

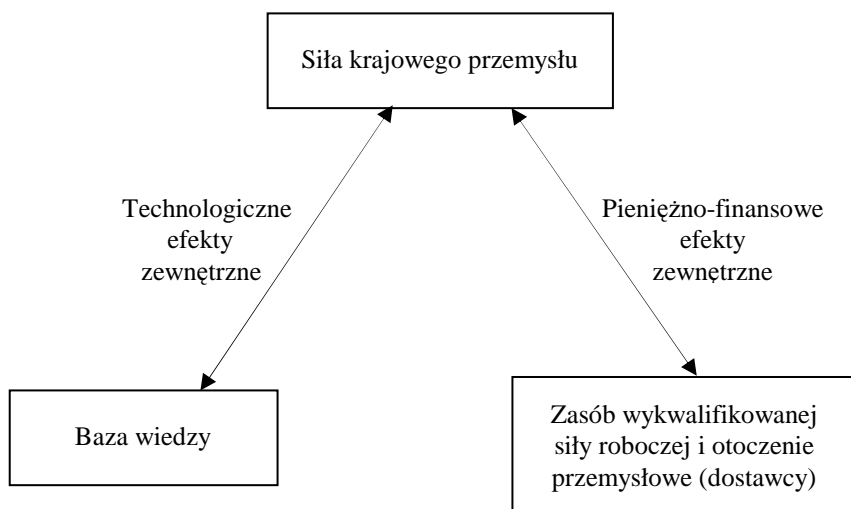
Modernizacja gospodarki a polityka fiskalna

Podstawowym deklarowanym celem polityki regionalnej Unii Europejskiej (*Common Regional Policy*) jest zwiększenie tzw. spójności ekonomicznej i społecznej wspólnoty. Cel ten ma być realizowany poprzez pomoc słabiej rozwiniętym regionom i sektorom gospodarek państw członkowskich, tak aby nastąpiło zmniejszenie różnic między regionami UE w poziomie rozwoju i w poziomie życia ludności. Uważa się, że podniesiona na wyższy poziom spójność społeczno ekonomiczna zwiększy ogólną konkurencyjność całej wspólnoty i pozwoli jej wypracować lepszą pozycję w globalnym podziale sił, co jest głównym ekonomicznym celem tzw. strategii lizbońskiej.

Samo pojęcie konkurencyjności jest wieloznaczne i w zasadzie jest odnośzone to sfery mikroekonomii, biznesu, gdzie wiąże się je ze zdolnością firmy do uzyskiwania przewagi na rynku w pozyskiwaniu zasobów i rywalizacji o klientów różnymi metodami – stąd powstają różne formy konkurencyjności (kosztowa, cenowa, technologiczna, jakościowa). Niemniej jednak odnosi się je także do pozycji krajów czy regionów, a nawet wspólnot krajów takich jak Unia Europejska, gdy rozumie się ją jako ogólną zdolność funkcjonujących w nich przedsiębiorstw do uzyskiwania przewagi konkurencyjnej na globalnym rynku, a w konsekwencji zapewnienia ich obywatelom pełnego zatrudnienia i względnie dobrobytu – ostatecznie chodzi zatem, aby osiągnąć zdolność do budowania bogactwa i dobrobytu w wymiarze narodowym, czy ściślej biorąc – społeczności tworzącej państwo lub wspólnotę grupy państw – i w ten więc sposób konkurencyjność może być odniesiona także do obszarów terytorialnych [Opolski]. Inaczej mówiąc, uważa się, że „konkurencja gospodarcza jest rywalizacją podmiotów, mającą na celu osiągnięcie korzyści związanych z działalnością gospodarczą na rynku krajowym i międzynarodowym” [Bossak, Bieńkowski, 2004] i właśnie osiągnięcie spójności wewnątrzwspólnotowej ma sprzyjać jej osiągnięciu.

Paul Krugman już wiele lat temu zauważył jednak trafnie, że „kraj to nie jest to samo, co biznes”, a dyskusje o konkurencyjności prowadziły do wniosków, które „wyrósły z fałszywej analogii między krajem a biznesem” [Krugman, 1991, s. 811–815]. Na problem pozycji kraju w handlu międzynarodowym trzeba bowiem patrzeć uwzględniając strukturę jego przewag komparatywnych, rozkład dochodów i rozwój nowoczesnych technologii. Kraj może być

konkurencyjny albo poprzez utrzymywanie niższych płac w stosunku do międzynarodowego otoczenia, albo poprzez większą wydajność osiąganą dzięki postępowi technologicznemu. Oczywiście ten pierwszy sposób powinien być preferowany, gdyż służy wzrostowi ogólnego dobrobytu i umacnia nie tylko międzynarodową pozycję konkurencyjną kraju, ale i pozycję rządzących polityków. Jednakże rozwój przemysłów nowoczesnych technologii wymaga szczególnych sprzyjających warunków. W wielu przypadkach przemysły potrafią same wykreować swą przewagę komparatywną w stosunku do innych krajów, ale jest to uwarunkowane czynnikami zewnętrznymi zarówno o charakterze pieniężno-finansowym (*peculiar external economies*), jak i technologicznym (*technological external economies*), które powinny tworzyć pozytywne sprzężenia zwrotne. Ilustruje to rysunek 1.



Rysunek 1. Samowzmacnianie przewagi komparatywnej krajowego przemysłu

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Krugman, 1991, s. 813].

Jednakże, jak powiada Krugman, w określonych okolicznościach kraje mogą utracić przewagę konkurencyjną w pewnych przemysłach lub próba wyłonienia takich przemysłów może spotkać się z niepowodzeniem i wtedy zwłaszcza w krajach wschodzących kluczowe znaczenie ma świadomość tego, że takie przemysły wymagają wsparcia w postaci odpowiedniej interwencji państwa (*infant industry argument for developing countries*). Brak takiej interwencji spowoduje, że kraje te zostaną sprowadzone do producentów jedynie takich dóbr, gdzie te zewnętrzne czynniki i efekty rozwojowe mają marginalne znaczenie, są nieistotne, ich gospodarki zostaną zatem zablokowane w stanie permanentnie niskich płac.

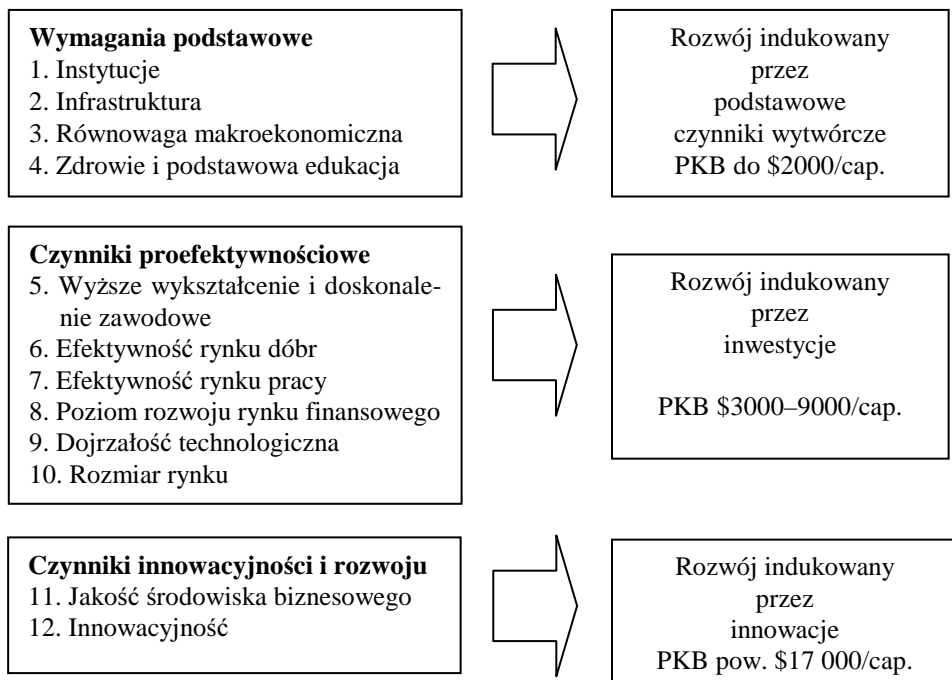
Najlepszym przykładem kraju, który osiągnął sukces poprzez wspieranie uzyskiwania przez swe przemysły przewag konkurencyjnych jest Japonia, która systematycznie wspierała przemysły nowych technologii. Takie wspieranie, jak przypomina Krugman, może mieć postać rządowego subsydiowania, ale także jawnego lub ukrytego protekcjonizmu wobec krajowego rynku, a także wspierania szkolnictwa, nauki, nakładów na B+R – na co oczywiście trzeba środków i dlatego Japonia permanentnie miała znacznie wyższy niż USA i nawet Niemcy Zachodnie udział krajowych oszczędności w PKB. Obecnie świeższym przykładem kraju, który skutecznie stosuje tę strategię wspierania rozwoju gospodarki przez państwo są oczywiście Chiny.

Zatem konkurencyjność w wymiarze krajowym to nie tylko ogólnie rozumiane posiadanie większej zdolności do rozwoju, ale umiejętność wykreowania przemysłów wiodących, nowatorskich technologicznie, przyszłościowych, które będą w stanie utrzymywać trwałą przewagę konkurencyjną na rynkach światowych. Trzeba mieć jednak świadomość tego, że zróżnicowanie poziomów rozwoju krajów ma głębszy wymiar i jest konsekwencją wielu lat rozwoju w odmiennych i złożonych uwarunkowaniach wewnętrznych i zewnętrznych poszczególnych krajów. Czynniki prowadzące do uzyskiwania przez poszczególne kraje pozycji konkurencyjnej w świecie trafnie oddaje schemat opracowany przez grupę autorów pracujących dla World Economic Forum. Zidentyfikowali oni i uporządkowali 12 czynników, nazywanych filarami konkurencyjności (*pillars of competitiveness*) [Sala-i-Martin, Blanke, Drzeniek Hanouz, Geiger, Paua, 2007]. Ilustruje je schemat na rysunku 2.

Wyspecyfikowane przez nich „filary konkurencyjności” są ze sobą silnie powiązane i wzajemnie się uzupełniają, a nawet wzmacniają, co jednak istotne, zgodnie z wnioskami Krugmana w zasadniczy sposób zależą od polityki państwa, aczkolwiek niektóre mogą być elementem polityki rozwojowej przedsiębiorstw prowadzących świadomą długofalową strategię kształtowania swej globalnej pozycji na bazie własnych stabilnych zasobów wewnątrz krajowych i umacniania pozycji w krajach, w których chcą kształtować swą długofalową stabilną pozycję. Taka polityka przedsiębiorstw wymaga jednak nie tylko dojrzałości i mądrości zarządów, ale i oderwania od krótkookresowych motywacji narzucanych przez charakter współczesnego rynku finansowego.

Ten podział czynników konkurencyjności sugeruje, że najbiedniejsze są te kraje, które wykorzystują głównie podstawowe czynniki wytwórcze; kraje o średnim poziomie wykorzystują czynniki inwestycyjne zwiększające wydajność pracy, natomiast w krajach najbogatszych kluczowe znaczenie odgrywają czynniki związane z tworzeniem i wdrażaniem innowacji – są to zarówno rozwój technologiczny, tworzenie innowacji i wynalazków, jak i czynniki organizacyjne, w tym nowoczesne techniki biznesowe oraz system finansowy wspierający

wdrażanie innowacji. Tej kolejności czynników konkurencyjności nie należy jednak rozumieć jako zbioru uporządkowanego w sensie „przynależności” krajom o różnym poziomie rozwoju w sensie poziomu PKB na głowę. Wskazuje raczej, że ograniczenie się tylko do pierwszej grupy czynników zablokuje poziom na pierwszej fazie, natomiast realizacja wszystkich dwunastu czynników da szansę na szybkie dojście do wysokiego poziomu rozwoju i dobrobytu mieszkańców – dowodzą tego przykłady dynamicznie rozwijających się krajów.



Rysunek 2. Filary konkurencyjności gospodarek

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Sala-i-Martin, Blanke, Drzeniek Hanouz, Geiger, Mia, Paua, 2007].

W krajach pierwszej grupy rozwój oparty jest na wykorzystywaniu niewykwalifikowanej siły roboczej i zasobów naturalnych, przedsiębiorstwa konkurują niskimi cenami, konkurencyjność osiąga się dzięki niskiemu poziomowi życia ludności, niskim płacom. Utrzymanie konkurencyjności jest zależne od dobrze funkcjonujących instytucji prywatnych i publicznych, odpowiedniej infrastruktury, stabilnej struktury makroekonomicznej, ale też siły roboczej posiadającej kwalifikacje o podstawowym charakterze, której sprawny system opieki zdrowotnej zapewnia właściwą opiekę.

Kraje drugiej grupy opierają wzrost gospodarki na inwestycjach zwiększających efektywność gospodarki, uzyskują efekty w postaci poprawy wskaźników wydajności pracy. Przedsiębiorstwa nastawione są na poprawę efektywności produkcji i polepszenie jakości produktów. Istotne znaczenie ma tu jakość kapitału ludzkiego, wynikająca z wyższego wykształcenia i szkolenia pracowników. Dla gospodarki kluczowe znaczenie ma zdolność do wykreowania efektywnego rynku dóbr, ukształtowania dobrze działającego rynku pracy, jak i rozwiniętych instytucji rynku finansowego. Przedsiębiorstwa potrzebują dużego rynku krajowego lub zagranicznego i umiejętności wykorzystania istniejących technologii. Działają tu więc w pewnym stopniu te wyróżnione przez Krugmana czynniki zewnętrzne (*external economies*).

Trzecia grupa krajów to kraje najnowocześniejsze o najwyższym poziomie życia, które swą konkurencyjność osiągają dzięki temu, że są w stanie forsować rozwój poprzez innowacje technologiczne i organizacyjne. To są podstawowe czynniki, które pozwalają utrzymać wyższe płace i zapewnić ludności wysoki, godny standard życia. Kluczowe znaczenie ma zdolność przedsiębiorstw do konkurowania nowymi i wyróżniającymi się produktami i technologiami – nazywamy to zdolnością do innowacyjności – tutaj czynniki zewnętrzne osiągają najwyższy poziom istotności.

Znaczenie czynników wyeksponowanych na poszczególnych etapach zmienia się zależnie od poziomu rozwoju kraju. Na przykład edukacja ma inny charakter w krajach ograniczających się do pierwszego czy drugiego etapu, inny w krajach rozwijających czynniki innowacyjności i rozwoju – w nich zdolność do kreowania rozwoju tkwi w kulturze tworzonej między innymi przez system edukacji – bo już od przedszkola rozwija się w dzieciach skłonność do zmieniania i udoskonalania świata, a w szkołach umiejętność tę wzmacnia się¹. Jednocześnie cały system jest nastawiony na chłonięcie i wdrażanie innowacji do przemysłu.

Badania te prowadzą do wniosku, że nowoczesne gospodarki w nowym globalnym świecie mogą osiągnąć konkurencyjność i zarazem dobrobyt mieszkańców zgodnie z postulatem Krugmana tylko łącząc wszystkie te czynniki poprzez politykę państwa – z wypracowaniem przez przedsiębiorstwa zdolności do kreowania i wdrażania innowacji. Niezbędne jest współgranie elastycznych rozwiązań instytucjonalnych z polityką państwa nastawioną na wspieranie rozwoju i utrzymania pozycji konkurencyjnej swych przemysłów opartych na rodzimym kapitale.

Jednym z narzędzi wspierania rozwoju technologicznego i w konsekwencji modernizacji gospodarki jest polityka podatkowa. Aczkolwiek wśród krajów

¹ Na przykład w szkołach istotne jest to, jakiego rodzaju wizerunki wiszą na korytarzach i w klasach: czy są to byle jakie obrazki z dziecięcych baśni, czy są to wizerunki rycerzy i bojowników, czy też uczonych, zatopionych nad książką myślicieli i eksperymentujących wynalazców.

najbardziej rozwiniętych są takie, które bardzo wstrzemięźliwie stosują jakiekolwiek ulgi podatkowe, nie dają ich przedsiębiorstwom prowadzącym badania i inwestujące w rozwój nowych technologii (tzw. B+R) to jednak wiele stosuje ulgi w formie tzw. kredytów podatkowych² lub bezpośrednich subwencji.

Zobaczmy, jak te kwestie są rozwiązane w niektórych krajach.

Tabela 1. Rozwiązania podatkowe wspierające innowacyjność i modernizację w opodatkowaniu spółek w wybranych krajach – podstawowe zasady opodatkowania i ulg dla spółek

Kraj	Opodatkowanie (<i>corporate income tax</i>)	Ulg (<i>tax incentives</i>)
1	2	3
Austria	Zyski spółek opodatkowane stawką 25%.	Koszty badań i rozwoju (B+R) można w całości odjąć w miarę ich ponoszenia; Wypłata 8% premii podatkowej (<i>tax bonus payment</i>) lub alternatywnie potrącenie (<i>allowance</i>) 25–35% kwalifikowanych wydatków na B+R. Premia podatkowa 6% lub alternatywnie potrącenie 20% z tytułu wydatków na szkolenie i doksztalcanie pracowników.
Belgia	Podatek od zysków spółek wynosi 33%, powiększony o 3% z tytułu podatku kryzysowego (co daje łącznie stopę opodatkowania 33,99%, jednakże jeśli dochód do opodatkowania jest niższy niż 322 500 euro, opodatkowanie ma charakter progresywny według skali: 0 – 25 000 euro podatek 24,98% 25 001 – 90 000 podatek euro 31,93% 90 001 – 322 500 podatek euro 35,53.	Wprowadzone w 2005 r. regulacje prawa podatkowego dające ulgi z tytułu kosztów finansowania kapitału, równe oprocentowaniu długoterminowego finansowania wolnego od ryzyka (<i>log term risk free financing</i>), tzw. NID-rate, którego podstawą jest średnia rata 10-letnich belgijskich obligacji skarbowych. Istotne znaczenie mają ulgi inwestycyjne z tytułu powiększenia aktywów trwałych bez względu na to, czy aktywa te zostały nabyte, czy wyprodukowane we własnym zakresie. Można potrącić z podstawy opodatkowania 14,5% nakładów na patenty, inwestycje B+R na rzecz środowiska naturalnego (małe spółki 21,5%), oszczędności energii, oczyszczanie powietrza (w barach i restauracjach), 21,5% z tytułu inwestycji w bezpieczeństwo (<i>security investments</i>); z tytułu innych inwestycji odpis jest zerowy (aczkolwiek indywidualni inwestorzy korzystają z odpisu 4,5%).

² Kredyt podatkowy to refundacja części lub całości podatku dochodowego podatnika. Kwota tej refundacji może być wyższa od należnego podatku – wtedy kredyt podatkowy staje się dotacją na rzecz podatnika.

1	2	3
		Ciekawą formą wspierania modernizacji gospodarki jest ulga z tytułu patentów (PID – <i>Patent Income Deduction</i>), pozwalając na odjęcie do 80% dochodów z tytułu nowych patentów; dzięki temu efektywna stopa opodatkowania nie przekracza 6,8%. Celem tego rozwiązania jest zachęcenie przedsiębiorstw do odgrywania aktywnej roli w opracowywaniu i wdrażaniu patentów.
Dania	Podatek od spółek wynosi 25% (zredukowany z 28%).	Ulgi niestosowane.
Finlandia	Podatek od spółek 26%.	Ulgi niestosowane.
Francja	Standardowa stawka podatku 33,33% plus 1,5% domiaru podatkowego (<i>surtax</i>); w pewnych sytuacjach podatek jest jednak obniżony do 15% lub 8%.	Specjalnych ulg podatkowych nie ma, stosowany jest jedynie mobilizująca do inwestycji modernizacyjnych przyspieszona amortyzacja.
Hiszpania	Podstawowa stawka podatku dla firm wynosi 30%, ale zależnie od rodzaju działalności gospodarczej może wynosić 35%, 25%, 20%, 10%, 1% a nawet 0%.	Ulgi i bodźce podatkowe są związane z miejscem i pewnymi kategoriami prowadzenia działalności gospodarczej (usługi publiczne, eksportu filmów, książek i innych produktów kulturalnych), jak i z kategoriami inwestycji (technologie informacyjne i komunikacyjne, systemy nawigacyjne, inwestycje w ochronę środowiska, szkolenia zawodowe), jednak zostaną zlikwidowane w 2011 r. i 2014 r. Kredyt podatkowy na rzecz kosztów B+R (25–42%) oraz inwestycji (8%) zostaną zlikwidowane w 2012 r. Jak zatem widać, zwycięża liberalna teza o konieczności likwidacji ulg podatkowych.
Holandia	Podstawowa stawka podatku od dochodów spółek została zredukowana do poziomu 25,5% (z 31,5% w 2005 r.)	Bodźce podatkowe dotyczą: – małych inwestycji, pozwalając na odjęcie od dochodu do 25% poniesionych kosztów; – inwestycji w oszczędzanie energii – do 44% kosztów, – inwestycji w ochronę środowiska – 40%, 30% lub 15%, zależnie od kategorii inwestycji; – nakładów B+R w nowe technologie poprzez redukcję podatku od płac (<i>wage tax</i>) personelu zaangażowanego w badania o wdrażanie technologii nowych produktów.

1	2	3
Irlandia	Stawka podstawowa podatku została zredukowana do 12,5%; tzw. stawka pasywna dla dochodów z dywidend od spółek zlokalizowanych poza Irlandią, jak i dla dochodów z oprocentowania, rent i honorariów, jak i zysków kapitałowych wynosi 25%. Stawka ulgowa 10% ma zastosowanie dla działalności rozpoczętej przed 2010 r.	Stosuje się bodźce podatkowe (oprócz podstawowej ulgi 10%). Są to: – 20% kredyt podatkowy na wydatki B+R, – zwolnienie podatkowe dla honorariów z patentów, jeśli zostały opracowane w Irlandii, – granty gotówkowe na wydatki modernizacyjne, szkolenie personelu, tworzenie miejsc pracy, nakłady na B+R.
Japonia	Stawka podstawowa podatku wynosi 30% (dla małych, w kategoriach wielkości kapitału, przedsiębiorstw 22%). Ponadto płacone są podatki lokalne: prefekturalny 5–6% i miejski 12,3–14,7%, przy czym w Tokio kształtuje się od 17,3 do 20,7%, liczone w stosunku do podatku od spółek.	Stosowane są bodźce podatkowe w postaci kredytu podatkowego na projekty B+R, do 20% zobowiązania podatkowego. Specjalne bodźce podatkowe w formie kredytu podatkowego do 10% kosztów, wspierają inwestycje w bezpieczeństwo informacyjne. Modernizację wspiera przyspieszona amortyzacja. Wydatki na szkolenie personelu wspierane są kredytem podatkowym 8–12%.
Kanada	Stawka podstawowa podatku wynosi 38%, od niej odejmowany jest podatek na rzecz prowincji i inne ulgi, tak że ostatecznie podatek federalny netto zostaje zredukowany do 19% (dla niskich dochodów 11%) ale stawka całkowita opodatkowania, łącznie z podatkiem lokalnym na rzecz prowincji, wynosi do 29–35%.	Specjalne ulgi i odliczenia przysługują z tytułu wydatków na B+R. Podatnikowi przysługuje też 20-proc. inwestycyjny kredyt podatkowy (ITC).
Niemcy	Podatek podstawowy został ostatnio zredukowany z 25% do 15%, ale obowiązuje podatek solidarnościowy 5,5%; ponadto przedsiębiorstwa podlegają dodatkowemu lokalnemu podatkowi od działalności handlowej i przemysłowej (<i>trade tax</i>) na poziomie od 7% do 17,1%, w większości miast między 14% a 16%.	Nie ma bodźców podatkowych jako takich, ale stosuje się granty inwestycyjne 12,5% lub 15% dla inwestycji kapitałowych w nowe urządzenia albo hotele w landach wschodnich.
Norwegia	Stawka podatku wynosi 28%. Jednakże specjalna krańcowa stawka sięga 78%, gdyż składa się na nią normalny podatek od spółek 28% oraz 50% podatek specjalny (<i>special tax</i>), obejmujący dochody z dochodów zagranicznych (<i>offshore income</i>) oraz dochodów z transportu ropy rurociągami z platform wiertniczych. Podatek specjalny 30% (<i>Resource Rent Tax</i>) dotyczy dystrybucji energii wodnej.	Bodźce podatkowe w głównej mierze dotyczą przemysłu morskiego i stoczniowego oraz wydobycia i transportu ropy.

1	2	3
Portugalia	<p>Podstawowa stawka podatku od spółek wynosi 25% (przy czym pierwsze 12,5 tys. euro jest obciążone ulgą w wysokości 12,5%), do czego dodawany jest podatek lokalny stanowiący 10% wymiaru podatkowego, czyli łącznie obciążenie standardowe wynosi 27,5%.</p> <p>Projekty inwestycyjne od min. ok. 5 mln euro, zakwalifikowane jako zgodne ze strategicznym interesem kraju podlegają ulgom inwestycyjnym w formie inwestycyjnego kredytu podatkowego od 5% do 20%, jak i zwolnieniom z podatku od nieruchomości i ceł. Jest tu więc realizowana wyraźna polityka dyskrejonalna.</p>	<p>Wspierana jest polityka prywatyzacyjna przez 50-proc. ulgę podatkową dla dywidend sprywatyzowanych przedsiębiorstw.</p> <p>Ułga podatkowa obejmuje zyski z funduszy inwestycyjnych: jeśli udziały są trzymane krócej niż rok podatek wynosi 10%, jeśli więcej niż rok, są zwolnione z podatku. Inne zyski kapitałowe podlegają podatkowi 20–25%; fundusze emerytalne są zwolnione z podatku.</p> <p>Całkowicie zwolnione są z podatku kontrakty na rzecz infrastruktury NATO.</p> <p>Promowane jest tworzenie miejsc pracy dla ludzi młodych do 30. roku życia, przez zwiększenie przy obliczaniu podatku dochodowego kosztów wynagrodzeń i ubezpieczenia socjalnego o 50% oraz inwestowanie w niektórych regionach przez obniżenie do 20% stawki podstawowej podatku.</p> <p>Dla modernizacji gospodarki szczególne znaczenie ma kredyt podatkowy na rzecz B+R, w wysokości 32,5% (wcześniej 20%) poniesionych kosztów.</p>
Szwecja	<p>Podstawowa stawka podatku dla spółek wynosi 26,3%, obniżona z poziomu 28%.</p>	<p>Nie stosuje się specyficznych ulg i bodźców podatkowych, niemniej jednak możliwe jest stosowanie przyspieszonej amortyzacji i tworzenia rezerw na spłatę odsetek (<i>accruals reserves</i>).</p>
Włochy	<p>Spółki podlegają dwóm podatkom: podatkowi centralnemu od spółek, tzw. IRES (<i>Imposta sul Reddito delle Societa</i>) i lokalnemu podatkowi od produkcji IRAP (<i>Imposta Regionale sulle Attivita Produttive</i>) o stawkach 27,5% i 3,9%.</p>	<p>Dla spółek, które zwiększają liczbę miejsc pracy albo inwestują w projekty B+R, stosowane są ulgi w postaci kredytów podatkowych.</p>
Wielka Brytania	<p>Podstawowa stawka podatku dla spółek wynosi obecnie 28% (obniżona z 30%); dla małych spółek (o zyskach poniżej 300 tys. funtów) stawka jest obniżona do 21% (jest wyższa niż w latach wcześniejszych, gdy wynosiła 19%).</p>	<p>Stosowanych jest wiele form bodźców podatkowych w formie obniżających podatek odliczeń. Są one odniesione do wydatków lub wielkości firmy. Bez względu na wielkość firmy możliwe są odliczenia wydatków inwestycyjnych (100% pierwszych 50 tys. funtów), jak i wydatków na B+R (130% wydatków – przed 1 kwietnia 2008 r. było mniej: 125%), zaś dla małych i średnich przedsiębiorstw to odliczenie może wynieść 175% (wcześniej 150%) kwalifikowanych wydatków B+R, zatem ma miejsce silne wsparcie modernizacji i rozwoju nowych technologii.</p>

1	2	3
USA	<p>Specyfiką amerykańskiego systemu opodatkowania spółek jest silnie progresywny i kompensacyjny charakter stawek opodatkowania kształtujących się na poziomie od 15% dla zysków do 50 tys. dolarów, dla kolejnych progów 25%, 34% i 39% (dla przedziału między 100 tys. a 335 tys. dolarów), a dla dalszych progów 34%, 35%, 38% i 35% (dla kolejnych zysków powyżej 18,333 mln dolarów). Celem podwyższonych stawek 39% i 38% jest eliminacja korzyści, jakie dały obniżone stawki dla dochodów wcześniejszych (wszystko obejmuje okres roku).</p>	<p>Bodźce i wsparcie dla różnych rodzajów biznesu i działań gospodarczych ma formę kredytów podatkowych i grantów rządowych. Różne specjalne kredyty, tzw. <i>business credits</i> są stosowane dla dostarczenia bodźców na rzecz osiągnięcia pewnych celów ekonomicznych: kredyt inwestycyjny, kredyt na wsparcie zatrudnienia pewnych kategorii pracowników, kredyt na paliwo alkoholowe (<i>alcohol fuels credit</i>), kredyt na badania, kredyt na wsparcie taniego budownictwa (<i>low income housing credit</i>), na wsparcie przedsiębiorczości niepełnosprawnych, na zwalczanie skutków klęsk żywiołowych (np. huraganów Katrina, Rita i Wilma), na poprawienie bezpieczeństwa i ratownictwo przemysłowe, na pewne specjalne służące środowisku technologie itd. – ogółem wyszczególnia się 34 takie specjalne cele kredytów podatkowych, dostępnych do pewnego ustalonego limitu ogólnego.</p> <p>Dla modernizacji i postępu technologicznego istotne znaczenie miał kredyt podatku federalnego w wysokości 20% sumy kwalifikowanych wydatków na B+R, poniesionych między czerwcem 1996 r. a październikiem 2001 r. Za okres od 8 sierpnia 2005 r. do końca 2007 r. kredyt obejmował badania w dziedzinie energii.</p> <p>Jak zatem widzimy, ulgi są adresowane na określone cele i w zdefiniowanym czasie. Dla tych, którzy nie zdołali skorzystać z tych programów, dostępne są jednak inne możliwości: alternatywny uproszczony kredyt (ASC – <i>alternative simplified credit</i>), dający odpis 14% (w 2009 r., wcześniej było 12%) kwalifikowanych wydatków na badania (QRE – <i>qualified research expenditures</i>) oraz alternatywny krańcowy kredyt na badania (AIRC – <i>alternative incremental research credit</i>) – gdy jego wydatki na badania przekraczają pewien kwalifikowany poziom w stosunku do wpływów za czteroletni okres.</p>

W Polsce stosowane przez politykę fiskalną metody wspierania rozwoju technologicznego są znacznie uboższe, przez całe lata nie wyciągano wniosków z faktu niskiej innowacyjności gospodarki, a nawet jej technologicznego zaoferowania. Wskaźnik innowacyjności SII (*Summary Innovation Index*) dla Polski jest jednym z najniższych w Europie: wynosi 0,24, przy średniej unijnej 0,45, podczas gdy w dla USA ma wartość ok. 0,55, dla Japonii 0,60, a dla Szwecji 0,74; Polska jest na czwartym od końca miejscu na liście 29 krajów OECD [Grodzka, Zygierewicz, 2008]. Nakłady na działalność badawczo-rozwojową B+R w Polsce, mierzone udziałem ogółu wydatków na tę działalność w PKB, osiągnęły w 2006 r. poziom 0,56%, lokując nas na jednym z ostatnich miejsc w UE. W tym samym roku średnią dla UE-27 oszacowano na 1,84%, przy czym najwięcej na B+R w stosunku do PKB przeznaczono w Szwecji (3,82%), Finlandii (3,45%), Niemczech (2,51%), Austrii (2,45%) oraz Danii (2,43%). Polska, obok m.in. Cypru (0,42%), Rumunii (0,46%) i Bułgarii (0,48%), zaniża unijną średnią. Warto odnotowania jest także fakt, że w Polsce nakłady na B+R w relacji do PKB w latach 2002–2006 (od 0,54% do 0,57%), były niższe niż w latach 1995–2001 (od 0,62% do 0,69%) [Grodzka, Zygierewicz, 2008]. Co przy tym znamienne, podczas gdy w wielu krajach intensywność nakładów na B+R w okresie 1995–2005 wyraźnie wzrosła, w Polsce będąc na jednym z najniższych poziomów, nieco spadła [*Przegląd polityk na rzecz...*, 2007]. W niekorzystnym świetle stawia nas też struktura nakładów na B+R, fakt, że wydatki te w nieco ponad jednej trzeciej ponoszone są ze środków przedsiębiorstw, a większość stanowią środki budżetowe, podczas gdy jednym z założeń Strategii Lizbońskiej jest to, że dwie trzecie nakładów na B+R będzie pochodziło z sektora prywatnego.

Dopiero od roku 2006 podjęto realne próby wpłynięcia na zmianę tej sytuacji poprzez politykę fiskalną. Dzięki ustawie o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej z 29 lipca 2005 r. (DzU nr 179, poz. 1484), przedsiębiorstwa inwestujące w nowe technologie mogą skorzystać ze wsparcia ze strony państwa. Ustawa ta wprowadziła szczególnie instrument, jakim jest ulga podatkowa z tytułu nabycia nowych technologii. Ulga dała możliwość odliczenia od podstawy opodatkowania części wydatków na nabycie nowej technologii według następującej zasady: odliczenie przysługuje w kwocie nie wyższej niż dochód osiągnięty z tytułu prowadzenia działalności w danym roku i nie może przekroczyć 50% kwoty wydatków związanych z zakupem technologii.

Od 1 stycznia 2007 r. wprowadzono możliwość przyspieszonej amortyzacji, co jest standardową procedurą wspierania modernizacji środków trwałych. Odpisy amortyzacyjne można dokonywać w wysokości 100% wartości początkowej kwalifikowanego środka trwałego, lub ze względu na osiągnięty w danym roku wynik podatkowy odpowiednio mniej.

W lipcu 2008 r. weszła w życie nowa ustawa z dnia 30.05.2008 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej. Jej celem było danie moż-

liwości udzielania kredytu technologicznego przez BKK (który do 31.12.2006 r. był udzielany na podstawie wcześniejszej ustawy o wspieraniu działalności innowacyjnej z dnia 29.07.2005 r.) oraz wprowadzenie zmian do systemu udzielania tego kredytu.

Ustawa określiła zasady wspierania działalności innowacyjnej poprzez:

- udzielanie kredytu technologicznego przez banki kredytujące i premii technologicznej przez Bank Gospodarstwa Krajowego;
- nadawanie przedsiębiorcy statusu centrum badawczo-rozwojowego.

Szczególne znaczenie dla wspierania rozwoju powinny mieć parki technologiczne, tworzone od 2002 r. na podstawie przepisów ustawy o finansowym wspieraniu inwestycji. Jest ich kilkanaście (aczkolwiek były opinie, że potencjał ekonomiczny Polski pozwoli na powstanie około pięciu takich ośrodków B+R)³ w różnych regionach kraju, gdzie staną się ośrodkami mającymi ogniskować rozwój przedsiębiorczości. Ich celem jest stwarzanie warunków dla przepływu wiedzy i technologii pomiędzy jednostkami naukowo-badawczymi a przedsiębiorcami.

W pełni działające parki to:

- Poznański Park Naukowo-Technologiczny (1995),
- Krakowski Park Technologiczny (1998),
- Wrocławski Park Technologiczny (1998),
- Park Naukowo-Technologiczny Politechniki Koszalińskiej (1998),
- Szczeciński Park Naukowo-Technologiczny (2000),
- Pomorski Park Naukowo-Technologiczny w Gdyni (2001),
- Bełchatowsko-Kleszczowski Park Przemysłowo-Technologiczny (2003),
- Płocki Park Przemysłowo-Technologiczny (2004),
- Toruński Park Naukowo-Technologiczny (Toruński Park Technologiczny) (2005),
- Park Przemysłowy i Usługowy w Bielsku-Białej (2005),
- Miasteczko Multimedialne w Nowym Sączu (2006),
- Legnicki Park Technologiczny (2007).

Nowe, rozpoczynające działalność parki to:

- Dolnośląski Park Technologiczny w Szczawnie-Zdroju i w Wałbrzychu „T-Park”,
- Technopark Gliwice,
- Lubelski Park Naukowo-Technologiczny,

³ Jest to opinia Krzysztofa Pawłowskiego, prezydenta Wyższej Szkoły Biznesu – National-Louis University w Nowym Sączu [zob. Brzozowski, 2008]. Tymczasem Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości ogłosiła konkurs na opracowanie „Benchmarking parków technologicznych w Polsce”, w którym wymieniła 33 parki technologiczne ulokowane w Polsce (patrz Załącznik 2).

- Regionalny Park Naukowo-Technologiczny w Łodzi,
- Nickel Technology Park Poznań,
- Park Naukowo-Technologiczny Polska-Wschód w Suwałkach,
- Regionalny Stargardzki Park Wysokich Technologii,
- Podkarpacki Park Naukowo-Technologiczny w Rzeszowie,
- Elbląski Park Technologiczny,
- Chemi-Park Technologiczny w Brzegu Dolnym.

W sensie materialnym park technologiczny jest zespołem wyodrębnionych nieruchomości wraz z infrastrukturą techniczną. Ma sprzyjać transferowi technologii oraz wdrażaniu wyników badań naukowych i prac rozwojowych, propagowaniu innowacji technologicznych, tworzeniu nowych miejsc pracy i prowadzić do rozwoju i wprowadzenia na rynek nowych produktów.

Bezpośredni charakter wsparcia, jakie przedsiębiorcom dają parki technologiczne polega na tym, że oferuje się im:

- dostępną po konkurencyjnych cenach infrastrukturę techniczną przygotowaną pod inwestycje,
- doradztwo i pomoc przy załatwianiu formalności związanych z inwestycjami i działalnością gospodarczą,
- ulgi w podatkach lokalnych (w wybranych parkach),
- transfer wiedzy i technologii.

W procesie strukturalnego rozrastania się parków ich rozwój powinien prowadzić do powstania tzw. **klastrów przemysłowych**⁴, czyli przestrzenie zgrupowanych przedsiębiorstw, instytucji i organizacji powiązanych siecią pionowych i poziomych związków, często o charakterze nieformalnym, które tworzą środowisko rozwoju gospodarczego. Jest to zatem próba stworzenia lokalnego klimatu sprzyjającego innowacyjności, zgodnie z postulatem rozwoju generowanego przez innowacje (por. rys. 2). Efektem takiej koncentracji ma być lepsze wykorzystanie zasobów finansowych, materialnych i wiedzy, tak aby poprzez efekt synergii pozwolić przedsiębiorstwom osiągnąć trwałą przewagę konkurencyjną samych przedsiębiorstw i całej gospodarki.

Parki technologiczne są pewną specjalną formą szerszej idei tworzenia tzw. specjalnych stref ekonomicznych, które powstawały w drugiej połowie lat 90. XX w. (głównie w latach 1995–1998) i rozwijały się od 2000 r. **Specjalne strefy ekonomiczne** (obecnie funkcjonuje 14 takich stref – patrz Załącznik 1) to wyodrębnione administracyjnie obszary kraju, na terenie których inwestorzy mogą prowadzić działalność gospodarczą na preferencyjnych warunkach. Celem ich powołania było wsparcie rozwoju gospodarczego regionów poprzez przyciąganie nowych inwestycji i promocję tworzenia miejsc pracy. Stosowane w nich ulgi

⁴ Za twórcę koncepcji klastra przemysłowego uważa się amerykańskiego ekonomistę Michała Portera [Porter, 1990], ale jej prekursorem jest Alfred Marshall [Marshall, 1892].

podatkowe (kredyty podatkowe) mają jednak charakter ogólny, podczas gdy w parkach technologicznych nastawione są na promowanie nowych technologii i modernizację przedsiębiorstw.

Jak widzimy, jest to próba zdynamizowania gospodarki przez tworzenie czegoś na kształt sławnej Doliny Krzemowej, która powstała wokół Stanford University w Stanie Kalifornia. Powstanie tego ośrodka inspirowały władze amerykańskie, zainteresowane rozwojem nowoczesnych technologii na potrzeby armii, a z czasem także przemysłu kosmicznego – rezultatem był ośrodek myśli naukowej, wynalazczej i przedsiębiorczości, który promieniował na całą amerykańską gospodarkę, szczególnie dzięki rozwojowi technologii komputerowych i telekomunikacyjnych.

Powstają więc i u nas inicjatywy nowatorskich rozwiązań takich jak:

Inkubatory przedsiębiorczości – zorganizowane kompleksy gospodarcze obejmujące grupę wyodrębnionych i opartych na nieruchomościach ośrodków, posiadających ofertę lokalową oraz ofertę usług wspierających małe i średnie firmy, których celem ma być pomoc nowo powstającym przedsiębiorstwom w osiągnięciu zdolności do samodzielnego funkcjonowania na rynku. Szczególną dydaktyczną formę ma tzw. Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości, stanowiący formę przedłużenia procesu dydaktycznego wyższej uczelni kształcącej inżynierów, ekonomistów i menedżerów. Są one instrumentem wsparcia studentów i pracowników naukowych w praktycznych działaniach rynkowych.

Inkubatory technologiczne – wyodrębnione organizacyjnie, budżetowo i lokalowo jednostki, które zapewniają początkującym przedsiębiorcom z sektora MSP pomoc w uruchomieniu i prowadzeniu firmy oferującej produkt lub usługę powstałą w wyniku wdrożenia nowej technologii.

Technostartery – to innowacyjne przedsiębiorstwa założone przez naukowców i inżynierów wykorzystujących innowacyjne rozwiązania do których posiadają prawa. Technostarter może być kapitałowo lub operacyjnie powiązany z jakąś jednostką macierzystą (spin-out) lub nie (spin-off).

Rodzi się jednak pytanie: na ile nasze strefy ekonomiczne są jedynie narzędziem ogólnego rozwoju, dynamizowania gospodarki w wybranych regionach, w jakim stopniu wdrażania nowej myśli technicznej, innowacji, modernizacji, a na ile po prostu unikania podatków. Badania [Kudęłko, 2006] potwierdziły, że strefy ekonomiczne są ważnym instrumentem polityki regionalnej, ułatwiły powstanie wielu przedsiębiorstw, doprowadziły do napływu nowych inwestycji kapitałowych oraz stworzenia nowych miejsc pracy. Dały też pewien efekt jakościowy, związany z transferem wiedzy na temat nowych technologii, a także nowocześniejszych sposobów organizacji pracy, które uczą pracowników wzrostu dyscypliny i wydajności, a często wymagają podwyższenia kwalifikacji, przyczyniając się do wzrostu jakości zasobów pracy.

Istotne jest, że dają pewien efekt mnożnikowy, gdyż generują miejsca pracy także poza swoimi granicami, głównie w usługach bytowych, transportowych czy finansowych, a także w budownictwie, zatem nowe miejsca pracy powstają także w firmach kooperujących z przedsiębiorstwami ulokowanymi w strefach. Strefy mają zatem znaczący wpływ na poprawę sytuacji na lokalnym rynku pracy, a także przyczyniają się do dywersyfikacji działalności gospodarczej w regionie [Kudełko, 2006].

Jednakże jak zarazem wykazują badania [Kudełko, 2006], ogólnie poziom zagospodarowania stref nie jest wysoki. Jest więc opinia, że czternaście ustanowionych specjalnych stref w Polsce to stanowczo za dużo. Nadmierna liczba stref prowadzi bowiem do sytuacji wzajemnej konkurencji pomiędzy nimi w staraniu o pozyskiwanie inwestycji, środki zostają zatem rozproszone. Przedsiębiorstwa funkcjonujące w specjalnych strefach ekonomicznych, poza kilkoma przypadkami dużych inwestycji (głównie w branży motoryzacyjnej), są raczej niewielkie. Okazuje się, że wsparcie finansowe i niskie podatki nie są wystarczającą zachętą do lokowania inwestycji na terenach słabo rozwiniętych, o niskim poziomie rozwoju infrastruktury technicznej oraz oddalonych od europejskich i krajowych centrów aktywności gospodarczej z słabymi powiązaniem komunikacyjnymi. Inwestorzy zagraniczni preferują tereny zachodniej Polski oraz strefy umiejscowione w pobliżu dużych aglomeracji.

Co zatem istotne, strefy nie służą rozwojowi regionów względnie zacofanych gospodarczo. Polityka ulg podatkowych w wybranych strefach powinna być zatem dodatkowo wspierana przez politykę rozwoju infrastruktury. Złe doświadczenie budowy autostrad przez firmy i konsorcja prywatne, dowodzą jednak, że skuteczny rozwój infrastruktury nie jest możliwy bez bezpośrednich inwestycji państwa finansowanych z budżetu lub poprzez inne mechanizmy finansowe (np. winiety, których dobra idea została zaprzepaszczona na skutek negatywnej kampanii inspirowanej przez grupy interesu).

Doświadczenia w funkcjonowaniu specjalnych stref ekonomicznych wskazują też na istnienie niekorzystnego efektu substytucji polegającego na tym, że firmy przenoszą swoją działalność gospodarczą do specjalnej strefy, ale równocześnie zaprzestają lub ograniczają produkcję w poprzednim miejscu lokalizacji. Pewne obawy dotyczą też przyszłości funkcjonowania firm, które podjęły działalność gospodarczą na obszarach specjalnych stref ekonomicznych. Nie wiadomo bowiem, czy część z nich, zwłaszcza przedsiębiorstw zagranicznych, nie zmieni miejsca swojej lokalizacji w poszukiwaniu bardziej atrakcyjnej. Jest to możliwe szczególnie z tego powodu, że w większości są to filie dużych firm, które mogą być z łatwością przeniesione w inne miejsca [Kudełko, 2006]. Tworzenie zachęt dla kapitału zagranicznego przez dawanie mu ulg podatkowych [Kudełko, 2006] rodzi jednocześnie niebezpieczeństwo wycofania tego kapitału gdy uzna on, że próba włączenia w normalne zasady opodatkowania są dla niego

niekorzystne. Warto zauważyć, że inwestycja realizowana przy zastosowaniu ulg podatkowych może jednak generować dużo wyższe wpływy do budżetu, niż wynosi wartość zastosowanej pomocy publicznej [Kudełko, 2006], co może być efektem skutecznego działania efektu mnożnikowego i potwierdza, że strefy inspirują powstawanie nowych miejsc pracy w ich otoczeniu, co z kolei staje się źródłem zasileń sektora publicznego.

Efekty zastosowanej od 2006 r. polityki wspierania innowacyjności i modernizacji są jak na razie trudne do zaobserwowania, można jednak stwierdzić, że brakuje mechanizmów finansowego wspierania nowości i dynamizowania firm z długofalowymi perspektywami rozwoju, które na przykład w Japonii czy USA doprowadziły do powstania w krótkim czasie wielkich koncernów z małych zaczątków jakimi były innowacyjne przedsiębiorstwa tworzone przez wynalazców (takich jak Sony, Honda, czy Apple). Problem jest jednak szerszy. Parki technologiczne i specjalne strefy ekonomiczne to pozornie dobra idea. Odnosi się wrażenie, że fascynacja efektami, jakie dała przywołana tu Dolina Krzemowa, prowadzi jednak do przerostu formy nad treścią. Specjalne strefy ekonomiczne mają swój podmiot zarządzający, dobrze opłacanego prezesa (oczywiście z nadania politycznego), władze, decydentów – nadto to przypomina niegdysiejsze WOG-i. Tymczasem Dolina Krzemowa to zbiorowisko przedsiębiorstw, w których powstawały koncerny, ale sama koncernem nie jest.

Parki technologiczne w Polsce są tworzone przy udziale władz samorządowych w celu zapewnienia preferencyjnych warunków prowadzenia działalności gospodarczej, w szczególności dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw, co prawda powstają często w otoczeniu inkubatorów technologicznych inicjowanych przez lokalne wyższe uczelnie (tak jak firmy Doliny Krzemowej powstawały wokół Stanford University) to jednak rodzi się pytanie: czy właściwą polityką dla rozwoju gospodarki jako całości jest tworzenie uprzywilejowanych enklaw, gdzie preferencje przysługują nie tylko za innowacyjność, ale także za miejsce jej kreowania? Zaprezentowane w tabeli 1 zestawienie podatkowych instrumentów stosowanych w różnych (co prawda nie we wszystkich) krajach wskazuje, że kredyty i ulgi podatkowe są w większości przypadków stosowane przedmiotowo, za określone kwalifikowane zachowania ekonomiczne (badania naukowe, szkolenia pracowników, tworzenie miejsc pracy itd.), bez względu na miejsce, w którym są dokonywane. W niektórych krajach wspiera się regiony w ramach polityki regionalnej (szczególnym przykładem jest Hiszpania), ale ulgi te mają dodatkowy charakter obok bodźców wspierających rozwój w całym kraju, a nie w wybranych enklawach. Choć nasz naród ma (o sobie) opinię bardzo innowacyjnego, to nie możemy pochwalić się wieloma skutecznie wdrożonymi nowoczesnymi produktami lub technologiami, które zdobyłyby światową markę. Tymczasem w dzisiejszym zglobalizowanym świecie miejsce gospodarki od tego właśnie zależy.

Trzeba też mieć na uwadze to, że polski przemysł w wyniku polityki prywatyzacyjnej, która „oddawała” znaczną część przemysłu w ręce kapitału zagranicznego, został pozbawiony znacznej części zaplecza naukowo badawczego. Istniały one przy dużych przedsiębiorstwach, przy tzw. zjednoczeniach przemysłowych. Gdy przedsiębiorstwa zostały przejęte przez koncerny międzynarodowe mające swoje własne zaplecze naukowe, polskie stało się dla nich zbędne i polikwidowano je. Ponadto funkcjonowały resortowe instytuty badawcze. Obecnie funkcjonują one w oparciu o ustawę z 1985 r., zatrudniają 24 tys. pracowników (zmniejszone z ponad 72 tys.), w tym 12 tys. pracowników naukowych, starają się dostosować do reguł gospodarki rynkowej, ale ich powiązanie z przedsiębiorstwami jest słabe.

Dlatego niezbędna jest skuteczne, zaplanowana polityka rządu w kierunku zwiększenia roli nauki i innowacyjności. Aczkolwiek podejmowane działania przez uchwalanie odpowiedniego prawa i wysiłki organizacyjne idą w dobrym kierunku, to rodzi się pytanie: czy można wejść do elitarnego grona krajów trzeciej grupy na opublikowanym schemacie filarów konkurencyjności (rys. 2), jeśli zaniedbuje się kultywowanie czynników umacniających pozycję w ramach drugiej grupy krajów? Przypomnijmy, że czynniki te to: wyższe wykształcenie i warunki doskonalenia zawodowego, efektywność rynku dóbr, efektywność rynku pracy, rozwój rynku finansowego i wreszcie ogólna dojrzałość technologiczna. Jeżeli przeanalizujemy politykę rozwoju krajów, które osiągnęły sukces i ich politykę stymulowania fiskalnego (por. tabela 1), to widzimy, że podejmowane w Polsce działania są jak na razie zbyt powierzchowne, gdyż nie następuje znaczące zwiększenie nakładów na naukę, szkolnictwo i wychowanie w duchu rozwoju umiejętności współpracy i zorganizowanego działania już na wczesnych etapach rozwoju młodzieży.

LITERATURA

- Bossak J., Bienkowski W., 2004, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI w.*, Oficyna wydawnicza SGH, Warszawa.
- Brzozowski A., 2008, Polska pełna parków (technologii), 2008-02-10; WNP.pl/ Portal Gospodarczy; <http://www.wnp.pl/artykuly/>).
- Grodzka D., Zygierewicz A., 2008, *Innowacyjność polskiej gospodarki*, Infos nr 6 (30) 27 marca 2008 r., Biuro Analiz Sejmowych, Warszawa 2008.
- Krugman P.A., 1991, *Myths and Realities of U.S. Competitiveness*; Science, Vol. 254, 8.11.1991, s. 811–815.
- Kudełko J., 2006, *Efekty funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych w Polsce jako instrumentu polityki regionalnej*, Zeszyty Naukowe nr 709 Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

- Marshall A., 1892, *Elements of the Economics of Industry*, 1892.
- Opolski K., *Konkurencyjność – ponadczasowe wyzwanie dla ekonomistów* – wykład dla słuchaczy Uniwersytetu III Wieku, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych, <http://www.sgh.waw.pl>
- Porter M.E., 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan Press, Hampshire and London.
- Przegląd polityk na rzecz innowacji w Polsce. Kluczowe kwestie i rekomendacje*, 2007, Ministerstwo Gospodarki, Departament Rozwoju Gospodarki; Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Departament Strategii i Rozwoju Nauki; publikacja przygotowana na podstawie Raportu: „Przegląd polityk na rzecz innowacyjności w Polsce – kluczowe kwestie i rekomendacje” przygotowanego na przełomie 2006/2007 r. przez OECD, Warszawa.
- Sala-I-Martin X., Blanke J., Drzeniek Hanouz M., Geiger T., Mia I., Paua F., 2007, *The Global Competitiveness Index: Measuring the Productive Potential of Nations* [w:] *The Global Competitiveness Report, 2007–2008*, World Economic Forum 2007.
- Worldwide Tax Summaries*, 2009, Pricewaterhousecoopers Company, <http://www.tax-summaries.pwc.com/uk/>.

Streszczenie

Jednym z celów polityki regionalnej Unii Europejskiej jest zwiększanie konkurencyjności regionów, krajów i w konsekwencji całej Unii w globalizującym się świecie. Cel ten ma być realizowany przez stwarzanie warunków dla rozwoju innowacyjności poszczególnych gospodarek. Autor przytacza rozważania P. Krugmana nad czynnikami kształtującymi siłę gospodarki i nad różnicą w rozumieniu pojęcia konkurencyjności w stosunku do biznesu i całej gospodarki. Przedstawiając wyniki badań nad filarami konkurencyjności analizuje politykę fiskalną w Polsce na tle rozwiązań przyjmowanych w innych krajach ze względu na wspieranie innowacyjności gospodarek. Poszukuje odpowiedzi na pytanie, na ile polityka specjalnych stref ekonomicznych, w tym tak zwanych parków technologicznych prowadzić może do realizacji tego celu.

Modernization of an Economy and the Fiscal Policy

Summary

One of the UE regional policy aims is to increase the competitiveness of regions, countries and as a consequence the UE as a whole in the globalizing world. The aim should be realized by creation conditions for developing new innovations. The author quotes P. Krugman's deliberations on the factors shaping economy strength and on the difference in understanding the competitiveness in business and with reference to economy as a whole. Introducing the research results on the pillars of competitiveness he analyzes fiscal policy supporting innovations in Poland comparing it with the policy in other countries. He seeks the answer for the question to what extent the policy of creation special zones, including so called technological parks, can lead to the aim of building innovative and competitive economy.

ZAŁĄCZNIK 1

SPECJALNE STREFY EKONOMICZNE W POLSCE

1. Podstawy prawne

Tworzenie specjalnych stref ekonomicznych w Polsce reguluje ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych (DzU z 1994 r. nr 123, poz. 600), znowelizowana dnia 16 listopada 2000 roku ustawą o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych oraz o zmianie niektórych ustaw (DzU z 2000 r. nr 117, poz. 1228) oraz ustawą z dnia 2 października 2003 roku o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych i niektórych ustaw (DzU z 2003 r. nr 188 poz. 1840).

2. Przesłanki tworzenia specjalnych stref ekonomicznych

Celem tworzenia specjalnych stref ekonomicznych (SSE) było:

- przyspieszenie rozwoju gospodarczego części terytorium kraju poprzez rozwój określonych dziedzin działalności gospodarczej, rozwijanie nowych rozwiązań technicznych i technologicznych i wykorzystanie ich w działalności gospodarczej,
- zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw,
- zagospodarowanie istniejącego majątku po istniejących wcześniej przedsiębiorstwach i infrastruktury gospodarczej,
- tworzenie nowych miejsc pracy,
- lepsze wykorzystanie zasobów naturalnych przy respektowaniu zasad równowagi ekologicznej.

Zachęty wprowadzone ustawą w 1994 r. uprawniały przedsiębiorców posiadających zezwolenie na działalność w strefie do:

- całkowitego zwolnienia dochodu od podatku dochodowego przez okres pierwszych 10 lat działalności gospodarczej,
- 50% zwolnienia przez lata następne, aż do końca istnienia strefy,
- zwolnienia z podatku od nieruchomości.

3. Tworzenie specjalnych stref ekonomicznych

Ustanowienie strefy następuje w drodze rozporządzenia wydanego przez Radę Ministrów na wniosek ministra właściwego do spraw gospodarki uzgodniony z ministrem rozwoju regionalnego.

Rozporządzenie w sprawie ustanowienia strefy określa:

- nazwę, teren i granice strefy,
- przedmioty działalności gospodarczej, które będą wykluczone z uprawnień do korzystania z pomocy publicznej przewidzianej w ustawie o specjalnych strefach ekonomicznych,
- podmiotu zarządzającego strefą,
- okres na jaki ustanawia się strefę,
- wielkość i warunki udzielania pomocy publicznej przedsiębiorcom prowadzącym działalność gospodarczą na terenie strefy na podstawie zezwolenia.

Podmiotem zarządzającym strefą może być wyłącznie spółka akcyjna lub spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w której Skarb Państwa lub samorząd województwa posiada

większość głosów, które mogą być oddane na walnym zgromadzeniu lub zgromadzeniu wspólników. Skarb Państwa jest także uprawniony do powoływania lub odwoływania większości członków jej Zarządu.

Zadaniem podmiotu zarządzającego jest prowadzenie działań zmierzających do rozwoju działalności gospodarczej prowadzonej na terenie strefy, w tym:

- promocja strefy,
- organizacja rokowań i przetargów oraz udzielanie zezwoleń,
- zbywanie lub pośredniczenie w zbywaniu prawa własności i prawa użytkowania wieczystego gruntów objętych strefą,
- kontrola działalności przedsiębiorców w zakresie jej zgodności z zezwoleniem,
- budowa infrastruktury na terenie strefy,
- opieka nad inwestorami, pośredniczenie w kontaktach z władzami samorządowymi, właścicielami mediów i infrastruktury itp.

4. Pomoc publiczna udzielna w specjalnych strefach ekonomicznych

Przystąpienie Polski do UE i postanowienia Traktatu Akcesyjnego dotyczące pomocy przyznawanej przez Państwo spowodowały konieczność zharmonizowania zasad udzielania pomocy w specjalnych strefach ekonomicznych z prawem europejskim.

W aktualnym stanie prawnym na terenach specjalnych stref ekonomicznych funkcjonuje kilka grup przedsiębiorców, których różnią zasady udzielania pomocy publicznej.

Przedsiębiorcy, którzy otrzymywali zezwolenie przed 1 stycznia 2001 r. to:

- mali przedsiębiorcy zachowują prawo do Nielimitowanych ulg w podatku dochodowym do dnia 31 grudnia 2011 r.;
- średni przedsiębiorcy zachowują prawo do Nielimitowanych ulg w podatku dochodowym do dnia 31 grudnia 2010 r.;
- dla dużych przedsiębiorców, którzy uzyskali zezwolenia do końca 1999 r. maksymalna pomoc publiczna wynosi 75% kosztów inwestycji, a dla tych którzy uzyskali zezwolenia w 2000 r. – 50% kosztów inwestycji;
- dla przedsiębiorców z sektora motoryzacji maksymalna pomoc publiczna wynosi 30% kosztów inwestycji;
- przy ustaleniu dopuszczalnej wielkości pomocy publicznej uwzględnia się całkowitą wielkość pomocy publicznej jaką duży przedsiębiorca, w tym z sektora motoryzacyjnego otrzymał od 1 stycznia 2001 r.;

W wyniku Traktatu Akcesyjnego przedsiębiorcy mogli wystąpić do ministra gospodarki o:

- możliwość zmiany warunków zezwolenia na korzystniejsze bez uzasadnienia przyczyn,
- wykorzystanie środków zgromadzonych na rachunku Funduszu Strefowego na dofinansowanie nowych inwestycji realizowanych przez samego podatnika lub wskazaną przez niego, powiązaną z nim w co najmniej 25 procentach organizacyjnie lub kapitałowo firmę,
- w przypadku dużych przedsiębiorców ustawowe zwolnienie z podatku od nieruchomości według stanu i stawek z roku 2000 (zwolnienie z podatku od nieruchomości oraz umorzenie zaległości z tytułu podatku od nieruchomości należnego za okres od

dnia 01.01.2001 r. stanowi pomoc regionalną z tytułu nowych inwestycji, rozpoczętych po dniu uzyskania zezwolenia).

Fundusz strefowy tworzony jest w Banku Gospodarstwa Krajowego z kwot podatków dochodowych wpłacanych przez „starych” przedsiębiorców po przekroczeniu dopuszczalnych traktatem akcesyjnym pułapów pomocy. Zgromadzone środki przeznaczone zostaną na dofinansowanie nowej inwestycji realizowanej na terenie RP nie później niż do 2023 r. przez podatnika lub spółkę powiązana z nim kapitałowo lub organizacyjnie. programem Wsparcia udziela się na wnioski uprawnionego, na warunkach zgodnych z przyjętym przez Komisję Europejską pomocowym.

Warunkiem udzielenia wsparcia nowej inwestycji jest:

- złożenie wniosku przed rozpoczęciem inwestycji,
- udział środków własnych przedsiębiorcy co najmniej 25% całkowitych kosztów inwestycji,
- prowadzenie działalności gospodarczej związanej z nową inwestycją przez co najmniej 5 lat od zakończenia inwestycji,
- utrzymanie nowo utworzonych miejsc pracy przez co najmniej 5 lat od dnia ich utworzenia.

Przedsiębiorcom przysługuje prawo do zwolnienia dochodów uzyskiwanych z działalności gospodarczej prowadzonej w strefie od podatku dochodowego. Pomoc regionalną w formie zwolnień podatkowych mogą oni otrzymać z tytułu:

- ponoszenia kosztów nowej inwestycji,
- tworzenia nowych miejsc pracy.

Przedsiębiorca korzystający z pomocy z tytułu ponoszenia kosztów nowej inwestycji jest zobowiązany do:

- prowadzenia działalności gospodarczej przez okres nie krótszy niż 5 lat,
- utrzymania własności składników majątku, z którymi były związane wydatki inwestycyjne przez okres 5 lat od dnia wprowadzenia do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych w rozumieniu przepisów o podatku dochodowym.

Wielkość pomocy z tytułu kosztów nowej inwestycji oblicza się jako iloczyn maksymalnej intensywności pomocy dla danego obszaru i kwalifikowanych kosztów inwestycji.

Przedsiębiorca korzystający z pomocy z tytułu tworzenia nowych miejsc pracy związanych z daną inwestycją musi utrzymać nowo utworzone miejsca pracy przez okres nie krótszy niż 5 lat.

Maksymalna skala pomocy niemal na całym terytorium Polski wynosi 50%. Wielkość zwolnienia podatkowego wyniesie więc w przypadku dużych przedsiębiorców do 50% wartości inwestycji lub dwuletnich kosztów płacy brutto nowo zatrudnionych pracowników. Inaczej traktowany jest przemysł motoryzacyjny.

Minimalna wysokość nakładów inwestycyjnych uprawniająca do korzystania z pomocy publicznej w specjalnej strefie ekonomicznej wynosi 100 000 euro, przy czym udział własny przedsiębiorcy w inwestycji musi wynosić 25%.

Podstawą do korzystania z pomocy publicznej jest zezwolenie wydane przez zarządzającego strefą w drodze przetargu lub rokowań. Na terenie stref można oczywiście prowadzić działalność bez zezwolenia zarządzającego strefą, ale dochody z tej działalności nie podlegają ulgom podatkowym z tytułu działania w strefie.

Specjalne strefy ekonomiczne zostały powołane w celu zdynamizowania rozwoju gospodarczego w niektórych regionach Polski. Z biegiem czasu poszczególne strefy rozrastały się, obecnie niektóre z nich prowadzą działalność także w miejscach dość odległych od swych macierzystych lokalizacji.

Obecnie na terenie Polski funkcjonuje 14 specjalnych stref ekonomicznych. Różnią się one pod względem powierzchni, lokalizacji, charakteru, warunków zagospodarowania, infrastruktury drogowej, technicznej i telekomunikacyjnej. Do dnia 30 maja 2004 r. łączny obszar stref nie mógł przekroczyć powierzchni określonej na dzień 31 grudnia 2000 r., tj. 6325 ha, od dnia 31 maja 2004 r. dano możliwość zwiększenia łącznego obszaru stref do 8000 ha, z tym, że zwiększenie mogło być przeznaczone wyłącznie na realizację dużych inwestycji o nakładach nie mniejszych niż 40 mln euro albo tworzących co najmniej 500 nowych miejsc pracy. Obecnie łącznie zajmują 12137,5 ha (więcej niż wynika z poniższego zestawienia), przy czym wielkość ta systematycznie się zmienia w związku z nowelizacją granic stref (obecnie realizowane są procedury zmiany pięciu stref, w efekcie sumaryczny obszar SSE wzrośnie do 12 553,4 ha⁵). Obecny limit powierzchni stref w Polsce wynosi 20 tys. ha. Każda nowelizacja granic stref wymaga więc zbilansowania obszarów włączanych z wyłączanymi.

Tabela 1. Wykaz specjalnych stref ekonomicznych (SSE)

SSE	Województwa	Pow. w ha	Lokalizacje
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Kamiennogórska SSEMP	dolnośląskie wielkopolskie	338,70	miasta: Jawor, Jelenia Góra, Kamienna Góra, Kowary, Lubań, Ostrów Wielkopolski, Piechowice gminy: Janowice Wielkie, Kamienna Góra, Lubawka, Nowogrodziec, Odolanów, Prusice, Żmigród
Katowicka SSE	śląskie małopolskie opolskie	1544,18	miasta: Bielsko-Biała, Bieruń, Częstochowa, Dąbrowa Górnicza, Gliwice, Jastrzębie-Zdrój, Katowice, Kietrz, Knurów, Lubliniec, Rybnik, Siemianowice Śląskie, Sławków, Sosnowiec, Strzelce Opolskie, Tychy, Zabrze, Zawiercie, Żory gminy: Czechowice-Dziedzice, Czerwionka-Leszczyny, Godów, Koniecpol, Mysłenice, Pawłowice, Siewierz, Ujazd
Kostrzyńsko-Słubicka SSE	lubuskie zachodniopomorskie wielkopolskie	1186,38	miasta: Gorzów Wielkopolski, Gubin, Kostrzyn nad Odrą, Nowa Sól, Poznań, Zielona Góra gminy: Barlinek, Bytom Odrzański, Chodzież, Czerwieńsk, Goleniów, Gryfino, Gubin, Karlino, Lubsko, Międzyrzecz, Nowy

⁵ Z odpowiedzi na interpelację poselską udzieloną w Sejmie przez podsekretarza stanu w Ministerstwie Gospodarki, Rafała Baniaka, w dniu 24.09.2009 r.

			Tomyśl, Police, Rzepin, Słubice, Strzelce Krajeńskie, Sulęcín, Swarzędz, Zielona Góra
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Krakowski Park Technologiczny	małopolskie podkarpackie	416,67	miasta: Kraków, Krosno, Nowy Sącz, Oświęcim, Tarnów gminy: Andrychów, Dobczyce, Gdów, Niepołomice, Słomniki, Wolbrom, Zabierzów
Legnicka SSE	dolnośląskie	457,49	miasta: Chojnów, Głogów, Legnica, Lubin, Złotoryja gminy: Gromadka, Legnickie Pole, Polkowice, Prochowice, Przemków, Środa Śląska
Łódzka SSE	łódzkie wielkopolskie mazowieckie	908,20	miasta: Bełchatów, Koło, Konstantynów Łódzki, Kutno, Łęczycza, Łódź, Ozorków, Piotrków Trybunalski, Radomsko, Rawa Mazowiecka, Sieradz, Tomaszów Mazowiecki, Turek, Warszawa, Wieluń, Zduńska Wola, Zgierz, Żyrardów gminy: Aleksandrów Łódzki, Grodzisk Mazowiecki, Kleszczów, Ksawerów, Nowe Skalmierzyce, Opatówek, Ostrzeszów, Sławno, Słupca, Stryków, Tomaszów Mazowiecki, Ujazd, Widawa, Wieluń, Wolbórz, Zduńska Wola, Żabia Wola
SSE EURO-PARK MIELEC	podkarpackie małopolskie lubelskie	925,67	miasta: Dębica, Gorlice, Jarosław, Leżajsk, Lubaczów, Lublin, Mielec, Ropczyce, Sanok, Zagórz gminy: Dębica, Głogów Małopolski, Jarosław, Laszki, Leżajsk, Ostrów, Trzebownisko
Pomorska SSE	pomorskie kujawsko-pomorskie zachodniopomorskie	1161,87	miasta: Gdańsk, Grudziądz, Kwidzyn, Malbork, Stargard Szczeciński, Starogard Gdański, Tczew gminy: Barcin, Chojnice, Człuchów, Gniewino, Kowalewo Pomorskie, Krokowa, Łysomice, Sztum, Świecie, Tczew
Słupska SSE	pomorskie zachodniopomorskie wielkopolskie	401,09	miasta: Koszalin, Słupsk, Szczecinek, Wałcz gminy: Debrzno, Rogoźno, Słupsk, Żukowo
SSE Starachowice	świętokrzyskie mazowieckie opolskie łódzkie lubelskie	580,76	miasta: Ostrowiec Świętokrzyski, Puławy, Skarżysko-Kamienna, Starachowice gminy: Ilża, Końskie, Mniszków, Morawica, Sędziszów, Suchedniów, Stąporków, Szydłowiec, Tułowice
Suwalska SSE	podlaskie	342,77	miasta: Białystok, Elk, Grajewo, Suwałki

	warmińsko- -mazurskie mazowieckie		gminy: Gołdap, Małkinia Górna, Suwałki
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
TSSE EURO-PARK WISŁOSAN	podkarpackie mazowieckie świętokrzyskie lubelskie dolnośląskie	1336,44	miasta: Jasło, Pionki, Przemysł, Przeworsk, Radom, Siedlce, Stalowa Wola, Tarnobrzeg, Tomaszów Lubelski gminy: Gorzyce, Janów Lubelski, Jasło, Jedlicze, Kobierzyce, Łuków, Nisko, Nowa Dęba, Ożarów Mazowiecki, Piława, Połaniec, Poniatowa, Rymanów, Staszów, Tomaszów Lubelski, Tuczępy, Wyszków
Wałbrzyska SSE	dolnośląskie opolskie wielkopolskie lubuskie	1544,68	miasta: Bolesławiec, Dzierżoniów, Kłodzko, Kudowa-Zdrój, Leszno, Nowa Ruda, Oława, Opole, Świdnica, Świebodzice, Wałbrzych, Wrocław gminy: Brzeg Dolny, Bystrzyca Kłodzka, Jelcz-Laskowice, Kluczbork, Kobierzyce, Kościan, Krotoszyn, Namysłów, Nowa Ruda, Nysa, Oława, Praszka, Skarbimierz, Strzegom, Strzelin, Syców, Szprotawa, Śrem, Świdnica, Święta Katarzyna, Wiązów, Wołów, Września, Ząbkowice Śląskie, Żarów
Warmińsko-Mazurska SSE	warmińsko- -mazurskie mazowieckie	700,21	miasta: Bartoszyce, Ciechanów, Elbląg, Iława, Lidzbark Warmiński, Mława, Morąg, Mrągowo, Nowe Miasto Lubawskie, Olsztyn, Ostrołęka, Ostróda gminy: Bartoszyce, Dobrze Miasto, Iłowo-Osada, Olecko, Pasłęk, Szczytno, Wielbark

ZAŁĄCZNIK 2

Lista parków technologicznych – z przetargu na wykonanie opracowania „Benchmarking parków technologicznych w Polsce” ogłoszonego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości:

1. Bełchatowski-Kleszczowski Park Przemysłowo Technologiczny
2. Gdański Park Naukowo-Technologiczny
3. Krakowski Park Technologiczny
4. LOTOS Park Technologiczny
5. Nickel Technology Park Poznań
6. Opolski Park Naukowo-Technologiczny
7. Park Naukowo-Technologiczny „Technopark Gliwice”
8. Park Naukowo-Technologiczny Polska-Wschód w Suwałkach

9. Płocki Park Przemysłowo-Technologiczny
10. Podkarpacki Park Naukowo-Technologiczny (PPNT)
11. Policki Park Przemysłowy – Infrapark Police
12. Pomorski Park Naukowo-Technologiczny
13. Poznański Park Naukowo-Technologiczny
14. Szczeciński Park Naukowo-Technologiczny
15. Warszawski Park Technologiczny
16. Toruński Park Technologiczny
17. Wrocławski Park Technologiczny
18. Park Naukowo-Technologiczny Politechniki Koszalińskiej
19. Dolnośląski Park Technologiczny
20. Park technologiczny LG
21. Legnicki Park Technologiczny KGHM
22. Łódzki Regionalny Park Naukowo-Technologiczny
23. Regionalny Park Przemysłowo-Technologiczny w Polkowicach
24. Park Przemysłowo-Technologiczny „Zagłębie” Będzin
25. Park przemysłowo-technologiczny Rad-Park
26. Świętokrzyski park technologiczny ŚCIT
27. Beskidzki Park Technologiczny
28. Lubelski Park Naukowo-Technologiczny
29. Lubelski Park Naukowo-Technologiczny Województwa Lubelskiego
30. Sosnowiecki Park Naukowo-Technologiczny
31. Elbląski Park Technologiczny
32. Olsztyński Park Naukowo-Technologiczny
33. Tarnowski Park Naukowo-Technologiczny