższych dochodach**. W związku z tym Ministerstwo Finansów przygotowało propozycję obniżenia stawek podatku dochodowego od osób fizycznych z 19, 30 i 40% w 1999 roku do 19, 29 i 36% w 2000 roku i 18 i 28% w 2001 roku. Warunkiem przeprowadzenia tych zmian była likwidacja większości ulg podatkowych w tym zwłaszcza mieszkaniowych i inwestycyjnych.

Równoległe przygotowano nowelizację ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych przewidującą obniżki podatku z 34% w 1999 roku do 30% w 2000 roku i 28, 26, 24 i 22% w kolejnych latach. Oznaczało by to, że w 2004 roku osiągnięto by stawkę w tym podatku w wysokości 22%.

Po wielu dyskusjach uzyskano w rządzie consensus co do realizacji tego przedsięwzięcia. Zmiany w obu ustawach zostały uchwalone przez Parlament ale prezydent zawetował zmiany w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych. Pretekstem było niedochowanie procedur związanych z demokratyczną dyskusją nad tym podatkiem ale praktyka pokazywała, że Prezydent zawetował ustawę z powodów ekonomicznych.

Jak stwierdzono na wstępie propozycje zmian w podatku dochodowym od osób prawnych zostały podpisane przez prezydenta. W efekcie została stworzona **rozsądna kontynuacja polityki zapoczątkowanej przez G. Kołodkę**, w wyniku której przedłużono perspektywę tworzenia przyjaznego systemu podatkowego dla tej części MSP, które funkcjonowały w formie osób prawnych w większości w formie spółek z oo.). Niestety w 2001 roku wszedł w życie Kodeks Spółek Handlowych, który zwiększył wymogi kapitałowe przy powoływaniu spółek z oo. z 4000 zł do 50000 zł (ta forma prawna okazała się również bardzo efektywna podatkowo jak wykazały badania efektywności podatkowej). **Tak więc zamiast promować zakładanie przedsiębiorstw w formie spółek z o.o. od 2001 wprowadzono powiększone bariery dla nowych firm.**

W maju 2000 roku grupa 22 posłów AWS i UW złożyła propozycję stopniowego obniżania stawek podatkowych najpierw w 2001 do 19, 29 i 36, potem w 2002 - do 19, 28 i 35 a w końcu w 2003 roku były by tylko 2 stawki 18 i 28%⁹. W tym samym czasie premier Jerzy Buzek zaproponował aby dla **właścicieli przedsiębiorstw rodzinnych zaproponować odrębną ścieżkę obniżek podatków**. Sprzeciwił się temu znowu minister finansów.

W roku 2001 nastąpiła prawdziwa inflacja różnych pomysłów reformy opodatkowania podatku dochodowego od osób fizycznych. Te propozycje należy jednak umieszczać w kontekście wyborów parlamentarnych, które odbędą się we wrześniu 2001 i dlatego żadna z nich nie ma realnych szans na wcielenie w życie.

Analizując przyczyny niepowodzenia w tworzeniu systemu podatkowego przyjaznego dla MSP należy postawić pytanie dlaczego, pomimo ogólnie deklarowanego wsparcia dla polityki rozwoju MSP nie uzyskano zadowalającego efektu?

Odpowiedzi na to pytanie należy szukać przede wszystkim **w stylu uprawiania polityki przez Ministerstwo Finansów oraz bardzo pryncypialnej postawie opozycji i prezydenta**, którzy stali na straży „sprawiedliwości społecznej” w latach 1997-2000.

Do stylu politycznego ministerstwa finansów (przez cały okres lat 1998-2000) zaliczyć można zaskakiwanie opinii publicznej propozycjami nie uzgodnionymi z koalicjantem, operowanie hermetycznym „technokratycznym” językiem niezrozumiałym dla opinii publicznej, szczególne cechy osobowe niektórych szefów ministerstwa, którym zarzucano mentorstwo, ślepy upór i brak skłonności do kompromisu czy akceptacji innych poglądów. Wszystkie te elementy wytwarzały zły klimat dla stworzenia systemu podatkowego sprzyjającego MSP. **Czynniki osobowe spowodowały, że czasami nawet dobre propozycje napotykały istotne opory.**

Ważnym czynnikiem niepowodzenia zmian była także **postawa opozycji** (zwłaszcza w latach 1998-2000), która w sposób szczególny posługiwała się argumentami dotyczącymi sprawiedliwości społecznej. Opozycja nie potrafiła odróżnić wśród podatników osiągających przychody w III przedziale skali podatkowej tych, którzy prowadzili działalność gospodarczą i zaproponować im np. w stosunku do dochodów zatrzymanych w firmie rozwiązań korzystniejszych (w przeciwieństwie do dochodów wydatkowanych na konsumpcję). Ten przeideologizowany pogląd był nie tylko niepragmatyczny ale także anachroniczny w sytuacji gdy **przeciętny dochód ok. 1% podatników osiągających dochody w III przedziale skali podatkowej w Polsce w 1997 roku nie przekraczał przeciętnego dochodu podatników w wielu krajach zachodnich** (Polska jest w dalszym ciągu niezamożnym krajem)¹⁰.

⁹ Katarzyna Jędrzejowska, *Niższy PIT, wyższy VAT i akcyza*, „Rzeczpospolita” z 11.05.2000.

¹⁰ W 1997 r. przeciętny dochód ok. 1% podatników osiągających przychody w III przedziale w Polsce wyniósł 103 512 zł. PKB na 1 mieszkańca w 1997 r. w USA wyniósł 29 187 USD, czyli według kursu średniego z grudnia 1997r. 102 738 zł. Wyższe wskaźniki osiągały Dania, Japonia, Norwegia. 1% najbogatszych w Polsce osiągnął więc poziom przeciętnego dochodu na 1 mieszkańca w USA uwzględniając mniejszości etniczne, niepełnoletnich i osoby w wieku poprodukcyjnym. Przeciętny dochód 1% najbogatszych podatników w Polsce był natomiast dwukrotnie niższy niż PKB wytwarzany przez 1 zatrudnionego np. w USA czy RFN. Parytet siły nabywczej osób z III przedziału podatkowego w Polsce prawdopodobnie był mniej korzystny niż parytet przeciętny a struktura spożycia bardziej podobna do przeciętnej zachodniej. Dane za *Rocznikiem statystycznym 1998* oraz *Białą Księgą*.

2.5. Polityka w zakresie promocji inwestycji

Politykę w zakresie promocji inwestycji można rozpatrywać w aspekcie promocji Polski jako **miejsca właściwego dla inwestycji zagranicznych** oraz **polityki zachęcania rodzimych podmiotów do inwestowania**. W latach 1995-98 tempo wzrostu inwestycji było bardzo wysokie, blisko 20% rocznie, ale głównie dzięki gwałtownemu napływowi inwestycji zagranicznych.

W roku 2000 napłynęło do Polski 10,6 mld USD w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Według danych Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych, w ciągu ostatniej dekady, firmy zagraniczne zainwestowały w Polsce w formie BIZ ponad 49,4 mld USD. Rok 2000 był rekordowy pod względem wartości napływu inwestycji zagranicznych do naszego kraju. Dotychczas najwyższy napływ BIZ zanotowano w 1998 roku, kiedy to wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyniosła 10,1 mld USD¹¹. Jednak osiągnięty wynik był możliwy głównie dzięki prywatyzacji Telekomunikacji Polskiej. Wkrótce skończą się możliwości przyciągania inwestycji zagranicznych poprzez prywatyzację.

Jeśli chodzi o zachęcanie rodzimych przedsiębiorców do zwiększania nakładów inwestycyjnych, miały temu służyć m.in. **ulgi inwestycyjne**. Jednak w praktyce stosowanie ulg było źródłem wielu problemów dla przedsiębiorców. Niemal co roku zmieniały się warunki uzyskania i stawki ulg inwestycyjnych, co jest bardzo niekorzystne przy wieloletnim cyklu planowania i realizacji inwestycji, gdyż wpływa na ich nieefektywność. Możliwość skorzystania z ulg inwestycyjnych w praktyce była niedostępna dla większości przedsiębiorstw ze względu na **wysoki próg rentowności**, który firma musiała osiągać. Ponadto inne warunki uzyskania ulgi takie, jak wysoki udział eksportu w sprzedaży, innowacyjność produkcji czy nakłady przeznaczone na zakup licencji w dużym stopniu mają charakter subiektywny i mogą być przedmiotem manipulacji, co potwierdziły badania przeprowadzone wśród przedsiębiorców¹². Dodatkowo poważnym zagrożeniem dla firm była możliwość utraty ulg inwestycyjnych, nawet już w trakcie realizacji inwestycji w związku z niespełnieniem kryterium rentowności, odmienną kwalifikacją tytułu do ulgi lub mniej lub bardziej zawinionym przez firmę uszczupleniem należności budżetowych. Przez pewien czas powodem utraty ulgi inwestycyjnej był tzw. błąd mniejszej wagi. W okresie korzystania z ulgi przedsiębiorstwo z przyczyn obiektywnych mogło utracić wysoki udział w eksporcie, co pociągało za sobą konieczność korekt w zapisach księgowych celem usunięcia kosztów inwestycji zakwalifikowanych jako koszty uzyskania przychodu. Czy zatem istnienie ulg inwestycyjnych spełniło swoją rolę? Według danych ministerstwa finansów, w 1996 roku (a więc w pełni okresu obowiązywania ulg inwestycyjnych) przeciętna kwota odliczenia wydatków inwestycyjnych wyniosła w firmach osób fizycznych wyniosła 19 323 zł a osobach prawnych 1 907 465 zł a więc niemal 100 krotnie więcej.

Jak udowadnia dynamika nakładów inwestycyjnych **obniżanie stawki podatku dochodowego od osób prawnych** nie zapobiegło **spadkowi dynamiki nakładów inwestycyjnych** i wzrostowi stopy bezrobocia. Świadczą o tym dane zaprezentowane w tablicy.

¹¹ Komunikat prasowy PAIZ, 10.04. 2001

¹² Zob. Pr. zbior. pod red. M.Bąka i P. Kulawczuka, *Deregulacja systemu podatkowego*, Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, Warszawa, 1997

Tablica 5
Wybrane wskaźniki ekonomiczne w latach 1997-2000

Lata:	Stopa bezrobocia rejestrowanego w %	Stawka podatku dochodowego od osób prawnych w %	Dynamika nakładów inwestycyjnych
1997	10,3	38	122,2
1998	10,4	36	115,3
1999	13,1	34	105,9
2000	15,0	30	b.d.

Źródło: Opracowanie własne na podst.: *Rocznik Statystyczny RP*, GUS, Warszawa 1999 i 2000 oraz *Magazynu Pracodawcy* nr 3, marzec 2001

Z zaprezentowanych danych wynika, że obniżanie podatku dochodowego w kolejnych latach nie jest w stanie zahamować zmniejszania dynamiki nakładów inwestycyjnych oraz wzrostu bezrobocia. Zatem **aby bodźce podatkowe spełniały swoją rolę muszą być spełnione również inne warunki.**

Sytuację Polski w zakresie inwestycji charakteryzuje **wysoki udział** w nich **sektora prywatnego i bardzo niski sektora publicznego**. Wydatki sektora publicznego wynosiły w latach 1994-97 około 45% PKB i były przeznaczane niemal wyłącznie na finansowanie konsumpcji prywatnej (poprzez transfery do gospodarstw domowych) i zbiorowej. Podział wydatków między inwestycje krajowe i konsumpcję oraz dochodów między oszczędności krajowe i konsumpcję w obu sektorach, publicznym i niepublicznym, przedstawia poniższa tablica. Dane dotyczące podziału odnoszą się do roku 1997; podobnie kształtowały się w latach 1991-96.

Tablica 6
Wydatki, dochody i oszczędności w sektorach publicznym i niepublicznym w r. 1997, w % PKB

Pozycje:	Sektor publiczny	Sektor prywatny	Razem
Wydatki	44,6	55,4*	100
Z czego: inwestycje	3,3	16,7	20
Dochody	41,8	58,2*	100
Oszczędności krajowe	0,5	19,5	20

* Wydatki i dochody z wyłączeniem transferów z sektora publicznego

Źródło: Ministerstwo Finansów

Z danych zawartych w powyższej tabelicy wynika, że **sektor publiczny wydaje niemal całe swoje dochody na konsumpcję**, a sektor niepubliczny tworzy niemal wszystkie oszczędności krajowe, a zatem finansuje zarówno własne, jak i publiczne inwestycje. Jest to kolejny argument przemawiający za ograniczeniem zbyt rozrzutnego sektora publicznego. Udział wydatków publicznych w relacji do PKB jest w Polsce bardzo wysoki w porównaniu z innymi krajami na zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego. W wydatkach tych **udział transferów socjalnych, finansujących głównie konsumpcję prywatną**, jest też wyjątkowo wysoki w porównaniu z takimi krajami w Europie jak Irlandia, Grecja i Portugalia, a także w porównaniu z krajami Południowo-Wschodniej Azji.

2.6 Zwalczanie bezrobocia

Problem bezrobocia w ostatnich miesiącach przyciąga uwagę niemal wszystkich środowisk opiniotwórczych. W ocenie KIG sytuacja staje się **coraz bardziej dramatyczna**. Oceny RCSS wskazują, że do końca roku (2001) stopa bezrobocia może osiągnąć 17-18 procent, przekraczając tym samym poziom z najgorszego w okresie transformacji roku 1993. Wśród bezrobotnych 1/3 stanowią ludzie młodzi do 24 roku życia. Osiemdziesiąt procent bezrobotnych **utraciło prawo do zasiłku** i żyje w skrajnie trudnych warunkach materialnych, co grozi wybuchem niezadowolenia społecznego na dużą skalę.

Rosnące bezrobocie to rezultat obecnej polityki gospodarczej, w zbyt małym stopniu uwzględniającej potrzeby przedsiębiorców. Jednym z elementów tej polityki, szczególnie dotkliwych, jest przedstawiony powyżej systematyczny wzrost kosztów pracy. Pracodawcy odpowiadają na obciążanie ich kolejnymi zobowiązaniami - mającymi konkretny wymiar finansowy - brakiem zainteresowania tworzeniem nowych miejsc pracy i poszukiwaniem możliwości rozwoju firm przy utrzymaniu stanu zatrudnienia, lub nawet **przy redukowaniu liczby pracujących**. Działania takie ułatwia **rosnąca wydajność pracy**. Wyniki badań prowadzonych przez Instytut KIG, pokazują, że **zatrudnienie w wielu firmach spada pomimo rosnącej wartości sprzedaży**. Od kilku lat w kraju obserwujemy też interesujące zjawisko - wzrostowi liczby podmiotów gospodarczych towarzyszy **spadek liczby pracujących w sektorze przedsiębiorstw**. Z jednej strony obserwowane zjawisko świadczy o podejmowaniu nowych przedsięwzięć gospodarczych, restrukturyzacji dużych firm i tworzeniu na ich bazie mniejszych podmiotów czy też zmian w sposobie zatrudniania w ubezpieczeniach i pośrednictwie finansowym, z drugiej jednak strony, rosnąca liczba mikro przedsiębiorstw może wskazywać na niechęć do zatrudniania pracowników i do **zastępowania umowy o pracę różnymi formami samozatrudnienia**. Pracownicy **nakłaniani są do zakładania swoich firm** i do podpisywania umów **cywilnych w miejsce umowy o pracę**. W **sposób sztuczny** rośnie więc przedsiębiorczość a spada liczba zatrudnionych.

Nisko należy także ocenić obecne programy **aktywnego zwalczania bezrobocia**, finansowane z Funduszu Pracy¹³. W wielu przypadkach oferowane w ich ramach szkolenia nie są dostosowane do potrzeb przedsiębiorców. Prace interwencyjne są stosowane jako jedna z form pomocy socjalnej, tak aby bezrobotni tracący prawo do zasiłku, mogli przepracować kolejny okres uprawniający do otrzymania świadczenia. Obecne formy aktywnego zwalczania bezrobocia nie mogą wpłynąć znacząco na poprawę sytuacji na rynku pracy. W ocenie KIG środki z Funduszu pracy powinny być przeznaczone na szkolenia pracowników na konkretne zamówienia firm, w których rośnie wartość zamówień, i które planują zatrudnianie nowych osób. Z sygnałów napływających od przedsiębiorców wynika, że środków na przeszkolenie pracowników do nowych obowiązków brakuje dla firm, które mogą zwiększyć zatrudnienie, ale na rynku pracy nie mogą znaleźć pracowników o odpowiednich kwalifikacjach.

Obok zmian w prawie pracy, służących obniżeniu kosztów pracy i **poprawy efektywności programów aktywnego zwalczania bezrobocia**, niezbędne jest także zmniejszenie obciążeń fiskalnych. Zdaniem KIG potrzebny jest program ograniczania dochodów budżetowych z tytułu podatków bezpośrednich i pośrednich, płaconych przez przedsiębiorstwa. Rosnące

¹³ Zwłaszcza wobec permanentnego nie wywiązywania się Powiatowych Urzędów Pracy z zobowiązań wobec przedsiębiorców.

bezrobocie jest m.in. także wynikiem **zaniechania prac nad reformą podatkową**, zmierzającą do generalnego obniżenia danin i odbiurokratyzowania systemu obciążeń publiczno-prawnych przedsiębiorstw.

Spadku bezrobocia nie uda się uzyskać **bez przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego**. Zakładane w budżecie tempo wzrostu PKB na poziomie 4,5 % jest zbyt małe, aby w gospodarce mogły powstać niezbędne nowe miejsca pracy. Ponadto oceniając dotychczasowe wyniki pierwszych miesięcy 2001 roku, można mieć poważne wątpliwości, czy zakładaną stopę wzrostu uda się w 2001 roku osiągnąć. W skali mikro obecne tempo wzrostu gospodarczego oznacza to, że **przedsiębiorstwa będą najprawdopodobniej rozwijać bez zwiększania zatrudnienia**, a często wręcz zwalniając zbędnych pracowników.

Działania związane ze zmianami prawa pracy, zmniejszeniem fiskalizmu, zmianą polityki gospodarczej, służącą obniżeniu kosztów finansowych przedsiębiorstw są niezbędne. Na ich efekty trzeba będzie jednak poczekać. Podjęcie działań we wspomnianym kierunku jest sprawą niezwykle pilną, aby krajowa gospodarka w przededniu integracji z Unią Europejską nie była obciążona ponad 3 milionami osób szukających pracy.

Uważamy ponadto, że w zakresie walki z bezrobociem potrzebny jest (wzorem Niemiec) **rzeczywisty program solidarności społecznej**, a nie stałe mnożenie obciążeń pracodawców (np. podwyższanie składki na Fundusz Pracy). Uważamy, że **składkę na Fundusz Pracy powinni płacić także pracownicy** a dodatkowe wpływy z tego tytułu powinny być przeznaczone na aktywne formy walki z bezrobociem, w tym zwłaszcza na tworzenie nowych miejsc pracy w MSP. Dopiero wtedy gdy każdy zatrudniony, podobnie jak i pracodawca, poniesie rzeczywiste ciężary walki z bezrobociem - będzie można mówić o **społecznym zaangażowaniu na rzecz rozwiązania tego problemu**.

2.7. Polityka w zakresie integracji z UE

Według do niedawna przyjmowanych przez stronę polską założeń, członkostwo w Unii miało być możliwe od roku 2003, choć roczny raport dotyczący rozszerzenia UE ostatnio opublikowany przez Komisję Europejską wskazuje, że nie można wykluczyć dłuższych negocjacji i oddalenia momentu przyjęcia Polski do Unii do roku 2005 lub 2006. Premier Jerzy Buzek niedawno wyraził swoje niezadowolenie z tempa przebiegu negocjacji z Unią Europejską. Jego zdaniem polscy negocjatorzy są dobrze przygotowani do rozmów, wiedzą jakie są oczekiwania po stronie UE i które z nich możemy spełnić bez szkody dla Polski. Opóźnianie przebiegu rozmów przez negocjatorów unijnych jest w interesie krajów „piętnastki”, ponieważ Polska stanowi pewien problem dla Unii, **jako duży kraj oczekujący na znaczne fundusze unijne**. Zatem faworyzowane są małe kraje, których przyjęcie do Unii nie będzie tak kosztowne, jak np. przyjęcie Polski¹⁴. W rezultacie strategia polskich negocjatorów w zakresie integracji z UE **ulega ewolucji**.

Do tej pory w trakcie negocjacji z UE, Polska zmieniła swoje pierwotne stanowisko w trzech obszarach. Pierwsza zmiana nastąpiła na początku 1999 r. i dotyczyła telekomunikacji, a pozwoliła na tymczasowe zamknięcie rozmów w tym rozdziale już w maju 1999 r. Kolejne zmiany nastąpiły pod koniec marca 2001 r., a ich celem **było zwiększenie szans na szybkie zamknięcie rozmów** w dziedzinie ochrony środowiska i podatków. Minister środowiska

¹⁴ J. Bielecki, D. Walewska, *Wszystko jest do negocjacji*, Rzeczpospolita, 11.04.2001

Antoni Tokarczuk zapewnił, że zmiany nastąpiły nie dlatego, że Polska była pod presją negocjatorów unijnych, ale dlatego, że od czasu konstruowania stanowiska zmieniła się sytuacja dzięki inwestycjom. Zdaniem Jana Kułakowskiego – głównego negocjatora, zaproponowane zmiany są realistyczne i nadal chronią interesy Polski. Strona polska ma nadzieję, że zaproponowane zmiany pozwolą na tymczasowe zamknięcie negocjacji w tych dwóch obszarach jeszcze w pierwszym półroczu 2001 r. Minister Kułakowski podkreśla, że na ustępstwa godzi się również strona unijna. Jednak z 11 rozdziałów, na których zamknięcie strona polska liczyła w tym czasie, na razie udało się zamknąć dwa. Aby realne było zamknięcie jeszcze kilku (na zamknięcie wszystkich nie ma szansy), podjęto prace nad złagodzeniem naszych stanowisk w takich dziedzinach, jak: energia, polityka transportowa, prawo spółek i polityka konkurencji¹⁵.

Nie wiadomo również na ile ustępstwa strony polskiej będą wystarczające, aby utrzymać się w grupie faworytów. Dlatego **niewiadomą pozostaje ścieżka dochodzenia Polski do Unii Europejskiej**. Niezależnie od daty przyjęcia Polski do Unii, pełne wykorzystanie korzyści płynących z członkostwa, w tym **dużej skali transferów rozwojowych**, możliwe będzie najprawdopodobniej tylko stopniowo. Oznacza to ponownie, że potrzebne jest zachowanie odpowiedniej ostrożności przy planowaniu rozwoju, a zwłaszcza przy założeniach dotyczących zagranicznych źródeł finansowania wzrostu.

Obrona przez rząd polski droga dochodzenia do Unii kosztuje Polskę zbyt wiele. Wynikające częściowo z wymogów UE spowolnienie gospodarcze i wprowadzanie standardów unijnych obecnie powodują zahamowanie rozwoju firm i wzrost bezrobocia, a oczekiwane korzyści odsuwają się w czasie w bliżej nieokreślonej przyszłości. Konsekwencje społeczno-ekonomiczne tego typu polityki omówione są w części 3.

2.8. Wspieranie eksportu

Pobudzanie eksportu staje się jedną z najważniejszych kwestii rozwoju gospodarki czy **raczej w obecnej sytuacji zapobiegania recesji**. Deficyt w obrotach z zagranicą, sięgający ponad 7% PKB utrzymuje się na tym poziomie od 1998 r., czyli od czasu kryzysu rosyjskiego. W rezultacie większość polskich firm **zmniejszyła produkcję na eksport**. Wartość polskiego eksportu w przeliczeniu na jednego mieszkańca wynosi obecnie 740 dolarów¹⁶ i z tym wynikiem Polska zajmuje jedno z ostatnich miejsc w Europie (w Czechach – 2200 USD, a na Węgrzech – 2800 USD)¹⁷. Niekorzystna dla eksporterów **polityka kursowa**, powoduje nieopłacalność eksportu. Eksporterzy narzekają też na brak ulg inwestycyjnych. Producenci, którzy dotychczas wytwarzali na potrzeby rynku krajowego, od pewnego czasu są zmuszeni do poszukiwaniu nowych rynków z powodu zmniejszenia popytu wewnętrznego, czego przyczyną jest polityka pieniężna. Ponadto **deficyt bilansu płatniczego** z krajami Unii Europejskiej oznacza, że dzięki gospodarce polskiej **w tamtych krajach bezpośrednio zatrudnienie znajduje ok. 450 tysięcy osób rocznie** (a pośrednio dwukrotnie więcej). Zrównoważenie deficytu poprzez wzrost eksportu spowoduje stworzenie nowych miejsc pracy w kraju. Obecnie wspieranie eksportu niedomaga, ponieważ:

- Brakuje skutecznego mechanizmu amortyzacji wstrząsów kursowych
- Brakuje spójnego i realnego programu promocji polskich towarów i producentów,

¹⁵ P. Apanowicz, *Nie ustępstwa, lecz zmiany*, Rzeczpospolita, 12.04.2001

¹⁶ *System podatkowy nie wspiera rozwoju*, Gazeta Prawna, 25.04.2001

¹⁷ Magazyn Pracodawcy, Nr 1 styczeń 2001

- Brakuje efektywnych mechanizmów finansowych wspierających proeksportową działalność gospodarczą,

Według Rzeczpospolitej „, W 2001 r. Ministerstwo Gospodarki będzie miało ok. 87 mln zł, tj. 2,5-krotnie więcej niż w roku poprzednim na wsparcie polskiego eksportu. Niemal 1/3 tej kwoty zostanie przeznaczona na refundację kosztów uczestnictwa w targach, nieco ponad 10% z całej kwoty otrzyma Teleinformatyczny System Promocji Eksportu, ok. 7 mln zł zostanie przeznaczony na dopłaty do odsetek od kredytów eksportowych. W ramach działań wspierających eksport ma powstać Akademia Handlu Zagranicznego, mają być refundowane koszty ponoszone przez przedsiębiorców na zdobywanie wszelkich certyfikatów ułatwiających eksport. Ponadto w latach 2001 i 2002 eksporterzy mogą liczyć na pomoc ze środków unijnych. Zgodnie z przewidywaniami ok. 2 tys. przedsiębiorców z MSP będzie mogło skorzystać z usług szkoleniowo-doradczych dzięki 6,5 mln euro, które otrzyma Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości oraz 1,5 mln euro z budżetu państwa. Za pieniądze z Krajowego Programu Rozwoju Eksportu (3,5 mln euro z Phare i 475 tys. euro z budżetu) przedsiębiorcy będą mogli również wdrażać obowiązujące w UE systemy jakości, wprowadzać innowacje, a także zdobywać wiedzę w zakresie zwiększania eksportu, natomiast z Krajowego Programu Rozwoju MSP (3 mln euro a Phare i 1 mln euro ze środków publicznych) ok. 600 przedsiębiorców będzie mogło dostać średnio 5 tys. euro na usługi doradcze (pod warunkiem sfinansowania ok. 40% ceny). Te fundusze nie mogą być przeznaczony na dopłaty do zakupu maszyn czy remontu firmy. Polska Agencja Rozwoju Regionalnego będzie dysponować środkami na wspomniane cele. Przedsiębiorcy, których wnioski uzyskują akceptację mogą liczyć na co najwyżej 50 tys. euro, ale nie więcej niż 25% wartości sprzętu, który chcą kupić oraz pod warunkiem, że na pozostałą część, czyli 75% wartości zakupu uzyskają kredyt bankowy”¹⁸.

Kluczowym zagadnieniem jest problem stabilizacji kursowej. Do czasu, gdy polskie władze nie doprowadzą do stworzenia koncepcji polityki kursowej, polski złoty jako „płytką walutą”, będzie podlegał ogromnym wstrząsom kursowym, zwłaszcza krajowej i zagranicznej spekulacji. Jak w takich warunkach władze monetarne i fiskalne wyobrażają sobie **planowanie eksportu**? Jak przy 2% rentowności znieść roczne wahania kursu w granicach 15%?

Ponieważ w ogólnej koncepcji rozwoju kraju przyjęto, integrację z UE jako zasadniczy priorytet, **uwazamy za konieczne rozpoczęcie prac nad ustabilizowaniem kursu złotego wobec euro z dużym na początku pasmem wahań.** Pasma to, w miarę postępów integracji z UE i spełnieniem przez Polskę wymagań integracyjnych powinno być stopniowo zmniejszane, tak aby w momencie wchodzenia do sfery euro całkowicie z niego zrezygnować. Ważnym zadaniem jest też prowadzenie wstępnej **harmonizacji polskiej polityki monetarnej z UE** zwłaszcza praca nad ograniczeniem stóp procentowych.

2.9 Małe i średnie przedsiębiorstwa

KIG dostrzega zachodzące, **pozytywne zmiany w zakresie polityki wobec małych i średnich przedsiębiorstw.** Od 1999 roku realizowany jest program "Kierunki działań Rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku". Program, ukierunkowany na zwiększanie konkurencyjności, wzrost eksportu i wzrost nakładów inwestycyjnych, powstał przy dużym zaangażowaniu środowisk biznesowych, w tym KIG, dzięki czemu działania

¹⁸ O. Gajda, *Dwa i pół raza więcej*, Dobra Firma (dodatek do Rzeczpospolitej), wyd. 007/85, 10.04.2001

programowe odpowiadają potrzebom rozwojowym sektora MSP. W 1999 r. prowadzono głównie prace przygotowawcze. W roku 2000, w budżecie Ministerstwa Gospodarki przewidziano 20 045 tys. złotych na realizację zadań przewidzianych w programie. W roku bieżącym środki na realizację programu uległy wyraźnemu (ponad trzykrotnemu) zwiększeniu do 71 290 tys. Złotych.

Przeznaczone zostaną przede wszystkim na takie działania jak:

- Wspomaganie transferu technologii
- Rozbudowę sieci doradczej dla MSP
- Ułatwienie dostępu do wiedzy z zakresu prowadzenia firmy
- Pomoc we wdrażaniu systemów zapewniania jakości
- Ułatwienie dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania
- Rozbudowę bazy danych o regulacjach UE
- Wspieranie korzystania przez MSP z regulowanego rynku poza giełdowego
- Ranking banków
- Ułatwianie dostępu do informacji gospodarczej
- Upowszechnienie w społeczeństwie wiedzy z zakresu przedsiębiorczości
- Badania przedsiębiorców i monitorowanie programu.

Ponadto Ministerstwo Gospodarki, w ramach środków przeznaczonych na promocję eksportu, dofinansowuje **udział przedsiębiorców w targach i wystawach za granicą** oraz organizowanie misji gospodarczych. Ze środków tych w około 30 procentach korzystają firmy małe i średnie. W 2000 wprowadzono, nowe zdaniem KIG bardziej korzystne zasady przyznawania tych środków. Środki na refundację części kosztów uczestnictwa przyznawane są nie na okres roku, ale na trzy lata, co umożliwia przedsiębiorcom planowanie udziału w targach w dłuższym okresie. Ponadto wprowadzenie trzech list imprez targowych, z listą A, obejmującą wystawy narodowe, do których maksymalna kwota dofinansowania jest najwyższa służy lepszej i bardziej widocznej obecności Polski na wybranych imprezach.

W ocenie KIG zrealizowanie założeń programu **wymaga zwiększonego zaangażowania środków budżetowych w roku przyszłym**. Obszarem, gdzie takie zwiększone zaangażowanie jest szczególnie potrzebne są środki na pomoc w uzyskiwaniu certyfikatów jakości. Wdrażanie standardów jakości jest niezbędne z punktu widzenia podnoszenia konkurencyjności MŚP i wchodzenia na nowe rynki. W wielu przypadkach brak w/w norm utrudnia lub nawet uniemożliwia zawieranie kontraktów eksportowych. **Ciągle jeszcze liczba firm mających certyfikaty jakości jest niewielka** (ISO 9000 nieco ponad 2700 firm, ISO 14 000 - tylko 190 firm; QS 9000 - 61 firm i VDA 61 - 32). Pomoc państwa we wdrażaniu wspomnianych standardów jest w ocenie KIG **jedną z najbardziej efektywnych form pomocy publicznej dla MSP**. Wobec ograniczonych i niewystarczających środków warto także zastanowić się nad kryteriami kwalifikowania firm do uzyskania pomocy publicznej przy wdrażaniu norm ISO. Można byłoby np. przyznawać pierwszeństwo firmom z branż **o dużym potencjale wzrostu eksportu**, np. przemysł meblarski, instrumentów medycznych, przetwórstwo tworzyw sztucznych, motoryzacyjny. Lista takich branż powinna zostać ustalona w konsultacji z samorządem gospodarczym.

Obszarem, gdzie pomoc powinny być również zwiększona jest również **udział w targach, wystawach i misjach handlowych**. Tego typu działania promocyjne są z reguły zbyt kosztowne dla małych, czasami średnich firm. Dzięki dofinansowaniu imprez wystawienniczych i misji handlowych możliwe jest zwiększenie eksportu omawianej grupy wielkościowej. Zarówno dofinansowanie procesu uzyskiwania certyfikatów zarządzania jakością jak i dofinansowanie targów, wystaw i misji handlowych jest bardzo wysoko oceniane przez przedsiębiorców.

2.10 Wnioski

Przeprowadzona powyżej **analiza skuteczności polityki prorozwojowej** pozwala na sformułowanie następujących ogólnych obserwacji:

- 1) Polityka prorozwojowa okazuje się **coraz mniej skuteczna** a nawet w wielu przypadkach sama **polityka gospodarcza zaczyna stwarzać bariery** dla rozwoju ekonomicznego,
- 2) Zasadniczym mankamentem polityki prorozwojowej jest całkowita **eliminacja mechanizmów stabilizacji sytuacji gospodarczej**, zwłaszcza zaś brak mechanizmu stabilizacji kursowej, w zakresie obciążeń biurokratycznych oraz w zakresie obciążeń kosztów pracy.
- 3) Polska gospodarka znajduje się obecnie pod przemożnym wpływem **niekorzystnych skutków reform**. Prawdopodobnie w przyszłości reformy te przyniosą więcej korzyści niż kosztów, ale obecnie ocena jest negatywna.
- 4) Ważną konsekwencją wprowadzonych zmian stał się **przejściowy nieporządek w zakresie wymagań administracyjno-prawnych**, zwłaszcza związanych z reformą ubezpieczeń społecznych oraz prawa spółek handlowych.
- 5) Niepowodzeniem jest polityka w zakresie **liberalizacji rynku telekomunikacyjnego**, informatyzacji i promocji technologii.
- 6) Obecnie zaczynają się ujawniać niekorzystne skutki **wadliwych koncepcji prywatyzacyjnych** - zwłaszcza w zakresie kwestii utraty kontroli nad zarządzaniem.
- 7) Ciągłe dominuje koncepcja aby źródeł pokrycia wszelkich nowych potrzeb upatrywać w powiększaniu **obciążeń kosztów pracy**.
- 8) Polityka podatkowa w analizowanym okresie charakteryzowała się **niekonsekwencją**. Dla jednych grup podmiotów obniżono obciążenia bezpośrednie ale podwyższono pośrednie a dla innych podwyższono pośrednie ni obniżając bezpośrednich. Zaczęły narastać dysproporcje i **pojawiła się dyskryminacja w zakresie opodatkowania najmniejszych firm**.
- 9) Polityka w zakresie promocji inwestycji okazała się nieskuteczna. Pomimo wprowadzanych obniżek podatków bezpośrednich dla osób prawnych **dynamika inwestycji słabła**. Nieprawdziwą była więc teza, że obniżenie stopy opodatkowania wpłynie na dynamizację inwestycji.
- 10) Polityka walki z bezrobociem napotykała na **problem stałego braku środków**. Jej cele nie były więc realizowane. Również nie rozluźniono usztywnień wynikających z Kodeksu pracy, które i tak w większości były omijane przez firmy i pracowników. **Brak zdolności do porozumienia w zakresie walki z bezrobociem** i stworzenia **programu solidarności społecznej** w walce z tym zjawiskiem można zaliczyć do zasadniczych mankamentów tej polityki.
- 11) Polityka w zakresie integracji Polski z UE **nie chroniła należycie interesów Polski**.

- 12) Politykę w zakresie wspierania eksportu można ocenić dwójako: pozytywnie - wprowadzenie działającego systemu promocji eksportu i negatywnie - likwidacja mechanizmu stabilizacji kursowej
- 13) **Pozytywne zmiany zaobserwowano w zakresie polityki wobec MSP.** Niestety skala programu była ciągle niewielka i nie osiągnięto istotnych efektów.

Reasumując, pomimo starań władz publicznych, przyjęta **koncepcja polityki prorozwojowej w praktyce w niewielkim stopniu sprzyjała rozwojowi.** Bariery rozwojowe okazywały się silniejsze niż skutki polityki. W niektórych przypadkach sama polityka gospodarcza potęgowała bariery rozwojowe.

3. Konsekwencje stanu obecnego dla przyszłości

3.1. Pozycja konkurencyjna Polski w stosunku do innych krajów

W ocenie KIG decydującym czynnikiem, obniżającym pozycję konkurencyjną Polski w stosunku do innych krajów są koszty kredytu. W kwietniu br., po dwóch tegorocznych obniżkach stóp procentowych stopa bazowa dla kredytów inwestycyjnych w dalszym ciągu przekracza 16%. Po uwzględnieniu marży oznacza to, że koszt kredytu inwestycyjnego przewyższa poziom inflacji o około 12 punktów procentowych. Koszty kredytów dla najmniejszych podmiotów przewyższają poziom inflacji często o ponad 15 punktów. **Koszty kredytu w Polsce należą do najwyższych w Europie.**

W zakresie opodatkowania, decydujące znaczenie dla pozycji konkurencyjnej Polski ma **stosunkowo wysoka stawka VAT**, Polska, ze stawką 22 procent, zaliczana jest do krajów o najwyższych podatkach pośrednich. Znacznie niższe stawki podstawowe obowiązują w Niemczech i Luksemburgu. Wysokie są także polskie obciążenia podatkami bezpośrednimi. Minimalne obciążenie PIT jest w Polsce wyższe w porównaniu do wielu krajów Unii Europejskiej, takich jak Portugalia, Holandia, Grecja, Austria, Francja, Włochy. Maksymalne stawki w tych krajach są zbliżone do polskich obciążeń lub wyższe. W zakresie CIT, polskie obciążenia należy zaliczyć do przeciętnych w porównaniu do UE. Są one jednak zdecydowanie wyższe, niż np. w Rosji, która znacznie poprawiła swoją pozycję konkurencyjną dzięki reformie podatkowej.

Wysokie koszty kredytu i wysokie obciążenia fiskalne wpływają na **spadek tempa wzrostu inwestycji.** Po okresie dynamicznego wzrostu nakładów inwestycyjnych w latach 1996-1997, na poziomie 119,2-122,2%, w roku 1999 nastąpił wyraźny spadek do poziomu 105,9%. Malejące tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych może opóźnić procesy restrukturyzacyjne w gospodarce i dostosowywanie się polskich firm do warunków funkcjonowania w Unii Europejskiej. Przy wysokich kosztach kredytu polskie firmy nie będą w stanie ponieść ciężaru inwestycji np. w zakresie dostosowania się do europejskich norm w zakresie ochrony środowiska, norm jakości i in. Grozi to wyeliminowaniem z rynku licznej grupy przedsiębiorstw.

Pozycje konkurencyjną Polski osłabiają także **niskie nakłady na działalność badawczo rozwojową.** Wprawdzie w latach 90-95 obserwowano spadek nakładów zarówno w krajach Unii Europejskiej jak i w krajach OECD, ale w Polsce spadek ten był najgłębszy. W UE w omawianych latach nakłady na działalność badawczo rozwojową w relacji do PKB spadły z 1,99% do 1,84%, a w krajach OECD z 2,38 do 2,16%. **W Polsce w latach 1990-95 wartość**

nakładów na badania i rozwój w relacji do PKB spadła z 1,90% do 0,69%. W następnych pięciu latach wartość ta nieznacznie wzrosła, **do 0,75% PKB w 1999 r.** W Polsce, przeliczeniu na jednego mieszkańca wydaje się niemal 6-krotnie mniej niż wynosi średnia w 15 krajach Unii Europejskiej. Ponadto Polska 1/3 nakładów przeznacza na badania podstawowe, podczas, gdy w krajach wysoko rozwiniętych na badania podstawowe przeznacza się około 1/5 nakładów.

W ocenie KIG poprawa konkurencyjności gospodarki wymaga przede wszystkim, poza dokończeniem reformy podatkowej i zmianą polityki monetarnej, **zwiększenia nakładów na prace badawczo rozwojowe** jak również poprawy efektywności środków wydatkowanych na ten cel. Wobec trudnej pozycji budżetu nie można liczyć na zwiększone finansowanie prac badawczych ze środków publicznych. Można natomiast zwiększyć finansowanie prac badawczych mających komercyjne znaczenie, kosztem części badań podstawowych. Obok tego niezbędne jest **stworzenie mechanizmu, który zwiększy zainteresowanie przedsiębiorstw** pracami badawczo-rozwojowymi. Przedsiębiorstwa nie mogą ponosić pełnych kosztów tych prac i powinny korzystać z grantów KBN na prowadzone prace badawczo-rozwojowe.

3.2. Pozycja negocjacyjna wobec integracji z UE

Ocena obecnej sytuacji ekonomicznej jak również prowadzonej polityki prorozwojowej ustawia Polskę w **niekorzystnej pozycji negocjacyjnej**. Narastanie problemów społecznych, zwłaszcza zaś bezrobocia utrudnia negocjacje w zakresie **liberalizacji europejskich rynków pracy**. Pełne uporu i całkowicie niezrozumiałe dla większości przedsiębiorców stanowisko polskiego rządu w zakresie ograniczeń obrotu ziemią (poza celami rolniczymi) hamuje napływ rzeczywistego (a nie prywatyzacyjnego) kapitału zagranicznego i dokonywanie realnych inwestycji. Nieduże zaangażowanie rządu w stosowanie aktywnych form wspierania gospodarki powoduje, że gospodarka uzyskuje pomoc w przeważającej mierze tylko ze źródeł zagranicznych i to tylko **na zagranicznych warunkach**.

Obserwujemy tworzenie struktur administracyjnych **w oczekiwaniu na fundusze strukturalne Unii Europejskiej** (samorząd wojewódzki) przy praktycznym **braku jakichkolwiek form mobilizacji kapitału rozwojowego** na szczeblu regionalnym. Sytuacja taka ustawia Polskę w poczekalni na fundusze strukturalne i udowadnia, że **tak zarządzany kraj sam jest niezdolny** do realizacji polityki prorozwojowej na szczeblu regionalnym. Skutkuje to stałą centralizacją kapitału i powiększeniem różnic międzyregionalnych.

O ile negocjatorzy polscy poświęcają bardzo dużo czasu na negocjowanie urojonych problemów to problemy bieżące w handlu z UE np. **dotyczące skutków BSE dla Polski** rozpatrywane są tylko w kontekście wprowadzenia opłat za badania polskiego bydła i uznania Polski za kraj wolny do BSR. Uważamy politykę polskiego rządu w tym względzie za **niebezpieczną dla zdrowia publicznego**. Do tej pory **rząd nie przedstawił szczegółowego raportu co się stało** z 1,5 mln ton mączki mięsno-kostnej pochodzącej z krajów objętych chorobą, listy importerów, wytwórni pasz oraz listy odbiorców tych pasz wraz z analizą do jakich celów te pasze zostały zużyte. Jednocześnie nie przedstawiono **analizy potencjalnych skutków** tego importu oraz jeżeli ryzyko jednak istnieje, **nie rozpoczęto tworzyć funduszy** (na razie na badania ryzyka BSE) ze środków stanowiących obciążenie importu rolnego z krajów UE, ponieważ stamtąd pochodzi choroba.

Pozycja negocjacyjna Polski **zupełnie pomija fakt**, że Polska osiąga od wielu lat znacznie przekraczający **10 mld euro deficyt handlowy z UE**. Argument, że dzięki handlowi z Polską kraje UE zachowują setki tysięcy miejsc pracy nie jest zupełnie uwzględniany. Silnym punktem wobec negocjacji z UE jest **rosnąca siła konkurencyjna polskich przedsiębiorstw**. Przedsiębiorstw, które w większości optują za **jak najkrótszymi okresami przejściowymi** i jak najszybszą integracją. Jednocześnie na bieżąco stosowana „polityka ustępstw” nie chroni interesów narodowych Polski (strukturalny deficyt handlowy).

Reasumując, oceniamy, że zarówno obecna sytuacja ekonomiczna Polski jak i stosowana polityka prorozwojowa **pogarsza polską pozycję negocjacyjną wobec integracji z UE**. Jednocześnie uważamy za błędną politykę „nadmiernego pośpiechu” w dążeniu do integracji z UE. **Polska nie musi być w I grupie krajów przyjętych do UE**. Lepiej dłużej poczekać i korzystniej wynegocjować układ. W tym czasie, jak wydaje się, należy jak najszybciej **rozwijać stosunki z Ameryką i Azją**.

3.3. Centralizacja i decentralizacja decyzji korporacyjnych dotyczących Polski

Przyjęcie wadliwej koncepcji prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych skutkuje **stałym transferem decyzji korporacyjnych zagranicę**. Oznacza to, że istniejące w kraju decyzje strategiczne zaczynają być podejmowane poza granicami kraju co prowadzi do niekorzystnych skutków dla Polski (likwidacje oddziałów, ograniczenia zatrudnienia, sprowadzanie polskich oddziałów tylko do sprzedaży, „wciskanie na siłę” towarów zagranicznych do sieci sprzedaży itp.).

Szczególnie zastanawiająca jest **prywatyzacja dokonywana na rzecz zagranicznych przedsiębiorstw państwowych i przedsiębiorstw w których inne państwa mają swoje udziały**. Taka sytuacja powoduje, że polski rząd i polska gospodarka jest bezpośrednio narażona na oddziaływanie rządów państw obcych. Należy jak najszybciej wprowadzić **ustawowe blokady prywatyzacji** na rzecz przedsiębiorstw zagranicznych, które bezpośrednio lub pośrednio są kontrolowane przez obce rządy (mają one w nich jakiegokolwiek udziały).

Stosowane w Polsce koncepcje prywatyzacyjne prowadzą do niekorzystnej centralizacji kapitału również i wewnątrz kraju. Wiele istotnych dla gospodarki regionów kraju **zostało pozbawionych banków regionalnych**, co utrudnia mobilizację kapitału na tym szczeblu. Prawdopodobnie trzeba będzie od nowa tworzyć sieć regionalnych instytucji finansowych w Polsce.

Konsekwencje przyjętych koncepcji prywatyzacyjnych, a zwłaszcza **niedocenie polskiej kadry menedżerskiej** skutkują wyprowadzaniem większości decyzji strategicznych dotyczących rozwoju Polski zagranicę. Koncentracja polityki prywatyzacji na maksymalizacji bieżących wpływów budżetowych **ogranicza te wpływy w dalszym horyzoncie czasowym**.

3.4. Oddziaływanie zmiany jakości kapitału ludzkiego na gospodarkę

Do najkorzystniejszych zmian oddziaływujących pozytywnie na gospodarkę zaliczyć można radykalną **zmianę jakości kapitału ludzkiego** na przestrzeni lat 90-tych. Polski system edukacyjny był w stanie doprowadzić do zmiany sposobu myślenia młodego i starszego pokolenia, zachęcając je do wysiłku, ambicji, stawiania sobie wysokich celów, zdobywania wiedzy fachowej oraz poznawania innych krajów. Prawie 30% młodzieży kończącej maturę kontynuuje naukę w wyższych szkołach (dane z 1999 roku) co stawia Polskę na porównywalnym miejscu z Niemcami. Jednocześnie bardzo szybko **zwiększa się znajomość języków obcych**, zwłaszcza u młodszego pokolenia co ułatwia kontakty międzyludzkie z zagranicą i powoduje, że proces integracji gospodarczej z UE będzie przebiegać znacznie skuteczniej.

Zwiększanie się liczby ludności z wyższym wykształceniem będzie skutkować w nieodległej perspektywie **przyśpieszeniem procesu wzrostu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw**. Ważna jest też edukacyjna rola mediów w zwiększeniu otwartości, tolerancji i życzliwej akceptacji inności w kontaktach gospodarczych z zagranicą. Te cechy osobowe pracowników zwiększają zdolności adaptacyjne polskich przedsiębiorstw do zmieniających się warunków zagranicznych.

3.5. Przyśpieszenie narastania niektórych negatywnych zjawisk społecznych

Ocena obecnej sytuacji gospodarczej oraz skuteczności polityki prorozwojowej wskazuje na istotne zagrożenia w zakresie narastania niektórych zjawisk społecznych. Rozwój gospodarczy Polski lat 90-tych wskazuje, że pomimo budowy kapitalistycznej gospodarki **rynkowej zakres różnic dochodowych w latach 1990-1998** pomiędzy obywatelami o najniższych dochodach i o najwyższych (wskaźnik GINI) **był najniższy w Polsce¹⁹** w porównaniu do wszystkich b. krajów socjalistycznych (największe różnice dochodowe istnieją w Rosji i na Ukrainie). Polska osiągnęła też według tych samych badań **najwyższe tempo wzrostu gospodarczego**. Informacja ta wskazuje, że system ekonomiczny w praktyce oparty na solidarności społecznej daje znacznie większe szanse na ogólny rozwój gospodarczy niż system oparty na rażących nierównościach.

Wzrost stopy bezrobocia i spadek dochodów najuboższych grup jest obecnie czynnikiem wpływającym na **zahamowanie popytu efektywnego** oraz pogłębiającym negatywne nastroje społeczne. Jest też czynnikiem zwiększającym nierówności dochodowe, które per saldo są niekorzystne dla rozwoju gospodarczego. Jednak **różnice dochodowe rosną zasadniczo w wyniku obniżania się dochodów ludzi z najniższych grup dochodowych** a nie w wyniku rażącego wzrostu bogactwa ludzi z najwyższych szczebli dochodowych (świadczy o tym spadająca liczba nowo oddawanych domów mieszkalnych). Jeżeli polskie władze publiczne nie opracują i nie wdrożą skutecznego programu walki z bezrobociem to polska gospodarka będzie narażona na długofalowe obniżenie tempa wzrostu gospodarczego.

¹⁹ M.Keane, E.Prasad, *Inequality, Transfers and Growth in Transition*, „A quarterly magazine of the IMF”, March 2001

4. Konkluzje i wnioski końcowe

Przygotowany raport pokazuje **dość niekorzystną ocenę zarówno sytuacji ekonomicznej Polski jak i stosowanej polityki prorozwojowej**. Wiele elementów gospodarki do roku 1997 funkcjonujących w warunkach pewnej stabilności, zostało wytraconych z równowagi. Do tej pory gospodarka nie dostosowała się do sytuacji powstrząsowej i nadal się broni. Zasadniczym orężem obrony polskich przedsiębiorstw wobec wstrząsów zewnętrznych i wewnętrznych stała się **restrukturyzacja**. Restrukturyzacja pojmowana jako ciągła walka o rentowność, której **zasadniczymi ofiarami stały się osoby bezrobotne**. Jednak, jak przyznajemy, restrukturyzacja była jedynym dostępnym dla przedsiębiorców w ówczesnej i obecnej sytuacji narzędziem obrony.

Uważamy, że polskie przedsiębiorstwa mogą przejść **od fazy permanentnej restrukturyzacji do fazy rozwoju**. Powrót polskich przedsiębiorstw do fazy rozwoju wymaga spełnienia, naszym zdaniem, następujących warunków:

- 1) **Ustabilizowania** sytuacji ekonomicznej kraju (zwłaszcza wahań kursowych i popytowych)
- 2) **Wycofania** się z niektórych, wywołujących obecnie **największy nieporządek reform**
- 3) Zarysowania **spokojnego ale realnego programu poprawy sytuacji** - stworzenie akceptowalnej społecznie wizji przyszłości
- 4) Ostrożnego stymulowania popytu i **silnego bodźcowego stymulowania efektywnej podaży**
- 5) Wdrożenia **programu solidarności społecznej** zakładającego objęcie nie tylko pracodawców (jak obecnie) ale również i pracowników obowiązkami w zakresie finansowania walki z bezrobociem
- 6) Zastąpienia obecnego permanentnego konfliktu politycznego **kooperatywnym podejściem** nastawionym na budowę przyszłości
- 7) Zbudowanie **spójnej koncepcji realizacji polityki monetarnej i budżetowej**, poprzez zwiększenie wpływu rządu na praktyczną realizację polityki monetarnej. Polityka taka powinna opierać się na doświadczeniu i wiedzy NBP
- 8) Budowaniu **dobrej współpracy pomiędzy organizacjami reprezentującymi przedsiębiorców i pracowników**, zwłaszcza przy budowie programu walki z bezrobociem.

Do szczegółowych wniosków wynikających z przygotowanego raportu zaliczyć można następujące:

1. Dokonanie zmiany w ustawie o **ubezpieczeniach społecznych** poprzez wykreślenie obowiązku sporządzania imiennych raportów miesięcznych i zastąpienie ich raportami rocznymi.
2. Przywrócenie obowiązywania **Kodeksu Handlowego**, rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z 1934 r., przy zachowaniu niektórych przepisów Kodeksu Spółek Handlowych
3. Doprowadzenie do **skrócenia okresów** liberalizacji rynków telekomunikacyjnych w Polsce.
4. Zlikwidowanie faktycznego **monopolu** telekomunikacyjnego.

5. W prywatyzacji, położenie szczególnego nacisku na prywatyzację **menedżerską i menedżersko-pracowniczą**.
6. Wprowadzenie prawnie obowiązującego **zakazu sprzedaży mienia państwowego** na rzecz przedsiębiorstw pośrednio lub bezpośrednio kontrolowanych przez rządy państw obcych (w których inne państwa posiadają udziały)
7. **Obniżenie poziomu akcyzy na paliwa** (nawet nieduża obniżka będzie entuzjastycznie przyjęta przez biznes i konsumentów)
8. Wprowadzenie prawnie obowiązującej zasady, że **ubezpieczenia chorobowe finansują ubezpieczeni** a zasiłki wypłaca tworzony przez nich fundusz.
9. Zlikwidowanie **dyskryminacji podatkowej osób fizycznych** prowadzących działalność gospodarczą poprzez wprowadzenie zapisu do Prawa działalności gospodarczej, że opodatkowanie osób fizycznych z tytułu osiągnięcia dochodów z działalności gospodarczej, przeznaczonych na rozwój tej działalności (w odróżnieniu od konsumpcji) nie może być wyższe niż opodatkowanie osób prawnych.
10. Wypracowanie **przyjaznego systemu opodatkowania** osób fizycznych prowadzących małe przedsiębiorstwa poprzez rozszerzenie form ryczałtowych i obniżenie wynikających z nich obciążeń.
11. Uruchomienie systemu **bodźców inwestycyjnych** dla przedsiębiorstw, ze szczególną preferencją MSP.
12. Wprowadzenie **składki na Fundusz Pracy płaconej przez pracowników** a wykorzystywanej na aktywne formy walki z bezrobociem.
13. Przywiązanie kursu złotego do euro z dość dużym ale systematycznie zmniejszanym pasmem wahań
14. **Koordinowanie polityki NBP z polityką Europejskiego Instytutu Monetarnego** tak aby zmniejszyć zakres istniejącej spekulacji oraz upodobnić warunki rynku pieniężnego w Polsce do obowiązujących w UE
15. Zwiększenie nakładów na **wspieranie rozwoju MSP i wspieranie eksportu** oraz innych wydatków rozwojowych.