

*Dorota Kobus-Ostrowska**

EKONOMICZNE NARZĘDZIA WSPIERANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI PRZEZ SAMORZĄD TERYTORIALNY

1. WSTĘP

W celu zapewnienia mieszkańcom większego wpływu na podejmowanie decyzji lokalnych i ograniczenia roli władzy centralnej, z dniem 1 stycznia 1999 r., wprowadzono nowy podział administracyjny kraju i powołano samorządowe powiaty oraz województwa. Podstawową jednostką podziału terytorialnego jest powiat, w którego skład wchodzi gminy lub obszar miasta na prawach powiatu. Instytucją samorządu terytorialnego w województwie jest samorząd, którego nadrzędnym zadaniem jest koordynowanie rozwoju województwa¹.

Praktyka siedmiu lat od przeprowadzenia reformy dowodzi, że gospodarka lokalna, tworząc niezależne od systemu państwa sposoby wsparcia prywatnej inicjatywy, przyczynia się do pobudzania aktywności wśród przedsiębiorców działających na danym terenie. Obowiązujące przepisy umożliwiają prowadzenie przez jednostki gminne, powiatowe i wojewódzkie działań na rzecz wspierania przedsiębiorczości². Jednym z nich jest *Ustawa z 19 listopada*

* Dr, Zakład Mikroekonomii, Instytut Ekonomii, Uniwersytet Łódzki.

¹ Na politykę rozwoju składają się m.in.: tworzenie warunków rozwoju gospodarczego, w tym kreowanie rynku pracy, pozyskiwanie i łączenie środków finansowych (publicznych i prywatnych) na realizację zadań z zakresu użyteczności publicznej, ochronę środowiska, wspieranie rozwoju kulturalnego i turystyki.

² Akty prawne regulujące wspieranie przedsiębiorczości na terenie gminy, powiatu i województwa: Konstytucja RP; *Ustawa z dnia 8 marca 1990 r., o samorządzie gminnym* (DzU z 1996 r., nr 13, poz. 74 z późn. zm.); *Ustawa z 14 grudnia 1994 r., o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu* (DzU z 1997 r., nr 25, poz. 128 z późn. zm. – określająca zadania władz powiatowych i wojewódzkich w zakresie polityki rynku pracy i przeciwdziałania bezrobociu); *Ustawa z dnia 20 grudnia 1996 r., o gospodarce komunalnej* (DzU z 1997 r., nr 9, poz. 43); *Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa* (DzU, nr 137, poz. 926 z późn. zm.); *Ustawa*

1999 r. *Prawo działalności gospodarczej*, w której art. 61 wskazuje, że do zadań organów administracji rządowej i organów jednostek samorządu terytorialnego należy:

- promowanie przedsiębiorczości na terenie gminy, powiatu i województwa,
- prowadzenie działalności informacyjnej i oświatowej, w tym organizowanie szkoleń w zakresie rozwoju przedsiębiorczości,
- współdziałanie z samorządem gospodarczym, organizacjami pracodawców oraz innymi organizacjami przedsiębiorców.

Celem artykułu jest wskazanie ekonomicznych narzędzi umożliwiających samorządom terytorialnym wspieranie przedsiębiorczości.

2. DETERMINANTY ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Na rozwój przedsiębiorczości w gminie wpływa wiele czynników, które wzajemnie się uzupełniają. Należą do nich środowisko naturalne, kultura, społeczność, poziom rozwoju gospodarki lokalnej oraz sytuacja społeczno-gospodarcza w kraju. Każdy z wymienionych czynników w istotny sposób wpływa na decyzję o podjęciu działalności gospodarczej na danym terenie lub o jej zaniechaniu. Wobec tego działania podejmowane przez władze lokalne na rzecz wspierania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw muszą uwzględniać czynniki zewnętrzne (płynące z otoczenia) i wewnętrzne (determinujące jego wnętrze). Czynniki wewnętrzne, istotne z punktu widzenia analizy problemu, to:

- zasoby lokalne, w tym: naturalne, kapitałowe, ludzkie i technologiczne,
- lokalne systemy kooperacji,
- więź lokalna, w tym: zaufanie i sposoby współpracy, a także jawność podejmowanych decyzji,
- współpraca władzy lokalnej z organizacjami przedsiębiorców działającymi na danym terenie,
- jasne kompetencje organów gminy i określenie odpowiedzialności poszczególnych komórek,
- konsekwentne realizowanie przyjętych strategii gospodarczych.

Wśród czynników zewnętrznych warto wskazać na:

- powiązania z bliższymi i dalszymi rynkami zbytu,

z 5 czerwca 1998 r., o samorządzie powiatowym (DzU, nr 91, poz. 576); Ustawa z dnia 26 listopada 1998 r., o dochodach jednostek samorządu terytorialnego w latach 1999 i 2000 (DzU, nr 150, poz. 983 z późn. zm.); Ustawa z dnia 26 listopada 1998 r., o finansach publicznych (DzU, nr 155, poz. 1014 z późn. zm.); Ustawa z 19 listopada 1999 r., *Prawo działalności gospodarczej* (określające ogólne zasady prowadzenia działalności gospodarczej i zadania administracji publicznej w tym zakresie); Ustawa z dnia 27 kwietnia 2000 r., o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorców.

- jakość infrastruktury komunikacyjnej,
- dostępność zewnętrznych źródeł zasilania finansowego,
- sytuację gospodarczą w kraju.

Po uwzględnieniu czynników wewnętrznych i zewnętrznych władze lokalne podejmują szereg decyzji istotnych z punktu widzenia podmiotów gospodarczych, tj. określają wysokość wydatkowanych środków na cele inwestycyjne, zakres i sposób dofinansowania inwestycji podejmowanych wspólnie z przedsiębiorcami lub społecznością lokalną, rodzaj działań podejmowanych w celu wspierania rozwoju przedsiębiorczości. Im bardziej prorozwojowe będą podejmowane decyzje, tym większa część obywateli będzie skłonna do podejmowania ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej na danym terenie. W ten sposób przyczyni się nie tylko do rozwoju sektora MSP, ale także spowoduje zwiększenie liczby miejsc pracy i zaowocuje wzrostem wpływów podatkowych. Jeśli uwzględnimy fakt, że wpływy podatkowe w znacznej części pozostają w gminie, to ich wzrost z pewnością przyczyni się do zwiększenia możliwości rozwojowych na danym terenie.

Co więcej, nowe podmioty będą angażować lokalne zasoby i przekształcać je w środki zaspokajania lokalnych potrzeb. Jednakże często zdarza się, że przedsiębiorcy prywatni zwracają uwagę na pewne warunki: elastyczność rynku pracy, poziom obciążeń z tytułu podatków lokalnych i opłat, stabilność polityczną i makroekonomiczną kraju.

3. INSTRUMENTY WSPIERANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Instrumenty wspierania przedsiębiorczości pozostające w gestii samorządów można podzielić na dochodowe i wydatkowe. Do dochodów zaliczymy dochody własne, dotacje celowe z budżetu państwa i subwencje ogólne. W ramach dochodów własnych wyróżniamy podatki i opłaty, dochody z majątku oraz inne dochody własne. Wśród podatków i opłat o istotnym znaczeniu dla małych i średnich przedsiębiorstw, w kontekście podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej na danym terenie, można wymienić podatek od nieruchomości, podatek dochodowy od osób prawnych, podatek od spadków i darowizn oraz opłatę targową i skarbową.

Podatek od nieruchomości to jeden z najskuteczniejszych instrumentów wspierania przedsiębiorczości. Władze gminy mają prawo obniżyć określoną corocznie w rozporządzeniu maksymalną stawkę podatku w odniesieniu do gruntów i budynków wykorzystywanych do prowadzenia działalności gospodarczej. Stawka może być negocjowana przez przedstawiciela podmiotu i gminy. Jednakże na wiosek podatnika, ze względu na jego trudną sytuację, istnieje możliwość odroczenia, obniżenia lub zaniechania poboru podatku.

Podatek dochodowy od osób prawnych pobierany jest przez urzędy skarbowe w wysokości ustalonej przez Ministra Finansów, jednakże istnieje możliwość zmniejszenia jego wysokości, jeśli określony rodzaj działalności zostanie uznany za istotny z punktu widzenia władz samorządowych.

Wysokość opłaty targowej jest istotna z punktu widzenia małych podmiotów handlowych; zazwyczaj, decyzją rady powiatu, jest obniżana w celu wspierania rodzimych sprzedawców.

Podatek od spadków i darowizn to instrument o znacznie mniejszym znaczeniu dla rozwoju przedsiębiorczości niż wcześniej wymienione. Stawki podatku od spadku i darowizn reguluje bowiem właściwe rozporządzenie Ministra Finansów, a zarząd gminy może jedynie proponować zastosowanie ulg, zwolnień czy odroczeń w kontekście danego podmiotu gospodarczego.

Wysokość opłaty skarbowej wynika z ustawy o opłacie skarbowej i rozporządzenia Ministra Finansów, uzależniona jest od liczby rozpatrywanych wniosków i zawieranych umów o charakterze cywilno-prawnym, niemniej jednak stanowi istotne źródło wpływów do budżetu gminy.

Jak widać, wysokość podatków i opłat lokalnych może być w miarę swobodnie kształtowana przez gminę. *Ordynacja podatkowa z dnia 29 sierpnia 1997 r.* dopuszcza następujące regulacje w zakresie podatków:

- zaniechanie w całości (tzw. zwolnienie podatkowe) lub w części (ulga podatkowa) poboru podatku może nastąpić wyłącznie na wniosek podatnika, gdy „pobranie podatku zagraża ważnym interesom podatnika, a w szczególności jego egzystencji” (art. 22 ust. 1 pkt 1 *Ordynacja podatkowa*),
- odroczenie terminu płatności podatku, rozłożenie na raty zapłaty podatku lub zaległości podatkowej może nastąpić tylko na wniosek podatnika i „ze względu na ważny interes podatnika” (art. 48 ust. 1 pkt 1 i 2 *Ordynacja podatkowa*),
- całkowite lub częściowe umorzenie zaległości podatkowej może nastąpić na wniosek podatnika w przypadkach uzasadnionych ważnym interesem podatnika lub interesem publicznym” (art. 67 ust. 1 *Ordynacja podatkowa*).

Ponadto gmina może:

- stosować niższe, niż maksymalnie dozwolone, stawki podatków stanowiących dochody gminy,
- stosować politykę ograniczonego wzrostu cen na usługi komunalne.

Skuteczność podejmowanych działań wynika z indywidualnego podejścia do podatnika. Coraz częściej władze samorządowe decydują się na różnorodne działania assekuracyjne, od ulg po całkowite zwolnienia z podatków włącznie, których nadrzędnym celem jest zachęcanie przedsiębiorcy do podejmowania działalności na danym terenie. Niestety, tego typu posunięcia powodują zmniejszenie obciążeń finansowych i stanowią instrument biernego wspierania rozwoju przedsiębiorczości w regionie. Gmina, która chce zaktywizować rozwój przedsiębiorczości poprzez system ulg i zwolnień, musi zaplanować mniejsze wpływy do budżetu. Ta sytuacja ogranicza możliwości inwestycyjne

oraz hamuje rozwój infrastruktury w gminie. I odwrotnie, gdy chce zwiększyć aktywność przedsiębiorstw na rynku lokalnym przez poprawienie stanu infrastruktury, wówczas nie będzie stosować ulg i zwolnień podatkowych. Wynika stąd ścisła korelacja między dochodami i wydatkami gminy. Ta substytucyjność wymusza na decydentach przed podjęciem wiążących decyzji rozważenie wielu istotnych i złożonych kwestii.

Czy zatem wysokość stawek podatkowych determinuje decyzję o prowadzeniu działalności gospodarczej na danym terenie? Z badań przeprowadzonych na terenach gmin wynika, że najistotniejsza dla przedsiębiorców nie jest wysokość stawek czy stosowanych ulg, ale jasność i przejrzystość przyjętych rozwiązań fiskalnych. Z tego względu przedsiębiorcy wolą:

- stabilne podatki i opłaty, gdyż tylko pewna sytuacja pozwoli przewidzieć efekty podjętych inwestycji, nie wprowadzi chaosu i niepewności,
- konsekwentnie stosowane ulgi i zwolnienia, w tym niepodejmuwanie decyzji o zwolnieniach dla określonych podmiotów gospodarczych, w celu uniknięcia podejrzeń o korupcję.

Wiele kontrowersji budzi kwestia wspierania ze środków publicznych działalności komercyjnej, w tym – zasilanie konkretnego przedsiębiorstwa. Dlatego tak ważne jest, aby instrumenty wspierania przedsiębiorczości były kierowane do wszystkich przedsiębiorców działających na danym terenie. Zasada równych szans sprzyja nie tylko obniżaniu cen czy poprawie jakości usług, ale również może chronić przed monopolizacją lokalnego rynku³. Co więcej, tego typu działania determinują napływ nowych inwestycji i sprzyjają rozszerzaniu działalności gospodarczej podmiotów funkcjonujących na rynku.

Bez wątpienia władze powiatu lub gminy powinny dążyć do stworzenia jak najlepszych warunków do inwestowania. O dobrych warunkach można mówić wówczas, gdy inwestorzy mogą przewidzieć efekty swoich działań na przestrzeni kilku lat. Jednakże podjęcie decyzji co do rozpoczęcia inwestycji na danym terenie nie jest możliwe bez prawnej i finansowej stabilizacji. Każdy z inwestorów chce mieć pewność, że inwestycja przyniesie określone zyski w krótszym lub dłuższym horyzoncie czasu, a przedsiębiorstwo będzie mogło efektywnie działać na rynku po jej zakończeniu.

Z tego względu równie ważnym jak podatki i opłaty, instrumentem oddziaływania na otoczenie są wydatki. Zwiększenie lub zmniejszenie wydatków na realizację poszczególnych zadań wywiera istotny wpływ na kondycję, zachowanie i wysokość osiągniętych przez podatników dochodów. Wydatki ponoszone przez gminę można podzielić na obowiązkowe i nie-obowiązkowe. Pierwszą grupę stanowią określone na mocy obowiązujących przepisów wydatki, których wysokość nie ulega zmianie. Należą do nich

³ Wspomniana zasada jest szczególnie ważna w trakcie ogłaszanych przetargów. Zasada równych szans umożliwia podmiotom z zewnątrz przystąpienie do przetargu, a władzom samorządowym wybór podmiotu, który zaoferuje niższe ceny przy równie dobrej jakości świadczonych usług.

zasiłki, dodatki mieszkaniowe, prowadzenie szkół podstawowych, przedszkoli, wynagrodzenia nauczycieli, zaopatrzenie w wodę i kanalizację, usuwanie i oczyszczanie ścieków oraz odpadów komunalnych, a także te, których wysokość można regulować i które przeznaczone są na realizację obowiązkowych zadań własnych. Grupę drugą tworzą, tzw. wydatki nieobowiązkowe.

Wydatki to działania aktywne, skierowane do społeczności lokalnej lub do jej konkretnej grupy. Ich charakterystyczne cechy to powszechnie zastosowanie i brak uznaniowości. Właściwe przeznaczenie wydatków wpływa na podniesie atrakcyjności regionu. Instrumenty o charakterze wydatkowym można sklasyfikować, z uwagi na rodzaj podejmowanych inwestycji, następująco:

- inwestycje infrastrukturalne – podstawowy instrument wspierania rozwoju przedsiębiorczości przez samorządy, a także jedno z zadań własnych jednostek samorządu terytorialnego przeprowadzane w celu polepszenia warunków prowadzenia działalności, przyciągnięcia przedsiębiorców skłonnych do inwestycji na danym terenie lub podwyższenia standardu życia mieszkańców,

- inwestycje o szczególnym znaczeniu na rynku pracy – zakup usług świadczonych przez podmioty działające na terenie powiatu lub gminy,

- inwestycje realizowane wspólnie z przedsiębiorcami.

Wśród instrumentów wydatkowych znajdują się również instrumenty informacyjno-promocyjne, które dotyczą⁴:

- informacji o partnerach gospodarczych,
- informacji o środowisku lokalnym,
- informacji o działających podmiotach gospodarczych,
- informacji o podmiotach świadczących usługi doradcze, konsultingowe i marketingowe.

Coraz częściej wysoka dynamika inwestycji wykorzystywana jest jako informacja promocyjna, wskazuje bowiem na istnienie korzystnego klimatu inwestycyjnego na danym terenie, np. może być to pomoc w zakresie przyspieszenia procedury administracyjnej. Nie bez znaczenia jest również jakość obsługi w urzędzie, w tym podjęcie działań mających na celu jak najszybsze i najsprawniejsze rozpoczęcie inwestycji. Ponadto coraz częściej władze pomagają inwestorowi w nawiązaniu współpracy z lokalnymi przedsiębiorcami.

W tym kontekście równie ważnym instrumentem wspierania przedsiębiorczości jest współpraca władz samorządowych ze środowiskiem przedsiębiorców. Może ona przybierać następujące formy:

- organizacji spotkań z przedsiębiorcami i współpracy z samorządem gospodarczym,

⁴ Z badań przeprowadzonych przez Centrum Badań Marketingowych INDICATOR wynika, że promocja jest niedocenianym przez władze samorządowe czynnikiem przyciągania obcego kapitału; dokładniej zob.: *Spółki z udziałem zagranicznym w środowisku lokalnym, Raport z badania opinii inwestorów zagranicznych i przedstawicieli władz lokalnych*, Warszawa, wrzesień 1995.

- przygotowania terenów pod działalność gospodarczą, stabilnej polityki w zakresie ulg i zwolnień podatkowych,
- pomocy w uzyskiwaniu środków z funduszy strukturalnych na rozwój infrastruktury technicznej czy komunikacyjnej,
- tworzenia i wspomagania instytucji otoczenia biznesu, w tym: doradztwa, udzielania gwarancji i poręczeń bankowych,
- promocji regionu oraz lokalnych podmiotów i produktów.

Promocja regionu odbywa się poprzez wspieranie działań wpływających na jego wizerunek. Inicjatorami tych działań mogą być: agencje i fundacje działające na danym terenie i współpracujące z samorządami w zakresie wdrażania strategii rozwoju regionu, turystyki, inwestycji, czy organizowania ośrodków doradztwa i szkoleń dla MSP⁵.

Obecnie równie ważnym sposobem wspierania przedsiębiorstw na rynku lokalnym jest możliwość pozyskania środków z funduszy Unii Europejskiej w postaci grantów, subwencji, darowizn oraz pożyczek i kredytów. Nadzrędnym celem Unii Europejskiej w zakresie prowadzonej polityki regionalnej jest pomoc finansowa na terenach określanych jako obszary problemowe, o niskim poziomie rozwoju społeczno-ekonomicznego, w tym w regionach dotkniętych upadkiem tradycyjnych przemysłów, długoterminowym bezrobociem, zmianami strukturalnymi⁶. Podstawą negocjacji wysokości środków jest strategia rozwoju, wyznaczająca kierunki działania i przyjęte cele rozwoju regionu. Projekty inwestycyjne mogą dotyczyć małych i średnich przedsiębiorstw, lokalnej infrastruktury, przedsięwzięć odnoszących się do zasobów ludzkich, przedsięwzięć z zakresu środowiska biznesowego. Bez wątpienia warunkiem efektywnego i sprawnego wykorzystania wsparcia ze strony Unii Europejskiej jest umiejętność absorpcji dostępnych środków finansowych z następujących funduszy przedakcesyjnych: ISPA (Structural Instrument for Pre-Accession) – przeznaczanego na przedsięwzięcia w sferze ochrony środowiska przyrodniczego i transeuropejskiej sieci infrastrukturalnej oraz SAPARD (Support for Pre-Accession Measures for Agriculture and Rural Development) – programu zorientowanego na wielofunkcyjny rozwój terenów⁷.

Konkludując, dla każdej gminy istotnym problemem jest wysokość wydatków, jakie musi ponieść ze środków, które pozostają w jej dyspozycji oraz dywersyfikacja sposobów ich pozyskania⁸. Władze samorządowe muszą

⁵ W. Dziemianowicz, T. Kierzkowski, R. Knopik, *Jak przygotować lokalny program rozwoju przedsiębiorczości. Poradnik dla gmin i powiatów*, PARP, Warszawa 2003, s. 45.

⁶ Podstawowym kryterium identyfikacji jest poziom produktu krajowego brutto na mieszkańca niższy niż 75% w stosunku do średniego poziomu Unii Europejskiej.

⁷ Więcej zob.: A. Józefowicz (red.), *Koncepcja polityki rozwoju regionalnego w perspektywie akcesji Polski do Unii Europejskiej*, PARP, Warszawa 2001, s. 44.

⁸ Ustawa o finansach publicznych w istotny sposób ogranicza wielkość zadłużenia poszczególnych jednostek samorządu terytorialnego: art. 113 ust. 1, na mocy którego „łączna

ustalić również proporcje między wydatkami konsumpcyjnymi a inwestycyjnymi. Nagłe lub nieprzemyślane zmiany wydatków mogą wywoływać frustracje, niepokoje społeczne, brak zaufania do władz samorządowych *etc.* Przed dokonaniem wyboru, jaką część z wygospodarowanych środków przeznaczyć na inwestycje, należy spojrzeć nie tylko na korzyści obecne, ale i na znaczenie podejmowanych działań w przyszłości. Do oceny inwestycji o charakterze nieprodukcyjnym mogą posłużyć następujące parametry:

- wpływ inwestycji na koszty wytwarzania (ceny dóbr i usług oraz ich jakość),
- wpływ inwestycji na dochody ludności (wzrost liczby miejsc pracy, wynagrodzenie zatrudnionych, spadek liczby bezrobotnych),
- spodziewany wzrost wpływów z tytułu podatków, czynszów,
- poziom kosztów własnych,
- poszerzenie zakresu świadczonych usług.

Podstawowymi źródłami dochodów są natomiast: dochody własne, subwencje i dotacje celowe z budżetu państwa. Ponadto gmina może pozyskać kapitał obcy w postaci środków ze sprzedaży obligacji, zaciągniętych kredytów czy pożyczek oraz subwencji. Z tego względu niezbędne wydaje się aktywne zaangażowanie banków i instytucji finansowych w tym zakresie. Obecnie zbyt restrykcyjne przepisy dotyczące zadłużania się jednostek samorządu terytorialnego hamują możliwości budowy niezbędnej infrastruktury. Oznacza to, że gmina może podjąć działania inwestycyjne, jeśli z uzyskanych dochodów sfinansuje zadania bieżące.

W istniejących warunkach prowadzenie świadomej i przemyślanej polityki samorządu terytorialnego jest koniecznością i może sprzyjać:

- tworzeniu miejsc pracy (a co za tym idzie zmniejszaniu środków finansowych wydatkowanych na pomoc społeczną z budżetu samorządu),
- powiększaniu bazy podatkowej (dzięki czemu samorząd może kontynuować lub rozpocząć nowe inwestycje publiczne),
- wywołaniu tzw. efektu mnożnikowego (poprzez wykorzystanie lokalnej siły roboczej oraz lokalnych materiałów, kontraktowanie usług w lokalnych przedsiębiorstwach, przyciąganie kolejnych inwestycji czy dotacji).

kwota przypadających do spłaty w danym roku budżetowym rat kredytów i pożyczek oraz potencjalnych spłat kwot wynikających z udzielonych przez jednostki samorządu terytorialnego poręczeń wraz z należnymi w danym roku odsetkami od kredytów i pożyczek oraz należnych odsetek i dyskonta, a także przypadających w danym roku budżetowym wykupów papierów wartościowych emitowanych przez jednostki samorządu terytorialnego nie może przekroczyć 15% planowanych na dany rok budżetowy dochodów jednostki samorządu terytorialnego”, przy czym wskaźnik 15% ulega obniżeniu do 12%, gdy państwowy dług publiczny w końcu roku przekroczy 55% wielkości PKB z danego roku; natomiast zgodnie z art. 114 ust. 1 „łączna kwota długu jednostki samorządu terytorialnego na koniec roku budżetowego nie może przekroczyć 60% dochodów tej jednostki w tym roku budżetowym.

Konkludując, efekt synergii rozumiany jako efekt mnożnikowy – porównywany w literaturze do efektu „kuli śnieżowej” – jest możliwy tylko wówczas, gdy inicjatywy różnych podmiotów gospodarczych będą wzmacniane poprzez pozytywne działania podejmowane przez władze lokalne.

4. ZAKOŃCZENIE

Reasumując, wsparcie lokalnego rozwoju gospodarczego stanowi obecnie jedno z podstawowych zadań gmin. Tylko aktywna polityka władz samorządowych może sprawić, że dane miejsce przedsiębiorcy uznają za przyjazne i chętnie będą tu lokować posiadane środki finansowe. Przyspieszeniu rozwoju przedsiębiorstw sprzyjają przejrzyste, stabilne prawo oraz zmniejszenie obciążeń fiskalnych. I choć obniżenie opłat i podatków lokalnych grozi spadkiem dochodów budżetu, to dla gmin wydaje się ono o wiele korzystniejsze w dłuższym horyzoncie czasu niż ich podwyższanie. Świadoma polityka władz lokalnych ukierunkowana na zmniejszanie opłat i podatków lokalnych może bowiem przyczynić się do wzmocnienia skłonności do inwestowania na danym terenie. Z punktu widzenia samorządu lokalnego pojawia się tu problem tzw. krótkiej koldry, gdyż przy spadku wpływów podatkowych trudno będzie zachować równowagę i wywiązać się z zadań obowiązkowych, co wiąże się z koniecznością racjonalnego gospodarowania posiadanymi środkami. Z drugiej strony podwyższenie obciążeń podatkowych nie musi oznaczać wzrostu wpływów do budżetu gminy, gdyż część przedsiębiorców może przejść w szarą strefę lub ostatecznie zrezygnować z prowadzenia działalności na danym terenie. Jeśli tak się stanie, to inwestycje zostaną ulokowane na innym terenie, którego przedstawiciele będą konsumować owoce swojej zaradności.

Dorota Kobus-Ostrowska

ECONOMICAL TULLES OF SUPPORTING DEVELOPMENT BY LOCAL GOVERNMENT

(Summary)

In conclusion, nowadays supporting locally economic development comprise one of the elementary mission of local government. Only active policy of the local government can cause that enterprisers accept that area as amicable and they willingly will be invested there. Acceleration of developing companies promote clear, stable low and decrease taxes and locally payments. In spite of decreasing locally taxes, it leads to lower locally budget, but in point of locally government seems to be more beneficial than increasing them, especially in longer term. It indicates, that only awareness policy of local unit direction on decreasing locally taxes can lead to strengthen tendency of investment in this area.