

**UNIWERSYTET EKONOMICZNY W POZNANIU**  
**WYDZIAŁ EKONOMII**

**Paweł Mikołajczak**

**WPŁYW FUNDUSZY STRUKTURALNYCH UNII EUROPEJSKIEJ**  
**NA ROZWÓJ MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW**  
**W WOJEWÓDZTWIE WIELKOPOLSKIM**

**Praca doktorska**

**Promotor:**

**Dr hab. Waldemar Czternasty prof. nadzw. UEP**

**POZNAŃ 2009**

*Najserdeczniejsze podziękowania Panu  
Prof. dr hab. Waldemarowi Czternastemu  
za pomoc, poświęcony czas oraz cenne  
wskazówki przy pisaniu pracy.*

*Pragnę również podziękować mojej Żonie  
Kasi oraz Mamie za cierpliwość i okazane  
wsparcie przy pisaniu pracy.*

## SPIS TREŚCI

<b>Wstęp.....</b>	<b>5</b>
<b>Rozdział I</b>	
<b>Uwarunkowania powstawania i rozwoju niewielkich firm.....</b>	<b>14</b>
1. Ilościowe i jakościowe kryteria wyróżniania sektora małych i średnich Przedsiębiorstw.....	14
2. Znaczenie MŚP w polskiej gospodarce.....	27
3. Rola makrootoczenia w rozwoju sektora niewielkich firm <sup>31</sup>	
4. Mikroekonomiczne determinanty rozwoju sektora niewielkich jednostek Gospodarczych.....	46
5. Ograniczenia rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce.....	50
<b>Rozdział II</b>	
<b>Przewaga konkurencyjna jako wyraz rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej.....</b>	<b>59</b>
1. Konkurencja i konkurencyjność jako kategorie ekonomiczne.....	59
2. Regulatory konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw.....	69
3. Strategie konkurencji oraz źródła przewagi konkurencyjnej niewielkich jednostek gospodarczych.....	71
4. Strategia lizbońska jako nowy wymiar konkurencyjności.....	80
5. Pozycja konkurencyjna sektora niewielkich podmiotów gospodarczych po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej w świetle badań statystycznych.....	83
<b>Rozdział III</b>	
<b>Innowacyjność jako źródło przewagi konkurencyjnej małych i średnich Firm.....</b>	<b>90</b>
1. Istota innowacyjności przedsiębiorstw.....	90
2. Rola innowacji w generowaniu przewagi konkurencyjnej małych i średnich Firm.....	97
3. Finansowe instrumentarium rozwoju innowacji w sektorze MŚP.....	101
3.1. Pojęcie i przyczyny luki kapitałowej .....	102
3.2. „Konwencjonalne” i „niekonwencjonalne” fundusze kapitałowe w pobudzaniu rozwoju małych innowacyjnych firm.....	108
3.3. Źródła finansowania działań innowacyjnych przez MŚP w Wielkopolsce – badania własne .....	130
4. Rola państwa w pobudzaniu działalności innowacyjnej .....	135
4.1. Systemowe instrumenty wspierania innowacyjności gospodarki....	135
4.2. Regionalne i lokalne instytucje pobudzania innowacyjności i przedsiębiorczości niewielkich firm na terenie Wielkopolski.....	145
4.3. Współpraca wielkopolskich małych i średnich przedsiębiorstw z Instytucjami badawczo – rozwojowymi – badania własne .....	149

## **Rozdział IV**

<b>Unia Europejska na rzecz rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i w regionie wielkopolskim.....</b>	<b>152</b>
1. Polityka Unii Europejskiej wobec podmiotów o małej skali wytwarzania ....	152
2. Unijne instrumenty wsparcia dla niewielkich podmiotów jako stymulator ich rozwoju.....	156
2.1. Programy przedakcesyjne w finansowaniu sektora MŚP.....	157
2.2. Fundusze strukturalne wspierające rozwój małych i średnich firm w programowaniu 2004 – 2006.....	161
3. Sektorowy Program Operacyjny – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO-WKP) jako źródło wspierania drobnej przedsiębiorczości – analiza badań statystycznych.....	168
3.1. Główne cele oraz priorytety finansowania działań inwestycyjnych w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw.....	168
3.2. Poziom i struktura alokacji środków finansowych pochodzących z SPO – WKP.....	172
3.3. Działanie 2 Sektorowego Programu Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw jako priorytetowe źródło finansowania przedsięwzięć innowacyjnych.....	175
4. Ekonomiczno – finansowa sytuacja sektora niewielkich firm w województwie wielkopolskim .....	182

## **Rozdział V**

<b>Znaczenie funduszy strukturalnych w pobudzaniu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw .....</b>	<b>189</b>
1. Dobór i charakterystyka próby badawczej oraz metod badawczych.....	189
2. Główne obszary wykorzystania SPO – WKP w województwie Wielkopolskim.....	193
3. Analiza oddziaływania SPO – WKP na poszczególne sfery działalności przedsiębiorstw w Wielkopolsce.....	198
3.1. Oddziaływanie na wzrost podstawowych wielkości finansowych firm.....	211
3.2. Wpływ na aspekty jakościowe działania przedsiębiorstw.....	220
3.3. Pobudzanie współpracy międzynarodowej i jej wzrost.....	234
4. Ocena wpływu SPO – WKP na pozycję konkurencyjną firm w województwie wielkopolskim.....	262
5. Efekty wykorzystania SPO – WKP w obszarze innowacyjności Przedsiębiorstw.....	277
6. Możliwości pozyskiwania kapitału z funduszy strukturalnych UE przez małe i średnie przedsiębiorstwa w programowaniu 2007 – 2013 – próba przedstawienia rekomendacji .....	287
<b>Podsumowanie.....</b>	<b>298</b>
<b>Bibliografia.....</b>	<b>304</b>
<b>Spis tabel i rysunków.....</b>	<b>313</b>
<b>Załącznik.....</b>	<b>319</b>

## Wstęp

Wpływ polskiej akcesji do Unii Europejskiej na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, które stały się beneficjentami funduszy strukturalnych jest przedmiotem rozważań różnych ośrodków naukowych w Polsce przy okazji dyskusji na temat rozszerzenia Wspólnoty na polską gospodarkę. Po 1 maja 2004 roku przeprowadzonych zostało kilkanaście badań w tym zakresie, które mają jednak charakter utylitarny, oparty głównie na sondażach diagnostycznych, wykonywane przede wszystkim na zlecenie agend rządowych. Niewiele jest natomiast analiz naukowych empirycznie weryfikujących rzeczywisty wpływ wejścia Polski do Unii Europejskiej na niewielkie firmy, w szczególności pod kątem możliwości korzystania przez nie z szerokiej pomocy finansowej w ramach funduszy strukturalnych. Brakuje także badań ukazujących wpływ pomocy unijnej nie tylko na wzrost MŚP w ujęciu ilościowym, ale również na ich rozwój, w sensie jakościowym, który uwzględnia mechanizmy funkcjonujące wewnątrz drobnych podmiotów gospodarczych.

Tymczasem problemy współfinansowania małych i średnich przedsiębiorstw ze środków Unii Europejskiej, ich wpływ na konkurencyjność i innowacyjność sektora MŚP nabierają szczególnego wymiaru przede wszystkim w kontekście procesów globalizacji i wynikającej stąd potrzeby budowania przewagi konkurencyjnej umożliwiającej funkcjonowanie na rynkach międzynarodowych. Korzystanie niewielkich podmiotów ekonomicznych z funduszy strukturalnych nie może wprawdzie stanowić jedynej źródła poprawy ich sytuacji ekonomicznej, ale pełniejsza ich absorpcja może okazać się ważnym czynnikiem rozwoju małych i średnich firm oraz akceleratorem wdrażania przez nie innowacji. Zidentyfikowanie charakteru tych ostatnich umożliwia wskazanie obszarów aktywności ekonomicznej, w których niewielkie firmy są w stanie konkurować na rynku zarówno polskim, jak i europejskim.

W kontekście powyższych uwag pojawia się kilka problemów badawczych, których rozwiązanie stanowi istotę niniejszej pracy. Chodzi tu między innymi o poszukanie odpowiedzi na pytania:

- W jakim zakresie fundusze strukturalne Unii Europejskiej wpłynęły na rozwój małych i średnich firm w Wielkopolsce po 2004 roku?
- Czy bezzwrotna pomoc unijna przyczyniła się do zwiększenia konkurencyjności niewielkich podmiotów w skali międzynarodowej, krajowej i regionalnej?

- W jakim stopniu środki europejskie determinują powiązania sektora MŚP z jednostkami badawczo – rozwojowymi i czy zmieniły jego podejście do działań na rzecz wzrostu innowacyjności?

Głównym celem przeprowadzonych badań jest ukazanie i empiryczna weryfikacja zależności pomiędzy korzystaniem z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej przez małe i średnie firmy w Wielkopolsce w celu współfinansowania działań inwestycyjnych zwiększających innowacyjność i konkurencyjność a ich rozwojem. Jednocześnie sformułowano kilka celów cząstkowych do których zaliczono m.in.:

- zbadanie możliwości pozyskania zewnętrznych źródeł finansowych na rozwój przez MŚP,
- ocenę wpływu wykorzystania bezzwrotnej pomocy zagranicznej na działania innowacyjne oraz wzmocnienie pozycji konkurencyjnej badanych przedsiębiorstw na rynku międzynarodowym,
- określenie ograniczeń w pozyskiwaniu wsparcia finansowego z funduszy strukturalnych na działania innowacyjne małych firm,
- ukazanie współzależności pomiędzy dofinansowaniem z funduszy UE a jakościowymi efektami rozwoju MŚP,
- prognozę kierunków pozyskiwania środków pomocowych na lata 2007-2013.

Realizacja powyższych celów oraz problemów badawczych pozwoliła zweryfikować wstępnie przyjętą hipotezę, iż wykorzystanie funduszy strukturalnych wpływa na pobudzanie konkurencyjności i innowacyjności małych firm pogłębiając równocześnie asymetrię w rozwoju podmiotów badanego sektora. Jednocześnie sformułowano hipotezy cząstkowe:

- bezzwrotna pomoc zagraniczna na realizację zadań inwestycyjnych traktowana może być jako czynnik determinujący rozwój MŚP,
- wykorzystanie środków Unii Europejskiej umożliwiło uzyskanie przez niewielkie firmy poziomu konkurencyjności i innowacyjności pozwalającego na ich rywalizację z firmami Unii Europejskiej,
- zdobyte doświadczenie w wykorzystaniu funduszy przedakcesyjnych determinowało poziom absorpcji funduszy strukturalnych na inwestycje w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw.

Obiektami badań były mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa prywatne zlokalizowane w Wielkopolsce bez względu na formę prawną, które funkcjonowały na rynku co najmniej trzy lata oraz korzystały z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. Badaniu podlegały firmy, które zrealizowały inwestycje współfinansowane z Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, którego celem było poprawienie konkurencyjności sektora MŚP poprzez wspieranie działań inwestycyjnych o charakterze innowacyjnym.

Wśród poczynionych założeń badawczych wyjaśnienia przede wszystkim wymaga sposób zdefiniowania małych przedsiębiorstw oraz pojęcie ich rozwoju. Przyjęto, iż charakteryzujące małe i średnie firmy cechy jakościowe posłużyć mogą ich identyfikacji. Stąd określenia „małe i średnie” dokonano nie wprost, nie w oparciu o rozpowszechnione w praktyce gospodarczej różnych krajów oraz UE kryteria ilościowe, lecz na podstawie wyodrębnionych, właściwych wyłącznie tym przedsiębiorstwom cech. Pozwalają one również na określenie pojęcia rozwój. Założono, iż jego poziom wyznacza skala przejawiania się w praktyce gospodarczej charakteryzujących je cech. Stąd określenie poziomu oraz dynamiki tworzenia niewielkich jednostek ujęto w pracy wyłącznie w kategoriach ilościowych. Zakres występowania cech jakościowych uznano zaś za wykładnik tendencji rozwojowych omawianych jednostek, determinujących w konsekwencji ich pozycję na rynkach międzynarodowych, krajowych, regionalnych i lokalnych. Sposób definiowania badanego sektora przedsiębiorstw pozwalał na traktowanie terminów: niewielka jednostka gospodarcza, podmiot o małej skali wytwarzania, jednostka small businessu – jako synonimów; kryterium ich tożsamości stanowią bowiem wspólne cechy jakościowe.

Charakter analiz realizowanych w pracy wymagał przeprowadzenia empirycznych badań. Ze względu na to, że materiały źródłowe nie zawierały pełnych informacji odnoszących się do jakościowych cech charakteryzujących rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, których miejscem prowadzenia działalności jest województwo wielkopolskie, będący wynikiem funduszy europejskich, uznano za celowe przeprowadzenie własnego badania ankietowego. Miało ono miejsce w 2008. Względy pragmatyczne wpłynęły na ograniczenie się do zastosowania jednego kryterium ilościowego – wielkości zatrudnienia w określeniu wielkości firmy. Włączono również mikroprzedsiębiorstwa do grupy firm małych. W badaniach wyodrębniono, więc małe podmioty zatrudniające do 50 osób oraz średnie od 50 do 250

pracowników. W pierwotnej wersji planowano zawrzeć w kwestionariuszu pytania dotyczące finansowych danych przedsiębiorstw i wpływu otrzymanej refundacji na finansowe wskaźniki niewielkich podmiotów. Jednak ze względu na tajność takich informacji i niechęć przedsiębiorców do ich ujawniania zdecydowano się na nie umieszczanie takich pytań w kwestionariuszu.

Ankieta pt.: „Wpływ funduszy strukturalnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw” składała się z 25 pytań oraz informacji o respondencie. Większość z nich miała charakter zamknięty, pozostawiając respondentom do wyboru warianty zaproponowane przez autora, a w przypadku kilku pytań zastosowano też wariant otwarty, pozwalający dopisać własną odpowiedź. Poprawność formalna oraz merytoryczna kwestionariusza została zweryfikowana podczas badań pilotażowych w pięciu przedsiębiorstwach, spotkań z promotorem oraz zebrań naukowych Katedry Makroekonomii i Gospodarki Żywnościowej. W ich wyniku okazało się, że niektóre pytania wymagają przereformowania, w celu ich lepszego zrozumienia dla potencjalnych respondentów, zwiększenia liczby wariantów odpowiedzi oraz zlikwidowania niejednoznaczności w niektórych sformułowaniach. Jednocześnie wyeliminowano pytania o niewielkich walorach poznawczych. Materiał empiryczny powinien obejmować 242 przedsiębiorstwa, a więc wszystkie podmioty funkcjonujące na terenie województwa wielkopolskiego, które otrzymały dofinansowanie ze wspomnianego funduszu w programowaniu 2004-2006. Uzyskano 174 ankiety, w tym 146 ankiet kompletnych, nadających się do dalszej obróbki statystycznej. W toku weryfikacji zebranego materiału badawczego odrzucono 36 ankiet z uwagi na poważne błędy logiczne, które dyskwalifikowały je pod względem merytorycznego sensu.

Zakres czasowy rozpatrywanych w pracy zagadnień dotyczy lat 2004-2007. W niektórych jej fragmentach sięgnięto do ocen z okresu wcześniejszego, co umożliwiło autorowi pełniejszą ocenę badanych zjawisk. Chodzi o lata 2001-2003, a więc okres, gdy polskie przedsiębiorstwa były beneficjentami funduszy przedakcesyjnych. Z uwagi na różnorodny materiał empiryczny i wiążący się z tym zróżnicowany termin publikowania materiałów statystycznych, jak również zmiany w metodologii pozyskiwania danych, nie wszędzie w analizach można było wykorzystać końcowe lata z podanego powyżej okresu.

Praca ma charakter teoretyczno-poznawczy. Pierwszy z nich związany jest głównie z rozdziałami I-II. Z kolei aspekt poznawczy zawarty jest w rozdziałach IV i V



oraz częściowo III. Wykorzystane w pracy dane pochodzą z następujących źródeł pierwotnych:

- Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw 2006. Raport z badań. „Monitoring kondycji sektora MŚP 2006”, PKPP Lewiatan.
- Roczniki statystyczne GUS.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005-2006, PARP.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004 – 2005, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Dane z European Venture Capital Association.
- Materiały statystyczne Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej.
- Ustawa o zasadach finansowania nauki.
- Dane statystyczne Ministerstwa Gospodarki Pracy i Polityki Społecznej.

Temat pracy oraz jej cel przesądziły o doborze metod badawczych. Badania rozpoczęto od studiów krajowej i zagranicznej literatury tematu i materiałów źródłowych w celu dokonania przeglądu faktów, a następnie ich wstępnej oceny i selekcji z punktu widzenia problemu badawczego. Analiza literatury pozwoliła również na jego sformułowanie zawierające się w temacie rozprawy „Wpływ funduszy strukturalnych Unii Europejskiej na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim”. Dla potrzeb przeprowadzonych badań oprócz metody kwerendy piśmiennictwa posłużono się, jak wyżej wskazano, badaniem ankietowym, jako główną metodą badań naukowych w pracy.

W analizie zebranych danych zastosowano elementarne jedno- i dwuwymiarowe metody statystyczne. Wykorzystano metody analizy struktury, dynamiki i współzależności zjawisk, przede wszystkim dla cech jakościowych. W celu statystycznej weryfikacji hipotez w pracy zastosowano następujące techniki statystyczne – współczynnik kontyngencji C – Pearsona oraz nieparametryczny test niezależności *chi*-kwadrat ( $\chi^2$ ). Metody te nie należą co prawda do wyszukanych, można jednak przyjąć, że są adekwatne dla realizacji założonych celów oraz problemów badawczych i tym samym pozwalają na określenie i ocenę analizowanych zależności.

Niniejsza rozprawa składa się z pięciu rozdziałów. W pierwszym zatytuowanym **Uwarunkowania powstawania i rozwoju niewielkich firm** podjęto próbę

zdefiniowania małych i średnich przedsiębiorstw poprzez wyróżnienie ich cech jakościowych i ilościowych. Omówiono znaczenie tego sektora dla polskiej gospodarki. Rozdział ten poświęcono również zaprezentowaniu determinant rozwoju small biznesu zarówno w mikro - jak i w makro otoczeniu. Rozdział kończą rozważania dotyczące ograniczeń rozwoju małej przedsiębiorczości w Polsce.

W rozdziale drugim **Przewaga konkurencyjna jako wyraz rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej** przedstawiono pojęcie konkurencji i konkurencyjności. Zawarto w nim również rozważania na temat pozarynkowych regulatorów, które determinują konkurencyjność niewielkich podmiotów. W dalszej części rozdziału omówiono strategię konkurencji oraz źródła przewagi konkurencyjnej sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Jednocześnie uwydatniono znaczenie strategii lizbońskiej będącej odzwierciedleniem nowego podejścia Unii Europejskiej do konkurencyjności, której celem są starania UE, by jej gospodarka stała się najbardziej konkurencyjną i rozwijającą się na świecie. Rozdział ten kończy analiza konkurencyjności niewielkich firm po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej.

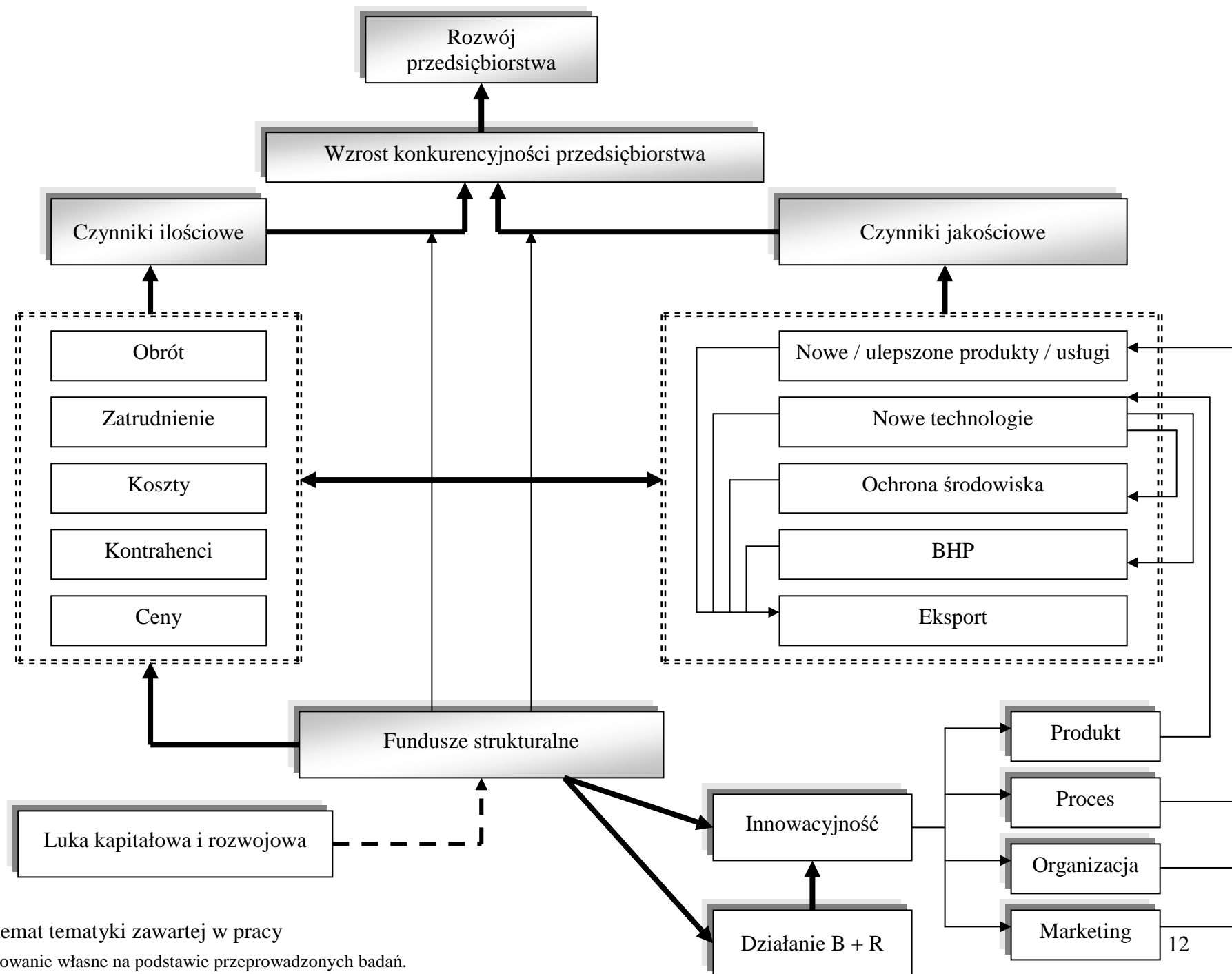
Trzeci rozdział **Innowacyjność jako źródło przewagi konkurencyjnej polskich małych i średnich przedsiębiorstw** poświęcono najważniejszemu determinantowi konkurencyjnych zachowań małych firm na rynku – innowacyjności. W rozdziale tym ukazano jej rolę w generowaniu przewagi konkurencyjnej niewielkich podmiotów. W dalszych częściach rozdziału przedstawione zostały specyficzne finansowe determinanty rozwoju innowacji w sektorze small biznesu w kontekście luki kapitałowej. Na podstawie przeprowadzonych badań podjęto prezentację źródeł finansowania przedsięwzięć innowacyjnych firm. W ostatniej części rozdziału przedstawiono rolę państwa w pobudzaniu zachowań innowacyjnych niewielkich podmiotów, prezentując równocześnie praktykę państw europejskich w tym zakresie. Rozdział kończy analiza dotycząca współpracy małych i średnich przedsiębiorstw województwa wielkopolskiego z instytucjami badawczo - rozwojowymi.

W rozdziale czwartym **Unia Europejska na rzecz rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i w regionie wielkopolskim** zaprezentowano politykę Unii Europejskiej na rzecz drobnej przedsiębiorczości. Omówiono instrumenty unijne wspierające konkurencyjność polskich małych i średnich firm. Szczególną uwagę poświęcono Sektorowemu Programowi Operacyjnemu – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw działanie 2, którego priorytetem były inwestycje w innowacyjne

przedsięwzięcia. Przedstawiono jego główne cele oraz poziom i zakres wykorzystania. Rozdział IV kończy próba zaprezentowania ekonomiczno-finansowej sytuacji sektora niewielkich firm w województwie wielkopolskim.

W rozdziale piątym **Znaczenie funduszy strukturalnych w pobudzaniu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw** wyeksponowano na wstępie wykorzystane w pracy materiały źródłowe oraz zastosowane metody badawcze. W dalszej części ukazano główne obszary wykorzystania przez niewielkie podmioty Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim. Zaprezentowano w nim ocenę wpływu funduszy unijnych na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstw poprzez działania inwestycyjne tych podmiotów współfinansowane ze środków Unii Europejskiej w odniesieniu do kosztów, obrotów, generowania nowych i znacząco ulepszonych produktów czy działań związanych z ochroną środowiska, warunków pracy czy eksportu. Rozdział ten prezentuje również analizę małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2001 – 2007 pod kątem działań innowacyjnych, a w szczególności zależność pomiędzy tymi działaniami a możliwościami finansowania ich z funduszy strukturalnych. Niniejszy rozdział kończy przedstawienie rekomendacji w zakresie możliwości korzystania z funduszy UE w programowaniu 2007 – 2013.

Schemat poruszanej tematyki badawczej przedstawiono w formie graficznej (rys. 1). Jak z niego wynika istnieje złożony mechanizm współzależności determinujących rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, z których najistotniejsze wydają się działania o charakterze innowacyjnym. Można przypuszczać, że w najbliższej perspektywie złożoność ta jeszcze bardziej się pogłębi. Duże znaczenie ma rosnąca konkurencja na rynku niewielkich podmiotów będąca między innymi efektem procesów globalizacji i wynikająca stąd rola innowacji w generowaniu przewagi konkurencyjnej. Wiąże się to także z polityką Unii Europejskiej wobec sektora małych firm, której przejawem są fundusze strukturalne finansujące szeroko rozumiane inwestycje w wysoko zaawansowane technologie oraz promujące współpracę z instytucjami badawczo-rozwojowymi.



**Rys. 1.** Schemat tematyki zawartej w pracy

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Miłym obowiązkiem autora jest podziękowanie osobom, bez których powstanie niniejszej pracy nie byłoby możliwe. Szczególnie dziękuję Prof. Waldemarowi Czternastemu, który swoimi cennymi uwagami istotnie wzbogacił perspektywę badawczą niniejszej rozprawy. Nie bez znaczenia była również pomoc Koleżanek i Kolegów z Katedry Makroekonomii i Gospodarki Żywnościowej. Pragnę także złożyć serdeczne podziękowania Pani Prof. Marii Chromińskiej za merytoryczne ukierunkowanie w opracowaniu materiału statystycznego. Rodzinie i najbliższym dziękuję za cierpliwość i wyrozumiałość, a przede wszystkim za wsparcie, pomoc oraz zachęcanie do dalszej pracy.

## Rozdział I

### UWARUNKOWANIA POWSTAWANIA I ROZWOJU NIEWIELKICH FIRM

#### 1. Ilościowe i jakościowe kryteria wyróżniania sektora małych i średnich przedsiębiorstw

Określenie „małe przedsiębiorstwo” łączy się z wieloma kontrowersjami i zastrzeżeniami. Dotyczą one szczególnie doboru kryteriów pozwalających na ich identyfikację wśród różnej wielkości jednostek produkcyjnych i usługowych<sup>1</sup>. Spory i dyskusje miały wpływ na proces formułowania pojęcia małych i średnich przedsiębiorstw, które konstruowane były na potrzeby ewidencji banków i innych instytucji finansowych, a także ewidencji statystycznej, podatkowej i administracyjnej.

Z uwagi na fakt, iż wzmożone badania naukowe nad sektorem małej przedsiębiorczości dotyczą głównie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX wieku, równie krótka jest historia definicji małych i średnich przedsiębiorstw, które ewoluowały wraz z rozwojem życia gospodarczego, podlegając modyfikacjom<sup>2</sup>. W Polsce zarówno w literaturze ekonomicznej, jak i w praktyce gospodarczej dużą uwagę przywiązuje się do roli, jaką sektor małych przedsiębiorstw odgrywa dla gospodarki kraju a w konsekwencji do konieczności jego promowania. Głównymi problemami poruszonymi w kontekście tych podmiotów ekonomicznych są kwestie narzędzi stosowanych dla ich wspierania, służących zrównoważeniu szans małych i średnich przedsiębiorstw w rywalizacji z dużymi firmami<sup>3</sup>.

Istotna wydaje się zatem konieczność zdefiniowania zakresu pojęciowego małego i średniego przedsiębiorstwa. Przysporzyć to może jednak wiele kłopotów z uwagi na specyficzny charakter tychże firm w porównaniu z dużymi podmiotami. Kontrowersje związane są głównie z ustaleniem właściwych kryteriów dających możliwość identyfikacji tego typu przedsiębiorstw, co właściwie uniemożliwia

---

<sup>1</sup> W. Czternasty, *Małe przedsiębiorstwa w Polsce na tle przeobrażeń systemowych (1944-1991)*, Zeszyty Naukowe-Seria II Prace Habilitacyjne, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1994, s. 10.

<sup>2</sup> P. Dominiak, *Sektor małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 27.

<sup>3</sup> J. Karpacz, *Wspomaganie finansowania rozwoju małych przedsiębiorstw w regionie świętokrzyskim*, [w:] *Prawno ekonomiczne aspekty rozwoju przedsiębiorczości*, red. J. Olszewski, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2003, s. 124-144.

sformułowanie w sposób jednoznaczny ich definicji a zakres tego pojęcia jest zróżnicowany m.in. w zależności od branży gospodarki.

Z punktu widzenia formułowania założeń polityki społeczno-gospodarczej, bez względu na przestrzeń w jakiej będzie ona realizowana, niezbędne jest określenie rozmiaru i struktury małych i średnich przedsiębiorstw. Do sformułowania efektywnej strategii rozwoju tego sektora konieczne jest bowiem jego zdefiniowanie, a więc określenie jej beneficjentów<sup>4</sup>.

W literaturze przedmiotu stosowana klasyfikacja niewielkich przedsiębiorstw przedstawiana jest w sposób niejednolity i niejednoznaczny. W pierwszych publikowanych definicjach wiązano je z rzemiosłem i zbliżonymi do niego niefabrycznymi formami działalności gospodarczej, charakteryzującymi się zacofanymi technicznymi warunkami produkcji<sup>5</sup>. Często jednak wyodrębnia się specyficzne cechy jakościowe i ilościowe, które odróżniają małe i średnie przedsiębiorstwa od dużych. W praktyce państw wysoko rozwiniętych do wyróżnienia małych przedsiębiorstw, obok wskaźników ilościowych i jakościowych, przyjmuje się także częściowo tylko wymierne kryteria. Należy do nich m.in. skala uczestnictwa na rynku, zakres tożsamości pomiędzy własnością i kierowaniem, poziom rozbudowy struktury organizacyjnej, dostępność do rynku kapitałowego<sup>6</sup>. Istnieją również opinie, iż wielkość przedsiębiorstwa zależy od jego kultury, ta zaś ujmowana jest jako zbiór pewnych cech, które mają źródła w historii przedsiębiorstwa, a także związanej z ludźmi w nim pracującymi. Kultura przejawia się w takim razie w świadomych lub nieświadomych zachowaniach i reakcjach na sytuacje mające miejsce w przedsiębiorstwie<sup>7</sup>. W konsekwencji, w krajach tych funkcjonuje kilka równorzędnych definicji małej firmy, służących różnym celom pragmatycznym i badawczym<sup>8</sup>.

Rozmiar (wielkość) przedsiębiorstwa stanowi kategorię ilościową. Wyróżnia się też jego cechy jakościowe. Zarówno kategorie jakościowe i ilościowe łącznie mają wpływ na zmianę wyników, roli i zachowań poszczególnych przedsiębiorstw.

---

<sup>4</sup> B. Nogalski, J. Karpacz, A. Wójcik-Karpacz, *Funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, Od czego zależy?*, „AJG” Spółka z o.o. Zakład Pracy Chronionej – Oficyna Wydawnicza, Bydgoszcz 2004, s. 7.

<sup>5</sup> W. Wilczyński, *Istota, zakres i funkcje drobnej wytwórczości*, Materiały Sesji Naukowej Drobnej Wytwórczości, Wydawnictwo Naukowe PWN, Poznań 1958, s. 78.

<sup>6</sup> T. Beckermann, *Das Handwerk im Wachstum der Wirtschaft*, Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin 1974, s. 12.

<sup>7</sup> C. Fournier, *Techniki zarządzania małym i średnim przedsiębiorstwem – podejście praktyczne*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 1993, s. 121.

<sup>8</sup> W. Czernasty, *Małe przedsiębiorstwa w Polsce...*, op. cit., s. 12.

W procesie definiowania „rozmiaru przedsiębiorstwa” można napotkać problemy doboru kryteriów – ich liczby, struktury i konfiguracji, kwestię mierników ilościowych i sposobów ocen cech jakościowych. Istotnym problemem jest również określenie pewnych progów czy granic, których przekroczenie decyduje o zmianie zakwalifikowania firmy do innej klasy wartości.

W literaturze przedmiotu jako podstawę definiowania małego przedsiębiorstwa przyjmuje się kryteria ilościowe, wykorzystujące bezwzględne miary wielkości. Mogą one dotyczyć nakładów lub efektów. Z uwagi na wybór kryteriów może pojawiać się wiele problemów. Przedsiębiorstwo może być małe / duże, gdyż wymaga niskich / wysokich nakładów lub też osiąga małe / duże efekty. W zależności od rodzaju działalności zróżnicowana jest relacja nakładów i efektów. Na przykład z uwagi na stosowaną technologię ten sam nakład jednego czynnika produkcji może przynosić różne efekty. Zależą one również od gałęzi, w której podmiot funkcjonuje, co z kolei wskazuje na gałęziowy kontekst wielkości firmy.

Do najczęściej stosowanych kryteriów dotyczących nakładów wykorzystuje się zatrudnienie (liczba zatrudnionych lub pracujących), wartość aktywów i wartość rocznych obrotów, rzadziej – poziom techniki oraz zasięg rynku zbytu. Najbardziej popularnym kryterium z punktu widzenia definicji przedsiębiorstwa jest zatrudnienie<sup>9</sup>. Liczba pracowników jest jednak czynnikiem mało nowoczesnym, gdyż w dobie postępu technicznego i zastępowania pracy ludzi pracą maszyn, w sektorach najbardziej zaawansowanych technologicznie liczba miejsc pracy maleje, co jest przejawem rozwoju. Mimo to we wszystkich definicjach, kryterium wielkości zatrudnienia jest podstawową kategorią oceny, gdyż jest ono najbardziej uchwytnym i mierzalnym wyznacznikiem. W przypadku tego czynnika spór może toczyć się o pomiar wielkości zatrudnienia. Czy mierzyć należy etaty czy osoby, zatrudnienie średnioroczne czy na dany dzień (a jeśli tak to, na jaki), czy uwzględniać należy osoby pracujące na podstawie umowy o pracę, czy też inne formy zatrudnienia, a także jak uwzględniać pracę członków rodziny właściciela. Mimo powyższych trudności kryterium zatrudnienia jest najmniej narażone na manipulację i krótkookresowe wahania.

---

<sup>9</sup> W. Starzyńska, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce i w Unii Europejskiej. Analiza porównawcza*, [w:] *Integracja gospodarcza w Europie*, red. W. Starzyńska, S. Bartczak, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002, s. 155.



Kolejnym kryterium ilościowym po stronie nakładów jest kapitał i aktywa. Wyrażane są one tylko wartościowo i dlatego pojawiają się kwestie metod ich wyceny, zmienności cen, sposobów liczenia amortyzacji majątku trwałego czy wahań kursów walut.

Po stronie efektów do najważniejszych kryteriów zaliczyć można obrót, wartość dodaną oraz udział w rynku. W przypadku tego pierwszego trudności mogą wynikać z podatności tego czynnika na krótkookresowe endo – i egzogeniczne związane między innymi z sezonowością, cyklami koniunkturalnymi czy polityką gospodarczą (monetarną i fiskalną). Zastosowanie wielkości obrotów jako kryterium eksponowania małych jednostek może zawierać jednak istotne walory poznawcze, głównie przy porównaniach odniesionych do przedsiębiorstw realizujących podobny profil działalności gospodarczej, charakteryzujących się zbliżonym poziomem i typem wyposażenia technicznego<sup>10</sup>.

Dane dotyczące wartości dodanej są natomiast trudno dostępne i często obciążone przepisami odnośnie dopłaconego do niej podatku VAT. Innym kryterium ilościowym po stronie efektów jest udział w rynku<sup>11</sup>. Kategoria ta jest jednak problematyczna. Mimo, iż nie ma wątpliwości, co do małego udziału, jakim powinna charakteryzować się niewielka firma, to dyskusyjne wydaje się być zdefiniowanie rynku (lokalny, regionalny, krajowy, międzynarodowy). Trudno się na przykład zgodzić, iż lokalny charakter działalności jest immanentną cechą wszystkich małych podmiotów<sup>12</sup>.

Ważną rolę w zidentyfikowaniu istoty przedsiębiorstwa odgrywają kryteria jakościowe. W zależności od badań można mieć do czynienia z pewnymi kłopotami z ich zastosowaniem. Przyglądając się każdej firmie z osobna, nie ma większych problemów z rozpoznaniem natury badanego podmiotu ekonomicznego. Sytuacja zaczyna się komplikować, gdy badania mają charakter masowy. Skazane są one wtedy na subiektywizm ankietowanego. Stąd też z praktycznego punktu widzenia tylko kilka kryteriów jakościowych, cechujących się łatwością sprawdzania i małą kontrowersyjnością, wykorzystuje się dla zdefiniowania przedsiębiorstwa.

Za główne kryterium jakościowe, które charakteryzuje klasę średnią uważa się samodzielność ekonomiczną i prawną właściciela. Dotyczy to zasadniczo właściciela,

---

<sup>10</sup> W. Czternasty, *Małe przedsiębiorstwa w Polsce...*, op. cit., s. 12-13.

<sup>11</sup> P. Dominiak, *Sektor małych i średnich przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 29-30.

<sup>12</sup> W. Czternasty, *Małe przedsiębiorstwa w Polsce...*, op. cit., s. 13.

który poprzez wykorzystanie prawa własności wprowadza w życie swoją inicjatywę i na własne ryzyko pełni wszystkie rozstrzygające funkcje kierownicze i zarządzające. Robi to niezależnie od woli i kontroli osób trzecich. Połączenie prywatnej własności i osobistej pracy właściciela jest na tyle typowe dla miejsca klasy średniej w tradycyjnej strukturze społecznej, że przedsiębiorstwo traci ten charakter, w sytuacji, w której właściciel przestaje samodzielnie zarządzać powierzając funkcje kierownicze osobie trzeciej<sup>13</sup>.

Niezwykle istotną cechą małych przedsiębiorstw jest również nacechowanie jego społecznej struktury przez osobę właściciela. Jest to sytuacja, w której właściciel poprzez intensywne oddziaływanie w codziennej pracy na wszystkie jego funkcje w szczególny sposób kształtuje stosunki z pracownikami oraz całe przedsiębiorstwo<sup>14</sup>.

Małe i średnie przedsiębiorstwa są odmiennie definiowane w różnych krajach. Definicje służące do ich określenia zależne są od skali i struktury gospodarki, stopnia rozwoju gospodarczego oraz uprzemysłowienia. Kryteria te nie są jednoznaczne i w dużej mierze zależą od indywidualnych potrzeb oraz subiektywnych ocen. Nie są one kategoriami bezwzględными i mogą przyjmować mniej lub bardziej elastyczne formy. Nie istnieją bowiem żadne racjonalne przesłanki dające podstawę do arbitralnego określenia kryteriów kwalifikujących przedsiębiorstwa do grup małych, średnich bądź dużych jednostek.

Przy wszelkich tego typu podziałach charakterystyczne jest traktowanie łącznie małych i średnich przedsiębiorstw. Jest to dowodem na to, że cechą istotnie odróżniającą przedsiębiorstwa różnej wielkości nie jest tradycyjny podział na przedsiębiorstwa małe, średnie i duże, ale coraz silniej zarysowująca się linia podziału pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami, z jednej strony, a dużymi – z drugiej. Małe i średnie przedsiębiorstwa wykazują pod wieloma względami wiele cech wspólnych, natomiast różnice pogłębiają się między nimi a przedsiębiorstwami dużymi<sup>15</sup>.

Obowiązujące obecnie w Polsce definicje małego i średniego przedsiębiorstwa zostały sformułowane w rozporządzeniu KE Nr 70/2001 zmienionym przez załącznik I do rozporządzenia Komisji (WE) Nr 364/2004 z dnia 25 lutego 2004 r.

---

<sup>13</sup> T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Poznań 2001, s. 16-18.

<sup>14</sup> R. Seyffert, *Wirtschaftswirtschaftslehre des Handels*, Opladen 1972, s. 341, [za:] T. Łuczka, *Kapitał obcy...*, op. cit., s. 16.

<sup>15</sup> Tamże, s.17.

obowiązującego od 1 stycznia 2005 r. Odbicia (niezupełne) tych definicji są zawarte w przepisach art. 103 do art. 110 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. Nr 173, poz. 1807). Wynika to z faktu, iż zalecenie KE 2003/361/WE w sprawie definicji MŚP zostało wdrożone dwutorowo: 1) przez Polskę jako kraj członkowski w drodze ustawy o swobodzie działalności gospodarczej (art. 103-110); 2) przez Komisję Europejską w drodze rozporządzenia Komisji 70/2001 zmienionego przez rozporządzenie 364/2004.

Definicje określone w rozporządzeniach Rady czy Komisji Europejskiej obowiązują wprost (są stosowane bezpośrednio) na obszarze wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej i w związku z tym, niezależnie od regulacji krajowych (poza Konstytucją RP), od 1 stycznia 2005 r. obowiązują pojęcia: mikro, małego i średniego przedsiębiorcy określone w rozporządzeniu Komisji 70/2001 zmienionym przez rozporządzenie 364/2004.

Zgodnie z art. 2 załącznika I do rozporządzenia 364/2004 wyodrębnia się następujące kategorie firm: średnie przedsiębiorstwo – to podmiot, który zatrudnia mniej niż 250 pracowników oraz jego roczny obrót nie przekracza 50 milionów euro lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 milionów euro. Mała firma to przedsiębiorstwo, które zatrudnia mniej niż 50 pracowników oraz jego obrót i bilans roczny kształtują się na poziomie niższym niż 10 milionów euro. Mikroprzedsiębiorstwo jest natomiast podmiotem, który zatrudnia mniej niż 10 pracowników oraz jego roczny obrót nie przekracza 2 milionów euro lub całkowity bilans roczny jest mniejszy niż 2 miliony euro<sup>16</sup>.

**Tabela 1**

**Kryteria podziału przedsiębiorstw**

Kryterium	Mikro	Małe	Średnie	Duże
<b>Liczba zatrudnionych</b>	poniżej 10 osób	10-49 osób	50-250 osób	powyżej 250 osób
<b>Roczny obrót lub suma bilansowa</b>	do 2 mln euro do 2 mln euro	2-10 mln euro 2-10 mln euro	10-50 mln euro 20-43 mln euro	powyżej 50 mln euro powyżej 43 mln euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl)

Kwalifikacja do poszczególnych kategorii zależy jest od wielkości przedsiębiorstwa. W odniesieniu do podmiotu niezależnego (samodzielnego) decydują

<sup>16</sup> W. Łuczka-Bakuła, I. Zygowska, *Czynniki rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw – wybrane aspekty*, Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Koninie, Poznań 2005, s. 11-12.

wyłącznie parametry tej firmy. W innych przypadkach pod uwagę bierze się wskaźniki nie tylko samego przedsiębiorstwa, ale także tych, z którymi pozostaje ono w określonych związkach (w układzie przedsiębiorstw partnerskich lub związanych).

Klasyfikacja przedsiębiorstw według wielkości przydatna jest również w pracy licznych instytucji międzynarodowych. Podstawowym kryterium zaliczenia firmy do klasy małych i średnich przedsiębiorstw jest wielkość zatrudnienia. Stosuje się również dodatkowe kryteria w postaci wielkości obrotów zrealizowanych w ciągu roku lub też rodzaju prowadzonej działalności. Klasyfikacja przyjęta w statystykach OECD wyróżnia przedsiębiorstwa: bardzo małe (mikro) - zatrudniające 1 – 19 pracowników, małe – 20 – 99 pracowników, średnie – 100 – 499 pracowników, duże – ponad 500 pracowników. Według Administracji Małych Firm (Small Business Administration) za małe firmy uznaje się te, które: są własnością niezależną, działają na lokalnym rynku, nie dominują w swojej branży, ich roczny dochód wynosi mniej niż 3 mln USD, zatrudniają poniżej 1000 pracowników.

Kolejnym przykładem klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw jest podział dokonany przez Międzynarodowe Biuro Pracy ONZ, według którego przedsiębiorstwo należące do małych i średnich musi spełniać jedno z poniższych kryteriów: roczna wartość sprzedaży nie może przekroczyć 5 milionów USD, funkcje zarządzania mogą sprawować nie więcej niż 3 osoby a zatrudnienie nie przekracza 100 osób.

Dla celów obliczania danych dotyczących poziomu zatrudnienia oraz danych finansowych rozróżnia się przedsiębiorstwa: niezależne, partnerskie i związane. Firma niezależna (samodzielna) to podmiot, który nie ma żadnych przedsiębiorstw partnerskich ani związanych. Firmy partnerskie to takie, które nie są związanymi i pozostają w następującym wzajemnym związku: posiada ono samodzielnie lub wspólnie z jednym lub kilkoma podmiotami związanymi 25 procent lub więcej kapitału lub praw głosu w drugiej firmie.

Przedsiębiorstwa związane to podmioty, które pozostają w jednym z poniższych związków: przedsiębiorstwo posiada większość praw głosu w innej firmie lub posiada ono prawo do powoływania lub odwoływania większości członków organu administracyjnego, zarządzającego lub nadzorczego innego przedsiębiorstwa lub podmiot posiada dominujący wpływ na działalność innego przedsiębiorstwa (wpływ dominujący nie istnieje, jeżeli podmioty wymienione w art. 3 ust. 2 akapit drugi

załącznika I nie angażują się bezpośrednio lub pośrednio w zarządzanie przedsiębiorstwem) lub przedsiębiorstwo kontroluje większość praw głosu w innym przedsiębiorstwie<sup>17</sup>. Za przedsiębiorstwa związane uważa się te, które pozostają w takim związku z: jednym lub kilkoma firmami; podmiotami, o których mowa w art. 3 ust. 2 akapit drugi załącznika I; osobą fizyczną lub grupą osób fizycznych działających wspólnie, jeżeli wykonują swoją działalność lub część swojej działalności na tym samym rynku lub rynkach pokrewnych.

Okoliczność posiadania firm partnerskich lub związanych wpływa na sposób ustalenia poziomu zatrudnienia oraz pułapów finansowych, od których uzależnia się posiadanie bądź utratę statusu małego i średniego: w sytuacji, gdy przedsiębiorca posiada podmioty partnerskie, do danych o jego zatrudnieniu oraz dotyczących wielkości przychodów i majątku należy dodać wielkości ekonomiczne każdego przedsiębiorstwa partnerskiego proporcjonalnie do procentowego udziału w kapitale lub prawa głosu (w zależności, który jest większy). W przypadku przedsiębiorstw posiadających nawzajem akcje / udziały / prawa głosu (crossholding) stosuje się wyższy procent. W sytuacji, gdy przedsiębiorca posiada podmioty związane, do jego danych dotyczących zatrudnienia w tych przedsiębiorstwach oraz dotyczących wielkości przychodów i majątku dodaje się w 100 procent dane każdego przedsiębiorstwa związanego. w przypadku przedsiębiorstwa samodzielnego (niezależnego), tj. przedsiębiorstwa, o którym mowa w art. 3 ust. 1 oraz ust. 2 akapit drugi załącznika I – dane dotyczące zatrudnienia w tych firmach oraz dane dotyczące wielkości przychodów i majątku ustala się wyłącznie na podstawie danych tego przedsiębiorstwa. W celu określenia progu zatrudnienia oraz pułapów finansowych przedsiębiorcy przyjmuje się dane roczne za ostatni zatwierdzony okres obrotowy. W przypadku przedsiębiorstw działających krócej niż rok, przedsiębiorca podaje dane dotyczące zatrudnienia i pułapów finansowych oparte na godnych zaufania szacunkach (wiarygodnych dokumentach) dokonanych w trakcie roku. Natomiast ilość zatrudnionych osób odpowiada liczbie „rocznych jednostek roboczych” (RJR), czyli pracowników zatrudnionych na pełnych etatach w ciągu całego roku referencyjnego. Zatrudnianie osób, które nie przepracowały pełnego roku, które pracowały w niepełnym wymiarze godzin lub pracowników sezonowych jest obliczana jako część ułamkowa RJR.

---

<sup>17</sup> P. Dominiak, *Sektor MŚP...*, op. cit., s. 33-34.

Do liczby zatrudnienia wlicza się również właścicieli – kierowników przedsiębiorstwa i partnerów (wspólników). Nie uwzględnia się natomiast praktykantów, ani studentów odbywających praktykę lub szkolenie zawodowe oraz osób przebywających na urlopie macierzyńskim lub wychowawczym<sup>18</sup>.

Oprócz powszechnie stosowanych kryteriów ilościowych, w celu dokładniejszego określenia MŚP przyjmuje się ponadto kryteria jakościowe. Odnoszą się one do cech niemierzalnych. Obejmują czynniki dodatkowe, takie jak innowacyjność, kreatywność, system zarządzania i własności, niezależność finansową, udział w rynku, czy stopień spłaszczenia struktury organizacyjnej<sup>19</sup>. Biorąc pod uwagę klasyczne obszary zarządzania przedsiębiorstwem, w tabelach 2 – 6 zestawiono najważniejsze kryteria jakościowe wyróżniające małe i średnie przedsiębiorstwa.

**Tabela 2**

**System zarządzania w małym, średnim i dużym przedsiębiorstwie**

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa	
	Małe i Średnie	Duże
<i>Pełnienie funkcji kierowniczych</i>	właściciel - przedsiębiorca	menedżerowie
<i>Wiedza z zakresu kierowania przedsiębiorstwem</i>	niejednokrotnie niewystarczająca	gruntowna
<i>System informacyjny</i>	niewystarczający	sformalizowany, dobrze rozbudowany
<i>System zarządzania oparty na zasadach</i>	niejednokrotnie patriarcalny	managementu
<i>Rola planowania</i>	prawie żadna	decydujące znaczenie
<i>Znaczenie instytucji</i>	duże	znikome
<i>Podjmowanie decyzji grupowych</i>	występuje bardzo rzadko	często

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Poznańska, M. Schultze-Zurhausen, *Kryteria klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw*, „Przegląd Organizacji” 1994, nr 11, s. 26.

<sup>18</sup> K. Kotulska, *Rynek pracy a rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie małopolskim*, praca zbiorowa, red. A. Nehring, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004, s. 7-8.

<sup>19</sup> B. Nogalski, J. Śniadecki, *Etyka zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo OPO, Bydgoszcz 2001, s. 12.

W oparciu o wyżej przedstawioną tabelę można zauważyć, iż funkcje kierownicze łączone są zazwyczaj z tytułem własności firmy i mają charakter patriarchalny<sup>20</sup>. Pełni je właściciel a decyzje podejmuje często w oparciu o własną intuicję<sup>21</sup>. Wiedza z zakresu kierowania przedsiębiorstwem jest zazwyczaj niewystarczająca. Takie zasady kierowania firmą decydują o niskim stopniu planowania i mogą być czynnikiem spowalniającym dostosowywanie się do zmian w otoczeniu. Z drugiej strony charyzmatyczny właściciel i jednocześnie menadżer, bez reszty poświęcając swoje życie dla biznesu, może w znacznym stopniu przyczynić się do dynamicznego rozwoju niewielkiej firmy. Tacy ludzie pracują nieustannie nad poprawą jakości produktów, wprowadzają nowoczesne technologie przyspieszając tym samym rozwój przedsiębiorstwa. Żyją biznesem, który często jest ich pasją. To gwarantuje im skuteczne i trafne inwestycje, a zdarzające się chwilowe kryzysy jedynie umacniają i uczą<sup>22</sup>.

**Tabela 3**

**Organizacja w małym, średnim i dużym przedsiębiorstwie**

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa	
	Małe i Średnie	Duże
<i>Rodzaj struktury organizacyjnej</i>	najczęściej funkcjonalna	zróznicowane
<i>Droga przekazywania informacji</i>	krótka, bezpośrednia	sformalizowana, długa
<i>Przekazywanie wskazówek i kontrola poleceń</i>	poprzez bezpośredni kontakt osobowy	sformalizowany system przekazywania wskazówek i kontroli poleceń
<i>Przekazywanie uprawnień kierowniczych</i>	w ograniczonym stopniu	w szerokim zakresie
<i>Stopień formalizacji zadań</i>	niski	wysoki
<i>Elastyczność struktury organizacyjnej</i>	wysoka	niska

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Poznańska, M. Schultze-Zurhausen, *Kryteria klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw*, „Przegląd Organizacji” 1994, nr 11, s. 26.

Małe i średnie przedsiębiorstwa charakteryzują się płaskim układem strukturalnym i dużą rozpiętością zarządzania. Dzięki temu droga przebiegu informacji

<sup>20</sup> E. Bittnerowa, *Zmiana uwarunkowań rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw przemysłowych w Wielkopolsce*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1999, s. 20.

<sup>21</sup> B. Haus, *Czynniki rozwoju małych przedsiębiorstw*, [w:] *Przedsiębiorczość, konkurencyjność oraz kondycja małych i średnich przedsiębiorstw w obliczu integracji z Unią Europejską*, red. H. Bieniok, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2003, s. 156-158.

<sup>22</sup> J. Ledzińska, *Rzeczpospolita, Konsekwentną pracą do biznesu*, „Rzeczpospolita”, 255/2007, s. 9.

jest skrócona, a firmy tego sektora mogą uzyskać bezpośredni kontakt kierownictwa z wykonawcami. W połączeniu z niskim stopniem sformalizowania zadań owocuje to relatywnie wysoką elastycznością struktury i organizacji na zachodzące zmiany<sup>23</sup>. Praca w niewielkich firmach kształtuje często korzystniejsze stosunki międzyludzkie oraz pozytywnie oddziałuje na pogłębianie integracji załogi. Zawężeniu, ograniczeniu ulegają zjawiska alienacji i dehumanizacji. Umożliwione tym samym zostaje tworzenie się silnych więzów społecznych wśród pracowników i w konsekwencji pełniejsze przejawianie się i rozwój tzw. osobowościowych cech człowieka w procesie produkcji<sup>24</sup>.

System finansowania małych i średnich przedsiębiorstw różni się w zasadniczy sposób, od tego, który charakteryzuje duże firmy. Tabela 4 ukazuje najważniejsze różnice. Sektor MŚP cechuje silne skoncentrowanie kapitału w grupie osób posiadających jednocześnie ich własność. Ma to znaczący wpływ na ograniczenie znakomitej większości decyzji finansowych, pozwala jednak właścicielom na całkowitą kontrolę nad finansami przedsiębiorstwa.

**Tabela 4**

**System finansowania w małym, średnim i dużym przedsiębiorstwie**

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa	
	Małe i Średnie	Duże
<i>Własność kapitału</i>	w posiadaniu rodziny albo wąskiego grona osób	przy współudziale rynku kapitałowego
<i>Dostęp do rynku kapitałowego</i>	ograniczony, przez to niewielkie możliwości finansowe	swobodny, przez to wielostronne możliwości finansowe
<i>Wspieranie państwa w kryzysowych sytuacjach</i>	prawie żadne	prawdopodobne

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Poznańska, M. Schultze-Zurhausen, *Kryteria klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw*, „Przegląd Organizacji” 1994, nr 11, s. 26.

Powiązanie z rynkiem kapitałowym sektora MŚP jest nikłe, co determinuje ograniczone możliwości finansowe. Mimo, iż w ostatnich latach banki prześcigają się

<sup>23</sup> A. Czermiński, M. Czerska, B. Nogalski, R. Rutka, J. Apanowicz, *Zarządzanie organizacjami*, Wydawnictwo TNOiK, Toruń 2001, s. 137.

<sup>24</sup> L. Balcerowicz, *Systemy ekonomiczne. Elementy analizy porównawczej*, Wydawnictwo Spis, Warszawa 1990, s. 31.



w różnych ofertach dla małych i średnich firm tworząc nowe produkty i rozwiązania finansowe, to dostęp do nich jest ograniczony<sup>25</sup>.

**Tabela 5**

**Działalność badawczo – rozwojowa w małym, średnim i dużym przedsiębiorstwie**

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa	
	Małe i Średnie	Duże
<i>Wyodrębnione działy badawczo-rozwojowe</i>	brak stałych wyodrębnionych działów	stałe działy
<i>Prowadzenie badań naukowych</i>	krótkoterminowe, oparte niejednokrotnie na intuicji; brak badań podstawowych	długoterminowe, oparte na ściśle określonej strategii; badania podstawowe w szerokim zakresie
<i>Rozwój produktów i technologii</i>	nastawione prawie wyłącznie na indywidualne potrzeby konsumentów	w ścisłym związku z badaniami podstawowymi

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Poznańska, M. Schultze-Zurhausen, *Kryteria klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw*, „Przegląd Organizacji” 1994, nr 11, s. 26.

Małe i średnie przedsiębiorstwa podejmują działalność badawczo – rozwojową głównie we współpracy z jednostkami zewnętrznymi. W Polsce związki tego sektora z podmiotami B + R są bardzo rzadkie, a ich źródłem w ogromnym stopniu jest zapotrzebowanie zgłaszane przez konsumentów<sup>26</sup>. Taka sytuacja ma miejsce zasadniczo z uwagi na mały popyt na innowacje, a także spowodowana jest wysokimi kosztami działalności badawczo – rozwojowej i stosunkowo małym popytem na jej wyniki. Małe i średnie przedsiębiorstwa dużo częściej wprowadzają innowacje w oparciu o imitacje już istniejących rozwiązań niż w procesie kreowania czegoś nowego<sup>27</sup>.

**Tabela 6**

**Rynek zbytu małego, średniego i dużego przedsiębiorstwa**

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa	
	Małe i Średnie	Duże
<i>Pozycja rynkowa</i>	niejednolita	dobra
<i>Ukierunkowanie na zaspakajanie potrzeb</i>	nastawione na indywidualne potrzeby klientów	nastawione na masowe potrzeby

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Poznańska, M. Schultze-Zurhausen, *Kryteria klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw*, „Przegląd Organizacji” 1994, nr 11, s. 26.

<sup>25</sup> J. Ledzińska, *Konsekwentną pracą...*, op. cit., s. 9.

<sup>26</sup> K. Poznańska, *Innowacyjność jako źródło przewagi konkurencyjnej...*, op. cit., s. 21.

<sup>27</sup> M. Barańska-Fisher, *Innowacyjna aktywność przedsiębiorstw – wyzwaniem dla menedżerów*, [w:] *Organizacja w warunkach nasilającej się konkurencji*, red. J. Stankiewicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2004, s. 21, 22.

W odniesieniu do rynku zbytu przedsiębiorstwa małe i średnie są nastawione na indywidualne potrzeby klientów, a ich pozycja na tym rynku jest niejednolita. Firmy duże natomiast zorientowane są na masowe potrzeby potencjalnych klientów i posiadają stabilną pozycję na rynku<sup>28</sup>.

Małe i średnie jednostki stosują rodzaj produkcji pracochłonnej, podział pracy w ich ramach jest niski, możliwość obniżki kosztów wraz ze wzrostem ilości produkcji jest niewielka (tabela poniżej). Duże firmy nastawione są na produkcję kapitałochłonną, podział pracy przez nie stosowany jest wysoki, a obniżka kosztów wraz ze wzrostem ilości produkcji wykazuje tendencję rosnącą.

W małych i średnich przedsiębiorstwach, brak długookresowego związku pomiędzy procesem produkcyjnym a wdrażaniem innowacji różni je od dużych firm. Innowacje wdrażane są doraźnie w zależności od potrzeb związanych z popytem i konkretnymi zamówieniami<sup>29</sup>.

**Tabela 7**

**Proces produkcyjny małego, średniego i dużego przedsiębiorstwa**

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa	
	Małe i Średnie	Duże
<i>Rodzaj produkcji</i>	pracochłonnej	kapitałochłonnej
<i>Efekty podziału pracy</i>	niska specjalizacja	wysoka specjalizacja
<i>Rodzaj stosowanych maszyn i urządzeń</i>	uniwersalne	specjalistyczne
<i>Ekonomika skali produkcji</i>	niewielka	wysoka
<i>Związek z innowacjami</i>	brak związku długoterminowego	często długoterminowy

Zródło: opracowanie własne na podstawie: K. Poznańska, M. Schultze-Zurhausen, *Kryteria klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw*, „Przegląd Organizacji” 1994, nr 11, s. 26.

<sup>28</sup> G. Gierszewska, M. Romanowska, *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 2002, s. 100.

<sup>29</sup> J. Skalik, *Czynniki wzrostu innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Konkurencyjność i innowacyjność współczesnych gospodarek*, red. J. Stankiewicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2007, s. 41-43.

Cechy te ukazują zespół uwarunkowań, w jakich przychodzi działać małym i średnim przedsiębiorstwom, oraz zakres niezbędnego zaangażowania osobistego wymaganego dla osiągnięcia sukcesu.

## **2. Znaczenie MŚP w polskiej gospodarce**

Z doświadczeń krajów o rozwiniętej gospodarce rynkowej wynika, iż sektor małej i średniej przedsiębiorczości jest niezwykle istotnym elementem struktury społeczno-gospodarczej. Przedsiębiorstwa te posiadają znaczący udział w tworzeniu miejsc pracy, przeciwdziałając tym samym bezrobociu, dostarczając znakomitą większość wytwarzanej produkcji oraz istotną część produkcji eksportowej. Doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych wskazują także na fakt, że obecność licznych, zróżnicowanych podmiotów gospodarczych uruchamia mechanizmy konkurencji i w konsekwencji prowadzi do lepszego zaspokajania potrzeb społeczeństwa. Rozwój małej przedsiębiorczości pobudza aktywność gospodarczą lokalnych społeczności. Podmioty te są w znacznie większym stopniu narażone na działania konkurencyjne niż duże firmy, co z jednej strony stanowi dla nich zagrożenie z drugiej zaś ogromne wyzwanie, prowadząc do ciągłego zwiększania efektywności swego działania, przyczyniając się do poprawy funkcjonowania całej gospodarki. Niewielkie podmioty zarządzane najczęściej przez właściciela i charakteryzujące się prostą strukturą organizacyjną mogą elastyczniej niż duże firmy reagować na zmiany popytu na oferowane produkty. Do zaostrzenia się presji konkurencyjnej dla wszystkich przedsiębiorstw, a w szczególności dla segmentu małych i średnich firm, przyczyniły się liczne przemiany w gospodarce światowej w ostatnich kilkunastu latach, a wśród nich globalizacja. Coraz krótszy cykl życia produktów wymusza na przedsiębiorstwach większą innowacyjność i przeznaczanie coraz znaczniejszych nakładów na badania, rozwój i marketing.

Istotnym czynnikiem rozwoju gospodarczego także Polski w ostatnich kilkunastu latach był sektor małych i średnich przedsiębiorstw. Stanowią one 99,5 procent wszystkich firm, co wskazuje na porównywalny udział w gospodarce Unii Europejskiej. Z danych Głównego Urzędu Statystycznego wynika, iż spośród utworzonych firm prawie wszystkie to małe podmioty, w których pracuje mniej niż 49 osób. Jak już wspomniano w 2007 roku zarejestrowano około 3,6 mln firm, z czego 95,2 procent to mikroprzedsiębiorstwa, zatrudniające nie więcej niż 9 osób. Trzy czwarte firm nie angażowało pracowników najemnych. Działalność gospodarcza zakładana jest przede wszystkim przez ludzi młodych charakteryzujących się średnim

wykształceniem. Do głównie wybieranych profili aktywności gospodarczej należały: handlowa, związane z rynkiem nieruchomości i obsługą firm, budownictwem oraz przemysłem. Zgodnie z danymi GUS już po pierwszym roku działania swoją działalność zakończy jedna trzecia firm, przy czym najwyższy wskaźnik przeżycia miały podmioty prowadzące działalność z zakresu ochrony zdrowia i edukacji (30 procent) a najniższy hotele i restauracje<sup>30</sup>. Od 2001 roku z 209 tysięcy mikrofirm po pięciu latach pozostawało zaledwie 59 tysięcy, czyli 28 procent<sup>31</sup>.

Małe i średnie przedsiębiorstwa, czyli takie, które zatrudniają poniżej 250 pracowników<sup>32</sup>, stanowią większą część gospodarki europejskiej: w Unii Europejskiej jest ich około 23 milionów, zapewniają około 75 milionów miejsc pracy i stanowią 99 procent wszystkich firm. Pozostają kluczowym elementem przemysłu europejskiego, a w niektórych sektorach, takich jak budownictwo czy meblarski, zapewniają zatrudnienie nawet na poziomie 80 procent. Małe i średnie przedsiębiorstwa są także bogatym źródłem inicjatyw w zakresie przedsiębiorczości, innowacji oraz przyczyniają się do poprawy spójności gospodarczej i społecznej<sup>33</sup>.

Podmioty o małej skali wytwarzania – jak wynika z praktyki – odznaczają się dużą zdolnością do kooperacji, występując często w charakterze podwykonawców dużych przedsiębiorstw<sup>34</sup>. Charakteryzują się również otwartością na realizację specyficznych życzeń klientów<sup>35</sup>. Tak rozumiana specjalizacja wytwarzania, oparta na ograniczonym włączaniu się przedsiębiorstw różnej wielkości do realizacji określonych korzyści gospodarczych, powoduje konieczność rozwoju małych przedsiębiorstw, ukierunkowanych na pełnienie komplementarnych funkcji względem dużych jednostek.

Kolejną istotną funkcję przedsiębiorstw o niewielkiej skali wytwarzania dla rozwoju kraju odnieść można do **stopnia monopolizacji gospodarki**. Dążenia do zneutralizowania negatywnych skutków wywołanych przez nią zjawisk, poprzez rozwój małych firm, występować mogą w gospodarkach różnych typów, będących na odmiennych poziomach rozwoju społeczno-gospodarczego. Oczekiwany podstawowy efekt demonopolizacji realizowanej w oparciu o omawiane

---

<sup>30</sup> M. Bednarski, Ł. Sienkiewicz, *Polish small and medium enterprises*, Wydawnictwo IPiSS, Warszawa, 2005, s. 10-17.

<sup>31</sup> „30 procent nowych firm po roku upada”, [www.gazeta.pl](http://www.gazeta.pl)

<sup>32</sup> Zalecenie Komisji 2003/361/WE.

<sup>33</sup> Z. Dach, *Integracja Polski z Unią Europejską a sektor małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo WSPiM, Chrzanów 2001, nr 5, s. 7.

<sup>34</sup> W. Czternasty, *Małe przedsiębiorstwa w Polsce...*, op. cit., s. 22.

<sup>35</sup> K. Kotulska, *Rynek pracy...*, op. cit., s. 11.

przedsiębiorstwa stanowi wykształcenie się konkurencji. Rozwój niewielkich form gospodarowania, determinując procesy współzawodnictwa, wyzwalać, bowiem może wiele efektywnościowych działań i zachowań pozostałych podmiotów funkcjonujących w gospodarce narodowej, głównie jednostek wielkiej skali wytwarzania. Odzwierciedleniem tego stają się m.in.: wzbogacenie i uatrakcyjnienie ofert potażowej, obniżki cen, podnoszący się poziom jakości produktów, rosnąca dostępność obsługi itp.

**Ochrona środowiska** naturalnego to kolejna funkcja niewielkich firm w rozwoju gospodarki kraju. W państwach wysoko rozwiniętych produkcja o małej skali traktowana jest bowiem jako mniej szkodliwa w porównaniu z wytwórczością wielkoseryjną, masową. Wynika to ze zdolności niewielkich przedsiębiorstw do rozproszenia przestrzennego czy ograniczonego, względami wielkości majątku oraz siły roboczej poziomu ich działalności<sup>36</sup>.

Należy podkreślić szczególną rolę małych i średnich przedsiębiorstw w **tworzeniu miejsc pracy**. To głównie w tych przedsiębiorstwach powstają nowe stanowiska, odznaczające się relatywnie niskimi kosztami<sup>37</sup>. Nie chodzi przy tym o angażowanie pracowników, wiążące się ze sferą społecznych właściwości wielu małych jednostek, lecz o pełnosprawną siłę roboczą podlegającą z różnych przyczyn redukcji zatrudnienia<sup>38</sup>.

W ramach nowego partnerstwa na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia podkreśla się zwłaszcza konieczność wprowadzenia korzystnych zmian w otoczeniu gospodarczym, uwzględnienia kwestii dotyczących bezpośrednio małych i średnich przedsiębiorstw oraz zapewnienia im właściwego wsparcia. Przedsiębiorstwa te są wręcz niezbędne dla zagwarantowania silnego i długotrwałego wzrostu oraz większej ilości i lepszych miejsc pracy. Ponadto, aby ożywić gospodarkę, Europa potrzebuje coraz więcej osób chętnych zostać przedsiębiorcami, dlatego tak ważna jest promocja przedsiębiorczości<sup>39</sup>.

W związku z tym, czynnikiem niezwykle istotnym w procesie uwalniania potencjału UE stają się polityki przyjazne dla małych i średnich przedsiębiorstw zarówno na poziomie wspólnotowym, jak i w poszczególnych Państwach Członkowskich. Z tego powodu Komisja podejmuje działania mające na celu

---

<sup>36</sup> W. Czternasty, *Małe przedsiębiorstwa w Polsce...*, op. cit., s. 22.

<sup>37</sup> Tamże, s. 23.

<sup>38</sup> Tamże, s. 23-24.

<sup>39</sup> *Nowoczesna Polityka Wzrostu i Zatrudnienia dla małych i średnich przedsiębiorstw*, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów; Wdrażanie Wspólnotowego Programu Lizbońskiego, Bruksela 2005, s. 5.

utrzymanie kwestii małych i średnich przedsiębiorstw na ważnym miejscu w kalendarzu wydarzeń politycznych i proponuje rozpocząć od nowa wdrażanie polityki wobec tego sektora w ścisłej współpracy partnerskiej z Państwami Członkowskimi. Zgodnie z art. 89 Układu Europejskiego, ustanawiającego Stowarzyszenie między RP a Wspólnotami Europejskimi i ich Państwami Członkowskimi, strony będą dążyć do rozwoju i umacniania małych i średnich przedsiębiorstw oraz współpracy między takimi firmami Wspólnot i Polski, jak również popierać wymianę informacji oraz know – how. W oparciu o postanowienia Układu Europejskiego w Polsce Ministerstwo Gospodarki przyjęło program polityki rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw.

### **3. Rola makrootoczenia w rozwoju niewielkich firm**

Celem każdej polityki ekonomicznej jest racjonalizacja procesów gospodarczych w skali makroekonomicznej. Może ona w zasadniczy sposób determinować rozwój podmiotów o niewielkiej skali wytwarzania, nie tylko bezpośrednio, lecz także w sposób pośredni. W interesie sektora małych i średnich firm leży utrzymanie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego, gdyż jest to warunek podwyższenia dochodów społeczeństwa oraz popytu na realizowaną przez niego produkcję i usługi<sup>40</sup>.

Makrootoczenie może tworzyć zatem warunki do działania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Nie jest ono jednorodnym tworem. W jego skład wchodzi różne elementy, które oddziałują w różny sposób na określony rodzaj przedsiębiorstw. Do podstawowych składników makrootoczenia mających wpływ na funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw można zaliczyć:

- politykę państwa,
- politykę władz lokalnych,
- działania instytucji pozarządowych,
- oddziaływanie otoczenia międzynarodowego.

#### **Polityka państwa**

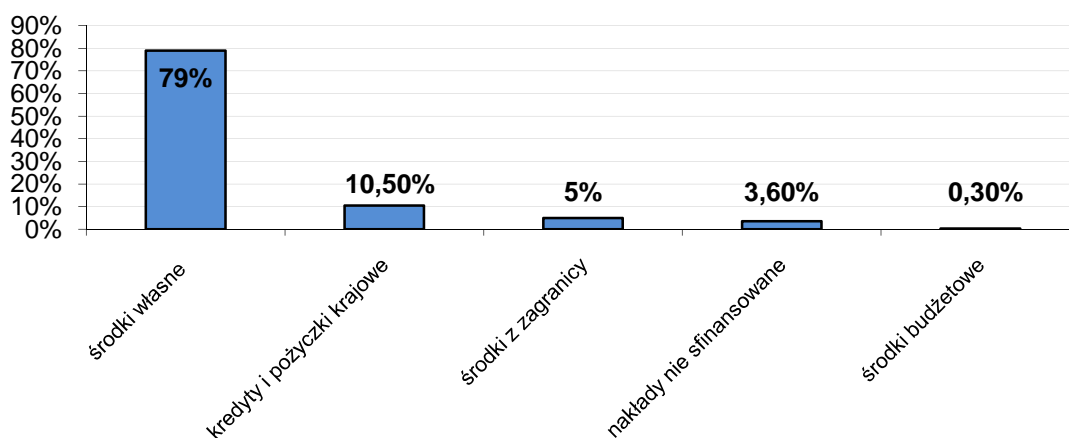
Uwarunkowania makroekonomiczne, będące wynikiem długofalowej stabilnej polityki, stanowią system narzędzi prawnych i ekonomicznych o charakterze regulacyjnym, które mają zapewnić długookresową równowagę gospodarczą, a także

---

<sup>40</sup> A. Czyżewski, *Rola polityki makroekonomicznej w kształtowaniu warunków dla zrównoważonego rozwoju rolnictwa*, [w:] *Jaka polityka gospodarcza dla Polski?*, red. U. Pławiec, Wydawnictwo PTE, Warszawa 2001, s. 91.

prowadzić do stopniowego obniżania podatków i stóp procentowych oraz innych elementów wpływających na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw<sup>41</sup>.

Jednym z najistotniejszych determinantów funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw jest polityka państwa, która może stwarzać korzystne warunki zwiększające tempo rozwoju tego sektora poprzez utrzymywanie odpowiedniej wielkości tempa wzrostu gospodarczego. Jak już wyżej wspomniano, polityka gospodarcza państwa to przede wszystkim regulacje monetarne i fiskalne. Pierwsza z nich ściśle związana jest z wysokością stopy procentowej, która w sposób bezpośredni determinuje poziom inwestycji w małych i średnich przedsiębiorstwach. Rozwój tych firm możliwy jest przy niskich stopach oprocentowania kredytów inwestycyjnych. Dużą rolę odgrywa również łatwość dostępu do nich. W przypadku małych przedsiębiorstw kapitały obce są zazwyczaj trudno osiągalne, gdyż nie posiadają one zdolności kredytowej oraz zabezpieczeń wymaganych przez banki<sup>42</sup>. Bardzo wiele przedsiębiorstw finansuje swój rozwój ze środków własnych.



**Rys. 2. Struktura nakładów inwestycyjnych prywatnych przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób według źródeł finansowania w 2005 roku (w %)**

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005-2006, PARP, Warszawa 2007.

W 2005 roku na przykład 76,8 procent nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób finansowane było ze środków własnych, a 9,2 procent

<sup>41</sup> E. Wysocka, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej*, [w:] *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, red. J. Adamczyk, P. Bartkowiak, Wydawnictwa Naukowo – Techniczne, Warszawa 2004, s. 73.

<sup>42</sup> K. Kuczowiec, J. Kuczowiec, *Finansowanie działalności inwestycyjnej małych przedsiębiorstw*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2000, nr 5, s. 15.

z kredytów i pożyczek krajowych. W sektorze prywatnym odpowiednie udziały były jeszcze wyższe i wynosiły 79 procent oraz 10 procent. W sektorze niepublicznym ogółem, a także w prywatnych małych przedsiębiorstwach zatrudniających od 10 do 49 pracowników i dużych powyżej 249 zatrudnionych, udziały nakładów inwestycyjnych finansowanych ze środków własnych były w 2005 roku wyższe niż w roku 2004. Spowodowane to było wzrostem przychodów przedsiębiorstw i poprawą ich płynności finansowej. W firmach średniej wielkości udział środków pozyskiwanych z zagranicy w finansowaniu inwestycji wzrósł między rokiem 2004 a 2005 z 3,6 procent do 3,9 procent, zmniejszył się udział bankowych kredytów zagranicznych, a zwiększył środków zagranicznych pozyskiwanych np. z różnego rodzaju pomocowych funduszy unijnych<sup>43</sup>.

Prorozwojowa wobec małych i średnich przedsiębiorstw polityka państwa to także racjonalnie zbudowany system podatkowy<sup>44</sup>. Dla sektora niewielkich podmiotów niższe podatki i paropodatki oznaczają większą ilość środków finansowych zatrzymanych w firmie, które mogą zostać przeznaczone na inwestycje<sup>45</sup>. Mnogość funkcji, jakie spełnia system podatkowy oraz wielkość celów stawianych przed tym systemem decyduje o tym, że jest on często bardzo skomplikowany. Nadmierny fiskalizm systemu podatkowego tłumi przedsiębiorczość. W skrajnych przypadkach przyczynia się do powstawania „czarnego rynku”, który wymyka się spod kontroli skarbowej. Przy wysokich obciążeniach podatkowych uiszczenie całości należnych podatków może doprowadzić wiele przedsiębiorstw do upadłości. Podejmują one, dlatego często próby ucieczki przed podatkiem, przechodząc do tzw. „szarej strefy”. Bywa również, że wycofują się z prowadzonej działalności gospodarczej.

Z systemem podatkowym państwa związane są inne możliwości stymulowania rozwoju small biznesu. Między innymi takie, jak: promowanie eksportu, polityka kredytowa, bezpośrednie inwestycje budżetowe. Podatki są podstawowym źródłem dochodów budżetowych. Ograniczają one poziom wydatków budżetowych w tym również w zakresie bezpośrednich środków, jakie mogą być przeznaczone na pobudzanie przedsiębiorczości (np. dopłaty eksportowe, na zamówienia publiczne).

---

<sup>43</sup> Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005 – 2006, PARP, Warszawa 2007, s. 39-40.

<sup>44</sup> P.M. Gaudement, *Finanse publiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 1990, s. 528-529.

<sup>45</sup> M. Tkaczuk, *Wpływ instrumentów finansowych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Przedsiębiorstwo i jego otoczenie w warunkach integracji europejskiej*, red. E. Niedzielski, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko – Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2003, s. 107.



Między wysokością wydatków państwa a jego zadaniami w gospodarce istnieje ścisła współzależność. W teorii ekonomii istnieje pogląd zgodnie, z którym im mniej państwa w gospodarce tym lepiej rozwija się przedsiębiorczość. Najlepszym regulatorem jest rynek a państwo powinno do minimum ograniczyć swoje funkcje, gdyż wszelka ingerencja ze strony władz państwowych zakłóca naturalne prawa ekonomiczne.<sup>46</sup>

Z drugiej strony interwencjonizm państwowy w gospodarce rynkowej nie zapewnia optymalnego wykorzystania czynników produkcji, czego skutkiem są kryzysy gospodarcze. Państwo poprzez budżet ma za zadanie dokonywać koniecznych korekt, co oznacza wzrost funkcji redystrybucyjnych budżetu i tym samym konieczność istotnego wzrostu wpływów budżetowych (obciążeń podatkowych). W ten sposób zatacza się swoistego rodzaju „pętla” zwiększającego się wpływu państwa na przebieg procesów gospodarczych i rosnących obciążeń podatkowych, co z kolei ogranicza rozwój przedsiębiorczości. Równocześnie jednak zachęca się do większej aktywności gospodarczej poprzez określone wydatki budżetowe na rzecz przedsiębiorstw, które wcześniej zostały od nich pobrane w formie podatków. Stymulowanie przedsiębiorczości w oparciu o instrumenty budżetowe jest kosztowne. Wymaga, bowiem stworzenia odpowiedniej administracji odpowiedzialnej z jednej strony za pobór podatków, z drugiej zaś za dystrybucję środków, których źródłem są owe podatki. W rezultacie do adresatów dociera mniej środków niż pobrano od podatników. Istnieje jeszcze kwestia określenia kryteriów, według których udzielane są dotacje i związane z tym niebezpieczeństwo zarówno nadmiernego biurokratyzowania systemu dotowania, jak i sytuacji w której środki pieniężne nie trafiają do właściwych adresatów.

Powyższe rozważania wydają się być argumentami za pozostawieniem większej ilości środków własnych przedsiębiorstwom na inwestycje poprzez zmniejszenie obciążeń podatkowych<sup>47</sup>. Oprócz stosowanych narzędzi fiskalnych i monetarnych znaczący czynnikiem rozwoju drobnej przedsiębiorczości w polityce państwa mogą stanowić przepisy prawne, które określają między innymi warunki oraz zasady uruchamiania i prowadzenia działalności gospodarczej przez osoby fizyczne i prawne. Każdy wprowadzony nowy akt prawny powinien poddany zostać analizie pod

---

<sup>46</sup> W. Janik, *Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, [w:] *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, red. E. Orechwa-Maliszewska, A. Kopczuk, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003, s. 30.

<sup>47</sup> Tamże, s. 31-33.

kątem kosztów i obciążeń jakie przedsiębiorstwo musi ponieść z tytułu dostosowania się do jego wymogów. Dlatego należy poszukiwać sposobów, dzięki którym koszty ponoszone przez firmy zostaną zminimalizowane, a procedury administracyjne uproszczone<sup>48</sup>.

Wydaje się zatem, iż niezbędnym warunkiem dla rozwoju sektora małej przedsiębiorczości jest zapewnienie odpowiedniego zakresu wolności gospodarczej. Im jest ona wyższa, tym większa jest dynamika przedsiębiorczości. Nadmierna ingerencja władzy politycznej w gospodarkę hamuje rozwój małych firm, gdyż zakłóca funkcjonowanie mechanizmu rynkowego<sup>49</sup>.

Obowiązujące prawo określa zakres wolności gospodarczej. Przedsiębiorczość ograniczana jest zatem na przykład koncesjonowaniem działalności gospodarczej, które jest skomplikowane, czasochłonne i kosztowne. Procedura rejestracji, czy spełnienia wysokich wymagań ekologicznych i sanitarnych znacznie utrudnia funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstw.

W świetle powyższych rozważań na uwagę zasługuje przyjęty w Polsce po raz pierwszy w 1995 roku jednolity program polityki państwa wobec MŚP. Obejmował on lata 1995-1997. W jego rezultacie, mającym wymiar w poprawie funkcjonowania podmiotów o niewielkiej skali wytwarzania, było uchwalenie istotnych z punktu widzenia prowadzenia działalności gospodarczej aktów normatywnych (m.in. ordynacji podatkowej, prawa bankowego, ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym). Efekty realizowanego programu dały uzasadnienie dla kontynuowania pomocy wsparcia dla MŚP w Polsce, czego wyrazem było przyjęcie przez Radę Ministrów dokumentu pod tytułem „Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku”. W dokumencie tym ujęte zostały działania, jakie miały zostać podjęte w celu umożliwienia temu sektorowi osiągnięcia wyższego poziomu konkurencji względem rynku krajowego i zagranicznego, a więc stworzenie dla MŚP warunków do pełnego wykorzystania potencjału wytwórczego<sup>50</sup>. Do najważniejszych priorytetów podejmowanych działań należała likwidacja lub zmniejszenie barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, a także stworzenie warunków dogodnych dla ich

---

<sup>48</sup> *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, red. M. Strużycki, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2002, s. 40-42.

<sup>49</sup> E. Domańska, *Wokół interwencji państwa w gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992, s. 167-168.

<sup>50</sup> W. Czternasty, *Instrumentarium wspierania przedsiębiorczości na obszarach wiejskich*, [w:] *Uniwersalia polityki rolnej w gospodarce rynkowej*, red. A. Czyżewskiego, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006, s. 231-232.

funkcjonowania<sup>51</sup>. Propozycje zmian zamieszczone zostały w dokumencie „Przed wszystkim przedsiębiorczość”, stanowiącym jeden z podstawowych elementów strategii gospodarczej pakietu Przedsiębiorczość – Rozwój – Praca<sup>52</sup>. W dokumentach tych zamieszczone zostały różnorodne propozycje zmian, generujących dalszy rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw, obejmujące nowelizacje około 30 ustaw oraz 11 projektów nowych regulacji prawnych<sup>53</sup>. Cele te miały być osiągnięte poprzez pomoc organizacyjną, informacyjną, szkoleniową i techniczną. Oprócz wyżej wymienionych działań określone zostały trzy cele cząstkowe:

1. Zwiększenie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw. W ramach tego celu podejmowane miały być następujące działania:
  - a) na rzecz wzrostu aktywności innowacyjnej i rozwoju technologicznego poprzez wspomaganie transferu technologii, promowanie innowacyjnych firm i produktów, zwiększenie zakresu wsparcia prac badawczo – rozwojowych przez Komitet Badań Naukowych, których wyniki badań będą wdrażane przez małe i średnie przedsiębiorstwa, zwiększenie zakresu wspierania prac wdrożeniowych przez Agencję Techniki i Technologii,
  - b) na rzecz ograniczenia kosztów związanych z zatrudnieniem, głównie obciążeń socjalnych i administracyjnych, zwiększenie dostępu do środków Funduszu Pracy na tworzenie miejsc pracy.
2. Wzrost eksportu małych i średnich przedsiębiorstw. Ten cel dotyczył następujących działań:
  - a) rozbudowa systemu gromadzenia i przepływu informacji oraz ułatwienie dostępu do zagranicznych przetargów publicznych,
  - b) działania mające na celu ułatwienie dostępu do rynków zagranicznych poprzez udzielanie pomocy merytorycznej w opracowaniu i wdrażaniu systemów jakości, ułatwień w procedurach celnych, tranzytowych i granicznych w obrotach handlowych Polski z zagranicą,
  - c) ułatwienie dostępu do bankowych kredytów eksportowych. Cel ten miał być osiągnięty poprzez rozszerzenie skali ubezpieczenia eksportu realizowanych w warunkach kredytowych, subsydiowania kredytów

---

<sup>51</sup> *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1999, s. 9.

<sup>52</sup> [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl)

<sup>53</sup> W. Czernasty, *Instrumentarium...*, op. cit., s. 232.

eksportowych oraz powstaniu Funduszu Wzajemnych Kontraktów Eksportowych,

d) wspieranie uczestnictwa małych i średnich przedsiębiorstw w programach Unii Europejskiej.

3. Wzrost nakładów inwestycyjnych w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw.

Są to działania:

a) modyfikacja systemu podatkowego w oparciu o proinwestycyjny system podatkowy oraz uproszczoną sprawozdawczość podatkową,

b) działania na rzecz zwiększenia dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania poprzez rozbudowę systemu poręczeń kredytowych, rozwiązania prawne na rzecz szerokiego wykorzystania instytucji leasingu, funduszy inwestycyjnych, działania informacyjne i doradcze związane z wykorzystaniem możliwości rynku regulowanego i poza giełdowego, rozwój działalności gospodarczej w działalności wiejskiej i w małych miastach, upowszechnianie stosowania uproszczonych procedur przy udzielaniu pożyczek i kredytów dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz tworzenie rozwiązań systemowych umożliwiających udzielanie pomocy publicznej małym i średnim przedsiębiorstw z budżetu państwa, ze środków samorządowych i międzynarodowych<sup>54</sup>.

Analizując powyższe trzy cele można stwierdzić, że są one ze sobą powiązane. Realizacja ich stworzyła potrzebę utworzenia odpowiednich instrumentów prawnych, finansowych oraz organizacyjnych.

W lutym 2003 roku został przyjęty przez Radę Ministrów kolejny program rządowy: „Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku”. Jego priorytetowym celem było „pobudzanie aktywności gospodarczej sektora małych i średnich przedsiębiorstw zapewniających wzrost zatrudnienia w tym sektorze oraz wzrost jego konkurencyjności i zdolności do funkcjonowania na jednolitym Rynku Europejskim”<sup>55</sup>. Osiągnięcie wspomnianego wyżej celu dotyczyło realizowania działań na kilku płaszczyznach tematycznych. Pierwsza z nich związana

---

<sup>54</sup> H. Mizgajska, *Aktywność innowacyjna polskich małych i średnich przedsiębiorstw w procesie integracji z Unią Europejską*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2002, s. 122-123.

<sup>55</sup> *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku*, Rada Ministrów, Warszawa luty 2003, s. 8.

była z wykorzystaniem nowych technik i technologii o charakterze logistycznym i proeksportowym a także poprawą struktury organizacyjnej MŚP oraz bezpieczeństwa i higieny pracy. Kolejne dotyczyły poprawy otoczenia prawnego, administracyjnego i instytucjonalnego niewielkich firm. Wskazano m.in. na potrzebę rozwoju instytucji doradczych, informacyjnych, finansowych i szkoleniowych i ich powszechną dostępność dla małych przedsiębiorców.

Istotne znaczenie dla rozwoju sektora MŚP w Polsce miały również dwa inne programy rządowe. Pierwszy nosił nazwę „Zwiększenie innowacyjności gospodarki w Polsce do 2006 roku” i dotyczył zasadniczo promowania technik informacyjnych stanowiących istotny instrument pobudzania innowacyjności m.in. w niewielkich firmach oraz program „e – Polska 2001-2006” stymulujący rozwój gospodarki elektronicznej.

Polityka rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2006 roku została, zatem oparta m.in. na następujących przedsięwzięciach:

- działania o charakterze horyzontalnym dotyczące wszystkich przedsiębiorców bez względu na miejsce, rodzaj i formę prawną realizowanej działalności; w ramach polityki horyzontalnej podejmowane są również działania dotyczące poprawy otoczenia prawnego i organizacyjnego MŚP oraz rozwoju postaw przedsiębiorczych w społeczeństwie,
- celem podejmowanych działań jest wyrównywanie szans dla przedsiębiorców i możliwości w zakresie realizacji przedsięwzięć, przede wszystkim na obszarach charakteryzujących się wysokim bezrobociem,
- wsparcie zostało także skierowane do instytucji otoczenia biznesu spełniających przyjęte warunki,
- działania są finansowane z budżetu państwa, środków pomocowych dostępnych w ramach programu PHARE, funduszy strukturalnych pochodzących ze źródeł europejskich, międzynarodowych kredytów bankowych oraz środków prywatnych przedsiębiorców<sup>56</sup>.

W realizacji instrumentów finansowych dużą rolę odgrywa Fundusz Poręczeń Kredytowych, który został utworzony w 1995 roku i przekształcony w Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych dwa lata później. Ważne znaczenie dla narzędzi organizacyjnych skierowanych do sektora małych i średnich przedsiębiorstw miało

---

<sup>56</sup> W. Czternasty, *Instrumentarium...*, op. cit., s. 233.

utworzenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości od 2000 roku. To agencja rządowa, która podlega ministrowi gospodarki, a jej zadaniem jest tworzenie instrumentów, które wspierają sektor niewielkich podmiotów. Koordynacja działań na rzecz podniesienia konkurencyjności dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw oraz realizacja programów opartych na środkach pomocy zagranicznej jest głównym celem Agencji.

### **Polityka władz lokalnych**

Na zachowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw na konkurencyjnym rynku wpływa w dużej mierze polityka władz lokalnych. Decentralizacja przyczynia się do tego, że władze samorządowe mogą coraz efektywniej stymulować ich rozwój. Podejmowane działania skierowane są na pobudzanie lokalnego rozwoju społeczno – gospodarczego. Skupiają się one na realizacji dwóch podstawowych etapów:

- tworzeniu warunków rozwoju dla małych i średnich przedsiębiorstw,
- zwiększaniu konkurencyjności na rynku.

Zasadniczym instrumentem w regulacji gospodarki lokalnej staje się plan zagospodarowania przestrzennego. Władze samorządowe mają możliwość oceny i bezpośredniego wpływu na lokalizację wszystkich obiektów wielko powierzchniowych, jak również utrzymują równowagę na swoim terenie względem organizacji a przedsiębiorstwami małymi i średnimi, które reprezentują kapitał lokalny. Polityka w zakresie gospodarowania mieniem komunalnym sprzyja władzom regionalnym, które udostępniają grunty na korzystnych warunkach, a także mają możliwość pobudzenia inicjatyw lokalnych oraz ułatwiają rozwój przedsiębiorstw z danego obszaru. Ważną i cenną inicjatywą jest organizowanie targów, które są powiązane z układem społeczno – gospodarczym w swoim mieście czy regionie. Organizowanie targów odbywających się w lokalnej, regionalnej lub krajowej strukturze gospodarczej jest bardzo ważne i stymuluje działalność sektora małych i średnich przedsiębiorstw. To materialno – finansowe zasilanie, jak również włączenie do sieci przepływów informacyjnych, aktywizuje działanie targów i prowadzi do wzrostu zasobów finansowych, rzeczowych i ludzkich. Wzrost aktywności wyraża się przez poszerzenie horyzontów myślowych człowieka, a także wzrost aktywności dla indywidualnej przedsiębiorczości. Siła napędowa ludzkich działań tworzy organizację targów. Bycie i uczestnictwo w nich oznaczają może wzrost prestiżu, jak i ugruntowanie pozycji w otaczającym środowisku.

Kolejną determinantą rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw jest działalność władz lokalnych<sup>57</sup>. Ich wpływ na ten sektor to przede wszystkim wysokość podatków i opłat o charakterze lokalnym. W celu aktywizacji małych przedsiębiorstw władze lokalne mogą zdecydować się na rezygnację z części dochodów budżetów regionalnych poprzez obniżenie ww. obciążeń, co może zaowocować w przyszłości wyższymi dochodami. Przedsiębiorstwa bowiem mają szansę na większy rozwój i ustabilizowanie swojej pozycji rynkowej, jeżeli mniejszą ilość dochodów będą musiały przeznaczyć na różnego rodzaju podatki i opłaty.

Ważną rolę w polityce fiskalnej władz lokalnych, oprócz takich instrumentów jak podatki i opłaty, odgrywają wydatki budżetowe, głównie dotacje, pożyczki czy gwarancje kredytowe. Dla rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości w regionie istotne znaczenie ma właściwie zagospodarowane mienie komunalne.

Władze lokalne posiadają zatem szeroki wachlarz różnych instrumentów, za pomocą których są w stanie stymulować rozwój lokalnej małej i średniej przedsiębiorczości. Aby narzędzia te były skuteczne, polityka władz lokalnych musi operować nimi w sposób przemyślany, usystematyzowany, planowy i konsekwentnie dążący do założonych celów<sup>58</sup>.

### **Działania instytucji pozarządowych**

Istotną rolę wśród makroekonomicznych determinantów rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości pełnią instytucje pozarządowe. Ich działania mogą mieć charakter „miękkie” dotyczący wspierania sektora małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie informacji, doradztwa i kształcenia oraz „twarde” przyjmujący formę pomocy finansowej i technicznej a także prowadzenie ośrodków wspierania przedsiębiorczości<sup>59</sup>.

Instrumenty „miękkie”, być może z uwagi na trudności wartościowego ujęcia przekazanej pomocy, jak również często niemożliwej do zbadania efektywności, która zresztą najczęściej pojawia się dopiero po dłuższym czasie przez samych zainteresowanych nie są utożsamiane z otrzymaną pomocą. Standardowe narzędzia

---

<sup>57</sup> E. Bończak-Kucharczyk, K. Chmura, K. Herbst, *Jak władze lokalne mogą wspierać przedsiębiorczość?*, PARP, Warszawa 2001, s. 70-90.

<sup>58</sup> G. Gorzelak, *Polska polityka regionalna. Cele, uwarunkowania, instytucje, instrumenty*, „Unia Europejska” 2003, nr 11, s. 76-77.

<sup>59</sup> B. Piasecki, *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1995, s. 16.

wsparcia obejmują usługi doradcze, szkoleniowe i informacyjne dla niewielkich przedsiębiorców.

Cechą charakterystyczną pozafinansowych instrumentów pomocy jest ich uniwersalność przejawiająca się w możliwości ich stosowania na wszystkich szczeblach systemu tj. centralnym, ogólnokrajowym (programy krajowe), regionalnym (programy wojewódzkie) oraz na szczeblu lokalnym. Uniwersalizm standardowych środków wsparcia przejawia się również w szerokiej gamie możliwości ich instytucjonalnego, organizacyjnego i merytorycznego wykorzystania. Standardowe usługi doradcze, szkoleniowe i informacyjne mogą być realizowane w formie instytucjonalnej zarówno poprzez państwo jak i samorządy terytorialne, różnego rodzaju ośrodki wspierania przedsiębiorczości oraz komercyjne firmy doradcze i szkoleniowe<sup>60</sup>.

Do pionierów wśród instytucji, których działalność skierowana była na pomaganie sektorowi małej i średniej przedsiębiorczości w zakresie udzielania informacji, doradztwa i kształcenia był, utworzony przez Polską Fundację Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Krajowy System Usług (KSU) . Jego działanie polega na współpracy regionalnych ośrodków wspierania biznesu, do których należą centra wspierania biznesu, agencje rozwoju lokalnego i regionalnego, instytuty badawcze, organizacje pracodawców i inne<sup>61</sup>. Specjalizują się one w świadczeniu usług doradczych, informacyjnych, szkoleniowych, finansowych i proinnowacyjnych. W 2006 r. w ramach sieci KSU współpracowało 176 organizacji w 183 lokalizacjach na terenie całej Polski: Odpowiednio działały w zakresie usług:

- doradczych o charakterze ogólnym – 122 organizacji,
- doradczych o charakterze proinnowacyjnym – 16 organizacji,
- informacyjnych – 147 organizacje,
- szkoleniowych – 153 organizacji,
- finansowych-udzielanie poręczeń – 9 organizacji,
- finansowych-udzielanie pożyczek – 38 organizacji.

Wyniki raportu z aktywności 169 ośrodków spośród 183 zarejestrowanych w KSU w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2006 r. wykazują, że największym

---

<sup>60</sup> W. Czernasty, A. Jaśniewicz, *System promocji wykorzystania unijnych środków finansowych na terenach wiejskich*, [w:] *Absorpcja budżetowych środków finansowych wspierających rozwój obszarów wiejskich*, red. M. Wójcik – Augustyniak, Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce 2004, s. 276-277.

<sup>61</sup> A. Forin, S. Marczyńska, A. Szwoch, *Partner przedsiębiorcy*, Ogólnopolski informator Krajowego Systemu Usług dla małych i średnich przedsiębiorstw, PARP, Warszawa 2006, s. 8.



zainteresowaniem wśród przedsiębiorców cieszyły się usługi informacyjne. Stanowiły one 60,41% (ponad 62 tys.) wszystkich usług zrealizowanych przez ośrodki KSU w 2006r. Jednocześnie wyświadczono prawie 40 tys. bezpłatnych usług dla MŚP w ramach 130 Punktów Konsultacyjnych dla prawie 27 tys. klientów. Pozostałe usługi stanowiły odpowiednio: 15,3% – usługi doradcze o charakterze ogólnym (prawie 16 tys.), 0,74% – usługi doradcze o charakterze proinnowacyjnym (prawie 700), 12,96% – usługi szkoleniowe (ponad 13 tys.), 0,45% – usługi finansowe w formie udzielania poręczeń (prawie 500), 2,93% – usługi finansowe w formie udzielania pożyczek (ponad 3 tys.). Ośrodki KSU zrealizowały także 7,21% usług tzw. innych (ponad 7 tys.), niesklasyfikowanych w żadnej z powyższych kategorii, świadczonych zazwyczaj, w ramach funkcjonujących w strukturach organizacyjnych ośrodków KSU, inkubatorów przedsiębiorczości. W 2006 r. ośrodki KSU obsłużyły łącznie 173 tys. klientów, z czego prawie 52% stanowiły mikro-, małe i średnie firmy. Jeden ośrodek KSU świadczył usługi średnio dla ponad 1 tys. klientów, z czego ponad 530 to przedstawiciele sektora MŚP. Na podstawie badań własnych PARP, w 2006 r. ośrodki KSU zrealizowały prawie 103 tys. usług ogółem. Na koniec 2006 r. w całym kraju funkcjonowało 197 Punktów Konsultacyjnych, w tym 16 PK Regionalnych<sup>62</sup>.

Wyżej opisane regionalne ośrodki, centra oraz agencje są wzajemnie komplementarne, a współpraca między nimi służy dostosowaniu oferty do potrzeb przedsiębiorstw. Ważnym czynnikiem kształtowania działań instytucji pozarządowych jest skierowanie uwagi na rozwój lokalnych instytucji promujących sektor małych i średnich przedsiębiorstw<sup>63</sup>.

Przyjmowany w rozwoju gospodarczym kraju szeroki zakres innowacyjności wymusza wykreowanie prywatnych przedsiębiorstw jako wysoko zaawansowanych technicznie i technologicznie<sup>64</sup>. Niezwykle istotną rolę w wspieraniu niewielkich przedsiębiorstw w Polsce odgrywa tzw. „wsparcie twarde”, w ramach, którego działają różne typy ośrodków innowacji i przedsiębiorczości. Jednym z nich są inkubatory przedsiębiorczości<sup>65</sup>. Do ich głównych zadań należy wspieranie małych i średnich firm

---

<sup>62</sup> Dokument *Przedsiębiorczość w Polsce 2007* opracowany przez Ministerstwo Gospodarki przyjęty przez Radę Ministrów 27 lipiec 2007.

<sup>63</sup> W. Czernasty, A. Jaśniewicz, *Doradztwo jako instrument pobudzania powstawania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, [w:] *Organizacja w warunkach nasilającej się konkurencji*, red. J. Stankiewicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2004, s. 141-145.

<sup>64</sup> W. Czernasty, B. Czyżewski, *Struktury kierowania agrobiznesem w Polsce. Teoria, analiza i tendencje*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2007, s. 30.

<sup>65</sup> N. Wszyńska, *Rola instytucji wspierających small business w zakresie potrzeb informacyjnych małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Innowacyjność i wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw*

w początkowej fazie ich działalności poprzez umożliwienie im korzystania na preferencyjnych warunkach z powierzchni oraz zapewnienie obsługi administracyjnej<sup>66</sup>. Przedsiębiorstwo, które zarządza inkubatorem świadczy usługi w zakresie doradztwa prawnego, ekonomicznego, finansowego, patentowego, organizacyjnego i technicznego. Inkubatory również mają za zadanie ułatwienie dostępu do źródeł finansowania.

Istotny element wsparcia sektora małych i średnich podmiotów na poziomie makroekonomicznym stanowią również centra transferu przedsiębiorczości, które jako instytucje pozarządowe zaspakajają różnego rodzaju potrzeby nowo powstających małych przedsiębiorstw poprzez szkolenia oraz doradztwo prawne, techniczne, ekonomiczne i finansowe, koordynując rozwój ekonomiczny na szczeblu lokalnym<sup>67</sup>.

Wspieranie rozwoju small biznesu to także różnego rodzaju inicjatywy nastawione na rozwiązywanie problemu bezrobocia, których celem jest tworzenie nowych miejsc pracy poprzez ułatwienie dostępu do źródeł finansowania i szkoleń dla początkujących przedsiębiorców. W tym celu tworzone są Ośrodki Wspierania Przedsiębiorczości, w których głównym zadaniem jest prowadzenie działalności szkoleniowo – doradczej w zakresie utworzenia i prowadzenia małego przedsiębiorstwa. Beneficjentami działalności Ośrodków są osoby, które straciły pracę i planują poprzez samo zatrudnienie uruchomić własną działalność gospodarczą, a także ci, którzy chcą rozwinąć działalność poprzez zwiększenie zatrudnienia<sup>68</sup>.

Wyżej wymienione działania instytucji pozarządowych na rzecz wspierania małych i średnich przedsiębiorstw, to tylko niektóre formy pomocy dla tego sektora.

### **Oddziaływanie otoczenia międzynarodowego**

Otoczenie międzynarodowe jako czynnik rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w znacznym stopniu sprowadza się do funkcjonowania tego sektora w warunkach narastającej globalizacji w gospodarce światowej<sup>69</sup>. Przyczyn rozwoju

---

*warunkiem ich dalszego rozwoju*, red. E. Bittnerowa, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1997, s. 115.

<sup>66</sup> W. Czernasty, P. Mikołajczak *Innowacyjność jako warunek konkurencyjności polskich małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach europejskich*, [w:] *Konkurencyjność i innowacyjność współczesnych organizacji*, red. J. Stankiewicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2004, s. 31.

<sup>67</sup> A. Bąkowski, *Europejskie schematy działań wspierające przedsiębiorczość akademicką*, [w:] *Innowacyjna przedsiębiorczość akademicka – światowe doświadczenia*, red. J. Giliński, K. Zasiadły, PARP, Warszawa 2005, s. 54.

<sup>68</sup> A. Bełdowska, A. Forin, A. Szwoch, *Przedsiębiorco! Skorzystaj!*, PARP, Warszawa 2006, s. 7-9.

<sup>69</sup> M. Goławska, *Globalizacja – nadzieje i obawy* (cz. I), „Marketing i Rynek” 2001, nr 5, s. 33.

globalizacji jest bardzo wiele, są to między innymi: rozwój technologiczny i gospodarczy wzmocniony przez znoszenie barier celnych, zwiększenie wymiany handlowej, przepływ kapitału i wzrost inwestycji zagranicznych<sup>70</sup>. Na pogłębiające się procesy internacjonalizacji działalności gospodarczej ma wpływ bardzo szybki rozwój informatyczny<sup>71</sup>. Świat zatem stał się jednym wielkim organizmem złożonym z poszczególnych państw, w którym ich gospodarki są coraz bardziej wrażliwe na wszelkie zmiany dokonujące się na światowym rynku kapitałowym, finansowym czy surowcowym<sup>72</sup>.

Do największych szans i korzyści, jakie globalizacja może oznaczać dla rozwoju przedsiębiorstw można zaliczyć:

- wzrost znaczenia edukacji i jej powiązań z przedsiębiorczością w procesie generowania wiedzy i innowacji,
- rozwój technologii informatycznych, informacyjnych, telekomunikacyjnych oraz globalnej automatyzacji,
- znaczącą presję na działania skierowane ku restrukturyzacji procesów gospodarczych w zakresie ciągłych procesów doskonalenia sposobów wytwarzania wyrobów, świadczenia usług oraz usprawniania działalności administracyjnej,
- opieranie procesów produkcyjnych na wysoko zaawansowanej wiedzy technologicznej oraz przetwarzanie wiedzy w patenty, nowe rozwiązania technologiczne i organizacyjne stanowiące jednocześnie podstawowe zasoby produkcyjne<sup>73</sup>.

Funkcjonowanie przedsiębiorstw w warunkach globalizacji opiera się na innowacyjności produktowej i procesowej oraz wysoko wykwalifikowanej i twórczo ukierunkowanej kadrze menedżerów zarządzających tymi firmami. Niewątpliwymi korzyściami, jakie płyną z globalizacji dla rozwoju firm są, pogłębiające się relacje zachodzące pomiędzy handlem międzynarodowym, inwestycjami, przepływem kapitałów oraz możliwościami wykorzystania nowoczesnych technologii.

---

<sup>70</sup> R. Piasecki, *Nowe paradygmaty rozwoju w kontekście globalizacji*, „Sprawy międzynarodowe” 2000, nr 1, s. 109.

<sup>71</sup> L. Balcerowicz, *Trzecia fala globalizacji*, [www.eksporter.pl](http://www.eksporter.pl), s. 1-3.

<sup>72</sup> A. Gwiazda, *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, „Sprawy Międzynarodowe” 2000, nr 1, s. 137-138.

<sup>73</sup> B. Liberska, *Procesy globalizacji i regionalizacji w gospodarce światowej*, [w:] *Globalizacja gospodarki światowej, a ingerencja regionalna*, red. B. Liberska, Wydawnictwo Elipsa, Warszawa 1998, s. 40-45.

Do głównych zagrożeń globalizacji dla rozwoju przedsiębiorstw zaliczyć należy:

- marginalizację,
- alienację,
- narzucanie,
- atak na suwerenność,
- system kolonializmu.

Powszechne występowanie gospodarki wolnorynkowej związane jest jednocześnie z „segmentaryzacją” gospodarczą poszczególnych krajów i regionów ekonomicznych. Zauważalny jest również brak udziału niektórych regionów w głównym nurcie globalnej gospodarki. Ich alienacja z biegiem czasu jest coraz głębsza, a powiększający się dystans zaczyna im grozić „marginalizacją”. Ich znaczenie maleje, co sprawia, iż przestają się liczyć w globalnej grze sił ekonomicznych.

Proces globalizacji jako zjawisko o charakterze makroekonomicznym wywiera, zatem ogromny wpływ na warunki funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw. Do najważniejszych determinantów tego rozwoju w warunkach globalizacji można zaliczyć:

- system informatyczny,
- przepływy kapitału,
- strategię rynkową opartą głównie na promocji eksportu i liberalizacji importu,
- handel elektroniczny,
- regionalne zorientowanie produkcji, handlu, inwestycji,
- wiedzę,
- lokalne ośrodki współpracy przedsiębiorstw i władz samorządowych,
- inwestycje zagraniczne jako źródło przepływu technologii i know-how,
- działanie rządu i władz samorządowych.

Ekspansja informatyczna to najistotniejszy czynnik decydujący o rozwoju przedsiębiorstw w dobie globalizacji. Za pośrednictwem technologii informatycznej małe przedsiębiorstwa odizolowane od globalnego rynku mają z nim łatwy kontakt.

Globalizacja stwarza również warunki dla dynamicznego przepływu kapitału. Powstawanie międzynarodowych korporacji jest ogromną szansą dla małych i średnich przedsiębiorstw, które jako podwykonawcy sprzyjają rozwojowi lokalnej przedsiębiorczości. Duże zamówienia ze strony klientów korporacyjnych często stanowią podstawę ich funkcjonowania. Współczesne przedsiębiorstwa, zatem

posługujące się nowoczesnymi technologiami informacyjnymi i komunikacyjnymi posiadają możliwości gromadzenia ogromnych ilości danych i informacji, które zapisane w postaci cyfrowej mogą być szybko i efektywnie przetwarzane<sup>74</sup>.

Procesy globalizacyjne wykreowały konieczność zorientowania strategii funkcjonowania przedsiębiorstw na współpracę międzynarodową. Kryterium protekcji handlowej zastąpiły działania na rzecz promocji eksportu i liberalizacji importu. Dynamiczny rozwój rynków finansowych umożliwił dużą swobodę międzynarodowego działania właścicieli kapitału i finansowania produkcji poza własnym krajem.

Bardzo charakterystyczną cechą globalizacji jest handel elektroniczny. Dokonywany on jest w sieci internetowej, przez co fizyczna lokalizacja sprzedawcy nie odgrywa żadnej roli, a zasadnicze znaczenie ma marka wypracowana przez daną firmę. Niższe koszty handlu elektronicznego oraz wyższy stopień utrzymywania tożsamości producentów to tylko niektóre zalety tego zjawiska globalizacji.

Większa skala działalności gospodarczej, niższe koszty i lepsza standaryzacja procesów wytwórczych i produktów stanowiąca obronę przed konkurencyjnymi rynkami krajów trzecich to zalety związane z regionalnym zorientowaniem produkcji, handlu i inwestycji.

Procesy globalizacyjne zadecydowały o wykreowaniu zjawiska nazwanego gospodarką opartą na wiedzy czy społeczeństwo wiedzy. Hasła te coraz szerzej rozpowszechniane są zarówno przez naukowców, jak i wśród praktyków w działających firmach i władze gospodarcze krajów zaliczanych do grupy zaawansowanych w rozwoju<sup>75</sup>. Wiedza jest tworzona przez człowieka i przez niego wykorzystywana, a jej społeczny charakter wyraża się w możliwości jej przekazywania i gromadzenia dla produktywnego wykorzystania<sup>76</sup>. Stąd powstało określenie społeczeństwo wiedzy, które za najważniejszy cel wybiera jej tworzenie i przekształcanie w nowe wartości użytkowe. Określenie gospodarka oparta na wiedzy

---

<sup>74</sup> A.H. Jasiński, *Innowacje techniczne a działalność marketingowa*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 1998, s. 12.

<sup>75</sup> P.F. Drucker, *Spółeczeństwo pokapitalistyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 148, [za:] *Systemy zarządzania wiedzą i innowacją w polskich przedsiębiorstwach (w warunkach wejścia do UE)*, Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2004, s. 7.

<sup>76</sup> P. Bator, *Stages and levels of implementation of knowledge management in the firm: findings of empirical research, Organizations in changing environment. Current problems, concepts and methods of management*, red. W.M. Grudzewski, I. Hejduk, S. Trzcieliński, Wydawnictwo IEA Press, Madison 2007, s. 326-327.

odnosi się do skali makroekonomicznej, jak i mikroekonomicznej<sup>77</sup>. Te pierwsze oznacza odwołanie do zasobu wiedzy w skali gospodarki narodowej, europejskiej czy światowej. W skali mikro natomiast traktuje gospodarkę jako system złożony z podmiotów, które tworzą, gromadzą i zarządzają powierzona wiedzą oraz przekształcają ją w nowe wartości<sup>78</sup>.

Kolejną cechą globalizacji jest tendencja do tworzenia lokalnych skupisk wzrostu powiązanych ze sobą ośrodków tworzonych wspólnie przez biznes i władze lokalne. Powstają one głównie w branżach o wysokim rozwoju technologicznym cechującym się innowacyjnością i angażujących personel o wysokospecjalistycznych kwalifikacjach. Sprzyjają one tworzeniu wyspecjalizowanej infrastruktury obsługującej wiele podmiotów, kształceniu specyficznych umiejętności zawodowych wśród lokalnej siły roboczej, łatwiejszemu rozpowszechnianiu innowacji i doświadczeń. Efektem jest nie tylko wyższa efektywność firm, ale także wysoka reputacja takich ośrodków.

Powiązania międzynarodowe jako efekt procesu globalizacji i ich zawiązek z rozwojem przedsiębiorstw są niejednoznaczne. Firmy stoją w obliczu nowych wyzwań wynikających z szerokiej liberalizacji transakcji bieżących i kapitałowych oraz rozwoju międzynarodowych rynków finansowych. Walka konkurencyjna między przedsiębiorstwami w dobie globalizacji opiera się głównie na zdolności do innowacji oraz elastycznego reagowania podmiotów i całych struktur gospodarczych na zmiany w otoczeniu zewnętrznym<sup>79</sup>.

#### **4. Mikroekonomiczne determinanty rozwoju sektora niewielkich jednostek gospodarczych**

Mikroekonomiczne determinanty oddziałujące na funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw zlokalizowane są we wnętrzu tych firm. Do głównych czynników można zatem zaliczyć:

- zarządzanie organizacją,
- kwalifikacje i kompetencje pracowników,
- strukturę organizacyjną,
- strategię rozwoju ukierunkowaną na nisze rynkowe,
- zorientowanie na innowacje.

---

<sup>77</sup> J. Brillman, *Nowoczesna koncepcja i metody zarządzania*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 2002, s. 394-424.

<sup>78</sup> W. Szymański, *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2002, s. 48-49.

<sup>79</sup> Tamże, s. 50-51.

## Zarządzanie organizacją

Jednym z najważniejszych czynników o charakterze wewnętrznym wpływającym na funkcjonowanie niewielkich firm jest sposób zarządzania nimi. Zasadniczą rolę odgrywa tutaj osoba właściciela lub właścicieli, których podstawowym celem jest osiągnięcie dochodów z własnej pracy. To od ich wiedzy, umiejętności i skłonności do podejmowania ryzyka zależy rozwój organizacji. Cechą charakterystyczną działań kierowniczych w małych i średnich przedsiębiorstwach jest ich duży stopień centralizacji, głównie w kwestii polityki personalnej. Zarządzanie tego typu przedsiębiorstwami często opiera się na intuicji i ma charakter osobisty. Dużą rolę odgrywają tutaj cechy osobowościowe właściciela i sytuacji, w jakiej są one stosowane. System zarządzania jest zatem relatywnie prosty. Często właściciele mogą zadowolić dochody w postaci płacy za spełniane funkcje nawet przy braku zwrotu z zainwestowanego kapitału. Swój los właściciel wiąże z losem swojej firmy. Nie rezygnuje on zatem z jej prowadzenia nawet w obliczu pogarszającej się sytuacji, gdy jego dochód obniża się poniżej standardowego poziomu. Dzięki temu możliwe jest obniżenie kosztów administracyjnych i przetrwanie trudnego okresu. Właściciel i jednocześnie menadżer jednostki gospodarczej bezpośrednio wdraża obronę strategię. Umożliwia to weryfikację pomysłu i natychmiastowe wnoszenie ewentualnych korekt<sup>80</sup>.

Właściciel doskonale zna zastosowaną technologię i jest w stanie dokonywać odpowiednich usprawnień. W odróżnieniu do dużych jednostek gospodarczych w małych i średnich przedsiębiorstwach nie muszą istnieć ściśle określone normy kontroli. Niewykorzystane możliwości mogą zostać szybko rozpoznane a sytuacja poprawiona dzięki doświadczeniu właściciela. Jego osoba, kompetencje oraz zdolność do realizowania pomysłów ma ogromne znaczenie w obliczu silnej konkurencji rynkowej. Hasło „myśl globalnie, działaj lokalnie” wydaje się być słuszne w przypadku small biznesu<sup>81</sup>. Właściciel małego i średniego przedsiębiorstwa najczęściej osobiście podejmuje bieżące decyzje i musi pełnić bardzo różne role i polegać głównie na sobie, inaczej niż w przypadku dużych jednostek korzystających z porad specjalistów. Podejmowanie istotnych decyzji w oparciu o intuicję bez dostatecznej argumentacji

---

<sup>80</sup> J.E. Wasilczuk, *Wzrost małych i średnich przedsiębiorstw. Aspekty teoretyczne i badania empiryczne*, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2005, s. 78-79.

<sup>81</sup> A. Skowronek-Mielczarek, *Źródła zewnętrznego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2002, s. 37-38.

może decydować o popełnianiu ważnych błędów, co rodzić może z kolei poważne konsekwencje<sup>82</sup>.

### **Kwalifikacje i kompetencje pracowników**

Osoba właściciela ma również ogromne znaczenie w procesie motywowania i konsolidacji pracowników wokół celów organizacji. Ważną determinantą rozwoju niewielkich firm są kompetencje i kwalifikacje pracowników. W małym i średnim przedsiębiorstwie dominuje prymat kwalifikacji nad kompetencjami. Właściciele tych firm stoją przed dylematem, jaki typ pracownika jest najbardziej potrzebny w celu osiągnięcia sukcesu rynkowego. Czy powinien to być pracownik o wąskiej specjalności czy może uniwersalny. W Polsce obserwuje się tendencje do poszukiwania pracowników uniwersalnych; taki stan rzeczy głównie utrudnia rozwój eksportu produkcji na zewnątrz lokalnego rynku. Nie tworzy się bowiem warunków do rozwoju firmy. Również w średnich przedsiębiorstwach poszukiwani są pracownicy o niewysokich kwalifikacjach zawodowych i wykształceniu. Takie osoby mają zazwyczaj stosunkowo niskie wynagrodzenie i niewielkie możliwości awansu w strukturze przedsiębiorstwa.

Jednak w segmencie gdzie konkurencja odbywa się pomiędzy średnimi przedsiębiorstwami trzeba postawić na pracowników o wysokich kompetencjach, którzy stają się siłą napędową zmian w przedsiębiorstwie w kierunku konkurencyjnej organizacji. Menadżerowie średniej firmy powinni szukać pracowników chcących doskonalić swoje kompetencje i tych, którzy są już wyposażeni w odpowiednie umiejętności pozwalające zwyciężać z konkurencją<sup>83</sup>.

### **Struktura organizacyjna**

Konsekwencją opisanego powyżej procesu podejmowania decyzji w małych i średnich przedsiębiorstwach jest kolejny czynnik mający wpływ na rozwój sektora niewielkich podmiotów – struktura organizacyjna. Jest ona przejrzysta dzięki zastosowaniu płaskiego układu. Charakteryzuje się względnie małą ilością poziomów władzy organizacyjnej, znaczącą rozpiętością kierowania i dużymi jednostkami

---

<sup>82</sup> M. Żynel, *Polityka ekonomiczna państwa jako jeden z czynników wpływających na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Organizacja i zarządzanie. Konkurencyjność podmiotów gospodarczych w procesie integracji i globalizacji*, red. Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2001, nr 32, s. 336-337.

<sup>83</sup> A. Sajkiewicz, *Zasoby ludzkie w zmiennym otoczeniu*, [w:] *Zasoby ludzkie w firmie. Organizacja – Kierowanie – Ekonomia*, red. A. Sajkiewicz, Wydawnictwo Politekt, Warszawa 2000, s. 44.



roboczymi. Taka struktura organizacyjna daje możliwość uzyskania bogatej treści pracy na stanowiskach, która może powodować zacieranie się różnic między pracami kierowniczymi a wykonawczymi. Zjawisko to jest wynikiem braku opisów stanowisk pracy.

Charakterystyczną zależnością małych i średnich przedsiębiorstw jest funkcjonalny sposób zarządzania, co daje możliwość stosunkowo wysokiej specjalizacji w pracy kierowniczej i łatwego przejścia ku specjalizacji, a w konsekwencji szansę lepszego monitorowania zachodzących zmian zarówno we wnętrzu, jak i otoczeniu organizacji<sup>84</sup>.

Struktura wewnętrzna i sposób zarządzania wpływają na dobór strategii małych i średnich przedsiębiorstw, która przede wszystkim nakierowana jest na określony segment strategiczny. Opracowana strategia daje możliwość uzyskania unikalności i pozwala pracownikom wyraźnie odróżnić się od otoczenia, w jakim funkcjonują małe i średnie przedsiębiorstwa. Osiągnięcie powyższych celów może odbyć się w różny sposób na przykład poprzez odpowiedni sposób dostarczenia produktu na rynek, jakość oferowanych wyrobów czy konkurencyjną ceną. Strategie zróżnicowania i koncentracji z punktu widzenia małych i średnich przedsiębiorstw, wydają się być najbardziej uzasadnione.

### **Strategia rozwoju ukierunkowana na poszukiwaniu innowacji**

Zasadnicza większość małych i średnich przedsiębiorstw osiąga sukces dzięki odpowiedniemu wyborowi strategii dającej przewagę konkurencyjną. Działania menedżerów, zatem powinny przede wszystkim nakierowane być na odpowiednie i konsekwentne opracowanie oraz wdrożenie owej strategii. Takie postępowanie zwiększa prawdopodobieństwo sukcesu nawet przy ograniczeniach wynikających z operatywnego zarządzania w małych i średnich przedsiębiorstwach. Odpowiedni dobór strategii pozwoli tym przedsiębiorstwom także skutecznie się rozwijać przy jednoczesnym wykorzystywaniu pojawiających się szans rynkowych. Podejmowanie działań o charakterze innowacyjnym w małych i średnich przedsiębiorstwach może stwarzać takie szanse. Ukierunkowanie na innowacyjność w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw występuje zasadniczo z uwagi na ograniczoną skalę produkcji i dążenie tych firm do zaspakajania potrzeb konsumentów. Takie uwarunkowania zmuszają małe

---

<sup>84</sup> Z. Pierścionek, *Strategie rozwoju firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 12-14.

i średnie podmioty do ciągłego poszukiwania i wdrażania nowych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych. Obecnie proinnowacyjne nastawienie sektora niewielkich firm decyduje o ich przetrwaniu na rynku, co jest głównym bodźcem do poszukiwania innowacji<sup>85</sup>.

## **5. Ograniczenia rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce**

W czasach rosnących wymagań rynku małe i średnie przedsiębiorstwa dowodzą w przekonujący sposób swojej siły polegającej na gotowości do ponoszenia ryzyka, elastyczności oraz własnej inicjatywy. Małe firmy dzięki swojemu silnemu zorientowaniu na klienta dorównują, w wielu obszarach działalności, większym konkurentom. Większość z nich lawirując wśród zawilosci nie zawsze przychylnych przepisów, funkcjonując z dnia na dzień, utrzymuje się na rynku. Jednakże taki stan przypomina raczej wegetację, czyli zużywanie wszystkich środków na przetrwanie i konsumpcję. Wspomaganie "soli gospodarki", którą stanowi w państwie funkcjonującym w ramach gospodarki wolnorynkowej, grupa małych i średnich przedsiębiorstw jest wyższą koniecznością. Przede wszystkim należałoby rozpocząć od likwidacji ograniczeń stojących na drodze rozwoju small biznesu<sup>86</sup>.

Do głównych barier utrudniających działalność małych i średnich przedsiębiorstw należą: ograniczenia o charakterze prawno – administracyjnym, ekonomiczne (finansowe), społeczne i edukacyjne.

### **Prawno - administracyjne bariery inwestowania**

Polska nie klasyfikuje się korzystnie w stosunku do innych krajów, które przystąpiły do Unii Europejskiej w zakresie wskaźnika „Wolności gospodarczej”, który został opracowany przez Heritage Foundation. Jest to ogólny wskaźnik złożony z takich składników, jak: interwencja państwa w gospodarkę, inwestycje zagraniczne, płace i ceny, przepisy, czarny rynek, obciążenia fiskalne, polityka pieniężna, bankowość i finanse, prawa własności, polityka handlowa. Przeprowadzone badania wskazały na liczne bariery.

W zasadzie wszystkie instytucje publiczne charakteryzują się niskim poziomem zarządzania wewnętrznego. Stosują one procedury administracyjne w taki sposób, że negatywnie wpływają na środowisko przedsiębiorców w Polsce. Główne problemy

---

<sup>85</sup> Tamże, s. 13-14.

<sup>86</sup> G.J. Leśniak, *Skarbówka przeświecili powracających Polaków*, „Rzeczpospolita” 2008, nr 241, s. C1.

mają miejsce w zakresie prowadzenia ewidencji statystycznej, środków odwoławczych oraz e-administracji.

Z uwagi na braki w prowadzeniu ewidencji statystycznej urzędy wszystkich szczebli charakteryzują się niewystarczającą zdolnością do bieżącego gromadzenia i przechowywania w sposób systematyczny i przydatny do prowadzenia porównań danych administracyjnych w zakresie liczby złożonych wniosków, ich obsługi oraz ilości złożonych odwołań. Sprawnie funkcjonujący system prowadzenia ewidencji statystycznej umożliwiłby identyfikację wąskich gardeł proceduralnych i pomógłby w określaniu rzeczywistych wymogów kadrowych i szkoleniowych, jak również we wskazaniu błędów, które są najczęściej popełniane przez przedsiębiorców. Umożliwiłby także dobór najlepszych instrumentów w celu uniknięcia tych błędów. Prawidłowy poziom poczucia odpowiedzialności urzędników, dokonywanie korekt oraz sensowna ocena funkcjonowania urzędników nie jest możliwa bez sprawnego prowadzenia ewidencji statystycznej.

Poważnym problemem jest również fakt, iż przedsiębiorcy nie mają zaufania do procedur odwoławczych. Urzędy bowiem nie są w stanie udzielać nawet informacji jak często dochodzi do zaskarżania decyzji. Świadczy to między innymi o nieprowadzeniu wyżej wspomnianej ewidencji oraz o braku zaufania przedsiębiorców do obiektywnej weryfikacji decyzji przez organy nadrzędne. Taka sytuacja może mieć miejsce z uwagi na brak jasno określonego podziału między instancjami, które rozpatrują odwołania przed wszczęciem drogi sądowej. Ma to swój wymiar w tym, iż decyzje od których złożono odwołanie do drugiej instancji, są często rozpatrywane przez te same urzędy, które wydały pierwotną decyzję. Taka praktyka jest niezgodna z koncepcją niezależnej przedsądowej kontroli de novo.

E-administracja odbiega daleko od rzeczywistego wdrożenia. Pomimo tego, że urzędnicy zdają sobie sprawę z korzyści płynących z administracji niewiele instytucji faktycznie korzysta obecnie z rozwiązań elektronicznych. Wspomniane korzyści to:

- dostęp do aktów prawnych,
- możliwość kontaktowania się z petentami w drodze elektronicznej,
- poprawa przepływu informacji pomiędzy instytucjami zaangażowanymi w pojedynczą procedurę (np. rejestracja przedsiębiorstwa lub inwestycje budowlane,
- ograniczenie kosztów operacyjnych związanych z daną procedurą,

- zmniejszenie zagrożenia korupcją.

Pełna komputeryzacja w zakresie e-administracji z jednej strony zmniejszyłaby koszty operacyjne w zakresie poszczególnych procedur z drugiej zaś wymagałaby znacznych nakładów inwestycyjnych na sprzęt, oprogramowanie, konserwacje oraz szkolenia.

Akcesja Polski do Unii Europejskiej wskazuje na problemy związane z przepływem informacji w ramach administracji i poza nią. W kontekście barier administracyjnych widoczne są niepoprawne mechanizmy rozpowszechniania aktów prawnych (także tłumaczenie ich na język polski) oraz mechanizmy udzielania informacji i wskazówek zarówno urzędnikom publicznym, jak i przedsiębiorcom. To nieuporządkowanie w sposób najbardziej odczuwalny godzi w funkcjonowanie małych przedsiębiorstw.

Istotnym problemem jest korupcja w administracji, która wytworzyła bardziej złożone formy niż zwykle łapownictwo. Polska stoi przed poważnym problemem dotyczącym wykorzenienia złożonych form korupcji w administracji. Najbardziej podatne na korupcje procedury związane są z budownictwem, cłami oraz podatkami/ubezpieczeniami społecznymi. Poza drobnym łapownictwem, będącym nagannym objawem korupcji, obserwuje się wykorzystywanie osobistych kontaktów przejawiające się w preferencyjnym traktowaniu zaprzyjaźnionych przedsiębiorstw.

Korupcja pojawia się w sytuacjach, w których żadna ze stron nie stwierdziłaby jednoznacznie zaistnienia działania o charakterze korupcyjnym. Przykładem mogą być skargi na niektórych inspektorów podatkowych, którzy pomagają nieoficjalnie podatnikom sporządzać zeznania podatkowe. Taki system decyduje o nierównym traktowaniu różnych wnioskodawców i zniekształcenie konkurencji<sup>87</sup>.

Inne ograniczenia o charakterze prawno – administracyjnym to:

- Nieefektywność procedury rejestracji przedsiębiorców oraz brak wskazówek dla urzędników odnośnie współdziałania międzyinstytucjonalnego. Rejestracja przedsiębiorstwa nie stanowi już tak istotnego problemu w Polsce, jednak nadal istnieją dwa rejestry dla osób fizycznych i spółek handlowych. Obowiązek uzyskiwania trzech różnych numerów identyfikacyjnych (wystarczyłby jeden) oraz dwa rejestry to marnotrawstwo środków publicznych. Taka sytuacja ogranicza skuteczność działania nowych punktów dokonujących pełnej

---

<sup>87</sup> P. Bajer, *Urzędnicy gorsi od podatków*, „Rzeczpospolita” 2005, nr 10, s. B4.

rejestracji nowych firm oraz sprawność w komunikowaniu się instytucji i dostęp do baz danych.

- Poważnym problemem stanowiącym barierę administracyjną funkcjonowania small biznesu są procedury lokalizacyjne, które charakteryzują się dużą biurokracją i długimi opóźnieniami na każdym istotnym etapie. Istnieją, bowiem poważne różnice proceduralne w zakresie wdrażania ustawodawstwa krajowego, co otwiera furtkę dla różnego rodzaju nieformalnych kontaktów o charakterze korupcyjnym. Na problemy z biurokracją i zagmatwaną sprawozdawczością narzeka ponad 75 procent przedsiębiorców. Korupcja jest natomiast przeszkodą w prowadzeniu firmy dla ponad 56 procent przedsiębiorców.

Istotne niejasności szczególnie widoczne są w zakresie procedur związanych z nieruchomościami. Należą do nich głównie:

- ✓ swobodna interpretacja obowiązujących przepisów prawnych przez różne urzędy i w wielu regionach,
- ✓ niejasny podział kompetencji pomiędzy urzędami poszczególnych szczebli oraz słabe ich współdziałanie,
- ✓ złe zarządzanie urzędami niższego szczebla, nad którymi sprawowany jest niewystarczający nadzór,
- ✓ odpowiedzialność urzędów za terminowość obsługi wnioskodawców jest zbyt mała (widoczne są znaczne opóźnienia głównie w zakresie uzyskiwania pozwoleń na zakup nieruchomości przez cudzoziemców, przez wpis tytułu prawnego do ksiąg wieczystych w sądach, do wydawania warunków zabudowy i zatwierdzenia projektu budowlanego).

Brak obowiązujących lokalnych planów zagospodarowania przestrzennego i związana z tym luka prawna dotycząca sposobu rozpatrywania wniosków w razie braków tych planów stanowi największą barierę lokalizacyjną. Przedsiębiorcy szczególnie mocno odczuwają negatywne skutki takiej sytuacji. Niezwykle czasochłonnym może się okazać dla niedoświadczonego przedsiębiorcy brak skuteczności procesu uzgadniania i zatwierdzania inwestycji budowlanych. Bałagan związany z zagospodarowaniem przestrzennym przeszkadza w prowadzeniu firmy prawie 18% firmom<sup>88</sup>.

---

<sup>88</sup> D. Wielowieyska, *Zmituj się ZUS-IE*, „Gazeta Wyborcza” 2007, nr 261, s. 22.

Poważnym problemem dla rozwoju polskiej małej i średniej przedsiębiorczości są często zmieniające się przepisy prawa podatkowego, a także wysokość obciążeń podatkowych. Zarówno urzędnicy, jak i podatnicy narzekają na zmieniający się system fiskalny. Interpretacje zapisów prawa podatkowego są w wielu przypadkach bardzo rozbieżne. Przedsiębiorcy narzekają także na niechlujnie zredagowane przepisy. Najważniejsza dla nich ustawa regulująca prowadzenie działalności gospodarczej w ciągu ostatnich 16 lat, była redagowana od nowa, nie licząc już wielu nowelizacji każdej wersji.

Zgodnie z raportem Kanadyjskiego Instytutu Frasera w jedenastym raporcie o wolności gospodarczej w 2005 roku Polska zajmuje 56 miejsce na 141 badanych państwach. Ustępuje, zatem prawie wszystkim członkom Unii Europejskiej, wyprzedzając jedynie Rumunię i Słowenię. Przed Polską natomiast uplasowały się takie państwa, jak Kostaryka (30 miejsce), Armenia i Kazachstan (32 miejsce), czy Botswana i Peru (38 miejsce)<sup>89</sup>.

Warto zwrócić uwagę, iż indeks wolności gospodarczej nie jest tak ważny dla dużych przedsiębiorców jak dla milionów małych firm. Mimo, iż wartość indeksu dla Polski rośnie z roku na rok, to wiele krajów biegnie do wolności gospodarczej dużo szybciej niż nasz. Jak już wspomniano, badacze wskaźnika głównie skupiają się na działaniach rządu (przede wszystkim na wydatkach budżetowych i obciążeniu podatkowym), niezależności i wydajności sądów, stabilności pieniądza, swobodzie wymiany międzynarodowej oraz regulacjach prawnych dotyczących firm, rynku pracy i rynku kapitałowego.

Istotnym problemem Polski jest zbyt duży udział państwa w gospodarce. Pod tym względem nasz kraj zajmuje dopiero 71 miejsce w rankingu. Dla małych i średnich firm najbardziej bolesnym jest wysoki poziom opodatkowania, głównie w zakresie kosztów pracy. Różne składki i opłaty wnoszone przez przedsiębiorstwa z tytułu zatrudnienia pracownika, są na absurdalnie wysokim poziomie. Ponad 50 procent wynagrodzenia brutto stanowią różnego rodzaju parapodatki, które pracodawca musi zapłacić. Wysokie koszty pracy są na pierwszym miejscu listy barier ograniczających rozwój biznesu. Najczęściej narzekają na nie właściciele małych i średnich firm oraz przedsiębiorstw z wyłącznie polskim kapitałem. Polska plasuje się na jedenastym miejscu spośród 30 krajów zrzeszonych w OECD pod względem

---

<sup>89</sup> K. Nawrot, *Economic Freedom as a Measure of development*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005, s. 48.

wysokości danin nakładanych na wynagrodzenia. Wysokie koszty pracy wynikające z zatrudnienia pracownika zniechęcają pracodawców do tworzenia miejsc pracy<sup>90</sup>.

Obniżenie danin nakładanych na pracę może spowodować krótkotrwałe zmniejszenie wpływów do budżetu, ale dzięki temu można spodziewać się poprawy kondycji przedsiębiorstw i wzrostu zatrudnienia. Z kolei większa liczba osób pracujących to wyższe wpływy z podatku i składek, a także niższe podatki na pomoc socjalną. W konsekwencji budżet może na tym zyskać<sup>91</sup>.

Kolejną barierą ograniczającą swobodę funkcjonowania przedsiębiorstw jest niewydolność sądów. Z uwagi na niski poziom ochrony własności prywatnej oraz słabej skuteczności egzekwowania umów, Polska pod względem funkcjonowania państwa prawa zajmuje dopiero 67 miejsce. Z powyższych wyników raportu należy wnioskować, że w Polsce niezbędne są reformy instytucjonalne w celu zlikwidowania barier rozwoju tego sektora<sup>92</sup>. Polskie sądownictwo gospodarcze nie spełnia oczekiwań przedsiębiorców. W znakomity sposób przyczynia się do tego fakt, iż średni okres rozstrzygnięcia sporu gospodarczego wynosi ponad rok. W rezultacie złe sądownictwo gospodarcze i problemy z egzekwowaniem należności od partnerów stanowią znaczącą barierę w prowadzeniu działalności gospodarczej. Firmy skarżą się także na nieskutecznie funkcjonowanie Krajowego Rejestru Sądowego, nieaktualność ksiąg wieczystych i utrudniony dostęp do nich, jak również niewłaściwe funkcjonowanie rejestru zastawów. Przewlekłość postępowania w sądach naraża często firmę na utratę płynności finansowej i w konsekwencji prowadzi do upadłości. Niezbędne są zatem gruntowne zmiany w sądownictwie<sup>93</sup>.

Biurokracja ogranicza wolny rynek i konkurencję. Różne zgłoszenia, rejestracje, aktualizacje, sprawozdania, uzyskiwanie zezwoleń czy wypełnianie skomplikowanych formularzy – to wszystko może skutecznie odstraszyć od prowadzenia własnego biznesu. Bardzo często firmom trudno nadążyć za zmianami dotyczącymi biurokratycznych obowiązków. Przedsiębiorca, aby nie popaść w konflikt z prawem, musi na bieżąco śledzić dokonywane w nim zmiany. Rodzi to często

---

<sup>90</sup> K. Nawrot, *Economic Freedom...*, op. cit., s. 49.

<sup>91</sup> *Przedsiębiorcy winią biurokratów*, „Rzeczpospolita” 2006, nr 17, s. 2-3.

<sup>92</sup> P. Mazurkiewicz, *Wolność gospodarcza? Polska daleko za Peru i Botswaną*, „Rzeczpospolita” 2007, nr 208, s. B7.

<sup>93</sup> *Przedsiębiorcy winią...*, op. cit., s. 2-3.

konieczność korzystania z obsługi kancelarii prawnej czy zatrudniania dodatkowych pracowników<sup>94</sup>.

Firmy chcąc sprzedać produkt lub usługę muszą dbać o dobrą jakość lub o ich przystępną cenę. Jednak podjęcie, a następnie prowadzenie działalności gospodarczej, wymaga cierpliwości i odwagi przebicia się przez biurokratyczne wymogi. Bardzo często okazuje się, że zniechęceni nadmierną biurokracją przedsiębiorcy rezygnują z prowadzenia działalności w danej branży, przez co staje się ona mniej konkurencyjna. Zdrowej konkurencji nie ma z kolei bez wolnego rynku, który zapewnia swobodę kontaktowania różnym podmiotom. Interwencjonizm państwowy i nadmierna biurokracja hamują więc rozwój przedsiębiorczości<sup>95</sup>.

### **Bariery ekonomiczne**

Związane z wynagrodzeniami narzuty, jak już wskazywano wyżej, w tym zwłaszcza wysoka składka na ubezpieczenie społeczne, znacznie zwiększają koszty pracy. Mają one także wpływ na wzrost cen produktów oraz ograniczają konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Około 26,5 procent przedsiębiorców wskazuje na zbyt wysokie obciążenia płac jako poważną przeszkodę w rozwoju firmy.

Kolejną barierę rozwojową małych i średnich przedsiębiorstw stanowią warunki kredytowania firm przez banki. Niewielkie podmioty mają utrudniony dostęp do finansowania działalności przy pomocy ścieżki kredytowej ze względu na duże wymogi banków w procesie udzielania kredytów. Podstawowe bariery występujące w procesie ubiegania się małych i średnich przedsiębiorstw o kredyt bankowy to brak historii finansowej, która ułatwia ocenę wiarygodności przedsiębiorstwa, relatywnie wysokie koszty sporządzenia wniosku kredytowego, brak zabezpieczeń wymaganych przez bank do udzielenia kredytu<sup>96</sup>. Zakres korzystania małych i średnich przedsiębiorstw ze źródeł bankowych jest również w zasadniczy sposób uzależniony od prężności lokalnego rynku finansowego. Aktualnie w Polsce w dużych miastach występuje koncentracja instytucji finansowych prowadzących działalność kredytową na rzecz przedsiębiorstw.

---

<sup>94</sup> Tamże, s. 46-47.

<sup>95</sup> *Przedsiębiorcy winią ...*, op. cit., s. 2.

<sup>96</sup> Tamże, s. 2.



Rozwijający się rynek kapitałowy w Polsce jest mało przychylny dla niewielkich spółek akcyjnych, gdyż charakteryzuje się bardzo wysokimi wymaganiami wobec emitentów. Koszty korzystania na przykład z publicznego rynku kapitałowego są również niezwykle wysokie, natomiast obrót papierami wartościowymi na rynku pozagiełdowym ma wciąż marginalne znaczenie dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Wobec trudności w uzyskaniu dostępu do finansowania zewnętrznego decydujący wpływ na funkcjonowanie i rozwój niewielkich podmiotów ma ich płynność finansowa, dlatego opóźnienia w płaceniu należności i przewlekłość postępowań sądowych wpływają szczególnie niekorzystnie na te firmy.

Przedsiębiorcy zatem wskazują na brak środków finansowych na realizację swoich projektów inwestycyjnych. Celowym jest więc wyodrębnienie w strukturach bankowych specjalistycznych komórek zajmujących się obsługą małych i średnich firm oraz zwiększenie udziału instytucji parafinansowych. Banki powinny dostosować obowiązujące procedury przy ubieganiu się o kredyt do możliwości organizacyjnych małych i średnich przedsiębiorstw<sup>97</sup>.

### **Bariery społeczno – edukacyjne**

Bariery społeczne wiążą się z negatywnym wizerunkiem przedsiębiorcy, jak również brakiem społecznej i politycznej akceptacji pracy na własny rachunek<sup>98</sup>. W opinii społecznej przedsiębiorcy jawią się przede wszystkim jako osoby bogate, wykształcone, obnoszące się swoim statusem materialnym. Negatywny wizerunek właściciela firmy wiąże się także z utożsamianiem go jako cwaniaka będącego „na bakier” z prawem i niepracującym więcej od innych<sup>99</sup>.

W.D. Connor prowadząc badania nad przedsiębiorczością w gospodarce radzieckiej w latach 1986 – 1989, doszedł do ciekawych wniosków. Na podstawie swoich badań stwierdza, że wieloletnia praktyka związana z realizacją planów produkcji, które były narzucane przedsiębiorstwom przez władze centralne, wytworzyła swoistego rodzaju kulturę pracy. Jej charakterystycznymi cechami jest łączenie oczekiwań stałego zatrudnienia z niskimi nakładami pracy, skromnymi oczekiwaniami

---

<sup>97</sup> I. Marchwicka, *Problemy dostępu małych i średnich przedsiębiorstw do kredytu bankowego*, [w:] *Innowacyjność i wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw warunkiem ich dalszego rozwoju*, red. E. Bittnerowa, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1997, s. 165-173.

<sup>98</sup> J. Przybysz, J. Sauś, *Kapitał społeczny. Szkice socjologiczno – ekonomiczne*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2004, s. 25.

<sup>99</sup> *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*, red. T. Łuczka, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2007, s. 45.

materialnymi i z egalitarnym nastawieniem większości pracowników<sup>100</sup>. W krajach postsocjalistycznych w opisanej kulturze pracy, przedsiębiorczość nie miała większego znaczenia, co do dnia dzisiejszego stanowi barierę w jej rozwoju z uwagi na przejawiający się wśród społeczeństwa brak samodzielności w działaniu, w podejmowaniu decyzji i niechęci do zachowań aktywnych<sup>101</sup>. Społeczeństwo polskie obciążone wieloletnią praktyką gospodarki socjalistycznej stało się biernymi wykonawcami odgórnie narzucanych zadań, gdzie inwencja i pomysłowość kadry menedżerskiej przedsiębiorstw koncentrowała się głównie na wykonaniu planu<sup>102</sup>. System socjalistyczny w dziedzinie gospodarki wykreował swoistego rodzaju niechęć i pogardę dla przedsiębiorczości. Ich źródłem była zazdrość i brak uznania dla osiągnięć materialnych, a także podejrzliwość i zawiść do tych, którym się powiodło. Wśród wielu pracowników, których pewien czas zatrudnienia przypada na okres istnienia gospodarki socjalistycznej można dostrzec brak poczucia odpowiedzialności moralnej za efekty prac które wynika z błędnej świadomości, iż efekty ich pracy nie służą innym członkom społeczeństwa. Ogromne znaczenie ma również roszczeniowa postawa owego społeczeństwa wobec państwa, a także spadek odpowiedzialności za siebie i rodzinę. Taki stan rzeczy został ukształtowany na skutek wysokiego bezpieczeństwa socjalnego stworzonego w systemie socjalistycznym<sup>103</sup>. Dzisiaj stanowi to poważną barierę dla rozwoju przedsiębiorczości. Znaczącym ograniczeniem o charakterze edukacyjnym jest fakt, iż programy nauczania w szkołach nie spotykają się często z zapotrzebowaniem na praktyczne umiejętności pracodawców<sup>104</sup>.

Konsekwentne likwidowanie barier stojących na drodze zrównoważonego rozwoju podmiotów o niewielkiej skali wytwarzania będzie miało swój wyraz w budowaniu przewagi konkurencyjnej tego sektora, zarówno w wymiarze krajowym, jak i międzynarodowym. Budowanie przewagi konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw determinuje bowiem ich rozwój i możliwości przetrwania na rynku.

Szersze wnioski na ten temat zamieszczone zostaną w kolejnym rozdziale.

---

<sup>100</sup> W.D. Connor, *Wyboista droga: Przedsiębiorczość w radzieckiej gospodarce w latach 1986-1989*, [w:] *Kultura przedsiębiorczości*, red. Oficyna Literacka „Rój”, Warszawa 1994, s. 210.

<sup>101</sup> Z. Sapijaszka, *Restrukturyzacja przedsiębiorstwa. Szanse i ograniczenia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 291.

<sup>102</sup> Z. Stachowski, *Determinanty przedsiębiorczości w społeczeństwie polskim*, [w:] *Etyka biznesu...*, op. cit., s. 177-178.

<sup>103</sup> J. Borowski, *Przemiany w etyce biznesu w Polsce przed i po 1989 roku*, [w:] *Etyka biznesu...*, op. cit., s. 127.

<sup>104</sup> *Bezrobocie niedługo znów będzie problemem*, „Rzeczpospolita” 2007, nr 254, s. B7.

## ROZDZIAŁ II

### PRZEWAGA KONKURENCYJNA JAKO WYRAZ ROZWOJU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W GOSPODARCE RYNKOWEJ

#### 1. Konkurencja i konkurencyjność jako kategorie ekonomiczne

Nieodłącznym elementem mechanizmu rynkowego, na którym opiera się sfera działalności gospodarczej jest konkurencja. Wiąże się to z procesem regulującym alokację zasobów dokonującym się właśnie na rynku. Procesy konkurencyjne mają miejsce z uwagi na zjawisko rzadkości zasobów w konfrontacji z nieograniczonością potrzeb.

W aspekcie konkurencji rynkowej zasadniczym problemem staje się natomiast ograniczona wielkość popytu na dobra. Istota konkurencji sprowadza się do rywalizacji wielu podmiotów ekonomicznych, starających się osiągnąć ten sam cel. Rywalizacja ta stała się przedmiotem wielu badań, zasadniczo od początku pojawienia się kapitalizmu. Istnieje wiele definicji zjawiska konkurencji, które ewoluowały przez ponad 200 lat, determinując sposób myślenia o naturze społeczeństw i gospodarek. Klasyczne spojrzenie na konkurencję reprezentowali tacy myśliciele jak D. Ricardo, J.S. Mill, T. Malthus, a przede wszystkim A. Smith. To oni, jako jedni z pierwszych, potraktowali pojęcie konkurencji jako problem badawczy i nadali mu ramy analizy ekonomicznej.

Istotą klasycznej koncepcji konkurencji było propagowanie idei wolnego rynku zgodnego z modelem teoretycznym konkurencji doskonałej, gdzie żaden z producentów nie ma wpływu na cenę oferowanego przez siebie dobra. Ta ostatnia ma zapewniać producentowi pokrycie kosztów i minimalny zysk<sup>105</sup>. Jest to możliwe dzięki niczym nieskrępowanej rywalizacji wielu przedsiębiorców, których głównym napędem do działania jest dążność do maksymalizowania zysku. Niezwykle istotnym założeniem A. Smitha była doskonała informacja uczestników gry rynkowej o zyskach, płacach i rentach w gospodarce. Człowiek jako istota gospodarująca (*homo economicus*) jest elementem sprawnie funkcjonującego systemu ekonomicznego, gdzie działanie „niewidzialnej ręki” przyczynia się do wzrostu dobrobytu ogółu społeczeństwa. Klasyczna teoria konkurencji wyklucza jednocześnie występowanie państwa jako

---

<sup>105</sup> A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1954, s. 41-42.

dotatkowego podmiotu. Zaburza ono bowiem funkcjonowanie rynku oraz proces tworzenia ogólnego dobrobytu<sup>106</sup>.

Podobnie jak czołowi przedstawiciele ekonomii klasycznej, propagatorem gospodarki wolnorynkowej był J.B. Say. Jego zdaniem, to produkcja (podaż) sama tworzy sobie rynki zbytu (popyt). Rynek, a więc niczym nieskrępowana konkurencja, zawsze prowadzi do równowagi przy pełnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych gospodarki, pod warunkiem braku przeszkód w jego rozwoju. Zdaniem J.B. Say'a, rozmiary popytu efektywnego są w gospodarce wyznaczone przez wielkość produkcji i wypłacone dochody, co wyklucza możliwość występowania długotrwałego kryzysu nadprodukcji<sup>107</sup>.

W teorii ekonomii ważną rolę odegrała wizja konkurencji w poglądach K. Marksa, który upatrywał ją nie tylko w procesach wymiany rynkowej, ale także odnosił do sfer produkcji, dystrybucji i akumulacji kapitału. Konkurencja, zdaniem K. Marksa, z jednej strony prowadzi do równowagi rynkowej, z drugiej jest siłą decydującą o niewłaściwej alokacji kapitału, która w konsekwencji determinuje wystąpienie nierównowagi rynkowej. Konkurencja jest również, w poglądach K. Marksa, głównym sprawcą wytrącenia pracy jako dominującego czynnika w procesie produkcji przez kapitał. Wnioskowanie K. Marksa dla wielu ekonomistów i polityków było punktem wyjścia do korygowania mechanizmu rynkowego i kształtowania procesów gospodarczych poprzez stosowanie różnych instrumentów polityki gospodarczej państwa<sup>108</sup>.

Ekonomia neoklasyczna przyniosła nieco odmienne postrzeganie konkurencji, która zmieniła w pewien sposób swój charakter. Traktowana była jako swoistego rodzaju układ czy określona struktura rynkowa. A.A. Cournot jako jeden z przedstawicieli neoklasycznej ekonomii, wyróżnia różne formy rynku i modele konkurencji, których zasady funkcjonowania zależą od liczby producentów (sprzedawców) znajdujących się nim<sup>109</sup>. A.A. Cournot był prekursorem szkoły matematycznej. Budował modele matematyczne, przy pomocy, których prowadził rozważania na temat prawa popytu, teorii cen, zjawisk monopolu i konkurencji. Często

---

<sup>106</sup> Z.B. Romanow, *Historia myśli ekonomicznej w zarysie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1999, s. 44-53.

<sup>107</sup> M. McGee, *Economics interms of the good, the bad and the ecominics*, Wydawnictwo IBID Press, Victoria, Melbourne 2004, s. 394-395.

<sup>108</sup> Z.B. Romanow, *Historia myśli...*, op. cit., s. 91-94.

<sup>109</sup> E. Taylor, *Historia rozwoju ekonomiki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Poznań 1958, s. 45-55.

teoretyczny charakter jego rozważań nie budził zainteresowania szerszej grupy ekonomistów.

Badania dotyczące licznych odmian konkurencji, występującej w XX wieku, prowadzone były niezależnie przez dwóch ekonomistów A.J. Robinson oraz E.H. Chamberlina. Związane one były z procesami rynkowymi, których mechanizmy regulujące wynikają z istnienia konkurencji monopolistycznej i oligopolistycznej. Odnoszą się one do modelu konkurencji doskonałej z jednoczesnym uwzględnieniem monopolu. Taka struktura konkurencji często nazywana jest rynkiem konkurencji niedoskonałej. Badania A.J. Robinson i E.H. Chamberlina określają występowanie doskonałej konkurencji jako normalnego stanu gospodarki kapitalistycznej, gdzie dochód narodowy realny jest niższy od potencjalnego, zatem przy niepełnym wykorzystywaniu czynników produkcji. Równowaga rynkowa więc nie ma charakteru trwałego, ponieważ nie jest oparta na stałych podstawach produkcyjnych. Podział dochodu zgodnie z wnioskami wyżej wspomnianych autorów nie jest sprawiedliwy z uwagi na prymat zmonopolizowanego czynnika produkcji, jakim jest kapitał nad niezmonopolizowaną pracą<sup>110</sup>.

W dziele pod tytułem „Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza” swoje poglądy na temat konkurencji zaprezentował J.M. Keynes<sup>111</sup>. Przeprowadził on analizę makroekonomiczną i stworzył teorię interwencjonizmu państwowego, w której stwierdza, iż podstawowe wielkości ekonomiczne w gospodarce powiązane są ze sobą związkami przyczynowo – skutkowymi. Konkurencja, zdaniem Keynesa, nie jest konieczna dla prawidłowego funkcjonowania gospodarki, ponieważ jej funkcje może przejąć rząd i instytucje nierynkowe. W jego opinii jedyną formą konkurencji, mającą miejsce w rzeczywistości, jest konkurencja monopolistyczna uważana za niedoskonałą z uwagi na brak optymalnego oddziaływania na rynek. Aktywne uczestnictwo państwa w gospodarce J.M. Keynes uzasadnia zawodnością rynku, która wynika między innymi z niedostatecznego popytu w gospodarce, powodującego niepełne wykorzystanie czynników produkcji<sup>112</sup>.

Kolejnym kontestatorem modelu konkurencji doskonałej i czystego monopolu, jako krańcowych i nierealnych modeli analizy był J.M. Clark, reprezentant szkoły harwardzkiej. Uważał on, iż prawdziwa konkurencja między przedsiębiorstwami

---

<sup>110</sup> Z.B. Romanow, *Historia myśli...*, op. cit., s. 145-147.

<sup>111</sup> J.M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1985, s. 249-250.

<sup>112</sup> J. Blink, I. Dorton, *Economics*, Oxford University Press, New York 2007, s. 189.

ma miejsce z uwagi na zróżnicowanie warunków podaży. To z niej wynika rzeczywista niedoskonałość rynku. O warunkach konkurencji zatem, nie decyduje ilość uczestników gry rynkowej, lecz współzawodnictwo między przedsiębiorstwami.

Innym przedstawicielem szkoły harwardzkiej był J. Bain, który jako pierwszy zasugerował, że w wysoko skoncentrowanych branżach wysokość cen kształtuje się na poziomie niższym niż ten wynikający z maksymalizacji zysku. Decyduje to o powstaniu poważnej bariery wejścia na rynek potencjalnym konkurentom. Wysoki stopień koncentracji kapitału, który wskazuje na znaczący stopień konkurencji, co daje możliwość ingerowania w zachowania konsumentów i konkurentów, decyduje o wzroście cen dóbr oferowanych przez firmy dominujące na rynku, które w ten sposób uzyskują ponad przeciętne zyski. Przedsiębiorstwa na takim rynku nie wykorzystują w pełni swoich możliwości produkcyjnych ograniczając rozmiary produkcji. Taki model konkurencji oznacza również brak skłonności przedsiębiorstw do obniżania kosztów produkcji oraz wprowadzania innowacji<sup>113</sup>.

Przedstawiciele szkoły austriackiej, której prekursorami byli C. Menger, E. von Boehm-Bawerk i F. von Wieser, prezentowali odmienne podejście do zagadnienia konkurencji. Ich zdaniem jest ona procesem dynamicznym, który z czasem likwiduje wysokie zyski. Uczestnicy gry rynkowej nie posiadają doskonałej informacji o rynku, ponieważ działają w zmieniających się warunkach, w których przyszłość jest nieznana.

Ważnym przedstawicielem szkoły austriackiej jest F.A. Hayek, kontestator koncepcji konkurencji doskonałej i niedoskonałej. Uważa, że większe znaczenie od różnic pomiędzy stopniami konkurencji ma różnica pomiędzy konkurencją a jej brakiem. Wiedza natomiast, zdaniem F.A. Hayek'a, jest najważniejszym elementem decydującym o roli rynku i procesie konkurencji. Z uwagi na to, iż konkurencja jest zjawiskiem dynamicznym, odkrywana wiedza zmienia warunki konkurowania, ponieważ nie była poprzednio dana. F.A. Hayek twierdzi, że tylko mechanizmy konkurencji rynkowej mogą ustalić właściwy poziom wynagrodzenia za pracę a konkurencja to procedura odkrywcza, która występuje na rynku w warunkach pełnej swobody działania. Podmioty ekonomiczne, posiadające różne cele i wartości mogą ze sobą współistnieć, gdyż rynek nie wymusza zgodności co do celów, jakie mają być osiągnięte.

---

<sup>113</sup> T. Przybyciński, *Konkurencja a sektor bankowy w Polsce. Wybrane zagadnienia teorii i praktyki konkurencji*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2000, s. 45-46.

Innym ekonomistą szkoły austriackiej był J. Schumpeter, który jako główną siłę napędową konkurencji i rozwoju gospodarczego traktował kwestię przedsiębiorczości. Zdaniem J. Schumpeter'a, nie każdy człowiek należący do świata biznesu z definicji jest przedsiębiorcą. Jest nim osoba o szczególnych cechach osobowościowych, charakteryzująca się niezwykłą indywidualnością, skłoną podejmować ryzyko. Taka jednostka wprowadza do gospodarki innowacyjne produkty i nowoczesne technologie. Rozwój gospodarczy inspirowany jest przez innowacje, a postęp techniczny tkwi w ciągłej zmianie kombinacji czynników wytwórczych<sup>114</sup>.

W ekonomii ewolucyjnej, której przedstawicielem jest H. Simon konkurencja odbywa się w kategoriach darwinowskiej walki o przetrwanie. Nie analizuje się tu stanów równowagi a procesy konkurencji mają charakter niezwykle dynamiczny. Nierealistyczne założenia dotyczące konkurencji doskonałej, racjonalności podmiotów ekonomicznych, o maksymalizacji zysku zostają odrzucone na rzecz tezy, iż na rynku nie trzeba być najlepszym a wystarczą działania na rzecz zysku satysfakcjonującego<sup>115</sup>. Proces konkurencji postrzegany jest jako źródło tworzenia i erozji władzy, która z natury konkurencji ma charakter przejściowy. Propagatorzy ekonomii ewolucyjnej dostrzegają negatywny charakter barier dostępu do rynku, które hamują konkurencję.

W ekonomii instytucjonalnej działania konkurencji postrzegane są jako swoistego rodzaju zagrożenie prowadzące do nierówności. Istotną rolę przypisuje się tutaj państwu jako sile, która jest w stanie przeciwdziałać nierównościom wiążącym się z działaniem rynku. Przyjęty został tutaj pogląd, iż konkurencja nie jest w stanie samoczynnie funkcjonować, ponieważ proces jej działania prowadzi do powstawania władzy gospodarczej, która z kolei ją wypacza. Posiadające władzę podmioty ekonomiczne skłonne są do łamania reguł gry rynkowej. Państwo zatem powinno przedsięwziąć odpowiednie działania z zakresu polityki konkurencji, korygujące układ sił rynkowych i dokonujące ich powtórnej dystrybucji.

J.K. Galbraith, przedstawiciel neoinstytucjonalizmu, postrzega konkurencję jako mechanizm regulacyjny gospodarki wyparty przez siłę przeciwważącą, która podobnie jak konkurencja jest samorodnym czynnikiem regulacyjnym. Siła powstająca w jednym punkcie gospodarki, rodzi siłę przeciwważącą. W gospodarkach występują zatem

---

<sup>114</sup> H. Landreth, D. Collander, *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 544-555.

<sup>115</sup> P. Przybyciński, *Konkurencja...*, op. cit., s. 55.

jednocześnie siły napędowe oraz hamujące rozwój (na przykład wielkie korporacje – związki zawodowe).

W najnowszej literaturze naukowej można spotkać różne pojęcia konkurencji. Zasadniczo jest ona określana jako pewna metoda działania czy walka o korzyści ekonomiczne uzyskiwane przy sprzedaży towarów i usług, a także rynki zaopatrzenia i zbytu<sup>116</sup>.

M.E. Porter sytuację konkurencyjną firmy silnie uzależnia od posiadanego przez nią udziału w rynku. Istotnym elementem oceny sytuacji konkurencyjnej zatem, jest stopień rozproszenia wewnętrznej struktury sektora, w ramach którego dana firma zamierza konkurować. Może to być sektor skonsolidowany lub rozproszony. Ten pierwszy, charakteryzuje się stosunkowo nieliczną grupą firm, które łącznie dysponują dominującym udziałem w rynku tocząc między sobą rywalizację o czołową pozycję w sektorze. Duża liczba przedsiębiorstw małej i dużej wielkości, z których każde charakteryzuje się stosunkowo niewielkim udziałem w rynku nie może oddziaływać na wyniki całego sektora. Przedsiębiorstwa w tym sektorze bardzo silnie uzależnione są od mechanizmów rynkowych<sup>117</sup>.

W. Mantura definiuje konkurencję jako działania podejmowane, przez co najmniej dwa podmioty, które wynikają z rozbieżności ich celów<sup>118</sup>. Z kolei M. Grudzewski uważa, iż konkurencja jest współzawodnictwem między podmiotami ekonomicznymi, których celem jest osiągnięcie jak największych korzyści, czerpanych ze sprzedaży produktów lub świadczonych przez nich usług. Główną determinantą zaistnienia konkurencji jest wzajemna substytucyjność produktów w zaspokajaniu potrzeb nabywców. Przedsiębiorstwa zatem powinny o swoich konkurentach wiedzieć jak najwięcej, ponieważ kompleksowa informacja daje możliwość sprawnego konkurowania.

Podobny punkt widzenia prezentuje R. Niestrój. Uważa, iż główną przesłanką konkurencji jest proces wzajemnej substytucji produktów w celu zaspokajania określonej potrzeby klienta, przy czym głównie koncentruje się na zróżnicowaniu rynku w oparciu o układ barier wejścia i wyjścia z niego, przedstawiając cztery warianty

---

<sup>116</sup> C. Kosikowski, T. Ławnicki, *Ochrona prawna konkurencji i zwalczanie praktyk monopolistycznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994, s. 9.

<sup>117</sup> M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, The Macmillan Press Ltd, London 1990, s. 45.

<sup>118</sup> W. Mantura, *Systematyzacja czynników konkurencyjności przedsiębiorstwa przemysłowego*, [w:] *Konkurencyjność podmiotów gospodarczych w procesie integracji i globalizacji*, „Organizacja i Zarządzanie” 2001, nr 32, s. 258.



sytuacyjne różniące się stopniem mobilności i intensywności konkurencji oraz przeciętną rentownością rynku (tabela 8)<sup>119</sup>. Należą do nich:

**Tabela 8**

**Zróznicowanie rynku ze względu na układ barier wejścia i wyjścia**

		Bariery wyjścia	
		<i>Niskie</i>	<i>Wysokie</i>
Bariery wejścia	<i>Niskie</i>	„pchli targ”	„pułapka na myszy”
	<i>Wysokie</i>	„kopalnia złota”	„złota klatka”

Źródło: opracowanie własne na podstawie: W.M. Grudzewski, I. Hajduk, *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce oraz na rynku europejskim*, [w:] *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, red. J. Adamczyk, P. Bartkowiak, Wydawnictwa Naukowe – Techniczne, Warszawa 2004, s. 11-12.

- „Pchli targ” to rynek cechujący się dużą mobilnością działających na nim firm oraz niską przeciętną rentownością, z uwagi na niskie bariery zarówno wejścia jak i wyjścia.
- „Pułapka na myszy” to rynek charakteryzujący się łatwością wejścia w jego struktury, ale trudnością wycofania się z niego. Wynikiem tego może być ograniczona rentowność oraz groźba zaostżenia konkurencji w warunkach recesji.
- „Kopalnia złota” dotyczy rynku charakteryzującego się wysokimi barierami wejścia. Umożliwia on przedsiębiorstwom, którym udało się je sforsować osiągać wysokie zyski, a równocześnie unikać ryzyka strat związanych z wycofaniem się w przypadku ewentualnego pogorszenia się koniunktury.
- „Złota klatka” – rynek broniony wysokimi barierami wyjścia i wejścia. Charakteryzuje się dużą rentownością (wysokimi zyskami), jednak można na nim dużo stracić z uwagi na niemożność szybkiego wycofania zainwestowanego kapitału.

M. Strużycki z kolei, traktuje konkurencję jako najbardziej naturalne i wyraziste przejawy przedsiębiorczości na rynku. Dzięki konkurencji przedsiębiorstwa dążą do wprowadzania innowacji. Konkurencja bowiem wymusza na firmach konieczność

<sup>119</sup> R. Niestrój, *Zarządzanie marketingiem. Aspekty strategiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Kraków 1998, s. 58.

ciągłego podnoszenia wartości i kreatywności kadry menedżerskiej przedsiębiorstw. Kreuje, zatem przedsiębiorczość i innowacyjność<sup>120</sup>.

Podsumowując ogólne rozważania na temat konkurencji można uznać, że w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat nastąpiła ewolucja teorii ekonomii związanej z konkurencją. Dokonała się ona począwszy od podstawowych problemów związanych z jej definiowaniem, po badania mechanizmów gospodarczych, na które ma wpływ. Cechą wspólną jest przypisanie konkurencji odpowiedzialności za proces decydujący o alokacji zasobów w gospodarce, kształtujący obraz współczesnego świata. Konkurencja stanowi jednocześnie punkt wyjścia do prowadzenia rozważań na temat konkurencyjności przedsiębiorstwa<sup>121</sup>.

Konkurencyjność jest właściwością odgrywającą ważną rolę przy formułowaniu strategii rozwoju przedsiębiorstwa, dając szanse zarówno skutecznego wejścia firmy na rynek, jak i jego efektywnego działania. Każdą firmę charakteryzuje jakaś konkurencyjność. Jednak istnieć muszą przynajmniej dwa przedsiębiorstwa, aby można było analizować konkurencyjność jednego z nich, względem drugiego. Podnoszeniem jej nie musi się martwić firma stanowiąca monopol pełny. Nie istnieje bowiem potencjalny konkurent, który jest w stanie przejąć część rynku monopolisty. Podnoszenie konkurencyjności w przypadku przedsiębiorstwa prowadzącego działalność na rynku monopolu pełnego może być ekonomicznie uzasadnione. Ma to znaczenie w badaniu konkurencyjności produkowanych przez niego towarów lub świadczonych usług w porównaniu z innym monopolistą, który prowadzi działalność na podobnym rynku, lecz w innej gospodarce narodowej. Obie firmy jednak oferują swoje dobra na rynku międzynarodowym. Mechanizm konkurencji jest zatem koniecznym warunkiem decydującym o naturalnej konieczności oddziaływania na konsumenta oraz nakłaniania go do zakupu oferowanych towarów czy świadczonych usług<sup>122</sup>.

Konkurencyjność jako kategoria mikroekonomiczna oraz wielopłaszczyznowa, postrzegana jest w kontekście potencjału podmiotu gospodarującego, jego możliwości i umiejętności oraz strategicznych szans na rynku. W wielu definicjach konkurencyjność określana jest jako proces.

---

<sup>120</sup> M. Strużycki, *Konkurencja w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, [w:] *Podstawy zarządzania przedsiębiorstwem*, red. M. Strużycki, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 1998, s. 172-173.

<sup>121</sup> H.G. Adamkiewicz, *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Morskiej w Gdyni, Gdynia 1999, s. 18.

<sup>122</sup> Tamże, s. 48-49.

D. Faulkner i C. Bowman traktują konkurencyjność jako podstawową i kluczową właściwość w budowaniu strategii rozwoju firmy. Ta pierwsza obejmuje procesy i systemy dające przedsiębiorstwu pozycję lidera w branży poprzez umiejętność zwiększania przez nie użytkowej wartości w oczach klienta. Kluczowa konkurencyjność natomiast to umiejętności, które są konieczne dla uzyskania trwałej przewagi konkurencyjnej na danym rynku<sup>123</sup>.

W literaturze przedmiotu, pojęcie konkurencyjności definiuje się również jako zdolności do:

- zrównoważonego rozwoju w długim okresie oraz dążność do utrzymania i zwiększania udziałów rynkowych<sup>124</sup>,
- forsowania własnego systemu celów<sup>125</sup>,
- podnoszenia efektywności wewnętrznego funkcjonowania<sup>126</sup>,
- projektowania, wytwarzania i sprzedawania towarów<sup>127</sup>,
- osiągania sukcesów w rywalizacji gospodarczej, jak również umiejętność ciągłego zapewniania odpowiednich instrumentów, środków i metod konkurowania<sup>128</sup>,
- osiągania i utrzymywania przewagi konkurencyjnej na rynku<sup>129</sup>.

M. Gorynia, definiuje konkurencyjność ex-post, która wynika z pozycji konkurencyjnej uzyskanej poprzez zrealizowaną pozycję konkurencyjną i będącą skutkiem strategii konkurencyjnych rywali. Konkurencyjność ex-ante, zdaniem M. Goryni związana jest z przyszłą pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa stanowiącą zdolność firmy do konkurowania w przyszłości<sup>130</sup>.

---

<sup>123</sup> D. Faulkner, C. Bowman, *Strategie konkurencji*, Gebethner & Spółka, Warszawa 1996, s. 44-45.

<sup>124</sup> M. Lubiński, *Konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia*, [w:] *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski – uwarunkowania i perspektywy*. Raporty. Studia nad konkurencyjnością, Wydawnictwo IRiSS, Warszawa 1995, s. 10.

<sup>125</sup> W. Jakóbiak, *Konkurencyjność gospodarki polskiej. Stan i perspektywy*. Materiały VII Kongresu Ekonomistów Polskich, styczeń 2001, z. 7, s. 3.

<sup>126</sup> E. Jantón-Drozdowska, *Strategia fuzji przedsiębiorstw a konkurencja*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1994, z. 2, s. 18.

<sup>127</sup> S. Flejterski, *Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej*, „Gospodarka Planowa” 1984, nr 9, s. 391.

<sup>128</sup> W. Mantura, *Systematyzacja czynników konkurencyjności przedsiębiorstwa przemysłowego*, [w:] *Konkurencyjność podmiotów gospodarczych w procesie integracji i globalizacji*, „Organizacja i Zarządzanie” 2001, nr 32, s. 212.

<sup>129</sup> M. Gorynia, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – próba konceptualizacji i operacjonalizacji*, [w:] *Strategia przedsiębiorstw w warunkach konkurencji międzynarodowej*, red. E. Najlepszy, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1998, z. 266, s. 22.

<sup>130</sup> M. Gorynia, *Luka konkurencyjna – koncepcja i metodyka badania*, [w:] *Konkurencyjność podmiotów gospodarczych w procesie integracji i globalizacji*, red. E. Skawińska, Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2001, nr 32, s. 173.

Możliwość sprawnego realizowania celów na rynkowej arenie konkurencji rozumiana jako cecha przedsiębiorstwa mająca duże znaczenie w formułowaniu strategii firmy, w skład której wchodzi: pozycja konkurencyjna, instrumenty konkurowania, przewaga konkurencyjna oraz potencjał konkurencyjności – to definicja konkurencyjności M.J. Stankiewicza. Pozycja konkurencyjna to jednocześnie wynik konkurowania, jak i podstawa do dalszego konkurowania, stanowiąca istotny czynnik który determinuje budowę potencjału konkurencyjności. Pod pojęciem instrumentów konkurowania M.J. Stankiewicz rozumie środki świadomie kreowane przez przedsiębiorstwo w celu pozyskania kontrahentów dla swojej oferty rynkowej. Przewaga konkurencyjna z kolei, to umiejętność wykorzystania potencjału konkurencyjności przez przedsiębiorstwo, co umożliwia mu generowanie oferty rynkowej, która zapewnia mu powstanie wartości dodanej. Potencjał konkurencyjności to zespół zasobów materialnych i niematerialnych, które są niezbędne firmie do funkcjonowania na rynkowej arenie konkurencji<sup>131</sup>.

Zdaniem K. Kubiaka, konkurencyjność to zdolność do rywalizowania w określonym miejscu i czasie, uwarunkowana umiejętnościami, cechami tkwiącymi w przedsiębiorstwie, a także siłą i jakością oddziaływania otoczenia na przedsiębiorstwo<sup>132</sup>. M.E. Porter wiąże konkurencyjność z wydajnością wykorzystanych w procesie wytwarzania zasobów produkcyjnych (pracy i kapitału). Rozwój przedsiębiorstwa i związany z tym wzrost konkurencyjności można osiągnąć dzięki lepszemu i efektywniejszemu wykorzystaniu dostępnych zasobów produkcyjnych<sup>133</sup>. M. Moszkowicz, pod pojęciem konkurencyjności rozumie zdolność do znajdowania i utrzymania przewagi konkurencyjnej, która z kolei polega na korzystnym usytuowaniu firmy wśród jego konkurentów w procesie obsługi rynków i poszukiwania klientów<sup>134</sup>.

Konkurencyjność wymaga kompleksowego spojrzenia, które wykracza poza definicje określające ją, jako cechę podmiotów rynkowych. Procesy globalizacji

---

<sup>131</sup> M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo „Dom Organizatora”, Toruń 2005, s. 32-33.

<sup>132</sup> K. Kubiak, *Uwarunkowania konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw handlowych (na przykładzie badanych przedsiębiorstw handlu odzieżą)*, [w:] *Konkurencyjność podmiotów gospodarczych w procesie integracji i globalizacji*, Zeszyty Naukowe, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2001, nr 32, s. 303.

<sup>133</sup> M.E. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 1996, s. 23.

<sup>134</sup> M. Moszkowicz, *Przewagi konkurencyjne, próba systematyzacji*, [w:] *Rozwój teorii i praktyki zarządzania strategicznego. Doświadczenia krajowe i międzynarodowe*, red. J. Jerzak, Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Politechniki w Łodzi, Łódź 2003, s. 294-295.

i rozwoju gospodarki opartej na wiedzy, determinują konieczność uwzględnienia w określeniu konkurencyjności nie tylko aspektu międzynarodowego, ale także generalną kondycję gospodarki w skali mikro i makroekonomicznej. Zaproponowana przez OECD definicja konkurencyjności określa ją jako zdolność firm, sektorów, regionów, krajów i obszarów ponadnarodowych do generowania wysokiego poziomu zatrudnienia oraz relatywnie dużych przychodów z czynników produkcji w warunkach trwałego poddania się konkurencji międzynarodowej<sup>135</sup>.

## **2. Regulatory konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw**

Charakterystyczne cechy podmiotów o niewielkiej skali wytwarzania implikujące potrzebę ich występowania i rozwoju wymagają do swego „zaistnienia” różnorodnych warunków. Wiele z nich zawiera się przede wszystkim w tzw. sferze regulacji. Małe przedsiębiorstwa funkcjonują w układzie tzw. dalszego i bliższego otoczenia składającego się z posiadających różnorodny charakter i różne pola recepcji regulatorów. Kształtują one zasady i sposoby oddziaływań regulacyjnych oraz ich instrumentarium i w konsekwencji determinują stan, sposób działania oraz dynamikę rozwoju, a więc konkurencyjność tych przedsiębiorstw. Regulatory mieszczące się w ramach otoczenia, nazwanego dalszym, posiadają makroekonomiczny wymiar, wynikają, bowiem z realiów politycznych, ekonomicznych, prawnych, technologicznych całej gospodarki narodowej. Ich wyrazem są określone rozwiązania instrumentów ekonomicznych skierowanych do drugiego z wymienionych otoczeń lub bezpośrednio do omawianych jednostek<sup>136</sup>.

Do głównych czynników makroekonomicznych mających pośredni wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstw można zaliczyć czynniki polityczne, ekonomiczne, społeczno – kulturowe oraz czynniki technologiczne. Do tych pierwszych należy ustawodawstwo w zakresie prawa, dotyczącego prowadzenia działalności gospodarczej i pracy, przepisy regulujące handel zagraniczny oraz normy związane z integracją europejską. Do czynników politycznych można również zaliczyć politykę fiskalną państwa oraz dotyczącą ochrony środowiska. Konkurencyjności sektora małych i średnich przedsiębiorstw sprzyja między innymi uproszczenie systemu podatkowego, obniżenie kosztów pracy i przepisów proceduralnych. Niezwykle duże znaczenie

---

<sup>135</sup> *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską*, red. A. Zielińska-Głębocka, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000, s. 11-13.

<sup>136</sup> W. Czernasty, *Małe przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 31.

odgrywa stabilność polityczna, która objawia się głównie na gruncie prawidłowo funkcjonującego prawa oraz demokratyczności instytucji.

Z punktu widzenia małych i średnich firm, prawo musi być skutecznie egzekwowane i opierać się na zaufaniu do wymiaru sprawiedliwości i legalności procedur. O konkurencyjności small biznesu decyduje skuteczne egzekwowanie umów gospodarczych w postępowaniach sądowych. Nie można zapominać również o transparentności funkcjonowania instytucji oraz kwestii ograniczania korupcji, której efektem są mniejsze inwestycje ze strony podmiotów gospodarczych obawiających się ryzyka powodzenia działań inwestycyjnych. Stabilizacja i przejrzystość funkcjonowania władz państwowych stwarza doskonałe warunki dla konkurencyjności przedsiębiorstw, prowadząc do efektywnego rozdysponowania funduszy państwowych.

Polityka gospodarcza, a zwłaszcza w skali regionalnej i lokalnej powinna określać kierunki rozwoju, a także związane z nimi środki działania na przykład w postaci zachęt, takich jak: wydatki na rzecz infrastruktury, instrumenty polityki, gwarancji, itp. realnych do wykorzystania przez przedsiębiorców. Daje to możliwość ukierunkowania regionów i układów lokalnych poprzez oparcie ich rozwoju na własnych zasobach, w tym także lokalnych. Owocuje to wzrostem zainteresowania posiadanymi czynnikami wytwórczymi ich wykorzystaniem, a w konsekwencji tego zwiększenia podstaw własnej konkurencyjności<sup>137</sup>. Istnieje zatem potrzeba zabiegów interwencyjnych w postaci indukującego oddziaływania państwa. Polega ono na tworzeniu określonych narzędzi ekonomicznych, inspirujących działania i rozwój małych przedsiębiorstw, pozwalających w konsekwencji na szerokie uruchomienie właściwych im cech jakościowych<sup>138</sup>.

Czynniki ekonomiczne z kolei, to racjonalna polityka monetarna w zakresie stóp procentowych, podaży pieniądza i inflacji. Duże znaczenie ma silnie rozwinięty system finansowy dostarczający płynności rynkom dóbr i kapitału. Czynniki społeczno – kulturowe mogą być źródłem konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw. Wśród nich szczególne znaczenie ma system edukacji i związany z nim poziom wykształcenia społeczeństwa. Wysoki stopień edukacji zwiększa bowiem efektywność

---

<sup>137</sup> A. P. Wiatrak, *Partnerstwo przedsiębiorstw jako narzędzie zarządzania przedsiębiorstwem i regionem*, [w:] *Przedsiębiorstwo i region*, red. R. Fedan, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2006, s. 52-59.

<sup>138</sup> W. Czernasty, B. Czyżewski, *Struktury kierowania agrobiznesem w Polsce. Teoria, analiza i tendencje*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2007, s. 29.

pracy i elastyczniejsze możliwości ich zmiany<sup>139</sup>. Strategia rozwoju społeczno – gospodarczego określona przez państwo, stanowi wyraz realizacji podstawowego celu gospodarowania. Jest podstawowym makroregulatorem mieszczącym się, w tak zwanym dalszym otoczeniu małych przedsiębiorstw. Strategia ta obejmuje zarówno kształtowanie materialnej struktury gospodarowania wraz z jej zapleczem kadrowym, jak i wybór właściwych rozwiązań systemowych, tworzących klimat społeczno – ekonomiczny sprzyjający konkurencyjności oraz sukcesom ekonomicznym drobnych przedsiębiorstw<sup>140</sup>.

Jednym z najważniejszych czynników decydujących o wzroście konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw może być wiedza i innowacje. Zależą one od stopnia rozwoju gospodarczego generującego warunki do badań oraz poszukiwań nowych rozwiązań<sup>141</sup>. Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią swoistego rodzaju techniczne i technologiczne „poletka doświadczalne” na gruncie przyjętej w strategii społeczno – gospodarczej kraju polityki innowacyjnej<sup>142</sup>. Rezultatem tego są nowe technologie, innowacyjne rozwiązania organizacyjne czy metody zarządzania. Władze państwowe i samorządowe odgrywają zatem ważną rolę w kreowaniu klimatu do powstania i wykorzystania innowacji technologicznych i organizacyjnych głównie poprzez wydatki na badania, skupienie wysiłku na rozwój preferowanych technologii itp., a wraz z tym tworzenia infrastruktury sprzyjającej powstawaniu innowacji oraz wykorzystaniu i transferowi wiedzy. Działania te mogą sprzyjać powstawaniu przedsiębiorstw innowacyjnych, zdolnych do konkurowania<sup>143</sup>.

### **3. Strategie konkurencji oraz źródła przewagi konkurencyjnej sektora niewielkich jednostek gospodarczych**

Zarządzanie przedsiębiorstwem powinno być ukierunkowane na zapewnienie mu odpowiedniego poziomu konkurencyjności powstałego w wyniku rzetelnego planowania, wdrażania i kontroli procesów prowadzących do jego osiągnięcia. Z tego

---

<sup>139</sup> J. Kay, *Podstawy sukcesu firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 1996, s. 404-432.

<sup>140</sup> W. Czternasty, B. Czyżewski, *Struktury...*, op. cit., s. 29-30.

<sup>141</sup> P. Zwiech, *Determinants of regional competitiveness, Theoretical and practical aspects of competitiveness*, red. D. Kopycińska, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2006, s. 35-37.

<sup>142</sup> W. Czternasty, B. Czyżewski, *Struktury...*, op. cit., s. 30.

<sup>143</sup> A.P. Wiatrak, *Zewnętrzne uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw*, [w:] *Innowacje i jakość jako czynnik konkurencyjności przedsiębiorstwa*, red. A. Strychalska-Rydzewicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko – Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2007, s. 80-81.

punktu widzenia ogromne znaczenie ma strategia konkurencji oraz przewagi konkurencyjnej.

Wybór odpowiedniej strategii jest w istocie procesem bardzo trudnym, który wymaga uwzględnienia wielu czynników zarówno wewnątrz organizacji, jak i wynikających z otoczenia, w którym dana firma działa. Strategia ma na celu utrzymanie pozycji w sektorze oraz uzyskać jak najwyższą stopę zysku.

Według M.E. Portera istnieją trzy podstawowe, potencjalne i skuteczne strategie konkurencji, które można stosować indywidualnie lub w kombinacjach, pozwalające uzyskać lepsze wyniki od innych firm w danym sektorze. Strategie te prowadzą do utrzymania i stworzenia pozycji przez długi okres. Do bazowych strategii konkurencji zalicza się:

- wiodącą pozycję pod względem minimalizacji kosztów całkowitych – koszty na poziomie niższym niż te uzyskane przez konkurentów w branży,
- zróżnicowanie, czyli wyróżnianie – oferowanie produktów, które posiadają szczególne cechy i wyróżniają się spośród innych dostępnych na rynku,
- koncentrację – ograniczenie się tylko do specjalnej grupy odbiorców i / lub do specyficznego segmentu rynku<sup>144</sup>.

**Tabela 9**

**Podstawowe rodzaje strategii konkurencji**

	Unikalność postrzegana przez klienta	Pozycja niskiego kosztu
w skali sektora	<b>ZRÓŻNICOWANIE</b>	<b>WIODĄCA POZYCJA KOSZTOWA</b>
w skali segmentu	<b>KONCENTRACJA</b>	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Adamczyk, P. Bartkowiak, *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowo – Techniczne, Warszawa 2004, s. 15.

Skutecznie wdrożenie tych strategii w życie wymaga całkowitego zaangażowania się w jeden podstawowy cel. Te trzy rodzaje strategii konkurencji różnią się między sobą nie tylko pod względem funkcjonalnym, lecz wdrożenie ich wymaga odmiennych stylów przywództwa i mogą prowadzić do zupełnie odmiennych kultur i klimatu przedsiębiorstw. Wymagają one również pracowników o różnych osobowościach, osób innowacyjnych, kreatywnych i przywódczych.

<sup>144</sup> Z. Pierścionek, *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 164-165.



W przypadku zaniedbania opracowania swojej strategii przynajmniej w jednym z tych trzech kierunków, firma znajdzie się w skrajnie słabej pozycji strategicznej. Bez odpowiedniego udziału w rynku, środków na inwestycje, zdecydowania przedsiębiorstwo takie zajmie odpowiednio niskie miejsce w gospodarce regionu lub świata<sup>145</sup>.

### **Wiodąca pozycja pod względem minimalizacji kosztów całkowitych**

Strategia ta została określona w latach siedemdziesiątych w oparciu o koncepcję, jaką jest krzywa doświadczenia, która polega na zdobyciu pozycji wiodącej w danym sektorze pod względem kosztów całkowitych, jak również zasad postępowania. To właśnie agresywne inwestowanie w różnego rodzaju urządzenia produkcyjne na efektywną skalę, szybkie działanie i dążenie do obniżenia kosztów poprzez zdobywanie cennego doświadczenia, kontrola kosztów ogólnych i bezpośrednich, minimalizacja kosztów w sektorze B+R, kreatywni pracownicy, jak również prężnie działający dział reklamy, są wymaganiami stawianymi przed przedsiębiorstwami względem tej strategii konkurencji. Niski koszt wytwarzania w porównaniu z konkurencją jest motywem przewodnim całej strategii.

Pozycja niskich kosztów daje przedsiębiorstwu wyższe od przeciętnych zyski, oczywiście w obecności mocnej konkurencji na rynku. Kosztowa pozycja przynosi ochronę przed rywalami, a niskie koszty oznaczają osiągnięcie zysków nawet wtedy, kiedy konkurenci utracą swoje dzięki rywalizacji w danym sektorze. Obrona przed potężnymi nabywcami i dostawcami, którzy wykorzystują swoją siłę i oferują swoje produkty, to również zasługa niskich kosztów. Stawiają one firmę w całkiem korzystnej sytuacji, jeśli chodzi o substytuty oraz chronią ją przed siłami konkurencji.

Osiągnięcie wiodącej pozycji pod względem minimalizacji kosztów całkowitych wymaga również od przedsiębiorstwa względnie dużego udziału w rynku, a także zaprojektowania takiego wyrobu, produktu, aby ułatwić proces wytwarzania, rozszerzania asortymentu i rozłożenia kosztów w celu zwiększenia wolumenu sprzedaży. Osiągnięcie niskich kosztów, które zapewniają wysokie zyski, prowadzi do inwestowania w nowoczesne i innowacyjne urządzenia, które mogą utrzymać przedsiębiorstwo w dobrej pozycji na rynku w danym sektorze<sup>146</sup>. Strategię niskich

---

<sup>145</sup> M.E. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Wydawnictwo MT Biznes Sp. z o.o., Warszawa 2006, s. 60.

<sup>146</sup> M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 2001, s. 30.

kosztów zatem trudno jest stosować przez niewielkie podmioty gospodarcze. Duży udział w rynku i wysoki wolumen sprzedaży nie stanowią cech charakteryzujących sektor MŚP. Firma jednak może skupić się na inwestycjach w zaawansowane rozwiązania technologiczne cechujące się wysokim stopniem innowacyjności pozwalające na znaczne obniżenie kosztów wytwarzania.

### **Zróżnicowanie wyrobu (usługi)**

Drugą podstawową strategią konkurencji i jej istotą jest zróżnicowanie wyrobu, a także usługi, która jest oferowana przez przedsiębiorstwo, polegające na stworzeniu czegoś, co jest uznawane za jedyne w swoim rodzaju, unikalne. Mimo, iż koszty nie są podstawowym celem strategicznym firmy, strategia zróżnicowania wskazuje na ich znaczenie. Opiera się ona na różnych sposobach zróżnicowania na przykład marki, technologii, wzoru lub cech wyrobu itp. Daje to przedsiębiorstwu możliwość uzyskania wyższej od przeciętnej stopy zysku w danym sektorze i chroni przed konkurencyjną rywalizacją ze względu na lojalność klientów wobec marki, która wynika z mniejszej elastyczności cenowej popytu. Daje również możliwość osiągnięcia wyższej marży zysków, co z kolei pozwala uniknąć konieczności zajmowania pozycji minimalnego kosztu.

Zróżnicowanie umożliwia przeciwstawienie się zarówno sile dostawców, jak i ogranicza siłę nabywców, którzy są mniej wrażliwi na ceny z uwagi na brak porównywalnych wyrobów. Ma również istotne znaczenie z punktu widzenia lojalności klientów zdobytej w wyniku wypracowania silniejszej pozycji wobec wyrobów substytucyjnych.

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają szansę budować swoją pozycję konkurencyjną właśnie w oparciu o niszowe produkty czy usługi dzięki wąskiej specjalizacji, specjalistycznej wiedzy i umiejętnościom.

Osiągnięcie zróżnicowania może wykluczać zdobycie dużego udziału w rynku, ponieważ ogranicza w pewnym stopniu możliwość masowej sprzedaży. Strategia ta również stawia firmę w gorszej pozycji kosztowej z uwagi na konieczność ponoszenia znacznych kosztów związanych na przykład z badaniami, wzornictwem wyrobu, wysoką jakością materiałów czy intensywnymi działaniami promocyjnymi.

Istnieje, bowiem zagrożenie, że mimo uznania w oczach klientów wyższości danej firmy, nie będą oni skłonni zaakceptować wyższych cen<sup>147</sup>.

## **Koncentracja**

Trzecim rodzajem strategii konkurencji jest koncentracja na określonej grupie nabywców, wycinku asortymentu wyrobów lub na rynku geograficznym. Strategia koncentracji może przybrać różne formy. Gdy strategię niskiego kosztu i zróżnicowania zmierzają do realizacji celów w skali całego sektora to strategia koncentracji tworzona jest z myślą o szczególnie dobrej obsłudze określonego segmentu. Każda z funkcjonalnych zasad postępowania jest temu podporządkowana. Strategia ta zakłada, iż firma w ten sposób może sprawniej i skuteczniej obsłużyć swój wąski, strategiczny segment niż konkurenci działający w szerszej skali. Firma osiąga w efekcie zróżnicowanie poprzez lepsze zaspokojenie potrzeb swojego segmentu, albo obniżenie kosztów jego obsługi, albo jedno i drugie. Mimo, iż strategia koncentracji nie zapewnia niskich kosztów czy zróżnicowania z perspektywy rynku jako całości, to osiągnąć może jedną lub obie te pozycje w odniesieniu do swojego wąskiego segmentu rynku<sup>148</sup>.

Rozważając rolę małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej zauważyć należy, iż duże znaczenie ma ich zdolność konkurencyjna, która wyznacza kierunki wyboru odpowiednich strategii funkcjonowania na rynku. Biorąc pod uwagę charakterystykę małych i średnich firm można wyróżnić wewnętrzne i zewnętrzne źródła przewagi konkurencyjnej<sup>149</sup>.

Omówienie źródeł przewagi konkurencyjnej należy zatem rozpocząć od zdefiniowania podstawowego pojęcia związanego z poruszaną kwestią. Przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa według M.J. Stankiewicza, rozumiana jest jako „zdolność do takiego wykorzystania potencjału konkurencyjności, jakie umożliwia na tyle efektywne generowanie atrakcyjnej oferty rynkowej i skutecznych instrumentów konkurowania, że zapewnia to powstawanie wartości dodanej”<sup>150</sup>. J. Lichtarski, z kolei, przewagę konkurencyjną rozumie jako możliwość i umiejętność firmy do robienia

---

<sup>147</sup> M.E. Porter, *Strategia konkurencji...*, op. cit., s. 61-63.

<sup>148</sup> M. Strużycki, *Zarządzanie przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2002, s. 239.

<sup>149</sup> R. Borowiecki, *Determinanty skutecznego zarządzania restrukturyzacją polskich przedsiębiorstw*, [w:] *Przedsiębiorstwo...*, op. cit., s. 70-71.

<sup>150</sup> M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, „Dom Organizatora”, Wydawnictwo TNOiK, Toruń 2005, s. 17-18.

czegoś lepiej lub odmiennie niż konkurenci, co może decydować o jego sukcesie w określonej perspektywie czasowej<sup>151</sup>.

Wśród działań, które mogą być podjęte dla osiągnięcia przewagi konkurencyjnej można wyróżnić, takie jak: oferowanie najnowocześniejszych, technologicznie zaawansowanych produktów, znalezienie niszy rynkowej, budowanie wysokiego poziomu wiarygodności firmy i ich przedstawicieli poprzez świadczenie usług w sposób profesjonalny. Istotne znaczenie mają też: nieustanne innowacje, sprawne zarządzanie wiedzą, doskonałe kierownictwo oraz kompetentni i zaangażowani pracownicy<sup>152</sup>.

Przewaga nad konkurencją zwana przewagą strategiczną lub przewagą konkurencyjną jest głównym celem strategii przedsiębiorstwa. Uzyskana przewaga powinna być stale utrzymywana a jej celem jest wytworzenie większego zysku od średniego w branży i posiadanie znaczącego udziału w rynku<sup>153</sup>. Można ją opisać trzema wymiarami: rodzajem, rozmiarem i trwałością. W sytuacji, w której przewaga nie jest trwała i nie daje się jej bronić, pozycja firmy jest niestabilna. Strategiczna przewaga konkurencyjna to osiągnięcie przez przedsiębiorstwo wyniku lepszego od rywala, który musi spełniać trzy warunki: przewaga musi dotyczyć parametru, który w ocenie klientów jest istotny, przewaga powinna być widoczna i zauważalna przez nabywców oraz musi być możliwa do utrzymania, a więc niepodlegająca łatwej imitacji przez konkurentów. Przewaga spełniająca wszystkie trzy kryteria: „istotna”, „widoczna”, „możliwa do utrzymania” stanowi przewagę strategiczną<sup>154</sup>.

Biorąc pod uwagę charakterystykę małych i średnich przedsiębiorstw można wyróżnić wiele źródeł przewagi konkurencyjnej. Najpełniej zostały one wyjaśnione w ramach nurtu rozważań określonego jako współczesne teorie firmy, takie jak: zasobowa, kompetencyjna, oparta na wiedzy. Ta pierwsza poszukuje źródeł przewagi konkurencyjnej w posiadanych przez przedsiębiorstwo specyficznych zasobach, które kształtują jego konkurencyjność i możliwości rozwoju. Wskazuje na znaczenie usług, jakie te zasoby mogą świadczyć. Nie same zasoby zatem, takie jak siła robocza

---

<sup>151</sup> J. Lichtarski, *Nowoczesne zarządzanie jako czynnik konkurencyjności przedsiębiorstwa*, [w:] *W poszukiwaniu strategicznych przewag konkurencyjnych*, praca zbiorowa, red., J.L. Czarnota, M. Moszkowicz, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2003, s. 120.

<sup>152</sup> R. Wójcik, *Systemy zarządzania bezpieczeństwem informacji warunkiem budowania przewagi konkurencyjnej w biznesie*, [w:] *Sposoby utrzymania przewagi konkurencyjnej firmy*, red. K. Lisiecki, Wydawnictwo AEiRWTUV, Katowice 2006, s. 30.

<sup>153</sup> M. Rybak, *Kapitał ludzki a konkurencyjność przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Poltex, Warszawa 2003, s. 13.

<sup>154</sup> K. Libor, *Potencjał konkurencyjności i pozycja konkurencyjna jako źródła przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw*, [w:] *Współczesne problemy i koncepcje zarządzania*, red. J. Stankiewicz, Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2003, s. 267-269.

czy kapitał decydują o sukcesie przedsiębiorstwa, lecz ilość i jakość usług, wnoszonych przez nie do procesów produkcyjnych. Od zdolności menedżerów kierujących organizacją zależy natomiast efektywność ich wykorzystania. Duże znaczenie ma również, z punktu widzenia produktywności zasobów w danej firmie, kultura organizacji. Na przykład praca jako zasób nabiera dodatkowej wartości użytkowej dzięki zdobytemu specyficznemu doświadczeniu i wypracowanym umiejętnościom współdziałania w danym kolektywie. W procesie wzrostu przedsiębiorstwa wytwarzają nie tylko produkty, ale wiedzę, która pozwala coraz efektywniej wykorzystywać zasoby. Staje się to głównym motorem rozwoju. W teorii zasobowej firmy duże pod względem wielkości posiadanych zasobów są niewątpliwie w lepszej pozycji niż małe<sup>155</sup>.

Kompetencyjna teoria firmy w swojej istocie jest bardzo zbliżona do teorii zasobowej. Koncentruje się także na analizie czynników decydujących o konkurencyjności przedsiębiorstwa, gdzie źródłem przewagi konkurencyjnej ma być dysponowanie przez organizację określonymi kompetencjami. Posiadanie specyficznej wiedzy, która pozwala działać skuteczniej niż konkurenci to również definicja kompetencji<sup>156</sup>. Granica, która istnieje pomiędzy teorią zasobową a kompetencyjną nie jest dość wyraźna ze względu na trudności dobrego zdefiniowania pojęcia kompetencji. Można powiedzieć, że zasoby służą do tworzenia kompetencji, natomiast te ostatnie są podstawą przewagi konkurencyjnej. C.H. Prahalada i G. Hamela – teoretycy zarządzania strategicznego – zakładają, iż każde przedsiębiorstwo powinno skoncentrować się na działaniu, które robi najlepiej. Firma, która widziana jest od strony dobrych umiejętności nie jest zbiorem określonych dziedzin działalności, lecz zespołem silnych stron, kompetencji i największych umiejętności<sup>157</sup>. Skupienie się na umiejętnościach może zapewnić danemu przedsiębiorstwu istnienie na rynku w długim okresie. Są one tym cenniejsze, im trudniejsze do naśladowania. Wyróżniające umiejętności powinny posiadać takie cechy, jak: trwałość, trudność do imitacji, w zastąpieniu przez inne umiejętności doceniane na rynku danego produktu, trudność przejęcia przez konkurencję. Muszą przewyższać oraz być nietatwe do zidentyfikowania przez podmioty z zewnątrz firmy i można je określić jako

---

<sup>155</sup> W. Wrzosek, *Przewaga konkurencyjna*, „Marketing i Rynek” 1999, nr 7, s. 3.

<sup>156</sup> N.J. Foss, *Introduction. The Emerging Competence Perspective*, [w:] *Towards a Competence Theory of the Firm*, red. N.J. Foss, Ch. Knudsen, Routledge, London – New York 1996, s. 8-10.

<sup>157</sup> R. Gajęcki, *Rozwój firmy. Teorie firmy. Wprowadzenie*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 1997, s. 31-59.

niewidoczne dla zewnętrznych obserwatorów. Kompetencje, które wyróżniają i stanowią podstawę konkurencyjności muszą być rozwijane w tym sensie, iż firmy powinny podjąć szkolenie swoich pracowników, utworzyć zespoły multidyscyplinarne, co pozwoli przedsiębiorstwu na użycie umiejętności w różnych warunkach oraz stworzone powinny być stanowiska pracy na różnych poziomach hierarchii w strukturze organizacyjnej<sup>158</sup>.

Całokształt kompetencyjnej teorii firmy ma zastosowanie do małych i średnich przedsiębiorstw. Kompetencje bazują na zasobach, do których małe firmy mają trudniejszy dostęp, dlatego należy oczekiwać ich słabszej pozycji w zakresie posiadanych kompetencji. Oznaczać to może również niższą konkurencyjność niewielkich firm z bezpośredniej konfrontacji z wielkimi korporacjami<sup>159</sup>.

W kontekście teorii kompetencyjnej małe i średnie firmy muszą wchodzić w relacje korporacyjne z organizacjami ze swego otoczenia, ponieważ w ten sposób są w stanie zapewnić sobie dostęp do zasobów, mających istotne znaczenie z punktu widzenia potencjału przewagi konkurencyjnej. Prawidłowe zarządzanie kompetencjami w dużych przedsiębiorstwach wymaga powiązania z outsourcingiem. Stanowi to ogromną szansę dla sektora małych i średnich firm, które w ten sposób mają możliwość znacznego poszerzenia obszaru swojej aktywności. Istotnym jest, że konkurencyjność małych dostawców w znacznym stopniu zależy od jakości współdziałania z odbiorcą<sup>160</sup>.

Kolejną teorią obok zasobowej i kompetencyjnej, jest koncepcja firmy opartej na wiedzy. Koncepcja ta zmierza do wyjaśnienia źródeł przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa. W teorii tej kluczowym czynnikiem konkurencyjności jest szeroko rozumiana wiedza zdobywana i akumulowana przez organizację w procesie uczenia się. Firma oparta na wiedzy jest podmiotem podnoszącym swoją elastyczność, ciągle adaptującą się, dostosowującą się, transformującą się do zmian zachodzących w otoczeniu<sup>161</sup>. Definiowana jest również jako organizacja, „która ciągle rozszerza swoje możliwości kreowania własnej przyszłości”<sup>162</sup>.

---

<sup>158</sup> D.J. Collins, C.A. Montgomery, *Creating Corporate Advantage*, „Harvard Business Review” 1998, May – June, vol. 76, no. 3, s. 71-83.

<sup>159</sup> J. Kay, *Podstawy sukcesu...*, op. cit., s.176.

<sup>160</sup> B. Plawgo, *Zachowania małych i średnich przedsiębiorstw w procesie internacjonalizacji*, Wydawnictwo Instytutu Organizacji i Zarządzania w Przemśle „ORGMAZ”, Warszawa 2004, s. 26-35.

<sup>161</sup> B. Mięka, A. Pietruszka-Ortyl, A. Potocki, *Zarządzanie przedsiębiorstwem XXI wieku. Wybrane koncepcje i metody*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2002, s. 7.

<sup>162</sup> P. Zenge, *The Fifth Discipline. The Art and Practice of the Learning Organizations*, Doubleday, Currency, New York 1990, [za:] *Systemy zarządzania wiedzą i innowacją w polskich przedsiębiorstwach*

Wiedza natomiast stanowi czynnik produkcji i traktowana jest jako zasób organizacji, którym można w określony sposób gospodarować i zarządzać<sup>163</sup>. Nie podlega ona prawu malejącej marginalnej produktywności i może decydować o przewadze konkurencyjnej. Natomiast związana jest prawem ekonomii skali, co jest istotne z punktu widzenia małych i średnich przedsiębiorstw. Pracownicy są nośnikami wiedzy, której kreowanie wymaga specjalizacji koniecznej do prowadzenia określonej produkcji. Uzyskanie korzyści konkurencyjnych wymaga twórczego myślenia wszystkich członków organizacji, gdyż wpływa na rozwój kreatywności oraz poznania metod i technik twórczych, jak również nabycia umiejętności ich stosowania<sup>164</sup>. Wiedza fachowa i doświadczenie, tkwiące w umysłach pracowników, stanowi zatem najcenniejszy zasób przedsiębiorstwa<sup>165</sup>.

Większość małych i średnich przedsiębiorstw charakteryzuje się raczej prostszymi stylami uczenia się. Osiągnięcie wysokiej konkurencyjności jednak wymaga przejścia do bardziej zaawansowanych form twórczego uczenia się, co w przypadku sektora niewielkich firm stanowi barierę z uwagi na niewystarczające zasoby w szczególności kadry menedżerskiej.

Jednym z najważniejszych czynników decydujących o konkurencyjności sektora małych i średnich podmiotów gospodarczych jest ich nastawienie wobec akumulowania szeroko rozumianej wiedzy. Powiększają one dzięki temu swój potencjał, a także zwiększają możliwości sprzedaży swoich produktów czy usług oraz możliwość osiągania zysków. Małe i średnie przedsiębiorstwa, zmuszone do współzawodnictwa z dużymi podmiotami, muszą bowiem stawać się organizacjami uczącymi się. Z uwagi na ograniczone zasoby i zdolności do nabywania wystarczających informacji ze źródeł zewnętrznych oraz ich wykorzystania w celu ich dalszego rozwoju, szczególnie istotne znaczenie ma uczenie się w sieci współzależności z innymi podmiotami składającymi się na otoczenie zewnętrzne.

Konkurencyjność niewielkich firm nie może opierać się wyłącznie na ich wewnętrznych źródłach. Oprócz mikroekonomicznych czynników konkurencyjności istotną rolę odgrywają powiązania małych i średnich podmiotów ekonomicznych

---

(w warunkach wejścia do UE), Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2004, s. 27.

<sup>163</sup> W. Szymański, *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2002, s. 48.

<sup>164</sup> M.H. Chruszczewski, *Uzdolnienia podmiotowym wyznacznikiem aktywności twórczej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 71.

<sup>165</sup> J. Bogdanienko, *Zarządzanie innowacjami. Wybrane problemy*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 1998, s. 20.

z otoczeniem. Makrootoczenie określa bowiem warunki funkcjonowania przedsiębiorstw, a co za tym idzie, możliwości ich działania i wzrostu konkurencyjności. Większość z nich odnosi się do rozwiązań systemowych mających wpływ na ogólne ramy funkcjonowania gospodarki, w tym także na stopień i tempo ich rozwoju.

#### **4. Strategia Lizbońska jako nowy wymiar konkurencyjności**

Odzwierciedleniem nowego podejścia do konkurencyjności jest wytyczenie przez Radę Unii Europejskiej w dniach 22 – 23 marca 2000 roku w Lizbonie nowego celu strategicznego Unii na lata 2000 – 2010. W tym czasie gospodarka Unii Europejskiej ma stać się najbardziej konkurencyjną i rozwijającą się na świecie, opartą na wiedzy, zdolną do trwałego wzrostu gospodarczego, stwarzającą więcej i lepszych miejsc pracy oraz większą spójność społeczną. W Strategii Lizbońskiej znaleźć można nowe podejście do analizy czynników konkurencyjności. Wynika ono między innymi z trzech wymiarów samej strategii: ekonomicznego, społecznego i ochrony środowiska. W świetle strategii czynniki konkurencyjności dotyczą: sytuacji gospodarczej, zatrudnienia, innowacyjności badań, reformy ekonomicznej, spójności społecznej oraz środowiska. Cały zestaw określonych wskaźników służy mierzeniu powyższych czynników konkurencyjności, co pozwala na zilustrowanie postępu w realizacji zmian strukturalnych w poszczególnych krajach w celu zapewnienia niezbędnej spójności<sup>166</sup>.

Gospodarka europejska, dzięki integracji i powstaniu Unii Europejskiej, stanowi obecnie największy potencjał ekonomiczny w skali światowej oraz obszar pod względem poziomu przeciętnego dochodu na jednego mieszkańca, co w przeliczeniu na liczbę mieszkańców decyduje o tym, iż zjednoczona Europa jest najbardziej chłonnym rynkiem świata. Strategia Lizbońska stawia zadanie, jak już wspomniano, aby do 2010 roku gospodarka Zjednoczonej Europy stała się również najbardziej konkurencyjną pod względem innowacyjności przedsiębiorstw i wyprzedziła Stany Zjednoczone i Japonię. Przykładem może być udana próba z Airbus'em. Ten największy i najbardziej ekonomiczny w eksploatacji samolot pasażerski w świecie jest dowodem na to, iż konkurencyjność i innowacyjność europejskich przedsiębiorstw przemysłu lotnictwa cywilnego nie ustępuje amerykańskim osiągnięciom.

---

<sup>166</sup> *The Lisbon European Council, An Agenda of Economics and Social Renewal for Europe, Brussels, 28.02.2000, DOC (2000), 7 final.*



Po pięciu latach realizacji Strategii Lizbońskiej nie oceniono jej pozytywnie. Luka rozwojowa pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi nie zmniejszyła się. Średnie wydatki na badania i rozwój w Unii Europejskiej, to tylko 2 procent Produktu Krajowego Brutto. W Polsce poziom ten to zaledwie 0,68 procent. Niekorzystna sytuacja wynika również z faktu, że 60 procent tych środków pochodzi z budżetu państwa. Tylko niektóre kraje Unii Europejskiej (Finlandia i Szwecja) przekraczają wskaźniki 3 procent PKB wydatków na badania i rozwój. Przyczyną luki rozwojowej pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi są między innymi niższe wskaźniki zatrudnienia w Zjednoczonej Europie i krótszy czas pracy. Badania wykazują, iż w ciągu godziny pracownik europejski wytwarza dobra i usługi warte 93 procent tego, co wytworzy Amerykanin. Innym niekorzystnym zjawiskiem europejskim jest duża pomoc społeczna. Dochód narodowy na jednego mieszkańca Unii Europejskiej w efekcie stanowi 70 procent jego poziomu w Stanach Zjednoczonych.

Największą słabością Europy są wynikające z nadmiernie rozwiniętych systemów redystrybucji dochodów i ochrony zatrudnienia – rynki pracy. Taka sytuacja zrodziła pytanie czy jest możliwe utrzymanie europejskiego modelu państwa socjalnego w połączeniu z dynamicznym rozwojem gospodarczym kraju opartym na konkurencyjności i innowacyjności.

Pięcioletni impas w realizacji Strategii skłonił do decyzji o dokonaniu jej modyfikacji w celu stworzenia dokumentu operacyjnego. Jego zadaniem jest realizacja dwóch konkretnych celów: zapewnienie wysokiego poziomu wzrostu gospodarczego oraz zatrudnienia. Nowymi, priorytetowymi obszarami działań będących przedmiotem szczególnego zainteresowania krajów Unii Europejskiej, zgodnie z sugestiami Komisji Europejskiej, ma być stworzenie z Europy atrakcyjnego miejsca dla lokowania inwestycji i podejmowania pracy, wykorzystania wiedzy i innowacji w celu osiągnięcia wzrostu gospodarczego oraz wygenerowanie większej liczby lepszych miejsc pracy. Oprócz wewnętrznych wyzwań Unii Europejskiej, na przykład związanych ze starzeniem się społeczeństwa, powstały kolejne o charakterze zewnętrznym w związku z rosnącą liczbą konkurentów w gospodarce światowej. Stany Zjednoczone i Japonia nie są już jednymi najpoważniejszymi konkurentami Unii Europejskiej. W walce konkurencyjnej Unia musi się zmierzyć również z takimi potęgami gospodarczymi, jak Chiny i Indie. Pod kątem wzrostu

konkurencyjności Unii Europejskiej, dalsze jej reformowanie wydaje się być konieczne<sup>167</sup>.

Z dotychczasowej realizacji Strategii Lizbońskiej wynika kilka istotnych wniosków dla Polski. Przede wszystkim przewaga konkurencyjna w krajach członkowskich oparta jest na rozwoju produkcji przetworzonej, wysoko kapitałochłonnej i angażującej wysoko zaawansowane technologie, gdzie realizowanie postanowień Paktu dla Stabilizacji Wzrostu (niska inflacja, niski deficyt finansów publicznych i zadłużenie) wspólna waluta i wspólna polityka pieniężna umacnia stabilność warunków działania na terenie Unii Europejskiej i jednocześnie tworzy klimat, który sprzyja inwestycjom zagranicznym.

Zgodnie ze Strategią Lizbońską podejmowane są różne działania na rzecz wzmocnienia międzynarodowej konkurencyjności. Są to przedsięwzięcia, które z jednej strony zmierzają do deregulacji rynków i objęcia jednolitymi zasadami prawnymi wielu dziedzin: dostaw gazu, elektryczności, usług telekomunikacyjnych, transportowych, obniżających ceny świadczonych usług. Z drugiej zaś zmierzają do konsolidacji wybranych dziedzin, czego przykładem może być europejski obszar badawczy. Polska abstrahując od tempa realizacji założeń Strategii Lizbońskiej powinna naśladować głównie kierunki przyjętych w niej działań, tj. rozwój kapitału ludzkiego i tworzenie warunków sprzyjających napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Poszczególne kraje Unii Europejskiej muszą ukierunkować politykę ekonomiczną na tworzenie gospodarki opartej na rozwoju zastosowań technologii informatycznej. Polityka ta, powinna być bardziej liberalna. W gospodarkach tych „...swoboda i szybkość wyboru, jaką daje internet oraz działanie na globalnych rynkach, trafia na podatny grunt instytucjonalny, gdzie jest większa swoboda działania podmiotów gospodarczych (niższe podatki, deregulacja rynku pracy i produktów, większa otwartość) i gdzie jest lepszy dostęp do kapitału przeznaczonego przede wszystkim na przedsięwzięcia o podwyższonym ryzyku (venture capital) i gdzie na wszystkich szczeblach działania istnieje przyzwyczajenie do wolnych wyborów i walki konkurencyjnej”<sup>168</sup>.

---

<sup>167</sup> *Communication to the Spring European Council „Working Together for Growth and Jobs. A New Start for the Lisbon Strategy”*, Brussels, 02.02.2005, COM (2005), 24 final.

<sup>168</sup> J. Lipiński, A. Sławiński, *Gospodarka Polski przed wejściem do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 2003, s. 39-41.

## 5. Pozycja konkurencyjna sektora niewielkich podmiotów po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej w świetle badań statystycznych

Wejście 1 maja 2004 r. Polski do struktur UE było przyczyną dużej zmiany w otoczeniu działania przedsiębiorstw, szczególnie odczuwalnej przez małe i średnie firmy. Oznaczało to dla podmiotów ekonomicznych działających w Polsce wzrost niepewności. Przed wejściem Polski do UE przedsiębiorcy z sektora MŚP pragmatycznie patrzyli na efekty rozszerzenia Unii – 27,8% oczekiwało pozytywnych zmian, 32,2% uważało, że będą one miały charakter zarówno dodatni, jak i negatywny. Tylko 7,5% sądziło, że rozszerzenie UE będzie miało ujemny wpływ na ich działalność, a aż 32,5% nie spodziewało się żadnych zmian. Oczekiwania przedsiębiorstw wiązały się przede wszystkim ze wzrostem dostępu do funduszy unijnych, większym popytem na produkty polskie na rynku unijnym, łatwiejszym dostępem do kredytów, poprawą wyników finansowych, wzrostem możliwości eksportowych oraz popytu na produkty polskie na rynku polskim, czyli z warunkami pozwalającymi na poprawę konkurencyjności przedsiębiorstw. MŚP oceniają realizację tych oczekiwań pozytywnie. Wskazuje na to dodatnie saldo zmian wszystkich najważniejszych parametrów. Mimo obniżenia cen (zadeklarowanych przez 24,3% MŚP) oraz wzrostu kosztów działalności firmy (44,7% MŚP), które wymusiła konkurencja wynikająca z wejścia Polski do UE, wysokie ryzyko, które było temu przypisane nie odbiło się spadkiem w przychodach, zyskach, popycie czy dostępie do kapitału przy jednoczesnym wzroście konkurencji (tak deklarowało 30% MŚP). Powyższe dane wskazują na duży potencjał konkurencyjny firm działających na rynku polskim oraz na ich zdolności adaptacyjne i umiejętność wykorzystywania szans, tym bardziej, że ponad połowa małych i średnich przedsiębiorstw produkuje wyroby lub świadczy usługi, które potencjalnie leżą w obszarze zainteresowania rynków krajów UE. Tworzy to bardzo duże możliwości niewykorzystane jeszcze w pełni przez MŚP. Przyczyny tego stanu rzeczy przede wszystkim związane są z brakiem wiedzy o rozwiązaniach prawnych obowiązujących na rynkach krajów UE i wynikającego z tego braku wiedzy o kosztach transakcyjnych, których małe i średnie firmy nie są w stanie ponieść<sup>169</sup>.

Mniejszy odsetek małych i średnich firm osiągnął w 2005 roku wzrost sprzedaży i zysków niż w 2004 r. Dotyczył on jednak około 30% firm. Ale jednocześnie mniejszy

---

<sup>169</sup> W. Czernasty, P. Mikołajczak, *The influence of structural funds on the SME competitiveness development*, „СОВРЕМЕННЫЙ НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК. ЭКОНОМИКА” 2008, nr 23(49), s. 47-48.

niż w 2004 r. odsetek MŚP dotknięty spadki sprzedaży i zysków. Mimo osłabienia dynamiki wzrostu przychodów i zysków, które są składowymi oceny zmian konkurencyjności małych i średnich firm, tendencje tych zmian należy ocenić pozytywnie. Tym bardziej, że towarzyszył im wzrost odsetka podmiotów, które osiągnęły większą sprzedaż na eksport oraz poszerzenie udziału w rynku. W 2005 r. mniejszy odsetek firm (o 7,6%) deklaruje brak związków z eksportem. Potwierdza to wzrost konkurencyjności MŚP działających na polskim rynku. Mniejszy odsetek firm odpowiednio o 4,1% i 2,2% w 2006 i 2007 roku deklaruje znaczące zwiększenie przychodów ze sprzedaży na eksport niż w 2005 roku. Na uwagę jednak zasługuje fakt, iż w 2007 roku wzrosło zainteresowania sprzedażą na eksport wśród niewielkich podmiotów. Z drugiej strony silne zwiększenie sprzedaży na rynku krajowym zgłasza 46,7% firm w 2006 i 48,1% niewielkich podmiotów w 2007 roku. Podobny odsetek małych i średnich przedsiębiorstw wypowiada się na temat osiągniętych zysków. W 2006 roku 46,3% deklaruje ich duży wzrost. W 2007 roku zanotowano jednak spadek zysków w opinii 44,8% podmiotów. Większość niewielkich jednostek ekonomicznych w 2006 roku – 40,7% i 2007 roku – (42%) nie zmieniło swojego udziału w rynku. W porównaniu do 2005 roku wzrósł jednak odsetek firm deklarujących znaczące zwiększenie udziałów w rynku. Dotyczyło to 17,6% podmiotów w 2006 i 14,8% MŚP w 2007, wobec 13,6% ankietowanych w 2005 roku.

Oprócz pozytywnych zmian w 2005 roku z punktu widzenia kształtowania pozycji konkurencyjnej sektora niewielkich firm związanych z wielkością przychodów ze sprzedaży, zysków, udziałów w rynku oraz sprzedaży na eksport nastąpił wzrost liczby małych i średnich firm zarówno tych, które rozpoczęły inwestycje, a także tych, które inwestycje kontynuowały. Utrzymywało się jednocześnie zjawisko niskiego poziomu korzystania z finansowania zewnętrznego. Z 30,8% MŚP deklarujących wzrost inwestycji w majątek trwałe, tylko 12,8% skorzystało z kapitału obcego. Finansowanie zewnętrzne może być uzupełniane środkami z funduszy unijnych. Znaczący spadek odsetka firm deklarujących wzrost inwestycji w majątek trwałe miał miejsce w 2005 roku (24,2), by w 2007 roku osiągnąć stan z przed dwóch lat. W tych samych latach znacząco spadł jednak poziom zadłużenia w niewielkich przedsiębiorstwach w porównaniu z 2005 rokiem. Negatywna tendencja braku finansowania inwestycji przez sektor MŚP z obcych źródeł pogłębiła się<sup>170</sup>.

---

<sup>170</sup> *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw 2006*. Raport z badań. „Monitoring kondycji sektora MŚP 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa 2006, s. 13-20.

Przedsiębiorstwa małe i średnie wykazują, zatem pozytywne zmiany w „zdolnościach” konkurencyjnych mierzonych zmianami przychodów ze sprzedaży, zysków z działalności, przychodów ze sprzedaży na eksport czy wzrostem udziałów w rynku. Cały czas jednak poprawiają pozycję konkurencyjną w oparciu o środki własne, niechętnie korzystając z zewnętrznych źródeł finansowania. Wysoka skłonność do zachowawczego finansowania majątku (w powyżej 50% z kapitałów własnych) potwierdza deklarowany przez MŚP poziom zadłużenia.

W 2005 r. podobnie jak w latach kolejnych nie nastąpiły istotne zmiany w strukturze finansowania majątku. Zachowawcza strategia jego finansowania nie sprzyja zwiększaniu potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstw – ogranicza ich możliwości rozwoju, zmiany struktury asortymentowej, kanałów dystrybucji, poprawy jakości obsługi klientów, jakości oferowanych produktów i usług. Luka ta może być w jakimś stopniu wypełniona przez środki z funduszy unijnych, które są uzupełnieniem kapitałów własnych przedsiębiorstw. W ramach SPO WKP (Sektorowego Programu Operacyjnego-Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw) na lata 2004-2006 zaplanowane było do wykorzystania przez przedsiębiorstwa i instytucje otoczenia biznesu łącznie 1,7 mld euro (7,6% inwestycji całego sektora przedsiębiorstw w 2004 r., czyli przeciętnie – 2,5% rocznej ich wartości). Skłonność firm do korzystania z funduszy unijnych zwiększyła się jednak od 2005 roku tylko o 1,3%.

W 2005 r. małe i średnie przedsiębiorstwa zmieniły swoje podejście do inwestycji w badania i rozwój, jak również do inwestycji w nowe produkty i usługi. Fakt ten wpływa pozytywnie na potencjał konkurencyjny w średnim okresie. Istotne znaczenie na wzrost potencjału konkurencyjnego niewielkich podmiotów mają rosnące wydatki na ochronę środowiska. Co prawda generują one koszty, ale jednocześnie tworzą wizerunek MŚP jako firm odpowiedzialnych społecznie, co może być istotnym elementem budowania pozycji konkurencyjnej na rynku europejskim, na którym przedsiębiorstwa uwzględniające potrzeby zrównoważonego rozwoju są chętniej zapraszane do współpracy<sup>171</sup>. Optymizmem napawa fakt, iż coraz mniejszy odsetek MŚP deklaruje brak zainteresowania inwestycjami w badania i rozwój, w nowe produkty i usługi oraz w ochronę środowiska. Mimo krótkiego okresu obserwacji zmiany są bardzo wyraźne, co wskazuje na coraz szersze rozumienie potrzeby i znaczenia

---

<sup>171</sup> Tamże, s. 48-49.

innowacji oraz odpowiedzialności za ochronę środowiska w budowaniu pozycji konkurencyjnej na rynku. Istotny jest fakt, że dokonujące się zmiany obserwowane w 2005 r. miały miejsce przy wzroście konkurencji. Motywuje to małe i średnie firmy do zachowań, do których nie były skłonne – nie widząc dla nich uzasadnienia – przed wejściem Polski do UE. W 2006 i 2007 roku niestety sektor MŚP nie zwiększył skłonności do inwestycji w B+R<sup>172</sup>.

Rosnąca konkurencja na rynku nie ogranicza jednak możliwości wzrostu przychodów ze sprzedaży i zysków. Pozwala także na zwiększenie udziału w rynku (12% MŚP) przy jednoczesnym wzroście przychodów ze sprzedaży. Oznacza to rozszerzanie się rynku i jego chłonności. Towarzyszy temu zwiększona liczba małych i średnich firm, które eksportują. Jednocześnie w grupie podmiotów eksportujących rośnie udział podmiotów, które zwiększają przychody z eksportu. Wskazuje

to na wzrost siły konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw od 2005 do 2007 r. Udało im się bowiem rozszerzyć rynek polski, a także z sukcesem konkurować na rynkach zagranicznych. O tym, czy przedsiębiorstwa same odczuwają wzrost siły konkurencyjnej i chcą ją wykorzystać dla poprawy wyników, poprawy pozycji na rynku, a tym samym do wzrostu wartości firmy, świadczyć może podejmowanie przez nie inwestycji oraz ich struktura.

W 2005 r. inwestycje rozpoczęło 22,5% MŚP, wobec 24,6% rok wcześniej (spadek o 8,5%). Jednocześnie o 8,5% więcej niewielkich podmiotów kontynuowało inwestycje rozpoczęte w latach poprzednich. Taka tendencja utrzymywała się również w 2005 r. W efekcie odsetek firm nieinwestujących spadł z 51% w 2004 r. do 42,7% w 2005 r. i 36,3% w 2007 roku. Jednak przedsiębiorstw, które nie widzą potrzeby inwestowania jest ciągle bardzo dużo i należy o tym pamiętać analizując przyczyny braku wykorzystania potencjału tkwiącego w sektorze MŚP w Polsce.

W 2005 r. inwestowało 57,3% firm małych i średnich, (czyli o 17% więcej niż w 2004 r.). To z jednej strony efekt poprawy koniunktury gospodarczej, która i w 2004 r. i w 2005 r. wymieniania była jako główna bariera niepodjęcia inwestycji. Ale z drugiej strony – przyglądając się strukturze inwestycji – na wzrost liczby firm inwestujących wpłynęła także świadomość, że bez inwestycji w nowe technologie, nowe produkty, w poprawę jakości usług, rozwój sieci sprzedaży, nie uda

---

<sup>172</sup> *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw 2007*. Raport z badań. „Monitoring kondycji sektora MŚP 2007”, PKPP Lewiatan, Warszawa 2007, s. 28.

się zbudować przewagi konkurencyjnej na rynku polskim, a tym bardziej na rynku europejskim. Pomocne w tym zakresie okazały się możliwości pozyskiwania środków z funduszy europejskich. Wśród czterech głównych obszarów inwestycji realizowanych przez MŚP w 2005 i 2006 roku prawie 1/3 dokonywana była w zakup maszyn związanych z wprowadzaniem nowych technologii, a 3/4 stanowiły inwestycje o szeroko rozumianym charakterze innowacyjnym (w tym np. w szkolenie pracowników). Jednak inwestycje w badania i rozwój były istotne dla niewielkiego odsetka firm małych i średnich. Oczywiście nakłady na tą sferę aktywności podmiotów nie są i nie mogą być głównym kierunkiem inwestycji MŚP, jednak odsetek firm wskazujących B+R jako jeden z czterech głównych obszarów inwestycji jest bardzo mały i pokazuje, że działanie w tym obszarze traktowane jest przez absolutną większość przedsiębiorstw w Polsce jako niepotrzebne<sup>173</sup>.

Jest to w dużej mierze efekt tego, że przez 16 lat gospodarki rynkowej nie udało się w Polsce wytworzyć takich relacji między sferą badawczo-rozwojową a sferą działalności gospodarczej, które skłaniałyby je do współpracy – przedsiębiorstwa nie widzą wartości dodanej w finansowaniu badań nad nowymi rozwiązaniami, gdyż wiąże się to dla nich z wysokimi kosztami i ryzykiem. Nie są skłonne również do inwestycji we własne centra badawczo-rozwojowe, co akurat wydaje się być w pełni uzasadnione, w przypadku większości firm małych i średnich, skalą ich działania. Z drugiej strony w sferze badawczo-rozwojowej nie wytworzyła się potrzeba komercjalizacji prowadzonych badań, gdyż istniejący system finansowania tej sfery takim potrzebom nie sprzyjał (na efekty uchwalonej w 2005 r. przez Sejm ustawy o finansowaniu działalności innowacyjnej, która wprowadza instrumenty finansowe zmniejszające koszty i ryzyko bezpośredniego inwestowania przez przedsiębiorstwa w sferę B+R oraz na efekty zmian w ustawie o Jednostkach Badawczo Rozwojowych należy poczekać)<sup>174</sup>.

Więszemu odsetkowi małych i średnich firm towarzyszy ciągle duża liczba podmiotów, które w ogóle nie inwestowały – 45,7 w 2005 r., 44,3 w 2006 r. Wysoki wzrost gospodarczy w 2007 roku doprowadził natomiast do spadku nieinwestujących podmiotów do 36,2%. Najczęstszą przyczyną niepodejmowania nowych inwestycji przez niewielkie przedsiębiorstwa jest zatem słaba koniunktura na rynku. Wskazywanie na tę przyczynę świadczy o braku umiejętności tworzenia okazji przez sporą część

---

<sup>173</sup> Tamże, s. 29-30.

<sup>174</sup> Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, Dz. U. Nr 179, poz. 1484.

małych i średnich przedsiębiorstw. Nie jest to taktyka pozwalająca na budowanie przewagi konkurencyjnej. Czekanie z inwestycjami na poprawę koniunktury i wzrost popytu na rynku powoduje, że przedsiębiorstwo zawsze będzie spóźnione, wyprzedzą je ci, którzy podjęli ryzyko „wyprzedzenia rynku” i modernizują swój aparat wytwórczy. Wyprzedzić je może także import<sup>175</sup>.

Postrzeganie przez małe i średnie firmy braku dobrej koniunktury oraz popytu jako bariery rozwoju, w tym rozwoju opartego na inwestycjach, nie jest w większości tych podmiotów barierą zewnętrzną o popytowym charakterze. Jest zdecydowanie brakiem w tych MŚP umiejętności tworzenia okazji – szukania nowych rynków zbytu, nowych produktów, poszukiwania nowych kanałów dystrybucji. Zatem w większości przypadków są to bariery wewnętrzne, wynikające z braku wiedzy.

Problem polega na tym, że umiejętności tych brakuje w znacznej większości małym i średnim firmom. Pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa warunkują także wyniki w sferze finansowej, w tym stan zadłużenia, osiągnięty zysk netto i przepływy pieniężne oraz poziom kapitałów własnych, jakość zarządzania oraz innowacyjność technologiczna i powiązania kapitałowe. Siła konkurencyjna części małych i średnich przedsiębiorstw rośnie. Przychody i zyski wzrosły od 2004 r., zwiększają się udziały w rynku, przybywa eksporterów.

Przedsiębiorstwa inwestują więcej, aczkolwiek rzadko sięgają po finansowanie obce przy realizacji swoich inwestycji. Bardzo powoli, ale jednak zaczynają rozumieć potrzebę inwestycji w badania i rozwój, czy w ochronę środowiska. Ciągłe jednak przedsiębiorstwa opierają swoją działalność na oferowaniu produktów i usług o niskiej cenie. Już w 2004 r. odsetek małych i średnich firm, które wskazały cenę jako podstawę swojej pozycji konkurencyjnej wzrósł w stosunku do 2003 r. o 11,8%. W 2005 r. ten wzrost jest prawie taki sam – 11,6%. W 2007 r. ponad 70% MŚP wskazało niską cenę produktów i usług jako główny czynnik konkurencyjności. Ma ona zatem zbyt silną wagę w budowaniu pozycji konkurencyjnej firm, bowiem polskie przedsiębiorstwa nie są w stanie wygrać w średnim i długim okresie konkurencji cenowej z firmami z Chin oraz z Indii, a także, iż świadczy to o krótkim horyzoncie działania sektora niewielkich podmiotów, braku strategii budowy pozycji konkurencyjnej w dłuższym horyzoncie czasu. Poza tym tendencja ta może być efektem

---

<sup>175</sup> *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw 2006...*, op. cit., s. 51.



wejścia Polski do UE i obaw MŚP dotyczących nasilenia się konkurencji tak na rynku polskim, jak i na rynku unijnym<sup>176</sup>.

Tak sformułowane wnioski doprowadziły do postawienia tezy, że jeżeli jednak tak wyraźna tendencja do opierania budowy pozycji konkurencyjnej na cenie utrzyma się w kolejnych latach, doprowadzi to małe i średnie przedsiębiorstwa do utraty wypracowanych przewag i osiągniętej na rynku pozycji. Tym bardziej, że towarzyszył tej tendencji spadek znaczenia jakości produktów i usług dostarczanych na rynek (o 10,5% mniejszy niż w 2003 odsetek firm deklarował w 2004 r. wagę tego czynnika dla budowy pozycji konkurencyjnej na rynku). Towarzyszył jej także spadek i tak bardzo niskiego udziału nowatorskiego, innowacyjnego charakteru produktów i usług jako czynnika, na którym chciałyby bazować MŚP (spadek z 1,8% do 1%). Wyniki badań w 2006 r. nasiliły wszystkie te tendencje. Pozycja ceny jako głównego czynnika pozwalającego na budowanie pozycji konkurencyjnej znacząco wzmocniła się, spadło znaczenie jakości produktów, jakości obsługi klienta, specjalistycznej wiedzy i umiejętności oraz nowatorskiego, innowacyjnego charakteru produktów i usług<sup>177</sup>.

W krajach wysoko rozwiniętych gospodarczo jednym z podstawowych czynników zdobycia, utrzymania i wzmocnienia pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa na rynku jest dziś jego innowacyjność. Jak zauważa większość ekonomistów, obecnie dbałość o wzrost wydajności, obniżenie kosztów własnych i zwiększenie wydatków na reklamę nie jest wystarczające, aby utrzymać się na rynku i zapewnić sobie trwałą przewagę konkurencyjną. Współczesny mechanizm konkurencji wymusza, by innowacje stanowiły centrum zainteresowania każdej firmy. Wnioskowanie na ten temat zawarte zostanie w kolejnym rozdziale.

---

<sup>176</sup> Tamże, s. 51.

<sup>177</sup> Tamże, s. 52.

### Rozdział III

## INNOWACYJNOŚĆ JAKO ŹRÓDŁO PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

### 1. Istota innowacyjności przedsiębiorstw

Zjawisko innowacji jest nierozłącznie związane z pojęciem zmiany, nowości, reformy czy też idei postrzeganej jako nowa<sup>178</sup>. Za innowacje uważa się najróżniejsze fakty, procesy i zjawiska o charakterze technicznym, organizacyjnym, społecznym lub psychologicznym. Tak bardzo zróżnicowane i niesprecyzowane pojmowanie tej kategorii wynika zarówno z niedługiej tradycji badań nad innowacjami, jak i odmienności ujęć teoretycznych.

Pojęcie innowacji zostało wprowadzone do nauk ekonomicznych w początkach ubiegłego stulecia przez J. A. Schumpetera. Rozumiał on innowacje szeroko, jako:

- wprowadzenie nowego produktu lub ulepszenie istniejącego,
- wprowadzenie nowej metody produkcji (innowacja procesowa),
- otwarcie nowego rynku,
- zastosowanie nowego sposobu sprzedaży lub zakupów,
- zastosowanie nowych surowców lub półfabrykatów,
- wprowadzenie nowej organizacji produkcji<sup>179</sup>.

J.A. Schumpeter interpretował innowacje jako tworzenie zmian fundamentalnych lub radykalnych, obejmujących transformację nowej idei lub technologicznego wynalazku w rynkowy produkt lub proces. Wszelkie upowszechnianie innowacji stanowi jego zdaniem, odrębny rodzaj zmian, które określane są mianem imitacji. Oznacza to, iż innowacja stanowi każdorazowo zmianę niepowtarzalną (jednorazową, nieciągłą), natomiast zmiany o charakterze imitacyjnym lub inwencyjnym mają ciągły, powtarzalny przebieg<sup>180</sup>.

Innowacje definiowane są jednak częściej jako pomyślna ekonomicznie eksploatacja nowych pomysłów<sup>181</sup>. Są one tutaj traktowane jako kontinuum zmian

---

<sup>178</sup> H. Kerzner, *Project Management*, Van Nostrand Reinhold Company, Florence, Kentucky 1994, [za:] *Systemy zarządzania wiedzą i innowacją w polskich przedsiębiorstwach (w warunkach wejścia do UE)*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2004, s. 50.

<sup>179</sup> E. Stawasz, *Innowacje a mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999, s. 11.

<sup>180</sup> A.H. Jasiński, *Przedsiębiorstwo innowacyjne na rynku*, Wydawnictwo Książka i Wiedza, Warszawa 1992, s. 5-10.

<sup>181</sup> A. West, *Rozwijanie kreatywności wewnątrz organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 13.

techniczno-organizacyjnych. Mają one charakter imitacyjny lub inwencyjny. Ich przebieg jest ciągły i powtarzalny. Obejmują z jednej strony proste modyfikacje istniejących produktów, procesów i praktyk, (które mogą być nieznane dla firmy, ale niekoniecznie dla przemysłu), do fundamentalnie nowych produktów i procesów z drugiej, (które są nieznane tak dla przemysłu, jak i dla firmy). Szereg czynności wymaganych jest przy realizacji innowacji naukowych, technologicznych, organizacyjnych, finansowych i handlowych.

Według podręcznika Oslo Manual innowacja ma miejsce, gdy nowy lub ulepszony produkt zostaje wprowadzony na rynek albo nowy lub ulepszony proces jest zastosowany w produkcji. Warunkiem jest by przynajmniej z punktu widzenia wprowadzającego je przedsiębiorstwa ów produkt i proces były nowe. W rozumieniu Podręcznika innowacja techniczna oznacza obiektywne udoskonalenie właściwości produktu lub procesu bądź systemu dostaw w stosunku do produktów i procesów dotychczas istniejących. Mniejsze techniczne lub estetyczne modyfikacje produktów lub procesów, nie wpływające na koszty lub też na zużycie materiałów, energii i komponentów, nie są traktowane jako innowacje techniczne. Określenie „wyrób technicznie nowy” („technologicznie nowy”) oznacza, że zmiany o charakterze czysto estetycznym czy dotyczące wyłącznie wyglądu wyrobu nie są uważane za innowacje<sup>182</sup>.

P.F. Drucker uważa, że innowacja jest bardziej pojęciem ekonomicznym lub społecznym niż technicznym. Definiuje ją jako zmianę uzysku zasobów lub w kategorii popytu i podaży, jako zmianę wartości i zaspokajania potrzeb konsumenta poprzez wykorzystanie odpowiednich zasobów. Odpowiedź na pytanie, która z tych definicji jest trafniejsza zależy od konkretnego przypadku. P.F. Drucker sądzi również, że zmiana jest zawsze tym, co stwarza okazję dla czegoś nowego i odmiennego. Innowacją nie jest oczekiwanie na olśnienie, które pewnego dnia nieoczekiwanie nadejdzie. Innowacją jest jej nieustanne i systematyczne poszukiwanie. Skuteczni przedsiębiorcy nie czekają na przyptyw inwencji twórczej. Nieustanną pracą starają się nie tylko ulepszyć to co istnieje, ale także to zmodyfikować. Bywa często tak, że innowacja stwarzająca wrażenie ogromnej jest tylko niewartościowym tworem<sup>183</sup>. Z drugiej strony natomiast niepozorne innowacje przekształcają się z czasem w bardzo dobrze prosperujące, rozrastające się firmy. Skuteczny przedsiębiorca ma wysokie

---

<sup>182</sup> *Proponowane zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji technologicznych*, podręcznik OSLO, OECD/Eurostat 1997, KBN, Warszawa 1999, s. 19-25.

<sup>183</sup> P. Drucker, *Zarządzanie w XXI wieku*, Wydawnictwo Muza S.A., Warszawa 2001, s. 29 i 63-64.

aspiracje, stara się stworzyć nowe, odmienne wartości, sposoby zaspokajania potrzeb i połączyć istniejące zasoby w bardziej efektywne zestawienie. Systematyczna innowacja, zatem polega na celowym i zorganizowanym poszukiwaniu zmian i na systematycznej analizie okazji do społecznej lub gospodarczej innowacji, którą taka zmiana mogłaby umożliwić<sup>184</sup>.

J.Penc w swojej pracy pisze, że „innowacje oznaczają zmiany, ale nie każda zmiana jest innowacją, czy też zasługuje na miano innowacji. (...) Innowacje są to twórcze zmiany w systemie społecznym, w strukturze gospodarczej, w technice oraz przyrodzie”<sup>185</sup>. Inną definicją innowacji może być ujęcie H.G. Branett’a. Uważa on, że innowacje są wszelką myślą, zachowaniem lub rzeczą jakościowo różną od istniejących dotychczas. Ta definicja dotyczy tylko zmiany o charakterze oryginalnym, które pojawiają się po raz pierwszy<sup>186</sup>.

Innowacyjność natomiast to cecha podmiotów ekonomicznych lub gospodarek. Oznacza zdolność do tworzenia i wdrażania innowacji, jak również ich absorpcji. Zdolność ta wiąże się z aktywnym angażowaniem się w procesy innowacyjne, a także podejmowaniem działań w tym kierunku. Innowacyjność oznacza również zaangażowanie w zdobywanie zasobów i umiejętności, które są niezbędne do uczestniczenia w tych procesach. Bardzo często jest ona mierzona liczbą tworzonych i wdrażanych innowacji oraz nakładami, które są przeznaczane przez przedsiębiorstwa na działania w tym zakresie. Innowacyjność wiąże się z posiadanymi zasobami (ludzkie, rzeczowe, kapitałowe, informacyjne), ale także umiejętnością ich wykorzystania, czyli dojrzałością innowacyjną. Można ją definiować jako odpowiedni poziom kultury organizacyjnej, warunkujący wykorzystanie przedsiębiorczości, innowacyjności, kreatywności oraz innych zdolności do tworzenia, absorbowania i wprowadzania innowacji w różnych dziedzinach<sup>187</sup>.

Dojrzałość innowacyjna może być traktowana jako specyficzny zasób dla podmiotów gospodarczych, będący swoistą kompilacją prostszych zasobów o charakterze materialnym (np. środki finansowe, warunki do pracy) i niematerialnym (np. umiejętności, zdolności). Innowacyjność może być postrzegana na poziomie:

---

<sup>184</sup> P.F. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość, praktyka i zasady*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 1992, s. 40-44.

<sup>185</sup> J. Penc, *Innowacje i zmiany w firmie*, Wydawnictwo Placet, Warszawa 1999, s. 141-143.

<sup>186</sup> T. Sztucki, *Encyklopedia marketingu, definicje, zasady, metody*, Wydawnictwo Placet, Warszawa 1998, s. 85-86.

<sup>187</sup> E. Bittnerowa, *Zmiana uwarunkowań...*, op. cit., s. 38.

- jednostkowym,
- organizacyjnym,
- makroekonomicznym.

Na poziomie jednostkowym innowacyjność jest określana przez kompetencję innowacyjną, która określa właściwości jednostki, warunkujące jej postawę w procesie zmiany. Kompetencja innowacyjna jest silnie skorelowana z plastycznością innowacyjną (skłonność i łatwość oraz zdolność do poddawania się procesom innowacyjnym) i umiejętnością uczenia się. Im wyższa jest kompetencja innowacyjna, tym lepsze przystosowanie wykazuje jednostka w zakresie uczenia się i tym wyższą plastycznością się charakteryzuje. Wiedza zdobywana w procesie uczenia się wspomaga wprowadzanie zmian w organizacji, co z kolei powoduje zdobywanie nowej wiedzy, która wyzwala kolejne potrzeby. Twórcze napięcie, towarzyszące procesom uczenia się, pobudza potrzebę pogłębiania kompetencji (umiejętności) teoretycznych i praktycznych niezbędnych do zarządzania innowacjami. Zachowania innowacyjne warunkowane są kształtowaniem się postaw tworzonych w procesie uczenia się. Postawy proinnowacyjne mogą być wypracowane dzięki możliwościom uczenia się. Są one nastawione na inicjowanie, kreowanie i wdrażanie zmian, a przez to podniesienie efektywności ekonomicznej jej działalności.

O innowacyjności jednostki decyduje także motywacja innowacyjna. Jest ona definiowana jako mechanizm akceptowania nowości, który generuje postawę jednostki wobec innowacji. Motywacja innowacyjna może być warunkowana trzema mechanizmami sprawczymi, które sterują działaniami jednostki. Należą do nich: lęk, korzyść własna i korzyść społeczna. Pierwszy z nich - lęk jako czynnik motywacyjny jest stanem niepokoju, który powoduje, że osoba traktuje sytuację zmiany jako źródło zagrożenia dla posiadanych albo upragnionych wartości. Jeśli lęk jest głównym mechanizmem motywującym, normalną reakcją jest unikanie zmiany i obrona przed jej wprowadzeniem. W przypadku analizowania korzyści własnej jednostka wartościuje w sposób racjonalny zyski i straty, jakie może jej przynieść wprowadzenie innowacji. Wynik tej analizy prowadzi do wypracowania stanowiska decydującego o chęci wdrożenia lub odrzuceniu danej innowacji<sup>188</sup>.

Analiza profitów i strat jakie zmiana może przynieść dla ogółu społeczności (korzyść społeczna), w związku z uczestnictwem jednostki w procesach innowacyjnych,

---

<sup>188</sup> Tamże, s. 39.

może skłonić ją do przyjęcia akceptacyjnej lub obronnej postawy wobec innowacji. Motywacja do wprowadzania innowacji w dużej mierze wynika z radości dokonywania czegoś, co nigdy dotąd nie zostało zrobione. Do czynników generujących innowacyjność jednostki zalicza się także zdolność innowacyjną, która jako cecha jednostki określa jej wewnętrzne i nabyte predyspozycje do tworzenia, implementowania i adaptacji innowacji z otoczenia, ale także jej podatność na wpływ czynników zewnętrznych, warunkujących takie zachowania. Zdolność innowacyjna może być przedmiotem oceny w procesie rekrutacji pracowników.

Innowacyjność organizacji rozpatrywana jest przez pryzmat jej potencjału innowacyjnego, który rozumie się jako zdolność podmiotu gospodarczego do opracowywania projektów, wdrażania oraz rozpowszechniania innowacji. Tworzą go jego pracownicy oraz warunki, w jakich funkcjonują. Bardzo ważnym czynnikiem kreującym ten potencjał jest układ organizacyjny podmiotu, procedury procesów innowacyjnych, a także wprowadzone innowacje, umożliwiające generowanie nowych rozwiązań.

Bardzo często udoskonalenie wprowadzone w jednej dziedzinie determinuje w zasadniczym stopniu możliwości dokonania usprawnień w innej. Wszystkie te elementy wpływają na siebie tworząc całość. Wdrożone innowacje produktowe (np. systemy informatyczne, technologie komputerowe) pozwalają bardzo często na implementację zmian organizacyjnych<sup>189</sup>. Z kolei wprowadzenie nowatorskich rozwiązań kierowniczych przeważnie warunkuje możliwość wdrożenia innowacji w zakresie usług. Postuluje się, że innowacyjność przedsiębiorstwa zależy od jednoczesnych zmian we wszystkich wymienionych obszarach. Dlatego też obecnie zwraca się uwagę na rozwijanie potencjału innowacyjnego przedsiębiorstwa we wszystkich obszarach, symultanicznie<sup>190</sup>.

Z makroekonomicznego punktu widzenia mówi się o innowacyjności gospodarki/ regionów, którą rozumie się jako zdolność i chęć podmiotów tej gospodarki/ regionów do ciągłego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce gospodarczej wyników badań naukowych i prac badawczo-rozwojowych, nowych koncepcji, pomysłów, wynalazków, doskonalenia i rozwoju wykorzystywanych technologii produkcji materialnej i niematerialnej (usługi), wprowadzania nowych

---

<sup>189</sup> Tamże, s. 40.

<sup>190</sup> H. Mizgajska, *Aktywność innowacyjna polskich małych i średnich przedsiębiorstw w procesie integracji z Unią Europejską*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Poznań 2002, s. 44-49.

metod i technik w organizacji i zarządzaniu, doskonalenia i rozwijania infrastruktury oraz zasobów wiedzy<sup>191</sup>.

Innowacyjność jest uznawana za jeden z najbardziej progresywnych czynników rozwoju społeczno-ekonomicznego, również w wymiarze lokalnym. Generalnie można wyodrębnić trzy typy układów terytorialnych:

- zdolne do generowania innowacji,
- niezdolne do tworzenia innowacji, ale zdolne do ich absorpcji i dyfuzji,
- niezdolne ani do jednego, ani do drugiego.

Jednocześnie, mając na uwadze rozwój układów terytorialnych, można wydzielić dwa poziomy absorpcji innowacji, są to:

- absorpcja bierna, będąca zdolnością regionu lub obszaru do przyjęcia pozytywnej odpowiedzi rynków docelowych, w tym inwestorów, na podejmowane działania,
- absorpcja czynna, polegająca również na zdolności do kreowania i rozwoju skutków tych działań poprzez wykorzystanie i wzmacnianie efektu synergicznego.

Innowacje w sektorze usług mają inny charakter niż te w obszarze produkcji materialnej. Usługa to czynność, której wynikiem jest wartość użytkowa o charakterze niematerialnym. Służy zaspokojeniu pewnego rodzaju potrzeb, które powinny być użyteczne społecznie. Usługi to także czynności świadczone przez wyspecjalizowane jednostki, których działalność różni się zasadniczo od tych produkujących dobra materialne.

Z ekonomicznego punktu widzenia przyjmuje się, że usługi stanowią działalność o określonym powyżej charakterze, wykonywaną przez podmioty gospodarcze, której efektem nie są przedmioty materialne. M. Daszkowska definiuje usługę w sensie gospodarczym będącą „użytecznym produktem niematerialnym, który jest wytwarzany w wyniku pracy ludzkiej (czynności) w procesie produkcji, przez oddziaływanie na strukturę określonego obiektu (człowieka traktowanego jako osoba liczna, intelekt czy część określonej społeczności albo przedmiotu materialnego), w celu zaspokojenia potrzeb ludzkich”<sup>192</sup>.

---

<sup>191</sup> M. Brzeziński, *Zarządzanie innowacjami technicznymi i organizacyjnymi*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2001, s. 38.

<sup>192</sup> M. Daszkowska, *Usługi: produkcja, rynek, marketing*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 136.

Wszystkie rodzaje usług mogą podlegać procesom innowacyjnym, jednak największą podatność w tym kierunku wykazują usługi konsumpcyjne. Podlegają one bowiem największemu wpływowi rynku oraz jego wahanom. Jako obszar innowacyjności usługi charakteryzują się odmiennością w stosunku do produkcji materialnej. Jest ona następstwem ich niematerialności, braku możliwości produkcji na zapas oraz konieczności utrzymywania zdolności produkcyjnych pozwalających na zaspokajanie potrzeb klientów w okresie zwiększonego popytu. Duży wpływ na subiektywizm oceny ma doświadczenie klienta związane z korzystaniem z określonego usługodawcy lub jego wizerunku. System wdrażania zarządzania jakością często jest przedstawiany jako przykład innowacji organizacyjno-menedżerskich. Sektor usług jest dynamicznym i elastycznym działem gospodarki. Z uwagi na cechy usług działalność w tym zakresie charakteryzuje się zarówno względną łatwością dostosowywania się do zmian społeczno-gospodarczych jak i znaczną szybkością reagowania na nowe trendy poprzez przyswajanie innowacji technicznych i organizacyjnych oraz nowej wiedzy. Innowacyjność w sektorze usług staje się obecnie istotnym wyzwaniem kształtowania postępu gospodarczego<sup>193</sup>.

## **2. Rola innowacji w generowaniu przewagi konkurencyjnej polskich małych i średnich przedsiębiorstw**

Zmiany zachodzące we współczesnym świecie wpływają bardzo silnie na zachowanie niewielkich przedsiębiorstw. Ich sukces uzależniony jest coraz bardziej od innowacyjności. Wyzwanie wzrostu innowacyjności dotyczy zarówno podmiotów funkcjonujących w krajach o ustabilizowanej gospodarce rynkowej, jak i w Polsce. Tymczasem z badań wynika, iż pod względem innowacyjności polskie małe i średnie firmy nie są konkurencyjne w porównaniu do tych, funkcjonujących w krajach wysoko uprzemysłowionych. W okresie globalizacji i integracji gospodarki polskiej z Unią Europejską, wzrost innowacyjności wydaje się podstawowym warunkiem poprawy jej konkurencyjności<sup>194</sup>.

Konkurencyjność przedsiębiorstw jest uwarunkowana wieloma czynnikami o charakterze zewnętrznym i wewnętrznym. Do zewnętrznej ich grupy można zaliczyć

---

<sup>193</sup> R. Hiebeler, T.B. Kelly, C. Ketteman, *Najlepsze wzorce od satysfakcji klienta do sukcesu firmy*, Arthur Andersen, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2000, s. 17-24.

<sup>194</sup> B. Plawgo, *Funkcja innowacyjna małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Innowacje techniczne i zmiany strukturalne w procesie transformacji polskiej gospodarki*, red. A.H. Jasiński, M. Mruk, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 1999, t. II, s. 57-59.



np. politykę państwa oraz innych instytucji ściśle związanych z funkcjonowaniem firm, stan infrastruktury materialnej i intelektualnej, relacje z kontrahentami i konkurentami. Druga grupa czynników obejmuje sposób zarządzania, posiadany kapitał obrotowy, nowoczesne techniki i technologie, jakość wytwarzanych produktów<sup>195</sup>.

Niezwykle istotne miejsce wśród czynników warunkujących konkurencyjność podmiotów ekonomicznych zajmują innowacje. Decydują one nie tylko o tempie i kierunkach rozwoju gospodarczego, ale też w znacznym stopniu wyznaczają formy i strukturę międzynarodowej współpracy przedsiębiorstw. Innowacje są zatem czynnikiem, który determinuje międzynarodową zdolność do konkurowania firm. Przewaga konkurencyjna firm zależy więc od tempa i zakresu kreowania oraz wdrażania innowacji, które są głównym jej źródłem dla każdego typu firmy i instytucji. Dotyczy to zarówno tradycyjnych sektorów, jak i sektorów tzw. „nowej gospodarki”<sup>196</sup>.

Na uwagę zasługuje jednak fakt, że postrzeganie źródeł przewagi konkurencyjnej i sposobów tworzenia innowacji zmieniło się wraz z postępem technologicznym. Kluczowa rola innowacji w kreowaniu przewagi konkurencyjnej nigdy nie była jednak kwestionowana. Jej znaczenie jako pierwszy podkreślał J.A. Schumpeter, który dostrzegł związek pomiędzy wpływem, jaki firma wywiera na rynek, a innowacjami przez nią wprowadzanymi. Jego zdaniem innowacja jest wynikiem prac badawczo – rozwojowych prowadzonych w formie liniowego procesu innowacyjnego<sup>197</sup>.

Obecnie czynniki wpływające na tworzenie innowacji oraz związaną z nimi przewagę konkurencyjną mają szersze znaczenie. Poza wewnętrznymi pracami badawczo – rozwojowymi obejmują także transfer technologii i sieciowość współpracy biznesowej. Z tego względu firmy które działają w szybko zmieniającym się otoczeniu biznesowym, zwłaszcza sektora zaawansowanych technologii, muszą stale rozwijać nowe umiejętności i zwracać coraz większą uwagę na zewnętrzne źródła innowacji, aby pozostać konkurencyjnym<sup>198</sup>.

W literaturze przedmiotu oprócz J.A. Schumpetera na znaczenie innowacji jako źródła przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw wskazują również tacy autorzy

---

<sup>195</sup> M. Gorynia, *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2002, s. 60-62.

<sup>196</sup> H.G. Adamkiewicz-Drwiłło, *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 131-143.

<sup>197</sup> J. Love, S. Roper, *The determinants of innovation: R&D, Technology Transfer and Networking Effects*, „Review of Industrial Organization”, August 1999, s. 43-45.

<sup>198</sup> Tamże, s. 46-50.

jak m.in. J. Kay, G. Hamel, C. K. Prahalad, M. Porter. Pierwszy z nich źródło sukcesu firmy upatruje w sytuacji, w której przedsiębiorstwo prawidłowo rozpoznaje swoje zdolności. Duże znaczenie ma także wybór rynku, który jest najlepiej do nich dostosowany. Podstawowe źródła przewagi konkurencyjnej to architektura, reputacja oraz innowacje. Architekturę firmy tworzą jej relacje z pracownikami a także z klientami i dostawcami. Reputacja z kolei ma znaczenie na rynkach, gdzie ważna jest jakość oraz nie jest możliwa jej ocena przez konsumenta. Innowacje mogą dotyczyć produktu, technologii lub systemów organizacji i zarządzania. Wyróżnił on innowacje oryginalne oraz imitacje<sup>199</sup>. Te pierwsze są źródłem długotrwałej przewagi konkurencyjnej, natomiast imitacje pozwalają na uzyskanie nietrwałej przewagi. Mimo, iż innowacje oryginalne stanowią silną podstawę przewagi konkurencyjnej to często trudno ją zachować na własność. Istnieje wiele możliwości naśladownictwa, co sprawia, że w wielu przypadkach pionier danej innowacji nie osiąga efektów rynkowych, lecz są one udziałem wielu firm<sup>200</sup>. Innowacje zdaniem J. Kaya są bezpośrednim źródłem przewagi konkurencyjnej. Tak więc firma powinna wykształcić odpowiednie zdolności do innowacji produktowych i procesowych, o charakterze oryginalnym lub odtwórczym. Muszą one odpowiadać, bowiem możliwościom danej firmy, dostosowanych do rangi oraz potrzeb innowacji na danych rynkach<sup>201</sup>.

Koncepcje G. Hamela i C. K. Prahalada wskazują na krótko- i długookresowe źródła przewagi konkurencyjnej. Te pierwsze wynikają głównie z takich elementów, jak cena oraz jakość produktów; te drugie związane są z innowacjami. Autorzy koncepcji twierdzą, iż wykreowanie w przedsiębiorstwie kluczowych kompetencji pozwala mu zdobyć długotrwałą przewagę konkurencyjną. Definiowane są one jako cały zestaw umiejętności, technologii i strumieni wiedzy. Nowatorskie kompetencje przedsiębiorstw mogą być zatem określone jako zespołowa wiedza organizacji, dotycząca zwłaszcza tego, jak integrować wiele technologii i jak koordynować różne umiejętności produkcyjne<sup>202</sup>. Tworzenie kluczowych kompetencji rozpoczyna się z wyprzedzeniem 5 – 10 lat w stosunku do obecnych produktów i technologii a ich źródłem są nie tyle nowe technologie, ile nowe koncepcje zaspakajania potrzeb

---

<sup>199</sup> K. Poznański, *Innowacje w gospodarce kapitalistycznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1979, s. 40-41.

<sup>200</sup> J. Kay, *Podstawy sukcesu firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 1996, s. 144.

<sup>201</sup> Tamże, s. 187.

<sup>202</sup> T.H. Davenport, L. Prusak, *Working Knowledge*, Harvard Business School Press, Boston 1998, s. 5., [za:] *Systemy zarządzania wiedzą i innowacją w polskich przedsiębiorstwach (w warunkach wejścia do UE)*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2004, s. 19.

odbiorców. Koncepcja ta została skierowana ku przyszłości. Zakłada, iż rośnie tempo zmian społecznych powodujących powstawanie nowych dziedzin i potrzeb oraz głębokie zmiany w tradycyjnych sektorach. Utrzymanie dotychczasowych reguł gry i naśladowanie liderów nie zapewni przedsiębiorstwu sukcesu<sup>203</sup>. Należy dążyć zatem do pozycji lidera poprzez kreowanie nowych produktów i usług, ponieważ zwycięzcą będzie ta firma, która trafniej oceni przyszłe tendencje. Z uwagi na to, że odbiorcy nie znają możliwości technologicznych, wiele ich potrzeb jest nieświadomych. O konkurencyjności będzie więc stanowić umiejętność kreowania nowych produktów i obszarów działalności<sup>204</sup>. Kluczowe kompetencje definiowane są przez R. Kantera, jako wyróżniające zasoby, zdolności i procesy<sup>205</sup>. M. Bartnicki określa je jako złożone związki umiejętności zbiorowego uczenia się, wykorzystywane w procesach organizacyjnych<sup>206</sup>.

Na nowe koncepcje konkurencyjności źródeł przewagi konkurencyjnej zwrócił uwagę również M. Porter, gdzie kluczowe role odgrywa innowacyjność, przedsiębiorczość oraz alianse. Jego zdaniem firmy jednak osiągają przewagę konkurencyjną głównie przez działania innowacyjne. Dążą do innowacji w jej najszerszym rozumieniu, zarówno w znaczeniu nowej techniki, jak i nowych sposobów postępowania. Dostrzegają nową podstawę konkurowania albo ulepszają istniejące już jej sposoby. Wyróżnia on dwa podejścia do konkurencyjności: konkurowanie przez restrukturyzację (redukcję zatrudnienia, produktów i rynków) oraz przedsiębiorczą koncepcję konkurencyjności, zakładającą, iż trwałą przewagę konkurencyjną można osiągnąć przez ciągłe opracowywanie i wdrażanie innowacji, kreowanie nowego klienta i rynków, poszukiwanie nowych okazji, wchodzenie w nowe rynki i dziedziny<sup>207</sup>.

Jedną z koncepcji źródeł przewagi konkurencyjnej jest tak zwany model łańcuchowy, który przedstawia nowoczesne podejście do innowacji. Wskazuje on na złożoność procesu innowacyjnego i niepewność jego wyników, a w konsekwencji powrót do jego wcześniejszych etapów. Innowacyjność przedsiębiorstw zatem zależy od jakości powiązań z innymi podmiotami generującymi wiedzę i innowacje

---

<sup>203</sup> G. Hamel, C.K. Prahalad, *The Core Competence of the Corporation*, „Harvard Business Review” May-June 1990, nr 68, s. 79-91.

<sup>204</sup> G. Hamel, C.K. Prahalad, *Przewaga konkurencyjna jutra*, Business Press, Warszawa 1999, s. 12.

<sup>205</sup> R. Kanter, *On the Frontier of Management*, Harvard Business School Press, Boston 1997, s. 29.

<sup>206</sup> M. Bartnicki, *Kompetencje przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Placet, Warszawa 2000, s. 7.

<sup>207</sup> M.E. Porter, *Porter o...*, op. cit., s. 191-193.

w gospodarce. Dzięki współpracy pomiędzy instytucjami a przedsiębiorstwami zachodzą interakcje decydujące o konkurencyjności podmiotów rynkowych<sup>208</sup>.

Budowanie przewagi konkurencyjnej może odbywać się w ramach tzw. sieci tworzenia wartości. Opiera się ona na wykorzystywaniu sieciowego charakteru innowacji. Związane jest to zarówno ze stroną podażową, a więc samej działalności innowacyjnej, czyli jej tworzenia, jak i jej komercjalizacji oraz popytu na nią. Podażowa strona tworzenia konkurencyjnej przewagi ma związek z zagadnieniem sieciowości oraz opierania procesu innowacyjnego na tzw. platformach produktowych. Podstawą takiego układu jest wzajemne dopasowywanie innowacji pochodzących od współpracujących ze sobą firm. Tworzenie innowacji, które bazują wyłącznie na jednym standardzie wyrobu decyduje o tym, że tylko w jego ramach możliwe jest stosunkowo swobodne dopasowywanie do siebie składowych elementów produktu finalnego. Przewaga konkurencyjna czerpana więc może być z powiązania z produktami komplementarnymi. Tworzenie innowacji opartej na tym samym standardzie decyduje o tym, iż walka konkurencyjna odbywa się na poziomie platform produktowych i sieci ich użytkowników<sup>209</sup>.

Przewaga konkurencyjna po stronie podażowej innowacji tworzona jest poprzez wykorzystanie sieciowości rynków zaawansowanych technologii. Są to rynki, na których popyt na pewien produkt lub usługę rośnie wraz z liczbą użytkowników. Sukces na takich rynkach determinują dwa czynniki: cechy produktu, bezpośrednio związane z innowacją, a więc przede wszystkim dopasowanie produktów do potrzeb konsumentów, korzyści dla finalnego konsumenta, wynikające z użytkowania produktu wspólnie z innymi konsumentami. Znaczenie tego typu innowacji dla konsumentów jest coraz większe, gdy zwiększa się liczba użytkowników<sup>210</sup>.

H. Simon przeprowadził badania z których wynika, że sukces czołowych niemieckich małych i średnich przedsiębiorstw w sprzedaży wyspecjalizowanych produktów był wynikiem strategii innowacyjnej. Stwierdza on, że o przywództwie cenowym, które osiągnęły te firmy zadecydowało to, iż w którymś momencie stali się

---

<sup>208</sup> E. von Hippel, *The Sources of Innovation*, Oxford University Press, New York, Oxford 1995, s. 3-4.

<sup>209</sup> W. Sheremata, *Competing Through Innovation in Network Markets: Strategies for Challengers*, „Academy of Management Review” 2004, nr 3, s. 358.

<sup>210</sup> Tamże, s. 359.

pionierami w jakimś istotnym aspekcie technologii, czy praktyki działania na swoim rynku<sup>211</sup>.

Innowacyjność polskich przedsiębiorstw i gospodarki jako całości jest jednym z głównych warunków pozycji Polski w Unii Europejskiej oraz na świecie. Reformy systemowe zastały polską gospodarkę w stanie niskiej konkurencyjności a wyjściem z tej sytuacji jest maksymalnie możliwe zintensyfikowanie i następnie utrzymanie na odpowiednim poziomie procesów innowacyjnych. Niezwykle aktualnym i ważnym zagadnieniem w tej kwestii jest aktywizacja innowacyjna sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Stanowi on bowiem we współczesnych gospodarkach ich siłę napędową. Z badań wynika, że poziom innowacyjności niewielkich podmiotów w Polsce jest znacznie niższy w porównaniu z dużymi firmami.<sup>212</sup>

Pozostawienie przez wiele lat całego ciężaru kosztów i ryzyka wprowadzania innowacji na przedsiębiorstwach, bez możliwości skorzystania przez nie ze wsparcia w postaci dostępu do tańszego kredytu, możliwości odliczenia od podatku części poniesionych na działania proinnowacyjne kosztów, ograniczony dostęp do kapitału finansującego projekty o podwyższonym ryzyku, brak systemu poręczeń i gwarancji kredytowych, etc. nie zaktywizowało polskich niewielkich przedsiębiorstw do proinnowacyjnych postaw. Zorientowało je jednokierunkowo – na obniżanie kosztów i oferowanie produktów i usług o niskiej cenie.

### **3. Finansowe instrumentarium rozwoju innowacji w sektorze MŚP**

Podstawowym problemem rozwoju innowacji w Polsce jest istnienie bariery finansowej przejawiającej się wysokimi kosztami wdrażania innowacji, niedoborem kapitału własnego, jak również brakiem dostępu do obcych źródeł finansowania ryzykownych przedsięwzięć, w tym przede wszystkim we wczesnych fazach ich realizacji. Stan ten wynika z małego zaangażowania kapitału prywatnego w procesie podnoszenia poziomu innowacyjności gospodarki.

---

<sup>211</sup> K. Poznańska, *Innowacyjność jako źródło przewagi konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw*, [w:] *Przedsiębiorstwo na przelomie wieków*, red. B. Godziszewski, M. Haffer., M.J. Stankiewicz, Wydawnictwo UMK, Toruń 2001, s. 288-289.

<sup>212</sup> B. Sokół, *Aktywność innowacyjna małych i średnich przedsiębiorstw jako czynnik ich konkurencyjności*, [w:] *Innowacje i jakość jako czynniki konkurencyjności przedsiębiorstwa*, red. A. Strychalska-Rudzewicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko – Mazurskiego, Olsztyn 2007, s. 141.

### 3.1. Pojęcie i przyczyny luki kapitałowej

Zjawisko braku dostępu do kapitału długoterminowego niezbędnego do rozwoju przedsiębiorstw w początkowych fazach ich istnienia nosi nazwę luki kapitałowej. Jest to problem który dotyka przede wszystkim sektor niewielkich firm. Nieefektywność rynku natomiast to główna przyczyna istnienia powyższego problemu, która występuje w sytuacji potrzeby finansowania nowych, innowacyjnych projektów. Rynek nie jest w stanie zapewnić odpowiednich instrumentów transferu prywatnych zasobów finansowych do zgłaszających zapotrzebowanie na kapitał małych i średnich przedsiębiorstw z uwagi na występowanie asymetrii informacji.

Zjawisko asymetrii informacji występuje pomiędzy inwestorami prywatnymi a sektorem MŚP. Informacja o możliwości realizacji inwestycji ponadto nie jest zwykle przekazywana przez oficjalne kanały dystrybucji, a koszty jej uzyskania są względnie wysokie w stosunku do zapotrzebowania na kapitał w porównaniu z firmami dużymi. Ze względu na konieczność monitorowania finansowanego przedsięwzięcia oraz udzielania wsparcia w trakcie jego realizacji większe nakłady ponoszą dawcy kapitału w porównaniu z finansowaniem instrumentami dłużnymi<sup>213</sup>.

W Polsce luka kapitałowa przejawia się w nadwyżce popytu na środki finansowe nad ich podażą w początkowych fazach rozwoju przedsiębiorstw. W pierwszej kolejności dotyczy grupy innowacyjnych firm z sektora zaawansowanych technologii, które niedawno powstały i posiadają potencjał szybkiego wzrostu. Luka w tym segmencie oddziałuje niekorzystnie również na przedsiębiorstwa reprezentujące inne sektory, które posiadają mniejszy potencjał rozwoju i nie są w stanie pozyskać źródeł finansowania dla realizacji swoich projektów. Występowanie luki kapitałowej we wczesnych fazach realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych jest generalnie niezależne od sektora, w którym przedsiębiorstwo funkcjonuje. Jedynie w sektorze technologii informatycznych i telekomunikacyjnych jest możliwe uzyskanie finansowania w obszarze luki ze względu na dobrą koniunkturę na tym rynku.

Do przyczyn słabego angażowania się instytucji finansowych w obszarze luki kapitałowej należy zaliczyć:

- wysokie ryzyko inwestycyjne w przypadku nowych i małych projektów, których szanse rynkowe są trudne do oszacowania,

---

<sup>213</sup> J. Grzywacz, A. Okońska, *Venture capital a potrzeby kapitałowe małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2005, s. 47.

- relatywnie wysokie koszty analizy kondycji finansowej przedsiębiorstwa i sporządzenia dokumentacji niezbędnej do rozpoczęcia inwestycji w porównaniu z wartością przedsięwzięcia,
- wysoką wartość środków lokowanych przez inwestorów w fundusze kapitału ryzyka wskutek silnej koncentracji kapitałów na rynkach międzynarodowych,
- generalnie niższą na rynku europejskim w porównaniu z amerykańskim stopę zwrotu od kapitału ryzyka<sup>214</sup>.

Przedsiębiorstwa innowacyjne chcąc określić możliwości pozyskiwania kapitału na rozwój w pierwszej kolejności muszą rozpatrzyć stronę podażową rynku. Wielkość oraz struktura dostępnego kapitału jest funkcją takich czynników, jak:

- bariery wejścia inwestorów prywatnych w przedsięwzięcie:
  - ✓ wysokie koszty przygotowania małych transakcji,
  - ✓ podaż dużych kapitałów,
  - ✓ brak krajowych funduszy kapitału ryzyka,
- możliwości wyjścia z inwestycji i realizacji zysków,
  - ✓ sprzedaż inwestorowi, wykupy,
  - ✓ koniunktura gospodarcza,
- stan infrastruktury instytucjonalno-prawnej,
  - ✓ instytucje,
  - ✓ system podatkowy,
  - ✓ regulacje prawne<sup>215</sup>.

### **Bariery wejścia**

Problem istnienia barier wejścia w innowacyjne przedsięwzięcia we wczesnych fazach potwierdza struktura inwestycji dokonywanych przez fundusze kapitału ryzyka w Polsce – instytucji postrzeganych jako jedno z najbardziej efektywnych źródeł finansowania innowacji. Inwestycje dokonywane przez te fundusze, do których zalicza się venture capital i private equity, charakteryzują się koncentracją w późnych fazach rozwoju przedsiębiorstwa przy jednoczesnym spadku liczby wejść kapitałowych we wczesne fazy rozwoju firm. W roku 2005 zaledwie 0,3% kapitału fundusze

<sup>214</sup> C.M. Mason, R.T. Harrison, *Improving Access to Early Stage Venture capital in Regional Economies: A New Approach to Investment Readiness*, „Local Economy” 2004, vol. 19, No 2, s. 161.

<sup>215</sup> T. Żółtowski, *Podaż innowacji ze strony małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Innowacyjność i konkurencyjność gospodarki w Wielkopolsce – diagnoza i program na przyszłość*, red. J. Guliński, B. M. Marciniak, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2000, s. 25.

ulokowały w przedsiębiorstwa w fazie rozpoczynania działalności (start-up), nie było natomiast żadnych wejść w firmy w fazie opracowania projektu (seed). Taki stan rzeczy jest wynikiem wysokich kosztów przygotowania i monitorowania małego projektu inwestycyjnego. Są one porównywalne z kosztami ponoszonymi przy dużych inwestycjach. Skutkuje to niższą rentownością przyszłych przedsięwzięć. Projekty innowacyjne charakteryzują się wysokim stopniem nowości oraz wymagają znacznie większej wiedzy technicznej i rynkowej. Zwiększa to koszty oceny projektu i często zniechęca potencjalnych inwestorów. Rozpoczęcie projektu w fazie badań i wydłużony okres wprowadzania produktu na rynek w związku z koniecznością zapoznania się odbiorców z cechami nowego produktu decyduje o tym, że znaczną część projektów innowacyjnych cechuje wydłużony okres zwrotu zainwestowanego kapitału. Projekty innowacyjne charakteryzują się również wyższym poziomem ryzyka niż te, bazujące na produktach i technologiach już stosowanych. Pojawiają się przy tym nowe rodzaje ryzyka, typowe dla projektów innowacyjnych, jak na przykład ryzyko rynkowe, technologiczne i zarządzania<sup>216</sup>.

Polski rynek charakteryzuje się małą liczbą nowo powstających krajowych funduszy kapitału ryzyka. Brak zasilania w rodzimy kapitał stanowił tego główną przyczynę. Działające na polskim rynku firmy zarządzające kapitałem ryzyka są zwykle inkorporowane za granicą, głównie w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii i tam gromadzą kapitał. Największymi jego dawcami są zagraniczne instytucje finansowe: banki, firmy ubezpieczeniowe oraz fundusze emerytalne. Warto również zwrócić uwagę, iż dokonuje się ewolucja rynku kapitału ryzyka. Polega ona na koncentracji kapitału i działalności instytucji finansowych. W rezultacie fundusze dysponujące znacznymi kapitałami poszukują coraz większych projektów rezygnując z inwestycji we wczesnych etapach na rzecz inwestycji w spółki dojrzałe<sup>217</sup>.

### **Bariery wyjścia**

Dobrze rozwinięty rynek giełdowy jest warunkiem wspierania innowacyjnych przedsiębiorstw przez segment kapitału ryzyka. Powinien on stwarzać możliwości efektywnego wyjścia z inwestycji. Głównym sposobem realizacji dezinvestycji w Polsce jest sprzedaż spółki inwestorowi branżowemu, finansowemu lub innemu

---

<sup>216</sup> J. E., Sohl, B. Sommer, *Angel Investing: Changing Strategies during Volatile Times*, „*Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures*” 2006, vol. 11, No 2, s. 20.

<sup>217</sup> T. Żółtowski, *Podaż innowacji...*, op. cit., s. 26.



funduszowi ryzyka. Jednocześnie rośnie w tej kwestii znaczenie rynku giełdowego, co dowodzi, że spółki rozwinięte na bazie kapitału ryzyka są atrakcyjną ofertą dla inwestorów giełdowych. W ten sposób rynki kapitału ryzyka i giełdowy stają się wobec siebie coraz bardziej komplementarne<sup>218</sup>.

### **Infrastruktura instytucjonalno-prawna**

Rozwinięta infrastruktura sprzyja wnoszeniu kapitału do nowo powstających przedsiębiorstw. Niezbędne są zatem wszelkie rozwiązania, które decydowałyby o wzroście nakładów na działalność badawczo-rozwojową. Niezbędne są także zachęty dla przedsiębiorstw do podnoszenia zwiększonych wydatków na innowacje. Należy wprowadzić regulacje mogące przyczynić się do rozwoju prywatnego sektora badawczo-rozwojowego, poprawy efektywności wykorzystania środków publicznych przeznaczonych na działalność innowacyjną, zwiększenia zainteresowania działalnością innowacyjną podmiotów sektora prywatnego mającego swoje odzwierciedlenie we wzroście nakładów przedsiębiorstw na działalność badawczo-rozwojową. Niezwykle istotne znaczenie mają zachęty podatkowe odnoszące się do realizacji innowacyjnych inwestycji.

W zakresie finansowania innowacji Ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej przyjęta w Polsce 2005 roku zachęca przedsiębiorców do działań innowacyjnych<sup>219</sup>. Określa ona preferencje podatkowe dla inwestycji sektora MŚP, które polegają na zakupie nowej technologii poprzez możliwość zaliczenia w koszty wydatków na B+R oraz odliczenia od podstawy opodatkowania maksimum 50% wydatków na zakup nowej technologii. Ponadto wprowadza zasadę opodatkowania 22% stawką podatku VAT usług naukowo-badawczych, dotychczas zwolnionych z tego podatku. Pozwala to znieść barierę we współpracy przedsiębiorstw z jednostkami badawczo-rozwojowymi, które ze względu na brak możliwości odliczania podatku VAT ponosiły wyższe koszty i stały się mniej konkurencyjne<sup>220</sup>.

### **Bariera popytu sektora małych i średnich przedsiębiorstw na kapitał**

Potencjał innowacyjny polskich małych i średnich przedsiębiorstw jest niski. W sektorze dużych firm odnaleźć można znacznie więcej podmiotów wprowadzających

---

<sup>218</sup> Tamże, s. 27.

<sup>219</sup> Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, Dz. U. Nr 179, poz. 1484.

<sup>220</sup> T. Żółtowski T, *Podaż innowacji...*, op. cit., s. 27.

innowacje niż w grupie małych i średnich firm z uwagi na występowanie wielu barier o charakterze popytowym, związanych z wykorzystaniem kapitału prywatnego w finansowaniu innowacyjnych projektów. Bariery te można odnaleźć zarówno w otoczeniu przedsiębiorstw, jak i wewnątrz ich struktur. Chodzi głównie o strukturę sektorową gospodarki, która nie skłania przedsiębiorców do większego zapotrzebowania na innowacje. Niekorzystny wpływ ma również mała podaż projektów innowacyjnych w sektorach o dużym potencjale rozwojowym. Konsekwencją tego jest ograniczony popyt rynkowy, który nie generuje wystarczającego zapotrzebowania na zaawansowane technicznie produkty. Taki stan rzeczy, potęgowany jest dodatkowo niskim poziomem komercjalizacji wyników prac badawczo – rozwojowych<sup>221</sup>.

Do najważniejszych czynników decydujących o innowacyjności przedsiębiorstw należą nakłady na badania i rozwój. W Polsce są one nadal na niskim poziomie. W 2007 roku stanowiły one jedynie 0,56 procent PKB, podczas gdy w krajach Unii Europejskiej na działalność B+R przeznaczana się średnio około 1,8 procent PKB. Przeprowadzone badania wyraźnie świadczą o tym, iż wśród polskich MŚP istnieje stosunkowo ograniczona liczba przedsiębiorstw dysponujących wysokim potencjałem innowacyjnym. Problem słabych kontaktów i niewielkiej współpracy przedsiębiorstw z sektorem badawczo-rozwojowym jest w Polsce powszechny i dotyczy on w podobnej mierze MŚP, jak i dużych firm. Taki stan rzeczy jest pochodną niewielkich tradycji z tego zakresu, pozostawienia środowisk biznesowych i naukowych w faktycznej izolacji, a także braku zrozumienia potrzeb i interesów drugiej strony. Współczesna gospodarka globalna jest w stanie dostarczać przedsiębiorstwom gotowych rozwiązań technologicznych na zasadach rynkowych. Polskie firmy kierując się wygodą i prawdopodobnie słabo przemyślanymi strategiami rozwojowymi, a nie rachunkiem ekonomicznym i długookresowymi korzyściami preferują zakup gotowych rozwiązań technologicznych na rynku względem alternatywnego dochodzenia do podobnych rezultatów w drodze współpracy z rodzimym sektorem B+R. Niewielki popyt na usługi badawczo-rozwojowe determinuje niepełne wykorzystanie potencjału krajowej sfery B+R oraz nie kreuje warunków sprzyjających rozwojowi tego sektora. Istotnym zjawiskiem jest panujące wśród przedsiębiorców przekonanie, iż technologie czy licencje krajowe są gorsze od zagranicznych. Taka opinia jest tylko częściowo prawdziwa i sprawdza się zasadniczo przy zakupie wysoko zaawansowanych

---

<sup>221</sup> K. Poznańska, *Uwarunkowania innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998, s. 31.

technologii. Sytuacja bardzo często jest odwrotna w przypadku technologii tradycyjnych. Technologie będące dorobkiem krajowych ośrodków badawczo-rozwojowych nie ustępują zagranicznym, a w niektórych przypadkach nawet je przewyższają.

Innym problemem jest czas oczekiwania przez MŚP na efekty nakładów na B+R, jak również niepewność uzyskania przez przedsiębiorców oczekiwanych przez nich wyników, co z kolei tłumaczy preferowanie wyboru zakupu gotowych technologii traktowanych jako nakłady inwestycyjne zamiast ponoszenia wydatków na B+R. Decyzje o zakupie nowych technologii są bardzo ważnym czynnikiem zwiększającym innowacyjność MŚP, ale nie jedynym, gdyż równie istotne wydaje się być kształtowanie świadomego dążenia przedsiębiorców do wprowadzenia innowacji w trosce o podnoszenie konkurencyjności. Dużą rolę edukacyjną do spełnienia mają organizacje gospodarcze, takie jak izby gospodarcze czy stowarzyszenia przedsiębiorstw, a także administracja publiczna. Niezwykle poważnym problemem jest finansowanie nakładów na działalność B+R. Generalnie rzecz ujmując MŚP nie dysponują odpowiednimi środkami finansowymi, a grupowa partycypacja w finansowaniu B+R jest trudna do przeprowadzenia.<sup>222</sup>

Powyższe informacje wskazują na słabość procesu zarządzania innowacjami w polskich małych i średnich przedsiębiorstwach, które za główny element walki konkurencyjnej traktują zakup maszyn i urządzeń. Firmy powinny skupić się zatem na wdrażaniu innowacyjności w postaci oferty nowych produktów lub procesów produkcyjnych, czy wchodzenia na nowe rynki we współpracy z ośrodkami badawczo-rozwojowymi. Stanowiłoby to istotny czynnik rozwoju tych przedsiębiorstw. Powinny one mieć wsparcie ze strony rządu i instytucji centralnych, które w celu rozwoju potencjału innowacyjnego firm zwiększą świadomość konieczności wprowadzania innowacji w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Jest to możliwe, między innymi, poprzez akcje informacyjne, tworzenie baz danych i szkolenia w zakresie budowania więzi z jednostkami badawczo – rozwojowymi.

Powyższe działania muszą być wsparte odpowiednimi ułatwieniami w zakresie finansowania innowacyjnego rozwoju firm. Potrzebne są zatem niezbędne narzędzia dla przedsiębiorstw ułatwiające proces innowacyjny. Zapewnienie odpowiednich instrumentów finansowych wspierania innowacji może nie spotkać się

---

<sup>222</sup> *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007-2008*, PARP, Warszawa 2009, s. 107.

z zainteresowaniem ze strony przedsiębiorców, bez zwiększenia poziomu ich świadomości odnośnie potrzeby rozwoju innowacji<sup>223</sup>.

### **3.2. „Konwencjonalne” i „niekonwencjonalne” fundusze kapitałowe w pobudzaniu rozwoju małych innowacyjnych firm**

Gospodarka rynkowa ma charakter pieniężny. Jest to istotne z punktu widzenia przedsiębiorstw, ponieważ to właśnie pieniądź determinuje ich funkcjonowanie i rozwój. Dlatego firmy stale muszą pozyskiwać kapitały chcąc prowadzić działalność inwestycyjną. Opieranie rozwoju wyłącznie na środkach własnych w znacznym stopniu ogranicza decyzje inwestycyjne a co za tym idzie konkurencyjność. Wewnętrznymi źródłami finansowania są zwykle zasoby pieniężne właściciela, które inwestowane są przez niego w momencie rozpoczynania działalności oraz wypracowane podczas jej funkcjonowania. W firmach jednoosobowych stanowiących najliczniejszą grupę występuje problem odgraniczenia środków będących w posiadaniu firmy od środków właściciela. Wewnętrzne źródła finansowania zatem to takie sposoby finansowania, które nie angażują osób trzecich (poza właścicielem firmy). Finansowaniem zewnętrznym z kolei określa się zarówno pozyskanie nowego wspólnika czy udziałowca, jak i korzystanie z kredytu bankowego, leasingu czy też z usług instytucji niebankowych<sup>224</sup>.

#### **Kredyty bankowe**

Banki komercyjne udzielają kredytów kierując się różnymi przesłankami, takimi jak: płynność finansowa przedsiębiorstwa, posiadane zabezpieczenia czy okres funkcjonowania na rynku. Z punktu widzenia banków komercyjnych wspieranie niewielkich firm wiąże się z wysokim ryzykiem. Podmioty te nie mając ugruntowanej pozycji na rynku oraz zapewnionego zbytu swoich produktów w dużym stopniu narażone są na bankructwo, dysponują stosunkowo niewielkim kapitałem własnym i nie posiadają odpowiednich zabezpieczeń. Takie ryzyko decyduje o tym, iż bank ustala na wyższym poziomie marżę odsetkową i oprocentowanie kredytu<sup>225</sup>. Powodem takiej sytuacji jest także niemożność rozpoznania poziomu ryzyka w zależności od etapu

---

<sup>223</sup> A. Żołątniowski, *Potencjał innowacyjny polskich małych i średniej wielkości przedsiębiorstw*, PARP, Warszawa 2005, s. 60.

<sup>224</sup> W. Łuczka-Bakuła, I. Zyskowska, *Czynniki rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, wybrane aspekty*, Wydawnictwo PWSZ, Poznań 2005, s. 89.

<sup>225</sup> J. Bielecki, *Najtrudniej zdobyć kredyt*, „Rzeczpospolita” 2002, nr 2518, s. X1.

rozwoju małego przedsiębiorstwa i branży. Brak historii kredytowej lub zbyt krótki okres operowania na rynku nie pozwala np. bankowi oszacować za pomocą standardowych narzędzi stopnia ryzyka kredytowego firmy. Małe jednostki występują do banków zazwyczaj o znacznie niższe kwoty niż duże przedsiębiorstwa, co przy takich samych procedurach i nakładzie czasu potrzebnym na rozpatrywanie wniosków kredytowych powoduje, że udzielanie kredytów małym firmom jest jeszcze dodatkowo bardziej nieopłacalne. Trudności te spotęgowane są również w przypadku małych firm innowacyjnych. Wynika to z faktu, że tego typu działalność obarczona jest ryzykiem technologicznym i dodatkowym ryzykiem rynkowym, bowiem firmy innowacyjne działają z reguły na nowych rynkach, których kierunek oraz tempo rozwoju jest bardzo trudne do oszacowania. Powyższe kwestie decydują o tym, że konserwatywne instytucje finansowe, jakimi są banki nie są zainteresowane w finansowaniu małych innowacyjnych i nowopowstałych firm<sup>226</sup>. Udzielanie kredytów na preferencyjnych warunkach, jak i zachęcanie banków komercyjnych przez poręczenia i gwarancje, które zmniejszają ryzyko kredytowania, wydają się być ratunkiem.

Szczególnym rodzajem kredytu bankowego jest kredyt technologiczny. Celem tego instrumentu jest zwiększenie konkurencyjności i innowacyjności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Jest on udzielany na realizację inwestycji przez niewielkie podmioty, charakteryzujące się wysokim stopniem innowacyjności technologicznej. Do 2007 roku był on udzielany wyłącznie przez Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK), jednak w celu zwiększenia liczby przedsiębiorców mogących z niego korzystać, decyzją resortu gospodarki obecnie kredyt technologiczny istnieje w ofercie banków komercyjnych. Przedsiębiorca może ubiegać się o spłatę części kredytu przez BGK. Bank komercyjny, po zbadaniu zdolności kredytowej wnioskodawcy może wystąpić do BGK o przyznanie firmie premii technologicznej, która zostanie przeznaczona na spłatę części kredytu<sup>227</sup>.

### **Fundusze poręczeń kredytowych**

Fundusze poręczeń kredytowych są kolejnym instrumentem należącym do zewnętrznych źródeł zasilania finansowego dla małych i średnich przedsiębiorstw. Mimo zwiększonego zainteresowania banków tym sektorem, przejawiającym się

---

<sup>226</sup> R. Woodward, *Finansowanie innowacyjnych MŚP – główna bariera rozwoju*, Wydawnictwo CASE, Warszawa 2001, s. 2.

<sup>227</sup> [www.fvg.pl/pl/kredyt-technologiczny](http://www.fvg.pl/pl/kredyt-technologiczny)

uproszczeniem procedur oraz tworzeniem w bankach specjalnych struktur do obsługi niewielkich podmiotów, to jednak uzyskanie kredytu przez niewielką firmę jest nadal trudne. Wiąże się to głównie z wysoką oceną ryzyka charakteryzującą ten sektor. Dlatego banki wymagają wysokich i płynnych zabezpieczeń spłaty kredytu, których właściciele małych firm zazwyczaj nie posiadają. Ograniczeniu barier, związanych z pozyskaniem kredytu bankowego służą fundusze poręczeń kredytowych<sup>228</sup>. Są to instytucje finansowe powoływane do przejmowania ryzyka (w tym przypadku jest to ryzyko kredytowe przejmowane od banku). Fundusze poręczeń kredytowych są tworzone w ramach programów gwarancyjnych. Istotny tutaj jest podział ryzyka, który zapewnia określone minimum bezpieczeństwa zarówno kredytodawcy, jak i gwarantowi (funduszowi), a zarazem zachęca kredytobiorcę do korzystania z poręczenia.

Znaczenie funduszy poręczeń kredytowych i rola, jaką odgrywają one w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, widoczna jest w doświadczeniach instytucji poręczeniowych w krajach Europy Zachodniej i USA. Działają one obecnie w 85 krajach Europy, Ameryki Południowej, Północnej i Środkowej, Azji oraz Afryki. Świadczy to o ogromnej popularności poręczenia jako instrumentu wspierania przedsiębiorczości.

W Polsce pierwsze fundusze poręczeniowe dla małych i średnich przedsiębiorstw powstały w 1994 roku, w ramach Programu Inicjatyw Lokalnych. W 1994 roku, obok funduszy lokalnych, pojawił się także największy fundusz o zasięgu krajowym, tj. Fundusz Poręczeń Kredytowych dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

W wielu krajach Unii Europejskiej stosuje się różnego rodzaju rozwiązania ułatwiające finansowanie przedsięwzięć inwestycyjnych również o charakterze innowacyjnym dla sektora MŚP. W Niemczech na przykład bank prawa publicznego – Kreditanstalt fuer Wiederaufbau – wspiera małą przedsiębiorczość udzielając kredytu z własnych środków. Bank ten, przy współpracy z bankami komercyjnymi, daje możliwość przedsiębiorcom skorzystania z linii kredytowych na preferencyjnych warunkach na przedsięwzięcia będące priorytetem w programach rządowych. Różnica pomiędzy poziomem oprocentowania tych kredytów, a oprocentowaniem komercyjnym zwracana jest bankowi udzielającemu kredytu. W Niemczech funkcjonują również banki, udzielające gwarancji dla małych i średnich przedsiębiorstw, jak również

---

<sup>228</sup> Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych, „Prawo Przedsiębiorcy” 2000, nr 45, s. 32-33.

wspólnoty poręczeń z regwarancjami landów. Umożliwia to łatwiejszy dostęp do kredytu dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw<sup>229</sup>. Do czołowych banków zajmujących się wspieraniem działalności gospodarczej niewielkich podmiotów należą m.in. KfW Mittelst Investitionbank Berlin.

W Belgii, Grecji i Francji przedsiębiorstwa mogą skorzystać z kredytów o preferencyjnym oprocentowaniu, a także mają możliwość uzyskać poręczenia spłaty kredytu z funduszu poręczeń kredytowych. Długoterminowe kredyty o preferencyjnym oprocentowaniu mogą być pozyskiwane przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Irlandii. W ramach specjalnego programu państwowego administrowanego przez banki, firmy w Wielkiej Brytanii mogą otrzymywać gwarancje kredytowe<sup>230</sup>.

Głównym instrumentem wsparcia finansowego małych przedsiębiorstw na szczeblu Wspólnoty są pożyczki udzielane przez Europejski Bank Inwestycyjny, który finansuje jedną trzecią udzielanych w Unii kredytów o wartości 8,3 mld euro. Z pożyczek tych korzysta około 50 tys. przedsiębiorstw, w przytłaczającej większości zatrudniających mniej niż 50 pracowników.

### **Pozakredytowe formy finansowania działalności innowacyjnej MŚP**

Oprócz kredytu bankowego ważną rolę wśród form finansowania w kapitale obcym małego i średniego przedsiębiorstwa odgrywają: leasing, faktoring, forfaiting, franchising.

Leasing jest to dzierżawienie środków trwałych w celu uwolnienia do bieżącego obrotu kwot stanowiących ich wartość. Jest to operacja polegająca na tym, iż jedna strona (leasingodawca) finansuje zakup wskazanego przez drugą stronę zawartej w tej sprawie umowy (leasingobiorcę) przedmiotu leasingu. Następnie przedmiot ten przekazuje leasingobiorcy do używania w zamian za opłatę określonego w umowie czynszu dzierżawnego. Leasingodawcą jest z reguły wyspecjalizowana firma, natomiast leasingobiorcą może być każdy podmiot gospodarczy (osoba fizyczna lub prawna) albo osoba prywatna. Przedmiotem umowy leasingu może być nieruchomość, ale także rzecz ruchoma: maszyny, urządzenia, środki transportu, również całe obiekty (np. sklepy,

---

<sup>229</sup> M. Molo, M. Bielówka, *Przegląd dostępnych źródeł finansowania działalności gospodarczej oraz ocena ich atrakcyjności*, [w:] *Finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2000, s. 43-46.

<sup>230</sup> Z. Zawadzka, *Finansowe metody wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej. Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, red. E. Orechwa-Maliszewska, A. Kopczuk, , Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003, s. 20-21.

warsztaty). W porównaniu z kredytem bankowym leasing jest zwykle droższą i łatwiej dostępną formą finansowania inwestycji<sup>231</sup>. Wyróżnić można dwa podstawowe rodzaje leasingu: leasing operacyjny będący umową zbliżoną do umowy dzierżawy oraz finansowy. Ten ostatni zawierany jest na krótki okres a leasingobiorca nie zalicza przedmiotu umowy do swoich środków trwałych i może wypowiedzieć umowę. Leasing finansowy zbliżony jest formą do kredytu i obejmuje cały okres eksploatacji środka trwałego. Leasing finansowy nie zawiera klauzuli odwołalności<sup>232</sup>. Przedsiębiorcy korzystający z leasingu zazwyczaj dokonują tego z uwagi na zbyt krótki okres funkcjonowania firmy lub nie spełnianie warunków stawianych przez bank odnośnie kredytu. Oczywiście motywacją do korzystania z leasingu może być możliwość wliczenia opłat w koszty prowadzenia działalności, elastycznego dostosowania opłat do specyfiki działalności czy po prostu prostsze procedury i łagodniejsze wymogi ubiegania się tę formę finansowania<sup>233</sup>. Obecnie fundusze leasingowe posiadają w swojej ofercie specjalne programy finansowania małych i średnich przedsiębiorstw, które ułatwiają im pozyskanie najnowszych technologii. Związane są one przede wszystkim z brakiem konieczności przedstawiania pełnej dokumentacji finansowej oraz zabezpieczeń. Często obniżona jest opłata wstępna nawet do 10% leasingowanego sprzętu. Uzyskanie preferencyjnych warunków leasingu determinowane jest zakupem innowacyjnych technologii.

Kolejnym źródłem finansowania jest faktoring. Jest to rodzaj pośrednictwa finansowego polegający na tym, że wyspecjalizowana instytucja (firma) factoringowa odkupuje należności (wierzytelności), najczęściej krótkoterminowe, różnych podmiotów<sup>234</sup>. Faktoring zatem ma miejsce wtedy, gdy firma zajmująca się tą działalnością reguluje należności danego podmiotu, a następnie sama egzekwuje je od jej dłużnika. Za swoje usługi pobiera stosowne wynagrodzenie (przeważnie procent od kwoty należności) na podstawie zawartej umowy zlecenia<sup>235</sup>.

Forfaiting, podobnie jak faktoring służy finansowaniu należności z tą różnicą, że ten drugi dotyczy należności związanych z transakcjami eksportowymi

---

<sup>231</sup> M. Okręglicka, *Leasing. Aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2004, s. 21-25.

<sup>232</sup> S. Skowroński, *Kapitał dla małej firmy*, Wydawnictwo Prawno Ekonomiczne INFOR, Warszawa 1998, s. 97.

<sup>233</sup> D. Załupka, M. Żyniewicz, *Zanim podpiszesz umowę leasingu*, Wydawnictwo Ekspert, Wrocław 1995, s. 7-8.

<sup>234</sup> Tamże, s. 95.

<sup>235</sup> K. Kreczmańska, *Faktoring w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo BART, Warszawa 1999, s. 5.



i pochodzącymi od podmiotów zagranicznych. W przypadku forfaitingu wymagane jest zabezpieczenie dodatkowe w formie gwarancji udzielonej importerowi przez zagraniczny bank, awalu na wekslu lub akredytywy z odroczonej płatnością<sup>236</sup>.

Franchising jest narzędziem, który w znacznym stopniu może ułatwić rozpoczęcie działalności gospodarczej, z którego korzystają ci przedsiębiorcy, którzy nie są skłonni ponosić dużego ryzyka związanego z prowadzeniem firmy. Cenią sobie bezpieczeństwo i stały stosunkowo niski obrót bardziej niż niezależność i dążenie do rozwoju firmy. Franchising nie jest w ścisłym tego słowa znaczeniu formą finansowania<sup>237</sup>. Służy jedynie zmniejszeniu kosztów związanych z inwestycjami, marketingiem czy bieżącym finansowaniem działalności a w ten sposób pośrednio ograniczeniu zapotrzebowania na zewnętrzne źródła finansowania. Franchising polega na uzyskaniu przez przedsiębiorcę pozwolenia od innego podmiotu gospodarczego na używanie jego firmy tzn. nazwy, znaków towarowych, nazw handlowych, technologii itd. Udzielająca pozwolenia firma otrzymuje w zamian wynagrodzenie w różnej formie, w postaci opłat licencyjnych, stałych kwot miesięcznych lub procentu od obrotów<sup>238</sup>.

### **Kapitał ryzyka i mezzanine**

Alternatywnym źródłem pozyskania kapitału długoterminowego głównie dla przedsiębiorstw o charakterze innowacyjnym mogą być fundusze private equity. Związane są one z inwestycjami dokonywanymi przez wyspecjalizowane fundusze, zwane funduszami wysokiego ryzyka, ewentualnie przez zamożne osoby na niepublicznym rynku kapitałowym w celu osiągnięcia średnio- i długoterminowych zysków z przyrostu wartości kapitału. Private equity służy powiększeniu kapitału obrotowego oraz poprawie i wzmocnieniu bilansu przedsiębiorstwa. Wykorzystywany jest do finansowania rozwoju nowych produktów i technologii, realizacji transakcji

---

<sup>236</sup> J. Chudzik, *Czynniki stymulujące rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Prawno-ekonomiczne aspekty rozwoju przedsiębiorczości*, red. J. Ostaszewski, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2003, s. 250-251.

<sup>237</sup> M. Gałązka-Sobotka, *Franchising jako alternatywna forma finansowania rozwoju przedsiębiorstwa*, [w:] *Finansowanie działalności gospodarczej w Polsce*, red. I. Pruchnickiej-Grabias, A. Szelągowskiej, Biblioteka Wydawnictwa WZiKS, s. 149-151.

<sup>238</sup> I. Turek, *Ekonomiczna opłacalność franchisingu*, [w:] *Organizacja w warunkach nasilającej się konkurencji*, red. J. Stankiewicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2004, s. 396-397.

przejęć firm, transakcji wymiany, restrukturyzacji przedsiębiorstw i wykupów menedżerskich<sup>239</sup>.

Mimo, iż właśnie młode i małe innowacyjne przedsiębiorstwa w dużej mierze decydują o poziomie nowoczesności i potencjale gospodarki świata to fundusze private equity są niechętnie do inwestowania w małe i młode innowacyjne przedsięwzięcia, ponieważ boją się zbyt wysokiego poziomu ryzyka, jakie muszą ponosić inwestorzy w tego rodzaju przedsięwzięciach.

Rynek private equity rozwija się dynamicznie w gospodarkach o wysokim potencjale innowacyjnym, gdzie podmioty gospodarcze podejmują ryzykowne przedsięwzięcia innowacyjne, które rokują ponadprzeciętne zyski. Inwestycje private equity w najczęściej tylko w małe przedsięwzięcia w Polsce zniechęca niewielkie firmy do podejmowania wysiłków innowacyjnych. Brak kapitału dla małych innowacyjnych firm - obok niewystarczającej wiedzy i kompetencji przedsiębiorstw silnie hamuje rozwój nowoczesnej gospodarki. Z funduszy private equity małe i średnie podmioty uzyskują około 30-40% kapitałów.

Związek inwestycji private equity we wczesne fazy rozwoju przedsięwzięć innowacyjnych w poszczególnych krajach Unii Europejskiej jest bardzo silny. Im wyższe wartości mierników innowacyjności (nakłady na B+R, inwestycje w technologie informatyczno-telekomunikacyjne, liczba patentów, poziom wykształcenia społeczeństwa), tym większe inwestycje funduszy w takie przedsięwzięcia. W krajach słabo innowacyjnych inwestycje we wczesne fazy rozwoju przedsięwzięć także są niewielkie. Niski poziom innowacyjności gospodarki, zatem (zwłaszcza: poziom nakładów na B+R, aktywność patentowa, poziom rozwoju zaawansowanych technologii, wykształcenie społeczeństwa), stanowi zatem przyczynę niechęci funduszy private equity w „młode” innowacyjne przedsięwzięcia. Na uwagę zasługuje fakt, iż private equity nie jest bezpośrednim impulsem innowacyjności, a także czynnikiem inicjującym innowacje. To one bowiem przyciągają private equity. Bez tego źródła kapitału poziom innowacyjności wielu gospodarek byłby znacznie niższy, gdyż dzięki private equity wiele myśli innowacyjnych czy opracowanych prototypów otrzymało szansę uzyskania zarówno materialnej postaci, jak i zaistnienia na rynku<sup>240</sup>.

---

<sup>239</sup> J. Ostaszewski, T. Cikirko, *Finanse spółki akcyjnej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2005, s. 208-209.

<sup>240</sup> G. Benjamin, J. Margulis, *Angel Capital: How to raise Early – Stage Private equity Financing*, John Wiley & Sons, New York 2005, s. 6-7.

Pozytywne efekty inwestowania private equity pojawiają się z pewnym opóźnieniem w stosunku do symptomów ożywienia gospodarczego. Stanowi to potwierdzenie słuszności tezy o przyciąganiu inwestycji private equity przez innowacje. Te ostatnie nie rozwijają się w fazie stagnacji gospodarczej. Idąc tym tokiem rozumowania można potwierdzić, że private equity jest siłą napędową innowacyjności, ponieważ dzięki wnoszonemu przez fundusze kapitałowi umacnia pozycję niewielkich firm innowacyjnych, umożliwiając im jednocześnie wzrost skali działalności, a poprzez wsparcie w zarządzaniu strategicznym przedsiębiorstw przyczynia się do ich tak zwanej profesjonalizacji. Znaczenie private equity w rozwijaniu innowacyjności zostało w Europie dostrzeżone w ostatnich latach. Twórcy polityki tych krajów skupili się zatem na tworzeniu dogodnych warunków dla jego rozwoju. W Polsce rynek funduszu jest stosunkowo niewielki. Inwestycje private equity w latach 2001 – 2004 stanowiły kolejno: 0,076 procent, 0,061 procent, 0,073 procent, 0,066 procent PKB i wynosiły odpowiednio 150 milionów euro, 117 milionów euro, 133 milionów euro i 130 milionów euro. Ten niski udział inwestycji private equity w PKB, decyduje o jednym z ostatnich miejsc jakie Polska zajmuje w rankingu krajów członkowskich w Unii Europejskiej. W 2006 roku wskaźnik ten był nieco wyższy i wyniósł 0,205 procent PKB stawiając Polskę tuż za Finlandią, a przed takimi krajami, jak: Portugalia, Rumunia, Austria i Grecja<sup>241</sup>. Taka sytuacja wynika z faktu, iż poziom znajomości private equity wśród przedsiębiorstw jest na niezadowalającym poziomie, a działania w zakresie upowszechnienia wiedzy o nim, jako źródle finansowania innowacyjnych inwestycji, jest wciąż znikoma. Rodzi to wśród właścicieli niewielkich przedsiębiorstw innowacyjnych pewną nieufność. Kapitał ten jest postrzegany przez niektóre firmy negatywnie z uwagi na zagraniczne pochodzenie inwestowanego przez fundusze kapitału, a także na nieuchronność wyjścia inwestora z przedsięwzięcia. Niejednokrotnie wzbudza to podejrzliwość w stosunku do funduszy, iż zamierzają one tylko tanio kupić, a następnie drogo sprzedać przedsiębiorstwa, pozbawiając właścicieli ich udziałów oraz wpływu na zarządzanie. Z tych powodów przedsiębiorcy częściej sięgają po łatwiej dostępne i tańsze źródła kapitału, jak kredyt bankowy czy leasing, rzadziej po franczyzę. Nie są to jednak źródła kapitału dostosowane do finansowania przedsięwzięć innowacyjnych pod względem dostępności<sup>242</sup>.

---

<sup>241</sup> M. Czyżewska, *Private equity w finansowaniu młodych innowacyjnych przedsiębiorstw sektora MŚP*, e-finance, 2005, nr 3, s. 9.

<sup>242</sup> Tamże, s. 12.

W zakres finansowania private equity wchodzi inwestycje venture capital. Dokonywane są one we wczesnych fazach rozwoju firmy. Fundusze venture capital odgrywają niezwykle istotną rolę w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw, która polega na sfinansowaniu przez nie inwestycji związanych z danym przedsięwzięciem, jak również wsparcie organizatorskie i menedżerskie. Fundusz monitoruje i czuwa nad zainwestowanymi pieniędzmi, dlatego aktywnie ingeruje w zarządzanie firmą.

Venture capital to kapitał, który zostaje wniesiony do małych i średnich przedsiębiorstw na pewien czas przez inwestorów zewnętrznych, przy czym przedsięwzięcie firmy finansowane przez kapitał charakteryzuje się dużym stopniem innowacyjności a zarazem ryzykiem niepowodzenia inwestycji<sup>243</sup>. Wraz z wysokim ryzykiem, w przypadku sukcesu przedsiębiorstwa, zapewnia inwestorom duży przyrost wartości zainwestowanego kapitału. Gdy pozycja rynkowa firmy ustabilizuje się venture capital sprzedają posiadane udziały poprzez wprowadzenie akcji spółki na giełdę, znalezienie inwestora lub odsprzedaż posiadanych akcji pozostałym właścicielom. Decyzja uzależniona jest od zysku, który przyniesie przyjęta forma. Interes venture capital jest ściśle zbieżny z wymaganiami dokapitalizowanej firmy, gdyż fundusz jest zainteresowany wzrostem wartości przedsiębiorstwa<sup>244</sup>. Venture capital posiadają wiele zalet, mimo to ich udział w Unii Europejskiej jest niewielki w porównaniu z USA. W Niemczech w finansowaniu projektów wspomagających nowe przedsiębiorstwa istotną rolę odgrywa kapitał prywatny, zwłaszcza szybko rozwijające się fundusze typu venture capital. Pod względem finansowania przedsięwzięć gospodarczych przez takie fundusze Niemcy zajmują pierwsze miejsce w Europie<sup>245</sup>.

### **Znaczenie Giełdy Papierów Wartościowych w finansowaniu niewielkich innowacyjnych firm**

Wraz z rozwojem firmy pojawiają się tzw. „potrzeby kapitałowe”. Na pewnym etapie kapitały własne zazwyczaj nie wystarczają na pełne rozwinięcie działalności i realizację potrzeb inwestycyjnych. Dalsza ekspansja przedsiębiorstwa nie jest możliwa

---

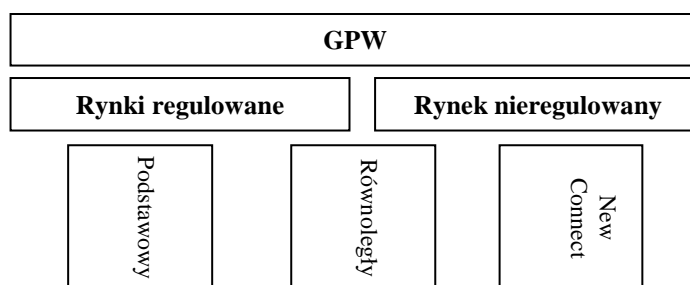
<sup>243</sup> B. Mikołajczyk, *Meandry Venture capital*, [w:] *Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec wyzwań współczesności*, red. K. Znaniecka, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2002, s. 22.

<sup>244</sup> *Finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Rzemiosła, Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2000, s. 57-58.

<sup>245</sup> M. Czyżewska, *Private equity w finansowaniu...*, op. cit., s. 13.

przy wykorzystaniu wyłącznie środków własnych. Zastosowanie kapitałów obcych w celu zwiększenia efektywności wykorzystania środków własnych w efekcie dźwigni finansowej, wydaje się być koniecznością. Wspomniane potrzeby kapitałowe pojawiają się przed firmą każdej wielkości a sposób ich zaspakajania może być bardzo różny. Małe i duże przedsiębiorstwa korzystają z różnych zewnętrznych źródeł finansowania, z których najpopularniejsze, jak już wspomniano, to kredyty bankowe, leasing czy factoring. Do bardziej „niekonwencjonalnych” źródeł należą fundusze private equity i anioły biznesu. Firmy mogą również wejść na giełdę lub skorzystać z nowej możliwości – prywatnej lub publicznej emisji akcji w alternatywnym systemie obrotu New Connect.

New Connect adresowany jest zasadniczo do młodych, dynamicznych i prężnie rozwijających działalność przedsiębiorstw, które mają duże perspektywy rozwoju głównie w sektorach innowacyjnych technologii. Są to przede wszystkim przedsiębiorcy o przewidywanej kapitalizacji do 20 mln zł. Nowy rynek to propozycja Giełdy Papierów Wartościowych wzorowana na prowadzonym przez giełdę londyńską rynku AIM, na którym od momentu powstania zadebiutowało ponad 2500 firm. Celem utworzenia New Connect jest zapewnienie finansowania dla małych i średnich firm o dużej dynamice wzrostu. Kapitał z tej giełdy daje możliwość rozwoju najlepszym przedsiębiorstwom, które do tej pory nie mogły liczyć na pozyskanie taniego finansowania z sektora bankowego. Same procedury związane z upublicznieniem, a potem z obowiązkami informacyjnymi, nie są tak rozbudowane jak w „tradycyjnym” debiucie giełdowym a inwestorami obok funduszy emerytalnych, inwestycyjnych, funduszy hedgingowych oraz banków są przede wszystkim inwestorzy indywidualni, którzy akceptują znaczne ryzyko, licząc jednocześnie na wysoką stopę zwrotu<sup>246</sup>.



**Rys. 3. Rynki GPW w Polsce**

Źródło: opracowanie własne.

<sup>246</sup> P. Mikołajczak, *Alternative stock market New Connect and stimulation of small innovative companies in Poland*, [w:], *Management of meaning in organizations*, red. P. Odrakiewicz, W. Strand, Wydawnictwo Poznańskiej Wyższej Szkoły Biznesu i Języków Obcych, Poznań 2008, s. 183.

Istnieją dwie ścieżki wejścia na rynek New Connect. Pierwsza z nich to oferta prywatna, (tzw. private placement) kierowana do maksimum 99 podmiotów (inwestorów instytucjonalnych i prywatnych). Ten rodzaj oferty niezależnie od wielkości emisji wymaga sporządzenia krótkiego, uproszczonego dokumentu informacyjnego, zweryfikowanego i zatwierdzonego przez autoryzowanego doradcę. Okres przygotowania - od decyzji do pierwszego notowania może trwać od miesiąca do trzech, a więc znacznie krócej niż na rynku regulowanym. Drugi sposób wprowadzenia akcji do obrotu to oferta publiczna. Jest ona tożsama z procedurami stosowanymi na rynku regulowanym. Oznacza to, że spółka decydująca się na tę formę emisji podlega takim samym procedurom dopuszczeniowym, jakie stosowane są dla rynku regulowanego, a także konieczności sporządzenia prospektu emisyjnego i zatwierdzenia go przez Komisję Nadzoru Finansowego (w przypadku oferty powyżej 2,5 mln. Euro). Podobnie, jak na rynku regulowanym, spółka może wyemitować akcje w drodze oferty publicznej. Dla ofert do 2,5 mln euro rolę dokumentu dopuszczeniowego może pełnić memorandum informacyjne. Czas trwania spraw proceduralnych do debiutu jest tu taki, jak na rynku regulowanym i może trwać od sześciu do dziewięciu miesięcy. O możliwości i gotowości wprowadzenia akcji na New Connect poprzez ofertę prywatną decyduje niezależna firma, która pełni rolę tzw. autoryzowanego doradcy. Spółka podpisuje z nią umowę o współpracy. Autoryzowany doradca udziela poręczenia za spółkę, którą kieruje na NewConnect, a jego rolą jest wspieranie jej w procesie przygotowań do debiutu oraz współpraca przez minimum rok funkcjonowania na New Connect<sup>247</sup>.

Oferta prywatna jest dużo mniej skomplikowana, znacznie szybsza i tańsza niż oferta publiczna. Fakt ten bardzo silnie zachęca małe spółki, które dzięki zaistnieniu na New Connect mogą pozyskać kapitał na rozwój i realizację bardzo innowacyjnych a jednocześnie często bardzo ryzykowanych projektów<sup>248</sup>.

Ważnym etapem drogi na New Connect jest nawiązanie współpracy z Animatorem Rynku lub Market Makerem w celu zapewnienia przez niego właściwej płynności instrumentów finansowych wprowadzonych przez emitenta do obrotu. Kolejnym etapem jest zatwierdzenie dokumentu informacyjnego przez Komisję Nadzoru Finansowego bądź autoryzowanego doradcę, wniosek o rejestrację akcji

---

<sup>247</sup> [www.knf.gov.pl/rynek\\_kapitalowy/akty\\_prawne/index.html](http://www.knf.gov.pl/rynek_kapitalowy/akty_prawne/index.html)

<sup>248</sup> [www.newconnect.pl/index.php?page=lista\\_autoryzowanych\\_doradcówfull=1](http://www.newconnect.pl/index.php?page=lista_autoryzowanych_doradcówfull=1)

w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych, złożenie do GPW wniosku o wprowadzenie akcji do obrotu na NewConnect wraz z wymaganymi załącznikami<sup>249</sup>.

Jak już wcześniej wspomniano po debiucie emitent jest zobowiązany przez minimum rok do współpracy z Autoryzowanym Doradcą w zakresie wypełniania obowiązków informacyjnych oraz do dwuletniej współpracy z Animatorem Rynku (rynek kierowany zleceniami), lub Market Makerem (rynek kierowany cenami) w celu wspomagania płynności obrotu instrumentami finansowymi w alternatywnym systemie obrotu<sup>250</sup>.

Wprowadzenie spółki na New Connect rodzi określone obowiązki informacyjne. Musi składać raporty bieżące (informacja o zdarzeniach mających istotny wpływ na sytuację gospodarczą emitenta lub na cenę instrumentów finansowych), raporty okresowe, czyli roczne z audytem i półroczne zawierające wybrane dane finansowe według uznania emitenta. Raporty bieżące oraz okresowe muszą być podawane do publicznej wiadomości przez Elektroniczną Bazę Informacji prowadzoną przez Giełdę Papierów Wartościowych. Spółka ma również obowiązek korzystania z prowadzonego przez Urząd Komisji Nadzoru Finansowego systemu ESPI (Elektronicznego Systemu Przekazywania Informacji). Kolejnym obowiązkiem remitenta jest stosowanie międzynarodowych standardów rachunkowości lub właściwych dla siedziby remitenta krajowych standardów rachunkowości<sup>251</sup>.

**Tabela 10**

**Wady i zalety wprowadzenia spółki na giełdę**

<b>Zalety</b>	<b>Wady</b>
Łatwiejszy dostęp do kapitału	Koszty
Wzrost wiarygodności kredytowej	Zmniejszenie udziału w zyskach dotychczasowych właścicieli
Większy prestiż spółki	Podglądanie przez konkurencję
Promocja, reklama i znaczna rozpoznawalność debiutującego podmiotu	Nacisk na bieżące zwiększanie zysków
Programy motywacyjne	Obowiązki informacyjne
Możliwość konwersji zadłużenia	Obserwowanie poczynań spółki
Płynność akcji	Wahania kursów akcji
Uporządkowanie organizacyjne	Stosunkowo długi czas oczekiwania na środki
Przejęcia za akcje	Współpraca z inwestorami uzależniona w dużej mierze od podmiotów zewn. AD, AR lub MM (New Connect)

Zródło: opracowanie własne.

<sup>250</sup> A. Jagielnicki, *New/Connect...*, op. cit., s. 99-100.

<sup>251</sup> [www.newnewconnect.pl/index.php?page=regulacje\\_prawne](http://www.newnewconnect.pl/index.php?page=regulacje_prawne)

Najważniejszą korzyścią wejścia na rynek publiczny jest pozyskanie długoterminowego kapitału poprzez emisję akcji, co daje możliwość realizacji długookresowej strategii rozwoju przedsiębiorstwa. Emisja publiczna jest efektywniejsza od prywatnej, gdyż w tej ostatniej spółka może zaoferować swoje papiery wartościowe jedynie mniej niż 100 podmiotom. Kolejną zaletą jest wzrost wiarygodności kredytowej spółki publicznej, która będąc rozpoznawalna na rynku cieszy się większym zaufaniem i łatwiej jej będzie pozyskać nowy kapitał. Dodatkowym atutem jest większa przychylność banków, które skłonne są udzielać wyższych kredytów często na korzystniejszych warunkach. Wejście spółki na giełdę oznacza również duży prestiż, co z kolei przekłada się na poprawę wizerunku firmy głównie w oczach klientów, inwestorów, kontrahentów i ewentualnych pożyczkodawców<sup>252</sup>.

Prezentacja spółki w trakcie oferty publicznej wymaga spotkania z przyszłymi inwestorami. Informacje o debiucie na giełdzie, w prasie i telewizji wzmacniają markę. Już na tym etapie spółka uzyskuje korzyści marketingowe, co często przekłada się na wzrost zysku przedsiębiorstwa z uwagi na większą sprzedaż. W spółkach publicznych istnieje możliwość skonstruowania wielu programów motywacyjnych opartych na akcjach, co pozwala przyciągnąć utalentowanych menadżerów. Akcje spółki publicznej są łatwo zbywalne. Można je sprzedać na giełdzie, dzięki czemu w porównaniu z akcjonariuszem spółki prywatnej o wiele łatwiej jest wycofać się z inwestycji. Akcjonariusze nie mają także kłopotu z ustaleniem ceny. Akcje spółki giełdowej są bowiem wyceniane przez nieograniczony krąg inwestorów. Ważnym aspektem jest możliwość szybkiego wzrostu kursu akcji. Ma to szczególnie istotne znaczenie dla managerów, którzy kuszeni atrakcyjnymi stanowiskami będą pracowali dla firmy. Istotną zaletą upublicznienia spółki jest możliwość obejmowania udziałów w innych podmiotach w zamian za własne akcje a także brak konieczności angażowania gotówki i uniknięcie w ten sposób problemów z płynnością oraz ograniczenie zbędnych kosztów mających miejsce przy transakcjach gotówkowych. W kontekście płynności firmy nie bez znaczenia pozostaje kwestia możliwości konwersji zadłużenia. W razie wystąpienia trudności z jego obsługą spółka notowana na giełdzie ma możliwość dokonania konwersji tego zadłużenia na nowe akcje. Do niewątpliwych mankamentów wejścia spółki na giełdę należy konieczność poniesienia pewnych kosztów. Są one

---

<sup>252</sup> A. Jagielnicki, *New/Connect - nowa szansa na duże zyski*, Wydawnictwo One Press, Gliwice 2009, s. 54-56.



niewątpliwie niższe dla spółek chcących wejść na New Connect. Jeżeli przedsiębiorstwo planuje emisję niepubliczną na New Connect to nie ma obowiązku tworzenia prospektu, co związane jest z dużymi kosztami. W przypadku rynku podstawowego należy liczyć się z wynagrodzeniem dla biegłego rewidenta sporządzającego sprawozdania finansowe, dla doradcy finansowego i prawnego odpowiedzialnego za sporządzenie prospektu emisyjnego, przeprowadzenia i ubezpieczenia emisji, dopuszczenia do obrotu giełdowego (tutaj spółki wprowadzane na New Connect ponoszą dużo niższe koszty) oraz opłatą na rzecz Komisji Nadzoru Finansowego za złożenie wniosku do KPWiG. Zasadniczy koszt spółek New Connect stanowi wynagrodzenie autoryzowanego doradcy. Wejście na rynek publiczny spółki jest stosunkowo kosztownym rozwiązaniem, przy czym koszty wprowadzenia spółki na New Connect są dużo niższe. Należy jednak wziąć pod uwagę możliwości finansowe firmy, gdyż jak już wcześniej wspomniano powołanie New Connect miało umożliwić pozyskanie kapitału przedsiębiorstwom, które z jednej strony cechują się dużą dynamiką wzrostu, ale z drugiej nie posiadają jeszcze wypracowanej historii lub podmiotom dopiero powstającym. Porównanie kosztów pozyskania kapitału na rynku publicznym przedstawiono w tabeli 11<sup>253</sup>.

**Tabela 11**

**Koszty finansowania przedsiębiorstwa przed i po wprowadzeniu na giełdę GPW i New Connect**

	<b>Rynek podstawowy GPW</b>	<b>NewConnect</b>
Koszty	Okolo 5 - 10% emisji silnie uzależnione od wielkości emisji	Okolo 4 - 6 % emisji
Pierwsza emisja	Koszt prospektu emisyjnego min. 150 tys. zł, koszt Domu Maklerskiego od 2,5% do 5,5% wartości emisji	W przypadku emisji powyżej 2,5 mln euro koszt prospektu emisyjnego min. 150 tys. zł, w przypadku emisji niepublicznej brak konieczności sporządzania prospektu. Zasadniczym kosztem jest koszt Autoryzowanego Doradcy ok. 3% do 5% wartości emisji
Dopuszczenia do obrotu	W zależności od kapitalizacji - przykładowe wartości: do 75 mln zł - 40,5 tys. zł do 300 mln zł - 108 tys. zł do 1,5 mld zł - 114 tys. zł	3 tys. zł
Roczne opłaty stałe	W zależności od kapitalizacji - 50% w przypadku pierwszym roku notowań: do 75 mln zł - 15 tys. zł, do 300 mln zł - 60 tys. zł, do 1,5 mld zł - 70 tys. zł	3 tys. zł - w pierwszym roku nie obowiązuje
Koszty dodatkowe	Za wprowadzenie i notowanie PDA - 12 tys. zł, za notowanie PP - 3 tys. zł, koszt animatora rynku, market makera - 8 - 36 tys. zł, koszt zmiany standardów rachunkowości, koszt biegłego rewidenta	Koszt rocznej współpracy z AD - 60 - 120 tys. zł, koszt animatora rynku/market makera - 40 - 60 tys. zł

Źródło: opracowanie własne.

<sup>253</sup> A. Jagielnicki, *New/Connect...*, op. cit., s. 70-71.

Przedstawione koszty nie uwzględniają wydatków dotyczących przekształcenia formy prawnej. Bardzo często towarzyszy tej procedurze wniesienie aportów w celu podwyższenia kapitału zakładowego oraz przekształcenie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną. Koszty te podzielić można na urzędowe i nieurzędowe. Te pierwsze to opłata notarialna liczona od różnicy pomiędzy kapitałem dotychczasowym a podwyższonym, podatek od czynności cywilnoprawnych związany ze zmianą umowy spółki (0,5% od kwoty, o jaką podwyższa się kapitał), wpis do KRS oraz ogłoszenie w Monitorze Sądowym i Gospodarczym. Do kosztów nieurzędowych należą wynagrodzenie rzeczoznawcy i/lub biegłego rewidenta z tytułu wyceny aportów. Czasami niezbędne jest także skorzystanie z doradztwa prawnego.

W procesie przekształcenia na spółkę akcyjną występują natomiast koszty urzędowe, takie jak koszt aktów notarialnych związanych z uchwałami wspólników przekształcanych i tworzonych spółek oraz koszty wpisów do Krajowego Rejestru Sądowego. Do kosztów nieurzędowych należy zaliczyć koszty sporządzenia planu przekształceniowego, biegłego rewidenta opiniującego wyżej wymieniony plan oraz inne koszty, takie jak wycena majątku, aportów – jeżeli nie były dokonane wcześniej.

Kolejnym mankamentem upublicznienia spółki jest fakt, iż jej wejście na giełdę oznacza, że jej współwłaścicielami stanie się duża liczba inwestorów posiadających akcje. Dotychczasowi właściciele muszą się liczyć ze zmniejszeniem partycypacji w zysku. Jego część trafi bezpośrednio do akcjonariuszy w formie dywidendy. Przed upublicznieniem spółki jej właściciele zazwyczaj dbają o to, by informacje o ich spółce nie docierały do konkurencji. Wejście spółki na giełdę oznacza określone obowiązki informacyjne, z których najważniejsze to regularne publikowanie swoich sprawozdań finansowych oraz strategicznych planów. Spółka publiczna zobowiązana jest do publikacji wielu raportów: kwartalnych, półrocznych i rocznych. Dwa ostatnie muszą być przeglądowe (półroczne) i badane przez biegłego rewidenta (roczne). Spółka zobowiązana jest także niezwłocznie publikować raporty bieżące w przypadku zaistnienia wydarzeń mogących mieć wpływ na cenę akcji. Inwestorzy chcą znać informacje o planach spółki gdyż mogą one wpływać na cenę akcji. Publikowane przez spółkę dane mogą trafić również do konkurencji. Zarząd firmy nie zawsze chce informować o pewnych transakcjach, uzyskanych warunkach kredytowych czy planach na przyszłość. Ujawnienie przejściowych strat czy trudności płatniczych może także negatywnie wpłynąć na kontakty z partnerami handlowymi i kredytodawcami. Ciągłe

obserwowanie decyzji spółki zarówno przez konkurencję, jaki i inwestorów może spowodować np. ograniczenia w prowadzeniu biznesu z powiązanymi spółkami<sup>254</sup>.

Z uwagi na to, że akcjonariusze oczekują zysków istnieje presja na zarząd spółki do utrzymania ciągłego ich wzrostu. Decyzje zarządzających determinowane spełnieniem oczekiwań akcjonariuszy mogą być podejmowane krótkowzrocznie i pozostawać czasami w sprzeczności z długoterminowymi strategiami rozwoju. Procedury związane z przygotowaniem emisji i samą emisją trwają znacznie dłużej, niż uzyskanie kredytu bezpośrednio z banku, może to zdekoncentrować zarządzających firmą i spowodować utratę pojawiających się możliwości a nawet zejście ze ścieżki rozwoju.

Notowania akcji na giełdzie podlegają silnym wahaniom. Fluktuacje te często nie mają związku z sytuacją spółki. Są raczej wynikiem ogólnych nastrojów inwestorów podejmujących decyzje na podstawie, np. danych makroekonomicznych czy też sytuacji giełd innych krajów. Wartość rynkowa firmy w czasie bessy maleje, gdyż większość akcji traci na wartości. Może to wywołać niezadowolenie wśród kontrahentów<sup>255</sup>.

### **Sieci business angels (anioły biznesu) jako źródło finansowania innowacji**

Działalność aniołów biznesu jest najbardziej adekwatna dla małych i średnich przedsiębiorstw we wczesnej fazie ich rozwoju nieposiadających wystarczającej zdolności kredytowej do ubiegania się o kredyty lub pożyczki<sup>256</sup>.

Określenie anioły biznesu odnosi się do bardzo zamożnych osób fizycznych dostarczających kapitałów udziałowych (lub zbliżonych) bezpośrednio do nowych (młodych) przedsiębiorstw o dużym potencjale wzrostu, z którymi to podmiotami gospodarczymi łączy ich tylko interes ekonomiczny. Wbrew panującym opiniom aniołowie biznesu nie są filantropami. Ich głównym motywem działania jest możliwość szybkiego zwiększenia wartości zaangażowanego kapitału oraz uzyskanie bieżących dochodów. Można powiedzieć, że anioły biznesu są to po prostu niezależne osoby fizyczne, które posiadają wystarczającą ilość środków finansowych oraz duże doświadczenie zawodowe, aby zarabiać na inwestycjach w młode, nie notowane na giełdzie, często innowacyjne przedsiębiorstwa, na ogół będące we wczesnym stadium rozwoju i wykazujące się dużym potencjałem wzrostu swojej wartości.

---

<sup>254</sup> [www.gpw.com.pl](http://www.gpw.com.pl)

<sup>255</sup> Tamże, s. 183-185.

<sup>256</sup> K. Brzozowska, *Business Angels na rynku kapitałowym. Motywacje, inwestowanie, efekty*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2008, s. 95.

Ich inwestycje są szczególnie atrakcyjne z punktu widzenia małych firm innowacyjnych, gdyż lokowane są często we wczesne fazy rozwojowe projektów oraz nie są tak duże, jak w przypadku funduszy inwestycyjnych. Na rynku uzupełniają oni niejako działalność funduszy, obsługując inne jego części. Anioły biznesu są grupą dość silnie zróżnicowaną m.in. pod względem motywacji, przeszłości, wielkości majątku itp. Istnieje jednak typ inwestora określany mianem „inwestora klasycznego” (anioła klasycznego), który skupia cechy przypisywane wiodącej grupie inwestorów. Klasyczny inwestor jest osobą, która w przeszłości sama lub w większym zespole założyła firmę oraz przez szereg lat uczestniczyła w zarządzaniu. Przedsiębiorstwo odniosło sukces rynkowy i finansowy, a następnie zostało z zyskiem odsprzedane. Inwestor posiada więc środki na inwestycje oraz znaczne doświadczenie biznesowe. Ponadto, nie osiągnąwszy jeszcze wieku emerytalnego, chce brać aktywny udział w życiu zawodowym, wykorzystując swoją praktyczną wiedzę, doświadczenie oraz wyrobione kontakty osobiste. Z drugiej strony, posiadając ustabilizowaną sytuację finansową, inwestor nie jest zwykle skłonny do poświęcenia się biznesowi w całości, tak jak zmuszony był robić, budując własną firmę<sup>257</sup>. Należy podkreślić, że klasyczny inwestor nie zawsze szuka nadzwyczajnego zysku i w przypadku ciekawych projektów jest w stanie zadowolić się dość umiarkowaną stopą zwrotu z zainwestowanego kapitału. Business angels są lokalnymi inwestorami, gdyż przedmiotem inwestycji są firmy położone w takiej odległości od ich miejsca zamieszkania, aby możliwe było utrzymywanie częstych kontaktów osobistych wynikających z doradzania finansowanemu przedsiębiorstwu<sup>258</sup>.

Anioły biznesu zwykle nie są skłonni do nadmiernego afiszowania się tym, że posiadają znaczną kwotę pieniędzy, którą gotowi są zainwestować. Większość z nich cechuje anonimowość i dyskrecja. Business angels z reguły to mężczyźni, dobrze wykształceni w wieku od 45 do 65 lat. Są ludźmi biznesu i sukcesu, których zawodowe życie skoncentrowane było na budowie i rozwoju firmy. Zdobyte doświadczenie pozwala im wcielić się w rolę skutecznych doradców, dobrze rozumieć potrzeby młodych podmiotów gospodarczych, przewidywać różne zagrożenia i skutecznie radzić sobie z rynkiem. Wiedza, doświadczenie oraz kontakty aniołów biznesu są również

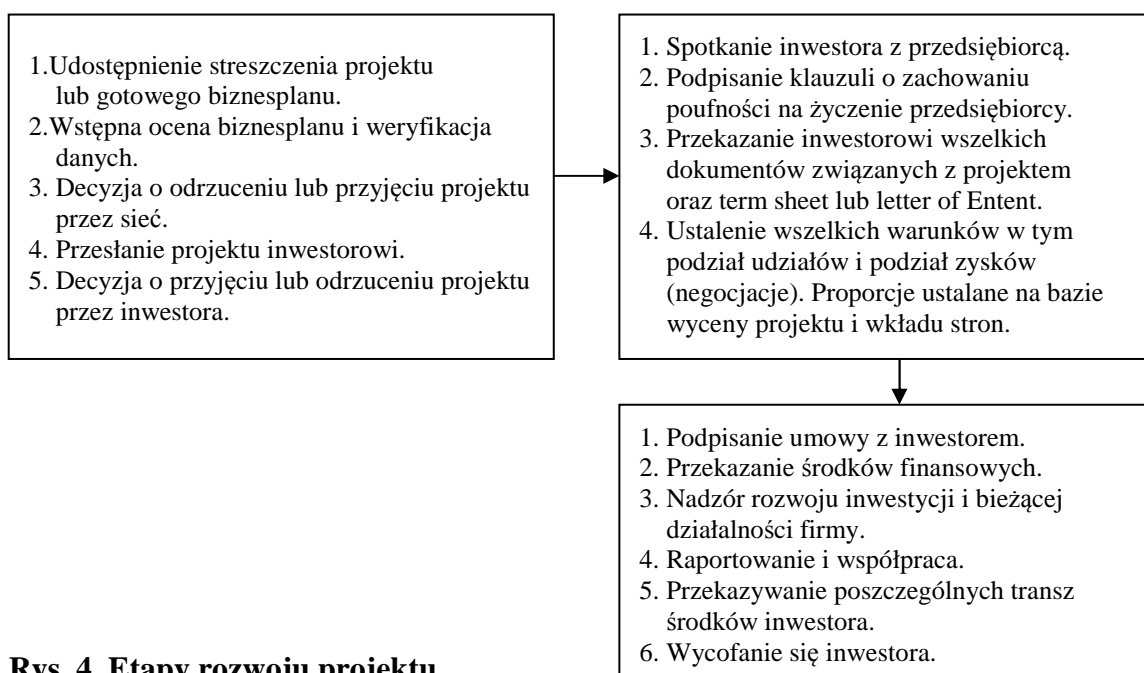
---

<sup>257</sup> W. Czternasty, P. Mikołajczak, *Niekonwencjonalne fundusze kapitałowe w pobudzaniu rozwoju małych innowacyjnych firm*, [w:] *Wiedza, innowacyjność, zmiana*, red. J. Stankiewicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2008, s. 66.

<sup>258</sup> S. Gudkova, *Venture Capital w najnowszej literaturze przedmiotu*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Master of Business Administration, Warszawa 2002, nr 4 (57), s. 44.

bardzo pomocne w procesie podejmowania decyzji odnośnie przedłożonego projektu w zakresie przedmiotu inwestycji<sup>259</sup>.

Proces inwestycyjny anioła biznesu składa się z 7 etapów: etap poszukiwania projektów, etap analizy otrzymanych przez sieć lub samodzielnie projektów, etap selekcji projektów, etap weryfikacji otrzymanej dokumentacji dotyczącej projektu (biznes plan), przekazanie środków, współpraca w trakcie inwestycji, wycofanie kapitału. Poniższy schemat przedstawia strukturę procesu inwestycyjnego projektu przesłanego do sieci prywatnych inwestorów<sup>260</sup>.



#### Rys. 4. Etapy rozwoju projektu

Źródło: opracowanie własne.

Oprócz szerokich kontaktów zarówno w środowisku zawodowym oraz osobistych, najistotniejszym źródłem podaży projektów są sieci business angels. W Polsce występują cztery ośrodki prywatnych inwestorów Lewiatan Business Angels, Polska Sieć Aniołów Biznesu PolBan, Śląska Sieć Aniołów Biznesu SilBan oraz Business Angel Seedfund BAS prowadzących działalność polegającą na kojarzeniu firm i inwestorów oraz zajmujących się selekcją napływających projektów i rekomendowaniem najlepszych z nich odpowiednim inwestorom. PolBAN na przykład, posiada status stowarzyszenia, które nie prowadzi przedsięwzięć gospodarczych, a jej celem jest wspieranie działalności inwestycyjnej aniołów biznesu. Są to wciąż organizacje nieliczne, gdyż skupiają obecnie kilkudziesięciu członków,

<sup>259</sup> K. Orłowski, *Anioł potrzebny od zaraz*, „Businessman” 2003, nr 7, s. 23.

<sup>260</sup> W. Czernasty, P. Mikołajczak, *Niekonwencjonalne fundusze...*, op. cit., s. 67.

jednak pełnią ważną rolę w rozwoju polskiego rynku. W 2006 roku na przykład LBA posiadało 44 członków a PolBan 34. Szczególnie istotna jest aktywna postawa w zakresie promowania wiedzy o zasadach działalności inwestorów i modelu inwestycji indywidualnych. Rynek polski jest wciąż w fazie powstawania i kształtowania się, stąd też cenne są wszelkie próby docierania z informacją do potencjalnych inwestorów, z których wielu dotychczas nie rozważało możliwości inwestowania w przedsiębiorstwa lub też nie do końca było przekonanych o tym, jak do takiej inwestycji się przygotować. Realizowane są ponadto intensywne działania na rzecz informowania potencjalnych beneficjentów inwestycji o tym, że taka możliwość w ogóle istnieje i w jaki sposób można ją pozyskać. Z praktycznego punktu widzenia jest to miejsce, gdzie należy dostarczyć biznesplan swojego przedsięwzięcia, tak by mogli się z nim zapoznać potencjalni inwestorzy. PolBAN poszukuje zatem i wspiera aniołów biznesu w Polsce, kojarzy projekty inwestycyjne (poprzez wyszukiwanie przy pomocy komputerowej bazy danych, poprzez wysyłanie do zainteresowanych stron listów informacyjnych i czasopism wydawanych przez EBAN, poprzez spotkania osobiste podczas różnego rodzaju targów i forum biznesu), pozyskuje kapitał prywatny dla nowo powstałych firm, a także promuje zagraniczne inwestycje prywatne w Polsce wspólnie z inwestorem<sup>261</sup>.

Aniołowie biznesu mimo, iż inwestują w działalność związaną z dużym ryzykiem to chcą mieć pewność, że inwestycja zapewni i wygeneruje wartość dodaną. Dlatego przedsiębiorca musi „zarazić” swoim pomysłem inwestora, a więc stworzyć dobry i wiarygodny biznesplan, służący inwestorom do oceny atrakcyjności przedsięwzięcia a przedsiębiorcom do przekonania inwestorów o wymiernych korzyściach z realizacji projektu. Cechy dobrego biznesplanu przedstawia tabela 12.

**Tabela 12**

**Podstawowe elementy biznesplanu negocjowanego z aniołem biznesu**

	<b>Element składowy biznesplanu</b>	<b>Cechy elementu</b>
1.	<b>Streszczenie przedsięwzięcia</b>	Zwięzłe przedstawienie najistotniejszych informacji dotyczących przedsięwzięcia ujęty w sposób maksymalnie zachęcający inwestora do dalszej analizy biznesplanu.
2.	<b>Opis firmy</b>	Krótkie przedstawienie firmy a w szczególności kompetencji i profilu kadry zarządzającej.

<sup>261</sup> P. Głodek, M. Gołębiowski, *Finansowanie innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Wydawnictwo STIM, Warszawa 2006, s. 22-23.

	<b>Element składowy biznesplanu</b>	<b>Cechy elementu</b>
3.	<b>Produkty i usługi</b>	Przedstawienie obecnie produkowanych i świadczonych usług a w szczególności nowych produktów i usług wytworzonych w wyniku realizacji przedsięwzięcia. Należy głównie uwzględnić ich innowacyjność i korzyści, jakie nowe produkty czy usługi przynosić mają nabywcą.
4.	<b>Rynek i konkurencja</b>	Charakterystyka rynku z uwzględnieniem przewidywanych tendencji zmian oraz opis umiejscowienia firmy na tle konkurencji.
5.	<b>Plan marketingowy</b>	Opis strategii marketingowej firmy ze szczególnym uwzględnieniem sprzedaży, polityki cenowej, dystrybucji i promocji.
6.	<b>Zasoby firmy</b>	Mają być elementem działalności operacyjnej firmy w zakresie organizacji i najistotniejszych zasobów firmy decydujących o jej sukcesie. Należy ująć tutaj kluczowe kompetencje firmy.
7.	<b>Opis ryzyka</b>	Opis makro-i mikroekonomicznych założeń związanych z otoczeniem firmy z uwzględnieniem źródeł i czynników ryzyka związanych z przedsięwzięciem.
8.	<b>Analiza finansowa</b>	Jeżeli istnieje, przedstawienie historii finansowej firmy (bilans, rachunek wyników), oraz prognozy finansowe w postaci przepływów finansowych, analizy wskaźnikowej, wyliczenia dotyczące prognozy rentowności oraz potrzeb kapitałowych.

Źródło: opracowanie własne.

Oprócz dobrego pomysłu i biznesplanu najważniejsza jest umiejętność perswazji, a więc przekonanie do swojego pomysłu i koncepcji biznesu. Każdy projekt jest badany pod względem rentowności, gdyż inwestorzy chcą wiedzieć, kiedy inwestycja zacznie przynosić zysk<sup>262</sup>. Aniołowie biznesu wnoszą do nowej spółki doświadczenie i umiejętność poruszania się na konkurencyjnym rynku. Zainteresowanie inwestora projektem owocuje podpisaniem klauzuli poufności oraz dokumentu zawierającego spis kluczowych warunków realizacji inwestycji (tzw. term sheet). Oznacza to finalizację procesu negocjacji. Ich zakończenie wieńczy podpisana umowa. Aniołowie biznesu swoimi udziałami obejmują większą część pakietu akcji lub udziałów. Tylko w wyjątkowych sytuacjach zarządzają firmą. Proporcje udziałów inwestora i przedsiębiorcy ustalane są w oparciu o wycenę przedsięwzięcia i wkładu

<sup>262</sup> W. Fołtyn, *Analiza due diligence w integracji przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2005, s. 48.

poszczególnych stron. Dla firmy we wczesnej fazie rozwoju jest ona zazwyczaj trudna. Najczęściej wykorzystywana jest metoda odtworzeniowa, potem dochodowa, rzadziej porównawcza. W praktyce w większości przypadków inwestor obejmuje pakiet większościowy. Umowa konstruowana jest w różny sposób, nie ma ustalonej formy. Najbardziej sprawiedliwą wydaje się być ta, według której każda ze stron ma prawo wykupić swojego udziałowca<sup>263</sup>.

**Tabela 13**

**Zalety i wady business angels**

Zalety	Wady
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Daje możliwość pozyskania kapitału na realizację przedsięwzięć obciążonych dużym ryzykiem,</li> <li>• Pozwala na pozyskanie kapitału w najwcześniejszych etapach przedsięwzięcia a nawet przed jego rozpoczęciem, które w późniejszej fazie mogą być finansowane z funduszy VC,</li> <li>• Projekty, w których uczestniczy inwestor poddawane są zazwyczaj wysokiej dyscyplinie,</li> <li>• Anioł biznesu udostępnia oprócz kapitału biznesową wiedzę i doświadczenie i konsultacje oraz kontakty biznesowe,</li> <li>• Warunki inwestycyjne są z reguły mniej restrykcyjne niż przy funduszach VC,</li> <li>• Firma nabiera nawyków związanych ze stosowaniem określonych, profesjonalnych reguł zarządzania i sprawozdawczości, co pozwala na łatwiejsze pozyskanie kapitału w przyszłości,</li> <li>• Zaangażowanie anioła biznesu zwiększa wiarygodność przedsiębiorstwa w oczach instytucji oraz formalnych inwestorów.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Duży koszt pozyskania kapitału, inwestorzy oczekują, co najmniej 30% w skali roku,</li> <li>• Utrata przez przedsiębiorcę pewnej suwerenności w firmie i możliwości autonomicznego podejmowania decyzji,</li> <li>• Pewne ryzyko związane z możliwością przejęcia przez inwestora dotychczasowego dorobku firmy.</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne.

W sytuacji, w której inwestor chce wyjść z inwestycji przed określonym w umowie terminem, przedsiębiorca może poszukać innego inwestora czy wystąpić o finansowanie z banku<sup>264</sup>.

Sposób nadzorowania rozwoju inwestycji i bieżącej działalności firmy zależy od indywidualnych preferencji obu stron. Istotne jest natomiast informowanie jak są realizowane cele – w formie raportów, sprawozdań czy spotkań. Te ostatnie organizuje się zazwyczaj kilka razy w miesiącu. Poza tym inwestor i przedsiębiorca są w stałym kontakcie telefonicznym. W większości jest to samodzielne nadzorowanie.

<sup>264</sup> P. Kelly, M. Hay, *Business Angel contracts: the influence of context*, „*Journal of Venture capital*”, 2003, vol. 5, No. 4, s. 112-113.



Po kilku latach, gdy spółka zacznie przynosić zysk i ugruntuje swoją pozycję na rynku, inwestorzy wychodzą z tego przedsięwzięcia. Razem też mogą wprowadzić spółkę na giełdę.

Finansowanie inwestycji przez anioły biznesu posiada niewątpliwie bardzo wiele korzyści, tego rodzaju pozyskiwanie kapitału jednak obarczone jest pewnymi wadami. Tabela 13 ukazuje główne zalety i wady business angels<sup>265</sup>.

### **Fundusze UE w finansowaniu przedsięwzięć innowacyjnych MŚP**

Nie zawsze firmy są w stanie ponieść koszty całej inwestycji. Oprócz finansowania ze środków własnych istnieją inne sposoby, dzięki którym małe i średnie przedsiębiorstwa mają możliwość zmniejszenia kosztów inwestycji lub odroczenia ich zapłaty. Jednym z tych sposobów jest ubieganie się o dotacje ze środków Unii Europejskiej<sup>266</sup>.

Z punktu widzenia konkurencyjności i innowacyjności najistotniejsze znaczenie miały środki unijne w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw realizowanego w okresie 2004-2006. W ramach poddziałania 2.2.1 oraz 2.3 małe i średnie przedsiębiorstwa mogły korzystać z dotacji na innowacyjne inwestycje obejmujące: unowocześnienie technologii, poprawę jakości, poprawę stanu środowiska i poszerzenie oferty produktowej. Dofinansowanie sięgało nawet 60% kosztów kwalifikowanych inwestycji. Możliwość uzyskania refundacji wiązała się z zagwarantowaniem określonego wkładu własnego, co miało istotne znaczenie przy staraniu się o kredyt inwestycyjny. Banki komercyjne traktowały ewentualną dotację jako szczególne zabezpieczenie realizacji inwestycji i spłaty zobowiązania wobec banku. Przedsiębiorcy często podpisywali z instytucją bankową cesję otrzymanej refundacji na spłatę części lub całości kredytu. Dokumentacja aplikacyjna była akceptowana przez bank na równi z tą, która obowiązywała na podstawie jego wewnętrznych procedur rozpatrywania wniosków kredytowych. Bank mógł ewentualnie zażądać jeszcze pewnych dodatkowych dokumentów. W przypadku pozytywnej oceny wniosku instytucja kredytująca wydawała wnioskodawcy promesę kredytową zgodnie ze wzorem unijnej dokumentacji aplikacyjnej lub zawierała z nim umowę kredytu. Promesa lub umowa kredytowa

---

<sup>265</sup> M. Frączek, *Kim są Business Angels*, „Nasz Rynek Kapitałowy”, 12/2005, s. 2-3.

<sup>266</sup> *Spawanie zrobotyzowane. Innowacyjność i sposoby finansowania inwestycji*, „Pomiary Automatyka Robotyka” 2006, nr 10, s. 21.

składana była jako załącznik do właściwej, ze względu na lokalizację projektu Regionalnej Instytucji Finansującej. Po zaakceptowaniu przez Instytucję Zarządzającą wniosku o płatność, na podstawie którego wypłacana była refundacja, środki przekazywane były na rachunek spłaty kredytu wskazany w umowie cesji lub rachunek wnioskodawcy. Dla wielu firm była to jedyna szansa na realizację ich zamierzeń inwestycyjnych. Przedsiębiorcy korzystali również z leasingu prowadzącego do przeniesienia własności środków trwałych na korzystającego. Przy zakupie aktywów w drodze leasingu maksymalna kwota kwalifikująca się do otrzymania dofinansowania stanowiła raty kapitałowe przypadające do zapłaty i rzeczywiście zapłacone odsetki przez przedsiębiorstwo do końcowej daty realizacji projektu<sup>267</sup>.

### **3.3. Źródła finansowania działań innowacyjnych przez MŚP w Wielkopolsce – badania własne**

Niezwykle ważnym ograniczeniem rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw również w Wielkopolsce jest bariera finansowa w realizowaniu planów inwestycyjnych tego sektora. Praktycznie od początku istnienia niewielkich firm w Polsce jednym z głównych problemów hamujących tak proces powstawania, jak i wzrostu był ograniczony dostęp do źródeł finansowania. Poziom prywatnych oszczędności oraz zakumulowany kapitał prywatny pozostający w dyspozycji przedsiębiorcy nie jest zazwyczaj wystarczający i nie daje możliwości działania firm w szerszym zakresie, a polityka kredytowa, przejawiająca się w zachowawczym podejściu do sektora MŚP stanowi podstawową barierę w pozyskiwaniu kapitału. Poniższe wyniki badań przedstawiają oddziaływanie funduszy strukturalnych na możliwości niewielkich podmiotów w zakresie pozyskiwania zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji przy udziale środków pomocowych Unii Europejskiej w Wielkopolsce.

Aż 94% firm finansowało działalność innowacyjną w oparciu o środki własne. Ze źródeł zewnętrznych innowacje realizowało ponad dwukrotnie mniej podmiotów (42% przedsiębiorstw wprowadzających innowacje). Większość środków ze źródeł zewnętrznych uzyskano poprzez kredyty bankowe. Wsparcie publiczne zostało wykorzystane jedynie przez 7% polskich MŚP wprowadzających innowacje.

---

<sup>267</sup> Szczegółowy opis programu SPO-WKP zaprezentowany został w rozdziale IV.

**Tabela 14****Finansowanie działań inwestycyjnych o innowacyjnym charakterze w sektorze MŚP w Polsce w latach 2005-2006**

	Ogółem (N=1001)	Mikro (N=487)	Małe (N=262)	Średnie (N= 252)
Środki własne	94%	93%	96%	92%
Kredyty bankowe	37%	36%	36%	47%
Środki publiczne (krajowe, unijne)	6%	6%	8%	18%
Program ramowy UE	1%	1%	3%	4%
Firma nie korzysta z żadnego źródła	4%	4%	1%	5%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport o stanie sektora MŚP w Polsce 2005-2006*, PARP, Warszawa 2007, s. 246.

Wyniki ekonomiczne są postrzegane przez przedsiębiorców jako podstawowa bariera ograniczająca działalność innowacyjną w ich firmach. Wśród czynników zniechęcających do innowacji MŚP najczęściej wskazywały: duże koszty, ryzyko ekonomiczne, wysokie oprocentowanie kredytów, brak właściwego źródła finansowania<sup>268</sup>. Brak środków finansowych był również jednym z podstawowych czynników decydujących o zaprzestaniu już rozpoczętego procesu innowacyjnego w przedsiębiorstwach. Bariera finansowa jest również wskazywana jako jeden z głównych czynników ograniczających współpracę małych i średnich przedsiębiorstw ze środowiskiem naukowym<sup>269</sup>.

Jak wcześniej wspomniano inwestycyjne fundusze strukturalne skonstruowane są na zasadzie refundacji poniesionych kosztów inwestycji. Oznacza to, że przedsiębiorstwa muszą zapewnić sfinansowanie inwestycji w 100% ze środków własnych lub zewnętrznych źródeł, którymi może być między innymi kredyt lub leasing.

Ciekawe obserwacje niesie ze sobą porównanie sposobu finansowania projektów przez firmy małe i średnie. Na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego scharakteryzowanego we wstępie i rozdziale piątym okazało się, że przedsiębiorstwa większe częściej niż małe korzystały z kredytu. Ten sposób finansowania był stosowany średnio w 52,2% w podmiotach średnich i w 31,2% w mniejszych. Mniejsze firmy częściej natomiast stosowały leasing (23,1%) oraz wspomagały się środkami własnymi (45,8%).

<sup>268</sup> *Raport o stanie sektora MŚP w Polsce 2005-2006*, PARP, Warszawa 2007, s. 246.

<sup>269</sup> W. Czternasty, P. Mikołajczak, *Niekonwencjonalne fundusze...*, op. cit., s. 66-70.

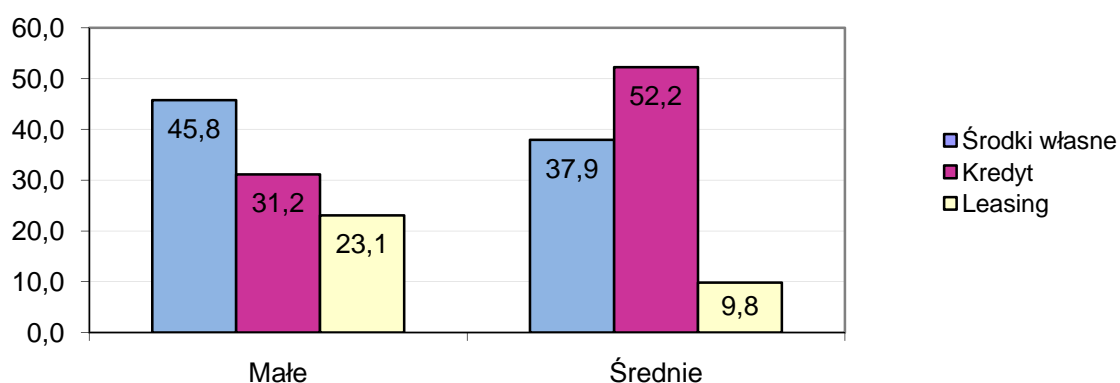
Tabela 15

**Przeciętny procentowy poziom finansowania inwestycji w części refundowanych ze środków UE według wielkości firmy w latach 2004-2007**

Wielkość przedsiębiorstwa	Sposób finansowania inwestycji		
	Środki własne	Kredyt	Leasing
<b>Ogółem</b>	<b>41,6</b>	<b>42,3</b>	<b>16,1</b>
Małe	45,8	31,2	23,1
Średnie	37,9	52,2	9,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych w kwestionariuszach ankietowych „Wpływ funduszy strukturalnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim”.

Prezentowane wyniki badań świadczą o tym, iż mimo, że małe firmy w większości korzystają ze środków własnych to duża część ma możliwość zaciągnięcia kredytu. Banki udzielają bowiem chętniej kredytów, gdy posiadają wizję spłaty ich części z otrzymanej przez firmy refundacji. Wnioskować należy również, iż wielkość firmy ma znaczenie w możliwości ubiegania się o kredyt i korzystania z dźwigni finansowej, gdyż są one bardziej wiarygodne dla banków. Z kolei leasing jest z natury rzeczy bardziej dostępnym sposobem finansowania inwestycji, dlatego małe przedsiębiorstwa częściej korzystały z tego źródła.



**Rys. 5. Przeciętny procentowy poziom finansowania inwestycji w części refundowanych ze środków UE według wielkości firmy w latach 2004-2007**

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych w kwestionariuszach ankietowych „Wpływ funduszy strukturalnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim”.

Można zatem wnioskować, iż możliwości w zakresie pozyskiwania środków finansowych z kredytu lub leasingu są bardziej przystępne dzięki współfinansowaniu inwestycji z funduszy UE, co potwierdzają wyniki badań.

Różnice w sposobie finansowaniu projektu zauważyć można w odniesieniu do rodzaju inwestycji. Wykorzystanie środków własnych było najbardziej typowe

w przypadku komputeryzacji firmy. Takie finansowanie stosowano wówczas przeciętnie w 53,0% firm, wspomagając się zaciągniętym kredytem (40,9%). Kredyt był natomiast bardzo popularny wśród firm dokonujących zakupu wartości niematerialnych i prawnych oraz przedsiębiorstw kupujących budynek/budowlę. W przypadku tych pierwszych inwestycje z kredytu finansowane były w 63,7%, a w 1/3 ze środków własnych. W przypadku zakupu budynku proporcje były podobne: z kredytu finansowano 63,8% projektu, ze środków własnych 35,0%. Można zauważyć więc, że nikły był poziom wykorzystywania leasingu, z wyjątkiem firm dokonujących zakupu maszyn i urządzeń. Przedsiębiorstwa te stosowały leasing w 17,0%, zaś resztę inwestycji pokrywały ze środków własnych i kredytu. Należy zatem zauważyć, że wśród firm nie dokonujących zakupu maszyn, leasing nie był popularny.

**Tabela 16**

**Sposób finansowania inwestycji w części refundowanych ze środków UE a przedmiot inwestycji**

Rodzaj inwestycji	Sposób finansowania inwestycji		
	Środki własne	Kredyt	Leasing
Zakup budynku	35,0	63,8	1,3
Zakup maszyn	40,6	42,4	17,0
Zakup wartości niematerialne	33,7	63,7	2,6
Komputeryzacja	53,0	40,9	6,1
Inne	52,0	43,0	5,0

Źródło: jak w tabeli 15.

Porównując sposób finansowania inwestycji według rodzaju prowadzonej działalności zauważono, że firmy zajmujące się produkcją oraz dodatkowo jeszcze innym typem działalności najczęściej finansowały swój projekt z kredytu (przeciętnie 53,6%) a bardzo rzadko z leasingu (średnio w 8,9%). W pozostałych 37,5% projekt był finansowany ze środków własnych. Podobny odsetek (39,0%) wykorzystania środków własnych wystąpił w firmach zajmujących się samą produkcją.

**Tabela 17**

**Sposób finansowania inwestycji w części refundowanych ze środków UE a profil działalności firmy w latach 2004-2007**

Rodzaj działalności	Sposób finansowania inwestycji		
	Środki własne	Kredyt	Leasing
Produkcja i inne	37,5	53,9	8,9
Tylko produkcja	39,0	34,1	26,9
Handel/usługi	53,8	35,8	10,4

Źródło: jak w tabeli. 15.

Podmioty te w odróżnieniu od poprzednich zdecydowanie częściej (średnio 26,9%) stosowały natomiast leasing, a nieco rzadziej (średnio 34,0%) kredyt. Z kolei przedsiębiorstwa handlowo-usługowe przeciętnie w ponad 50% wspomagały realizację projektu ze środków własnych, w 35,8% z kredytu a tylko w 10,4% z leasingu.

Przypatrując się sposobom finansowania poszczególnych rodzajów inwestycji, zaobserwowano, iż w przypadku firm realizujących projekt związany z produkcją najczęściej wykorzystywanym sposobem finansowania inwestycji był kredyt. Sięgano po to źródło przeciętnie w 45,9% w firmach realizujących projekt związany z produkcją oraz innymi rodzajami działalności i średnio w 44,1% w podmiotach realizujących projekt czysto produkcyjny. Te ostatnie przedsiębiorstwa częściej wspomagały się środkami własnymi finansując swoje przedsięwzięcie inwestycyjne przeciętnie w 38,9%. Z kolei podmioty realizujące projekt produkcyjny w połączeniu jeszcze z innym profilem swojej działalności częściej (średnio w 23,8%) wykorzystywały leasing. Zupełnie alternatywną strukturę finansowania swojej inwestycji przyjęły przedsiębiorstwa realizujące przedsięwzięcia handlowo-usługowe. Średnio w 55,2% finansowały one swój projekt ze środków własnych, w 35,6% z kredytu a tylko 9,3% z leasingu.

**Tabela 18**

**Sposób finansowania inwestycji w części refundowanych ze środków UE a profil działalności, której dotyczy inwestycja w latach 2004-2007**

Rodzaj inwestycji	Sposób finansowania inwestycji		
	Środki własne	Kredyt	Leasing
Produkcja i inne	30,6	45,9	23,5
Tylko produkcja	38,9	44,1	17,0
Handel/usługi	55,2	35,6	9,3

Źródło: jak w tabeli 15.

Jeśli chodzi o podział badanych przedsiębiorstw według miejsca prowadzenia działalności i analizę ich sposobów finansowania projektu to różnice są bardzo niewielkie.

**Tabela 19**

**Sposób finansowania inwestycji w części refundowanych ze środków UE a profil działalności a lokalizacja firmy w latach 2004-2007**

Miejsce działalności	Sposób finansowania inwestycji		
	Środki własne	Kredyt	Leasing
Miasto	41,6	42,9	15,5
Wieś	41,7	41,2	17,1

Źródło: jak w tabeli 15.

Choć firmy z miasta częściej korzystały z kredytu niż środków własnych (na wsi było na odwrót) to procentowy poziom wykorzystania tych dwóch sposobów finansowania inwestycji był bardzo podobny i wynosił około 41-42%. Niewielka różnica zauważono również w przypadku leasingu. Firmy spoza miasta wykorzystywały go w 17,1%, przedsiębiorstwa miejskie w 15,5%.

#### **4. Rola państwa w pobudzaniu działalności innowacyjnej**

Polska znajduje się daleko za najbardziej rozwiniętymi krajami świata pod względem rozwoju technologicznego. Brak wystarczających środków na finansowanie badań podstawowych oraz dużych projektów rozwojowych to główna przyczyna takiej sytuacji.

Rozwój technologiczny to zasadniczo aktywność trzech grup podmiotów. Są to wszelkiego rodzaju instytucje naukowe, duże przedsiębiorstwa przemysłowe posiadające własne laboratoria, w których prowadzone są badania oraz grupa małych i średnich firm. Wynalazki tych ostatnich są może mniej spektakularne, ale ich łączna masa ma ogromne znaczenie dla ogółu gospodarki. Praktyka krajów wysoko rozwiniętych wskazuje na to, że właśnie sektor małych i średnich firm posiada zdolność do rozwoju innowacji. Wynika to z ich elastyczności, a także z konieczności funkcjonowania na rynku obok wielkich i silnych kapitałowo graczy. W Polsce jednak, wszystkie powyższe trzy grupy nie generują postępu technologicznego, który postępowałby w tempie porównywalnym do liderów. Źródła wiedzy, którymi są instytuty naukowe nie mają funduszy, które w znacznej mierze pochodzą z budżetu. Polskie duże przedsiębiorstwa z kolei, cierpią na brak środków, aby finansować badania podstawowe. Małe i średnie przedsiębiorstwa napotykają natomiast na barierę pozyskiwania finansowania. Nie mogą zatem rozwijać działalności innowacyjnej na szerszą skalę. Powyższe fakty wskazują na potężną rolę, jaką posiada do odegrania państwo. To właśnie działania rządów większości krajów rozwiniętych dały podstawy dynamicznego rozwoju technologicznego i gospodarek narodowych. Taka polityka państwa zaowocowała znacznym podniesieniem standardu życia i zamożności ich obywateli.

##### **4.1. Systemowe instrumenty wspierania innowacyjności gospodarki**

Rola państwa w pobudzaniu przedsiębiorczości i innowacyjności może mieć charakter zarówno pośredni, jak i bezpośredni. Występuje bowiem bezpośrednio jako

podmiot finansujący, jak również może ułatwiać finansowanie innym jednostkom tego typu działalność. Możliwe są również inne sposoby wspierania przedsiębiorczości i innowacyjności, na przykład poprzez doradztwo, wsparcie prawne itp. Istotne jest także wyznaczenie przez państwo obszarów, których rozwojem jest szczególnie zainteresowane, a które powinny znaleźć się pod jego szczególną opieką i uzyskać ze strony instytucji publicznych silne wsparcie.

Niemcy na przykład wyznaczyły cztery podstawowe obszary, będące priorytetem dla Federalnego Ministerstwa Edukacji Badań. Pasywny udział państwa w finansowaniu i pobudzaniu rozwoju technologicznego może przejawiać się w udostępnieniu innowacyjnym firmom potrzebnego im kapitału. Takie działania ze strony rządu odbywać się mogą zarówno poprzez prywatne fundusze, reinwestujące środki pozyskane od państwa oraz innych inwestorów, czy poprzez publiczne fundusze, które inwestują stosując się do wymogów określonych w drodze ustawowej, otrzymując w zamian określone korzyści na przykład podatkowe.

Państwo może wywierać aktywny wpływ na rozwój myśli innowacyjnej także poprzez zakładanie i finansowanie instytucji wspierającej procesy rozwojowe. Ułatwiają one bowiem pokonywanie trudności typowych dla początku działalności gospodarczej, takich jak: parki i inkubatory technologiczne oraz firmy doradztwa innowacyjnego. Państwo może także realizować różnego rodzaju programy publiczne umożliwiające wynalazcom finansowanie swoich projektów badawczych.

Działalność innowacyjna może być stymulowana wreszcie poprzez różnego rodzaju rozwiązania pośrednie, ułatwiające działalność gospodarczą. Chodzi tu głównie o specjalne zachęty podatkowe dla przedsięwzięć realizowanych w określonych i pożądanym przez państwo obszarach i branżach. Ogromne znaczenie w tej kwestii, mają również wszelkiego rodzaju gwarancje państwowe, wprowadzanie mechanizmów upraszczających zakładanie przedsiębiorstw i promujących kreatywność tak, aby korzyści pracy w dużej, stabilnej, ale mało innowacyjnej firmie zostały przeważone przez korzyści z uruchomienia własnej, innowacyjnej działalności, charakteryzującej się dużym ryzykiem.

Pomocnym instrumentem pośredniej stymulacji przedsiębiorczości jest przyznawanie małym i średnim firmom zamówień rządowych na produkty z określonych, innowacyjnych branż. Przedsiębiorstwo posiadając pewnego odbiorcę ma dużo większe szanse na pozyskanie środków finansowych od prywatnych inwestorów czy nawet banków. Ogromnym krokiem na przód było stworzenie



efektywnie działającego rynku obrotu papierami firm innowacyjnych New Connect, o którym wspomniani wcześniej.

Z doświadczeń państw zachodnich najbardziej efektywne były pośrednie metody podnoszenia poziomu innowacyjności stosowane przez ich rządy. Przykładem może być umożliwienie inwestowania pieniędzy funduszy emerytalnych w spółki prywatne, likwidacja lub obniżenie podatków od zysków kapitałowych inwestorów, udostępniających swoje wolne środki funduszom inwestycyjnym, tworzenie specjalnych rynków obrotu akcjami przedsiębiorstw innowacyjnych.

Biurokratyzacja procedur wymaganych przez zaakceptowanie projektu innowacyjnego to główna przyczyna nieefektywności bezpośredniego angażowania się państwa w finansowanie przedsięwzięć. Dotyczy to głównie publicznych programów rozwojowych, ale także publicznych funduszy inwestycyjnych. W tym ostatnim przypadku, regulacje prawne były na tyle rygorystyczne, że nie były równoważone przez zachęty podatkowe lub inne bodźce.

### **Rozwiązania podatkowe dla firm wdrażających innowacje**

Polityka fiskalna, głównie podatkowa w wielu krajach Unii Europejskiej wykorzystywana jest jako instrument wspierania przedsiębiorczości. Do głównych narzędzi tego wsparcia należą preferencyjne stawki podatkowe i ulgi dla niewielkich firm. Również państwo polskie stosuje pewne działania proinnowacyjne w zakresie polityki fiskalnej. Ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej wprowadziła szereg rozwiązań podatkowych, które mają na celu ułatwienie wprowadzania nowych rozwiązań innowacyjnych. Generalnie można wyróżnić cztery nowe instrumenty podatkowe<sup>270</sup>:

- skrócenie okresu amortyzacji zakończonych prac badawczo-rozwojowych z 36 miesięcy do 12 miesięcy,
- zaliczenie wydatków na prace badawczo-rozwojowe w koszty uzyskania przychodów niezależnie od wyniku jakim się zakończyły,
- odliczanie od podstawy opodatkowania wydatków na zakup nowej technologii od jednostek naukowych w wysokości nie większej niż 50% w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw oraz 30% w przypadku pozostałych firm,
- opodatkowanie 22% stawką podatku VAT usług naukowo – badawczych.

---

<sup>270</sup> Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, Dz. U. Nr 179, poz. 1484.

Ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej wprowadziła zmiany w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych. Umożliwia ona szybsze amortyzowanie kosztów prac rozwojowych zakończonych pozytywnym rezultatem. Obecnie zgodnie z ustawą o podatku dochodowym od osób prawnych możliwe jest amortyzowanie kosztów prac rozwojowych zakończonych wynikiem, które mogą być wykorzystane na potrzeby działalności gospodarczej podatnika, jeżeli:

- produkt lub technologia wytwarzania są ściśle ustalone, a dotyczące ich koszty prac rozwojowych wiarygodnie określone,
- techniczna przydatność produktu lub technologii została przez podatnika odpowiednio udokumentowana i na tej podstawie podatnik podjął decyzję o wytwarzaniu tych produktów lub stosowaniu technologii,
- z dokumentacji dotyczącej prac rozwojowych wynika, że koszty prac rozwojowych zostaną pokryte spodziewanymi przychodami ze sprzedaży tych produktów lub zastosowania technologii<sup>271</sup>.

Okres amortyzacji zakończonych prac ulega skróceniu z 36 miesięcy do 12 miesięcy.

Wydatki poniesione przez podatnika prowadzonych prac badawczo-rozwojowych mogą zostać zaliczone w koszty uzyskania przychodów o ile nie zostaną uznane za wartości niematerialne i prawne. Ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej doprecyzowuje w tym względzie dotychczasowe regulacje. Obecnie jedynym warunkiem zaliczenia kosztów B+R do kosztów uzyskania przychodów jest zakończenie wyżej wspomnianych prac. Nie ma znaczenia rezultat jakim zakończą się prace i czy ich efekt w postaci produktu lub technologii zostanie wdrożony do produkcji lub bezpośredniego zastosowania. Nie jest również wymagane, aby wyniki prac znalazły odzwierciedlenie w przychodach przedsiębiorstwa tzn. żeby przychody uzyskiwane w wyniku prowadzonych badań pokryły koszty ich przeprowadzenia.

### **Wydatki na zakup nowej technologii**

Od 2006 r. istnieje w Polsce możliwość skorzystania przez przedsiębiorcę z ulgi podatkowej w podatku dochodowym z tytułu wdrożenia innowacji technologicznej, która umożliwia wytwarzanie nowych lub udoskonalonych wyrobów czy usług i która jest stosowana na świecie nie dłużej niż pięć lat, co musi być potwierdzone opinią

---

<sup>271</sup> Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz. U. Nr 54, poz. 654.

niezależnej od podatnika jednostki naukowej (w rozumieniu przepisów o zasadach finansowania nauki). Ulga podatkowa przysługuje za nabycie nowej technologii wyłącznie w postaci wartości niematerialnych i prawnych. Nowoczesna maszyna nie jest więc nową technologią w sensie podatkowym. Wartości niematerialne i prawne w rozumieniu prawa podatkowego, które mogą być jednocześnie wiedzą technologiczną, mogą mieć postać np.: autorskich praw majątkowych (do programu komputerowego), licencji, praw z patentu lub wzoru użytkowego, czy też know-how. Nabycie nowych technologii musi być udokumentowane w postaci umowy, która przenosi prawo do technologii (np. sprzedaż praw autorskich do programu) lub uzyskanie uprawnień do korzystania z technologii (licencja na know-how). Nabycie nowej technologii może nastąpić od dowolnego podmiotu. Istotnym warunkiem jest, by nabycie praw było odpłatne. Przedsiębiorca może odliczyć wydatki poniesione w roku, w którym nastąpiło wprowadzenie nowej technologii do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, oraz te dokonane w roku następnym. Jeśli więc nastąpiłoby rozłożenie płatności na nową technologię na dłuższy okres już po jej wprowadzeniu do ewidencji, późniejsze wydatki nie będą mogły stanowić podstawy do zastosowania ulgi. Natomiast ewentualne przedpłaty (zadatki) zapłacone w roku poprzedzającym, zalicza się do wydatków poniesionych w tym roku, w którym nastąpiło wprowadzenie nowej technologii do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych. Zatem maksymalny okres, na który można rozłożyć płatności za nową technologię to trzy lata: rok poprzedzający jej wprowadzenie do ewidencji (a zarazem jej przyjęcie do używania w przedsiębiorstwie), rok jej wprowadzenia do ewidencji oraz następny. W każdym przypadku mówi się o roku podatkowym u danego przedsiębiorcy. Ulga podatkowa przysługuje za wydatki poniesione od dnia 1 stycznia 2006 roku - kto w 2006 wpłacił zaliczkę, a w 2007 roku nabył i wprowadził do używania nową technologię, może rozliczyć wydatki z obu tych lat. Dotyczy to zarówno podatku dochodowego od osób prawnych, jak i podatku dochodowego od osób fizycznych, prowadzących działalność gospodarczą. Ulga podatkowa polega na odliczeniu od podstawy opodatkowania części kosztów nabycia nowej technologii. Można od niej odjąć część wydatków na nową technologię. Obniżona kwota staje się bazą do obliczenia podatku dochodowego. Dla osób prawnych jest to 19%, a dla osób fizycznych według skali podatkowej lub podatku linowego - 19%.

Ulga podatkowa jest formą wsparcia publicznego dla przedsiębiorstw, dlatego jest ściśle reglamentowana. Nie łączy się ona z innymi źródłami pomocy publicznej, a czasem można ją stracić - np. jeśli wydatki na innowację zostały przedsiębiorcy zwrócone poprzez umorzenie części tzw. kredytu technologicznego. Ulga podatkowa w podatku dochodowym funkcjonuje obok normalnych zasad amortyzacji wartości niematerialnych i i prawnych.

Ulga na innowacje przysługuje każdemu przedsiębiorcy, który nabywa nową technologię, za wyjątkiem podmiotu działającego na podstawie zezwolenia w Specjalnej Strefie Ekonomicznej, w danym roku podatkowym lub w roku poprzednim, ponieważ otrzymuje on pomoc publiczną z tytułu działalności w SSE.

Ulga podatkowa wynosi 50% wydatków na nabycie nowej technologii, uwzględnionych w tzw. wartości początkowej, czyli 50% kwoty stanowiącej podstawę do amortyzacji. Ulga przysługuje tylko za wydatki faktycznie poniesione - czyli kwoty zapłacone dostawcy! Jest to wyjątek od ogólnej zasady rozliczeń memoriałowych (zwykle decyduje faktura, a nie zapłata)<sup>272</sup>.

Poszczególne rządy krajów UE wykorzystują instrumenty polityki fiskalnej dla wspierania działań innowacyjnych. Hiszpania to kraj, w którym małe przedsiębiorstwa mają możliwość korzystania ze zredukowanego, trzydziestoprocentowego podatku dochodowego. Stawka podstawowa, bowiem podatku od osób prawnych wynosi 35 procent. W Irlandii natomiast ten sam podatek obejmuje firmy o rocznym dochodzie poniżej 63 tysięcy euro, małe przedsiębiorstwa o rocznym dochodzie poniżej 40 tysięcy euro natomiast, zwolnione są z podatku VAT. Również Wielka Brytania wspiera małe i średnie firmy. Jeżeli dochód tych przedsiębiorstw nie przekracza 52 funtów, są zwolnione z rejestracji dla potrzeb VAT. Podmioty o dochodzie niższym niż 10 tysięcy funtów, płacą tylko dziesięcioprocentowy podatek dochodowy.

W krajach Unii Europejskiej również stosuje się ulgi podatkowe. Mają one na celu stymulowanie wybranych przedsięwzięć, tj. inwestycje, innowacyjność, zatrudnienie. Przykładem może być Belgia, gdzie przedsiębiorstwo może uzyskać odliczenie określonej kwoty wydatkowanej na inwestycje. W zależności od ich rodzaju oraz liczby stworzonych miejsc pracy, można w Belgii uzyskać zwolnienie od podatku od nieruchomości. W celu poprawy sytuacji finansowej belgijskich spółek, a jednocześnie utrzymanie atrakcyjności Belgii jako miejsca lokalizacji ośrodków

---

<sup>272</sup> *Ulga na innowacje zagrożona*, [www.egp.gazetaprawna.pl](http://www.egp.gazetaprawna.pl)

decyzyjnych dla zagranicznych spółek zlikwidowano rozróżnienie na odsetki od instrumentów kapitałowych i od zadłużenia: odsetki nominalne od instrumentów kapitałowych podlegają odliczeniu od podatków tak, jak odsetki od zadłużenia.

Przedsiębiorstwa, które decydują się we Francji na inwestowanie na terenach tzw. zacofanych pod względem gospodarczym lub społecznym, mogą liczyć na dwuletnie zwolnienie z podatku od nieruchomości. Instrumentem pobudzającym wzrost zatrudnienia jest przyznawana francuskim przedsiębiorcom kwota w wysokości 1524 euro za każde nowe miejsce pracy.

We Francji, Włoszech i w Grecji wobec małych i średnich przedsiębiorstw stosuje się uproszczone opodatkowanie za pomocą stawek przeciętnych. Istnieją dwa sposoby opodatkowania zysku. Podatek może być pobierany od dochodu przedsiębiorstwa – wypłacana dywidenda jest zwolniona od podatku, lub spółka od płacenia podatku. Płacą ją wówczas udziałowcy. W Niemczech i Włoszech podatek od spółek pobrany od dywidendy, podlega potrąceniu do podatku dochodowego firm – udziałowców lub akcjonariuszy. W Danii, Francji, Irlandii i Wielkiej Brytanii przypadającą na udziałowców lub akcjonariuszy część opłaconego już podatku od dywidendy, małe i średnie podmioty mogą potrącić od podatku dochodowego od osób prawnych<sup>273</sup>.

### **Instrumenty podatkowe - VAT na usługi naukowo-badawcze**

Od 1.01.2006r. podatkiem VAT zostały opodatkowane usługi naukowo-badawcze. Wprowadzona stawka wynosi 22%. Do tej pory podatnicy prowadzący działalność naukowo-badawczą nie mieli możliwości odliczenia podatku VAT od nabywanych towarów i usług. Powodowało to zwiększanie kosztów prowadzonych działań badań naukowych. Oczywiście najkorzystniejsza stawka byłaby na poziomie 0%. Jednak ze względu na dążenia Unii Europejskiej do ujednoczenia stawek podatku VAT w całej Europie mało prawdopodobne wydaje się jej wynegocjowanie przez Polskę. Dlatego też, Polska będzie dążyć do wynegocjowania stawki preferencyjnej w wysokości 7%.

W Niemczech na przykład firmy jednoosobowe osiągające zysk poniżej 245 tysięcy euro mogą korzystać z obniżonej stawki podatku dochodowego. W celu aktywizacji małych firm do zwiększenia wydatków na badania i rozwój oraz tworzenie

---

<sup>273</sup> *Jaka jest konstrukcja i jakie są stawki podatku od spółek obowiązujące w krajach Unii?*, [www1.ukie.gov.pl](http://www1.ukie.gov.pl)

nowych miejsc pracy, przedsiębiorstwa o rocznym obrocie niższym niż 150 tysięcy euro, mają korzystniejsze opodatkowanie VAT.

### **Subwencje i gwarancje rządowe**

Decydującą rolę w kształtowaniu innowacyjnego charakteru europejskiej gospodarki odgrywają małe i średnie przedsiębiorstwa, które zmierzają w tym samym kierunku, co firmy w Stanach Zjednoczonych i Japonii i to na nie przypada już ponad połowa wydatków w dziedzinie badań i rozwoju. Widać to zwłaszcza w najbardziej zaawansowanych pod tym względem Niemczech. Przedsiębiorstwa niemieckie w większości same finansują swoje prace badawcze, a udział subwencji państwowych w finansowaniu innowacyjności małych i średnich firm jest bardzo niski. Inaczej jednak wygląda sytuacja w większości pozostałych państw UE, które udzielają znacznego wsparcia finansowego swoim przedsiębiorcom<sup>274</sup>. Na przykład we Francji państwowe subwencje przeznaczone na tworzenie nowych firm o charakterze innowacyjnym otrzymuje co roku ponad 500 przedsiębiorców. W pierwszym etapie pomoc udzielana jest na ekspertyzy i pokrycie kosztów związanych z tworzeniem nowego przedsiębiorstwa, natomiast w przypadku udanego wdrożenia innowacji przedsiębiorca otrzymuje zwrot 50 proc. poniesionych kosztów. Także w Holandii rząd oferuje firmom powstającym w tzw. branżach innowacyjnych preferencyjne warunki kredytowania – przyznawane im rządowe gwarancje mogą wynosić kilkaset tysięcy euro. Dopuszczalne jest również przedłużenie gwarancji do kilkunastu lat. Belgijskie przedsiębiorstwa zainteresowane działalnością innowacyjną mogą otrzymać subwencję pokrywającą do 80 proc. kosztów ekspertyz, badań i analiz oceniających rynkowe szanse przedsięwzięcia, w tym także 80 proc. kosztów związanych z wynagrodzeniem i składkami socjalnymi pracownika zatrudnionego w celu wdrażania danej innowacji. Pomoc ze strony Wspólnoty pozwala finansować działalność innowacyjną małych przedsiębiorstw nawet w państwach stosunkowo niezamożnych. Np. w Grecji pod koniec lat dziewięćdziesiątych aż 33 proc. nakładów na badania i rozwój pochodziło ze źródeł innych niż budżet i nakłady własne przedsiębiorstw, a więc głównie ze środków otrzymanych z Unii Europejskiej.

Przystąpienie Polski do UE zmieniło w sposób zasadniczy sytuację naszych przedsiębiorstw, które uzyskały dostęp do unijnych funduszy. Ustawą z dnia

---

<sup>274</sup> *Programy wspierania działalności gospodarczej w Niemczech*,  
[www.polonialogospodarka.com/informacje/wspieraniedzialalnoscigospodarczej](http://www.polonialogospodarka.com/informacje/wspieraniedzialalnoscigospodarczej).

16 kwietnia 2004 r. powołano w Polsce Fundusz Poręczeń Unijnych. Podstawowym celem jego działania jest wspieranie polskich podmiotów i samorządów w procesie absorpcji środków Unii Europejskiej. Fundusz umożliwia uzyskanie kredytu bankowego oraz pozyskiwanie środków z emisji obligacji na realizację projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej. O poręczenie lub gwarancję mogą ubiegać się kredytobiorcy, pożyczkobiorcy lub emitenci obligacji realizujący na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej, w szczególności inwestycyjny, szkoleniowy i badawczy<sup>275</sup>.

Według reguł przyjętych w ustawie z dnia 8 października 2004 r. o zasadach finansowania nauki<sup>276</sup>, środkami finansowymi na naukę dysponuje Ministerstwo Nauki i Informatyzacji. Finansowanie nauki dotyczy działań na rzecz realizacji polityki naukowej, naukowo-technicznej i innowacyjnej państwa, a w szczególności badań naukowych, prac rozwojowych i realizacji innych zadań szczególnie ważnych dla postępu cywilizacyjnego. Minister ustala wysokość środków finansowych na naukę w planie finansowym dotyczącym części budżetu państwa na nią przeznaczoną. Minister przyznaje środki finansowe: jednostkom naukowym - na prowadzenie działalności statutowej i na inwestycje służące potrzebom badań naukowych lub prac rozwojowych, szkołom wyższym - na badania własne, jednostkom naukowym reprezentującym sieć naukową - na badania wspólne, jednostkom naukowym i innym uprawnionym podmiotom - na realizację zadań lub przedsięwzięć przewidzianych do wykonania w ustalonym okresie i na określonych warunkach, ministrom kierującym działami administracji rządowej, kierownikom centralnych organów administracji rządowej oraz Prezesowi Polskiej Akademii Nauk - na realizację zadań z zakresu działalności wspomagającej badania. Środki finansowe na naukę przeznacza się na finansowanie: działalności statutowej, inwestycji służących potrzebom badań naukowych lub prac rozwojowych, projektów badawczych, projektów celowych, współpracy naukowej z zagranicą.

Inicjatywa Technologiczna z kolei jest programem Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego ukierunkowanym na rozwój nowych produktów i technologii w oparciu o polskie osiągnięcia naukowo-techniczne. Nowatorskim elementem programu jest to, że jest adresowany do przedsiębiorców, w szczególności małych i średnich, oraz tych zespołów badawczych, które są bezpośrednio powiązane

---

<sup>275</sup> Ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 r. o Funduszu Poręczeń Unijnych, Dz. U., Nr 121, poz. 1262.

<sup>276</sup> Ustawa z dnia 8 października 2004 r. o zasadach finansowania nauki, Dz. U., Nr 161, poz. 1359.

z działalnością przemysłową. Istotnym wydaje się być także fakt, że część środków finansowych przeznaczona jest na wsparcie jednostek pośredniczących w transferze technologii. Z uwagi na szczególne cele Inicjatywy Technologicznej, zastosowane zostaną w tym przypadku nowe procedury oceny wniosków a także ich kwalifikacji do finansowania oraz rozliczenia efektów finalnych. Przy ocenie badań i prac rozwojowych w ramach Inicjatywy Technologicznej szczególna uwaga zwrócona będzie na możliwość komercyjnego wykorzystania wyników proponowanych działań, a oczekiwanym efektem końcowym powinno być wdrożenie tych rozwiązań<sup>277</sup>.

### **Bon na innowacje**

Bon na innowacje to nowy program Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, którego celem jest stworzenie kontaktów między przedsiębiorcami a placówkami naukowymi. Program skierowany jest do przedsiębiorców, którzy w roku złożenia wniosku oraz w ciągu 3 lat kalendarzowych poprzedzających rok złożenia aplikacji o udzielenie wsparcia w ramach programu Bon na innowacje, nie korzystali z usług żadnej jednostki naukowej w zakresie prac badawczo-rozwojowych.

Wsparcie w ramach Bonu na innowacje będzie mogło być udzielone mikroprzedsiębiorcy lub małemu przedsiębiorcy. W ramach programu Bon na innowacje jeden przedsiębiorca będzie mógł uzyskać pomoc o wartości maksymalnej 15 000 zł. Wsparcie w ramach programu „Bon na innowacje” będzie przeznaczone na zakup usługi badawczo-rozwojowej realizowanej przez Wykonawcę usługi, mającej na celu opracowanie nowych lub udoskonalenie istniejących technologii lub wyrobów danego przedsiębiorstwa. Przykładowe usługi kwalifikujące się do wsparcia to:

- badania naukowe, w tym przemysłowe,
- prace rozwojowe, w tym tworzenie projektów, opracowywanie prototypów, testowanie produktów i usług,
- opracowanie i zastosowanie narzędzi zarządzania innowacją, w tym zarządzania jakością,
- zaprojektowanie zmian procesu, zmian w zarządzaniu łańcuchem dostaw,
- opracowanie nowego modelu rozwoju przedsiębiorstwa,
- opracowanie nowego sposobu dostarczania usług i obsługi klienta,
- rozwój nowej usługi,

---

<sup>277</sup> [www.nauka.gov.pl](http://www.nauka.gov.pl)



- przygotowanie i przeprowadzenie audytu innowacyjnego/technologicznego<sup>278</sup>.

#### **4.2. Regionalne i lokalne instytucje wspierania innowacyjności i przedsiębiorczości niewielkich firm na terenie Wielkopolski**

W Wielkopolsce istnieje ponad 100 organizacji zrzeszających przedsiębiorców i pracodawców oraz instytucji działających na ich rzecz. Ich działalność odgrywa bardzo ważną rolę w tworzeniu klimatu inwestycyjnego służącego rozwojowi sektora MŚP. Pomoc w zakładaniu nowych firm oraz finansowaniu przedsięwzięć, przyciąganie kapitału z zewnątrz, wielokierunkowe wspieranie rozwoju firm, kojarzenie partnerów biznesowych, transfer technologii oraz szeroko rozumiana działalność promocyjna, doradcza i szkoleniowa to główne cele działalności instytucji otoczenia biznesu. Większość z nich, bo około 50% funkcjonuje na poziomie regionalnym. Zalicza się do nich między innymi:

- fundusze poręczeń kredytowych i fundusze pożyczkowe,
- organizacje gospodarcze zrzeszające przedsiębiorców,
- izby gospodarcze, organizacje pracodawców, agencje rozwoju regionalnego, inkubatory wspierania przedsiębiorczości, parki naukowo-technologiczne, centra wspierania przedsiębiorczości, instytucje finansowe i banki.

Parki naukowo-technologiczne i inkubatory technologiczne to te instytucje, które powinny zapewniać przepływ nowoczesnych rozwiązań ze sfery naukowo-badawczej do przedsiębiorstw. W Wielkopolsce funkcjonuje Poznański Park Naukowo-Technologiczny przy Fundacji Uniwersytetu im. A. Mickiewicza w Poznaniu oraz Nickel Technology Park w Złotnikach pod Poznaniem. Istnieją również dwa inkubatory przedsiębiorczości prowadzone przez Fundację „Kaliski Inkubator Przedsiębiorczości” oraz Inkubator Przedsiębiorczości w Ostrzeszowie.

Ważną organizacją w województwie wielkopolskim jest Sejmik Gospodarczy Województwa Wielkopolskiego. Jego celem jest wyrażanie i obrona interesów zorganizowanych środowisk gospodarczych z regionu wielkopolski wobec samorządu terytorialnego administracji rządowej, parlamentarzystów oraz innych partnerów<sup>279</sup>.

---

<sup>278</sup> *Bon na innowacje – wsparcie dla najmniejszych firm*, [www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl)

<sup>279</sup> *Małe i średnie przedsiębiorstwa w województwie wielkopolskim*, Materiały informacyjne Urzędu Marszałkowskiego Województwa Wielkopolskiego, Departament Rozwoju Regionalnego, Poznań 2006, s. 33.

Poza wyżej wymienionymi instytucjami na obszarze Wielkopolski działa wiele izb gospodarczych należą do nich między innymi:

- Polska Izba Gospodarcza Importerów, Eksporterów i Kooperacji,
- Wielkopolska Izba Przemysłowo-Handlowa,
- Wielkopolska Izba Budownictwa,
- Wielkopolska Izba Turystyczna,
- Wielkopolska Izba Rzemieślnicza,
- Regionalna Izba Gospodarcza w Lesznie,
- Pilska Izba Gospodarcza,
- Konińska Izba Gospodarcza,
- Regionalna Izba Gospodarcza w Kaliszu,
- Izba Przemysłowo-Handlowa Południowej Wielkopolski,
- Jarocińska Izba Przemysłowo-Handlowa,
- Wolsztyńska Izba Gospodarcza,
- Turecka Izba Gospodarcza,
- Pleszewska Izba Gospodarcza.

Organizacjami, które reprezentują pracodawców są: Związek Pracodawców Wielkopolska, Wielkopolski Związek Pracodawców Prywatnych oraz Łoża Wielkopolska BCC.

Istotnym ograniczeniem rozwoju niewielkiej przedsiębiorczości jest brak wystarczających środków finansowych na realizację zadań inwestycyjnych. Wyraża się on w ograniczonym dostępie do kredytów i pożyczek bankowych z uwagi na skomplikowaną procedurę oceny zdolności kredytowych firm oraz kosztów pożyczek i kredytów. Z tego względu Samorząd Województwa Wielkopolskiego podjął decyzję o powołaniu instytucji finansowych (pożyczkowej i doręczeniowej). Jej głównym zadaniem jest wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw w wprowadzeniu działalności gospodarczej. Należą do nich: Wielkopolska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości Sp. z o.o. (WARP) oraz Fundusz Rozwoju i Promocji Województwa Wielkopolskiego S.A. (FRiPWW).

WARP Sp. z o.o. powołana została Uchwałą Sejmiku Województwa Wielkopolskiego z dnia 4 września 2003 roku. Jej głównymi zadaniami jest udzielanie pożyczek, promocja eksportu oraz kojarzenie przedsiębiorców wielkopolskich z partnerami zagranicznymi oraz prowadzenie szkoleń, kursów i innych form edukacji.

Pożyczki mogą być udzielane wyłącznie małym przedsiębiorcom zatrudniającym do 49 pracowników oraz absolwentom i bezrobotnym rozpoczynającym działalność gospodarczą na terenie województwa wielkopolskiego<sup>280</sup>.

FRiPWW S.A. powołany został przez Zarząd Województwa Wielkopolskiego 29 grudnia 2001 roku. Do głównych zadań statutowych tej instytucji należą:

- świadczenie pomocy małym i średni firmom, które działają na obszarze województwa wielkopolskiego Przyjmuje ona postać poradnictwa ekonomicznego, udzielania poręczeń, organizowania kursów i szkoleń, ułatwiania kontaktów z przedsiębiorcami z poza wielkopolski,
- prowadzenie działań informacyjno-reklamowych dotyczących uwarunkowań gospodarczych województwa wielkopolskiego w środkach masowego przekazu,
- organizowanie imprez informacyjnych o gospodarce województwa wielkopolskiego i uczestniczenie w imprezach organizowanych przez inne podmioty<sup>281</sup>.

Instytucje proinnowacyjne – parki naukowo – technologiczne, inkubatory i centra transferu technologii stanowią bardzo ważny element systemu innowacyjnego każdego kraju w rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości na szczeblu makroekonomicznym. Są one odpowiedzialne za sprawny przepływ wiedzy i innowacji, który zapewnia generowanie korzyści zewnętrznych będących podstawą wzrostu gospodarczego opartą na wiedzy. Współpraca sektora nauki i przedsiębiorstw to niezwykle istotny pomost w systemie innowacyjnym.

Od współpracy pomiędzy środowiskiem naukowym a przemysłem zależy innowacyjność i rozwój technologiczny danego kraju. Głównym źródłem wiedzy są nadal uczelnie i instytucje badawcze. Z uwagi na krótki cykl życia produktów i wynalazków ważne jest, by nowe rozwiązania technologiczne szybko przeszczepiane były na grunt praktyki gospodarczej. Tylko w takiej sytuacji wiedza podstawowa będzie przynosić wymierne korzyści rozwojowe. Wobec faktu występowania na całym świecie wielu barier dla sprawnej współpracy nauki i sektora przedsiębiorstw, instytucje proinnowacyjne mają je przewycięzać pełniąc funkcje pośredników i platform współpracy (także między przedsiębiorstwami) oraz stymulując przedsiębiorczość akademicką i wspierając powstawanie klastrów. Specyfika parków naukowo – technologicznych i inkubatorów polega na tym, iż pełnią one rolę inicjatorów

---

<sup>280</sup> *Materiały informacyjne...*, op. cit., s. 34.

<sup>281</sup> Tamże, s. 35-36.

współpracy, zarówno między przedsiębiorstwami a sferą nauki, jak i między firmami. Główną funkcją parków jest ułatwienie przedsiębiorcom kontaktów z ośrodkami naukowymi. Funkcję tą wypełniają poprzez gromadzenie na jednym terenie wielu podmiotów o podobnym profilu lub z danego sektora i sektorów pokrewnych. W początkowej fazie współpraca ta często ma charakter nieformalny dzięki spotkaniom na terenie parku, a przepływ wiedzy między firmami następuje poprzez „podpatrywanie i naśladownictwo”.

Zasadniczą różnicę pomiędzy parkiem a inkubatorem stanowi zakres wsparcia otrzymywanego przez przedsiębiorców. Zapewnienie odpowiedniej lokalizacji dla firm technologicznych i innowacyjnych na danym terenie to główna rola parku. Ten zakres swoich funkcji parki wypełniają poprzez działanie w formule komercyjnej gromadząc firmy o ustabilizowanej sytuacji na rynku (dojrzałe), które akceptują cenowe stawki czynszu, za co w zamian mogą korzystać z infrastruktury oraz uczestniczenia w specyficznym i konkurencyjnym otoczeniu. Wspieranie nowych firm technologicznych to zadanie inkubatorów. Warunki korzystania z nich, w ograniczonym okresie czasu są, dlatego preferencyjne. Inkubatory są często prowadzone w ramach parków technologicznych.

Warto zwrócić uwagę również na instytucję preinkubatora. Służy on przede wszystkim naukowcom i potencjalnym przedsiębiorcom, którzy rozważają rozpoczęcie działalności gospodarczej, wykorzystując jakiś wynalazek lub rozwiązanie technologiczne. Poprzez szkolenia i nawiązanie odpowiednich kontaktów biznesowych preinkubator ma ich przygotować do tej działalności. Jego rolą jest również zapewnienie weryfikacji, czy dany projekt warto realizować w postaci nowego podmiotu. Funkcjonowanie preinkubatorów ogranicza zasadniczo ryzyko założenia przedsiębiorstwa przez naukowców, a także przyczynia się do tworzenia większej liczby firm akademickich.

Dla istniejących już firm technologicznych funkcjonują akceleratory technologiczne, których głównym zadaniem jest przyspieszenie rozwoju tych firm, poprzez stosowanie różnych programów. Istnieją także inkubatory wirtualne – bez przestrzeni. Pomagają one wyłącznie w zakładaniu nowych firm technologicznych i później organizują ich współpracę.

Oprócz parków naukowo – technologicznych i inkubatorów niezwykle istotnym i dużym segmentem instytucji proinnowacyjnych są centra transferu technologii i innowacji. Ich zadanie to pośredniczenie w dyfuzji technologii. Zarówno poprzez

patenty i licencje, jak i doradztwo i szkolenia. Funkcjonują one w ramach uczelni lub jako samodzielne podmioty. Działając w środowisku naukowym, pełnią one często rolę „agenta”, który oferuje dorobek uczelni i ich pracowników, jak również organizuje kontakty z przemysłem zapewniając w ten sposób na przykład dopływ zleceń badawczych. Centra, które mają charakter samodzielny gwarantują z kolei koncentrację rozproszonych informacji o dostępnych ofertach oraz wspierają firmy w procesie transferu technologii. Centra transferu technologii i innowacji działają nie tylko na rzecz nowych przemysłów, lecz także skupiają się na branżach tradycyjnych, których innowacyjność w głównym stopniu opiera się na istniejącej już technologii, dystrybuowanej w formie patentów czy licencji<sup>282</sup>.

#### 4.3. Współpraca wielkopolskich małych i średnich przedsiębiorstw z instytucjami badawczo - rozwojowymi – badania własne

Szansą dla polskiego sektora małych i średnich przedsiębiorstw na rozpoczęcie i poszerzenie współpracy z jednostkami badawczo rozwojowymi były fundusze strukturalne dostępne dla niewielkich podmiotów w programowaniu 2004-2006. Poprzez poszczególne działania Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw firmy miały możliwość sfinansowania inwestycji przy udziale środków UE. Aplikacje zgłaszane przez potencjalnych beneficjentów były dodatkowo punktowane w sytuacji, gdy firmy deklarowały działania w obszarze B+R. W tabeli 20 ukazano wyniki badań dotyczących współpracy wielkopolskich małych i średnich przedsiębiorstw z instytucjami B+R w związku z uzyskaniem przez nie refundacji unijnej.

**Tabela 20**

#### Wpływ funduszy strukturalnych na działania MŚP w obszarze B+R w latach 2004-2007

Wyszczególnienie	Ogółem	Zlokalizowana w parku przemysłowym		Przedsiębiorca jest twórcą technologii		Projekt dotyczył wdrożenia technologii		Elementem projektu było stworzenie		Projekt zakładał utworzenie laboratorium	
		Nie	Tak	Nie	Tak	Nie	Tak	Nie	Tak	Nie	Tak
w liczbach bezwzględnych											
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>96</b>	<b>14</b>	<b>98</b>	<b>12</b>	<b>87</b>	<b>23</b>	<b>107</b>	<b>3</b>	<b>104</b>	<b>6</b>
<i>Wielkość przedsiębiorstwa</i>		$\chi^2=0,8598$		$\chi^2=0,0401$		$\chi^2=0,0035$		$\chi^2=3,4399$		$\chi^2=3,3107$	
Małe	52	47	5	46	6	41	11	49	3	47	5
Średnie	58	49	9	52	6	46	12	58	-	57	1

<sup>282</sup> M. Dzierżanowski, S. Szultka, P. Tamowicz, E. Wojnicka, *Analiza stanu i kierunku rozwoju parków naukowo – technologicznych, inkubatorów technologicznych i centrów transferu technologii w Polsce*, PARP, Warszawa 2005, s. 7-8.

<i>Miejsce działalności</i>		$\chi^2=0,0166$		$\chi^2=2,5553$		$\chi^2=1,5562$		$\chi^2=0,0204$		$\chi^2=0,4396$	
Miasto	69	60	9	64	5	52	17	67	2	66	3
Wieś	41	36	5	34	7	35	6	40	1	38	3
<i>Rodzaj działalności</i>		$\chi^2=2,7876$		$\chi^2=2,3373$		$\chi^2=0,4803$		$\chi^2=1,3625$		$\chi^2=0,4952$	
Produkcja i inne	44	36	8	37	7	35	9	43	1	42	2
Tylko produkcja	42	37	5	38	4	32	10	40	2	40	2
Handel / usługi	24	23	1	23	1	20	4	24	-	22	2
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu											
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>87,3</b>	<b>12,7</b>	<b>89,1</b>	<b>10,9</b>	<b>79,1</b>	<b>20,9</b>	<b>97,3</b>	<b>2,7</b>	<b>94,5</b>	<b>5,5</b>
<i>Wielkość przedsiębiorstwa</i>											
Małe	100,0	90,4	9,6	88,5	11,5	78,8	21,2	94,2	5,8	90,4	9,6
Średnie	100,0	84,5	15,5	89,7	10,3	79,3	20,7	100,0	-	98,3	1,7
<i>Miejsce działalności</i>											
Miasto	100,0	87,0	13,0	92,8	7,2	75,4	24,6	97,1	2,9	95,7	4,3
Wieś	100,0	87,8	12,2	82,9	17,1	85,4	14,6	97,6	2,4	92,7	7,3
<i>Rodzaj działalności</i>											
Produkcja i inne	100,0	81,8	18,2	84,1	15,9	79,5	20,5	97,7	2,3	95,5	4,5
Tylko produkcja	100,0	88,1	11,9	90,5	9,5	76,2	23,8	95,2	4,8	95,2	4,8
Handel / usługi	100,0	95,8	4,2	95,8	4,2	83,3	16,7	100,0	-	91,7	8,3

\* Uwaga: Wartość krytyczna statystyki  $\chi^2$  dla poziomu istotności  $\alpha=0,05$  w przypadku analizy wielkości przedsiębiorstwa oraz miejsca działalności wynosi 3,8414, a w przypadku rodzaju działalności 5,9914.

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych w kwestionariuszach ankietowych „Wpływ funduszy strukturalnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim”.

Analizując wpływ otrzymanej refundacji z funduszy strukturalnych na współpracę małych i średnich przedsiębiorstw z jednostkami badawczo rozwojowymi lub tworzenie własnych laboratoriów naukowych uwzględniono 3 cechy opisujące przedsiębiorstwa: wielkość firmy, miejsce działalności oraz jej profil. Okazało się, że tylko 14 firm tj. 12,7% było zlokalizowanych w parku przemysłowym. Przy czym większy odsetek firm średnich (15,5%) niż małych (9,6%) usytuowało swoją działalność w parku technologicznym. W przypadku 12 firm (10,9%) przedsiębiorca był twórcą technologii będącej przedmiotem inwestycji, przy czym takich podmiotów na wsi było więcej (17,2%) niż w mieście (7,2%). Z kolei najwięcej firm, to jest 23 przedsiębiorstwa (20,9%) realizowały projekt, który dotyczył wdrożenia technologii opracowanej na zamówienie wnioskodawcy, a tylko 3 firmy (2,7%) tworzyły technologie w swoim laboratorium B+R. Podmioty wdrażające rozwiązania technologiczne na zamówienie częściej zlokalizowane były w mieście (24,6%) niż na wsi (14,6%). Ponadto 6 przedsiębiorstw (5,5%) zakładało w swoim projekcie utworzenie laboratorium B+R.

Uwzględniając badane cechy do opisu zakresu działań niewielkich firm w sferze B+R zauważono, że żadna z nich nie ma istotnego wpływu na ten obszar funkcjonowania MŚP. Stosując test niezależności  $\chi^2$  do badania każdej pary zmiennych w żadnym przypadku nie uzyskano podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej mówiącej o braku statystycznie istotnej zależności między analizowanymi cechami. Wynika

to z otrzymanych wartości statystyki testowej  $\chi^2$ , która w żadnym przypadku nie przekroczyła wartości krytycznej otrzymanej na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ . Mimo braku statystycznie istotnych związków między wielkością przedsiębiorstwa, jego lokalizacją i profilem działalności a wspomnianymi działaniami dostrzeżono kilka prawidłowości. Na przykład utworzenie własnego laboratorium B+R w związku z refundowaną inwestycją zakładało 6 przedsiębiorstw (5,5%), przy czym firm małych 9,6% a średnich 1,7%. Można zatem wywnioskować, że mimo możliwości korzystania przez niewielkie podmioty z dofinansowania unijnego miało to niewielki wpływ na współpracę tego sektora z jednostkami badawczo rozwojowymi. Większość firm nie nawiązała takiej kooperacji, nie była również zainteresowana utworzeniem laboratoriów w ramach własnej struktury. Refundacja nie stanowiła dla większości niewielkich przedsiębiorstw wystarczającej motywacji również dla tworzenia własnych technologii lub na zamówienie. Świadczy to o niskiej świadomości sektora MŚP na temat korzyści i wagi takiego kierunku rozwoju firmy.

Dla małych i średnich przedsiębiorstw integracja Polski z Unią Europejską zaczęła się już przed 1 maja 2004 roku i umożliwiała stosowanie różnorodnych form pomocy dla nich w ramach całej Unii i przez poszczególne kraje członkowskie. Polityka UE wobec MŚP stała się źródłem ogromnych możliwości w zakresie rozwoju konkurencyjności i innowacyjności polskich niewielkich podmiotów.

## **Rozdział IV**

# **UNIA EUROPEJSKA NA RZECZ ROZWOJU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE I W REGIONIE WIELKOPOLSKIM**

### **1. Polityka Unii Europejskiej wobec podmiotów o małej skali wytwarzania**

Ogromną rolę, jaką sektor małych i średnich przedsiębiorstw odgrywa w Unii Europejskiej dostrzeżono w latach siedemdziesiątych, natomiast wzmożona aktywność instytucji i państw członkowskich Unii Europejskiej na rzecz poprawy warunków ich funkcjonowania przypadła na lata osiemdziesiąte i dziewięćdziesiąte dwudziestego wieku.

Zasady jednolitego rynku były najważniejszym impulsem dla przyjęcia wspólnej polityki wobec małych i średnich firm. Cztery swobody: przepływu towarów, usług, kapitału i osób, w znakomity sposób zlikwidowały bariery w obszarze działań tego sektora<sup>283</sup>. Polityka Unii Europejskiej wobec niewielkich przedsiębiorstw oparta jest głównie na uchwałach i zaleceniach Rady Unii Europejskiej, a także inicjatywach i programach Komisji Europejskiej. Akty te tworzą ramy wspólnych działań na rzecz małych i średnich firm, które wspierają ich aktywność na jednolitym rynku. Choć nie mają one charakteru normatywnego podmioty te respektować muszą prawa wspólnotowe we wszystkich dziedzinach jednolitego rynku, a przede wszystkim w zakresie polityki konkurencji, jak i zasad korzystania z pomocy publicznej.

Do najważniejszych decyzji tworzących wspólnotową politykę wobec małych i średnich przedsiębiorstw należą:

- ogłoszenie roku 1983 okresem małej i średniej przedsiębiorczości oraz rzemiosła,
- powołanie niezależnego zespołu ekspertów ds. małych i średnich przedsiębiorstw w czerwcu 1986 roku. Jego zadaniem było stworzenie programu dla Komisji Europejskiej zakładającego harmonizację polityk narodowych i wspólnotowych, stworzenie systemu współpracy z organizacjami reprezentującymi małe i średnie przedsiębiorstwa, udzielanie pomocy publicznej w tworzeniu programów i organów rozwiązujących praktyczne problemy rozwoju firm sektora małych i średnich przedsiębiorstw. W 1989 roku zespół

---

<sup>283</sup> B. Pawłowski, *Prawo materialne Wspólnot Europejskich*, Wydawnictwo BSiE, Warszawa 1998, s. 1.



ten został przekształcony w XXIII Dyрекję Generalną Komisji, której obszarem działań była wyłącznie problematyka małych i średnich przedsiębiorstw,

- przyjęcie w 1986 roku Programu działania dla małych i średnich przedsiębiorstw, uznanego za początek kształtowania wspólnej polityki wobec MŚP. Celem tego Programu było harmonizowanie przepisów prawnych obowiązujących w krajach członkowskich oraz zapewnienie zasady uczciwej konkurencji i stymulowanie uproszczenia w systemach podatkowych. Program ten miał również na celu wspieranie inwestycji i eksportu,
- stworzenie w 1987 roku sieci Centrów Euro – Info mających wspierać sektor małych i średnich przedsiębiorstw poprzez udzielanie informacji dotyczących przepisów prawnych, norm i standardów wyrobów i usług, programów wsparcia, doradztwa i consultingu oraz partnerów biznesowych,
- przyjęcie przez Radę EWG w czerwcu 1988 r. Uchwały w sprawie Rozwoju infrastruktury przedsiębiorczości i działań mających na celu promowanie rozwoju przedsiębiorczości głównie małych i średnich przedsiębiorstw w krajach członkowskich. W tym samym roku przyjęto również decyzję dotyczącą poprawy środowiska biznesu oraz promocji rozwoju przedsiębiorstw, a w szczególności małych i średnich firm w krajach Unii Europejskiej. Głównym priorytetem tej decyzji było usuwanie barier administracyjnych, finansowych i prawnych hamujących tworzenie i rozwój przedsiębiorstw, a także informowanie przedsiębiorców o regulacjach prawnych dotyczących małych i średnich podmiotów.

W grudniu 1992 roku przyjęto Uchwałę Rady Europejskiej w kwestii uproszczenia procedur administracyjnych głównie dla małych i średnich przedsiębiorstw. Uchwała ta adresowana była zarówno do Komisji, jak i państw członkowskich. Przedmiotem jej było zwrócenie uwagi na dostępność niewielkich firm do wczesnego etapu prac legislacyjnych i ich pomocy w tworzeniu „dobrego prawa” dla niewielkich podmiotów.

Istotne znaczenie w polityce Unii Europejskiej dla tego sektora miało przyjęcie przez Instytucję Unii Europejskiej w czerwcu 1993 roku Drugiego wieloletniego programu na rzecz przedsiębiorczości. Obejmował on okres od 1 lipca 1993 roku do 31 grudnia 1996 roku i zawierał propozycję działań, których przedmiotem było:

- poprawa prawnego i administracyjnego otoczenia firm,

- łatwiejszy dostęp informacji dla przedsiębiorstw,
- poprawa funkcjonowania sieci umożliwiającej kontakty partnerów handlowych,
- doskonalenie instrumentów pozwalający na bezpośredni kontakt przedsiębiorców,
- zapewnienie uwzględnienia w różnych działaniach Wspólnoty interesów małych i średnich przedsiębiorstw,
- zachęcanie sektora małych i średnich firm do przystosowania się do nowych zmian strukturalnych i zasad funkcjonowania jednolitego rynku,
- promowanie sprawniejszego i lepiej funkcjonującego finansowego otoczenia przedsiębiorstw oraz dostępu do różnych źródeł finansowania inwestycji małych i średnich przedsiębiorstw.

Podstawy prawne oraz zasady działań Wspólnoty wobec małych i średnich przedsiębiorstw zawiera Traktat z Maastricht. Artykuł 130 stwierdza, iż wszystkie kraje członkowskie UE powinny współpracować przy tworzeniu dogodnego otoczenia dla rozwoju przedsiębiorstw, szczególnie małych i średnich. Ważne zalecenia określone zostały w artykule 130 F.2, który zawiera rekomendacje dotyczące współpracy MŚP z ośrodkami badawczymi i naukowymi w zakresie badań i rozwoju technologicznego.

Ukoronowaniem działań instytucji Unii Europejskiej dotyczących sektora small biznesu, było przygotowanie tzw. Zintegrowanego Programu dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw oraz Rzemiosła. Głównym jego celem było zapewnienie ścisłej współpracy i partnerstwa między wszystkimi organami unijnymi i państwami członkowskimi wspierającymi rozwój niewielkich firm. Wiodącym założeniem Zintegrowanego Programu było zwiększenie spójności, przejrzystości i efektywności polityki wobec małych i średnich podmiotów.

Rada Unii Europejskiej podjęła w grudniu 1997 roku decyzję dotyczącą realizacji Trzeciego Wieloletniego Programu na rzecz przedsiębiorstw i przedsiębiorczości na lata 1997 – 2000. Do głównych jego celów należało:

- uproszczenie i udoskonalenie otoczenia administracyjnego i prawnego poprzez ujęcie interesów MŚP w całokształcie polityki gospodarczej Unii Europejskiej oraz dalsza poprawa działalności administracji na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw, jak również warunków sprzyjających prowadzeniu transnarodowych interesów tego sektora,

- zwiększenie dostępu sektora niewielkich podmiotów do środków finansowych poprzez:
  - ✓ szersza możliwość wejścia na rynek kapitałowy dla dynamicznie rozwijających się małych i średnich przedsiębiorstw,
  - ✓ większy dostęp MŚP do udzielanych przez Europejski Bank Inwestycyjny oraz Europejski Fundusz Inwestycyjny pożyczek w celu podniesienia poziomu konkurencyjności firm należących do tego sektora,
  - ✓ działania mające na celu obniżenie zadłużenia tych firm.
- szerszy dostęp małych i średnich przedsiębiorstw do programów badawczo – rozwojowych, innowacji i kształcenia zawodowego personelu,
- promowanie współpracy między firmami oraz tworzenie wspólnych grup interesów.

W marcu 2000 roku przyjęta została strategia lizbońska, mająca na celu zwiększenie dynamiki rozwoju gospodarki oraz konkurencyjności Unii Europejskiej. Umożliwiała ona podjęcie wielu działań związanych z obniżeniem kosztów prowadzenia działalności gospodarczej, promowanie postaw przedsiębiorczości wśród społeczności lokalnej oraz likwidację zbędnej biurokracji utrudniających działanie małych i średnich firm. Istotne znaczenie miało przyjęcie Europejskiej Karty Małych Przedsiębiorstw. Na jej podstawie oceniane są każdego roku postępy w realizacji ustaleń w niej zawartych, które dotyczą polityki Unii Europejskiej wobec niewielkich podmiotów gospodarczych.

Kolejnym znaczącym programem zawierającym warunki funkcjonowania i zadania wsparcia rozwoju MŚP wyznacza IV Wieloletni Program na rzecz przedsiębiorstw i przedsiębiorczości na lata 2001 – 2005. Wspieranie konkurencyjności firm, upraszczanie administracyjnych i prawnych warunków biznesu i poprawa dostępu przedsiębiorców do źródeł finansowania to główne cele Wieloletniego Programu. Podstawowymi jego założeniami było:

- promowanie przedsiębiorczości,
- tworzenie otoczenia biznesu oraz norm prawnych,
- poprawa dostępu do instrumentów finansowych,
- zwiększenie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce opartej na wiedzy,

- lepszy dostęp do sieci wspierania biznesu<sup>284</sup>.

Konsekwencją wdrożenia tego programu miał być wzrost inwestycji i rozpowszechnienie nowych technologii. Wsparcie mogły uzyskać przedsiębiorstwa rozpoczynające nową działalność, firmy wykorzystujące osiągnięcia nauki i techniki oraz tzw. mikroprzedsiębiorstwa. Najważniejszym kierunkiem działań tego programu było tworzenie gospodarki, wykorzystującej na dużą skalę nowe technologie, a także rozwój handlu elektronicznego<sup>285</sup>.

W ramach polityki Unii Europejskiej wobec małych i średnich przedsiębiorstw podjęty został V Program Ramowy Badań i Rozwoju Technologicznego i Prezentacji Unii Europejskiej (1998 – 2002). Głównym obszarem działań tego Programu była poprawa konkurencyjności na arenie międzynarodowej, głównie firm europejskich, poprawa warunków życia, działanie na rzecz rynku pracy i zatrudnienia oraz podniesienie poziomu europejskiego know-how innowacji technologicznych i wzmocnienie całego procesu innowacyjnego.

Innym programem Unii Europejskiej wspierającym sektor MŚP był przyjęty w styczniu 2003 roku Program „Kreowanie Przedsiębiorczej Europy”. Do zadań tego Programu należało obniżenie kosztów rejestracji działalności gospodarczej, poprawa pracy służb administracyjnych obsługujących firmy oraz umożliwienie kontaktu firm z administracją przez Internet<sup>286</sup>.

## **2. Unijne instrumenty wsparcia dla niewielkich podmiotów jako stymulator ich rozwoju**

Polityka Unii Europejskiej wobec małych i średnich przedsiębiorstw daje możliwość stosowania różnorodnych form pomocy dla tego sektora firm w ramach całej Wspólnoty, jak i poszczególnych państw członkowskich. Polityka ta obejmuje między innymi liberalizację handlu, harmonizację prawa gospodarczego, prowadzenie zasad uczciwej konkurencji, uproszczenie systemów podatkowych, wspieranie inwestycji, innowacji i eksportu. W realizacji tych działań Unia Europejska wykorzystuje różnego rodzaju instrumenty, zarówno te tradycyjne, jak wyżej wspomniane ulgi i zwolnienia podatkowe, pomoc finansowa, zamówienia publiczne, jak i narzędzia nowe, do których

---

<sup>284</sup> W. Afktyka, A. Chmielewski, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo M.M., Warszawa 2005, s. 171-175.

<sup>285</sup> Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja europejska – rozwój rynków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 261-265.

<sup>286</sup> K. Wach, *Kreowanie przedsiębiorczej Europy*, „Rzeczpospolita” 2004, nr 37, s. B5.

zaliczyć można między innymi: rozwój i transfer nowych technologii, doradztwo i szkolenia, tworzenie sieci informacyjnych, itp.

Połączenie inicjatyw i pomocy na szczeblu unijnym, krajowym i regionalnym umożliwia realizację tych działań oraz tworzy w miarę spójny system dla małych i średnich firm. Przedsięwzięcia te są finansowane ze środków Unii Europejskiej, które dostępne są w ramach Wieloletnich Programów na rzecz przedsiębiorstw i przedsiębiorczości, Programów Ramowych Badań i Rozwoju, Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego i Europejskiego Funduszu Socjalnego oraz Funduszy Strukturalnych.

W Polsce programy finansowane ze środków Unii Europejskiej są realizowane już od 1989 r. w ramach Funduszy przedakcesyjnych: PHARE, SAPARD i ISPA. Kontynuacją tego wsparcia były następujące fundusze strukturalne UE:

- Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego,
- Europejski Fundusz Socjalny,
- Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji dla Rolnictwa,
- Finansowy Instrument Wspierania Rybołówstwa.

## **2.1. Programy przedakcesyjne w finansowaniu sektora MŚP**

Jak wspomniano wyżej przez wiele lat instrumentami pomocowymi były PHARE i SAPARD. W początkowym okresie programy te wspierały tworzenie gospodarki rynkowej w Polsce, później – wraz z rozpoczętym procesem negocjacji akcesyjnych – ukierunkowane były na przygotowanie Polski do przyszłego członkostwa w Unii Europejskiej. Ze środków tych realizowano programy przygotowujące administrację oraz instytucje do wypełniania zadań związanych z przyszłym członkostwem (programy rozwoju instytucji), projekty w zakresie rozwoju infrastruktury, szkoleń i pomocy dla małych i średnich przedsiębiorstw (programy spójności społecznej i gospodarczej) oraz programy współpracy przygranicznej. Pomoc nie jest mała. W latach 1990–1999 nasz kraj otrzymał ponad 2 mld euro. A od 2000 roku Unia Europejska zwiększyła jeszcze wielkość tej pomocy. Wykorzystanie środków z programu PHARE i SAPARD koordynował Urząd Komitetu Integracji Europejskiej.

Program **SAPARD** (Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development), czyli Specjalny Program Akcesyjny Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich był pomocą finansową dla krajów starających się o członkostwo w Unii

Europejskiej. Komisja Europejska przeznaczała każdego roku 500 mln euro na wspieranie działań poprawiających sytuację w rolnictwie w dziesięciu krajach - kandydatach. SAPARD był programem wieloletnim obejmującym okres 2000-2006. Wysokość środków przyznawanych Polsce zależała od kryteriów przyjętych przez Komisję Europejską (między innymi od liczby ludności rolniczej, powierzchni użytków rolnych, produktu krajowego brutto w przeliczeniu na mieszkańca, specyfiki sytuacji terytorialnej). Program miał charakter odnawialny i w następnych latach na te same cele zostawała przeznaczana kolejna suma pieniędzy. Oto kierunki działań w ramach programu SAPARD: Inwestycje w gospodarstwach rolnych (15% całości środków) - podniesienie jakości produkcji mleka do standardów UE, modernizacja gospodarstw specjalizujących się w produkcji zwierząt rzeźnych, dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów w zakresie ochrony środowiska.

- Rozwój i poprawa infrastruktury wiejskiej (45% całości środków) - sieci wodociągowe, uzdatnianie wody (podniesienie jakości do norm istniejących w przetwórstwie), kanalizacja i oczyszczalnie ścieków, gospodarka odpadami stałymi, źródła energii, drogi lokalne, infrastruktura telekomunikacyjna.
- Poprawa przetwórstwa produktów rolnych i rybołówstwa (35% całości środków) - polepszenie jakości produktów (mlecznych, mięsnych, rybnych, owocowych i warzywnych), dostosowanie zakładów przetwórczych (mleka, mięsa, ryb, owoców i warzyw), zwiększenie efektywności funkcjonowania grup producentów i ich związków (sektor mleka, mięsa, ryb, owoców i warzyw).
- Zróżnicowanie działalności gospodarczej, które zapewni mieszkańcom alternatywne źródła dochodu (5% całości środków) - granty na inwestycje w zakresie działalności gospodarczej poza tradycyjnym rolnictwem, granty na małą infrastrukturę turystyczną, wspieranie działań promocyjnych i marketingowych w zakresie działalności poza tradycyjnym rolnictwem (beneficjentami będą mogły zostać organizacje pozarządowe oraz samorzady), projekty pilotażowe w zakresie zalesiania i ochrony środowiska w rolnictwie.

Podstawą realizacji programu w każdym kraju był przygotowany przez władze i zatwierdzony przez Komisję Europejską dokument zwany Programem Operacyjnym. Przygotowanie i negocjacje w sprawie polskiego Programu Operacyjnego trwały 1,5 roku. Był on w dniu 13 września 2000 przedmiotem posiedzenia Komitetu STAR w Brukseli (komitet doradczy Komisji Europejskiej ds. struktur rolnych obszarów wiejskich, który wyraża stanowisko krajów członkowskich). Komitet jednogłośnie

pozytywnie zaopiniował polski Program Operacyjny, jako jedną z pierwszych propozycji złożonych przez kraje kandydujące do członkostwa<sup>287</sup>. Następnie Komisja Europejska decyzją z dnia 18 października 2000 r. zatwierdziła przedstawiony jej Program Operacyjny SAPARD dla Polski. Rozpoczęcie finansowania w ramach programu SAPARD nastąpiło po spełnieniu pozostałych warunków: podpisaniu wieloletniej umowy finansowej, rocznej umowy finansowej oraz wydaniu przez Komisję Europejską decyzji zatwierdzającej akredytację Agencji SAPARD<sup>288</sup>.

Każdy rolnik, grupa producentów czy gmina mogła starać się o pomoc w ramach programu SAPARD. Wkład ze strony Unii Europejskiej i budżetu polskiego rządu mógł wynieść nie więcej niż 75% wydatków. Pozostałe 25% środków musiał stanowić wkład własny starających się o nie jednostek<sup>289</sup>. Zgłaszane projekty dzielone były na dwie grupy: w przypadku projektów zwiększających dochody (modernizacja zakładu, rozpoczęcie działalności agroturystycznej) pomoc wynosiła maksymalnie 50% kosztów; mogła ona przekroczyć 50% wydatków, jeśli projekty nie zwiększały dochodów.

Program **PHARE** (Poland Hungary Assistance to Restructuring their Economies), czyli Pomoc dla Restrukturyzacji Gospodarek Polski i Węgier był największym źródłem pomocy bezzwrotnej dla Polski, a jego zadaniem było wsparcie reform przeprowadzanych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (początkowo skierowana była tylko dla Polski i Węgier - stąd nazwa). UE przeznaczyła w nim 1,5 mld euro rocznie dla 10 państw kandydujących. Polska w 2000 roku otrzymała 400 mln euro wsparcia. Była to pomoc Unii Europejskiej dla państw kandydujących, początkowo jedynie dla Polski i Węgier. Od 1990 roku - także Bułgarii, Czechosłowacji, Jugosławii, NRD. Następnie Albanii, Rumunii, Estonii, Litwy i Łotwy. Do 1996 roku z funduszy tego programu korzystało 14 państw naszego regionu<sup>290</sup>.

Doświadczenia związane z wykorzystaniem PHARE nie były w pełni zadawalające, między innymi ze względu na długotrwały cykl programowania pomocy i czasochłonność procedur. Zaletą tego funduszu była możliwość przesuwania środków w ramach jednej dziedziny<sup>291</sup>. Wielkość pomocy zatwierdzała Komisja i typowała kraje, które mają ją otrzymać. Po dyskusji z zainteresowanym krajem Komisja zatwierdzała budżet i ustalała wysokość pomocy. Następnie poszczególne rządy przygotowywały

---

<sup>287</sup> [www.sapard.com.pl](http://www.sapard.com.pl)

<sup>288</sup> *Fundusze Przedakcesyjne*, Ministerstwo Gospodarki Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2003, s. 13.

<sup>289</sup> [www.sapard.ant.pl](http://www.sapard.ant.pl)

<sup>290</sup> [www.funduszephare.pl](http://www.funduszephare.pl)

<sup>291</sup> [www.eu-partner.pl](http://www.eu-partner.pl)

plany projektów gospodarczych, instytucjonalnych i prawnych. W pierwszej kolejności finansowane były duże projekty, wymagające największych inwestycji<sup>292</sup>.

W latach 1990-1998 wsparcie wynosiło 1,73 miliarda ECU - (26% budżetu PHARE na ten okres). Węgry i Rumunia dostały po 14%, Czechy - 6%, Słowacja - 3%. Program PHARE, podzielony był na kilka etapów. W latach 1989 – 1991 była to głównie pomoc doraźna, kolejne lata (1991 - 1994) to szkolenie i doradztwo. W latach 1994-1997 - wspieranie inwestycji, a od 1998 roku do czasu wstąpienia do Unii Europejskiej - proces integracji z UE<sup>293</sup>. Od roku 2000 Polska objęta była programem PHARE 2, który był kontynuacją programu PHARE. Budżet PHARE 2 dla dziesięciu państw z Europy Środkowo-Wschodniej wynosił około 1,5 mld euro rocznie. W roku 2000 Polska otrzymała blisko 400 mln euro. 1/3 tych pieniędzy trafiła do 5 województw: śląskiego, podkarpackiego, lubelskiego, podlaskiego i warmińsko-mazurskiego. Na przełomie lipca i sierpnia 2000 roku fundusze europejskie, fundusze strukturalne, fundusze przedakcesyjne Komisja dokładnie podzieliła na kraje kandydujące. Decydujące znaczenie miał procentowy udział mieszkańców danego kraju w ogólnej liczbie ludności państw objętych programem. W zreformowanym systemie pomocy PHARE 2 utrzymany był podział finansowy: 30% na wsparcie rozwoju instytucjonalnego oraz 70% na inwestycje. Część funduszy przekazana została na wdrażanie unijnego prawa (wprowadzanie w życie unijnych norm i standardów, wzmocnienie instytucji, egzekwujących np. bezpieczeństwo i higienę pracy, sprawiedliwość, kontrolę granic i kontrolę weterynaryjną). Reszta, to inwestowanie w projekty niwelujące różnice między regionami. Pomoc uzyskały również samorzady, które na szczeblu regionalnym i lokalnym realizowały politykę Unii.

**ISPA** to program, który był jednym z trzech (obok PHARE i SAPARD) instrumentów przedakcesyjnej pomocy Unii Europejskiej dla 10 państw kandydujących. Fundusz ISPA został utworzony przez Radę Unii Europejskiej na mocy Rozporządzenia (WE) nr 1267/1999 z dnia 21 czerwca 1999 r. Powstał on w celu zapewnienia pomocy w zakresie gospodarczym i społecznym poprzez współfinansowanie dużych projektów inwestycyjnych w dziedzinie ochrony środowiska naturalnego (główne zagadnienia związane z jakością wody, zaopatrzeniem w wodę pitną, oczyszczaniem ścieków oraz gospodarką odpadami) oraz rozwoju transportu (poprawienie infrastruktury

---

<sup>292</sup> M. Grewiński, M. Olszewski, *Programy pomocowe dostępne dla samorządów*, [w:] *Samorządowa polityka społeczna*, red. A. Frączkiewicz-Wronka, Wydawnictwo WSP TWP, Warszawa 2002, s. 222-224.

<sup>293</sup> *Fundusze przedakcesyjne...*, op. cit., s. 9.



transportowej, wspieranie promocji tzw. polityki zrównoważonych przewozów, a w szczególności tych przedsięwzięć, które obejmowały tworzenie połączeń sieci krajowych z transeuropejskimi (TEN ang. Trans European Network) oraz umożliwiały ujednolicenie warunków wykorzystania tych sieci<sup>294</sup>. Specyfika projektów infrastrukturalnych wymaga, aby realizowano je w odpowiednio dużej skali tak, aby zapewnić ich wyraźny wpływ na poprawę stanu infrastruktury transportowej. Dlatego przyjęto, że ogólne koszty projektu zgłaszanego do współfinansowania z programu ISPA nie mogą być mniejsze niż wartości 5 mln euro (taki sam warunek dotyczy także projektów ochrony środowiska). Finansowanie przedsięwzięć z programu ISPA opierało się na zasadzie współfinansowania. Oznacza to, że projekty inwestycyjne ubiegające się o pomoc w ramach ISPA mogły otrzymać wsparcie nie przekraczające 75% kosztów inwestycji (lub innych równoważnych) – tzw. wydatków kwalifikowanych przeznaczonych na ten projekt<sup>295</sup>.

Na lata 2000 – 2006 przewidziano dla Polski alokację środków ISPA w wysokości 1315,5 mln euro po aktualizacji cen. W sektorze transportu zrealizowanych było 45 projektów współfinansowanych z programów ISPA 2000 – 2003. Wszystkie, które zostały zatwierdzone były kontynuowane w następnych latach jako projekty Funduszu Spójności, ponieważ z dniem wejścia Polski do Unii Europejskiej fundusz ISPA zakończył swoje funkcjonowanie. Od 1 maja 2004 roku beneficjentami funduszu ISPA były tylko 4 kraje, które przygotowały się do akcesu do Unii Europejskiej (Bułgaria, Rumunia, Chorwacja i Turcja)<sup>296</sup>.

## **2.2. Fundusze strukturalne wspierające rozwój małych i średnich firm w programowaniu 2004-2006**

Fundusze europejskie są podstawowymi instrumentami polityki strukturalnej i regionalnej Unii Europejskiej. Celem ich funkcjonowania było wspieranie przekształceń i modernizacja krajów członkowskich. Środki pomocowe z funduszy unijnych kierowane były do tych sektorów gospodarki, które bez dodatkowej pomocy

---

<sup>294</sup> J. Gwizdała, *Fundusze ISPA w finansowaniu inwestycji proekologicznych w Polsce w przededniu wejścia do Unii Europejskiej*, [w:] *Prawno-ekonomiczne aspekty rozwoju przedsiębiorczości, cz. II, Pobudzanie małej i średniej przedsiębiorczości*, red. J. Ostaszewski, Zeszyt naukowy, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Kolegium Zarządzania i Finansów, Katedra Finansów, Warszawa 2003, s. 114.

<sup>295</sup> Tamże, s. 119-120.

<sup>296</sup> Ministerstwo Gospodarki, [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl)

ze wspólnego budżetu Unii nie miałyby szans osiągnąć średniego poziomu ekonomicznego Wspólnoty<sup>297</sup>.

Zgodnie z ustaleniami szczytu Unii w Berlinie w 1999 roku, pomoc z funduszy strukturalnych przysługuje tym regionom Unii, których wskaźnik PKB na mieszkańca wynosi mniej niż 75% średniej unijnej. Górny limit pomocy, jaką może uzyskać dany kraj, wynosi 4% jego PKB. O faktycznej wysokości przyznanej pomocy finansowej decyduje Rada Europejska będąca organem przedstawicielskim wszystkich krajów członkowskich. Istnieją cztery fundusze strukturalne:

- Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego.
- Europejski Fundusz Społeczny.
- Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej.
- Finansowy Instrument Orientacji Rybołówstwa.

Ponadto istnieje Fundusz Spójności będący instrumentem finansowym UE, nienależącym do funduszy strukturalnych i wdrażany na poziomie wybranych państw a nie regionów. Jego celem jest ułatwienie integracji słabiej rozwiniętych krajów poprzez budowę sieci transportowych oraz obiektów ochrony środowiska o znaczeniu ponadregionalnym. Finansowanie przedsięwzięć z Funduszu Spójności opiera się na zasadzie współfinansowania. Projekty inwestycyjne ubiegające się o dofinansowanie mogą być wsparte w ramach Funduszu Spójności maksymalnie do wysokości 85% wydatków publicznych i jednostek, których działalność jest podjęta w ramach administracyjnych lub prawnych, na mocy, których mogą być uważane za równoważne jednostkom publicznym (tzw. wydatków kwalifikowanych). Strona polska musiała zagwarantować środki na pozostałe finansowanie, z jednego lub kilku źródeł. W ramach projektu nie można było korzystać jednocześnie z Funduszu Spójności oraz funduszy strukturalnych. Pomoc doradcza była finansowana ze środków Funduszu Spójności w 100%.

Początkowo wsparcie dla wybranych państw Wspólnoty zaplanowano na lata 1993-99, jednak na szczycie Unii Europejskiej w Berlinie postanowiono przedłużyć jego funkcjonowanie do 2006 roku a jego budżet powiększono do 18 mld euro<sup>298</sup>.

**Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego** (EFRR z ang. ERDF) powstał w 1975 roku jako reakcja na coraz głębsze rozbieżności w rozwoju regionów (spowodowane kryzysem gospodarczym i przystąpieniem do UE Wielkiej Brytanii

---

<sup>297</sup> [www.e-podatnik.pl](http://www.e-podatnik.pl)

<sup>298</sup> [www.edbak.pl](http://www.edbak.pl)

i Irlandii). Jego głównym zadaniem jest niwelowanie dysproporcji w poziomie rozwoju regionalnego krajów należących do UE<sup>299</sup>. Z funduszu mogą być współfinansowane przedsięwzięcia związane z inwestycjami tworzącymi nowe lub zachowujące aktualne miejsca pracy poprzez podwyższenie ogólnej atrakcyjności regionów o bezpośrednie wsparcie finansowe planów małych i średnich przedsiębiorstw oraz badania naukowe i rozwój nowych technologii mających wpływ na wzrost potencjału rozwojowego regionów. Wsparciem obejmowane są także inwestycje w rozwój infrastruktury, które służą rozwojowi regionów, o ile prowadzą do powstania nowych miejsc pracy lub do zwiększenia zróżnicowania lokalnej gospodarki oraz inwestycje w infrastrukturę, z uwzględnieniem tworzenia sieci transeuropejskich dla regionów. Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego wspierając wybrane regiony współfinansuje realizację celów nr 1 i 2 Polityki Strukturalnej UE. Są to: rozwój i dostosowania strukturalne regionów opóźnionych w rozwoju oraz przekształcenia strukturalne terenów silnie uzależnionych od upadających gałęzi przemysłu<sup>300</sup>. EFRR współfinansował w Polsce projekty realizowane w ramach następujących programów operacyjnych:

- Zintegrowany Program Rozwoju Regionalnego. Celem strategicznym programu było tworzenie warunków wzrostu konkurencyjności regionów oraz przeciwdziałanie marginalizacji niektórych obszarów w taki sposób, aby sprzyjać długofalowemu rozwojowi gospodarczemu kraju, jego spójności ekonomicznej, społecznej i terytorialnej oraz integracji z Unią Europejską.
- Sektorowy Program Operacyjny - Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw. Celem głównym programu była poprawa pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki funkcjonującej w warunkach otwartego rynku. Był on osiągnięty poprzez koncentrację środków finansowych kierowanych bezpośrednio do sektora przedsiębiorstw, sektora naukowo-badawczego oraz instytucji otoczenia biznesu, na najbardziej efektywne projekty i przedsięwzięcia, gwarantujące wzrost innowacyjności produktowej i technologicznej. Niski poziom konkurencyjności polskiej gospodarki wymuszał konieczność podjęcia działań wspierających rozwój firm, które przede wszystkim były zdolne do tworzenia i absorbowania innowacji - o największym potencjale wzrostu oraz możliwościach eksportowych.

---

<sup>299</sup> [www.fundusze-strukturalne.gov.pl](http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl)

<sup>300</sup> [www.bip.mgpips.gov.pl](http://www.bip.mgpips.gov.pl)

- Sektorowy Program Operacyjny - Transport. Celem strategicznym programu było zwiększenie spójności transportowej kraju oraz polepszenie dostępności przestrzennej miast, obszarów i regionów Polski w układzie Unii Europejskiej.
- Program Operacyjny - Pomoc Techniczna. Program ten miał za zadanie zapewnić efektywność zarządzania funduszami strukturalnymi oraz prawidłowość interwencji i przejrzystość operacji środków pomocowych, a także podnieść poziom wiedzy potencjalnych beneficjentów oraz ogółu społeczeństwa na temat pomocy strukturalnej.

**Europejski Fundusz Społeczny** (EFS) to najstarszy fundusz strukturalny Unii Europejskiej. Powstał w 1960 r. na podstawie art. 123 Traktatu Rzymskiego jako narzędzie realizacji wspólnotowej polityki społecznej. Finansuje on działania państw członkowskich w zakresie przeciwdziałania bezrobociu i rozwoju zasobów ludzkich<sup>301</sup>. Do podstawowych zadań EFS należy podnoszenie kwalifikacji zawodowych obywateli państw Unii Europejskiej, wspieranie rozwoju przedsiębiorczości i promocja zasady równych szans w dostępie do rynku pracy. Projekty finansowane w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego koncentrują się na następujących priorytetach:

- Rozwoju i promocji aktywnej polityki na rynku pracy, która realizowana jest poprzez szkolenia, doradztwo zawodowe, pośrednictwo zawodowe oraz wszelkie inne formy pomocy w zdobyciu i utrzymaniu zatrudnienia. Aktywna polityka na rynku pracy ma na celu: zwalczanie i zapobieganie bezrobociu, oraz przechodzeniu kobiet i mężczyzn na długotrwałe bezrobocie, ułatwianie powrotu na rynek pracy osobom długotrwałe bezrobotnym, wspieranie aktywizacji zawodowej młodzieży i osób powracających na rynek pracy po dłuższej nieobecności.
- Promocji zasady równych szans w dostępie do rynku pracy, ze szczególnym zwróceniem uwagi na osoby najbardziej zagrożone bezrobociem. Projekty w ramach tego priorytetu dotyczą zazwyczaj takich grup, jak niepełnosprawni, imigranci, byli więźniowie, tzw. trudna młodzież (np. ze środowisk zagrożonych degradacją społeczną).
- Promocji kształcenia ustawicznego, które ma na celu zwiększenie szans na rynku pracy poprzez liczne szkolenia, kursy, warsztaty podnoszące kwalifikacje zawodowe pracowników. Efektem projektów powinno

---

<sup>301</sup> *Europejski Fundusz Społeczny na lata 2004-2006*, Ministerstwo Gospodarki Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2003, s. 21.

być podwyższanie i utrzymanie potencjału zatrudnieniowego osób oraz promocja mobilności zawodowej. W ramach tego priorytetu w krajach członkowskich realizowane są także projekty związane z systemem edukacji szkolnej, służące silniejszemu powiązaniu systemu kształcenia młodzieży z potrzebami rynku pracy.

- Doskonaleniu zawodowym kadr gospodarki oraz rozwoju przedsiębiorczości. Priorytet ten dzieli się na dwa komponenty. Pierwszy adresowany jest do firm już działających. Natomiast drugi koncentruje się na osobach rozpoczynających aktywność gospodarczą. Instrumenty realizacji są zbliżone do priorytetu odpowiadającego za kształcenie ustawiczne, ale punktem wyjścia są potrzeby przedsiębiorstw, zaś celem wzmocnienie ich konkurencyjności. Docelowym efektem tych działań powinien być wzrost miejsc pracy w gospodarce danego kraju. Projekty powinny służyć przede wszystkim promocji wykwalifikowanej kadry pracowniczej oraz rozwijaniu potencjału innowacyjnego przedsiębiorstw (transfer technologii).
- Aktywizacji zawodowej kobiet. Działania nakierowane są tutaj na zwiększenie ich uczestnictwa i dostępu do rynku pracy. Finansowane mogą być przedsięwzięcia zmniejszające niekorzystne dla kobiet dysproporcje w strukturze zatrudnienia w różnych podmiotach gospodarczych. Poza projektami doradczo-szkoleniowymi dopuszczalną formą wsparcia kobiet aktywnych zawodowo są także tzw. usługi dodatkowe - np. zapewnienie opieki nad dziećmi, pomoc w godzeniu życia rodzinnego i zawodowego.

Fundusz ten współfinansuje przede wszystkim te działania Unii, które są związane z polityką zatrudnienia i programami rozwoju zasobów ludzkich. Pomoc koncentrowana jest w najbiedniejszych regionach, w których niedostateczne wykształcenie oraz trudności w jego uzyskaniu są przyczyną degradacji ekonomicznej i społecznej. Fundusz wspiera inicjatywy przeciwdziałające bezrobociu, wpływające na wzrost przedsiębiorczości i zatrudnienia oraz kształtujące potencjał kadrowy lokalnych społeczności. Założenia Funduszu szczególną troską obejmują równouprawnienie kobiety i problemy marginalizacji społecznej. Wspomagane są również badania naukowe nad rozwiązaniami systemowymi, polegającymi

na tworzeniu efektywnych programów szkoleniowych oraz doskonaleniu instytucji i kadr obsługujących osoby bezrobotne<sup>302</sup>.

**Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej** (EFOIGR ang. EAGGF). Powstał w 1964 roku na mocy Traktatu ustanawiającego Europejską Wspólnotę Gospodarczą. Składa się z dwóch Sekcji: Gwarancji oraz Orientacji. Ta pierwsza jest instrumentem Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) finansującym na przykład skup interwencyjny produktów rolnych, dotacje bezpośrednie dla rolników, natomiast Sekcja Orientacji wspiera przekształcenia strukturalne w rolnictwie oraz rozwój obszarów wiejskich<sup>303</sup>. W ramach Sekcji Orientacji EAGGF realizowane są następujące zadania:

- rozwój i modernizacja terenów wiejskich,
- wspieranie zmian struktury zawodowej na wsi (reorientacja zawodowa rolników, dodatkowe kursy kształcenia zawodowego itd.),
- wspomaganie działań zwiększających konkurencyjność produktów rolnych (marketing, promocja, rozwój grup producenckich),
- dostosowanie potencjału produkcyjnego gospodarstw do wymogów wspólnego rynku,
- pomoc finansowa dla młodych rolników,
- wspieranie rozwoju agroturystyki i rzemiosła,
- programy zalesiania,
- inwestycje na rzecz ochrony środowiska,
- wsparcie finansowe dla gospodarstw położonych na tzw. obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (np. tereny górzyste, okresowo zalewane).

Za bieżące administrowanie środkami Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej odpowiedzialność ponoszą władze krajowe każdego z członków UE. W Polsce jednostką zarządzającą funduszami EAGGF jest Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Natomiast funkcję monitorującą - kontrolującą pełni Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Zgodnie z opracowanym Sektorowym Programem Operacyjnym (SPO) „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich” polityka wsparcia przemian strukturalnych terenów wiejskich i rolnictwa polega na:

---

<sup>302</sup> Tamże, s 24.

<sup>303</sup> [www.mnisw.gov.pl](http://www.mnisw.gov.pl)

1. Wspieraniu zmian i dostosowań w rolnictwie.
2. Zrównoważonym rozwojowi obszarów wiejskich.
3. Dostosowaniu do norm WE przetwórstwa artykułów rolnych<sup>304</sup>.

W ramach wspierania zmian i dostosowań w rolnictwie są prowadzone działania nastawione na poprawę struktur rolnych, wzmocnienie konkurencyjności gospodarstw i kształtowanie produkcji w zgodzie z wymogami rynku, a w tym:

- inwestycje w gospodarstwach rolnych,
- ułatwienie startu młodym rolnikom,
- szkolenia,
- wsparcie doradztwa rolniczego,
- scalanie gruntów,
- gospodarowanie rolniczymi zasobami wodnymi.

Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich koncentruje się głównie na poprawie konkurencyjności obszarów wiejskich jako miejsca zamieszkania oraz prowadzenia działalności gospodarczej. W jego ramach wspierane będą działania:

- odnowa wsi oraz zachowanie i ochrona dziedzictwa kulturowego,
- różnicowanie działalności rolniczej i zbliżonej do rolnictwa w celu zapewnienia alternatywnych źródeł dochodów,
- rozwój infrastruktury technicznej na obszarach wiejskich,
- przywracanie potencjału produkcji leśnej zniszczonego naturalną katastrofą (np. pożar) oraz wprowadzenie odpowiednich instrumentów zapobiegawczych.

Dostosowanie do norm UE przetwórstwa artykułów rolnych ma na celu przygotowanie zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego do funkcjonowania na Jednolitym Rynku oraz zwiększenie konkurencyjności wyrobów polskiego przemysłu spożywczego na rynku krajowym i zagranicznym<sup>305</sup>. Ze względu na fakt, że cały obszar Polski został objęty Celem nr 1 polityki strukturalnej UE, wszystkie województwa naszego kraju mogą korzystać ze wsparcia Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej.

---

<sup>304</sup> [www.arimr.gov.pl](http://www.arimr.gov.pl)

<sup>305</sup> [www.europa.korba.pl](http://www.europa.korba.pl)

### **3. Sektorowy Program Operacyjny – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw jako źródło wspierania drobnej przedsiębiorczości – analiza badań statystycznych**

Działalność przedsiębiorstw zarówno w zakresie rozpoczęcia aktywności ekonomicznej, jak i dalszego funkcjonowania uzależniona jest od możliwości jej finansowania<sup>306</sup>. Środki pieniężne mogą pochodzić z różnych źródeł. W kontekście pobudzania procesów innowacyjnych MŚP istotną rolę odgrywał Sektorowy Program Operacyjny – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO-WKP) finansowany przez jeden z unijnych funduszy strukturalnych – przez Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego. Wskazany Program, funkcjonujący w latach 2004-2006, zakładał oddziaływanie na poprawę pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki działającej w warunkach otwartego rynku.

#### **3.1. Główne cele oraz priorytety finansowania działań inwestycyjnych w ramach Programów SPO – WKP**

Sektorowy Program Operacyjny –Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw określał cele, priorytety i działania dotyczące realizacji polityki w zakresie przedsiębiorczości i innowacyjności ze szczególnym uwzględnieniem sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) przy wykorzystaniu zasobów sfery naukowo - badawczej oraz korzyści związanych ze stosowaniem nowoczesnych technologii, w tym informacyjnych oraz wspierających ochronę środowiska. Przyjęta strategia osiągnięcia celu SPO – WKP, czyli poprawy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw na terenie Polski w warunkach Jednolitego Rynku Europejskiego, zakładała potrzebę stworzenia silnego otoczenia instytucjonalnego wspierania działalności firm oraz przekształcenia istniejącej gospodarki w opartą na innowacyjnych przedsiębiorstwach, utrzymujących silną pozycję konkurencyjną na Jednolitym Rynku Europejskim<sup>307</sup>. W tym celu przyjęto dwa Priorytety, sformułowane następująco:

- rozwój przedsiębiorczości i wzrost innowacyjności poprzez wzmocnienie instytucji otoczenia biznesu,
- bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw.

<sup>306</sup> Zob. szerzej A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa – źródła...*, op. cit., s. 16.

<sup>307</sup> [www.konkurencyjnosc.gov.pl](http://www.konkurencyjnosc.gov.pl)



Takie zdefiniowanie Priorytetów SPO – WKP oznaczało, że wsparcie zostało skierowane i skoncentrowane na dwóch grupach odbiorców. Pierwsza z nich obejmowała w szczególności instytucje wspierające rozwój przedsiębiorczości, centra i ośrodki transferu technologii, parki naukowo – technologiczne i przemysłowe, inkubatory technologiczne, instytucje sfery B + R działające we współpracy z przedsiębiorstwami lub na ich potrzeby oraz instytucje administracji publicznej istotne z punktu widzenia wykorzystania technologii informacyjnych przy prowadzeniu działalności gospodarczej. Drugą grupą odbiorców pomocy udzielonej w ramach Programu były istniejące firmy oraz nowo powstałe przedsiębiorstwa oparte na wykorzystaniu zaawansowanych technologii i posiadające znaczny potencjał rynkowy.

Cele, jak również pożądane rezultaty programu SPO-WKP, jego priorytetów oraz działań zostały określone na podstawie wyników sporządzonej na potrzeby SPO-WKP „*Diagnozy aktualnej sytuacji polskiej gospodarki*”. Jako główne obszary problemowe wymagające interwencji, wskazuje ona niską konkurencyjność polskiej gospodarki na rynku międzynarodowym oraz poziom wskaźników charakteryzujących potencjał i kondycję ekonomiczną polskich przedsiębiorstw. W „*Diagnozie...*” szczególną uwagę zwrócono na: słaby potencjał eksportowy polskiej gospodarki, niski poziom innowacyjności polskich przedsiębiorstw (brak wykorzystania zaawansowanych technologii, badań naukowych), ograniczenia w dostępie przedsiębiorstw do środków finansowania zewnętrznego, zbyt mały poziom nakładów inwestycyjnych, brak działań modernizacyjnych w przedsiębiorstwach, a także podkreślona została niekorzystna sytuacja sektora MŚP na tle przedsiębiorstw dużych oraz podmiotów zagranicznych prowadzących działalność na terenie Polski.

Wychodząc naprzeciw potrzebom przedsiębiorstw, polegającym na zapewnieniu im kompleksowego wsparcia w sprawnym dostosowaniu się do szybko zmieniających się warunków prowadzenia działalności gospodarczej, utrzymania oraz podnoszenia ich pozycji konkurencyjnej na rynku, za cel główny wskazanego wyżej Priorytetu 1 przyjęto ułatwienie funkcjonowania przedsiębiorstw w warunkach Jednolitego Rynku Europejskiego przez wspieranie instytucji otoczenia biznesu dostarczających usługi dla przedsiębiorstw.<sup>308</sup> Biorąc pod uwagę stosunkowo krótki okres realizacji SPO – WKP – lata 2004 –2006, najpilniejsze potrzeby i uwarunkowania, w jakich działają

---

<sup>308</sup> [www.fundusze-ue.menis.gov.pl](http://www.fundusze-ue.menis.gov.pl)

przedsiębiorstwa oraz poziom dostępnych środków finansowych, sformułowano następujące cele cząstkowe Priorytetu 1:

- pobudzenie przedsiębiorczości i działalności innowacyjnej poprzez dostęp do wysokiej jakości usług świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu,
- ułatwianie możliwości finansowania inwestycji,
- przygotowanie nowoczesnej infrastruktury dla prowadzenia działalności gospodarczej,
- rozwój przedsiębiorczości poprzez wzmocnienie powiązań między sektorem B + R a przedsiębiorstwami,
- podwyższenie sprawności wdrażania innowacji, w tym transfer technologii,
- zwiększenie dostępu i zakresu korzystania z usług publicznych on – line<sup>309</sup>.

Priorytet drugi, określony jako – bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw, był ukierunkowany na zwiększenie konkurencyjności firm poprzez wsparcie inwestycji poprawiających ich poziom technologiczny i organizacyjny, jak również inwestycji w zakresie BHP i ochrony środowiska, poprawę konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez inwestycje w wiedzę oraz dostarczanie wysokiej jakości usług doradczych. Tabela 21 ukazuje poszczególne działania oraz cele Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw.

Dokonana w SPO-WKP analiza podstawowych wskaźników charakteryzujących firmy (zarówno z sektora produkcyjnego, jak i usługowego) wykazała, iż przedsiębiorstwa charakteryzowały się niską konkurencyjnością produktową, technologiczną oraz ekologiczną, co przy spadku dynamiki inwestycji w ostatnich latach, wysokim stopniu zużycia środków trwałych w przedsiębiorstwach, stwarzało zagrożenie dla poprawy pozycji konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw.<sup>310</sup> W świetle takich uwarunkowań, przyjęta strategia założyła realizację następujących celów cząstkowych w ramach Priorytetu 2:

- tworzenie nowych miejsc pracy,
- zwiększenie nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach
- podniesienie poziomu innowacyjności firm,

---

<sup>309</sup> *Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Gospodarki, lata 2004-2006*, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2003, s. 22.

<sup>310</sup> [www.mofnet.gov.pl](http://www.mofnet.gov.pl)

Tabela 21

**Działania i cele Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw**

Działanie		Cel
Działanie 1.1	Wzmocnienie instytucji wspierających działalność przedsiębiorstw	poprawa dostępu przedsiębiorców do wysokiej jakości usług świadczonych przez instytucje wspierania biznesu
Działanie 1.2	Poprawa dostępności do zewnętrznego finansowania inwestycji przedsiębiorstw	ułatwienie przedsiębiorcom dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji
Działanie 1.3	Tworzenie korzystnych warunków dla rozwoju firm	rozwój parków przemysłowych i naukowo - technologicznych oraz tworzenie inkubatorów technologicznych; wsparcie projektów o charakterze inwestycyjnym (tworzenie i rozwój infrastruktury parków przemysłowych i naukowo-technologicznych, budowa, remont oraz wyposażenie inkubatorów technologicznych) oraz doradczych (przygotowanie studiów wykonalności, biznes planów, ocen oddziaływania na środowisko)
Działanie 1.4	Wzmocnienie współpracy pomiędzy sferą badawczo- - naukową a gospodarką	rozwój badań stosowanych i prac rozwojowych, inwestycje związane z budową i wyposażeniem laboratoriów świadczących specjalistyczne usługi dla przedsiębiorstw oraz laboratoriów Centrów Zaawansowanych Technologii i Centrów Doskonałości, projekty badawcze prowadzone przez Centra Zaawansowanych Technologii oraz w obszarze monitorowania i prognozowania rozwoju technologii (foresight)
Działanie 1.5	Rozwój systemu dostępu przedsiębiorców do informacji i usług publicznych on-line	poprawa warunków funkcjonowania gospodarki poprzez zwiększenie i poprawę jakości usług świadczonych on-line przez instytucje sektora publicznego na rzecz przedsiębiorstw z wykorzystaniem nowoczesnych technologii teleinformatycznych
Działanie 2.1	Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez doradztwo	ułatwienie MŚP dostępu do specjalistycznej pomocy doradczej, z zakresu m.in.: doradztwa w zakresie prowadzenia przedsiębiorstwa na JRE, powstawania firm opartych na zaawansowanych technologiach, zastosowania i wykorzystania technologii informatycznych w przedsiębiorstwie
Działanie 2.2	Wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej przedsiębiorstw	
Podziałanie 2.2.1	Wsparcie dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji	poprawa oferty produktowej i technologicznej przedsiębiorstw poprzez wspieranie nowych inwestycji związanych z utworzeniem lub rozbudową przedsiębiorstwa, jak również z rozpoczęciem w przedsiębiorstwie działań obejmujących dokonywanie zasadniczych zmian produkcji bądź procesu produkcyjnego, zmian wyrobu lub usługi oraz tworzenie nowych miejsc pracy związanych z nowymi inwestycjami
Podziałanie 2.2.2	Wsparcie w zakresie internacjonalizacji przedsiębiorstw	poprawa dostępu polskich przedsiębiorstw do rynków zagranicznych poprzez dofinansowanie pokrycia części kosztów udziału przedsiębiorców w targach i wystawach międzynarodowych oraz misjach gospodarczych związanych z targami i wystawami za granicą
Działanie 2.3	Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje	zwiększenie konkurencyjności MŚP przez unowocześnienie ich oferty produktowej i technologicznej; wsparcie projektów m.in. z zakresu: działań modernizacyjnych w MŚP, wdrażania wspólnych przedsięwzięć inwestycyjnych podejmowanych przez przedsiębiorstwa, zakupu wyników prac badawczo-rozwojowych i praw własności przemysłowej przez przedsiębiorstwa, wdrażania i komercjalizacji technologii i produktów innowacyjnych oraz zastosowania i wykorzystania technologii gospodarki elektronicznej
Działanie 2.4	Wsparcie dla przedsięwzięć w zakresie dostosowywania przedsiębiorstw do wymogów ochrony środowiska	współfinansowane są projekty inwestycyjne przedsiębiorstw z zakresu gospodarki wodno-ściekowej, ochrony powietrza oraz realizacji przedsięwzięć służących wdrażaniu zasad zintegrowanego podejścia do zapobiegania i ograniczania (kontroli) zanieczyszczeń, a w szczególności dostosowywania się do wymagań najlepszych dostępnych technik (BAT), wynikających z konieczności uzyskania pozwolenia zintegrowanego. Wspierana jest także działalność inwestycyjna przedsiębiorstw związana z gospodarką odpadami, ze szczególnym uwzględnieniem odpadów niebezpiecznych

Źródło: opracowanie własne.

- dostosowanie podmiotów do wymogów prawodawstwa unijnego<sup>311</sup>.

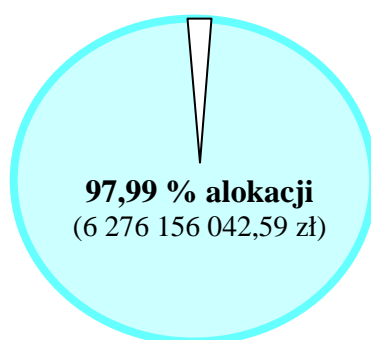
Kluczowym elementem określającym sposób przekazania wsparcia i jednocześnie zakres podejmowanych przez beneficjenta przedsięwzięć był katalog wydatków kwalifikowanych. Biorąc pod uwagę wykazy kosztów kwalifikowanych w ramach poszczególnych schematów można było je podzielić na dwie grupy. Schematy pozwalające na:

- refundację kosztów i nakładów związanych z procesem inwestycyjnym (rozumianym jako koszty zakupu środków trwałych, budowy infrastruktury, zakupu materiałów, itp.) – „dotacja na inwestycje”,
- refundację kosztów zakupu usług (rozumianych m.in. jako koszt zatrudnienia ekspertów zewnętrznych, zakupu usług transportowych – „dotacja na zakup usług”).

Do pierwszej kategorii zaliczono schematy dotacyjne, na przykład: 2.2.1, 2.3 czy 2.4. (tabela 22). Do drugiej grupie ujęto schematy dotacyjne 1.4., (tabela 21).

### **3.2. Poziom i struktura alokacji środków finansowych pochodzących z SPO – WKP**

Według stanu na 20 lipca 2007 roku wartość podpisanych umów o dofinansowanie (wydanych decyzji w ramach całego Programu) wynosiła 6 276 156 042,56 zł. co stanowiło 97,99% budżetu przeznaczonego na ten cel.

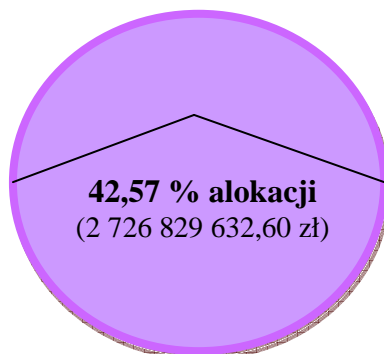


**Rys. 6. Wartość podpisanych umów o dofinansowanie / wydanych decyzji w ramach całego Programu**

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Biuletyn Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, „Konkurencyjni” 2007, nr 4.

<sup>311</sup> Sektorowy Program Operacyjny-Wzrost Konkurencyjności Gospodarki, lata 2004-2006, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2003, s. 31.

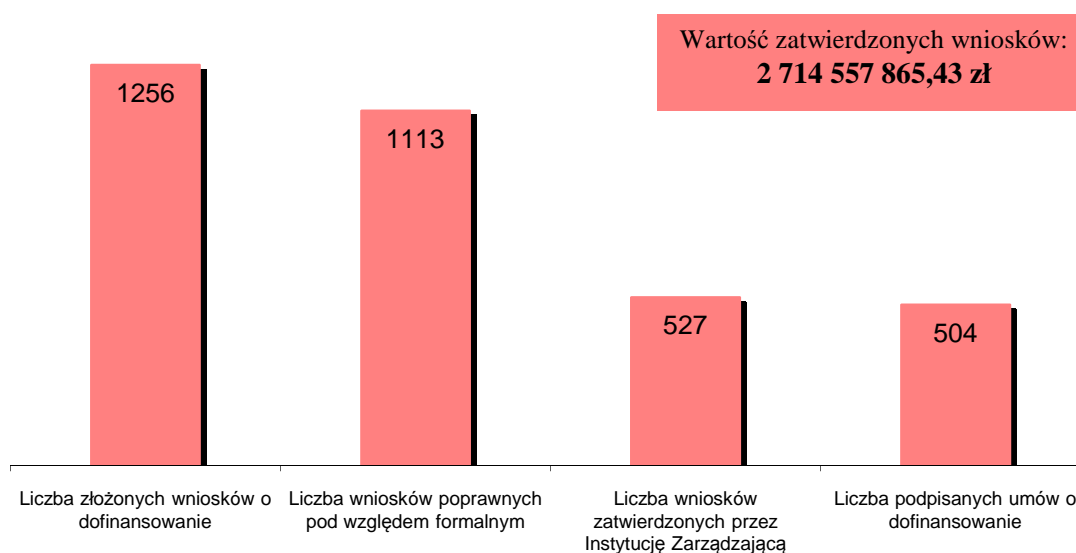
Wartość dokonanych płatności (EFRR + współfinansowanie krajowe) w ramach całego programu SPO-WKP wynosiła 2 726 829 632,60, co stanowiło 42,57% całości środków.



**Rys. 7. Wartość dokonanych płatności (EFRR + współfinansowanie krajowe) w ramach całego Programu**

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Biuletyn Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, „Konkurencyjni” 2007, nr 4.

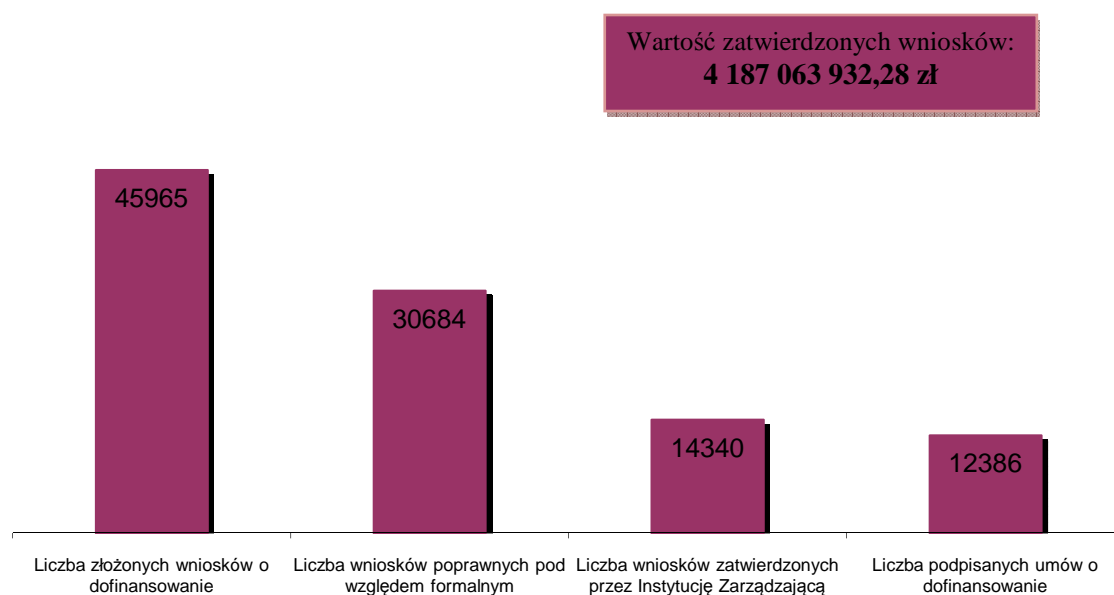
W ramach priorytetu pierwszego łącznie zatwierdzono wnioski na kwotę 2 714 557 865,43 zł. 1 256 wniosków o dofinansowanie zostało złożonych, z czego 1 113 z nich było poprawnych pod względem formalnym, a tylko 527 wniosków zostało zatwierdzonych przez Instytucję Zarządzającą. Umowę o dofinansowanie projektów w ramach Priorytetu I SPO-WKP podpisało 504 przedsiębiorców.



**Rys. 8. Priorytet I Sektorowego Programu Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw – poziom wykorzystania w latach 2004-2006**

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Biuletyn Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, „Konkurencyjni” 2007, nr 4.

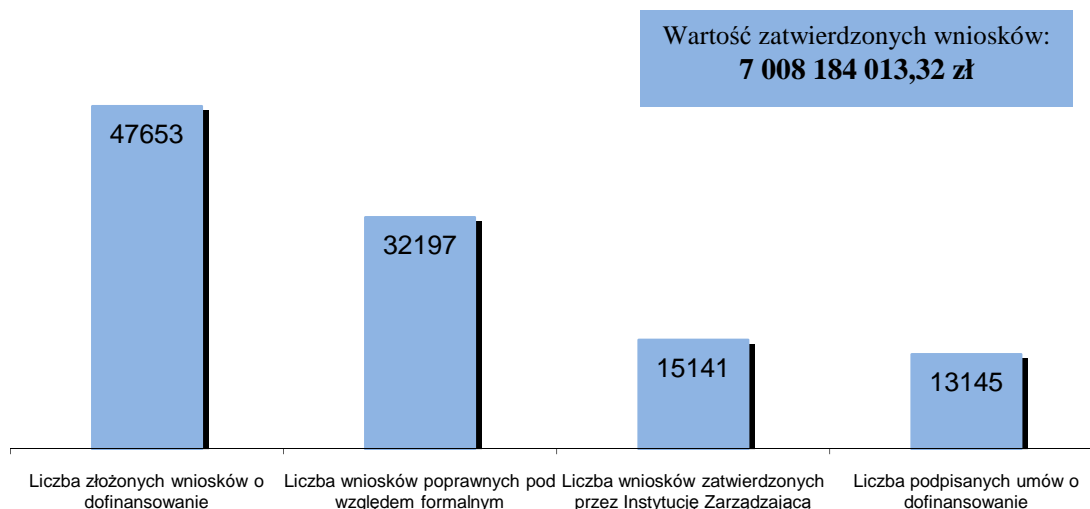
W ramach priorytetu drugiego łącznie zatwierdzono wnioski na kwotę 4 187 063 932,28 zł. Aż 45 965 wniosków o dofinansowanie zostało złożonych, z czego 30 684 było poprawnych pod względem formalnym, 14 340 wniosków zostało zatwierdzonych przez Instytucję Zarządzającą. Umowę o dofinansowanie projektów w ramach Priorytetu II SPO-WKP podpisało 12 386 przedsiębiorców.



**Rys. 9. Priorytet II Sektorowego Programu Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw – poziom wykorzystania w latach 2004-2006**

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Biuletyn Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, „Konkurencyjni” 2007, nr 4(6).

Ogółem w ramach SPO-WKP (wraz z pomocą techniczną) wartość zatwierdzonych wniosków wyniosła 7008184013,32 zł. 47 653 aplikacje o dofinansowanie zostało złożonych, z czego 32 197 wniosków było poprawnych pod względem formalnym a 15 141 wniosków zostało zatwierdzonych przez Instytucję Zarządzającą. Umowę o dofinansowanie projektów w ramach Priorytetu I i II SPO-WKP oraz Pomoc Techniczna podpisało 13 145 przedsiębiorców.



**Rys. 10. Poziom wykorzystania Sektorowego Programu Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw ogółem (wraz z programem Pomoc Techniczna) w latach 2004-2006**

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Biuletyn Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, „Konkurencyjni” 2007, nr 4(6).

### **3.3. Działanie 2 Sektorowego Programu Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw jako priorytetowe źródło finansowania przedsięwzięć innowacyjnych**

Najbardziej popularnym i wykorzystywanym wśród małych i średnich przedsiębiorstw był Sektorowy Program Operacyjny Wzrostu Konkurencyjności Przedsiębiorstw poddziałanie 2.2.1, działanie 2.3 oraz 2.4. Schemat 2.2.1 wchodzi w skład działania 2.2, którego cel sformułowano jako „wsparcie nowych inwestycji oraz wzrost umiędzynarodowienia przedsiębiorstw”. Cel samego schematu, określony jako „poprawa oferty technologicznej i produktowej przedsiębiorstw poprzez wspieranie nowych inwestycji”, znajduje swoje odzwierciedlenie w oczekiwanych rezultatach, które w głównej mierze odnoszą się do zwiększenia poziomu inwestycji oraz nakładów na prace B+R wśród przedsiębiorców – beneficjentów. Działania te miały jednocześnie służyć poprawie oferty beneficjentów. Oczekiwany rezultatem schematu był również wzrost liczby firm innowacyjnych oraz zwiększenie nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach. Inne oczekiwane rezultaty schematu obejmują zwiększenie liczby nowych miejsc pracy oraz stopnia dostosowania podmiotów do wymogów ochrony środowiska.

Wsparcie obejmować mogło maksymalnie sumę: ½ maksymalnej dopuszczalnej wysokości pomocy publicznej w danym regionie oraz iloczyn liczby nowoutworzonych

miejsc pracy przez 4 000 euro. Tak obliczona wysokość wsparcia nie mogła jednak przekraczać maksymalnej, dopuszczalnej wysokości wartości pomocy publicznej w regionie, w odniesieniu do kosztów inwestycji oraz iloczynu maksymalnej dopuszczalnej wartości pomocy publicznej w regionie pomnożonej przez 2-letnie koszty pracy nowozatrudnionych w wyniku projektu pracowników. Ze schematu korzystać mogły zarówno przedsiębiorstwa sektora MŚP, jak i firmy duże, z wyraźną preferencją dla małych i średnich podmiotów, dla których alokowano 75% środków schematu.

Z analizy katalogu projektów przewidzianych do wsparcia wynika, że dotyczą one głównie następującego zakresu: „utworzenia lub rozbudowy przedsiębiorstwa (produkcyjnego bądź usługowego) oraz rozpoczęcie w firmie działalności obejmującej dokonywanie zasadniczych zmian produkcji, produktu lub procesu produkcyjnego oraz wsparcia tworzenia miejsc pracy związanych z nowymi inwestycjami”<sup>312</sup>. W ramach tego zakresu wyodrębniono kilka szczegółowych kategorii projektów. W głównej mierze planowano objąć wsparciem te o dużej wartości oraz wiążące się z utworzeniem znacznej liczby miejsc pracy – a więc kategorie projektów bardziej charakterystyczne dla przedsiębiorstw dużych, niż dla podmiotów sektora MŚP. Przewidziano także możliwość dofinansowania innych projektów, jednakże pod warunkiem ich powiązania z innowacyjnymi technologiami, ochroną środowiska lub lokalizacją na terenie parku przemysłowego lub technologicznego.

W ramach schematu opracowany został katalog, w którym określono szeroki zakres wydatków kwalifikowanych mogących wystąpić w procesie inwestycyjnym. Jednocześnie nie określono górnej granicy nominalnej wartości dofinansowania, uzależniając jego wysokość od maksymalnej wartości dopuszczalnej pomocy publicznej (zgodnie z mapą pomocy regionalnej dla miejsca inwestycji).

Właściwemu skierowaniu środków do beneficjentów i osiągnięciu planowanych rezultatów służyć także miała, w połączeniu z narzuconymi rodzajami projektów oraz katalogami wydatków kwalifikowanych, odpowiednia konstrukcja kryteriów przyznawania wsparcia. Opierała się ona na premiowaniu przede wszystkim projektów o wysokiej wartości (waga 17,5%), tworzących dużą liczbę nowych miejsc pracy (waga 17,5%) oraz charakteryzujących się innowacyjnością (rozumianą jako zastosowanie technologii stosowanych na terenie kraju 3 lata lub krócej; waga 23,3%). Ponadto

---

<sup>312</sup> [www.fundusze-strukturalne.pl/jaki-fundusz/spo-wkp-99.htm](http://www.fundusze-strukturalne.pl/jaki-fundusz/spo-wkp-99.htm)



przyznawano punkty za zlokalizowanie projektu na obszarach o problemach strukturalnych (waga 11,6%), pozytywny wpływ projektu na środowisko (11,6%) oraz na gospodarkę regionu (sprzyjanie nawiązywaniu kooperacji; waga 11,6%). Najniższe wagi przyporządkowano kryteriom odnoszącym się do zgodności projektu z kierunkami polityk innowacyjnych (5,8%) oraz politykami horyzontalnymi UE (1,1%).

Celem działania 2.3 było „unowocześnienie oferty produktowej i technologicznej w MŚP”, Znalazł on odzwierciedlenie w rezultatach, które w większości odnosiły się do wzrostu poziomu unowocześnienia parku maszynowego poprzez nowe zakupy inwestycyjne, w tym związane z wdrożeniem rozwiązań innowacyjnych. Ponadto realizacja schematu miała przyczynić się do: wzrostu transferu rozwiązań innowacyjnych do przedsiębiorstw poprzez współpracę tego sektora ze sferą B+R, zwiększenia zatrudnienia u beneficjentów (w szczególności w zakresie prowadzonych przez nich działań o charakterze innowacyjnym), podniesienia poziomu rentowności beneficjentów oraz wzrost wzajemnej współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami.

Rezultaty określone dla schematu 2.3 były w pewnym zakresie zbieżne z tymi dla działania 2.2.1. Dotyczy to „wzrostu nakładów inwestycyjnych”, „wzrostu poziomu innowacyjności przedsiębiorstw” oraz tworzenia „nowych miejsc pracy”. Należy jednak podkreślić, że w przypadku działania 2.3 efekty odnosiły się wyłącznie do MŚP, przy czym rezultat związany z „tworzeniem nowych miejsc pracy” w szczególności ukierunkowany był na wzrost zatrudnienia w innowacyjnych sektorach gospodarki.

Beneficjentami schematu mogą być jedynie MŚP (w tym przedsiębiorstwa mikro działające dłużej niż 3 lata lub oparte o wykorzystanie nowoczesnych technologii), które realizują projekty inwestycyjne obejmujące działania modernizacyjne zmierzające do wprowadzenia znaczącej zmiany produktu lub procesu produkcyjnego. Prawdopodobnie mając na uwadze zaplanowany rezultat w postaci „wzrostu współpracy między MŚP”, wsparciem objęto także wdrażanie wspólnych przedsięwzięć inwestycyjnych przez przedsiębiorstwa. Pozostałe rodzaje projektów związane były z dziedziną rozwoju potencjału technologicznego oraz innowacyjnego beneficjentów (zakup wyników prac B+R praw własności przemysłowej, wdrażanie i komercjalizacja technologii i produktów innowacyjnych, zastosowanie i wykorzystanie technologii gospodarki elektronicznej, zastosowanie i wykorzystanie

ICT w procesach zarządzania przedsiębiorstwem, dostosowanie technologii i produktów do wymagań prawa UE).

Katalog wydatków został określony dość szeroko i pozwalał na pokrycie większości kosztów związanych z procesem inwestycyjnym. W porównaniu do schematu 2.2.1 katalog ten został rozszerzony o zakup statków morskich oraz koszty ewentualnych opinii i ekspertyz prawnych. Dla schematu określona została maksymalna wysokość dofinansowania w wysokości: 30% wydatków kwalifikowanych projektu (inwestycje na terenie Warszawy i Poznania), 40% (Wrocław, Kraków, Trójmiasto), 50% (pozostałe obszary). Wysokość wsparcia nie mogła przekroczyć 1 250 000 zł i musiała być większa niż 10.000 zł na jeden projekt. Wprowadzono konieczność korzystania z kredytu lub innego źródła finansowania zewnętrznego dla wartości dotacji od 125 000 zł wzwyż.

Konstrukcja katalogu kryteriów opierała się głównie na premiowaniu poprawy konkurencyjności przedsiębiorstwa (rozumianej jako wzrost konkurencyjności w skali regionalnej, krajowej, międzynarodowej – waga 25%) oraz trwałości projektu (waga 20%). Ponadto pod uwagę brano była liczba tworzonych miejsc pracy oraz innowacyjność projektu (zastosowanie technologii istniejących 3 lata lub krócej) – waga przyporządkowana do każdego z tych kryteriów wynosiła 10%. Identyczną wagę posiadało kryterium wysokości wkładu własnego angażowanego w projekt. Posiadanie systemów zarządzania jakością premiowane było wagą 8%, a lokalizacja nowej inwestycji na obszarach o problemach strukturalnych i wykorzystanie ICT w ramach projektu punktowane były odpowiednio z wagą po 6% i 5%. Wagę 3% przypisano ocenie doświadczenia wnioskodawcy w realizacji polityk horyzontalnych.

W schemacie 2.3 powtarzało się wiele kryteriów wykorzystanych w schemacie 2.2.1 takich jak: „realizacja polityk horyzontalnych”, „lokalizacja inwestycji”, „liczba nowych miejsc pracy”, „innowacyjność projektu”, „wykorzystanie ICT w projekcie”. Różnice polegały na innym przyporządkowaniu wag (np. waga elementu „innowacyjność” w schemacie 2.3 wynosiła 10% – w 2.2.1 – 23%, z czego wynika, że schemat 2.2.1 premiował bardziej przedsięwzięcia innowacyjne). Należy podkreślić, że w obu działaniach występowały kryteria specyficzne, np. w 2.3 kryterium „trwałości w czasie”, „doświadczenia”, „wkładu własnego”, a w 2.2.1 uwzględniono kryterium w postaci: „wartości inwestycji”, „wpływu na środowisko”.

Kolejnym instrumentem o charakterze „dotacji na inwestycje” jest działanie 2.4. Cele poddziałań działania 2.4 uszczegóławiają zakres celu głównego określonego jako

„wspieranie przedsiębiorstw zobligowanych do dostosowania swojej infrastruktury do wymogów ochrony środowiska”. O ile cele poszczególnych poddziałań są różne, o tyle ich rezultaty pozostają wspólne dla wszystkich schematów. Rezultaty te odnoszą się do innych dziedzin niż w pozostałych schematach wchodzących w skład instrumentu „dotacje na inwestycje” (2.2.1 i 2.3). Jedyne jeden z ośmiu rezultatów dla schematów działania 2.4 pojawia się w działaniu 2.2.1, w działaniu 2.3 nie można odnaleźć natomiast żadnego. Istnieje, zatem istotna różnica oczekiwań, co do efektów działania 2.4 w porównaniu z 2.2.1 i 2.3.

W przypadku poddziałań 2.4.1, 2.4.2 i 2.4.4 do skorzystania z pomocy uprawnione są wszystkie przedsiębiorstwa, natomiast w przypadku poddziałania 2.4.3 wyłącznie przedsiębiorstwa, które spełniają pewne kryteria prawne – jest to swoistego rodzaju ograniczenie katalogu beneficjentów 2.4.3 w porównaniu do pozostałych schematów.

Analiza zakresów projektów przewidzianych do dofinansowania w ramach poszczególnych poddziałań pokazuje, że są one indywidualnie dopasowane do celów poddziałań. Określają je dość dobrze tytuły poddziałań: 2.4.1 Wsparcie dla przedsiębiorstw w zakresie przeprowadzania inwestycji koniecznych do uzyskania pozwolenia zintegrowanego; 2.4.2 Wsparcie dla przedsiębiorstw w zakresie gospodarki wodno-ściekowej; 2.4.3 Wsparcie przedsiębiorstw w zakresie ochrony powietrza; 2.4.4 Wsparcie dla przedsiębiorstw w zakresie gospodarki odpadami przemysłowymi i niebezpiecznymi.

Ograniczenie rodzajów projektów oraz (w przypadku schematu 2.4.3) grup beneficjentów pozwoliło na określenie tych samych katalogów wydatków kwalifikowanych i kryteriów oceny dla każdego z poddziałań. Katalog wydatków obejmował elementy podobne, jak w przypadku działania 2.3 oraz poddziałania 2.2.1, przy czym zauważalne były pewne różnice. Katalog schematów działania 2.4 był szerszy o „koszty prac przedrealizacyjnych”, nie uwzględniał on możliwości zakupu używanych środków trwałych (jak miało miejsce w przypadku schematów 2.2.1 oraz 2.3) oraz zakupu nieruchomości zabudowanej (jak w przypadku 2.3). Określona została maksymalna wysokość dofinansowania, zgodnie z dopuszczalną wysokością pomocy regionalnej, której wartość nie mogła być większa niż 5 mln euro.

Konstrukcja kryteriów jest inna niż w schematach 2.2.1 oraz 2.3. Najistotniejszą różnicą jest występowanie w ramach schematów działania 2.4 kryterium „efektywność kosztowa”, któremu przyporządkowano wagę 70%. Ponadto wśród kryteriów

specyficznych dla schematów 2.4 było można wyróżnić także: „powiązanie z innymi programami operacyjnymi” (waga 2%), „wielkość przedsiębiorstwa” (5%), „zarządzanie środowiskiem” (5%), „zmiana technologii produkcji” (9%). Do kryteriów wspólnych zaliczyć można było natomiast kryteria: „polityki horyzontalne” (2%) i „lokalizacja nowej inwestycji” (4%). Warto zwrócić uwagę, że suma wag tych kryteriów wynosiła zaledwie 6%. Schematy działania 2.4 uwzględniały także kryterium „zarządzenia jakością” – występujące jedynie w działaniu 2.3.

Wydaje się, że zawężenie katalogu rodzajów projektów miało służyć osiągnięciu zamierzonych celów i rezultatów. Jednocześnie zastosowanie kryterium „koszty projektów”, jako głównego wyróżnika (decydującego o udzieleniu wsparcia) oceny, wyłączyło w zasadzie konkurencję pomiędzy aplikującymi. Koszty te były, bowiem uzależnione od rynku, tzn. od rzeczywistych wykonawców inwestycji, którymi są podmioty zewnętrzne, wybierane przez beneficjentów.

Występujące w schematach 2.4 kryterium „wielkość przedsiębiorstwa”, dające dodatkowe punkty za przynależność do MŚP, może świadczyć o próbie adresowania tego schematu do tego sektora w sposób preferencyjny, jednakże waga tego kryterium była stosunkowo niska (5%).

Z przedstawionych powyżej charakterystyk trzech schematów wschodzących w skład instrumentu o charakterze „dotacji na inwestycje” wynika, że pomimo występujących podobieństw w zakresie sformułowania sposobów udzielania wsparcia, każdy ze schematów stanowił pewnego rodzaju odrębny instrument pomocy. Określenie sposobu jego przekazania (tj. grup beneficjentów, rodzajów projektów przewidzianych do wsparcia, wydatków kwalifikowanych, kryteriów wyboru) było logicznie powiązane z postawionymi przed schematami celami oraz rezultatami, które pomimo występujących podobieństw, były odmienne dla każdego ze schematów. Dokonane zróżnicowanie kryteriów udzielania pomocy miało więc na celu takie ukierunkowanie interwencji, które pozwoliłoby na osiągnięcie oczekiwanych rezultatów.

Warto podkreślić, że jedynie schemat 2.3 był adresowany wyłącznie do sektora MŚP. W przypadku schematów działania 2.4 zaplanowano jedynie symboliczną preferencję dla tego sektora w formie kryterium o wadze 5%, co miało ułatwić niewielkim firmom korzystanie ze wsparcia. Preferencje dla małych i średnich firm w zakresie kryteriów nie zostały natomiast zaplanowane w przypadku poddziałania 2.2.1, pomimo, że 75% środków alokacji przeznaczono dla beneficjentów z tego sektora.

Tabela 22

## Stan wdrożenia działań SPO-WKP 2.2, 2.3 i 2.4, lata 2004-2006

Instrument wsparcia	Działania/ poddziałania	Alokacja (zł)	Przyznane dofinansowanie	% wykorzystania alokacji	Wartość podpisanych umów o dofinansowanie	% wykorzystania alokacji
Dotacje na inwestycje	<b>2.2.1</b>	1 301 867 711,00	619 689 030,22	47,60%	619 689 030,22	47,60%
	<b>2.3</b>	1638418360,00	1787736290,35	109,11%	1522746023,33	92,94%
	<b>2.4</b>	792239270,00	945631464,97	119,36%	743120435,24	93,80%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Poziom absorpcji przez małe i średnie przedsiębiorstwa środków w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw. Raport końcowy. Ocena uzupełniająca, lata 2004-2006, PSDB, Warszawa 2007.

Jedyną preferencją dla MŚP w ramach tego schematu dotyczyła możliwość ubiegania się o wsparcie w wysokości maksymalnie 65% wartości inwestycji (duże maksymalnie 50%). Łączna wartość alokacji środków na dotacje inwestycyjne wyniosła 3 732 525 340 zł (łącznie 84% alokacji na wszystkie instrumenty wsparcia). Alokacja całkowita, bowiem była równa 4 384 914 985 zł, gdyż na dotacje na zakup usług przeznaczono 652 389 645 zł (16% alokacji).

W okresie programowania SPO-WKP 2004-2006 dokonana została realokacja środków w jego ramach. Okazuje się, że popyt na działania inwestycyjne został niedoszacowany.

Tabela 23

## Realokacje w ramach działań 2.2.1, 2.3 i 2.4

Instrument wsparcia	Działania/ poddziałania	Wartość kwoty wnioskowanej w zł	Alokacja w zł
Dotacje na inwestycje	<b>2.2.1</b>	5 114 362 452,00	1 256 600 111,1
	<b>2.3</b>	7 815 275 594,00	1 380 790 741,00
	<b>2.4</b>	1 283 427 617,00	792 239 270,00

Źródło: jak w tabeli 22.

Warto również porównać kwoty aplikacji do poszczególnych działań z alokacją przed przesunięciami środków.

**Tabela 24****Porównanie kwot łącznego budżetu złożonych wniosków na działania 2.2.1, 2.3 i 2.4 z alokacją przed przesunięciem środków**

Instrument wsparcia	Działania/ poddziałania	Przed realokacją (zł)	Struktura przed realokacją	Po realokacji	Struktura po realokacji	Zwiększenie /zmniejszenie alokacji
Dotacje na inwestycje	<b>2.2.1</b>	1 256 600 111,1	30%	1 301 867 711,00	30%	104%
	<b>2.3</b>	1 380 790 741,00	33%	1 638 418 360,00	37%	119%
	<b>2.4</b>	792 239 270,00	19%	792 239 270,00	18%	100%

Źródło: opracowanie własne.

Suma kwot aplikacji na działania inwestycyjne wielokrotnie przewyższyła kwoty alokacji. Potwierdza to tezę o niedoinwestowaniu polskich przedsiębiorstw i wskazuje jednocześnie na dobry klimat inwestycyjny wśród firm. Istniejąca duża różnica w popycie na dotacje na inwestycje w porównaniu z dotacjami na zakup usług wiąże się najprawdopodobniej ze specyficznym etapem rozwoju polskiej przedsiębiorczości, który koncentruje się na tym, by w pierwszej kolejności zdobywać środki na inwestycje i rozbudowę przedsiębiorstwa a dopiero w dalszej, po zaspokojeniu zasadniczej potrzeby inwestycyjnej, przedsiębiorcy skłaniają się ku strategicznemu rozwojowi firmy poprzez korzystanie z usług doradczych.

#### **4. Ekonomiczno – finansowa sytuacja sektora niewielkich firm w województwie wielkopolskim**

##### **Struktura podmiotowa**

W 2006 roku w województwie wielkopolskim zarejestrowanych było 349,9 tysięcy podmiotów gospodarczych tj. 9,4% widniejącej w rejestrze Regon w Polsce, z czego zaledwie 482 to przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 249 pracowników. W porównaniu z rokiem 2005 oznacza to wzrost o ponad 1% z 345,5 tysięcy do 349,9 tysięcy. W 2004 roku liczba ta sięgała 338,6 tysięcy firm, z czego niewiele ponad 500 to podmioty duże<sup>313</sup>.

W 2006 roku powstało w Wielkopolsce 30,9 tysięcy nowych firm tj. 9,8% utworzonych w Polsce. Zlikwidowanych natomiast zostało mniej, gdyż 26,1 tysięcy

<sup>313</sup> Niniejszy podrozdział zawiera obliczenia własne na podstawie corocznych publikacji pt.: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych*, GUS, Warszawa 2005, 2006, 2007.

(9% podmiotów, które zakończyły działalność w kraju). Dla porównania w 2005 roku powstało 27,1 tysięcy nowych podmiotów. Mniej firm w tym roku również zlikwidowało działalność – 19,6 tysięcy. W 2004 roku natomiast utworzono 21,3 tys. nowych przedsiębiorstw tj. 9,1% nowo powstałych w Polsce. W 2006 roku Wielkopolska charakteryzowała się największym udziałem podmiotów nowo powstałych w Polsce w gronie firm średnich – 12,9%, zaś w zlikwidowanych w małych. W 2005 roku sytuacja wyglądała odmiennie, gdyż najwyższy udział w przedsiębiorstwach nowo powstałych w Polsce miał region w gronie podmiotów małych – 9,8%, zaś w zlikwidowanych w średnich i dużych.

W 2006 roku, podobnie jak w 2005 roku 1,4% firm zarejestrowanych w regionie to podmioty z przewagą kapitału zagranicznego, z pośród których największy udział miały firmy średnie – 9,4% wszystkich średnich podmiotów Wielkopolski oraz dużych – 18% zarejestrowanych takich podmiotów. Ponad 3% przedsiębiorstw zarejestrowanych w Wielkopolsce stanowi własność publiczną. Firmy należące do tego sektora to głównie duże podmioty – 29% oraz największe – 37%. Najmniej natomiast wśród mikropodmiotów – 1,1%. Podobny stan rzeczy miał miejsce w 2005 roku. W 2004 roku liczba firm z udziałem kapitału zagranicznego była niewiele mniejsza i stanowiła około 1% zarejestrowanych podmiotów.

W 2006 roku w małych i średnich przedsiębiorstwach sektora prywatnego dominowały przedsiębiorstwa w branży handel i naprawy – 33,7%, a więc około 1% mniej niż w roku 2005. 15,6% podmiotów pochodziło z branży związanej z obsługą nieruchomości i firm (15% w 2005 roku). Przedsiębiorstwa z branży budowlanej i przetwórstwa przemysłowego stanowiły po około 12% (11,5% w 2005 roku). W 2004 roku największy udział firm prywatnych z sektora MŚP dotyczył również branży handel i naprawy około 28%, związanej z obsługą nieruchomości i firm ponad 10%, z branży budowlanej ponad 8%.

Nowo utworzone podmioty w województwie wielkopolskim to przede wszystkim firmy z branży handel i naprawy – 31,7%, a także zajmujące się obsługą nieruchomości i firm – 18,4% oraz przedsiębiorstwa budowlane – 14,1%. Firmy z pozostałej działalności usługowej to około 10%, a także przetwórstwa przemysłowego – około 9%. W porównaniu do 2005 roku wzrosła zatem liczba nowo utworzonych firm budowlanych o ponad 3%. Większy udział wśród MŚP zlikwidowanych niż nowo powstałych miały w regionie sektory przetwórstwa przemysłowego, hotele i restauracje,

handel i naprawy, transport oraz wytwarzanie i zaopatrywanie, energię elektryczną, gaz i wodę.

Przedsiębiorczość w województwie wielkopolskim w 2006 roku, podobnie jak w 2005, była przeciętna w skali kraju. Na tysiąc mieszkańców zaewidencjonowanych w regionie zarejestrowano 103 podmioty sektora MŚP, co oznaczało 6 lokatę w kraju. Podobne miejsce w kraju Wielkopolska zajęła pod względem liczby firm z udziałem kapitału zagranicznego. W porównaniu z liczbą mieszkańców było ich 14,7 na 10 tysięcy osób. Stanowi to niewielki wzrost w stosunku do 2005 roku o około 1%.

Wielkopolska zajęła 10 lokatę w rankingu województw pod względem ilości zlikwidowanych firm – 77 na 10 tysięcy mieszkańców (w 2005 roku Wielkopolska zajęła 9 miejsce). W tym samym czasie wzrosła w porównaniu do 2005 roku liczba utworzonych firm z 81 do 92 na 10 tysięcy mieszkańców, co oznaczało 6 lokatę w Polsce.

### **Przedsiębiorstwa aktywne w Wielkopolsce**

Wielkopolska w 2006 roku miała największy udział wśród ogólnej liczby aktywnych firm średnich w kraju, który wyniósł 10,8%. Udział mikro i małych podmiotów w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w kraju wyniósł odpowiednio 9,9% i 9,6%. Podobna sytuacja miała miejsce w 2005 roku. W 2004 udział wśród ogólnej liczby aktywnych firm średnich w kraju wyniósł około 11%, co stanowiło drugą lokatę w Polsce, małe 9,4% (3 miejsce w Polsce).

Liczba aktywnych firm w odniesieniu do liczby mieszkańców w województwie wielkopolskim w 2005 roku to 49 firm, a 2006 roku 50 podmiotów na tysiąc mieszkańców. W 2004 roku liczba MŚP na tysiąc mieszkańców wynosiła 49 firm, co przewyższało przeciętną krajową dla wszystkich klas firm, szczególnie średnich. Również liczba pracujących na tysiąc mieszkańców przewyższała przeciętną krajową w przypadku wszystkich klas wielkości przedsiębiorstw w 2004, 2005 i w 2006 roku.

W 2006 roku średnia wielkość firmy w Wielkopolsce była nieznacznie niższa od przeciętnej krajowej w podmiotach mikro i średnich i wynosiła 2,1 i 103,9 pracujących na podmiot. Małe przedsiębiorstwa regionu zatrudniały przeciętnie 22,5 osoby, a więc o 1,8 więcej niż przeciętna krajowa (w 2005 roku przeciętną krajową przewyższało o 3%) . Duże podmioty w Wielkopolsce angażowały średnio 748 osób,



co oznaczało 13% mniej niż przeciętnie w kraju (w 2005 roku 15% mniej). W 2004 małe firmy regionu zatrudniały przeciętnie 12,9 osób, średnie 75,5 osób.

### **Przychody**

W 2006 roku, podobnie jak w 2005 roku obroty mikro i średnich firm były niższe od średniej krajowej i wynosiły 0,3 mln zł i 33,4 mln zł. Przychody na jeden podmiot wśród małych firm były wyższe od przeciętnej w kraju o 6,7% i wyniosły 8,2 mln zł., a więc o 1 mln zł więcej w porównaniu z 2005 rokiem. W 2004 obroty wynosiły 9,4 mln zł w przypadku małych firm, 32,5 mln zł w średnich oraz ponad 0,3 mln zł mikro.

### **Wydajność pracy**

Wydajność pracy wśród przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim mierzona wielkością przychodu na pracującego rosła wraz z wielkością firmy i była najwyższa w przedsiębiorstwach dużych – 0,44 mln zł i najniższa w mikroprzedsiębiorstwach – 0,15 mln zł. Wśród mikro i średnich firm wydajność pracy była niższa od średniej krajowej, zarówno w 2005, jak i 2006 roku. Najbardziej w tym względzie odstawały mikro podmioty, gdyż dysproporcja ta była niższa od średniej krajowej o 16%. W sektorze małych i dużych firm w 2006 roku wydajność pracy wśród przedsiębiorstw była wyższa od średniej w kraju odpowiednio o 5% i 10%. W 2005 roku wyższa wydajność pracy niż średnia krajowa miała miejsce tylko wśród wielkopolskich dużych firm. Średnie podmioty w 2004 roku cechowała wyższa niż przeciętnie w innych województwach wydajność wynosząca 0,31 mln zł.

### **Wynagrodzenia**

W 2006 roku małe i średnie przedsiębiorstwa charakteryzowały się niższymi od średniej krajowej wynagrodzeniami o około 10%, a duże firmy o 15%. Najniższe wynagrodzenia cechowały jednak mikrofirmy – 1,4 tys. zł brutto, a najwyższe średnie przedsiębiorstwa – 2,3 tys. zł i duże – 2,7 tys. zł. Również w 2005 roku wynagrodzenia w Wielkopolsce były niższe od przeciętnej krajowej, szczególnie w podmiotach średnich. Podobnie jak w 2005 roku najniższe wynagrodzenia cechowały mikropodmioty – 1,7 tys. zł brutto, a najwyższe były w średnich 2,2 tys. zł i w dużych

2,6 tys. zł. We wszystkich klasach firm zauważalny jest w 2006 roku wzrost wynagrodzeń w porównaniu z rokiem 2005.

### **Koszty**

Wskaźnik poziomu kosztów (udział kosztów w przychodach) mikro, małych, średnich i dużych firm w 2006 roku był zbliżony do przeciętnej dla klasy firm w Polsce i wyniósł odpowiednio: mikro – 87,2%, małe – 94%, średnie – 95,1%, duże – 94,6%.

We wszystkich klasach wielkości firm w 2006 roku zauważalny jest spadek udziału kosztów w przychodach w porównaniu z 2005 rokiem. Dotyczy on głównie mikroprzedsiębiorstw (ok. 2%). Udział kosztów w 2004 wynosił natomiast dla małych firm 89,1%, średnich 95,7%, a dużych 94,3%.

### **Nakłady inwestycyjne**

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w Wielkopolsce były w 2006 wyższe niż w 2005 o ponad 1 mld zł i wynosiły 9,3 mld zł. 9,2% przypadło na mikrofirmy (w 2005 roku 14,2%), ok. 10% na małe podmioty, a 23% na firmy średnie (zarówno w 2006 jak i w 2005 roku). Również w obu okresach udział przedsiębiorstw w nakładach w gospodarce narodowej był najwyższy w grupie podmiotów zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 73% w 2006 i 74% w 2005, a najmniejszy w klasie firm zatrudniających do 9 osób tj. 31% w 2006 i 41% w 2005. Widoczny jest zatem spadek udziału nakładów inwestycyjnych w gospodarce narodowej w grupie mikroprzedsiębiorstw o 10%. Podobne proporcje zachowane zostały w obszarze przedsiębiorstw własności publicznej. Najwyższy udział (12,6%-2005 rok i 13%-2006 rok) w grupie firm średnich oraz 6% mikroprzedsiębiorstw w 2005. W 2006 roku udział mikroprzedsiębiorstw własności publicznej w nakładach inwestycyjnych w gospodarce narodowej w Wielkopolsce był śladowy. Niemniej jednak w obu latach w wielkopolskich małych firmach był on wyższy od przeciętnego udziału sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych w Polsce a mikroprzedsiębiorstwach znacznie niższy niż średnia krajowa. W 2005 roku zarówno mikro jak i małe podmioty sektora publicznego dokonały większych nakładów inwestycyjnych niż te same jednostki w kraju. W pozostałych grupach firm sektor publiczny miał najmniejszy udział w inwestycjach niż przeciętnie w kraju. W 2004 roku nakłady inwestycyjne sektora MŚP w Wielkopolsce były wyższe od przeciętnych

w innych województwach i wyniosły 5,7 mld zł, przy czym na mikro firmy przypadło około 25%, na małe podmioty około 28% a średnie 46,8%.

### **Źródła finansowania inwestycji**

Małe i średnie przedsiębiorstwa wszystkich sektorów w Wielkopolsce sfinansowały inwestycje w większości ze środków własnych zarówno w 2005, jak i w 2006 roku. W tym ostatnim około 65% w MŚP sektora publicznego, 60% małych i 71% średnich sektora prywatnego. W 2005 roku 73% inwestycji małych i średnich firm zostało sfinansowanych ze środków własnych. W 2004 roku środki własne były również dominującym źródłem finansowania inwestycji przez MŚP w Wielkopolsce 56%, przy czym małe firmy w 43,4% dokonanych inwestycji, a średnie 66,2%. Jednak był to najmniejszy udział finansowanych inwestycji ze środków własnych w porównaniu z innymi województwami.

Drugim co do ważności źródłem były kredyty i pożyczki krajowe. W 2005 roku 18% nakładów małych i 17% inwestycji średnich firm finansowanych było w ten sposób. W 2006 roku natomiast 18% nakładów firm średnich oraz 25% małych i 36% średnich w sektorze publicznym korzystało z pożyczek i kredytów. W 2004 roku kredyty krajowe sfinansowały 21,2% inwestycji małych i 24,8% inwestycji średnich przedsiębiorstw.

Ponad 2,6% nakładów firm małych i 1,8% średnich zostało sfinansowanych ze środków budżetowych w 2005 roku w Wielkopolsce. W 2006 roku natomiast środki budżetowe w 7-8% stanowiły źródło finansowania inwestycji wśród małych i średnich firm w sektorze publicznym i śladowo w sektorze prywatnym. W 2004 roku natomiast 1,1% inwestycji średnich podmiotów i 0,8% małych finansowanych było ze środków budżetowych.

W grupie firm małych w 4% a średnich 1,8% w 2005 roku inwestycje finansowane były ze środków zagranicznych, głównie innych niż kredyty. W 2004 roku – w 31,5 małe i 1,9% średnie. Kredyty zagraniczne w tym samym roku finansowały 30,7% inwestycji małych firm. Średnie firmy nie sięgały po kredyty zagraniczne. W 2006 roku ze środków tych korzystały głównie średnie firmy prywatne, gdzie stanowiły one 5% budżetu na inwestycje, a w przypadku średnich w sektorze publicznym i małych w prywatnym stanowiły około po 2%. Zagraniczne kredyty sfinansowały 0,1% nakładów inwestycyjnych średnich firm prywatnych, a w małych

prywatnych i sektorze publicznym nie wystąpiły. Około 4% nakładów inwestycyjnych, poza grupą małych firm w sektorze prywatnym, sfinansowały inne niż wymienione źródła. Wśród małych firm prywatnych stanowiły przeciętnie 1,9%.

Kolejny rozdział został poświęcony funduszom strukturalnym stanowiącym źródło konkurencyjności i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw.

## **Rozdział V**

# **ZNACZENIE FUNDUSZY STRUKTURALNYCH W POBUDZANIU KONKURENCYJNOŚCI MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW**

### **1. Dobór i charakterystyka próby badawczej oraz metod badawczych**

Jak już wskazano we Wstępie ze względu na to, że materiały źródłowe nie zawierały pełnych informacji odnoszących się do zarówno jakościowych, jak i ilościowych cech charakteryzujących rozwój badanych przedsiębiorstw będący wynikiem funduszy europejskich, uznano za celowe przeprowadzenie własnego badania ankietowego. W pierwotnej wersji planowano zawrzeć w kwestionariuszu pytania dotyczące finansowych danych przedsiębiorstw i wpływu otrzymanej refundacji na finansowe wskaźniki niewielkich podmiotów. Jednak ze względu na tajność takich informacji i niechęć przedsiębiorców do ich ujawniania zdecydowano się o nie umieszczaniu takich pytań w kwestionariuszu.

Ankieta składa się, jak już wcześniej wspomniano z 25 pytań oraz informacji o respondencie. Większość z nich ma charakter zamknięty, pozostawiając respondentom do wyboru warianty zaproponowane przez autora, a w przypadku kilku pytań zastosowano też wariant otwarty, pozwalający dopisać własną odpowiedź. Tak było m.in. w przypadku pytania o zmianę zatrudnienia w poszczególnych latach po realizacji inwestycji współfinansowanej ze środków UE.

Pierwsza część kwestionariusza (pytania 1-3) zawierała informacje o doświadczeniu badanych firm w ubieganiu się o fundusze Unii Europejskiej. Były to pytania o: rodzaj programów, z których firma uzyskała dofinansowanie w okresie przedakcesyjnym, fundusze strukturalne otrzymane w okresie poakcesyjnym, profilu działalności, której dotyczył realizowany projekt.

Drugą część kwestionariusza tworzyły pytania (4-8) dotyczące przedmiotu współfinansowanej ze środków unijnych inwestycji. Obejmowały one: rodzaj inwestycji, której firma dokonała w wyniku realizacji projektu finansowanego z funduszy strukturalnych sposobu ich finansowania oraz celu przedsięwzięcia inwestycyjnego. Zadano również pytanie o kroki jakie przedsięwzięłaby firma w przypadku nieotrzymania wsparcia ze środków UE oraz czy przedsiębiorstwo w wyniku swoich działań inwestycyjnych podjęło lub podejmie współpracę z ośrodkami badawczo rozwojowymi lub w swoich strukturach utworzy jednostkę B+R.

Trzeci zespół pytań w kwestionariuszu (9-15) dotyczył informacji związanych z rezultatami przeprowadzonej i refundowanej inwestycji w kategoriach ilościowych i jakościowych. Ta część ankiety dostarczała wiedzy o zmianie wielkości zatrudnienia, osiąganych przychodach, zmianie kosztów jednostkowych, cen oferowanych produktów i usług, liczbę nowo pozyskanych kontrahentów, wpływie inwestycji na warunki ochrony środowiska oraz BHP w firmie.

Czwarty zespół pytań ankiety (16-20) poświęcono konkurencyjności przedsiębiorstwa w zakresie jakości, ceny i ilości oferowanych nowych i znacząco ulepszonych produktów i usług w wyniku realizacji inwestycji, a także wpływowi zrealizowanego projektu na działalność eksportową i ekspansję zagraniczną.

Część piąta (pytania 21-25) zawierała informacje o związku inwestycji z działaniami innowacyjnymi firmy. Były to pytania o rodzaj wprowadzonej innowacyjności, jej zasięg, istnienie na polskim i światowym rynku, czas jej występowania.

Ankiety kończą pytania dotyczące informacji o respondencie stanowiące odrębną część ankiety numerowaną od M1 do M9. Obejmują one pytania o formę prawną działalności, obszar aktywności gospodarczej, rodzaj i miejsce prowadzonej działalności, wielkość firmy oraz dane personalne wypełniającego. Formularz ankiety został załączony do pracy w postaci załącznika nr 1.

Obiektami badań były mikro małe i średnie przedsiębiorstwa prywatne bez względu na formę prawną, które funkcjonowały na rynku co najmniej trzy lata oraz korzystały z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej.

Dobór przedsiębiorstw do próby badawczej miał charakter celowy a badaniu podlegały firmy, które zrealizowały inwestycje współfinansowane z Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw działanie 2, którego celem było poprawienie konkurencyjności sektora MŚP poprzez wspieranie działań inwestycyjnych o charakterze innowacyjnym. Materiał empiryczny powinien obejmować 242 przedsiębiorstwa, a więc wszystkie podmioty, które otrzymały dofinansowanie ze wspomnianego funduszu w programowaniu 2004-2006. Otrzymano 174 ankiety, w tym 146 ankiet kompletnych, nadających się do dalszej obróbki statystycznej. W toku dalszej weryfikacji zebranego materiału badawczego odrzucono 36 ankiet z uwagi na poważne błędy logiczne, które dyskwalifikowały je pod względem merytorycznego sensu.

Jak już wspomniano badaniu podległy wyłącznie mikro, małe i średnie firmy. Względy pragmatyczne wpłynęły na ograniczenie się do zastosowania jednego kryterium ilościowego – wielkości zatrudnienia. Włączono również mikroprzedsiębiorstwa do grupy firm małych. W badaniach wyodrębniono, więc małe podmioty zatrudniające do 50 osób oraz średnie od 50 do 250 pracowników.

W przebadanej próbie beneficjentów znalazły się 52 firmy małe i 58 podmiotów średnich. Jak ukazuje poniższa tabela spośród analizowanych przedsiębiorstw 69 zlokalizowanych jest w mieście a 41 na wsi.

**Tabela 25**

**Lokalizacja badanych małych i średnich przedsiębiorstw**

Lokalizacja / Rozmiar firmy	Ogółem	Małe	Średnie
<b>Ogółem - liczba</b>	110	52	58
	100,0%	47,3%	52,7%
<b>Miasto – liczba</b>	69	34	35
<b>w % ogółem</b>	63%	65,4%	60,3%
<b>Wieś</b>	41	18	23
<b>w % ogółem</b>	37	34,6%	39,7%

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych w kwestionariuszach ankietowych „Wpływ funduszy strukturalnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim”.

Większość badanych podmiotów to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością – 49 podmiotów oraz osoby fizyczne 30 firm. Najmniej beneficjentów miało formę prawną w postaci spółki cywilnej i spółdzielni – po jednym przedsiębiorstwie. Aż 86 badanych to firmy produkcyjne, usługowe 51 a zajmujące się handlem 35 podmiotów.

**Tabela 26**

**Formy prawne badanych małych i średnich przedsiębiorstw**

Forma prawna / Rozmiar firmy	Ogółem	Małe	Średnie
<i>Ogółem</i>	<b>110</b>	<b>52</b>	<b>58</b>
	<b>100,0%</b>	<b>47,3%</b>	<b>52,7%</b>
<b>Sp. S.A.</b>	6	0	6
	5%	0,0%	10,3%
<b>Sp. z o.o.</b>	49	18	31
	45%	34,6%	53,4%
<b>Komandytowa</b>	2	1	1
	2%	1,9%	1,7%
<b>Sp. Jawna</b>	21	8	13
	19%	15,4%	22,4%
<b>Sp. Cywilna</b>	1	1	0
	1%	1,9%	0,0%
<b>Działalność os. fiz.</b>	30	23	7
	27%	44,2%	12,1%
<b>Spółdzielnia</b>	1	1	0
	1%	1,9%	0,0%

Źródło: jak w tabeli 25.

W analizie zebranych danych zastosowano elementarne jedno- i dwuwymiarowe metody statystyczne. Posłużono się metodami analizy struktury, dynamiki i współzależności zjawisk przede wszystkim dla cech jakościowych. W celu statystycznej weryfikacji hipotez w pracy zastosowano następujące techniki statystyczne:

- współczynnik kontyngencji C- Pearsona,
- nieparametryczny test niezależności *chi*-kwadrat ( $\chi^2$ ).

Współczynnik korelacji Pearsona znajduje zastosowanie w wypadku badania istnienia związku pomiędzy zmiennymi ciągłymi (ilościowymi). Przyjmuje on wartość od -1 do 1, a osiągnięcie wartości granicznej oznacza występowanie idealnej zależności zmiennych, przy czym wartości graniczne mówią o idealnej współzależności – ujemne o ujemnej korelacji a dodatnie o dodatniej korelacji. Wartość 0 oznacza całkowity brak współzależności. Test niezależności *chi*-kwadrat służy do porównywania dwóch prób, gdy zmienna zależna ma postać klasyfikacji dwu- lub więcej kategoryjnej (cechy jakościowe). Zdecydowano się na ten parametr ponieważ większość zmiennych opisujących wpływ funduszy strukturalnych na działalność MŚP jest cechami niemierzalnymi, wyrażonymi na skali nominalnej, których wariantów nie da się w żaden sposób porangować, uporządkować. Analizowano wyłącznie pary zmiennych, każdorazowo stawiając hipotezę zerową ( $H_0$ ) mówiącą o braku statystycznie istotnej zależności pomiędzy nimi (niezależność cech). Alternatywą dla tak postawionej hipotezy była hipoteza  $H_1$  mówiąca o tym, że pomiędzy badanymi zmiennymi istnieje statystycznie istotna zależność (cechy nie są niezależne). Wartości wyznaczonych statystyk porównywano następnie z wartościami krytycznymi odczytywanymi na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ , informującym o tym, jakie jest prawdopodobieństwo odrzucenia hipotezy zerowej w przypadku, gdy jest ona prawdziwa<sup>314</sup>. Dla oceny siły badanego związku posłużono się również poziomem prawdopodobieństwa  $p$  (tzw. *p-value*), który informuje jaki jest minimalny poziom istotności  $\alpha$ , dla którego da się jeszcze odrzucić hipotezę zerową i stwierdzić powiązanie obu zmiennych. Im niższa wartość  $p$  tym związek jest silniejszy. Wartości poniżej 0,05 świadczą o statystycznie istotnej zależności<sup>315</sup>.

---

<sup>314</sup> W. Starzyńska, *Statystyka praktyczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 331.

<sup>315</sup> M. Chromińska, I. Roeske-Słomka, A. Szuman, *Metody statystyki opisowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004, s. 19-20.



## 2. Główne obszary wykorzystania SPO-WKP w województwie wielkopolskim

Fundusze strukturalne dla małych i średnich przedsiębiorstw stanowią kontynuację pomocy Unii Europejskiej w okresie poakcesyjnym. Wcześniej bowiem niewielkie podmioty mogły korzystać z programów przedakcesyjnych.

Analizując doświadczenie firm w ubieganiu się o fundusze Unii Europejskiej stwierdzono, że aż 94 firmy na 110 zbadanych (tj. 85,4% wszystkich) takie doświadczenie posiada, bowiem korzystało już wcześniej z funduszy europejskich. Najczęściej wykorzystywanymi programami były do tej pory SPO-WKP (sięgnęło po niego 79 firm, czyli 71,8% wszystkich badanych) oraz Phare (41 firm – 37,3%). Z programu Sapard korzystało wcześniej 6 firm (5,5%), a 5 przedsiębiorstw realizowało inne projekty poza wymienionymi. Poniższa tabela prezentuje wyniki badania.

**Tabela 27**

### Doświadczenie w ubieganiu się o fundusze UE

Wyszczególnienie	Liczba firm	Odsetek firm
Sapard	6	5,5
Phare	41	37,3
SPO-WKP	79	71,8
Inne	5	4,6
Brak	16	14,6

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły korzystać z programów jednocześnie.  
Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych w kwestionariuszach ankietowych „Wpływ funduszy strukturalnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim”.

Powyższe wyniki mogą świadczyć o tym, iż doświadczenie przedsiębiorstw w ubieganiu się o fundusze europejskie decyduje o dalszym korzystaniu z tych środków oraz wpływa na większą skuteczność w aplikowaniu o dotację na realizowanie planów inwestycyjnych.

Rozpatrując korzystanie z funduszy strukturalnych obecnie a nabyte w tym względzie wcześniejsze doświadczenie okazało się jednak, że wszystkie firmy, bez względu, jaki program realizowały już wcześniej, obecnie korzystały nie tylko z funduszu SPO-WKP 2.3., ale ponadto 17,3% firm realizowało obecnie program SPO-WKP 2.2.1, a 16,4% program Phare. Pozostałe formy funduszy były wykorzystywane sporadycznie.

Stwierdzono, że 80% firm korzystających wcześniej z innych funduszy poza wymienionymi (tj. poza Sapard, Phare lub SPO-WKP), ubiegało się teraz o pomoc w ramach programu Phare (co piąte przedsiębiorstwo). Te same firmy (czyli realizujące wcześniej inne programy) częściej niż pozostałe realizowały obecnie inne projekty poza

SPO-WKP oraz Phare. W pozostałych przypadkach nie zaobserwowano wyraźnych różnic według doświadczenia a realizacją projekt. Podsumowując można stwierdzić, że rodzaj realizowanego projektu nie zależy od doświadczenia firmy w ubieganiu się o takie fundusze. Wyniki badania przedstawia poniższa tabela.

**Tabela 28**

**Doświadczenie w ubieganiu się o fundusze UE a wykorzystany fundusz strukturalny**

Doświadczenie	Ogółem	Wykorzystany fundusz strukturalny				
		SPO-WKP 2.2.1	SPO-WKP 2.3	SPO-WKP 2.4	Phare	Inne
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<i>Ogółem</i>	<b>110</b>	<b>17,3</b>	<b>100,0</b>	<b>0,9</b>	<b>16,4</b>	<b>2,7</b>
Sapard	6	33,3	100,0	16,7	16,7	-
Phare	41	19,5	100,0	2,4	43,9	7,3
SPO-WKP	79	22,8	100,0	1,3	21,5	3,8
Inne	5	40,0	100,0	-	80,0	20,0
Brak	16	-	100,0	-	-	-

Źródło: jak w tabeli 27.

Następnie spróbowano znaleźć związek między wielkością firmy a doświadczeniem w korzystaniu z funduszy strukturalnych. Istnieją pewne różnice w aplikowaniu po wcześniejsze programy UE według wielkości firm. Małe, których razem było 52, zdecydowanie rzadziej niż średnie takie projekty wcześniej już realizowały. 26,9% z nich, czyli razem 14 przedsiębiorstw nigdy nie ubiegało się o pomoc z funduszy unijnych. Z kolei tylko 2 średnie przedsiębiorstwa (tj. 3,5% wszystkich średnich firm) nie posiadało w tym względzie żadnego doświadczenia. Wyniki badań zostały przedstawione w tabeli 29.

**Tabela 29**

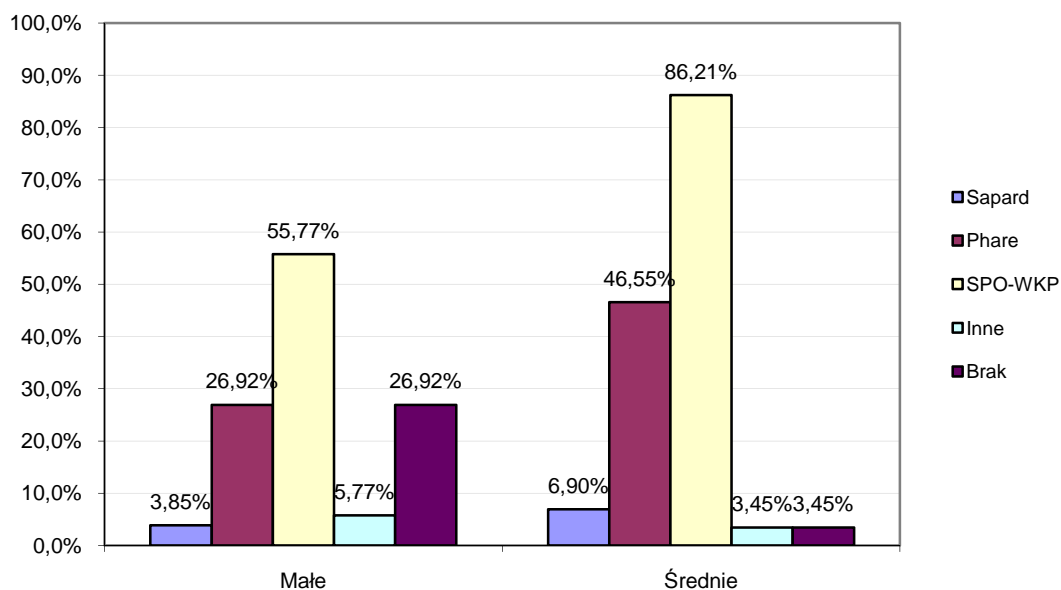
**Doświadczenie w ubieganiu się o fundusze UE a wielkość firmy**

Wielkość firmy	Ogółem	Doświadczenie				
		Sapard	Phare	SPO-WKP	Inne	Brak
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>5,5</b>	<b>37,3</b>	<b>71,8</b>	<b>4,6</b>	<b>14,6</b>
Małe	52	3,9	26,9	55,8	5,8	26,9
Średnie	58	6,9	46,6	86,2	3,5	3,5

Źródło: jak w tabeli 27.

Przyglądając się częstości ubiegania się o poszczególne fundusze, zauważono ponadto, że każdy program (z wyjątkiem wariantu „inne”) częściej był realizowany przez średnie firmy, a największa różnica występuje w przypadku programów SPO-WKP oraz Phare. Ten pierwszy projekt zrealizowało dotychczas 55,8% ankietowanych firm małych i 86,2% średnich, a program Phare 26,9% małych i 46,6%

średnich. Można zatem wnioskować, iż średnie firmy mają bogatsze doświadczenie ubieganiu się o fundusze strukturalne niż przedsiębiorstwa małe.



**Rys. 11. Doświadczenie w ubieganiu się o fundusze UE a wielkość firmy**

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych w kwestionariuszach ankietowych „Wpływ funduszy strukturalnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim”.

Następnie przyjrano się obecnemu wykorzystaniu funduszy strukturalnych. Okazało się, że wszystkie przedsiębiorstwa sięgało aktualnie po program SPO-WKP 2.3. Ponadto 19 firm (17,3%) realizowało program SPO-WKP 2.2.1 a 18 przedsiębiorstw (16,4%) program Phare. Pozostałe formy funduszy były wykorzystywane sporadycznie. Sektor małych i średnich firm najchętniej zatem sięgał po fundusze stanowiące bezpośrednie wsparcie na tzw. „inwestycje twarde” na zasadzie refundowania części poniesionych kosztów. Świadczy to o dużym zapotrzebowaniu tych podmiotów w środki finansowe na powiększenie ich wyposażenia w różne aktywa trwałe.

**Tabela 30**

**Fundusze strukturalne wykorzystane przez MŚP stan na 31.09.2008**

Wyszczególnienie	Liczba firm	Udział procentowy firm
SPO-WKP 2.2.1	19	17,3
SPO-WKP 2.3	110	100,0
SPO-WKP 2.4	1	0,9
Phare	18	16,4
Inne	3	2,7

Źródło: jak w tabeli 27.

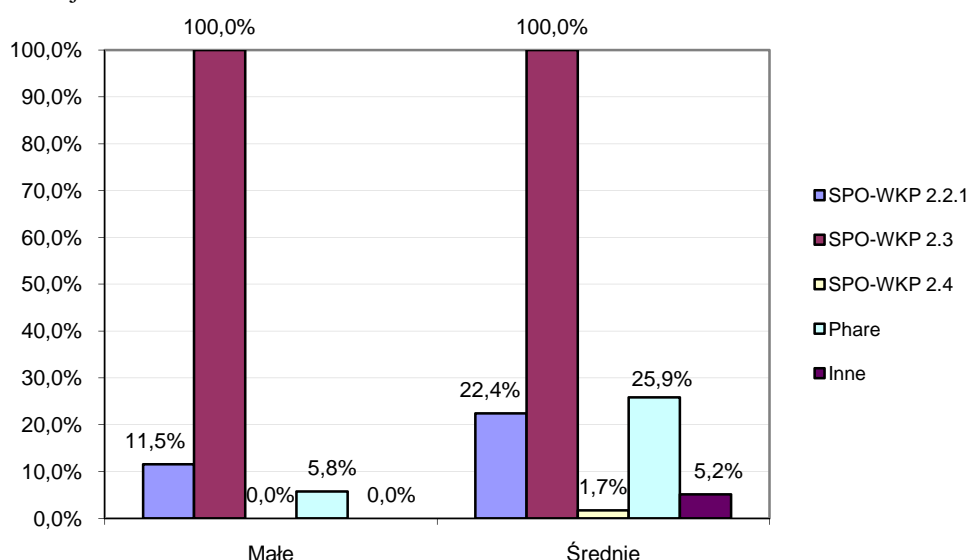
Zbadano również wykorzystywanie funduszy strukturalnych przez podmioty gospodarcze w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. Wszystkie firmy (zarówno małe jak i średnie) wykorzystały program SPO-WKP 2.3. Ciekawe różnice pojawiają się natomiast, jeśli chodzi o pozostałe programy, bowiem realizacja programu UE zależy od wielkości firmy (tab. 31, rys. 11). I tak, firmy średnie częściej niż małe wykorzystywały wszystkie rodzaje funduszy. Najbardziej wyraźna różnica występuje wśród firm realizujących projekt Phare. Tylko co dwudziesta mała jednostka taki projekt wdrażała, natomiast spośród firm średnich program Phare wykorzystywała co czwarta. Firmy średnie dwa razy częściej od podmiotów małych ubiegały się ponadto o projekt SPO-WKP 2.2.1. Nie było ponadto żadnej firmy małej, która realizowałaby SPO-WKP 2.4 lub inny program poza wymienionymi. Można zatem stwierdzić, że to firmy średnie częściej niż małe są zdolne do ubiegania się o pomoc z funduszy strukturalnych.

**Tabela 31**

**Fundusze strukturalne wykorzystane przez MŚP obecnie a wielkość firmy**

Wielkość firmy	Ogółem	Realizowany program				
		SPO-WKP 2.2.1	SPO-WKP 2.3	SPO-WKP 2.4	Phare	Inne
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>17,3</b>	<b>100,0</b>	<b>0,9</b>	<b>16,4</b>	<b>2,7</b>
Małe	52	11,5	100,0	-	5,8	-
Średnie	58	22,4	100,0	1,7	25,9	5,2

Źródło: jak w tabeli 27.



**Rys. 12. Fundusze strukturalne wykorzystane przez MŚP obecnie a wielkość firmy**

Źródło: jak w rys. 11.

W dalszym etapie badania analizowano wykorzystywanie projektów UE w zależności od rodzaju działalności firmy. Okazało się, że dla realizacji projektu nie ma znaczenia obszar aktywności przedsiębiorstwa, bowiem nie zauważono wyraźnych różnic w odsetkach firm zajmujących się produkcją, handlem i usługami, a realizującymi poszczególne projekty UE. Jedynie przedsiębiorstwa trudniące się produkcją i jednocześnie innym typem działalności (handel/usługi) nieco częściej (w 31,8%) niż pozostałe realizowały program Phare (tabela 32). We wszystkich profilach aktywności gospodarczej zapotrzebowanie przedsiębiorstw na pomoc unijną było zbliżone.

**Tabela 32**

**Fundusze strukturalne wykorzystane przez MŚP na 31.09.2008 a profil ich działalności**

Działalność firmy	Ogółem	Realizowany projekt				
		SPO-WKP 2.2.1	SPO-WKP 2.3	SPO-WKP 2.4	Phare	Inne
w liczbach absolutnych						
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>19</b>	<b>110</b>	<b>1</b>	<b>18</b>	<b>3</b>
Produkcja i inny	44	8	44	1	14	3
Produkcja	42	7	42	-	3	-
Handel/Usługi	24	4	24	-	1	-
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu						
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>17,3</b>	<b>100,0</b>	<b>0,9</b>	<b>16,4</b>	<b>2,7</b>
Produkcja i inny	100,0	17,4	100,0	1,2	19,8	3,5
Produkcja	100,0	20,0	100,0	2,9	31,4	8,6
Handel/Usługi	100,0	21,6	100,0	2,0	17,7	2,0

Statystyki testu chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 4,06$ ,  $df=8$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 15,50$ ,  $p=0,85$

Źródło: jak w tabeli 27.

Podobne wnioski płyną z analizy wykorzystywania konkretnych programów UE w zależności od formy prawnej przedsiębiorstwa. Dla realizacji programów UE nie jest ważne, jaki status ma firma (tabeli 33). Jedynie spółki akcyjne częściej niż pozostałe wykorzystywały program Phare, gdyż co trzecia z nich po niego sięgała. Z drugiej strony były to tylko 2 firmy spośród 6, zatem z powodu małej liczebności jednostek wnioskowanie nie jest bardzo wiarygodne.

Rodzaju realizowanego projektu nie różnicuje też miejsce działalności firmy (tabeli 34). Zarówno podmioty działające w mieście jak i na wsi wykorzystują poszczególne fundusze w podobnym stopniu. Tylko nieco więcej przedsiębiorstw ze wsi realizowało projekt SPO-WKP 2.2.1 oraz Phare, ale różnice są nieduże.

Tabela 33

**Fundusze strukturalne wykorzystane przez MŚP na 31.09.2008 a forma prawna ich działalności**

Forma prawna	Ogółem	Realizowany projekt				
		SPO-WKP 2.2.1	SPO-WKP 2.3	SPO-WKP 2.4	Phare	Inne
w liczbach absolutnych		w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>17,3</b>	<b>100,0</b>	<b>0,9</b>	<b>16,4</b>	<b>2,7</b>
Sp. Akcyjna	6	16,7	100,0	-	33,3	-
Sp. Z o.o.	49	18,4	100,0	-	18,4	4,1
Sp. Komandytowa	2	-	100,0	-	-	-
Sp. Jawna	21	14,3	100,0	4,8	19,0	-
Sp. Cywilna	1	-	100,0	-	-	-
Os. Fizyczna	30	20,0	100,0	-	10,0	3,3
Spółdzielnia	1	-	100,0	-	-	-

Źródło: jak w tabeli 27.

Tabela 34

**Fundusze strukturalne wykorzystane przez MŚP według miejsca położenia**

Miejsce działalności	Ogółem	Realizowany projekt				
		SPO-WKP 2.2.1	SPO-WKP 2.3	SPO-WKP 2.4	Phare	Inne
w liczbach absolutnych		w odsetkach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>17,3</b>	<b>100,0</b>	<b>0,9</b>	<b>16,4</b>	<b>2,7</b>
Miasto	69	15,9	100,0	1,5	15,9	1,5
Wieś	41	19,5	100,0	-	17,1	4,9

Źródło: jak w tabeli 27.

**3. Analiza oddziaływania SPO-WKP na poszczególne sfery działalności przedsiębiorstw w Wielkopolsce**

Fundusze strukturalne dostępne dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw przede wszystkim miały na celu współfinansowanie takich inwestycji dokonywanych przez niewielkie podmioty, które przyczynią się do poprawy ich pozycji konkurencyjnej i innowacyjności. Poniższe wyniki badań przedstawiają oddziaływanie funduszy strukturalnych na poszczególne obszary działalności niewielkich podmiotów oraz konsekwencje dla ich rozwoju i konkurencyjności.

Badając profil i miejsce działalności analizowanych przedsiębiorstw wykorzystujących fundusze strukturalne UE zauważono, że pewna zależność między tymi zmiennymi istnieje. Stawiając hipotezę o niezależności obu cech, zweryfikowano ją przy użyciu statystyki  $\chi^2$ . Otrzymano wartość statystyki testowej 7,20, która przekracza wartość krytyczną (5,99) odczytaną na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ ; daje to zatem podstawy do odrzucenia hipotezy o braku zależności między miejscem a profilem działalności. Ponadto przy użyciu współczynnika kontyngencji C-Pearsona

stwierdzono, że siła tej zależności jest umiarkowana, ponieważ wyznaczona, skorygowana wartość tego współczynnika ( $C_{kor}$ ) równa 0,33 znajduje się w przedziale 0,3-0,5. Okazuje się, iż przedsiębiorstwa o średniej wielkości częściej niż małe prowadzą działalność produkcyjną, jednocześnie wraz z innymi rodzajami aktywności, tj. zajmują się produkcją oraz dodatkowo handlem i/lub usługami. Takich firm było nieco ponad 50%, spośród wszystkich przedsiębiorstw (tabela 35). Z kolei małe podmioty częściej zajmują się samą produkcją lub tylko handlem i usługami (bez produkcji).

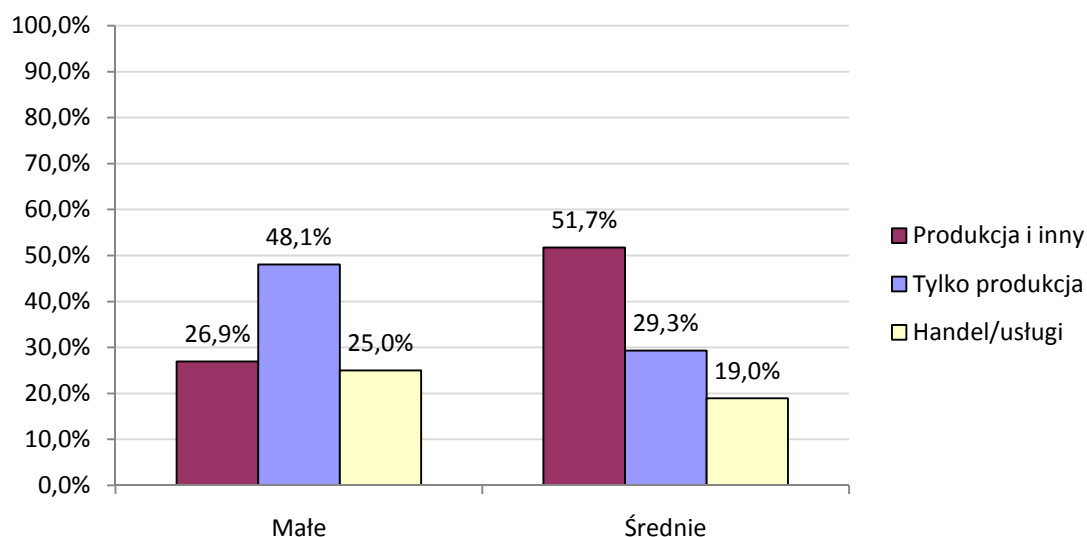
**Tabela 35**

**Profil działalności MŚP wykorzystujących fundusze strukturalne a wielkość firmy**

Wielkość firmy	Ogółem	Rodzaj działalności		
		Produkcja i inny	Produkcja	Handel/Usługi
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>44</b>	<b>42</b>	<b>24</b>
Małe	52	14	25	13
Średnie	58	30	17	11
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>40,0</b>	<b>38,1</b>	<b>21,8</b>
Małe	100,0	26,9	48,1	25,0
Średnie	100,0	51,7	29,3	19,0

Wartość statystyki chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 7,20$ ,  $df=2$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 5,99$ ,  $C_{kor}=0,33$

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych w kwestionariuszach ankietowych „Wpływ funduszy strukturalnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim”.



**Rys. 13. Profil działalności MŚP wykorzystujących fundusze strukturalne a wielkość firmy**

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych w kwestionariuszach ankietowych „Wpływ funduszy strukturalnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim”.

Jeśli można dostrzec pewną zależność między wielkością firmy a rodzajem prowadzonej działalności, to rozmiar przedsiębiorstwa nie ma już żadnego związku z rodzajem projektu, czyli tym, jakiej działalności on dotyczył. Bardzo mała wartość statystyki  $\chi^2$  (0,31), która nie przekracza wartości krytycznej (5,99) otrzymanej na poziomie istotności  $\alpha=0,05$  nie pozwala odrzucić hipotezy o niezależności obu cech i stwierdzić, że w zależności od wielkości firmy realizowany jest projekt związany z produkcją, usługami bądź handlem. Zarówno w podmiotach małych, jak i w średnich najczęściej realizowano projekt związany tylko z samą produkcją (tabela 36).

Z kolei bardzo silną zależność zauważono analizując rodzaj działalności firm w odniesieniu do tej, której dotyczył realizowany projekt. Wyznaczona wartość statystyki  $\chi^2$  (116,79) zdecydowanie przewyższa wartość krytyczną (9,49), zatem na poziomie istotności  $\alpha=0,05$  są silne podstawy do odrzucenia hipotezy zerowej mówiącej o braku zależności między tymi cechami. Potwierdzenie istnienia silnego związku między profilem działalności a rodzajem zrealizowanego projektu daje wysoka wartość współczynnika kontyngencji C-Pearsona równa 0,88.

Firmy zajmujące się produkcją i usługami, co nie dziwi, najczęściej realizowały projekt związany z tym rodzajem działalności. Aż 96,5% firm zajmujących się tylko produkcją realizowały projekt dotyczący tylko produkcji. Z kolei wszystkie firmy zajmujące się handlem i usługami przeprowadziły projekt związany z tym rodzajem działalności gospodarczej. Jedynie firmy zajmujące się większą liczbą rodzajów działalności (w tym produkcją) wykazały znaczniejsze zróżnicowanie.

Ponad połowa z nich (56,8%) zrealizowała projekt dotyczący tylko samej produkcji a 36,4% takich przedsiębiorstw wykonało projekt związany z większą liczbą rodzajów działalności jednocześnie.

Reasumując, rodzaj aktywności firmy miał bardzo duże znaczenie dla profilu działalności, z którą wiązał się realizowany projekt. Można również uznać, iż podmioty handlowe dostrzegały potrzebę dywersyfikacji rodzaju swojej działalności dokonując inwestycji w celu uruchomienia, bądź rozszerzenia swojej aktywności.



Tabela 36

### Profil działalności będący przedmiotem projektu UE a rodzaj działalności, której dotyczył projekt

Rodzaj działalności	Ogółem	Rodzaj działalności, której dotyczył projekt		
		Produkcja i inny	Produkcja	Handel/Usługi
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>17</b>	<b>66</b>	<b>27</b>
Produkcja i inny	86	16	25	3
Produkcja	35	1	41	-
Handel/Usługi	51	-	-	24
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>15,5</b>	<b>60,0</b>	<b>24,5</b>
Produkcja i inny	100,0	36,4	56,8	6,8
Produkcja	100,0	2,4	97,6	-
Handel/Usługi	100,0	-	-	100,0

Statystyki testu chi-kwadrat:

$$\chi^2 = 116,79, df=4, \chi^2_{\alpha=0,05} = 9,48, C_{kor}=0,88$$

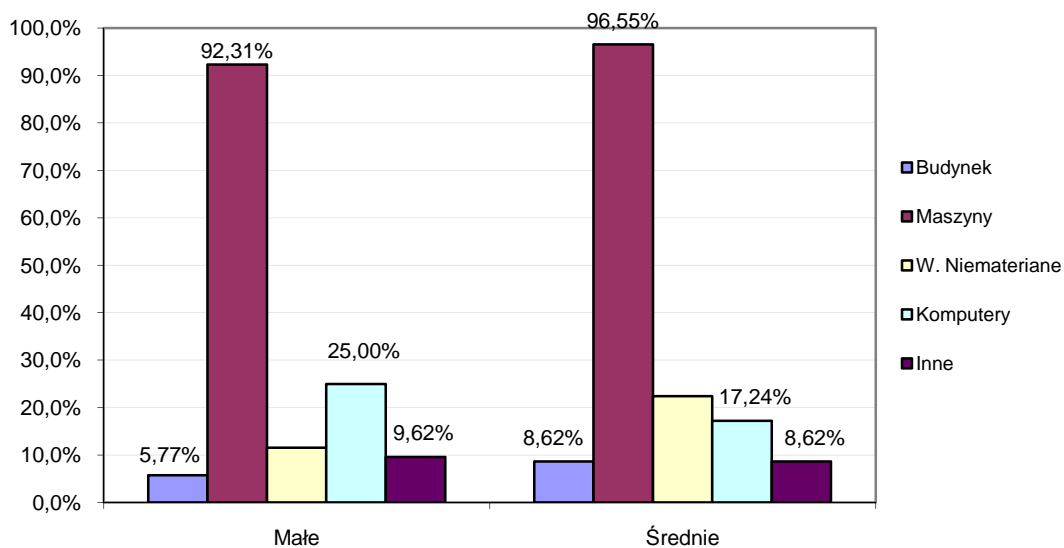
Źródło: jak w tabeli 35.



**Rys. 14. Profil działalności będący przedmiotem projektu UE a rodzaj działalności, której dotyczył projekt**

Źródło: jak do rys. 13.

W dalszej części analizy przypatrzono się rodzajowi inwestycji w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. Okazało się, że dla rodzaju inwestycji nie jest ważne jaką wielkość ma firma. Zarówno firmy małe, jak i średnie realizowały podobne przedsięwzięcie. Najczęściej był to zakup maszyn, a podmioty średnie realizowały taką inwestycję trochę częściej niż małe. Większe przedsiębiorstwa częściej dokonywały także zakupu wartości niematerialnych (co piąte z nich w stosunku do co dziesiątej firmy małej). Mniejsze podmioty chętniej za to rozwijały się komputeryzując przedsiębiorstwo, co ukazuje poniższy rysunek.



**Rys. 15. Rodzaj inwestycji będący przedmiotem projektu UE a wielkość firmy**

Źródło: jak do rys. 13.

Dla typu inwestycji nie ma również znaczenia rodzaj (profil) działalności, jaką prowadzi firma. Okazuje się bowiem, że bez względu na to, czym zajmuje się przedsiębiorstwo, to odsetek firm realizujących konkretne inwestycje jest podobny. Zawsze najczęściej dokonywany był zakup maszyn i urządzeń (tab.37). Zauważyć można ponadto, iż wartości niematerialne i prawne oraz komputery nieco chętniej zakupują firmy zajmujące się usługami bądź handlem a nie produkcją. Co czwarta z nich dokonała tych zakupów. Potwierdza to jeszcze dobitniej, iż sektor niewielkich firm charakteryzuje się ogromnym zapotrzebowaniem w zakresie parku maszynowego a fundusze UE mogą stanowić źródło zaspokojenia tych potrzeb.

**Tabela 37**

**Rodzaj inwestycji będący przedmiotem projektu UE a profil działalności firmy**

Rodzaj działalności	Ogółem	Typ inwestycji				
		Zakup budynku	Zakup maszyn	Zakup wartości niemiat.	Zakup komputerów	Inne
w liczbach absolutnych						
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>8</b>	<b>104</b>	<b>19</b>	<b>23</b>	<b>10</b>
Produkcja i inne	44	7	42	8	8	3
Produkcja	42	0	41	4	8	5
Handel/Usługi	24	1	21	7	7	2
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu						
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>7,3</b>	<b>94,5</b>	<b>17,3</b>	<b>20,9</b>	<b>9,1</b>
Produkcja i inne	100,0	15,9	95,5	18,2	18,2	6,8
Produkcja	100,0	-	97,6	9,5	19,0	11,9
Handel/Usługi	100,0	4,2	87,5	29,2	29,2	8,3

Źródło: jak w tabeli 35.

Podobne wnioski odnoszą się do rodzaju pozyskiwanego programu UE. Nie wpływa on wyraźnie na typ wykonywanej inwestycji. Bez względu na realizowany program, zawsze najczęściej dokonywano inwestycji w maszyny i urządzenia. Ponadto zakup budynków dotyczył głównie firm realizujących SPO-WKP 2.2.1 lub inny program poza wymienionymi. Podobne konkluzje dotyczą nabycia wartości niematerialnych. Zwraca również uwagę podobny odsetek firm dokonujących komputeryzacji firmy bez względu na typ realizowanego programu. Warto także zauważyć, że projekt SPO-WKP 2.4, który realizowała tylko jedna firma, dotyczył zakupu maszyn.

**Tabela 38**

**Rodzaj pozyskiwanego funduszu UE a przedmiot realizowanej inwestycji**

Fundusz UE	Ogółem	Typ inwestycji				
		Zakup budynku	Zakup maszyn	Zakup wartości niematerialnych	Zakup komput.	Inne
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>7,3</b>	<b>94,6</b>	<b>17,3</b>	<b>20,9</b>	<b>9,1</b>
SPO-WKP 2.2.1	19	15,8	94,7	31,6	31,6	31,6
SPO-WKP 2.3	110	7,3	94,6	17,3	20,9	9,1
SPO-WKP 2.4	1	-	100,0	-	-	-
Phare	18	5,6	100,0	16,7	22,2	11,1
Inne	3	33,3	100,0	33,3	33,3	33,3

Zródło: jak w tabeli 35.

Rozpatrując cele stawiane sobie przez firmy realizujące programy strukturalne UE, zwrócono uwagę, czy wpływ na ich specyfikę ma rodzaj prowadzonej działalności. Okazało się, że największe zróżnicowanie celów występuje w firmach prowadzących działalność usługową lub handlową.

**Tabela 39**

**Rodzaj prowadzonej działalności a cele stawiane sobie przez firmy realizujące programy strukturalne UE**

Rodzaj działalności	Ogółem	Cel inwestycji					
		Zwiększenie konkurencyjn. krajowej	Zwiększenie konkurencyjn. międzynarod.	Poprawa jakości	Zwiększenie bazy kapitałowej	Rozwój strategii eksportowej	Inne
	w liczbach absolutnych						
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>84,0</b>	<b>55,0</b>	<b>69,0</b>	<b>6,0</b>	<b>24,0</b>	<b>5</b>
Produkcja	44	35,0	23,0	27,0	3,0	11,0	4,0
Handel	42	31,0	29,0	24,0	2,0	12,0	1,0
Usługi	24	18,0	3,0	18,0	1,0	1,0	-
	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu						
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>76,4</b>	<b>50,0</b>	<b>62,7</b>	<b>5,5</b>	<b>21,8</b>	<b>4,5</b>
Produkcja	100,0	79,5	52,3	61,4	6,8	25,0	9,1
Handel	100,0	73,8	69,0	57,1	4,8	28,6	2,4
Usługi	100,0	75,0	12,5	75,0	4,2	4,2	-

Zródło: jak w tabeli 35.

Podmioty te częściej niż pozostałe stawiają sobie za cel poprawę jakości oferowanych dóbr i usług, rzadziej natomiast chcą zwiększać konkurencyjność na rynku międzynarodowym, a przede wszystkim nie nastawiają się na rozwój strategii eksportowej, która jest ważna z punktu widzenia firm produkujących (tabela 39).

Ponadto zauważono, że wszystkie firmy rzadko stawiały sobie jako główny priorytet zwiększanie bazy kapitałowej (tylko co dwudziesta). Badanym przedsiębiorstwom bardziej zależy na zwiększaniu konkurencyjności na rynku lokalnym (3/4 z nich) niż międzynarodowym (połowa przedsiębiorstw). Właśnie ten pierwszy cel jest dla wszystkich firm priorytetem. Jako kolejny, przedsiębiorstwa decydują się realizować poprawę jakości oferowanych dóbr i usług. Taki cel wynika najprawdopodobniej z faktu, iż dokonywane inwestycje w większości nie rodzą przewagi konkurencyjnej na szerszych niż lokalny rynek lub firmy nie są zainteresowane poszerzaniem zasięgu swojej konkurencyjności poza najbliższy im rynek.

Jeśli chodzi o wielkość firmy i jej wpływ na stawiane sobie cele, to nie zaobserwowano wyraźnych różnic w rodzaju realizowanych programów w niewielkich podmiotach. Zarówno dla małych, jak i średnich przedsiębiorstw głównym zadaniem była poprawa konkurencyjności na rynku krajowym, choć częściej taki cel stawiały sobie małe firmy (każde 8 na 10 z nich).

Dla podmiotów średnich ważniejsza była natomiast poprawa konkurencyjności międzynarodowej (6 na 10 firm). Małe firmy częściej niż średnie deklarują poprawę jakości oferowanych dóbr i usług (69,2% z nich, w porównaniu z 56,9% wśród średnich przedsiębiorstw).

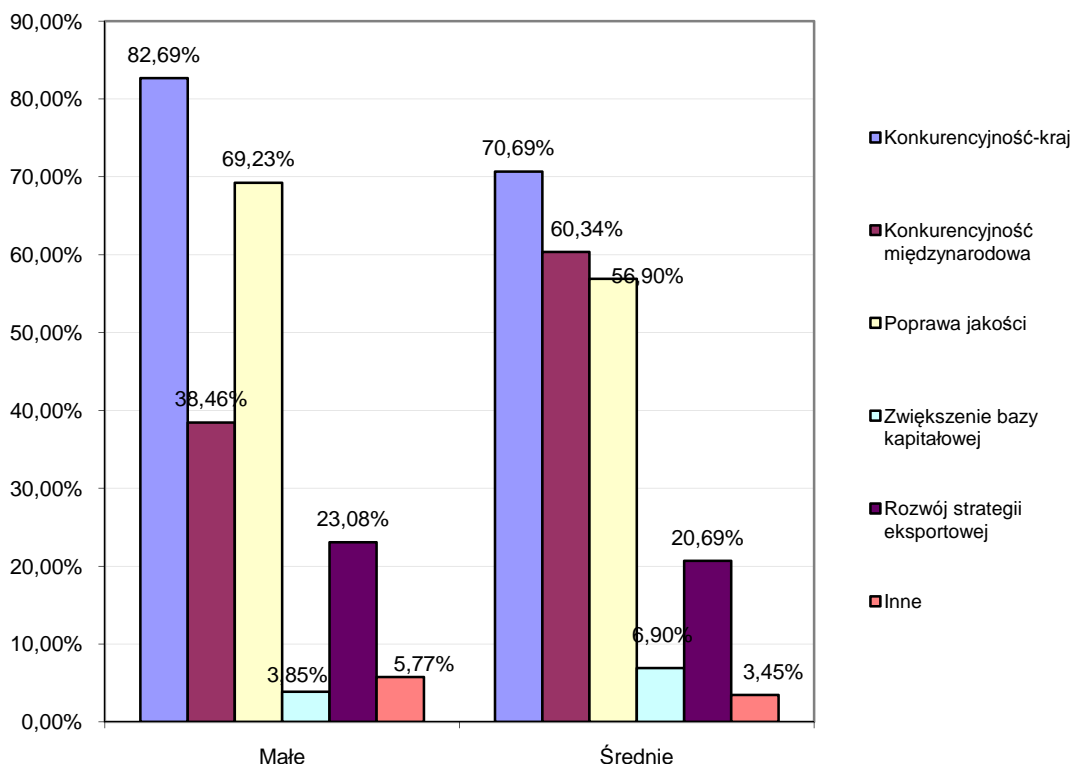
**Tabela 40**

**Wielkość firmy a cele stawiane przez firmy realizujące programy strukturalne UE**

Wielkość przedsiębiorstwa	Ogółem	Cel inwestycji					
		Zwiększenie konkurencyjn. krajowej	Zwiększenie konkurencyjn. międzynarod.	Poprawa jakości	Zwiększenie bazy kapitałowej	Rozwój strategii eksportowej	Inne
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu					
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>76,4</b>	<b>50,0</b>	<b>62,7</b>	<b>5,5</b>	<b>21,8</b>	<b>4,6</b>
Małe	52	82,7	38,5	69,2	3,9	23,1	5,8
Średnie	58	70,7	60,3	56,9	6,9	20,7	3,5

Źródło: jak w tabeli 35.

Dla pozostałych celów różnice w odsetkach między małymi a średnimi firmami są znikome. Wydaje się więc, że podmioty małe starają się zwiększać ekspansję na rynku krajowym przede wszystkim przez jakość oferowanych produktów czy usług, natomiast większe firmy z ustabilizowaną ofertą decydują się w pierwszej kolejności zwiększać konkurencyjność za granicą (tabela 40).



**Rys. 16. Wielkość firmy a cele stawiane przez firmy realizujące programy strukturalne UE**

Źródło: jak na rys. 13.

Przypatrując się realizowanym inwestycjom pod kątem miejsca działalności firmy, nie zauważono istotnych różnic między priorytetami stawianymi sobie przez przedsiębiorstwa działające w mieście i na wsi. Jedynie w przypadku firm ze wsi skala realizacji tych celów jest nieco większa, bowiem bez względu, jaki cel firma sobie postawiła, to przedsiębiorstwa zlokalizowane na wsi dążą do nich częściej niż firmy miejskie. Świadczy to więc o większej chęci ekspansji, rozwoju i podnoszenia konkurencyjności przez firmy spoza miasta.

Tabela 41

### Lokalizacja firmy a cele stawiane przez firmy realizujące programy strukturalne UE

Miejsce działalności	Ogółem	Cel inwestycji					
		Zwiększenie konkurencyjn. krajowej	Zwiększenie konkurencyjn. międzynarod.	Poprawa jakości	Zwiększenie bazy kapitałowej	Rozwój strategii eksportowej	Inne
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu					
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>76,4</b>	<b>50,0</b>	<b>62,7</b>	<b>5,5</b>	<b>21,8</b>	<b>4,5</b>
Miasto	52	71,0	47,8	58,0	4,3	18,8	2,9
Wieś	58	85,4	53,7	70,7	7,3	26,8	7,3

Zródło: jak w tabeli 35.

Ciekawe wnioski niesie analiza celów inwestycyjnych w zależności od rodzaju realizowanego projektu. Dostrzec można te same prawidłowości jakie ujawniły się przy badaniu celów inwestycyjnych w zależności od profilu prowadzonej działalności. Ponownie firmy nie zajmujące się produkcją rzadziej stawiały na konkurencyjność międzynarodową (niecałe 20% firm) oraz na rozwój strategii eksportowej (7,4%), chociaż przedsiębiorstwa te częściej niż w przypadku firm trudniących się tylko produkcją dążą do poprawy jakości oferowanych dóbr i usług (70% z nich).

Tabela 42

### Profil działalności firmy a cele stawiane przez firmy realizujące programy strukturalne UE

Rodzaj działalności	Ogółem	Cel inwestycji					
		Zwiększenie konkurencyjn. krajowej	Zwiększenie konkurencyjn. międzynarod.	Poprawa jakości	Zwiększenie bazy kapitałowej	Rozwój strategii eksportowej	Inne
		w liczbach absolutnych					
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>84,0</b>	<b>55,0</b>	<b>69,0</b>	<b>6,0</b>	<b>24,0</b>	<b>5</b>
Produkcja i inny	44	16,0	9,0	14,0	2,0	6,0	2,0
Tylko produkcja	42	49,0	41,0	36,0	3,0	16,0	2,0
Handel/Usługi	24	19,0	5,0	19,0	1,0	2,0	1,0
		w procentach w <i>i</i> -tym wierszu					
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>76,4</b>	<b>50,0</b>	<b>62,7</b>	<b>5,5</b>	<b>21,8</b>	<b>4,5</b>
Produkcja i inny	100,0	94,1	52,9	82,4	11,8	35,3	11,8
Tylko produkcja	100,0	74,2	62,1	54,5	4,5	24,2	3,0
Handel/Usługi	100,0	70,4	18,5	70,4	3,7	7,4	3,7

Zródło: jak w tabeli 35.

Następnie analizowano ewentualne działanie, jakie podjęłaby firma, gdyby nie otrzymała refundacji. Okazało się, że 47,2% firm zrealizowałoby inwestycję w pełnym zakresie, choć połowa z nich odłożyłaby ją na późniejszy termin. 30,9% firm wykonałoby go w późniejszym terminie i ograniczonym zakresie. Z kolei, co dziesiąte przedsiębiorstwo w razie niezakwalifikowania projektu do realizacji nie przeprowadziłoby go w ogóle.

Próbując znaleźć różnice w sposobie realizacji projektu po ewentualnym odrzuceniu według wielkości firmy, nie zaobserwowano wyraźnych różnic w podmiotach małych i średnich. Wszystkie one najczęściej wykonałyby projekt w terminie późniejszym i ograniczonym zakresie. Brak związku potwierdza przeprowadzony test niezależności  $\chi^2$ . Jego wartość (1,54) jest zbyt mała i nie przekracza wartości krytycznej (9,49) odczytanej na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ . Nie daje to zatem podstaw do odrzucenia hipotezy mówiącej o braku istotnego związku między badanymi cechami. Warto jednak nadmienić, że nieco więcej firm, które nie zrealizowałyby projektu w ogóle było na wsi (13,5%), niż w mieście (8,6%). Można zatem wnioskować, że nieotrzymanie dofinansowania z funduszy strukturalnych uniemożliwia niewielkim firmom zrealizowanie planowanych inwestycji w takim zakresie rzeczowym i czasowym, jaki by chciały bez względu na ich wielkość. Większość z nich odłożyłaby inwestycje na późniejszy termin i ograniczyłaby zakres przedsięwzięć inwestycyjnych. Świadczy to o dużej roli jaką pomoc finansowa UE odgrywa w procesie podejmowania działań inwestycyjnych w sektorze MŚP. Poniższa tabela i rysunek prezentują wyniki badania.

**Tabela 43**

**Wielkość firmy a stopień realizacji inwestycji w sytuacji nieotrzymania refundacji**

Wielkość firmy	Ogółem	Stopień realizacji inwestycji przy braku dotacji				
		W przewidzianym terminie	W późniejszym terminie	W przewidzianym terminie i ogran. zakresie	W późniejszym terminie i ogran. zakresie	Brak realizacji
w liczbach absolutnych						
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>12</b>	<b>34</b>	<b>12</b>
Mała	52	12	10	6	17	7
Średnia	58	14	16	6	17	5
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu						
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>23,6</b>	<b>23,6</b>	<b>10,9</b>	<b>30,9</b>	<b>10,9</b>
Małe	100,0	23,1	19,2	11,5	32,7	13,5
Średnie	100,0	24,1	27,6	10,3	29,3	8,6

Statystyki testu chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 1,54$ ,  $df=4$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 9,48$   
 Źródło: jak w tabeli 35.

Badając zależność między rodzajem działalności a alternatywnym rozwiązaniem dla niez zaakceptowanego projektu nie stwierdzono, aby między tymi cechami istniał statystycznie istotny związek. Weryfikując hipotezę o niezależności obu cech zbadano wartość statystyki testowej równy 4,52, która nie przekracza wartości krytycznej (15,51) odczytanej na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ , co nie daje podstaw do odrzucenia

hipotezy mówiącej o braku zależności między analizowanymi cechami. Można więc stwierdzić, że nie ma wyraźnego związku między tym, co firma zrobiłaby w przypadku odrzucenia projektu w zależności od profilu jej działalności. Mimo to zauważono, że najczęściej (27,3%) projekt zostałby w całości zrealizowany w firmach zajmujących się kilkoma rodzajami działalności jednocześnie. Pozostałe przedsiębiorstwa zajmujące się tylko jednym rodzajem aktywności gospodarczej częściej nie zrealizowałyby go wcale lub przesunęłyby termin jego wykonania ograniczając jednocześnie zakres inwestycji. Z kolei firmy usługowe bądź handlowe najrzadziej ze wszystkich zdecydowałyby się na ograniczenie zakresu projektu bez przesuwania jego terminu (4,2%).

**Tabela 44**

**Profil działalności firmy a stopień realizacji inwestycji w sytuacji nieotrzymania refundacji**

Rodzaj działalności	Ogółem	Stopień realizacji inwestycji przy braku dotacji				Brak realizacji
		W przewidzianym terminie	W późniejszym terminie	W przewidzianym terminie i ogran. zakresie	W późniejszym terminie i ogran. zakresie	
w liczbach absolutnych						
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>12</b>	<b>34</b>	<b>12</b>
Produkcja i inny	44	12	12	5	10	5
Tylko produkcja	42	8	8	6	15	5
Handel/Usługi	24	6	6	1	9	2
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu						
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>23,6</b>	<b>23,6</b>	<b>10,9</b>	<b>30,9</b>	<b>10,9</b>
Produkcja i inny	100,0	27,3	27,3	11,4	22,7	11,4
Tylko produkcja	100,0	19,0	19,0	14,3	35,7	11,9
Handel/Usługi	100,0	25,0	25,0	4,2	37,5	8,3

Statystyki testu chi-kwadrat:

$$\chi^2 = 4,52, df=8, \chi^2_{\alpha=0,05} = 15,50$$

Źródło: jak w tabeli 35.

Badając z kolei alternatywne rozwiązania w przypadku odrzucenia projektu w zależności od jego rodzaju, również nie dopatrzone się statystycznie istotnej zależności między obiema cechami. Potwierdza to niska wartość statystyki  $\chi^2$ , która nie daje podstaw do odrzucenia hipotezy mówiącej o niezależności obu cech, gdyż jej wartość (5,47) nie przekracza wartości krytycznej (15,51) na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ . Mimo to, zauważono pewne rozbieżności występujące najczęściej wśród podmiotów realizujących projekt handlowy lub usługowy w porównaniu z firmami,



które wykonały projekt dotyczący większej liczby działalności. Te pierwsze najczęściej ze wszystkich przesunęłyby termin oraz ograniczyłyby zakres projektu (33,3%). Także częściej zrealizowałyby go w normalnym terminie (29,6)%. Z kolei firmy wykonujące projekt z zakresu produkcji i handlu bądź usług najczęściej z pozostałych nie zrealizowałyby go wcale (23,5%) a najrzadziej (17,6%) wykonałoby go bez żadnych ograniczeń.

**Tabela 45**

**Profil działalności dotyczący projektu a stopień realizacji inwestycji w sytuacji nieotrzymania refundacji przez firmy**

Rodzaj działalności dotyczący projektu	Ogółem	Stopień realizacji inwestycji przy braku dotacji				
		W przewidzianym terminie	W późniejszym terminie	W przewidzianym terminie i ogran. zakresie	W późniejszym terminie i ogran. zakresie	Brak realizacji
w liczbach absolutnych						
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>12</b>	<b>34</b>	<b>12</b>
Produkcja i inny	17	3	3	3	4	4
Tylko produkcja	66	15	17	7	21	6
Handel/Usługi	27	8	6	2	9	2
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu						
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>23,6</b>	<b>23,6</b>	<b>10,9</b>	<b>30,9</b>	<b>10,9</b>
Produkcja	100,0	17,6	17,6	17,6	23,5	23,5
Usługi	100,0	22,7	25,8	10,6	31,8	9,1
Handel	100,0	29,6	22,2	7,4	33,3	7,4

Statystyki testu chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 5,46$ ,  $df=8$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 15,50$

Źródło: jak w tabeli 35.

W dalszym etapie badania przypatrzone się alternatywnym metodom realizacji projektu z podziałem na firmy z miasta i ze wsi. Badając zależność obu cech testem niezależności  $\chi^2$ , okazało się, że na poziomie istotności  $\alpha=0,05$  nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy mówiącej o braku związku między tymi zmiennymi, ponieważ wartość statystyki testowej równa 6,46 nie przekroczyła wartości krytycznej (9,48). Choć stopień realizacji inwestycji przy braku dotacji w firmach miejskich i wiejskich był bardzo podobny to pewne różnice między przedsiębiorstwami z miasta i spoza niego są jednak zauważalne. Firmy działające w mieście raczej nie są zainteresowane ograniczaniem zakresu projektu. 55,1% z nich wykonałoby go w pełnym zakresie. Z kolei firmy ze wsi częściej (43,9%) ograniczyłyby zakres projektu przy jednoczesnym przesunięciu jego terminu. Może to świadczyć o większej potrzebie wspierania niewielkich firm ze wsi, dla których możliwości uzyskania dofinansowania z pomocy

publicznej w znacznie większym stopniu, niż w przypadku przedsiębiorstw miejskich decydują o realizowaniu swoich zadań inwestycyjnych.

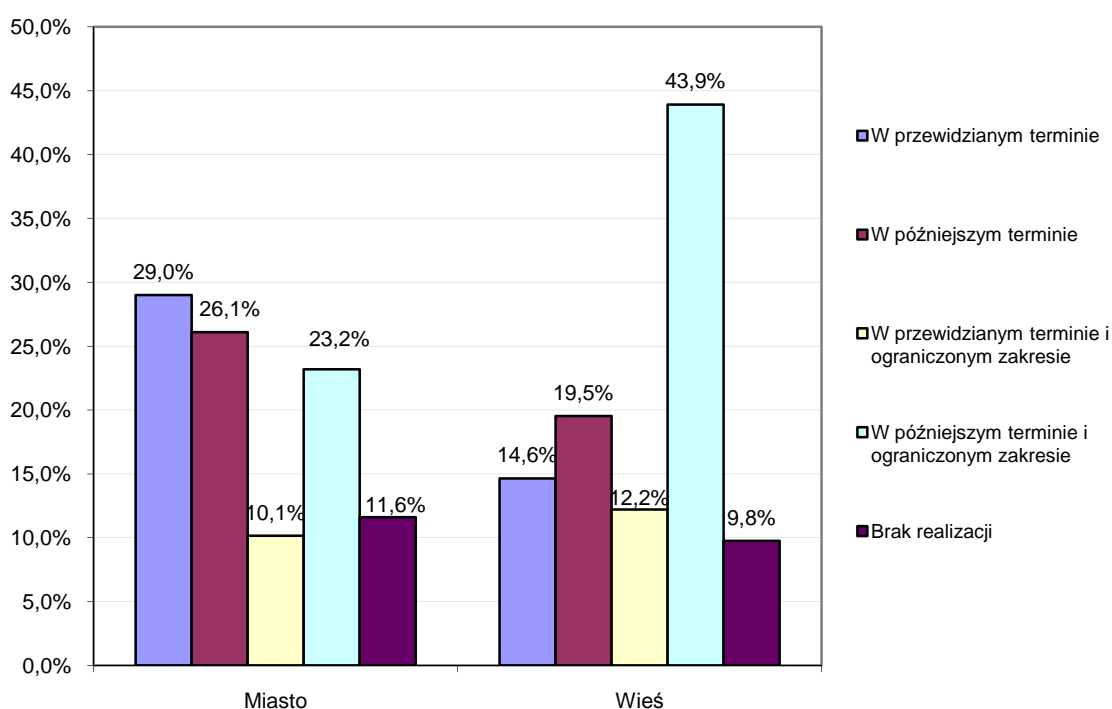
**Tabela 46**

**Miejsce działalności firmy a stopień realizacji inwestycji w sytuacji nieotrzymania refundacji**

Miejsce działalności	Ogółem	Stopień realizacji inwestycji przy braku dotacji				
		W przewidzianym terminie	W późniejszym terminie	W przewidzianym terminie i ogran. zakresie	W późniejszym terminie i ogran. zakresie	Brak realizacji
w liczbach absolutnych						
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>12</b>	<b>34</b>	<b>12</b>
Miasto	69	20	18	7	16	8
Wieś	41	6	8	5	18	4
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu						
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>23,6</b>	<b>23,6</b>	<b>10,9</b>	<b>30,9</b>	<b>10,9</b>
Miasto	100,0	29,0	26,1	10,1	23,2	11,6
Wieś	100,0	14,6	19,5	12,2	43,9	9,8

Statystyki testu chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 6,46$ ,  $df=4$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 9,48$

Źródło: jak w tabeli 35.



**Rys. 17. Miejsce działalności firmy a stopień realizacji inwestycji w sytuacji nieotrzymania refundacji**

Źródło: jak do rys. 13.

### **3.1. Oddziaływanie na wzrost podstawowych wielkości finansowych firm**

Istotnym wyznacznikiem rozwoju przedsiębiorstwa są obroty firmy. Poniższe badanie przedstawia konsekwencje wpływu realizowania inwestycji przez sektor niewielkich przedsiębiorstw na ten parametr.

Rozpatrując zmiany w wysokości przychodów w wyniku realizacji projektu, należy zauważyć, że dla ogółu ankietowanych przedsiębiorstw w każdym z kolejnych lat zawsze następował wzrost przychodów. W pierwszym roku po zrealizowaniu programu obroty wzrosły przeciętnie o 13,4%, w drugim o 17,0%, w trzecim o 17,4% i w czwartym o 19,7%.

Wzrosty te nie były jednak jednakowe w zależności od rodzaju realizowanego projektu, wielkości przedsiębiorstwa, rodzaju działalności oraz jej miejsca. Przypatrując się zmianom w pierwszym roku, okazało się, że najwyższy wzrost nastąpił w przedsiębiorstwach realizujących inny projekt poza wymienionymi (wzrost o 21,7%). W drugim roku maksymalny wzrost zanotowały przedsiębiorstwa zajmujące się handlem (o 21,9%), w trzecim ponownie firmy realizujące „inny” projekt (o 20,0%) i wreszcie w czwartym małe przedsiębiorstwa (o 23,4%). Pomijając jedyną spółkę realizującą program SPO WKP 2.4, która rozpoczęła go 2 lata wcześniej, najmniejsze korzyści, jeśli chodzi o przyrost dochodów zanotowano we wszystkich latach w przedsiębiorstwach, które przeprowadziły program SPO WKP 2.2.1 (najmniej w pierwszym roku o 10,8%). Odnosząc się do wielkości przedsiębiorstwa, małe firmy wykazały większe przyrosty dochodu od średnich w trzecim i czwartym roku od momentu zrealizowania projektu. Badając profil przedsiębiorstwa we wszystkich czterech latach najlepiej rozwijały się firmy zajmujące się produkcją oraz jednocześnie handlem i/lub usługami, a największe różnice między tymi przedsiębiorstwami a pozostałymi wystąpiły w czwartym roku po zrealizowaniu projektu. W początkowych dwóch latach większe przychody osiągały firmy z miasta, w kolejnych dwóch latach trend ten uległ zmianie. Zaprezentowane wyniki badań świadczą o pozytywnym wpływie realizowanych przez niewielkie podmioty inwestycji na obroty firm, będących przedmiotem wsparcia z funduszy strukturalnych, co szczególnie widoczne jest w przypadku najmniejszych podmiotów. Większe przyrosty w dalszych latach po zakończeniu inwestycji mogą być przyczyną pewnych opóźnień związanych rozruchem dokonanych inwestycji.

Tabela 47

**Zmiany wzrostu przychodów w MŚP w wyniku realizacji inwestycji we wsparciu z poszczególnych funduszy UE a wielkość firmy, profil i miejsce działalności**

Wyszczególnienie	Średnia zmiana przychodu w <i>n</i> -latach po zrealizowaniu projektu (w procentach)			
	Rok 1	Rok 2	Rok 3	Rok 4
<b>Ogółem</b>	<b>+13,4</b>	<b>+17,0</b>	<b>+17,4</b>	<b>+19,7</b>
<b>Realizowany projekt</b>				
SPO2.2.1	10,8	13,3	15,0	15,0
SPO2.3	13,4	17,0	17,4	19,7
SPO2.4	5,0	5,0	-	-
PHARE	13,9	19,4	16,3	20,0
Inny	21,7	18,3	20,0	15,0
<b>Wielkość przedsiębiorstwa</b>				
Małe	13,3	15,5	18,9	23,4
Średnie	13,5	18,2	16,2	17,3
<b>Rodzaj działalności</b>				
Produkcja i inny	15,6	20,2	21,7	26,0
Tylko produkcja	11,2	12,9	15,3	16,1
Handel/Usługi	13,3	18,5	13,3	15,0
<b>Miejsca działalności</b>				
Miasto	14,9	18,6	17,1	19,1
Wieś	10,9	14,4	17,9	20,8

Zródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych w kwestionariuszach ankietowych „Wpływ funduszy strukturalnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim”.

Koszt jednostkowy (koszt przeciętny) określa przeciętną wartość kosztu przypadającą na jednostkę produkcji. Jest to więc parametr, który decyduje o uzyskaniu optymalnej wielkości produkcji i konkurencyjności przedsiębiorstwa, dlatego racjonalność działania firmy wymusza minimalizowanie kosztów jednostkowych. Wobec powyższego przeprowadzono badanie dotyczące wpływu realizacji inwestycji przy wsparciu z funduszy strukturalnych na ten parametr.

Badając korzyści płynące z przeprowadzonego projektu, okazało się że tylko w przypadku 8 przedsiębiorstw (tj. 7,3% wszystkich) jednostkowe koszty wzrosły (tab.48). W przypadku pozostałych 102 firm nie uległy one zmianie (27,3% firm) lub zmniejszyły się (65,5%).

Starając się porównać firmy realizujące te projekty według wielkości przedsiębiorstwa oraz zmian w kosztach jednostkowych, posłużono się testem niezależności  $\chi^2$ . Wartość otrzymanej statystyki (0,93) jest mniejsza od wartości krytycznej (5,99), dlatego na poziomie istotności  $\alpha=0,05$  nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej mówiącej o braku zależności między wielkością przedsiębiorstwa

a zmianami kosztów jednostkowych. Bez względu na wielkość firmy, zawsze najczęściej dochodziło do obniżenia tych kosztów a procentowa różnica między małymi i średnimi firmami jest bardzo mała. Z kolei w mniejszych przedsiębiorstwach koszty te częściej nie ulegały zmianie, zaś w co dziesiątej średniej firmie zwiększyły się. Dla porównania, firm małych, w których nastąpił wzrost kosztów jednostkowych było dwa razy mniej (5,2%). Można zatem wnioskować, że realizacja inwestycji dofinansowanej przez fundusze strukturalne ma pozytywne przełożenie na koszty jednostkowe produkcji. Istotny jest również fakt, iż cecha ta dotyczy zarówno małych, jak i średnich przedsiębiorstw.

**Tabela 48**

**Zmiany kosztów jednostkowych produkcji lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a wielkość firmy**

Wielkość przedsiębiorstwa	Ogółem	Zmiana kosztów jednostkowych		
		Obniżyły	Zwiększyły	Bez zmian
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>72</b>	<b>8</b>	<b>30</b>
Małe	52	34	5	13
Średnie	58	38	3	17
w procentach				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>65,5</b>	<b>7,3</b>	<b>27,3</b>
Małe	100,0	65,4	9,6	25,0
Średnie	100,0	65,5	5,2	29,3

Statystyki testu chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 0,93$ ,  $df=2$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 5,99$   
 Źródło: jak w tabeli 47.

Następnie przypatrzone się różnicom w zmianach kosztów jednostkowych w wyniku przeprowadzenia inwestycji przy wsparciu unijnym w zależności od miejsca działalności przedsiębiorstwa. Tym razem zależność między lokalizacją firmy a zmianą kosztów jednostkowych okazała się być statystycznie istotna. Wyznaczona statystyka  $\chi^2$  (6,84) przewyższa wartość krytyczną 5,99 odczytaną z tabeli rozkładu  $\chi^2$  na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ , dlatego odrzucono hipotezę zerową o braku zależności. Zauważono ponadto, że siła tego związku jest umiarkowana ( $0,3 < C_{kor} < 0,5$ ). Przypatrując się danym z tabeli 49 zaobserwowano m.in., iż koszty jednostkowe obniżyły się głównie w przedsiębiorstwach zlokalizowanych na wsi. Każde z 8 na 10 firm ze wsi obniżyło swoje koszty jednostkowe. Dla porównania wskaźnik ten w firmach zlokalizowanych w mieście wyniósł 56,5%. Te ostatnie częściej natomiast doświadczały wzrostu tych kosztów. Co dziesiąte przedsiębiorstwo usytuowane w mieście zanotowało ich wzrost, podczas gdy na wsi tendencja ta dotyczyła jedynie co czterdziestego przedsiębiorstwa.

W mieście, co trzecia firma nie zanotowała żadnych zmian w kosztach jednostkowych, na wsi takich przedsiębiorstw było 17,1%. Można zatem stwierdzić, że realizowany projekt, jeśli chodzi o zmiany kosztów jednostkowych, przyniósł zdecydowanie więcej korzyści firmom zlokalizowanym na wsi, co może się przełożyć nie tylko na poprawę ich finansowej kondycji, ale przede wszystkim zwiększenie konkurencyjności podmiotów działających na obszarach wiejskich.

**Tabela 49**

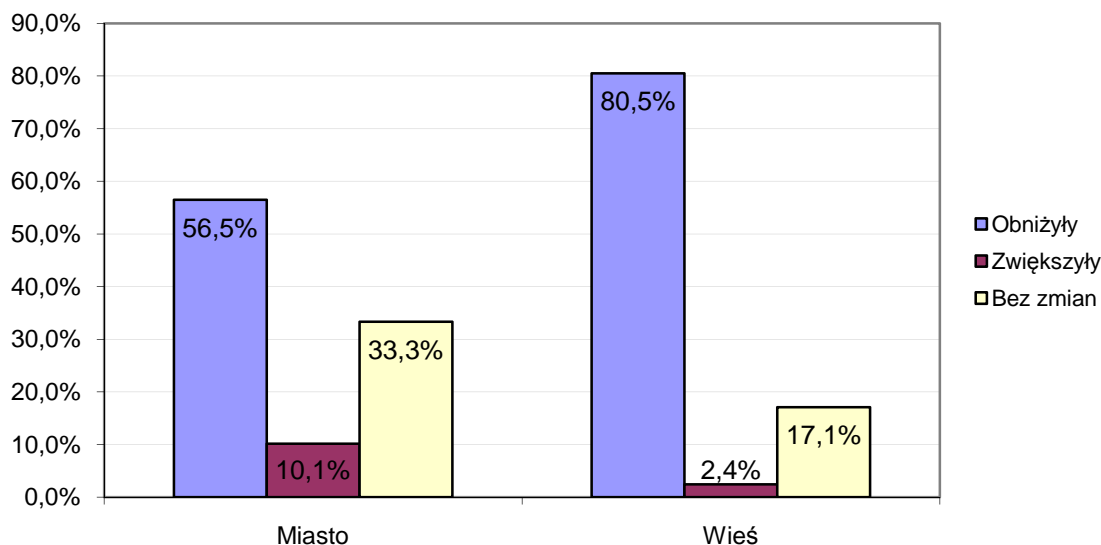
**Zmiany kosztów jednostkowych produkcji lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a lokalizacja firmy**

Miejsce działalności	Ogółem	Zmiana kosztów jednostkowych		
		Obniżyły	Zwiększyły	Bez zmian
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>72</b>	<b>8</b>	<b>30</b>
Miasto	69	39	7	23
Wieś	41	33	1	7
w procentach				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>65,5</b>	<b>7,3</b>	<b>27,3</b>
Miasto	100,0	56,5	10,1	33,3
Wieś	100,0	80,5	2,4	17,1

Statystyki testu chi-kwadrat:

$$\chi^2 = 6,84, df=2, \chi^2_{\alpha=0,05} = 5,99, Ckor=0,32$$

Zródło: jak w tabeli 47.



**Rys. 18. Zmiany kosztów jednostkowych produkcji lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a lokalizacja firmy**

Zródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych w kwestionariuszach ankietowych „Wpływ funduszy strukturalnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim”.

W dalszej części analizy zwrócono uwagę na zmiany w kosztach jednostkowych w zależności od rodzaju prowadzonej działalności. Mimo, iż pewne różnice w zmianach

tych kosztów są widoczne to przeprowadzony test niezależności  $\chi^2$  nie dał podstaw do odrzucenia hipotezy mówiącej o braku zależności między rodzajem prowadzonej działalności a zmianami w kosztach jednostkowych. Wartość statystyki testowej (8,49) nie przekroczyła bowiem wartości krytycznej (9,49) odczytanej na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ . Przyglądając się poszczególnym typom przedsiębiorstw zauważono jednak, że obniżenie kosztów jednostkowych najczęściej miało miejsce w firmach zajmujących się samą produkcją. Aż 81% z nich zmniejszyło swoje koszty. Z kolei w pozostałych firmach ich obniżenie nastąpiło w przypadku około 55% przedsiębiorstw. Firmy te natomiast częściej nie notowały żadnych zmian w swoich kosztach jednostkowych jako skutek przeprowadzonego projektu. Zachowanie ich stałego poziomu miało miejsce w 34,1% podmiotów zajmujących się produkcją oraz handlem i usługami, a także w 37,5% firm handlowo-usługowych. Co ciekawe w przedsiębiorstwach produkcyjno-handlowo-usługowych najczęściej (w 11,4%) dochodziło do zwiększenia kosztów jednostkowych. W pozostałych podmiotach ten odsetek nie przekraczał 5%.

**Tabela 50**

**Zmiany kosztów jednostkowych produkcji lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a profil działalności firmy**

Rodzaj działalności	Ogółem	Zmiana kosztów jednostkowych		
		Obniżyły	Zwiększyły	Bez zmian
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>72</b>	<b>8</b>	<b>30</b>
Produkcji i inny	44	24	5	15
Tylko produkcja	42	34	2	6
Handel/Usługi	24	14	1	9
w procentach				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>65,5</b>	<b>7,3</b>	<b>27,2</b>
Produkcji i inny	100,0	54,5	11,4	34,1
Tylko produkcja	100,0	81,0	4,8	14,3
Handel/Usługi	100,0	58,3	4,2	37,5

Statystyki testu chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 8,48$ ,  $df=4$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 9,48$

Źródło: jak w tabeli 47.

Rozpatrując zmiany w kosztach jednostkowych w zależności od celów realizowanej inwestycji zauważono kilka prawidłowości. Żadna z badanych firm, która starała się zwiększyć bazę kapitałową nie zanotowała wzrostu kosztów jednostkowych. Pomijając nieliczne firmy, które zadeklarowały inny cel poza zaproponowanymi w ankiecie, obniżka kosztów jednostkowych była najbardziej widoczna wśród firm stawiających na rozwój strategii eksportowej. Ich spadek wystąpił u 3/4 podmiotów deklarujących ten cel (tab. 51). Porównując ze sobą przedsiębiorstwa, którym zależało

na poprawie konkurencyjności na rynku krajowym i międzynarodowym, to te drugie częściej niż pierwsze notowały obniżkę kosztów jednostkowych, rzadziej też wśród nich koszty jednostkowe rosły.

**Tabela 51**

**Zmiany kosztów jednostkowych produkcji lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a cel realizowanej inwestycji**

Cel inwestycji	Ogółem	Zmiana kosztów jednostkowych		
		Obniżyły	Zwiększyły	Bez zmian
	w liczbach absolutnych	w procentach		
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>63,1</b>	<b>8,3</b>	<b>28,6</b>
Poprawa konkurencyjności na rynku krajowym	84	69,1	7,3	23,6
Poprawa konkurencyjności na rynku międzynarodowym	55	59,4	8,7	31,9
Poprawa jakości	69	50,0	-	50,0
Zwiększenie bazy eksportowej	6	75,0	4,2	20,8
Rozwój strategii eksportowej	24	80,0	-	20,0
Inne	5	63,1	8,3	28,6

Źródło: jak w tabeli 47.

Innym istotnym czynnikiem decydującym o skuteczności realizowanego projektu jest zmiana cen oferowanych produktów lub świadczonych usług. Zaobserwowano, że w zdecydowanej większości 68,2% firm (tj. wśród 75 przedsiębiorstw) ceny produktów/usług nie uległy zmianie. Co piąte przedsiębiorstwo obniżyło swoje ceny, natomiast co dziesiąte je podniosło.

Analiza zmian cen w ujęciu małych i średnich firm nie przyniosła widocznego zróżnicowania. Świadczy o tym brak podstaw do odrzucenia hipotezy o niezależności obu cech na podstawie przeprowadzonego testu  $\chi^2$ . Mała wartość statystyki testowej (0,5853), która jest niższa niż odczytana z tablic na poziomie istotności  $\alpha=0,05$  wartość krytyczna (5,99), potwierdza brak zależności między wielkością firmy a zmianami cen. Przyglądając się danym zebranych w tabeli 52 zauważono jednak, iż obniżenie cen liczniej miało miejsce w małych przedsiębiorstwach. Z kolei duże firmy częściej niż małe nie zmieniły swoich cen (70,7% z nich) lub je zwiększyły (10,3%).

Mimo wszystko różnice pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami nie są na tyle duże, by można mówić o jakimkolwiek związku między tymi cechami. Należy zatem stwierdzić, iż cena nie jest czynnikiem, za pomocą którego zarówno małe jak i średnie przedsiębiorstwa dążą do uzyskania przewagi konkurencyjnej, co z kolei może być konsekwencją silnej konkurencji w tym sektorze.



Tabela 52

**Zmiany cen oferowanych produktów lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a wielkość firmy**

Wielkość przedsiębiorstwa	Ogółem	Zmiana cen		
		Obniżyły	Zwiększyły	Bez zmian
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>24</b>	<b>11</b>	<b>75</b>
Małe	52	13	5	34
Średnie	58	11	6	41
w procentach				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>21,8</b>	<b>10,0</b>	<b>68,2</b>
Małe	100,0	25,0	9,6	65,4
Średnie	100,0	19,0	10,3	70,7

Statystyki testu chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 0,58$ ,  $df=2$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 5,99$

Zródło: jak w tabeli 47.

Badając zmiany cen w przedsiębiorstwach realizujących programy strukturalne UE według miejsca ich działalności zauważono, że nie istnieje statystycznie istotny związek między tymi cechami. Wniosek płynie z przeprowadzonego testu niezależności  $\chi^2$ . Niska wartość statystyki testowej  $\chi^2$  równa 0,6687, nieprzekraczająca odczytanej z tablic na poziomie istotności  $\alpha=0,05$  wartości krytycznej (5,99), nie daje podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej mówiącej o braku zależności między zmianą cen oferowanych produktów lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a wielkością firmy. O tym, czy ceny uległy obniżeniu, zwiększeniu czy pozostały bez zmian nie decyduje więc lokalizacja przedsiębiorstwa.

Tabela 53

**Zmiany cen oferowanych produktów lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a lokalizacja firmy**

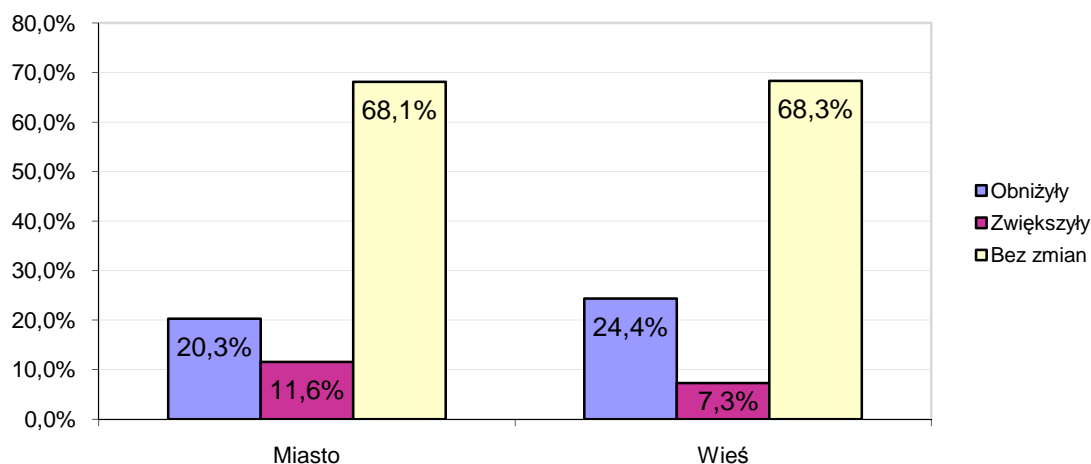
Miejsce działalności	Ogółem	Zmiana cen		
		Obniżyły	Zwiększyły	Bez zmian
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>24</b>	<b>11</b>	<b>75</b>
Miasto	69	14	8	47
Wieś	41	10	3	28
w procentach				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>21,8</b>	<b>10,0</b>	<b>68,2</b>
Miasto	100,0	20,3	11,6	68,1
Wieś	100,0	24,4	7,3	68,3

Statystyki testu chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 0,66$ ,  $df=2$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 5,99$ , **p=0,71**

Zródło: jak w tabeli 47.

Zauważono jednak, że firmy z miasta częściej niż ze wsi odnotowały wzrost cen (11,6% z nich przy 7,3% wśród firm ze wsi). Przedsiębiorstwa zlokalizowane poza miastem

częściej natomiast obniżały ceny (co czwarte z nich w porównaniu, z co piątą firmą obniżającą cenę w mieście). Bardzo zbliżony był natomiast odsetek firm funkcjonujących w mieście i na wsi nie zmieniających cen swoich produktów lub usług.



**Rys. 19. Zmiany cen oferowanych produktów lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a lokalizacja firmy**

Źródło: jak do rys. 18.

Kolejną cechą, która nie ma statystycznie istotnego wpływu na zmiany poziomu cen, jest profil działalności przedsiębiorstw. Przeprowadzony test niezależności  $\chi^2$  nie dał podstaw do odrzucenia hipotezy mówiącej o braku zależności między tymi cechami, gdyż wartość statystyki testowej (5,61) nie przekroczyła wartości krytycznej (9,49) odczytanej na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ . Brak różnic w zmianie cen w zależności od rodzaju prowadzonej działalności potwierdza sporządzona tabela 54.

**Tabela 54**

**Zmiany cen oferowanych produktów lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a profil działalności firmy**

Profil działalności	Ogółem	Zmiana cen		
		Obniżyły	Zwiększyły	Bez zmian
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>24</b>	<b>11</b>	<b>75</b>
Produkcja i inny	44	7	7	30
Tylko produkcja	42	13	2	27
Handel/Usługi	24	4	2	18
w procentach				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>21,8</b>	<b>10,0</b>	<b>68,2</b>
Produkcja i inny	100,0	15,9	15,9	68,2
Tylko produkcja	100,0	31,0	4,8	64,3
Handel/Usługi	100,0	16,7	8,3	75,0

Statystyki testu chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 5,61$ ,  $df=4$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 9,48$

Źródło: jak w tabeli 47.

Najwięcej firm, które obniżyły ceny zaobserwowano wśród przedsiębiorstw zajmujących się samą produkcją. Spadek cen zadeklarowało 31% z nich. Dwa razy mniej firm, w których spadły ceny było wśród pozostałych przedsiębiorstw. Ponadto w firmach zajmujących się jednocześnie produkcją, handlem i usługami częściej, niż w innych przedsiębiorstwach, nastąpił wzrost cen (15,9%).

Kończąc analizę zmian poziomu cen jako skutek przeprowadzonego projektu, zwrócono uwagę na cele, jakie stawiały sobie przedsiębiorstwa. Okazało się, że najczęściej obniżka cen dotyczyła przedsiębiorstw, które chciały zwiększać bazę kapitałową. 1/3 z nich po realizacji projektu obniżyła ceny. Pomijając przedsiębiorstwa, które deklarowały inne cele poza wymienionymi w ankiecie, obniżenie cen było najmniej charakterystyczne dla firm chcących rozwijać strategię eksportową (co ósme obniżyło ceny). Przedsiębiorstwa te z kolei najczęściej spośród wszystkich (oprócz firm z innymi celami) deklarowały brak zmiany cen po zrealizowaniu projektu. Co ciekawe, żaden z podmiotów, które chciały zwiększyć bazę kapitałową nie podniosło cen oferowanych przez siebie produktów bądź usług.

**Tabela 55**

**Zmiany cen oferowanych produktów lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a cel inwestycji**

Cel inwestycji	Ogółem	Zmiana cen		
		Obniżyły	Zwiększyły	Bez zmian
	w liczbach absolutnych	w procentach		
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>21,8</b>	<b>10,0</b>	<b>68,2</b>
Poprawa konkurencyjności na rynku krajowym	84	23,8	9,5	66,7
Poprawa konkurencyjności na rynku międzynarodowym	55	23,6	9,1	67,3
Poprawa jakości	69	18,8	13,0	68,1
Zwiększenie bazy eksportowej	6	33,3	-	66,7
Rozwój strategii eksportowej	24	12,5	12,5	75,0
Inne	5	-	20,0	80,0

Źródło: jak w tabeli 47.

W Polsce w okresie transformacji występowały znaczne nadwyżki zatrudnienia w przedsiębiorstwach. Produktywność polskich podmiotów znacząco odstawała w stosunku do tych z Europy Zachodniej. Podmioty więc masowo pozbywały się zatrudnienia dla poprawy konkurencyjności. Większość firm dokonywała ograniczenia liczby pracowników w celu zmniejszania kosztów i sprostania globalnej konkurencji, w ten sposób zwiększając produktywność i wydajność pracy. Obecnie jednak firmy muszą dążyć do ekspansji w procesie restrukturyzacji strategicznej, a więc zwiększenia udziału w rynku poprzez dokonywanie inwestycji. Wzrost wydajności pracy jest

wówczas związany z rozszerzeniem działalności i zatrudnieniem nowych pracowników. Przeprowadzono zatem badania dotyczące wpływu funduszy strukturalnych na poziom angażowania pracowników w małych i średnich przedsiębiorstwach.

Analizując zmiany w zatrudnieniu wśród firm, które realizowały projekt UE zauważono, że w każdym roku po jego zrealizowaniu liczba pracowników wzrastała. Najwięcej po 4 latach od zakończenia projektu. Wówczas zatrudnienie wzrosło o 43,7%. Najmniej rok po wykonaniu inwestycji – o 13,6%. W pierwszym roku najwyższe przyrosty zatrudnienia zaobserwowano w firmach realizujących program SPO WKP 2.3 (o 13,6%), niewielkich firmach (o 18,6%), raczej zajmujących się handlem i usługami (o 16,6%) oraz działających na wsi (o 15,7%). Najmniej zatrudnienie zwiększyły podmioty wykonujące projekt SPO WKP 2.4 (o 8,5%) oraz średnie przedsiębiorstwa (o 9,2%). W cztery lata po zrealizowaniu projektu najwyższy wzrost zauważono w firmach realizujących „inny” projekt (o 90,4%), również podmiotach małych (o 59,3%) zlokalizowanych na wsi (o 48,6%) oraz zajmujących się handlem bądź usługami (o 59,5%). W roku, w którym realizowany był projekt w stosunku do roku poprzedniego, zatrudnienie w ogólnej liczbie firm wzrosło średnio o 7,7%. Bez zmian pozostało ono tylko w spółkach realizujących program SPO WKP 2.4. Najwyższy przyrost wykazały firmy małe (o 9,9%), zajmujące się handlem lub usługami (o 13,4%) oraz te realizujące program SPO 2.2.1. Nie zaobserwowano natomiast wyraźnej różnicy między firmami zlokalizowanymi w mieście i poza nim (tabela 56).

Podsumowując, dzięki zrealizowanemu projektowi zatrudnienie bardziej zwiększały firmy małe, natomiast pozostałe cechy przedsiębiorstw nie posiadały już tak wielkiego znaczenia dla wzrostu zatrudnienia. Należy przy tym zauważyć, że powiększenie zatrudnienia następowało po kilku latach od realizacji projektu, a więc po etapie rozruchu inwestycji i wejścia w etap ekspansji.

### **3.2. Wpływ na aspekty jakościowe działania przedsiębiorstw**

Szeroko rozumiane ekologiczne aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa mają znaczący wpływ na jego pozycję rynkową i konkurencyjność. Determinują one m.in. zwiększenie zadowolenia i zaufania klientów do firmy, wzrost jej efektywności poprzez redukcję kosztów związanych z korzystaniem ze środowiska naturalnego,

Tabela 56

## Dynamika zatrudnienia w MŚP w wyniku realizacji inwestycji we wsparciu z poszczególnych funduszy UE

Wyszczególnienie	Zmiany zatrudnienia w stosunku do roku sprzed ubiegania się o środki UE (rok sprzed realizacji projektu = 100)					Zmiany zatrudnienia w stosunku do roku ubiegania się o środki UE (rok realizacji projektu = 100)				Roczne zmiany zatrudnienia (rok poprzedni = 100)				
	Rok 0*	Rok 1	Rok 2	Rok 3	Rok 4	Rok 1	Rok 2	Rok 3	Rok 4	Rok 0*	Rok 1	Rok 2	Rok 3	Rok 4
<b>Ogółem</b>	<b>107,7</b>	<b>123,0</b>	<b>134,0</b>	<b>138,7</b>	<b>157,5</b>	<b>113,6</b>	<b>123,0</b>	<b>128,7</b>	<b>143,7</b>	<b>107,7</b>	<b>113,6</b>	<b>107,3</b>	<b>104,3</b>	<b>105,6</b>
<b>Realizowany projekt</b>														
SPO2.2.1	109,9	123,0	138,9	145,7	165,1	111,5	124,7	130,4	145,4	109,9	111,5	110,2	103,4	107,2
SPO2.3	107,7	123,0	134,0	138,7	157,5	113,6	123,0	128,7	143,7	107,7	113,6	107,3	104,3	105,6
SPO2.4	100,0	108,5	111,9	-	-	108,5	111,9	-	-	100,0	108,5	103,1	-	-
PHARE	105,8	118,4	142,1	126,6	146,2	111,1	130,7	122,4	141,3	105,8	111,1	115,6	103,8	108,8
Inny	104,9	118,2	140,7	159,7	198,1	112,8	133,9	153,7	190,4	104,9	112,8	119,4	111,8	122,8
<b>Wielkość firmy</b>														
Małe	109,9	130,6	138,9	150,4	177,1	118,6	126,1	137,3	159,3	109,9	118,6	105,4	105,9	105,5
Średnie	105,8	116,2	129,7	129,5	144,6	109,2	120,4	121,9	133,4	105,8	109,2	109,0	103,1	105,7
<b>Rodzaj działalności</b>														
Produkcja i inny	104,8	116,4	125,3	134,0	149,5	110,7	119,4	127,1	140,1	104,8	110,7	107,2	105,7	106,5
Tylko produkcja	107,6	124,1	134,8	141,1	158,3	115,0	124,0	129,2	142,8	107,6	115,0	107,4	103,2	105,0
Handel/Usługi	113,4	133,3	146,9	143,6	180,3	116,6	127,3	131,4	159,5	113,4	116,6	107,4	104,5	105,2
<b>Miejsce działalności</b>														
Miasto	107,8	122,0	134,6	139,0	158,8	112,4	122,6	126,7	140,9	107,8	112,4	107,3	104,3	105,7
Wieś	107,6	124,7	133,0	138,3	155,1	115,7	123,7	132,1	148,6	107,6	115,7	107,3	104,4	105,5

\* Rok 0 oznacza rok w którym realizowany był projekt.

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych w kwestionariuszach ankietowych „Wpływ funduszy strukturalnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim”.

podniesienie jakości i atrakcyjności produktów. W kontekście coraz silniejszej i rosnącej konkurencji na rynkach międzynarodowych działania proekologiczne przedsiębiorstwa decydują o jego postrzeganiu jako pewniejszego partnera w oczach kontrahentów, instytucji finansowych i ubezpieczeniowych. Również dla społeczności lokalnych podmiot taki ma opinię jako dobry i solidny sąsiad. Uwarunkowania środowiskowe mogą mieć zatem bardzo ważny wpływ na pozycję rynkową firmy oraz zdolność konkurencyjną. Z tego punktu widzenia zbadano wpływ funduszy strukturalnych na proekologiczne działania inwestycyjne małych i średnich przedsiębiorstw, zarówno pod względem ich wielkości, jak i lokalizacji, profilu działalności oraz przedmiotu inwestycji i jego celu.

Przypatrując się zatem skutkom, jakie wywierał realizowany projekt na poprawę warunków środowiska, zauważono że w przypadku 78 przedsiębiorstw, (czyli 70,9% firm) poprawa taka nastąpiła. 17 firm (15,5%) nie zauważyło jej, natomiast dla 15 przedsiębiorstw (13,6%) skutki realizowanego projektu dla środowiska są trudne do oceny.

Próbując dostrzec zależność pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa a poprawą warunków ochrony środowiska, zweryfikowano hipotezę o niezależności obu cech przy pomocy statystyki  $\chi^2$ . Wyznaczona wartość testu wyniosła 1,2674 i nie przekroczyła wartości krytycznej 5,99 na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ . Nie ma więc podstaw do odrzucenia hipotezy mówiącej o braku zależności między wielkością przedsiębiorstwa a poprawą warunków ochrony środowiska przez firmę. Rozmiar przedsiębiorstwa nie ma zatem wpływu na poprawę warunków ochrony środowiska. Można wspomnieć, że małe przedsiębiorstwa mają więcej trudności z oceną skutków dla środowiska przez zrealizowany projekt, gdyż w przypadku 17,3% małych firm taką ocenę trudno było opisać. W przypadku średnich przedsiębiorstw trudność z oceną miało co dziesiąte przedsiębiorstwo.

Kolejno przypatrzono się lokalizacji przedsiębiorstw i jej ewentualnemu wpływowi na poprawę warunków ochrony środowiska w konsekwencji zrealizowania inwestycji współfinansowanej z funduszy UE. Również w tym wypadku wartość statystyki  $\chi^2$  (3,57) nie przekroczyła wartości krytycznej (5,99) na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ , zatem nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej mówiącej o braku zależności między lokalizacją firmy a poprawą warunków ochrony środowiska.

Tabela 57

### Wpływ projektu na poprawę warunków ochrony środowiska a wielkość firmy

Wielkość przedsiębiorstwa	Ogółem	Wpływ projektu na poprawę warunków ochrony środowiska		
		Tak	Trudno powiedzieć	Nie
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>78</b>	<b>15</b>	<b>17</b>
Małe	52	36	9	7
Średnie	58	42	6	10
w procentach				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>70,9</b>	<b>13,6</b>	<b>15,5</b>
Małe	100,0	69,2	17,3	13,5
Średnie	100,0	72,4	10,3	17,2

Statystyki testu chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 1,26$ ,  $df=2$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 5,99$

Zródło: jak w tabeli 56.

Można więc stwierdzić, że dla inwestycji, których konsekwencją jest poprawa warunków ochrony środowiska nie ma znaczenia miejsce, w którym działa przedsiębiorstwo. Należy jednak zauważyć, że firmy usytuowane na wsi częściej niż te z miasta dostrzegają pozytywne skutki zrealizowanego projektu dla poprawy warunków ochrony środowiska, co może świadczyć o większej świadomości przedsiębiorców ze wsi o konieczności dokonywania inwestycji proekologicznych. Takiego zdania jest 3/4 firm małych i nieco ponad 2/3 firm średnich. Te ostatnie częściej natomiast deklarują brak poprawy warunków ochrony środowiska. Taką odpowiedź dało co piąte średnie przedsiębiorstwo, lecz tylko 7,3% firm spoza miasta. Można zatem stwierdzić, że nieznacznie bardziej skuteczne dla ochrony środowiska były projekty przeprowadzane przez firmy ze wsi.

Tabela 58

### Wpływ projektu na poprawę warunków ochrony środowiska a lokalizacja firmy

Miejsce działalności	Ogółem	Wpływ projektu na poprawę warunków ochrony środowiska		
		Tak	Trudno powiedzieć	Nie
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>78</b>	<b>15</b>	<b>17</b>
Miasto	52	47	8	14
Wieś	58	31	7	3
w procentach				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>70,9</b>	<b>13,6</b>	<b>15,5</b>
Miasto	100,0	68,1	11,6	20,3
Wieś	100,0	75,6	17,1	7,3

Statystyki testu chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 3,57$ ,  $df=2$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 5,99$

Zródło: jak w tabeli 56.

Badając poprawę warunków ochrony środowiska według rodzaju prowadzonej działalności ponownie nie znaleziono dowodów na istnienie statystycznie istotnej zależności między tymi cechami. Świadczy o tym bardzo mała wartość statystyki testowej  $\chi^2$ , równa 0,91 nieprzekraczająca wartości krytycznej 9,49 odczytanej na poziomie istotności  $\alpha=0,05$  oraz nie pozwalająca na odrzucenie hipotezy mówiącej o niezależności cech. Prawidłowość tę potwierdzają wyniki prezentowane w tabeli 59. Między firmami zajmującymi się produkcją, handlem i usługami a poprawą warunków ochrony środowiska nie ma żadnych wyraźnych różnic.

**Tabela 59**

**Wpływ projektu na poprawę warunków ochrony środowiska a profil działalności firmy**

Rodzaj działalności	Ogółem	Wpływ projektu na poprawę warunków ochrony środowiska		
		Tak	Trudno powiedzieć	Nie
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>78</b>	<b>15</b>	<b>17</b>
Produkcja i inny	44	31	5	8
Tylko produkcja	42	29	7	6
Handel/Usługi	24	18	3	3
w procentach				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>70,9</b>	<b>13,6</b>	<b>15,5</b>
Produkcja i inny	100,0	70,5	11,4	18,2
Tylko produkcja	100,0	69,0	16,7	14,3
Handel/Usługi	100,0	75,0	12,5	12,5

Statystyki testu chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 0,93$ ,  $df=4$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 9,48$

Zródło: jak w tabeli 56.

Wpływu na poprawę warunków ochrony środowiska nie ma również cel realizowanej inwestycji, co wynika z podobnych wskaźników struktury opisujących badane zjawisko (tabela 60). Zwraca jednak uwagę wyższy, niż w przypadku pozostałych firm, odsetek przedsiębiorstw deklarujących poprawę tych warunków w przypadku podmiotów stawiających na rozwój strategii eksportowej. Ponad 91% takich przedsiębiorstw zauważyło poprawę warunków ochrony środowiska. Z kolei wskaźnik ten jest najniższy w przypadku firm realizujących głównie cel zwiększenia bazy kapitałowej - udział ten wynosi 66,7%. Można zatem stwierdzić, iż inwestycje realizowane przy dofinansowaniu ze środków Unii Europejskiej pozytywnie wpłynęły na działania pro środowiskowe przedsiębiorstw bez względu na ich wielkość, lokalizację, profil działalności czy przedmiot projektu.



Tabela 60

**Wpływ projektu na poprawę warunków ochrony środowiska a cel realizowanej inwestycji**

Cel inwestycji	Ogółem	Wpływ projektu na poprawę warunków ochrony środowiska		
		Tak	Trudno powiedzieć	Nie
	w liczbach absolutnych	w procentach		
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>70,9</b>	<b>13,6</b>	<b>15,5</b>
Poprawa konkurencyjności na rynku krajowym	84	71,4	14,3	14,3
Poprawa konkurencyjności na rynku międzynarodowym	55	70,9	10,9	18,2
Poprawa jakości	69	75,4	10,1	14,5
Zwiększenie bazy eksportowej	6	66,7	16,7	16,7
Rozwój strategii eksportowej	24	91,7	-	8,3
Inne	5	80,0	20,0	-

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły realizować kilka celów inwestycji. Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły poprawić konkurencyjność w kilku skalach. Źródło: jak w tabeli 56.

O rozwoju przedsiębiorstwa i jego konkurencyjności decydują także możliwości sprzedaży produktów lub świadczonych usług. Zwiększa ono dzięki temu swój obszar zbytu a pozycja przedsiębiorstwa na rynku jest pewniejsza. Dlatego w dalszym etapie badania przypatrzone się zmianom we wzroście liczby kontrahentów, jakie ewentualnie spowodował zrealizowany projekt. Okazało się, że aż 92 przedsiębiorstwa (83,6%) taką pozytywną zmianę zauważyło. Tylko w 4 (3,6%) przypadkach ankietowanych podmiotów liczba kontrahentów nie wzrosła natomiast 14 firmom (12,7%) trudno było dokonać takiej oceny.

Analizując wzrost liczby kontrahentów według wielkości przedsiębiorstw, zauważono, że bez względu na rozmiar firmy odsetek podmiotów, w których nastąpił wzrost liczby kontrahentów był bardzo podobny. Potwierdzenie tej prawidłowości wynika również z przeprowadzonego testu niezależności  $\chi^2$ . Wyznaczona wartość statystyki testowej równa 0,85 nie przekracza wartości krytycznej (5,99), odczytanej na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ . Brakuje zatem podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej mówiącej o braku zależności między wielkością przedsiębiorstwa a wzrostem liczby kontrahentów. Przypatrując się danym w tabeli 61 zauważono zbliżone odsetki firm małych i średnich deklarujących brak wzrostu liczby kontrahentów.

Tabela 61

## Wpływ projektu na wzrost liczby kontrahentów a wielkość firmy

Wielkość przedsiębiorstwa	Ogółem	Wpływ projektu na wzrost liczby kontrahentów		
		Tak	Trudno powiedzieć	Nie
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>92</b>	<b>14</b>	<b>4</b>
Małe	52	44	7	1
Średnie	58	48	7	3
w procentach				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>83,6</b>	<b>12,7</b>	<b>3,6</b>
Małe	100,0	84,6	13,5	1,9
Średnie	100,0	82,8	12,1	5,2

Statystyki testu chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 0,84$ ,  $df=2$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 5,99$

Zródło: jak w tabeli 56.

Następnie porównano ze sobą firmy zlokalizowane w mieście i na wsi. Wysunięto hipotezę, że lokalizacja przedsiębiorstwa nie ma wpływu na wzrost liczby kontrahentów. Przypuszczenie to zweryfikowano testem niezależności  $\chi^2$ . Wartość statystyki testowej (0,30) nie przekroczyła jednak wartości krytycznej (5,99) odczytanej z tablic  $\chi^2$  na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ . Nie dało to zatem podstaw do odrzucenia postawionej hipotezy.

Tabela 62

## Wpływ projektu na wzrost liczby kontrahentów a lokalizacja firmy

Miejsce działalności	Ogółem	Wpływ projektu na wzrost liczby kontrahentów		
		Tak	Trudno powiedzieć	Nie
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>78</b>	<b>15</b>	<b>17</b>
Miasto	69	47	8	14
Wieś	41	31	7	3
w procentach				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>70,9</b>	<b>13,6</b>	<b>15,5</b>
Miasto	100,0	68,1	11,6	20,3
Wieś	100,0	75,6	17,1	7,3

Statystyki testu chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 0,29$ ,  $df=2$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 5,99$

Zródło: jak w tabeli 56.

Brak istotnych różnic w odsetkach firm z miasta i ze wsi deklarujących zwiększenie liczby kontrahentów widoczny jest w tabeli 62. Udział ten jest tylko nieznacznie wyższy wśród firm zlokalizowanych na wsi (85,4%), niż w mieście (82,6%).

Kolejną cechą, którą porównywano ze wzrostem liczby kontrahentów, był profil prowadzonej działalności. Ponownie okazało się jednak, że nie zachodzi między tymi cechami statystycznie istotna zależność ponieważ wartość statystyki  $\chi^2$  (1,14)

nie przekroczyła wartości krytycznej (0,49) odczytanej na poziomie istotności  $\alpha=0,05$  zatem nie dała podstaw do odrzucenia hipotezy o niezależności obu badanych zmiennych. Przyglądając się wskaźnikom wzrostu liczby kontrahentów przez poszczególne przedsiębiorstwa (tabela 63), rzeczywiście można dojść do wniosku, że bez względu na rodzaj prowadzonej działalności, najczęściej dochodziło do zwiększenia liczby kontrahentów.

**Tabela 63**

**Wpływ projektu na wzrost liczby kontrahentów a profil działalności firmy**

Rodzaj działalności	Ogółem	Wpływ projektu na wzrost liczby kontrahentów		
		Tak	Trudno powiedzieć	Nie
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>92</b>	<b>14</b>	<b>4</b>
Produkcja i inny	44	36	6	2
Tylko produkcja	42	37	4	1
Handel/Usługi	24	92	14	4
w procentach				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>83,6</b>	<b>12,7</b>	<b>3,6</b>
Produkcja i inny	100,0	81,8	13,6	4,5
Tylko produkcja	100,0	88,1	9,5	2,4
Handel/Usługi	100,0	79,2	16,7	4,2

Statystyki testu chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 1,13$ ,  $df=4$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 9,48$

Zródło: jak w tabeli 56.

Porównując zmiany w liczbie kontrahentów w zależności od celów stawianych sobie przez firmy realizujące projekt, ponownie nie zauważono zbyt dużych różnic w poziomie badanej cechy. Okazało się, że bez względu jaki cel firma chciała zrealizować, zawsze najczęściej następował wzrost liczby kontrahentów a różnice pomiędzy tymi odsetkami w zależności od realizowanego celu były niewielkie. Pomijając przedsiębiorstwa realizujące „inny” cel poza wymienionymi w ankiecie, najczęściej wzrost liczby kontrahentów następował wśród firm stawiających na rozwój strategii eksportowej (91,7%), najrzadziej wśród tych, które chciały poprawić konkurencyjność na rynku krajowym (79,8%).

Można zatem stwierdzić, iż inwestycje dofinansowane z funduszy strukturalnych przyczyniły się do wzrostu liczby kontrahentów w zdecydowanej większości małych i średnich przedsiębiorstw. Świadczy to o poszerzeniu przez nie rynków zbytu i umocnieniu pozycji na rynku.

Tabela 64

**Wpływ projektu na wzrost liczby kontrahentów a cel realizacji inwestycji**

Cel inwestycji	Ogółem	Wpływ projektu na wzrost liczby kontrahentów		
		Tak	Trudno powiedzieć	Nie
	w liczbach absolutnych	w procentach		
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>70,9</b>	<b>13,6</b>	<b>15,5</b>
Poprawa konkurencyjności na rynku krajowym	84	79,8	16,7	3,6
Poprawa konkurencyjności na rynku międzynarodowym	55	85,5	9,1	5,5
Poprawa jakości	69	82,6	13,0	4,3
Zwiększenie bazy eksportowej	6	83,3	16,7	-
Rozwój strategii eksportowej	24	91,7	4,2	4,2
Inne	5	100,0	-	-

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły realizować kilka celów inwestycji.

Źródło: jak w tabeli 56.

Dbłość przedsiębiorstwa o wysoki standard warunków bezpieczeństwa i higieny pracy nie jest tylko problemem moralnym i etycznym. Pracownicy są najważniejszym czynnikiem produkcji każdej firmy, a od ich wydajności zależy funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Tworzenie kultury BHP w firmie jest również elementem budowania długofalowej przewagi konkurencyjnej, gdyż chroni podmiot przed utratą wyszkolonego personelu w wyniku zwolnień chorobowych, niepełnosprawności pracowników czy wcześniejszego przechodzenia na emeryturę. Dlatego przeprowadzono badania, rozpatrując wpływ realizowanego projektu na warunki bezpieczeństwa i higieny pracy (BHP).

Zauważono, że ich poprawa nastąpiła w 94 przedsiębiorstwach tj. w 85,5% firm. Pozostałe 16 podmiotów (14,5%) takiego wpływu nie zauważyły. Cechy tej nie różnicuje wielkość przedsiębiorstwa. Tylko średnie firmy nieznacznie częściej oceniają, że realizowany projekt przyczynił się do poprawy warunków BHP. Twierdzi tak 86,2% średnich i 84,6% małych przedsiębiorstw (tabela 64). Dla potwierdzenia tej prawidłowości przeprowadzono test niezależności  $\chi^2$ . Postawiono hipotezę, że nie ma zależności między wielkością przedsiębiorstwa a wpływem realizowanego projektu w ramach funduszy UE na warunki BHP. Wartość statystyki testowej równa 0,06 okazała się jednak zbyt mała (nie przekroczyła wartości krytycznej 3,84 odczytanej na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ ), by móc odrzucić to przypuszczenie.

Tabela 65

**Wpływ realizowanego projektu w ramach funduszy UE na warunki BHP w przedsiębiorstwach a wielkość firmy**

Wielkość przedsiębiorstwa	Ogółem	Wpływ realizowanego projektu na warunki BHP	
		Poprawa	Nie dotyczy BHP
w liczbach absolutnych			
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>94</b>	<b>16</b>
Małe	52	44	8
Średnie	58	50	8
w procentach			
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>85,5</b>	<b>14,5</b>
Małe	100,0	84,6	15,4
Średnie	100,0	86,2	13,8

Statystyki testu chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 0,05$ ,  $df=1$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 3,84$   
 Źródło: jak w tabeli 56.

Różnice w poprawie warunków BHP nie uwidaczniają się również w podziale badanych przedsiębiorstw według lokalizacji ich działalności. Firmy usytuowane na wsi tylko nieznacznie częściej (87,8%) dostrzegają poprawę warunków BHP dzięki zrealizowanemu projektowi, niż firmy z miasta (84,1%). Brak zależności między miejscem prowadzenia działalności podmiotu a warunkami BHP w wyniku współfinansowanej ze środków UE inwestycji potwierdza również niska wartość statystyki testowej testu niezależności  $\chi^2$  (0,29), nie przekraczająca wartości krytycznej (3,84) tego testu na poziomie istotności  $\alpha=0,05$  i nie pozwalająca na odrzucenie hipotezy mówiącej o niezależności obu zmiennych.

Tabela 66

**Wpływ realizowanego projektu w ramach funduszy UE na warunki BHP w przedsiębiorstwach a lokalizacja firmy**

Miejsce działalności	Ogółem	Wpływ realizowanego projektu na warunki BHP	
		Poprawa	Nie dotyczy BHP
w liczbach absolutnych			
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>94</b>	<b>16</b>
Miasto	69	58	11
Wieś	41	36	5
w procentach			
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>85,5</b>	<b>14,5</b>
Miasto	100,0	84,1	15,9
Wieś	100,0	87,8	12,2

Statystyki testu chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 0,29$ ,  $df=1$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 3,84$   
 Źródło: jak w tabeli 56.

Nie zauważono też różnic w poprawie warunków BHP, jeśli chodzi o profil prowadzonej działalności przedsiębiorstw realizujących projekty UE. Choć najwięcej podmiotów, które spostrzegły poprawę warunków BHP było wśród firm zajmujących się tylko produkcją, to ich odsetek (88,1%) był niewiele niższy od pozostałych rodzajów przedsiębiorstw (tabela 67). Brak wyraźnych różnic potwierdził przeprowadzony test niezależności  $\chi^2$ . Na poziomie istotności  $\alpha=0,05$  otrzymana wartość statystyki testowej (0,39) nie przekracza wartości krytycznej (5,99). Stąd nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy mówiącej o braku związku między rodzajem działalności a poprawą warunków BHP w związku z przeprowadzoną inwestycją współfinansowaną z funduszy SPO-WKP.

**Tabela 67**

**Wpływ realizowanego projektu w ramach funduszy UE na warunki BHP w przedsiębiorstwach a profil działalności firmy**

Rodzaj działalności	Ogółem	Wpływ realizowanego projektu na warunki BHP	
		Poprawa	Nie dotyczy BHP
w liczbach absolutnych			
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>94</b>	<b>16</b>
Produkcja i inny	44	37	7
Tylko produkcja	42	37	5
Handel/Usługi	24	20	4
w procentach			
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>85,5</b>	<b>14,5</b>
Produkcja i inny	100,0	84,1	15,9
Tylko produkcja	100,0	88,1	11,9
Handel/Usługi	100,0	83,3	16,7

Statystyki testu chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 0,38$ ,  $df=2$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 5,99$

Źródło: jak w tabeli 56.

W ostatnim etapie tej części analizy zwrócono uwagę na poprawę warunków BHP według celów stawianych sobie podczas realizacji inwestycji. Okazało się, że również i tym razem nie dostrzeżono istotnych różnic w odsetkach firm deklarujących poprawę warunków bezpieczeństwa i higieny pracy. Pomijając nieliczne podmioty, które deklarowały „inny” cel inwestycji poza wymienionymi w ankiecie, najmniej, bo 83,3% przedsiębiorstw, które chciały zwiększyć bazę kapitałową zauważyło po zrealizowaniu projektu poprawę warunków BHP. Dla porównania firmy stawiające na rozwój strategii eksportowej odpowiedziały twierdząco w 91,7%.

Tabela 68

**Wpływ realizowanego projektu w ramach funduszy UE na warunki BHP w przedsiębiorstwach a cel realizowanej inwestycji**

Cel inwestycji	Ogółem	Wpływ realizowanego projektu na warunki BHP	
		Poprawa	Nie dotyczy BHP
	w liczbach absolutnych	w procentach	
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>85,5</b>	<b>14,5</b>
Poprawa konkurencyjności na rynku krajowym	84	89,3	10,7
Poprawa konkurencyjności na rynku międzynarodowym	55	87,3	12,7
Poprawa jakości	69	89,9	10,1
Zwiększenie bazy eksportowej	6	83,3	16,7
Rozwój strategii eksportowej	24	91,7	8,3
Inne	5	100,0	-

\*Uwaga: udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły realizować kilka celów inwestycji.  
Źródło: jak w tabeli 56.

W dalszej części badania przypatrzono się liczbie wprowadzonych nowych i ulepszonych produktów i usług przez firmy realizujące programy funduszy strukturalnych UE. Zdecydowana większość podmiotów (73,6%, czyli 81 przedsiębiorstw na 110) wdrożyło nowe wyroby. Prawie połowa (48,2%, czyli 53 firmy) wprowadziła ich od 1 do 5, po 14 firm (12,7%) wdrożyło 6-10 oraz powyżej 10 nowych produktów.

Badając liczbę wprowadzonych nowych usług w porównaniu z wdrożonymi produktami, firmy rzadziej decydowały się na te pierwsze. Dotyczy to niecałej połowy, czyli 52 badanych przedsiębiorstw (47,3%). Te podmioty, które wprowadziły nową usługę, najczęściej wdrożyły małą ich liczbę (od 1 do 5). Tak uczyniły 48 firm, czyli 92,3% tych, które wprowadziły co najmniej jedną nową usługę.

Tabela 69

**Wprowadzone nowe produkty i usługi w wyniku realizacji inwestycji z funduszy UE a wielkość firmy**

Wielkość przedsiębiorstwa	Ogółem	Liczba wprowadzonych produktów				Liczba wprowadzonych usług			
		Brak	1-5	6-10	Powyżej 10	Brak	1-5	6-10	Powyżej 10
w liczbach absolutnych									
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>29</b>	<b>53</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>58</b>	<b>48</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
Małe	52	15	24	7	6	27	23	1	1
Średnie	58	14	29	7	8	31	25	1	1
w procentach w i-tym wierszu									
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>26,4</b>	<b>48,2</b>	<b>12,7</b>	<b>12,7</b>	<b>52,7</b>	<b>43,6</b>	<b>1,8</b>	<b>1,8</b>
Małe	100,0	28,8	46,2	13,5	11,5	51,9	44,2	1,9	1,9
Średnie	100,0	24,1	50,0	12,1	13,8	53,4	43,1	1,7	1,7
Statystyki testu chi-kwadrat:		$\chi^2=0,46$ , $df=3$ , $\chi^2_{\alpha=0,05}=7,81$				$\chi^2=0,03$ , $df=3$ , $\chi^2_{\alpha=0,05}=7,81$			

Źródło: jak w tabeli 56.

Następnie analizowano liczbę nowo wprowadzonych produktów i usług w zależności od wielkości przedsiębiorstwa, miejsca prowadzonej działalności, celu inwestycji oraz powiązano liczbę nowo wprowadzonych produktów i usług ze zmianami w liczbie kontrahentów. W tym celu posłużono się testem niezależności  $\chi^2$ . Okazało się, że między żadną z tych par zmiennych nie zachodzi statystycznie istotna zależność.

**Tabela 70**

**Wprowadzone nowe produkty i usługi przez firmy w wyniku realizacji inwestycji z funduszy UE a lokalizacja firmy**

Miejsce działalności	Ogółem	Liczba wprowadzonych produktów				Liczba wprowadzonych usług			
		Brak	1-5	6-10	Powyżej 10	Brak	1-5	6-10	Powyżej 10
w liczbach absolutnych									
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>29</b>	<b>53</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>58</b>	<b>48</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
Miasto	69	15	24	7	6	27	23	1	1
Wieś	41	14	29	7	8	31	25	1	1
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu									
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>26,4</b>	<b>48,2</b>	<b>12,7</b>	<b>12,7</b>	<b>52,7</b>	<b>43,6</b>	<b>1,8</b>	<b>1,8</b>
Miasto	100,0	28,8	46,2	13,5	11,5	51,9	44,2	1,9	1,9
Wieś	100,0	24,1	50,0	12,1	13,8	53,4	43,1	1,7	1,7
Statystyki testu chi-kwadrat:	$\chi^2=1,12$ , $df=3$ , $\chi^2_{\alpha=0,05}=7,81$					$\chi^2=1,53$ , $df=3$ , $\chi^2_{\alpha=0,05}=7,81$			

Zródło: jak w tabeli 56.

Przeprowadzone testy niezależności  $\chi^2$  w każdym analizowanym przypadku dały niewielkie wartości statystyk testowych, które nie przekraczają wyznaczonych na poziomie istotności  $\alpha=0,05$  wartości krytycznych. W żadnym zatem przypadku nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej mówiącej o braku zależności między analizowanymi zmiennymi. Wyniki wyznaczonych statystyk, liczba stopni swobody oraz wartości krytyczne podane są w tabelach.

Mimo braku statystycznie istotnych związków między porównywanymi cechami, dostrzeżono jednak kilka interesujących prawidłowości. Przykładowo, firmy zlokalizowane na wsi częściej wprowadzały nowe produkty, a ich liczba była nieco wyższa niż podmiotów umiejscowionych w mieście. Te ostatnie częściej niż działające na wsi wprowadziły nowe usługi (tabela 70). Ponadto najczęściej nowe produkty wdrażały firmy, których celem w projekcie był rozwój strategii eksportowej (tabela 71). Dotyczyło to 95,8% podmiotów. Z kolei firmy te najczęściej ze wszystkich nie wprowadziły żadnej nowej usługi (3/4 z nich).



Tabela 71

**Wprowadzone nowe produkty i usługi przez firmy w wyniku realizacji inwestycji z funduszy UE a jej cel**

Cel inwestycji	Ogółem (w liczbach absolutnych)	Ogółem	Liczba wprowadzonych produktów				Liczba wprowadzonych usług			
			Brak	1-5	6-10	Powyżej 10	Brak	1-5	6-10	Powyżej 10
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu										
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>100,0</b>	<b>26,4</b>	<b>48,2</b>	<b>12,7</b>	<b>12,7</b>	<b>52,7</b>	<b>43,6</b>	<b>1,8</b>	<b>1,8</b>
Poprawa konkurencyjności krajowej	84	100,0	23,8	50,0	14,3	11,9	54,8	40,5	2,4	2,4
Poprawa konkurencyjności międzynarodowej	55	100,0	9,1	65,5	12,7	12,7	67,3	29,1	1,8	1,8
Poprawa jakości	69	100,0	27,5	42,0	17,4	13,0	47,8	47,8	2,9	1,4
Zwiększenie bazy kapitałowej	6	100,0	16,7	66,7	-	16,7	50,0	33,3	-	16,7
Rozwój strategii eksportowej	24	100,0	4,2	58,3	16,7	20,8	75,0	20,8	4,2	-
Inne	5	100,0	40,0	40,0	20,0	-	60,0	40,0	-	-

Zródło: jak w tabeli 56.

Przyglądając się liczbie ulepszonych produktów i usług, zwraca uwagę mniejsza liczba firm (73 przedsiębiorstwa, czyli 66,4%), które swoje produkty ulepszyły w porównaniu z tymi, które wprowadziły nowe wyroby (73,6%). Jeśli chodzi o usługi, to sytuacja jest podobna - więcej podmiotów wdrażało nowe usługi (47,2%) niż ulepszało dotychczasowe (45,5%). Przedsiębiorstwa, które zdecydowały się ulepszać swój asortyment, najczęściej dokonywały tego w odniesieniu do 1-5 produktów (45,5%) i takiej samej (1-5) liczby usług (40,9% firm). Analizując ulepszone produkty i usługi w zależności od wielkości podmiotu, zauważono, że średnie przedsiębiorstwa czyniły to nieco częściej niż małe, ale za to te ostatnie częściej niż średnie stawiały na liczbę ulepszanych produktów (tabela 72).

Tabela 72

**Wprowadzone ulepszone produkty i usługi przez firmy w wyniku realizacji inwestycji z funduszy UE a wielkość firmy**

Wielkość przedsiębiorstwa	Ogółem	Liczba ulepszonych produktów				Liczba ulepszonych usług			
		Brak	1-5	6-10	Powyżej 10	Brak	1-5	6-10	Powyżej 10
w liczbach absolutnych									
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>37</b>	<b>50</b>	<b>15</b>	<b>8</b>	<b>60</b>	<b>45</b>	<b>3</b>	<b>2</b>
Małe	52	18	23	6	5	31	18	2	1
Średnie	58	19	27	9	3	29	27	1	1
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu									
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>33,6</b>	<b>45,5</b>	<b>13,6</b>	<b>7,3</b>	<b>54,5</b>	<b>40,9</b>	<b>2,7</b>	<b>1,8</b>
Małe	100,0	34,6	44,2	11,5	9,6	59,6	34,6	3,8	1,9
Średnie	100,0	32,8	46,6	15,5	5,2	50,0	46,6	1,7	1,7
Statystyki testu chi-kwadrat:		$\chi^2=1,12$ , $df=3$ , $\chi^2_{\alpha=0,05}=7,81$				$\chi^2=1,87$ , $df=3$ , $\chi^2_{\alpha=0,05}=7,81$			

Zródło: jak w tabeli 56.

Poprawy powyżej 10 swoich produktów dokonało co dziesiąte małe przedsiębiorstwo, podczas gdy odsetek ten wśród średnich firm wyniósł 5,2%. Ponadto ulepszenia produktów częściej dokonywały firmy zlokalizowane na wsi (70,7% z nich), natomiast poprawienia jakości usług częściej miały miejsce wśród podmiotów z miasta (50,7%).

**Tabela 73**

**Wprowadzone ulepszone produkty i usługi w wyniku realizacji inwestycji z funduszy UE a lokalizacja firmy**

Miejsce działalności	Ogółem	Liczba ulepszonych produktów				Liczba ulepszonych usług			
		Brak	1-5	6-10	Powyżej 10	Brak	1-5	6-10	Powyżej 10
w liczbach absolutnych									
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>37</b>	<b>50</b>	<b>15</b>	<b>8</b>	<b>60</b>	<b>45</b>	<b>3</b>	<b>2</b>
Miasto	69	25	31	8	5	34	32	1	2
Wieś	41	12	19	7	3	26	13	2	-
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu									
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>33,6</b>	<b>45,5</b>	<b>13,6</b>	<b>7,3</b>	<b>54,5</b>	<b>40,9</b>	<b>2,7</b>	<b>1,8</b>
Miasto	100,0	36,2	44,9	11,6	7,2	49,3	46,4	1,4	2,9
Wieś	100,0	29,3	46,3	17,1	7,3	63,4	31,7	4,9	-
Statystyki testu chi-kwadrat:		$\chi^2=0,94$ , $df=3$ , $\chi^2_{\alpha=0,05}=7,81$				$\chi^2=4,59$ , $df=3$ , $\chi^2_{\alpha=0,05}=7,81$			

Zródło: jak w tabeli 56.

### 3.3. Pobudzanie współpracy międzynarodowej i jej wzrost

Jednym z wyznaczników siły i konkurencyjności polskich małych i średnich przedsiębiorstw jest ich pozycja na międzynarodowym rynku. Możliwość sprzedaży przez daną firmę swoich produktów i usług za granicą, na dobrze rozwiniętym rynku do jakich zalicza się na pewno rynek Unii Europejskiej, świadczy o jej wysokiej konkurencyjności. Wzrost wartości eksportu przedsiębiorstw niewątpliwie decyduje o większej ich sile konkurencyjnej oraz aktywności w poszukiwaniu nowych partnerów gospodarczych. Rozwój współpracy MŚP z zagranicą może się również przyczynić do wzrostu inwestycji zagranicznych, dzięki którym trafi do Polski coraz więcej nowych technologii i innowacyjnych rozwiązań.

Badając związek pomiędzy rodzajem funduszu UE, z którego finansowany był projekt a faktem rozpoczęcia bądź nie działalności eksportowej okazało się, iż (pomijając firmy inwestujące przy wsparciu SPO WKP 2.4) najwięcej firm, które nie rozpoczęły eksportu to te, które realizowały SPO WKP 2.3. Z kolei inne różnice w odsetkach firm rozpoczynających eksport nie są na tyle wyraźne, by można mówić o ważnych prawidłowościach.

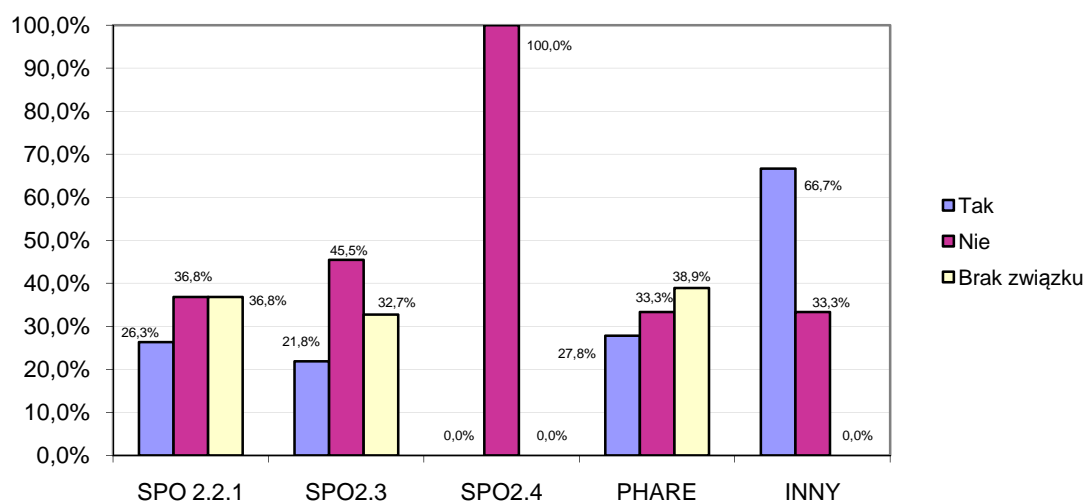
Tabela 74

### Rodzaj funduszu UE, z którego finansowany był projekt a działalność eksportowa MŚP

Zrealizowany projekt	Ogółem	Rozpoczęcie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z rozpoczęciem eksportem
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu		
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>21,8</b>	<b>45,5</b>	<b>32,7</b>
SPO 2.2.1	19	26,3	36,8	36,8
SPO2.3	110	21,8	45,5	32,7
SPO2.4	1	0,0	100,0	0,0
PHARE	18	27,8	33,3	38,9
Inny	3	66,7	33,3	0,0

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły realizować kilka celów inwestycji.

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych w kwestionariuszach ankietowych „Wpływ funduszy strukturalnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim”.



**Rys. 20. Rodzaj funduszu UE, z którego finansowany był projekt a działalność eksportowa MŚP**

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych w kwestionariuszach ankietowych „Wpływ funduszy strukturalnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim”.

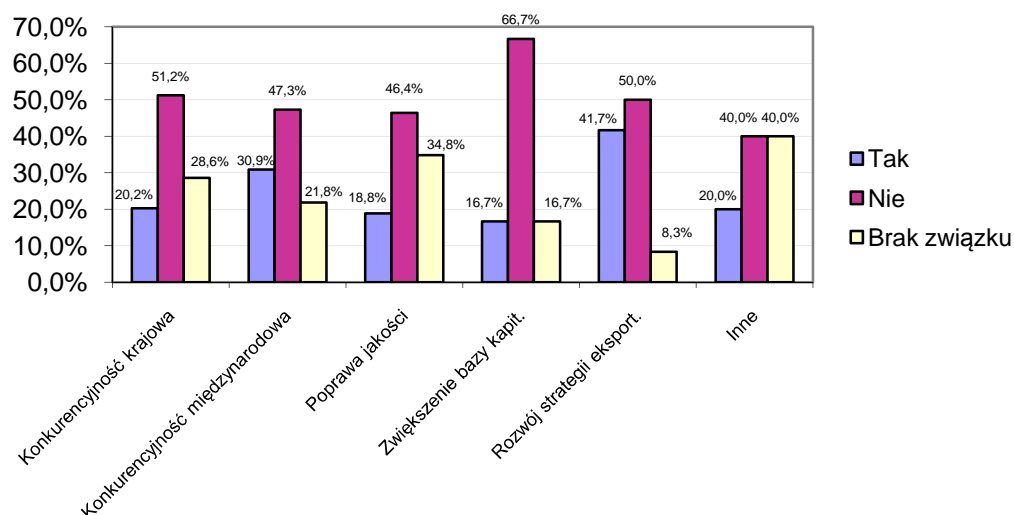
Brak wyraźnej prawidłowości dostrzeżono również pomiędzy celem zrealizowanej inwestycji a faktem rozpoczęciem eksportu. Mimo to zauważono, iż najczęściej eksport rozpoczynały firmy, które stawiały na rozwój strategii eksportowej. W przypadku takich przedsiębiorstw eksport zwiększyło 41,7% z nich. Dla porównania odsetek ten wśród firm, których głównym celem było zwiększenie bazy kapitałowej wynosił 16,7%. Przedsiębiorstwa te najczęściej ze wszystkich (w 66,7%) nie zwiększyły eksportu dzięki zrealizowanemu projektowi.

## Cel współfinansowanego projektu a działalność eksportowa MŚP

Cel inwestycji	Ogółem	Rozpoczęcie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z rozpoczęciem eksportem
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu		
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>21,8</b>	<b>45,5</b>	<b>32,7</b>
Poprawa konkurencyjności na rynku krajowym	84	20,2	51,2	28,6
Poprawa konkurencyjności na rynku międzynarodowym	55	30,9	47,3	21,8
Poprawa jakości	69	18,8	46,4	34,8
Zwiększenie bazy eksportowej	6	16,7	66,7	16,7
Rozwój strategii eksportowej	24	41,7	50,0	8,3
Inne	5	20,0	40,0	40,0

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły realizować kilka celów inwestycji.

Źródło: jak w tabeli 74.



## Rys. 21. Cel współfinansowanego projektu a działalność eksportowa MŚP

Źródło: jak do rys. 20.

Kolejno przypatrzone się powiązaniu między wielkością przedsiębiorstwa a faktem rozpoczęcia współpracy z zagranicą, bądź jej braku. Dokonano weryfikacji hipotezy o nieistnieniu statystycznie istotnego związku między analizowanymi cechami. Otrzymany wynik przeprowadzonego testu  $\chi^2$  nie dał podstaw do jej odrzucenia, gdyż wartość statystyki testowej (0,42) nie przekroczyła wartości krytycznej (5,99). Na poziomie istotności  $\alpha=0,05$  należy zatem stwierdzić, że nie ma zależności między wielkością firmy a rozpoczęciem działalności eksportowej.

Zauważono jednak, że nieco częściej eksport rozpoczynały średnie firmy. Dotyczyło to prawie co czwartej z nich, podczas gdy wśród małych przedsiębiorstw zwiększenie eksportu objęło prawie co piątą firmę. Wynika stąd, że małe firmy częściej nie zapewniły sobie dzięki zrealizowanemu projektowi rozpoczęcia eksportu. Ponadto więcej firm małych (34,6%) niż średnich (31,0%) nie widzi związku pomiędzy realizowanym projektem a faktem rozpoczęcia działalności eksportowej, ponieważ realizowany w ramach funduszy europejskich projekt nie miał z nim związku.

**Tabela 76**

**Wielkość firmy a działalność eksportowa MŚP**

Wielkość przedsiębiorstwa	Ogółem	Rozpoczęcie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z rozpoczęciem eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>24</b>	<b>50</b>	<b>36</b>
Mała	52	10	24	18
Średnia	58	14	26	18
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>21,8</b>	<b>45,5</b>	<b>32,7</b>
Mała	100,0	19,2	46,2	34,6
Średnia	100,0	24,1	44,8	31,0

Wartości statystyki chi-kwadrat:

$$\chi^2 = 0,42, df=2, \chi^2_{\alpha=0,05} = 5,99$$

Zródło: jak w tabeli 74.

Podobne wnioski niesie analiza rozpoczęcia działalności eksportowej w zależności od miejsca aktywności przedsiębiorstwa. Ponownie przeprowadzony test niezależności  $\chi^2$  nie dał podstaw do odrzucenia hipotezy mówiącej o braku zależności między badanymi cechami. Wartość wyznaczonego testu (0,08) jest mniejsza od wartości krytycznej (5,99) odczytanej na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ . Oznacza to zatem, że na fakt, czy firma dzięki zrealizowanemu projektowi rozpoczęła eksport czy nie, nie ma wpływu miejsce jej działalności.

Brak związku potwierdza prezentowana tabela 77 oraz rysunek 22. Odsetek firm rozpoczynających eksport w mieście i na wsi jest bardzo podobny i oscyluje wokół 22%. Z kolei więcej jest podmiotów działających na wsi (34,1%), niż w mieście (31,9%), które nie dostrzegają związku między realizacją projektu a rozpoczęciem działalności eksportowej.

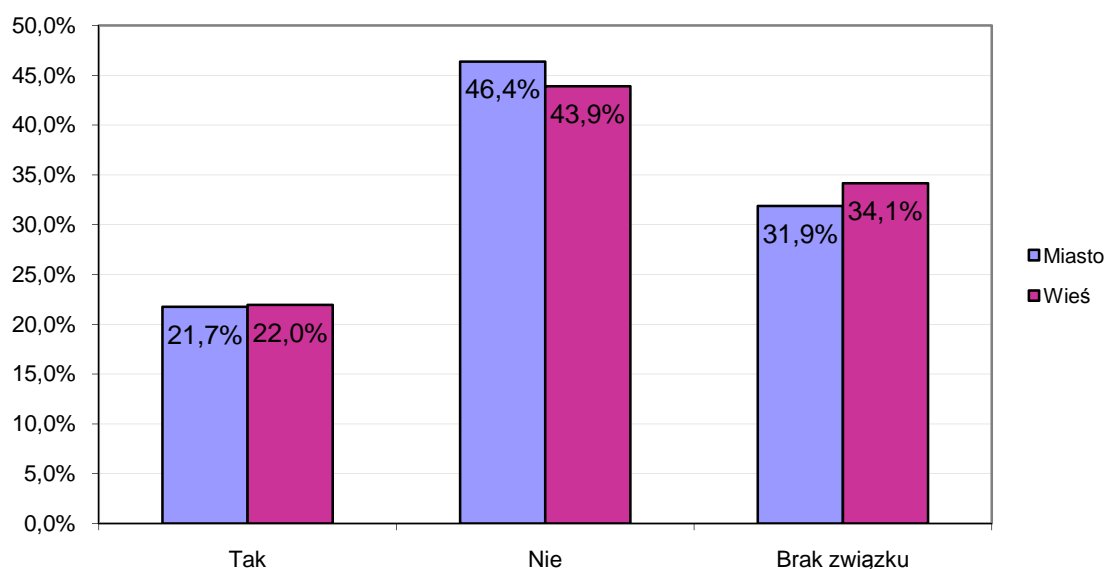
## Lokalizacja firmy a działalność eksportowa MŚP

Miejsce działalności	Ogółem	Rozpoczęcie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z rozpoczęciem eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>24</b>	<b>50</b>	<b>36</b>
Miasto	69	15	32	22
Wieś	41	9	18	14
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>21,8</b>	<b>45,5</b>	<b>32,7</b>
Miasto	100,0	21,7	46,4	31,9
Wieś	100,0	22,0	43,9	34,1

Wartości statystyki chi-kwadrat:

$$\chi^2 = 0,07, df=2, \chi^2_{\alpha=0,05} = 5,99$$

Zródło: jak w tabeli 74.



**Rys. 22. Lokalizacja firmy a działalność eksportowa MŚP**

Zródło: jak do rys. 20.

W dalszej części analizy przypatrzone się rodzajowi działalności przedsiębiorstw realizujących projekty w ramach funduszy strukturalnych oraz wpływowi profilu tej działalności na fakt rozpoczęcia eksportu. Przeprowadzony test niezależności  $\chi^2$  nie dał podstaw do odrzucenia hipotezy mówiącej o braku związku między profilem firmy a zainicjowaniem eksportu, ponieważ wartość statystyki  $\chi^2$  nie przekroczyła wartości krytycznej (9,49) dla tego testu na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ . Okazało się jednak, że kilka interesujących prawidłowości można zauważyć. I tak, eksport najczęściej rozpoczynały firmy, które zajmują się samą produkcją albo w powiązaniu z handlem bądź usługami (tabela 78). Ponad 23% takich firm dzięki zrealizowanemu projektowi rozpoczęło działalność eksportową. Z kolei najmniej

przedsiębiorstw, które w wyniku projektu rozpoczęły eksport było wśród firm handlowo-usługowych tylko (4,2%). Te ostatnie najczęściej natomiast nie widzą związku między realizowanym projektem a eksportem, prawdopodobnie ze względu na brak powiązania z nim realizowanego rodzaju inwestycji. Podmiotów takich była dokładnie połowa.

**Tabela 78**

**Profil funkcjonowania firmy a działalność eksportowa MŚP**

Rodzaj działalności	Ogółem	Rozpoczęcie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z rozpoczęciem eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>24</b>	<b>50</b>	<b>36</b>
Produkcja i inny	44	13	17	14
Tylko produkcja	42	10	22	10
Handel/Usługi	24	1	11	12
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>21,8</b>	<b>45,5</b>	<b>32,7</b>
Produkcja i inny	100,0	29,5	38,6	31,8
Tylko produkcja	100,0	23,8	52,4	23,8
Handel/Usługi	100,0	4,2	45,8	50,0

Wartości statystyki chi-kwadrat:

$$\chi^2 = 8,82, df=4, \chi^2_{\alpha=0,05} = 9,48$$

Zródło: jak w tabeli 74.

Przypatrując się zależnościom pomiędzy zmianą kosztów jednostkowych w firmach realizujących projekty UE a rozpoczęciem działalności eksportowej, ponownie nie zauważono statystycznie istotnego związku. Świadczy o tym mała wartość statystyki testowej  $\chi^2$  (3,33), która nie przekroczyła wartości krytycznej (9,49), otrzymanej z tablic rozkładu  $\chi^2$  na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ . Brak jest zatem podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej mówiącej o braku zależności między zmianą kosztów jednostkowych a rozpoczęciem aktywności eksportowej.

Zauważono jednak, że eksport najczęściej rozpoczęły firmy w których doszło do obniżenia kosztów jednostkowych. Przedsiębiorstw takich było 23,6 %. W firmach, w których doszło do zwiększenia kosztów jednostkowych, odsetek podmiotów rozpoczynających eksport był dwa razy niższy i wyniósł 12,5%. Z kolei 3/4 firm, w których wzrosły koszty jednostkowe, nie rozpoczęły eksportu.

Można jednocześnie stwierdzić, że 70% podmiotów, które rozpoczęły eksport obniżyło swoje koszty jednostkowe, 4,2% zwiększyło, a w co czwartej koszty te pozostały bez zmian. Zmiana kosztów jednostkowych determinuje w pewnym zakresie możliwości współpracy niewielkich przedsiębiorstw z firmami zagranicznymi.

Tabela 79

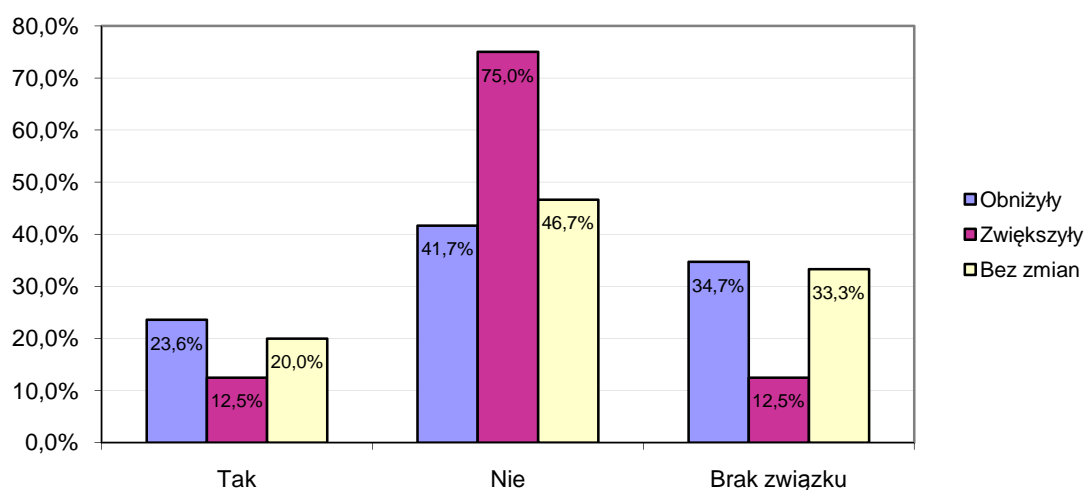
### Zmiana kosztów jednostkowych w firmach realizujących projekty UE a rozpoczęcie działalności eksportowej

Zmiana kosztów jednostkowych	Ogółem	Rozpoczęcie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z rozpoczęciem eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>24</b>	<b>50</b>	<b>36</b>
Obniżyły	72	17	30	25
Zwiększyły	8	1	6	1
Bez zmian	30	6	14	10
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>21,8</b>	<b>45,5</b>	<b>32,7</b>
Obniżyły	100,0	23,6	41,7	34,7
Zwiększyły	100,0	12,5	75,0	12,5
Bez zmian	100,0	20,0	46,7	33,3

Wartości statystyki chi-kwadrat:

$$\chi^2 = 3,33, df=4, \chi^2_{\alpha=0,05} = 9,48$$

Źródło: jak w tabeli 74.



**Rys. 23. Zmiana kosztów jednostkowych w firmach realizujących projekty UE a rozpoczęcie działalności eksportowej**

Źródło: jak do rys. 20.

Podobne prawidłowości dotyczą zmian cen oferowanych produktów bądź usług. Stwierdzono jednak, że mimo, iż zależność między tymi cechami nie jest istotna statystycznie na poziomie istotności  $\alpha=0,05$  ( $\chi^2=8,39 < \chi^2_{\alpha}=9,49$ ), to można uznać, że zależność taka występuje na poziomie istotności  $\alpha=0,10$ , gdyż wartość statystyki testowej jest większa od wartości krytycznej odczytanej na poziomie istotności  $\chi^2_{\alpha}=7,78$ . Mówi o tym wyznaczony poziom prawdopodobieństwa  $p$  równy 0,07820, który przekracza poziom  $\alpha=0,05$ , ale jest mniejszy od  $\alpha=0,10$ . Można, zatem stwierdzić, że pewna zależność między zmianą cen a rozpoczęciem eksportu występuje.



Wśród firm, które obniżyły swoje ceny, odsetek przedsiębiorstw rozpoczynających eksport wyniósł 33,3%, a wśród przedsiębiorstw, w których ceny wzrosły, eksport rozpoczęła prawie co dziesiąta firma. Najczęściej brak związku między zmianami cen a rozpoczęciem eksportu dostrzegają przedsiębiorstwa, które ani nie obniżyły ani nie zwiększyły cen swoich towarów/usług. Odsetek ten wynosi 40%.

Ponadto wśród firm, które rozpoczęły działalność eksportową, 1/3 z nich obniżyła ceny swoich towarów/usług, 62,5% pozostawiło je na poprzednim poziomie (sprzed realizacji projektu), a tylko 4,2% podniosło ceny. Odsetek firm podnoszących ceny wśród przedsiębiorstw, które eksportu nie rozpoczęły był natomiast trzy razy wyższy i wyniósł 14%. Widać więc wyraźnie, że wraz z obniżeniem cen oferowanych produktów/usług wzrastało prawdopodobieństwo rozpoczęcia działalności eksportowej i na odwrót - firmy które rozpoczynały eksport częściej niż pozostałe obniżały ceny swoich towarów/usług.

**Tabela 80**

**Zmiana cen oferowanych produktów/usług w firmach realizujących projekty UE a rozpoczęcie działalności eksportowej**

Zmiana cen	Ogółem	Rozpoczęcie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z rozpoczęciem eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>24</b>	<b>50</b>	<b>36</b>
Obniżyły	24	8	13	3
Zwiększyły	11	1	7	3
Bez zmian	75	15	30	30
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>21,8</b>	<b>45,5</b>	<b>32,7</b>
Obniżyły	100,0	33,3%	54,2	12,5
Zwiększyły	100,0	9,1%	63,6	27,3
Bez zmian	100,0	20,0%	40,0	40,0
w procentach w <i>j</i> -tej kolumnie				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Obniżyły	21,8	33,3%	26,0	8,3
Zwiększyły	10,0	4,2%	14,0	8,3
Bez zmian	68,2	62,5%	60,0	83,3

Wartości statystyki chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 8,39$ ,  $df=4$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 9,48$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,10} = 7,78$   
 Źródło: jak w tabeli 74.

Zwracając uwagę na zależność między poprawą warunków ochrony środowiska a rozpoczęciem eksportu, ponownie dostrzeżono, iż na poziomie istotności  $\alpha=0,05$  związek ten nie jest statystycznie istotny ( $\chi^2=8,14 < \chi^2_{\alpha}=9,49$ ), ale dla  $\alpha=0,10$

są już podstawy do odrzucenia hipotezy zerowej mówiącej o braku zależności między badanymi cechami, gdyż  $\chi^2$  jest tym razem wyższa od wartości krytycznej (7,78).

Charakterystyczne jest to, iż wśród firm, które poprawiły warunki ochrony środowiska, eksport rozpoczęło 24,4% z nich, natomiast wśród przedsiębiorstw, które takiej poprawy warunków nie zauważyły, odsetek ten wyniósł 29,4%. Znaczyło by to, iż nad rozpoczynaniem działalności eksportowej bardziej skupiały się firmy, które nie specjalnie przykładały się do poprawy warunków ochrony środowiska.

Można natomiast stwierdzić, iż wśród firm, które rozpoczęły eksport, odsetek przedsiębiorstw dokonujących poprawy warunków ochrony środowiska wyniósł 79,2% (każde 8 na 10 firm rozpoczynających eksport poprawia warunki ochrony środowiska), a wśród firm nie rozpoczynających działalności eksportowej odsetek ten wynosił 74%. Znaczyło by to, iż ważny jest kierunek i kolejność w jakiej podmioty podejmują odpowiednie działania. Firmom, które nie poprawiają warunków ochrony środowiska łatwiej jest rozpocząć eksport, ale z kolei te przedsiębiorstwa, które wcześniej myślały o rozwoju eksportu, później częściej dbały o ochronę środowiska.

**Tabela 81**

**Poprawa warunków ochrony środowiska w firmach realizujących projekty UE a rozpoczęcie działalności eksportowej**

Poprawa warunków ochrony środowiska	Ogółem	Rozpoczęcie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z rozpoczęciem eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>24</b>	<b>50</b>	<b>36</b>
Tak	78	19	37	22
Trudno powiedzieć	15	-	6	9
Nie	17	5	7	5
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>21,8</b>	<b>45,5</b>	<b>32,7</b>
Tak	100,0	24,4	47,4	28,2
Trudno powiedzieć	100,0	-	40,0	60,0
Nie	100,0	29,4	41,2	29,4
w procentach w <i>j</i> -tej kolumnie				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Tak	70,9	79,2	74,0	61,1
Trudno powiedzieć	13,6	-	12,0	25,0
Nie	15,5	20,8	14,0	13,9

Wartości statystyki chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 8,14$ ,  $df=4$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 9,48$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,10} = 7,78$

Zródło: jak w tabeli 74.

Badając powiązanie poprawy warunków BHP oraz faktu rozpoczęcia eksportu, tym razem zależność taka okazała się być statystycznie nieistotna, gdyż wyznaczona wartość statystyki  $\chi^2$  jest bardzo mała (0,5135), nie przekroczyła wartości krytycznej odczytanej z tablic  $\chi^2$  na poziomie istotności  $\alpha=0,05$  (5,99) zatem nie pozwala na odrzucenie hipotezy mówiącej o braku związku między tymi cechami.

Zauważono, iż 21% firm, które poprawiło warunki BHP rozpoczęło eksport, natomiast dla porównania odsetek firm, w których nie nastąpiła poprawa BHP wyniósł 25,0%. Te ostatnie również częściej nie zwiększały eksportu, zatem można stwierdzić, że przedsiębiorstwa, w których nastąpiła poprawa warunków BHP częściej nie widzą związku między realizacją projektu a rozpoczęciem eksportu.

Z kolei przypatrując się udziałom firm poprawiających warunki BHP, w zależności od faktu zainicjowania eksportu lub braku takiego działania, nie zauważono wyraźnych różnic, zatem nieważne, czy firma rozpoczęła eksport czy nie, zdecydowanie najczęściej następowała wśród nich poprawa BHP.

**Tabela 82**

**Poprawa warunków BHP w firmach realizujących projekty UE a rozpoczęcie działalności eksportowej**

Poprawa warunków BHP	Ogółem	Rozpoczęcie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z rozpoczęciem eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>24</b>	<b>50</b>	<b>36</b>
Tak	94	20	42	32
Nie	16	4	8	4
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>21,8</b>	<b>45,5</b>	<b>32,7</b>
Tak	100,0	21,3%	44,7%	34,0%
Nie	100,0	25,0%	50,0%	25,0%
w procentach w <i>j</i> -tej kolumnie				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Tak	85,5	83,3%	84,0%	88,9%
Nie	14,5	16,7%	16,0%	11,1%

Wartości statystyki chi-kwadrat:

$$\chi^2 = 0,51, df=2, \chi^2_{\alpha=0,05} = 5,99$$

Źródło: jak w tabeli 74.

W dalszej części badania, przypatrzone się zależności między liczbą nowo wprowadzonych produktów a rozpoczęciem eksportu.

Postawiono hipotezę, że obie zmienne są niezależne i wyznaczono wartość statystyki testowej  $\chi^2$ , która wynosiła 12,38. Hipotezy tej nie udało się odrzucić na poziomie istotności  $\alpha=0,05$  ( $\chi^2 < \chi^2_{\alpha=0,05}=12,59$ ), ale na poziomie  $\alpha=0,10$  przypuszczenie to da się odrzucić ( $\chi^2 > \chi^2_{\alpha=0,10}=10,64$ ) i stwierdzić, że istnieje zależność między liczbą wprowadzonych nowych produktów w firmach w wyniku realizacji projektów współfinansowanych z funduszy UE a rozpoczęciem działalności eksportowej.

Zauważono, że wśród firm, które rozpoczęły działalność eksportową, 8,3% z nich nie wprowadziło żadnego nowego produktu, 70,8% wdrożyło od 1 do 5 wyrobów, 16,7% od 6 do 10, a 4,2% powyżej 10 produktów. W odróżnieniu od nich, firmy, które nie rozpoczęły eksportu bądź realizowany projekt nie miał z nim związku, częściej nie wprowadzały żadnego nowego produktu. Można zatem stwierdzić, iż w pewien sposób rozpoczęcie działalności eksportowej stymuluje fakt wprowadzania nowych produktów.

**Tabela 83**

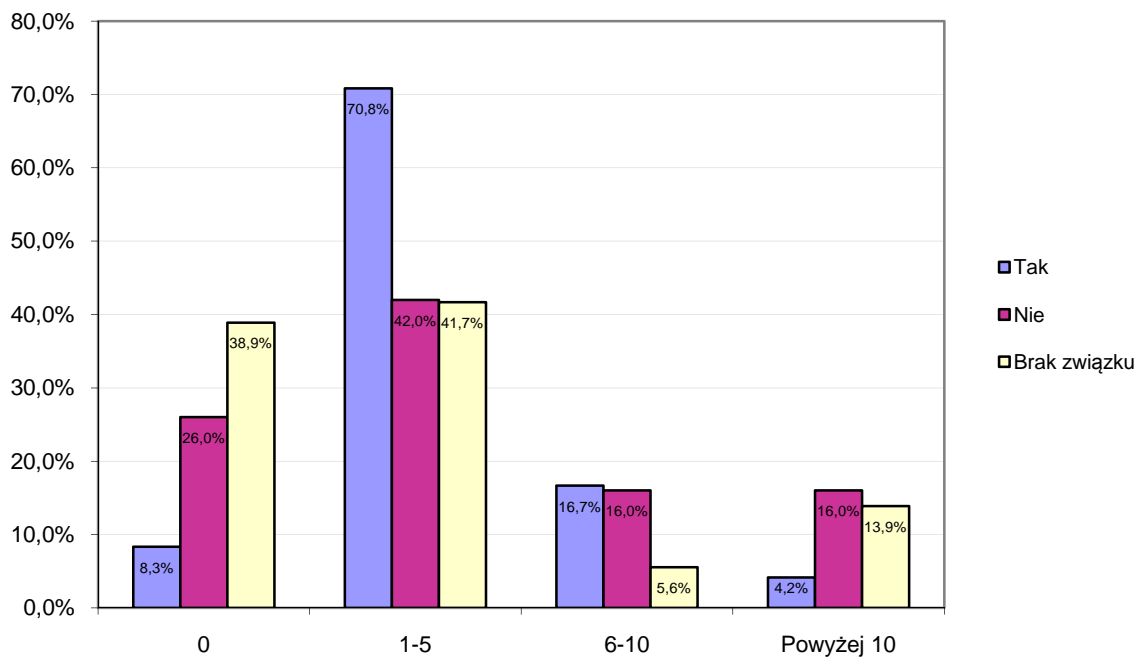
**Liczba wprowadzonych nowych produktów w firmach w wyniku realizacji projektów współfinansowanych z funduszy UE a rozpoczęcie działalności eksportowej**

Liczba wprowadzonych produktów	Ogółem	Rozpoczęcie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z rozpoczęciem eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>24</b>	<b>50</b>	<b>36</b>
Zero	29	2	13	14
1-5	53	17	21	15
6-10	14	4	8	2
Powyżej 10	14	1	8	5
w procentach w j-tej kolumnie				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Zero	26,4	8,3	26,0	38,9
1-5	48,2	70,8	42,0	41,7
6-10	12,7	16,7	16,0	5,6
Powyżej 10	12,7	4,2	16,0	13,9

Wartości statystyki chi-kwadrat:

$\chi^2 = 12,38$ ,  $df=6$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 12,59$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,10} = 10,64$

Zródło: jak w tabeli 74.



**Rys. 24. Liczba wprowadzonych nowych produktów w firmach w wyniku realizacji projektów współfinansowanych z funduszy UE a rozpoczęcie działalności eksportowej**

Źródło: jak do rys. 20.

Jeżeli w przypadku nowo wprowadzonych produktów dostrzeżono pewną zależność między nimi a rozpoczęciem działalności eksportowej, to taki związek nie występuje pomiędzy rozpoczęciem eksportu a wprowadzaniem nowych usług. Wynik przeprowadzonego testu niezależności  $\chi^2$  nie dał podstaw do odrzucenia tej hipotezy, gdyż stawiając hipotezę o braku zależności między analizowanymi cechami, wartość statystyki testowej (7,6909) jest niższa od wartości krytycznej (12,5915) odczytanej na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ . Nie ma zatem podstaw by uznać badaną zależność za statystycznie istotną.

Można stwierdzić, że zarówno firmy, które rozpoczęły eksport jako i te, które nie zdecydowały się na taką działalność w wyniku realizacji projektu, najczęściej nie wprowadzały żadnych nowych usług. Odsetek ten wynosił odpowiedni 62,5% oraz 58%. Z kolei przedsiębiorstwa, które nie realizowały projektu związanego z eksportem, częściej niż pozostałe wprowadziły od 1 do 5 nowych usług (58,3% z nich).

Tabela 84

**Liczba wprowadzonych nowych usług w firmach w wyniku realizacji projektów współfinansowanych z funduszy UE a rozpoczęcie działalności eksportowej**

Liczba wprowadzonych usług	Ogółem	Rozpoczęcie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z rozpoczęciem eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>24</b>	<b>50</b>	<b>36</b>
Zero	58	15	29	14
1-5	48	9	18	21
6-10	2	-	2	-
Powyżej 10	2	-	1	1
w procentach w <i>j</i> -tej kolumnie				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Zero	52,7	62,5	58,0	38,9
1-5	43,6	37,5	36,0	58,3
6-10	1,8	-	4,0	-
Powyżej 10	1,8	-	2,0	2,8

Wartości statystyki chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 7,69$ ,  $df=6$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 12,59$   
 Źródło: jak w tabeli 74.

Nie zauważono również powiązania rozpoczęcia eksportu z liczbą ulepszonych produktów. Przeprowadzony test niezależności obu cech nie dał podstaw do odrzucenia hipotezy mówiącej o braku takiego związku, gdyż wartość statystyki testowej  $\chi^2$  (10,4428) nie przekracza wartości krytycznej (12,5915) odczytanej na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ .

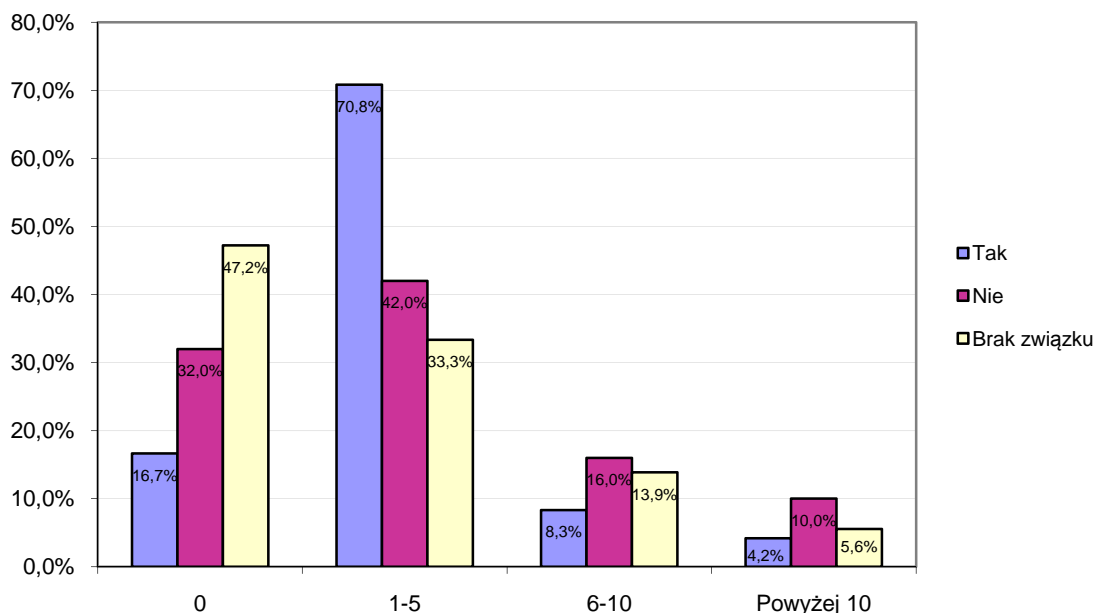
Tabela 85

**Liczba wprowadzonych ulepszonych produktów w firmach w wyniku realizacji projektów współfinansowanych z funduszy UE a rozpoczęcie działalności eksportowej**

Liczba ulepszonych produktów	Ogółem	Rozpoczęcie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z rozpoczęciem eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>24</b>	<b>50</b>	<b>36</b>
Zero	37	4	16	17
1-5	50	17	21	12
6-10	15	2	8	5
Powyżej 10	8	1	5	2
w procentach w <i>j</i> -tej kolumnie				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Zero	33,6	16,7	32,0	47,2
1-5	45,5	70,8	42,0	33,3
6-10	13,6	8,3	16,0	13,9
Powyżej 10	7,3	4,2	10,0	5,6

Wartości statystyki chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 10,44$ ,  $df=6$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 12,59$   
 Źródło: jak w tabeli 74.

Okazało się, jak wynika z materiałów zamieszczonych w tabeli 85, iż tylko 16% firm, które rozpoczęły eksport nie ulepszyło żadnego produktu, 70,8% udoskonaliło od 1 do 5 produktów, 8,3% od 6 do 10, a 4,2% powyżej 10 produktów. Dla porównania firmy, które nie dostrzegły związku między realizowanym projektem a rozpoczęciem eksportu, częściej nie ulepszyły żadnego produktu (47,2%).



**Rys. 25. Liczba wprowadzonych ulepszonych produktów w firmach w wyniku realizacji projektów współfinansowanych z funduszy UE a rozpoczęcie działalności eksportowej**

Źródło: jak do rys. 20.

Porównując liczbę ulepszonych usług w zależności od rozpoczęcia eksportu, okazało się, że prowadzenie działalności eksportowej nie ma statystycznie istotnego wpływu na liczbę ulepszanych usług. Zweryfikowano taką hipotezę przy użyciu testu niezależności  $\chi^2$  i zabrakło podstaw do jej odrzucenia na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ . Wartość statystyki testowej 98,08 nie przekroczyła wartości krytycznej (12,59).

Można stwierdzić, iż firmy, które w wyniku realizacji projektu rozpoczęły działalność eksportową, w 70% nie ulepszyły żadnej usługi, a w 29,2% ulepszyły od 1 do 5 usług. Częściej usługi ulegały udoskonaleniu w firmach realizujących projekty nie związane z rozpoczęciem eksportu. Wśród nich, co prawda 44,4% podmiotów nie ulepszyło żadnej usługi, ale za to 47,2% dokonało tego w przypadku od 1 do 5 usług.

Tabela 86

**Liczba wprowadzonych ulepszonych usług w firmach w wyniku realizacji projektów współfinansowanych z funduszy UE a rozpoczęcie działalności eksportowej**

Liczba ulepszonych usług	Ogółem	Rozpoczęcie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z rozpoczęciem eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>24</b>	<b>50</b>	<b>36</b>
Zero	60	17	27	16
1-5	45	7	21	17
6-10	3	-	2	1
Powyżej 10	2	-	-	2
w procentach w <i>j</i> -tej kolumnie				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Zero	54,5	70,8	54,0	44,4
1-5	40,9	29,2	42,0	47,2
6-10	2,7	-	4,0	2,8
Powyżej 10	1,8	-	-	5,6

Wartości statystyki chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 8,08$ ,  $df=6$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 12,59$

Zródło: jak w tabeli 74.

Badając przedsiębiorstwa realizujące poszczególne rodzaje projektów pod kątem zwiększenia eksportu zauważono, że nie ma wyraźnego związku pomiędzy tymi cechami. Zwiększenie eksportu dotyczyło najczęściej firm, które wykonywały program SPO WKP 2.2.1 (68,4% z nich) oraz Phare (66,7%).

Tabela 87

**Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP**

Zrealizowany projekt	Ogółem	Zwiększenie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się ze wzrostem eksportem
w liczbach absolutnych		w procentach w <i>i</i> -tym wierszu		
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>54,6</b>	<b>23,6</b>	<b>21,8</b>
SPO 2.2.1	19	68,4	15,8	15,8
SPO 2.3	110	54,5	23,6	21,8
SPO 2.4	1	-	-	100,0
Phare	18	66,7	16,7	16,7
Inny	3	100,0	-	-

Zródło: jak w tabeli 74.

Bardziej zauważalny wpływ na zwiększenie eksportu ma natomiast cel realizowanego projektu. Okazało się, iż wszystkie firmy stawiające sobie jako cel inwestycji rozwój strategii eksportowej doprowadziło dzięki zrealizowanemu projektowi do zwiększenia eksportu. Wysoki odsetek (85,5%) przedsiębiorstw, które zwiększyły eksport zaobserwowano również wśród firm dążących do zwiększenia



konkurencyjności na rynku międzynarodowym. Z kolei działalność eksportową najrzadziej zwiększyły firmy dążące do zwiększenia konkurencyjności na rynku krajowym oraz stawiające na zwiększenie bazy kapitałowej (pomijając firmy realizujące „inne” cele), choć odsetek ten jest i tak duży, bo wynosi dokładnie 50%. Można zatem wywnioskować, iż MŚP dzięki wykorzystaniu funduszy UE mogły skutecznie realizować wcześniej zamierzone cele, głównie w obszarze współpracy z zagranicą.

**Tabela 88**

**Cel inwestycji współfinansowanych z funduszy UE a wzrost eksportu w MŚP**

Cel inwestycji	Ogółem	Zwiększenie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z eksportem
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu		
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>54,5</b>	<b>23,6</b>	<b>21,8</b>
Poprawa konkurencyjności na rynku krajowym	100,0	50,0	28,6	21,4
Poprawa konkurencyjności na rynku międzynarodowym	100,0	85,5	5,5	9,1
Poprawa jakości	100,0	53,6	24,6	21,7
Zwiększenie bazy eksportowej	100,0	50,0	33,3	16,7
Rozwój strategii eksportowej	100,0	100,0	-	-
Inne	100,0	40,0	40,0	20,0

Zródło: jak w tabeli 74.

W dalszym etapie badania podjęto analizę zależności pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa a zwiększeniem eksportu. Wysłano hipotezę, iż obie zmienne są niezależne i wyznaczono wartość statystyki  $\chi^2$ . Z uwagi na to, że nie przekroczyła ona wartości krytycznej odczytanej z tablic rozkładu  $\chi^2$  na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ , nie ma podstaw do odrzucenia badanej hipotezy. Należy zatem stwierdzić, że nie istnieje zależność pomiędzy wielkością firmy a wzrostem eksportu w wyniku zrealizowanej inwestycji współfinansowanej ze środków UE. Zauważyć można jednak, iż nieco częściej eksport zwiększały podmioty średnie (każde 6 na 10 z nich). Wśród małych przedsiębiorstw odsetek firm intensyfikujących eksport wyniósł 46,2%. Małe przedsiębiorstwa częściej niż średnie nie postrzegają związku między realizowanym projektem a zwiększeniem eksportu ze względu na cel inwestycji, która prawdopodobnie z eksportem nie była związana (tabela 89).

Tabela 89

### Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a wielkość firmy

Wielkość przedsiębiorstwa	Ogółem	Zwiększenie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>60</b>	<b>26</b>	<b>24</b>
Mała	52	24	13	15
Średnia	58	36	13	9
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>54,5</b>	<b>23,6</b>	<b>21,8</b>
Mała	100,0	46,2	25,0	28,8
Średnia	100,0	62,1	22,4	15,5

Wartości statystyki chi-kwadrat:

$$\chi^2 = 3,58, df=2, \chi^2_{\alpha=0,05} = 5,99$$

Zródło: jak w tabeli 74.

Nie zauważono również związku między miejscem działalności przedsiębiorstwa a faktem zwiększenia eksportu. Weryfikując hipotezę o braku statystycznie istotnej zależności między obiema cechami, uzyskana wartość statystyki  $\chi^2 = 3,73$  nie przekroczyła wartości krytycznej 5,99 odczytanej z tablic na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ . Nie ma zatem podstaw do odrzucenia postawionego przypuszczenia.

Tabela 90

### Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a lokalizacja firmy

Miejsce działalności	Ogółem	Zwiększenie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>60</b>	<b>26</b>	<b>24</b>
Miasto	69	34	16	19
Wieś	41	26	10	5
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>54,5</b>	<b>23,6</b>	<b>21,8</b>
Miasto	100,0	49,3	23,2	27,5
Wieś	100,0	63,4	24,4	12,2

Wartości statystyki chi-kwadrat:

$$\chi^2 = 3,73, df=2, \chi^2_{\alpha=0,05} = 5,99$$

Zródło: jak w tabeli 74.

Z przedstawionej tabeli 68 daje się jednak zauważyć, iż to firmy zlokalizowane na wsi częściej niż te z miasta doprowadziły do wzrostu eksportu dzięki realizowanej inwestycji finansowanej ze środków UE. Zwiększenie działalności eksportowej miało miejsce w 63,4% firm działających na wsi i niecałej połowie podmiotów z miasta. Przedsiębiorstwa działające w mieście częściej natomiast

są zdania, że eksportu nie zwiększyły, gdyż realizowana inwestycja nie miała z nim związku. Twierdzi tak 27,5% firm z miasta i dwa razy mniej jednostek ze wsi.

Na zwiększenie eksportu wpływ ma natomiast rodzaj działalności przedsiębiorstw. Weryfikując hipotezę o niezależności obu cech okazało się, iż wartość statystyki testowej (18,01) przekracza wartość krytyczną odczytaną na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ . Daje to podstawy do jej odrzucenia i oznacza, iż istnieje statystycznie istotna zależność między profilem działalności a faktem zwiększenia eksportu bądź nie. Ma ona umiarkowaną siłę, gdyż wyznaczony współczynnik kontyngencji C-Pearsona (0,46), znajduje się w przedziale 0,3-0,5.

Okazało się, iż blisko 2/3 firm zajmujących się produkcją doprowadziło dzięki realizowanej inwestycji do zwiększenia eksportu. Dla porównania odsetek ten w podmiotach handlowo-usługowych wyniósł zaledwie 16,7%. Przedsiębiorstwa zajmujące się usługami nie były zatem zainteresowane ekspansją eksportową. 45,8% z nich stwierdziło, że nie doprowadziło do zwiększenia eksportu, a 37,5% zasugerowało, że realizowany projekt nie miał z nim żadnego związku.

**Tabela 91**

**Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a profil firmy**

Profil działalności	Ogółem	Zwiększenie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>60</b>	<b>26</b>	<b>24</b>
Produkcja i inny	44	28	8	8
Tylko produkcja	42	28	7	7
Handel/Usługi	24	4	11	9
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>54,5</b>	<b>23,6</b>	<b>21,8</b>
Produkcja i inny	100,0	63,6	18,2	18,2
Tylko produkcja	100,0	66,7	16,7	16,7
Handel/Usługi	100,0	16,7	45,8	37,5

Wartości statystyki chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 18,01$ ,  $df=4$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 9,48$ ,  $C_{kor}=0,46$   
 Źródło: jak w tabeli 74.

Na zwiększenie eksportu nie wpływa natomiast zmiana kosztów jednostkowych, ani też nie dokonuje się ona pod wpływem rozwoju eksportu. Weryfikując test o niezależności obu zmiennych, wartość otrzymanego testu (1,63) nie przekroczyła wartości krytycznej (9,49) odczytanej na poziomie istotności  $\alpha=0,05$  zatem nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej mówiącej o braku związku między wzrostem

eksportu pod wpływem inwestycji współfinansowanej z funduszy UE w MŚP a zmianą kosztów jednostkowych firmy.

Ponad połowa firm, które obniżyły lub nie zmieniły kosztów jednostkowych zwiększyła eksport, natomiast w przedsiębiorstwach, wśród których miało miejsce zwiększenie kosztów jednostkowych odsetek ten wyniósł tylko 37,5%. Firmy te zdecydowanie częściej twierdziły (37,5% z nich), że ich realizowany projekt nie miał związku z eksportem.

Przypatrując się obu cechom od innej strony (tabela 92) można zauważyć, że bez względu na to, czy przedsiębiorstwo zwiększało eksport czy nie, najczęściej dochodziło wśród nich do obniżenia kosztów jednostkowych, choć w najkorzystniejszej sytuacji były firmy zwiększające eksport, gdyż w ich przypadku odsetek podmiotów obniżających koszty jednostkowe był największy (wyniósł 68,3%).

**Tabela 92**

**Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a koszty jednostkowe firmy**

Zmiana kosztów jednostkowych	Ogółem	Zwiększenie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>60</b>	<b>26</b>	<b>24</b>
Obniżyły	72	41	17	14
Zwiększyły	8	3	2	3
Bez zmian	30	16	7	7
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>54,5</b>	<b>23,6</b>	<b>21,8</b>
Obniżyły	100,0	56,9	23,6	19,4
Zwiększyły	100,0	37,5	25,0	37,5
Bez zmian	100,0	53,3	23,3	23,3
w procentach w <i>j</i> -tej kolumnie				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Obniżyły	65,5	68,3	65,4	58,3
Zwiększyły	7,3	5,0	7,7	12,5
Bez zmian	27,3	26,7	26,9	29,2

Wartości statystyki chi-kwadrat:

$$\chi^2 = 1,63, df=4, \chi^2_{\alpha=0,05} = 9,48$$

Zródło: jak w tabeli 74.

Do podobnych wniosków prowadzi analiza zwiększenia eksportu oraz zmiany cen oferowanych produktów/usług. Także w tym przypadku nie zauważono statystycznie istotnej zależności pomiędzy tymi zmiennymi. Świadczy o tym brak podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej mówiącej o braku istotnej zależności między

badanymi cechami ze względu na niską, nie przekraczającą wartości krytycznej (9,49), odczytanej na poziomie istotności  $\alpha=0,05$  wartość testu niezależności  $\chi^2$  (6,29).

Podobnie jednak, jak w przypadku zmiany kosztów jednostkowych, znowu w najkorzystniejszej sytuacji były przedsiębiorstwa, które obniżyły swoje ceny. W ich przypadku do zwiększenia eksportu doprowadziło 62,5% przedsiębiorstw (dla porównania firm które podwyższyły ceny i poszerzyły eksport było 45,5%). Ciekawe jest również to, iż wśród firm, które obniżyły ceny, bardzo niewiele z nich (4,2%) nie dostrzega związku pomiędzy projektem a eksportem, co znaczy, że przedsiębiorstwa dostrzegają konieczność rywalizowania z firmami zagranicznymi w oparciu o cenę.

Można także stwierdzić, iż co czwarte przedsiębiorstwo, które zwiększyło eksport doprowadziło do obniżenia cen i co ciekawe odsetek ten jest wyższy wśród firm, które eksportu nie zdynamizowały (30,8%).

**Tabela 93**

**Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a ceny oferowanych produktów**

Zmiana cen	Ogółem	Zwiększenie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>60</b>	<b>26</b>	<b>24</b>
Obniżyły	24	15	8	1
Zwiększyły	11	5	3	3
Bez zmian	75	40	15	20
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>54,5</b>	<b>23,6</b>	<b>21,8</b>
Obniżyły	100,0	62,5	33,3	4,2
Zwiększyły	100,0	45,5	27,3	27,3
Bez zmian	100,0	53,3	20,0	26,7
w procentach w <i>j</i> -tej kolumnie				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Obniżyły	21,8	25,0	30,8	4,2
Zwiększyły	10,0	8,3	11,5	12,5
Bez zmian	68,2	66,7	57,7	83,3

Wartości statystyki chi-kwadrat:

$$\chi^2 = 6,28, df=4, \chi^2_{\alpha=0,05} = 9,48$$

Zródło: jak w tabeli 74.

Porównano także firmy, które doprowadziły do zwiększenia eksportu w zależności od poprawy warunków ochrony środowiska. Postawiono hipotezę, że obie badane cechy są niezależne. Weryfikując ją za pomocą statystyki  $\chi^2$  otrzymano wartość statystyki testowej równą 10,36, która jest wyższa od wartości krytycznej odczytanej z tablic na poziomie istotności  $\alpha=0,05$  wynoszącej 9,49. Pozwoliło to na odrzucenie

hipotezy mówiącej o niezależności tych cech. Okazało się jednak, że siła tego związku jest tylko umiarkowana, ponieważ wyznaczony współczynnik kontyngencji C-Pearsona (0,36) nie przekroczył poziomu 0,5.

Spośród firm, które doprowadziły do poprawy warunków ochrony środowiska, 57% z nich zwiększyło eksport. Okazuje się jednak, że każde 7 na 10 podmiotów, które nie poprawiły warunków ochrony środowiska również eksport zwiększyły. Patrząc na badane zagadnienie od innej strony (rysunek 26) wśród przedsiębiorstw, które zwiększyły działalność eksportową, 3/4 z nich poprawiły warunki ochrony środowiska, a wśród firm, które nie zwiększyły eksportu odsetek ten wyniósł nieco mniej 69,2%. Z kolei więcej wśród firm, które zwiększyły eksport jest przedsiębiorstw, które nie poprawiły warunków ochrony środowiska (20,0% przy 11,5% wśród nich nie zwiększających eksportu). Trudno zatem jednoznacznie stwierdzić czy eksport pobudza czy nie poprawienie warunków ochrony środowiska. Prawdopodobnie sytuacja jest bardziej skomplikowana i należało by analizować ją pod kątem innych cech.

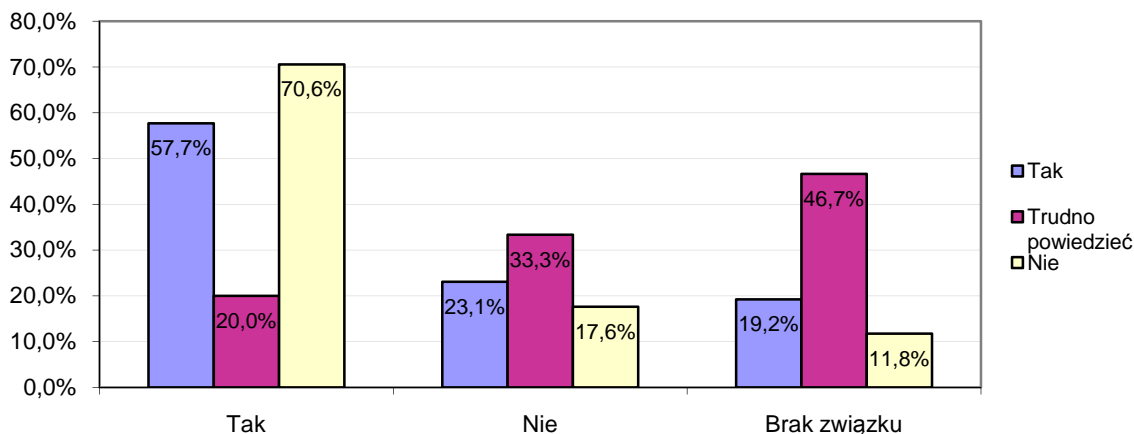
**Tabela 94**

**Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a poprawa warunków ochrony środowiska**

Poprawa warunków ochrony środowiska	Ogółem	Zwiększenie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>60</b>	<b>26</b>	<b>24</b>
Tak	78	45	18	15
Trudno powiedzieć	15	3	5	7
Nie	17	12	3	2
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>54,5</b>	<b>23,6</b>	<b>21,8</b>
Tak	100,0	57,7	23,1	19,2
Trudno powiedzieć	100,0	20,0	33,3	46,7
Nie	100,0	70,6	17,6	11,8
w procentach w <i>j</i> -tej kolumnie				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Tak	70,9	75,0	69,2	62,5
Trudno powiedzieć	13,6	5,0	19,2	29,2
Nie	15,5	20,0	11,5	8,3

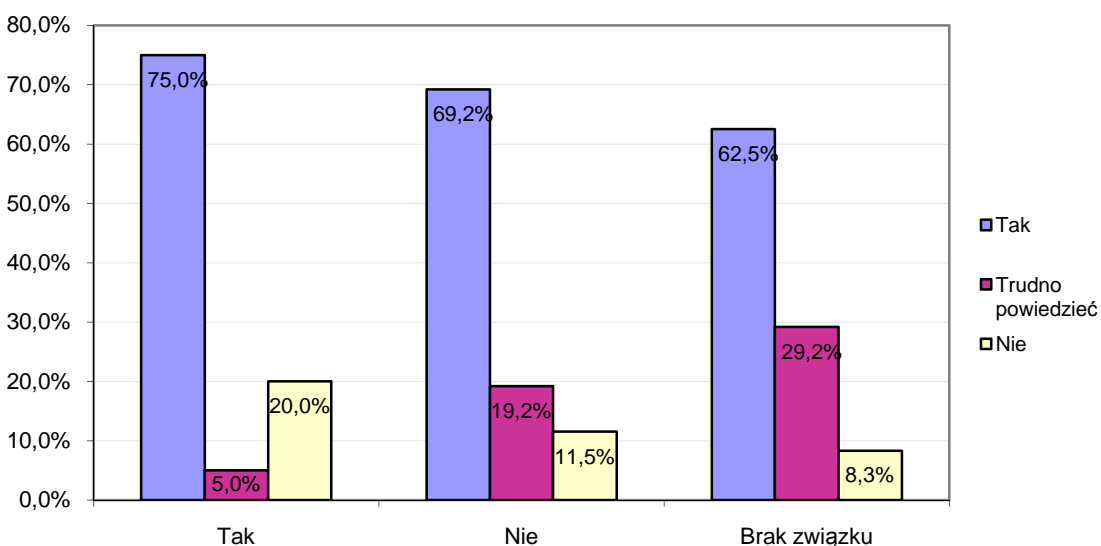
Wartości statystyki chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 10,36$ ,  $df=4$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 9,48$ ,  $Ckor=0,46$

Zródło: jak w tabeli 74.



**Rys. 26. Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a poprawa warunków ochrony środowiska**

Źródło: jak do rys. 20.



**Rys. 27. Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a poprawa warunków ochrony środowiska**

Źródło: jak do rys. 20.

Badając zwiększenie eksportu w zależności od poprawy warunków BHP, ponownie postawiono przypuszczenie, że nie występuje zależność między tymi cechami. Wynik testu niezależności  $\chi^2$  (2,70) nie przekroczył tym razem wartości krytycznej (5,99) odczytanej na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ , zatem nie dał podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej. Należy zatem stwierdzić, iż nie ma zależności pomiędzy poprawą warunków BHP a zwiększaniem eksportu w wyniku zrealizowanej inwestycji współfinansowanej ze środków UE.

Spośród firm, w których nastąpiła poprawa warunków BHP, do zwiększenia eksportu doszło w przypadku 56,4% przedsiębiorstw. Z kolei firmy, które twierdzą, że zrealizowany projekt nie przyczynił się do poprawy warunków BHP w 43,8%

zwiększyły eksport, ale w 37,5% nie widzą związku między inwestycją współfinansowaną ze środków UE a eksportem.

Opisując firmy, które zwiększyły eksport można stwierdzić, że 88,3% z nich poprawiło warunki BHP. Odsetek był właściwie identyczny wśród podmiotów, które nie zwiększyły eksportu i niewiele niższy wśród tych, które nie widzą zależności między projektem a eksportem.

**Tabela 95**

**Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a poprawa warunków BHP**

Poprawa warunków BHP	Ogółem	Zwiększenie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>60</b>	<b>26</b>	<b>24</b>
Tak	94	53	23	18
Brak wpływu	16	7	3	6
w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>54,5</b>	<b>23,6</b>	<b>21,8</b>
Tak	100,0	56,4	24,5	19,1
Brak wpływu	100,0	43,8	18,8	37,5
w procentach w <i>j</i> -tej kolumnie				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Tak	85,5	88,3	88,5	75,0
Brak wpływu	14,5	11,7	11,5	25,0

Wartości statystyki chi-kwadrat:

$$\chi^2 = 2,69, df=2, \chi^2_{\alpha=0,05} = 5,99$$

Zródło: jak w tabeli 74.

Przechodząc do analizy zwiększania działalności eksportowej na skutek nowo wprowadzonych produktów, okazało się, iż związek taki istnieje. Przeprowadzony test niezależności  $\chi^2$  przyjął bowiem wartość 18,33, która przekroczyła wartość krytyczną (12,59) odczytaną na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ . Daje to podstawy do odrzucenia hipotezy zerowej mówiącej o braku istotnej zależności pomiędzy działalnością eksportową a liczbą nowo wprowadzonych produktów w wyniku inwestycji wspieranej ze środków UE. Ponadto okazało się, że siła tego związku jest umiarkowana ponieważ otrzymany współczynnik kontyngencji C-Pearsona (0,45) znalazł się w przedziale 0,3-0,5.

Zauważono, iż spośród firm, które zwiększyły eksport, najczęściej liczba nowo wprowadzonych produktów wynosiła od 1 do 5 (60,0%). 11,7% z tych firm nie wdrożyło żadnego nowego produktu, 13,3% wprowadziło od 6 do 10, zaś 15,0% powyżej 10 nowych produktów. Patrząc na przedsiębiorstwa, które nie zwiększyły



eksportu, 46,2% z nich nie wdrożyło żadnego nowego produktu, a spośród firm, których projekt nie miał związku z eksportem, identyczny odsetek firm (41,7%) albo nie wprowadziło żadnego albo od 1 do 5 nowych produktów.

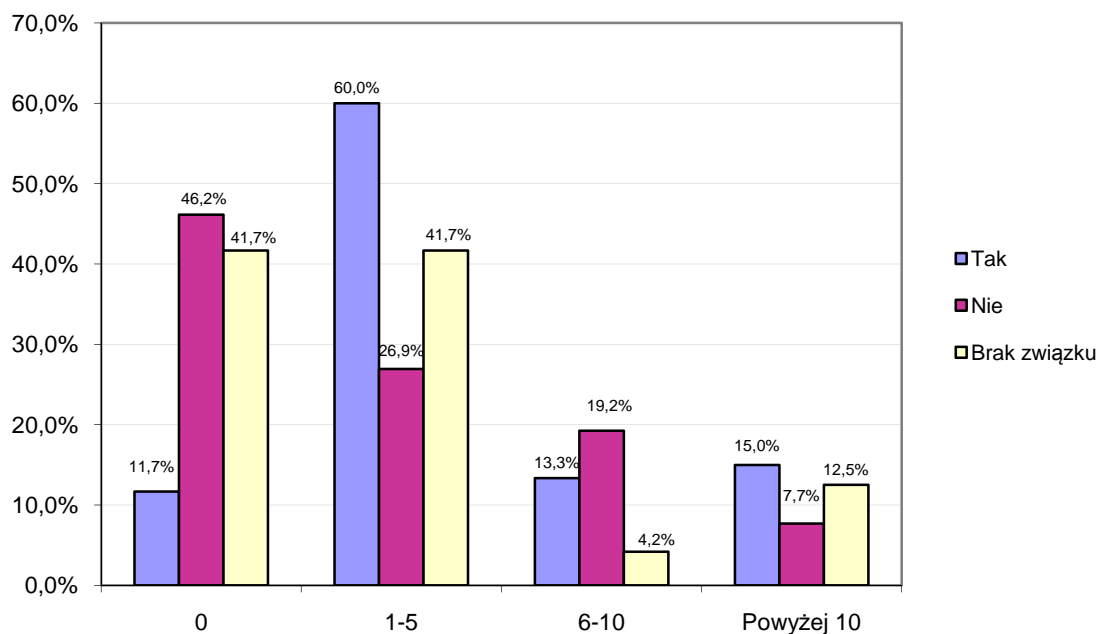
**Tabela 96**

**Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a nowo wprowadzone produkty**

Liczba wprowadzonych produktów	Ogółem	Zwiększenie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>60</b>	<b>26</b>	<b>24</b>
Zero	29	7	12	10
1-5	53	36	7	10
6-10	14	8	5	1
Powyżej 10	14	9	2	3
w procentach w j-tej kolumnie				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Zero	26,4	11,7	46,2	41,7
1-5	48,2	60,0	26,9	41,7
6-10	12,7	13,3	19,2	4,2
Powyżej 10	12,7	15,0	7,7	12,5

Wartości statystyki chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 18,32$ ,  $df=6$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 12,59$ ,  $Ckor=0,45$

Źródło: jak w tabeli 74.



**Rys. 28. Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a nowo wprowadzone produkty**

Źródło: jak do rys. 20.

Istotny statystycznie związek istnieje również pomiędzy rozwojem eksportu a liczbą wprowadzonych usług. Przeprowadzony test niezależności  $\chi^2$  dał bowiem podstawy do odrzucenia hipotezy zerowej mówiącej o niezależności obu cech, gdyż wartość statystyki testowej (12,99) przekroczyła wartość krytyczną (12,59) odczytanej z tablic rozkładu  $\chi^2$  na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ . Tym razem siła tego związku jest nieco mniejsza – współczynnik kontyngencji C-Pearsona jest równy 0,39.

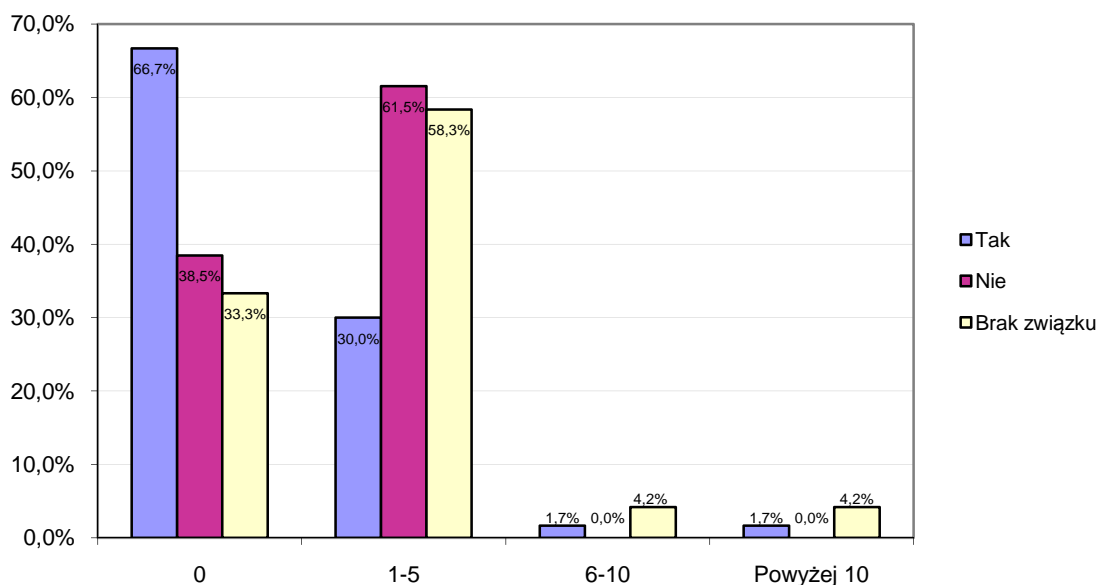
Zależność ta wynika z różnic w liczbie wprowadzonych usług w zależności od faktu zwiększenia eksportu bądź nie. I tak, co jest w pewien sposób zaskakujące, spośród przedsiębiorstw, które poszerzyły eksport, 2/3 z nich nie wprowadziło, żadnej nowej usługi, a 30,0% firmom udało się ich wprowadzić od 1 do 5. Sytuacja pozytywniej kształtuje się wśród firm, które bądź nie zwiększyły eksportu, bądź ich projekt nie był z eksportem związany. Odsetek takich podmiotów, które nie wprowadziły żadnej usługi nie przekraczał 40% a od 1 do 5 nowych usług wdrożyło około 60% z nich. Rywalizacja z firmami zagranicznymi w przypadku wielkopolskich niewielkich firm nie opiera się zatem na wprowadzaniu nowych usług na rynek zagraniczny a zwiększenie eksportu było skutkiem innych czynników.

**Tabela 97**

**Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a wprowadzone nowe usługi**

Liczba wprowadzonych usług	Ogółem	Zwiększenie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z eksportem
		w liczbach absolutnych		
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>60</b>	<b>26</b>	<b>24</b>
Zero	58	40	10	8
1-5	48	18	16	14
6-10	2	1	-	1
Powyżej 10	2	1	-	1
		w procentach w j-tej kolumnie		
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Zero	52,7	66,7	38,5	33,3
1-5	43,7	30,0	61,5	58,3
6-10	1,8	1,7	-	4,2
Powyżej 10	1,8	1,7	-	4,2

Wartości statystyki chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 12,99$ ,  $df=6$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 12,59$ ,  $C_{kor}=0,39$   
 Źródło: jak w tabeli 57.



**Rys. 29. Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a wprowadzone nowe usługi**

Źródło: jak do rys. 120.

Ciekawe wnioski nasuwa również analiza wpływu zwiększania eksportu na liczbę ulepszanych produktów. Wysłano hipotezę, że między tymi zmiennymi nie występuje zależność. Jej weryfikacja jednak pozwoliła na odrzucenie tej hipotezy, gdyż wyznaczona wartość statystyki testowej  $\chi^2$  równa 19,46 przekroczyła odczytaną na poziomie istotności  $\alpha=0,05$  wartość krytyczną równą 12,59. Okazało się, że siła tej zależności jest umiarkowana, gdyż wyznaczony współczynnik kontyngencji C-Pearsona równy 0,46 znalazł się w przedziale 0,3-0,5.

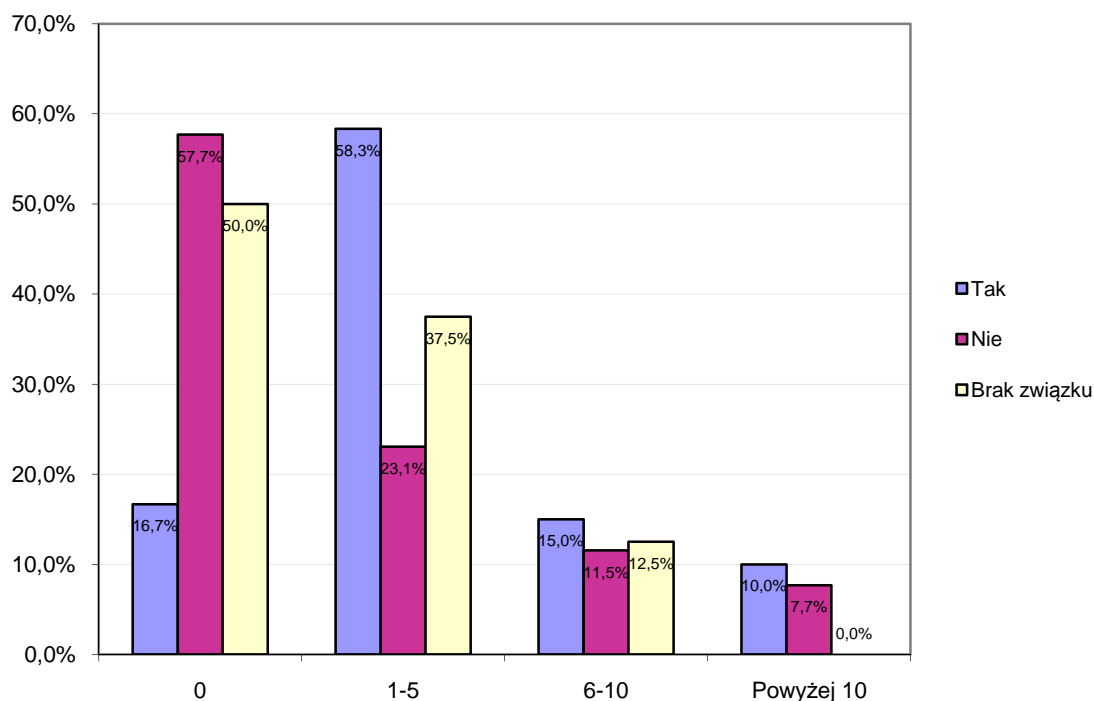
Z zaprezentowanej tabeli 98 oraz z przedstawionego rysunku 29 widać wyraźnie, iż zwiększenie eksportu pozytywnie wpływa na liczbę ulepszonych produktów. Spośród firm, które powiększyły eksport prawie 60% ulepszyło od 1 do 5 produktów, zaś w firmach, w których nie nastąpiło zwiększenie eksportu najczęściej nie udało się ulepszyć żadnego wyrobu (57,7% odpowiedzi). Również firmy, które nie realizowały projektu związanego z eksportem częściej nie udoskonaliły żadnego produktu (połowa z nich) niż ulepszyły ich od 1 do 5 (37,5%). Małe i średnie przedsiębiorstwa ekspansję zagraniczną opierały zatem na doskonaleniu swojej oferty produktowej.

Tabela 98

**Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a wprowadzone ulepszone produkty**

Liczba ulepszonych produktów	Ogółem	Zwiększenie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>60</b>	<b>26</b>	<b>24</b>
Zero	37	10	15	12
1-5	50	35	6	9
6-10	15	9	3	3
Powyżej 10	8	6	2	-
w procentach w j-tej kolumnie				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Zero	33,6	16,7	57,7	50,0
1-5	45,5	58,3	23,1	37,5
6-10	13,6	15,0	11,5	12,5
Powyżej 10	7,3	10,0	7,7	-

Wartości statystyki chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 19,46$ ,  $df=6$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 12,59$ ,  $C_{kor}=0,46$   
 Źródło: jak w tabeli 74.



**Rys. 30. Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a wprowadzone ulepszone produkty**

Źródło: jak do rys. 20.

Podobnie, jak w przypadku ulepszanych produktów, także w analizie liczby ulepszonych usług pod wpływem zwiększenia eksportu da się zauważyć istotną statystycznie zależność. Przeprowadzony test niezależności  $\chi^2$  dał podstawy do odrzucenia hipotezy zerowej mówiącej o braku związku między tymi cechami, gdyż wartość statystyki testowej (14,00) przekroczyła wartość krytyczną (12,59) odczytaną na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ . Tym razem siła tej zależności jest trochę słabsza, gdyż współczynnik kontyngencji C-Pearsona przyjął wartość 0,40.

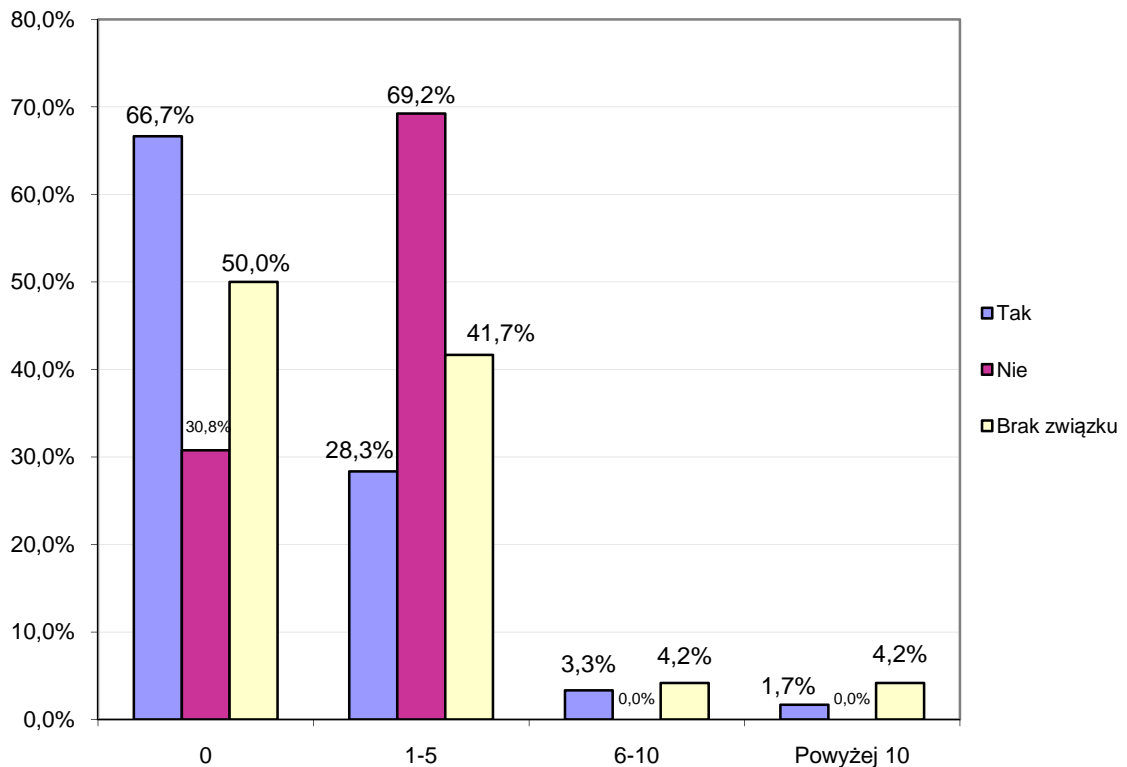
Okazało się jednak, iż kierunek tego związku jest zupełnie inny niż w przypadku liczby ulepszonych produktów. Tym razem to, że firma zwiększyła eksport nie przekłada się na liczbę ulepszonych usług. Wręcz przeciwnie, firmy takie najczęściej (2/3 z nich) nie udoskonaliły żadnej usługi. Z kolei 69,2% przedsiębiorstw, które nie zwiększyły eksportu ulepszyły od 1 do 5 usług. Wprowadzanie udoskonalonych usług na rynek zagraniczny również nie jest głównym przedmiotem konkurowania wielkopolskich MŚP z firmami zagranicznymi.

**Tabela 99**

**Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a wprowadzone ulepszone usługi**

Liczba ulepszonych usług	Ogółem	Zwiększenie eksportu		
		Tak	Nie	Nie wiąże się z eksportem
w liczbach absolutnych				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>60</b>	<b>26</b>	<b>24</b>
Zero	60	40	8	12
1-5	45	17	18	10
6-10	3	2	-	1
Powyżej 10	2	1	-	1
w procentach w j-tej kolumnie				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Zero	54,5	66,7	30,8	50,0
1-5	40,9	28,3	69,2	41,7
6-10	2,7	3,3	-	4,2
Powyżej 10	1,8	1,7	-	4,2

Wartości statystyki chi-kwadrat:  
 $\chi^2 = 14,00$ ,  $df=6$ ,  $\chi^2_{\alpha=0,05} = 12,59$ ,  $C_{kor}=0,40$   
 Źródło: jak w tabeli 74.



**Rys. 31. Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a wprowadzone ulepszone usługi**

Źródło: jak do rys. 20.

#### **4. Ocena wpływu SPO-WKP na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim**

Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw przed przystąpieniem Polski do struktur unijnych przede wszystkim opierała się na cenie oraz jakości produktów i usług. Ta hierarchia czynników nie zmieniła się po akcesji Polski do UE. Na trzecim miejscu znajduje się jakość obsługi klientów i budowanie dobrych relacji między nimi. Marginalne znaczenie natomiast w budowaniu pozycji konkurencyjnej na rynku ma nowatorski i innowacyjny charakter produktów i usługi.

Dla przedsiębiorstw średnich cena jest mniej istotna niż dla firm mikro i małych. 66,5% tych podmiotów uważa cenę za jeden z trzech czynników wspierających kształtowanie konkurencyjności przez firmę. Dla tych najmniejszych, aż w 77,1%. Jakość produktów/usług natomiast jest najistotniejsza dla średnich przedsiębiorstw. 79,8% z nich uznało ten czynnik za jeden z trzech głównych, które wpływają na ich

konkurencyjność a najmniej istotna dla przedsiębiorstw małych (72,8%). Inaczej sytuacja wygląda w kontekście kryterium jakości obsługi klienta. Jest ona jednym z trzech najważniejszych czynników z punktu widzenia konkurencyjności firmy dla podmiotów małych (57,4%), 44,9% dla średnich. Innowacyjny i nowatorski charakter produktów/usług jako jeden z trzech najistotniejszych czynników postrzegany jest przez 9,3% firm małych i 9,2% średnich i tylko 5,7% przedsiębiorstw mikro.

Rozpatrując poprawę konkurencyjności osiągniętą w wyniku realizacji inwestycji okazało się, że w przypadku jakości produktów lub usług poprawę konkurencyjności lokalnej osiągnęło aż 106 firm (tj. 96,4% wszystkich), regionalnej 99 firm (90,0%), krajowej 89 (80,9%) zaś międzynarodowej 41 przedsiębiorstw (37,3%). Wąska specjalizacja, specjalistyczna wiedza i umiejętności są fundamentem budowania pozycji konkurencyjnej dla 27% podmiotów średnich, 26,2% małych i 24,4 firm mikro. Działania na rzecz ochrony środowiska natomiast są ważne w kształtowaniu konkurencyjności dla 1,6% małych, 1,2% średnich i 1,1% przedsiębiorstw mikro<sup>316</sup>.

W świetle powyższych danych przeprowadzono badania dotyczące wpływu na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim przedsięwzięć inwestycyjnych współfinansowanych przez środki z funduszy strukturalnych UE.

W podziale na firmy małe i średnie zauważono, że konkurencyjność międzynarodową osiągnęło prawie 2 razy więcej podmiotów średnich (44,8%) niż małych (28,8%). Również więcej przedsiębiorstw o średniej wielkości zwiększyło konkurencyjność krajową (84,5%) niż w przypadku przedsiębiorstw małych (76,9%). Zwraca natomiast uwagę większy odsetek firm małych, które poprawiły konkurencyjność na rynku regionalnym i lokalnym, niż to miało miejsce w przypadku średnich przedsiębiorstw, aczkolwiek różnice są nieduże.

Dla przykładu 98,1% firm małych i 94,8% średnich zwiększyło konkurencyjność lokalną. Świadczyć to może o nadal większej sile podmiotów średnich nad małymi firmami również w konsekwencji korzystania ze środków UE. Tendencja dominacji podmiotów o większych rozmiarach utrzymuje się mimo dostępności środków europejskich.

---

<sup>316</sup> *Czynniki wpływające na konkurencyjność sektora MŚP*, PKPP Lewiatan, Warszawa 2006, s. 20-28.

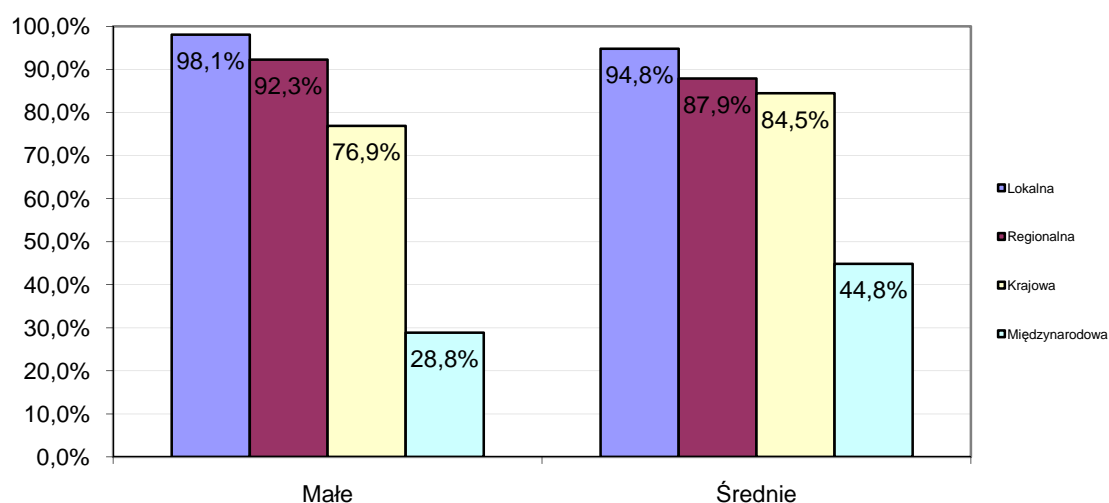
Tabela 100

**Poprawa konkurencyjności firm w latach 2004-2007 w oparciu o jakość dóbr i usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a wielkość przedsiębiorstwa**

Wielkość przedsiębiorstwa	Ogółem	Skala konkurencyjności			
		Lokalna	Regionalna	Krajowa	Międzynarodowa
w liczbach absolutnych		w procentach w <i>i</i> -tym wierszu			
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>96,4</b>	<b>90,0</b>	<b>80,9</b>	<b>37,3</b>
Małe	52	98,1	92,3	76,9	28,8
Średnie	58	94,8	87,9	84,5	44,8

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły poprawić konkurencyjność w kilku skalach.

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych w kwestionariuszach ankietowych „Wpływ funduszy strukturalnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim”.



**Rys. 32. Poprawa konkurencyjności firm w latach 2004-2007 w oparciu o jakość dóbr i usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a wielkość przedsiębiorstwa**

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych w kwestionariuszach ankietowych „Wpływ funduszy strukturalnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim”.

Jeśli chodzi o lokalizację przedsiębiorstw i poprawę swojej konkurencyjności dzięki zrealizowanemu projektowi, można zauważyć że wszystkie firmy działające na wsi podniosły swoją konkurencyjność lokalnie (w mieście takich podmiotów było 94,2%). Mniej więcej o 10 punktów procentowych więcej firm zlokalizowanych na wsi niż z miasta poprawiło swoją konkurencyjność regionalną i krajową, natomiast zwiększenie konkurencyjności międzynarodowej było domeną podmiotów z miasta. Zwiększyło ją 39,1% firm z miasta i 34,1% działających na wsi.

Można zatem uznać, iż te ostatnie mimo pozornie gorszych warunków, z uwagi na lokalizację potrafią wykorzystać środki UE w sposób prowadzący do zwiększenia ich pozycji konkurencyjnej na rynku. Nadal jednak można zaobserwować większą siłę



firm umiejscowionych w mieście co ma swój wyraz w budowaniu konkurencyjności na arenie międzynarodowej.

**Tabela 101**

**Poprawa konkurencyjności firm w latach 2004-2007 w oparciu o jakość dóbr i usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a lokalizacja przedsiębiorstwa**

Miejsce działalności	Ogółem	Skala konkurencyjności			
		Lokalna	Regionalna	Krajowa	Międzynarodowa
w liczbach absolutnych		w procentach w <i>i</i> -tym wierszu			
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>96,4</b>	<b>90,0</b>	<b>80,9</b>	<b>37,3</b>
Miasto	69	94,2	87,0	76,8	39,1
Wieś	41	100,0	95,1	87,8	34,1

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły poprawić konkurencyjność w kilku skalach.

Źródło: jak w tabeli 100.

Przyglądając się poprawie konkurencyjności jakościowej według rodzaju zrealizowanej inwestycji, zauważono, że najkorzystniejsze dla poprawy konkurencyjności były: zakup budynku lub budowli (wszystkie takie firmy podniosły konkurencyjność lokalną) oraz komputeryzacja firmy (również wszystkie przedsiębiorstwa). W przypadku konkurencyjności międzynarodowej, najczęściej zwiększyły ją firmy inwestujące w zakup budynku/budowli (połowa z nich).

**Tabela 102**

**Poprawa konkurencyjności firm w latach 2004-2007 w oparciu o jakość dóbr i usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a przedmiot inwestycji**

Rodzaj inwestycji	Ogółem	Skala konkurencyjności			
		Lokalna	Regionalna	Krajowa	Międzynarodowa
w liczbach absolutnych		w procentach w <i>i</i> -tym wierszu			
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>96,4</b>	<b>90,0</b>	<b>80,9</b>	<b>37,3</b>
Zakup budynku	8	100,0	100,0	100,0	50,0
Zakup maszyn i urządzeń	104	96,2	89,4	80,8	37,5
Wartości niematerialne i prawne	19	94,7	89,5	84,2	31,6
Komputeryzacja	23	100,0	95,7	78,3	39,1
Inne	10	90,0	90,0	60,0	20,0

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły poprawić konkurencyjność w kilku skalach.

Źródło: jak w tabeli 100.

Dokonując analizy konkurencyjności cenowej wypracowanej dzięki zrealizowanemu projektowi, należy zauważyć, że została ona osiągnięta przez znacznie mniej firm niż w przypadku konkurencyjności jakościowej. Na 110 zbadanych przedsiębiorstwach, niecała połowa (50 z nich) zwiększyła konkurencyjność cenową lokalnie. 45 firm (40,9%) poprawiło konkurencyjność regionalną, 43 (39,1%) krajową i tylko 22 firmy, (co piąta) zwiększyło cenową konkurencyjność w skali międzynarodowej.

**Tabela 103**

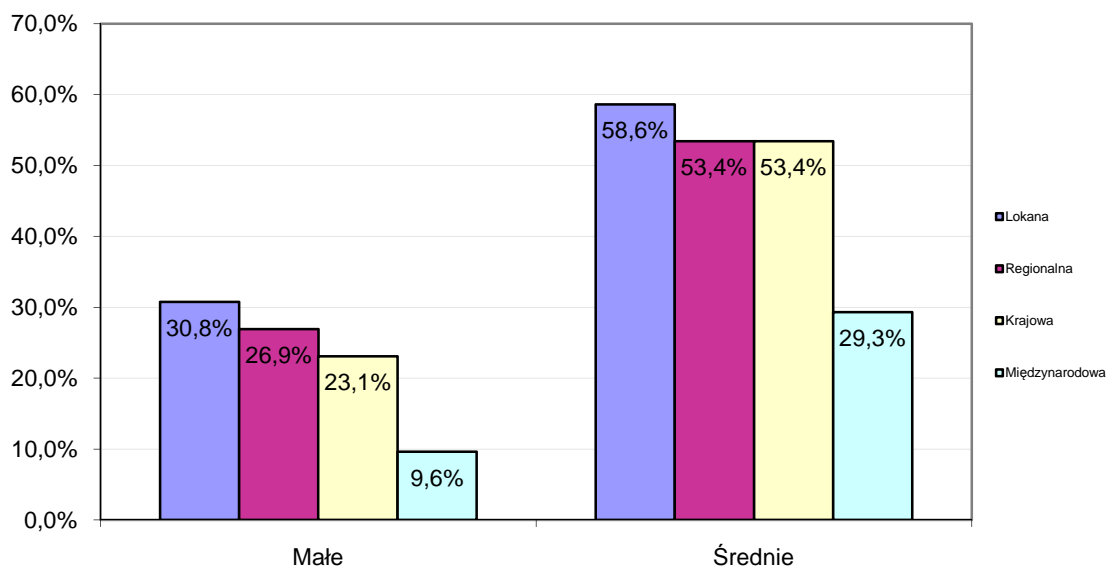
**Poprawa konkurencyjności firm w latach 2004-2007 w oparciu o cenę dóbr i usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a wielkość przedsiębiorstwa**

Wielkość przedsiębiorstwa	Ogółem	Skala konkurencyjności			
		Lokalna	Regionalna	Krajowa	Międzynarodowa
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu			
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>45,5</b>	<b>40,9</b>	<b>39,1</b>	<b>20,0</b>
Małe	52	30,8	26,9	23,1	9,6
Średnie	58	58,6	53,4	53,4	29,3

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły poprawić konkurencyjność w kilku skalach.

Źródło: jak w tabeli 100.

W podziale na wielkość przedsiębiorstwa, zwraca uwagę znaczna przewaga osiągniętej konkurencyjności przez firmy średnie. Przykładowo każde 6 firm średnich na 10 poprawiło konkurencyjność lokalnie, a w przypadku podmiotów małych na 10 konkurencyjność taką zwiększyły tylko 3 przedsiębiorstwa. Podobnie, około dwukrotnie więcej firm średnich zwiększyło pozostałe rodzaje konkurencyjności (w przypadku konkurencyjności międzynarodowej nawet trzykrotnie), co świadczy o tym, iż przedsiębiorstwa, które realizowały inwestycje przy wsparciu ze środków funduszy strukturalnych nie budowały w większości konkurencyjności w oparciu o cenę dóbr i usług a o ich jakość.



**Rys. 33. Poprawa konkurencyjności firm w latach 2004-2006 w oparciu o cenę dóbr i usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a wielkość przedsiębiorstwa**

Źródło: jak do rys. 32.

Znacznie mniejsze różnice uwidaczniają się w przypadku firm zlokalizowanych w miastach i na wsiach. Co prawda nieco więcej podmiotów działających w mieście zwiększyło konkurencyjność lokalną i międzynarodową w oparciu o cenę, niemniej w przypadku poprawy konkurencyjności regionalnej i krajowej odsetki firm zlokalizowanych w miastach i na wsiach, które poprawiły swoją konkurencyjność cenową są bardzo podobne.

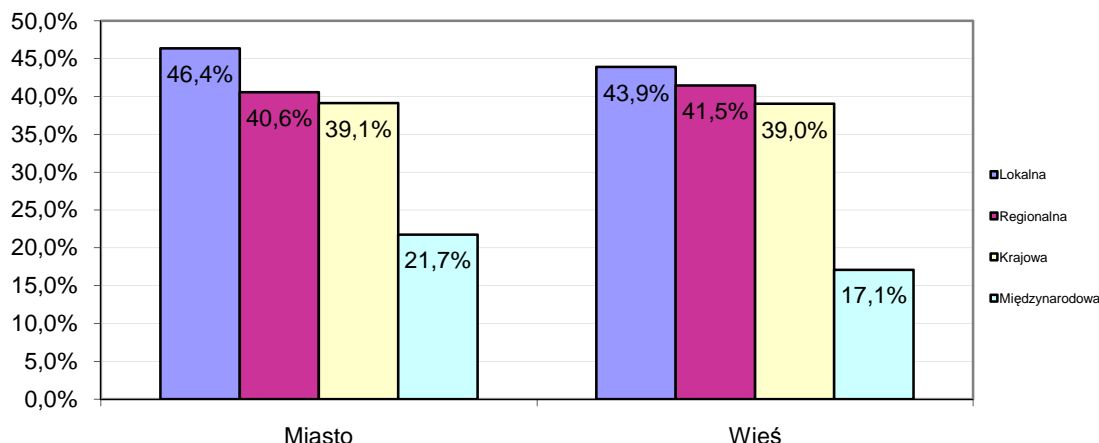
**Tabela 104**

**Poprawa konkurencyjności firm w latach 2004-2007 w oparciu o cenę dóbr i usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a lokalizacja przedsiębiorstwa**

Miejsce działalności	Ogółem	Skala konkurencyjności			
		Lokalna	Regionalna	Krajowa	Międzynarodowa
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu			
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>45,5</b>	<b>40,9</b>	<b>39,1</b>	<b>20,0</b>
Miasto	69	46,4	40,6	39,1	21,7
Wieś	41	43,9	41,5	39,0	17,1

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły poprawić konkurencyjność w kilku skalach.

Źródło: jak w tabeli 100.



**Rys. 34. Poprawa konkurencyjności firm w latach 2004-2006 w oparciu o cenę dóbr i usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a lokalizacja przedsiębiorstwa**

Źródło: jak do rys. 32.

Większe różnice pojawiają się w przypadku rozpatrywania poszczególnych rodzajów inwestycji realizowanych przez przedsiębiorstwa. Najmniej korzystną z punktu widzenia wzrostu konkurencyjności cenowej firmy była komputeryzacja przedsiębiorstwa. Dzięki niej konkurencyjność podniosło 30,4% firm. Dla porównania wskaźnik ten w przypadku firm dokonujących zakupu maszyn i urządzeń lub wartości niematerialnych i prawnych wynosił 47%. Duża różnica zauważalna jest również w przypadku firm, które zakupiły budynek lub budowlę a tymi, które dokonały komputeryzacji firmy w przypadku konkurencyjności międzynarodowej. Wśród tych pierwszych firm konkurencyjność podniosło 37,5% z nich, w przypadku drugich 13,0%.

**Tabela 105**

**Poprawa konkurencyjności firm w latach 2004-2007 w oparciu o cenę dóbr i usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a przedmiot inwestycji**

Rodzaj inwestycji	Ogółem	Skala konkurencyjności			
		Lokalna	Regionalna	Krajowa	Międzynarodowa
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu			
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>45,5</b>	<b>40,9</b>	<b>39,1</b>	<b>20,0</b>
Zakup budynku	8	37,5	37,5	37,5	37,5
Zakup maszyn i urządzeń	104	47,1	42,3	40,4	21,2
Wartości niematerialne i prawne	19	47,4	42,1	36,8	15,8
Komputeryzacja	23	30,4	30,4	26,1	13,0
Inne	10	40,0	40,0	40,0	20,0

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły poprawić konkurencyjność w kilku skalach.

Źródło: jak w tabeli 100.

W dalszym etapie badania zwrócono uwagę na poprawę konkurencyjności w wyniku realizowanego projektu. Analizowano zarówno konkurencyjność jakościową, jak i cenową. Badając wpływ zmian kosztów jednostkowych na poprawę jakości oferowanych produktów/usług okazało się, iż ich obniżenie pozytywnie wpływa na skalę konkurencyjności. Firmy, które obniżyły koszty jednostkowe częściej niż pozostałe zwiększyły konkurencyjność w skali międzynarodowej. Uczyniło tak 28 podmiotów, czyli 40,6% z tych, które obniżyły koszty jednostkowe. Dla porównania wśród przedsiębiorstw, które nie doprowadziły do ich ograniczenia odsetek ten wyniósł 34,5% (18 firm spośród 37). Więcej firm, które obniżyły koszty jednostkowe (w stosunku do pozostałych) zanotowało również poprawę konkurencyjności krajowej i regionalnej. Jedynie konkurencyjność lokalną poprawiły wszystkie przedsiębiorstwa, bez względu na to czy obniżyły koszty jednostkowe czy nie. Można zatem wnioskować, iż zmniejszenie jednostkowych kosztów wytwarzania produktów lub świadczenia usług jest pozytywnie skorelowane z poprawą konkurencyjności firm nie tylko na wymagającym rynku międzynarodowym, ale także krajowej i regionalnej.

**Tabela 106**

**Skala konkurencyjności jakościowej MŚP a zmiana kosztów jednostkowych w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE**

Zmiana kosztów jednostkowych	Przedsiębiorstwa ogółem	Przedsiębiorstwa <b>wdrażające</b> konkurencyjność				Przedsiębiorstwa <b>nie wdrażające</b> konkurencyjności	
		w liczbach absolutnych	Skala konkurencyjności <b>jakościowej</b>				
	Lokalnej		Regionalnej	Krajowej	Międzynarodowej	w liczbach absolutnych	
	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu						
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>106</b>	<b>100,0</b>	<b>93,4</b>	<b>84,0</b>	<b>38,7</b>	<b>4</b>
Obniżyły się	72	69	100,0	97,1	87,0	40,6	3
Nie obniżyły się	38	37	100,0	82,8	75,9	34,5	1

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły poprawić konkurencyjność w kilku skalach.

Źródło jak w tabeli 100.

Podobne związki dostrzeżono badając konkurencyjność cenową. Ponownie w przypadku każdej skali konkurencyjności (oprócz lokalnej) firmy, które doprowadziły do obniżenia kosztów jednostkowych częściej niż te, które ich nie zmniejszyły poprawiały swoją konkurencyjność cenową regionalną, krajową i międzynarodową. Przykładowo 44,8% podmiotów, które obniżyły koszty jednostkowe

zwiększyło konkurencyjność międzynarodową a odsetek ten wśród przedsiębiorstw, w których koszty pozostały bez zmian wyniósł 35,3%.

**Tabela 107**

**Skala konkurencyjności cenowej MŚP a zmiana kosztów jednostkowych w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE**

Zmiana kosztów jednostkowych	Przedsiębiorstwa ogółem	Przedsiębiorstwa <b>wdrażające</b> konkurencyjność					Przedsiębiorstwa <b>nie wdrażające</b> konkurencyjności
		w liczbach absolutnych	Skala konkurencyjności <b>cenowej</b>				
			Lokalnej	Regionalnej	Krajowej	Międzynarodowej	w liczbach absolutnych
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>50</b>	<b>100,0</b>	<b>90,0</b>	<b>86,0</b>	<b>44,0</b>	<b>60</b>
Obniżyły się	72	29	100,0	96,6	89,7	44,8	43
Nie obniżyły się	38	21	100,0	76,5	76,5	35,3	17

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły poprawić konkurencyjność w kilku skalach.

Źródło jak w tabeli 100.

Podobne wnioski niesie analiza poprawy konkurencyjności jakościowej według zmiany cen. Te firmy, które obniżyły ceny częściej niż te, w których nie dokonała się ich zmiana poprawiały swoją konkurencyjność jakościową. Obniżenie cen sprzyja szczególnie poprawie konkurencyjności krajowej i międzynarodowej, gdyż 45% firm, które obniżyły ceny polepszyło konkurencyjność międzynarodową (36,6% firm poprawiło tę konkurencyjność, gdy nie zmieniły cen) oraz 95,8% poprawiło konkurencyjność krajową. Dla porównania odsetek ten wśród firm nie dokonujących zmiany cen wyniósł 81,7%. Konkurowanie ceną oferowanych dóbr i usług jest nadal skutecznym sposobem zdobywania przewagi konkurencyjnej w kraju i za granicą.

**Tabela 108**

**Skala konkurencyjności jakościowej MŚP a zmiana cen oferowanych produktów/usług w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE**

Zmiana cen	Przedsiębiorstwa ogółem	Przedsiębiorstwa <b>wdrażające</b> konkurencyjność					Przedsiębiorstwa <b>nie wdrażające</b> konkurencyjności
		w liczbach absolutnych	Skala konkurencyjności <b>jakościowej</b>				
			Lokalnej	Regionalnej	Krajowej	Międzynarodowej	w liczbach absolutnych
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>106</b>	<b>100,0</b>	<b>93,4</b>	<b>84,0</b>	<b>38,7</b>	<b>4</b>
Obniżyły się	24	24	100,0	95,8	95,8	45,8	0
Nie obniżyły się	86	82	100,0	91,5	81,7	36,6	4

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły poprawić konkurencyjność w kilku skalach.

Źródło: jak w tabeli 100.

Na skalę konkurencyjności wpływ ma również poprawa warunków ochrony środowiska. Przedsiębiorstwa które je ulepszyły częściej niż pozostałe poprawiły swoją jakościową konkurencyjność krajową (86,8%) oraz międzynarodową (40,8%).

**Tabela 109**

**Skala konkurencyjności jakościowej MŚP a poprawa warunków ochrony środowiska w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE**

Poprawa warunków ochrony środowiska	Przedsiębiorstwa ogółem	Przedsiębiorstwa <b>wdrażające</b> konkurencyjność				Przedsiębiorstwa <b>nie wdrażające</b> konkurencyjności	
		w liczbach absolutnych	Skala konkurencyjności <b>jakościowej</b>				w liczbach absolutnych
	Lokalnej		Regionalnej	Krajowej	Międzynarodowej		
	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu						
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>106</b>	<b>100,0</b>	<b>93,4</b>	<b>84,0</b>	<b>38,7</b>	<b>4</b>
Tak	78	76	100,0	93,4	86,8	40,8	2
Trudno powiedzieć	15	14	100,0	92,9	78,6	28,6	1
Nie	17	16	100,0	93,8	75,0	37,5	1

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły poprawić konkurencyjność w kilku skalach.

Źródło: jak w tabeli 100.

Świadczy to, o większej świadomości zarówno klientów krajowych jak i zagranicznych o wadze proekologicznego kierunku myślenia w kontaktach z dostawcami, być może oferowane przez nich produkty czy usługi wydają się być bezpieczniejsze dla konsumentów a sama firma wiarygodniejsza w oczach swoich kontrahentów.

Dla poprawy konkurencyjności jakościowej, przedsiębiorstwom opłaca się też dbałość o poprawę warunków bezpieczeństwa i higieny pracy. Okazało się, że ponad 2 razy więcej firm, które poprawiły warunki BHP w porównaniu z tymi, które tego nie zrobiły polepszyło konkurencyjność międzynarodową. Tych pierwszych było 42,2%, drugich zaś 18,8%. Podobnie relacje występują w skali kraju. Konkurencyjność krajową poprawiło 85,6% firm poprawiających warunki środowiska pracy oraz 75,0% tych które tego nie uczyniły. Różnica zanika w przypadku poprawy konkurencyjności regionalnej i lokalnej.

W ich przypadku zarówno firmy, które poprawiły warunki BHP, jak i te, które tego nie uczyniły notują bardzo wysoki odsetek (ponad 93%) poprawy konkurencyjności jakościowej. Współpraca z kontrahentami zagranicznymi wymusza zatem określone zachowania przedsiębiorców mające na celu dbałość o pracowników oraz o miejsce, w którym wykonują swoją pracę.

Tabela 110

**Skala konkurencyjności jakościowej MŚP a poprawa warunków BHP w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE**

Poprawa warunków BHP	Przedsiębiorstwa Ogółem	Przedsiębiorstwa <b>wdrażające</b> konkurencyjność				Przedsiębiorstwa <b>nie wdrażające</b> konkurencyjności	
		w liczbach absolutnych	Skala konkurencyjności <b>jakościowej</b>				
	w liczbach absolutnych		Lokalnej	Regionalnej	Krajowej	Międzynarodowej	w liczbach absolutnych
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>106</b>	<b>100,0</b>	<b>93,4</b>	<b>84,0</b>	<b>38,7</b>	<b>4</b>
Tak	94	90	100,0	93,3	85,6	42,2	4
Brak wpływu	16	16	100,0	93,8	75,0	18,8	0

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły poprawić konkurencyjność w kilku skalach.

Źródło: jak w tabeli 100.

Kolejno zwrócono uwagę na poprawę konkurencyjności według liczby nowo wprowadzanych produktów. Okazało się, iż wdrożenie większej liczby nowych produktów zdecydowanie doprowadza do polepszenia konkurencyjności jakościowej. Na przykład 61,5% firm, które wprowadziły powyżej 10 produktów zwiększyło konkurencyjność międzynarodową. Z kolei przedsiębiorstw, które nie dokonały tego wobec żadnego produktu i poprawiły konkurencyjność międzynarodową było tylko 17,2%. Co ciekawe, wszystkie firmy które wprowadziły ponad 10 nowych produktów poprawiły zarówno konkurencyjność regionalną, lokalną jak i krajową. Firm, które nie mogą się pochwalić żadnym nowym produktem, ale które poprawiły konkurencyjność krajową było natomiast 51,7%.

Tabela 111

**Skala konkurencyjności jakościowej MŚP a liczba nowo wprowadzonych produktów na rynek w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE**

Liczba wprowadzonych produktów	Przedsiębiorstwa ogółem	Przedsiębiorstwa <b>wdrażające</b> konkurencyjność				Przedsiębiorstwa <b>nie wdrażające</b> konkurencyjności	
		w liczbach absolutnych	Skala konkurencyjności <b>jakościowej</b>				
	w liczbach absolutnych		Lokalnej	Regionalnej	Krajowej	Międzynarodowej	w liczbach absolutnych
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>106</b>	<b>100,0</b>	<b>93,4</b>	<b>84,0</b>	<b>38,7</b>	<b>4</b>
0	29	29	100,0	79,3	51,7	17,2	0
1-5	53	50	100,0	98,0	96,0	46,0	3
6-10	14	14	100,0	100,0	92,9	35,7	0
Powyżej 10	14	13	100,0	100,0	100,0	61,5	1

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły poprawić konkurencyjność w kilku skalach.

Źródło: jak w tabeli 100.



Różnice są więc bardzo widoczne i pokazują jak ważne z punktu widzenia poprawy konkurencyjności jest wprowadzanie większej liczby nowych produktów. Warto również zwrócić uwagę na fakt, iż poprawa konkurencyjności na drodze wprowadzenia nowych produktów jest zazwyczaj trwalsza i wiąże się z większymi korzyściami dla przedsiębiorstwa.

Podobna sytuacja jak w przypadku wprowadzania nowych produktów dotyczy również ich ulepszania. Dla poprawy konkurencyjności ważna jest liczba udoskonalonych produktów. Okazało się m.in., że odsetek przedsiębiorstw, które zwiększyły konkurencyjność międzynarodową, i które ulepszyły powyżej 10 produktów wynosi 62,5% i jest trzykrotnie wyższy od odsetka wśród firm, które nie ulepszyły żadnego produktu (24,3%). Podobne prawidłowości dotyczyły konkurencyjności krajowej i regionalnej. Potwierdza to jeszcze dobitniej wnioski z poprzedniej analizy. Dla budowania silnej przewagi konkurencyjnej szczególnie w skali międzynarodowej niezbędna jest ciągła praca przedsiębiorców nad tworzeniem nowych lub ulepszeniem dotychczasowych produktów.

**Tabela 112**

**Skala konkurencyjności jakościowej MŚP a liczba ulepszonych produktów/usług na rynek w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE**

Liczba ulepszonych produktów	Przedsiębiorstwa ogółem	Przedsiębiorstwa <b>wdrażające</b> konkurencyjność				Przedsiębiorstwa <b>nie wdrażające</b> konkurencyjności	
		w liczbach absolutnych	Skala konkurencyjności <b>jakościowej</b>				
	Lokalnej		Regionalnej	Krajowej	Międzynarodowej		
	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu						
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>106</b>	<b>100,0</b>	<b>93,4</b>	<b>84,0</b>	<b>38,7</b>	<b>4</b>
0	37	37	100,0	83,8	59,5	24,3	0
1-5	50	48	100,0	97,9	95,8	41,7	2
6-10	15	13	100,0	100,0	100,0	53,8	2
Powyżej 10	8	8	100,0	100,0	100,0	62,5	0

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły poprawić konkurencyjność w kilku skalach.

Źródło: jak w tabeli 100.

Bardzo pozytywne skutki dla poprawy konkurencyjności przynosi również rozpoczęcie działalności eksportowej przez badane przedsiębiorstwa. Różnice między firmami, które zwiększyły konkurencyjność najbardziej uwidaczniają się na skali krajowej i międzynarodowej.

Tabela 113

**Skala konkurencyjności jakościowej MŚP a rozpoczęcie działalności eksportowej w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE**

Rozpoczęcie eksportu	Przedsiębiorstwa ogółem	Przedsiębiorstwa <b>wdrażające</b> konkurencyjność					Przedsiębiorstwa <b>nie wdrażające</b> konkurencyjności
		w liczbach absolutnych	Skala konkurencyjności <b>jakościowej</b>				
	w liczbach absolutnych		Lokalnej	Regionalnej	Krajowej	Międzynarodowej	w liczbach absolutnych
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>106</b>	<b>100,0</b>	<b>93,4</b>	<b>84,0</b>	<b>38,7</b>	<b>4</b>
Tak	24	23	100,0	95,7	95,7	56,5	1
Nie	50	50	100,0	92,0	86,0	46,0	0
Brak związku	36	33	100,0	93,9	72,7	15,2	3

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły poprawić konkurencyjność w kilku skalach.

Źródło: jak w tabeli 100.

Jak wynika z materiałów zamieszczonych w tabeli 113 ponad 95% podmiotów, które rozpoczęły eksport poprawiło konkurencyjność krajową. Wśród podmiotów, które nie zainicjowały eksportu udział ten wyniósł 86,0%, a wśród firm nie dostrzegających związku między realizowanym projektem a rozpoczęciem sprzedaży na eksport – 72,7%. Jeszcze ostrzejsze różnice uwidaczniają się w przypadku konkurencyjności międzynarodowej. Ponad połowa firm rozpoczynająca eksport zwiększyła taką konkurencyjność a przykładowo odsetek ten wśród firm nie związanych z eksportem wyniósł zaledwie 15,2%.

Tabela 114

**Skala konkurencyjności jakościowej MŚP a zwiększenie rozmiarów eksportu w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE**

Zwiększenie eksportu	Przedsiębiorstwa ogółem	Przedsiębiorstwa <b>wdrażające</b> konkurencyjność					Przedsiębiorstwa <b>nie wdrażające</b> konkurencyjności
		w liczbach absolutnych	Skala konkurencyjności <b>jakościowej</b>				
	w liczbach absolutnych		Lokalnej	Regionalnej	Krajowej	Międzynarodowej	w liczbach absolutnych
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>106</b>	<b>100,0</b>	<b>93,4</b>	<b>84,0</b>	<b>38,7</b>	<b>4</b>
Tak	60	57	100,0	98,2	96,5	68,4	3
Nie	26	26	100,0	84,6	73,1	3,8	0
Brak związku	24	23	100,0	91,3	65,2	4,3	1

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły poprawić konkurencyjność w kilku skalach.

Źródło: jak w tabeli 100.

Duże znaczenie eksportu dla poprawy konkurencyjności przedsiębiorstwa może być wynikiem wpływu wielu czynników. Poprzez współpracę z zagranicą firmy poddane są silniejszej presji konkurencji, zdobywają doświadczenie podpatrując działanie innych podmiotów i mają okazję przeszczepiać różne rozwiązania na rynek krajowy. Starają się jednak głównie dopasować się do wysokich standardów często większych i silniejszych konkurentów zagranicznych.

Podobne prawidłowości można zauważyć w przypadku analizy zwiększania skali eksportu i jego wpływu na poprawę konkurencyjności (tabela 114). Firmy dynamizujące eksport skuteczniej zwiększają skalę konkurencyjności. Przykładowo wśród podmiotów, które poszerzyły skalę współpracy z zagranicą, odsetek przedsiębiorstw poprawiających konkurencyjność międzynarodową wynosił aż 68,4% (39 firm na 57 poprawiło taką konkurencyjność). Z kolei tylko 1 firma na 26, która nie zwiększyła eksportu poprawiła konkurencyjność międzynarodową (3,8%). Ponadto aż 96,5% podmiotów dynamizujących eksport poprawiło konkurencyjność krajową, a odsetek ten wśród przedsiębiorstw nie zwiększających działalności eksportowej wyniósł 73,1%. Różnice występują również w przypadku konkurencyjności regionalnej. 98,2% badanych firm poprawiło taką konkurencyjność zwiększając eksport, zaś wśród tych bez wzrostu eksportu odsetek ten wyniósł 84,6%. Wyniki te potwierdzają wnioski z poprzedniego badania.

Na zakończenie analizy wpływu dokonywania inwestycji dofinansowanej z funduszy strukturalnych na poprawę konkurencyjności sektora MŚP zwrócono uwagę na skalę wprowadzonej innowacyjności procesowej i produktowej. Jeśli chodzi o tę pierwszą zauważono, że jeżeli wprowadzona innowacyjność była w skali świata, to częściej prowadziło to do poprawienia konkurencyjności zarówno międzynarodowej, krajowej, jak i regionalnej. Przykładowo, odsetek firm wprowadzających innowacyjność procesową w skali świata i doprowadzających dzięki temu do wzrostu konkurencyjności międzynarodowej wyniósł 68,8%. Ten sam wskaźnik wśród firm zwiększających innowacyjność procesową tylko w skali kraju wyniósł 39,4%.

Podobne relacje występują jeśli chodzi o konkurencyjność cenową, a nawet są one jeszcze bardziej wyraźne. Na przykład spośród firm, które wprowadziły innowacyjność procesową w skali świata 3/4 z nich poprawiło konkurencyjność międzynarodową. Ten sam wskaźnik wśród podmiotów wprowadzających innowacyjność procesową tylko w skali kraju był 3 razy niższy i wyniósł 25,0%. Wyniki badań wskazują na ogromną rolę jaką działania innowacyjne niewielkich

podmiotów wpływają na ich konkurencyjność, a także pozytywnej korelacji między możliwościami korzystania ze środków UE a pobudzaniem konkurencyjności i innowacyjności niewielkich podmiotów.

**Tabela 115**

**Skala konkurencyjności cenowej i jakościowej MŚP a skala wprowadzonej innowacyjności procesowej w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE**

Innowacyjność procesowa	Skala konkurencyjności jakościowej					Skala konkurencyjności cenowej				
	Ogółem	Lokalnej	Regionalnej	Krajowej	Międzynarodowej	Ogółem	Lokalnej	Regionalnej	Krajowej	Międzynarodowej
	w liczbach absolut.	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				w liczbach absolut.	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu			
<b>Przedsiębiorstw a ogółem, w tym wprowadzona innowacyjność:</b>	<b>78</b>	<b>100,0</b>	<b>95,1</b>	<b>91,5</b>	<b>45,1</b>	<b>41</b>	<b>100,0</b>	<b>87,2</b>	<b>84,6</b>	<b>41,0</b>
w skali kraju	54	100,0	93,9	89,4	39,4	28	100,0	81,5	77,8	25,9
w skali świata	24	100,0	100,0	100,0	68,8	13	100,0	100,0	100,0	75,0

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły poprawić konkurencyjność w kilku skalach.

Źródło: jak w tabeli 100.

Bardzo podobne wnioski wysnuć można na podstawie analizy poprawy innowacyjności produktowej. Wszystkie firmy, które ją wprowadziły w skali świata, doprowadziły do wzrostu konkurencyjności jakościowej, lokalnej, regionalnej i krajowej, a 62,5% z nich do poprawy konkurencyjności międzynarodowej. Dla porównania wskaźniki te wśród przedsiębiorstw wprowadzających innowacyjność tylko w skali kraju wynosi odpowiednio: dla konkurencyjności regionalnej 94,4%, krajowej 90,7% i międzynarodowej 33,3%. Mniejsza skala konkurencyjności wśród firm realizujących innowacyjność tylko w skali kraju widoczna jest również w przypadku analizy konkurencyjności cenowej. 32,1% takich przedsiębiorstw doprowadziło do wzrostu konkurencyjności międzynarodowej, 82,1% krajowej i 85,7% regionalnej. Dla porównania odsetki te wśród podmiotów wprowadzających innowacyjność w skali świata wynosiły odpowiednio 61,5%, 92,3% oraz 100,0%. Jeszcze dobitniej potwierdza to konkluzje badań ujęte powyżej (innowacyjność procesowa) i podkreśla wagę wprowadzania innowacji dla budowania pozycji konkurencyjnej małych i średnich podmiotów.

Tabela 116

**Skala konkurencyjności cenowej i jakościowej MŚP a skala wprowadzonej innowacyjności produktowej w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE**

Innowacyjność produktowa	Skala konkurencyjności jakościowej					Skala konkurencyjności cenowej				
	Ogółem	Lokalnej	Regionalnej	Krajowej	Międzynarodowej	Ogółem	Lokalnej	Regionalnej	Krajowej	Międzynarodowej
	w liczbach absolut.	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				w liczbach absolut.	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu			
<b>Przedsiębiorstwa ogółem, w tym wprowadzona innowacyjność:</b>	<b>78</b>	<b>100,0</b>	<b>96,1</b>	<b>93,5</b>	<b>41,6</b>	<b>41</b>	<b>100,0</b>	<b>90,2</b>	<b>85,4</b>	<b>41,5</b>
w skali kraju	54	100,0	94,4	90,7	33,3	28	100,0	85,7	82,1	32,1
w skali świata	24	100,0	100,0	100,0	62,5	13	100,0	100,0	92,3	61,5

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły poprawić konkurencyjność w kilku skalach.

Źródło: jak w tabeli 100.

## 5. Efekty wykorzystania SPO-WKP w obszarze innowacyjności przedsiębiorstw

Przypatrując się wdrożonej innowacyjności w zależności od rodzaju realizowanego programu, okazało się, iż występują znaczące różnice w odsetkach przedsiębiorstw wdrażających poszczególne rodzaje innowacyjności w zależności od typu zrealizowanego projektu.

Zauważono, że najczęściej dla ogółu firm została wdrażana innowacyjność produktowa. Dokonało tego 79 przedsiębiorstw, czyli 71,8% ogółu. 76 firm (69,1%) wprowadziło innowacyjność procesową. Pozostałe rodzaje innowacyjności zostały wdrożone tylko w nielicznych firmach. I tak, innowacyjność organizacyjną wprowadziło co piąte przedsiębiorstwo, marketingową zaledwie 4,5%. Ponadto 6 przedsiębiorstw (5,5%) nie wdrożyło żadnej innowacyjności.

Pomijając jedno przedsiębiorstwo realizujące program SPO WKP 2.4 oraz 3 wdrażające „inny” projekt, najczęściej innowacyjność procesową i produktową wdrażały firmy realizujące program Phare i SPO-WKP 2.3 (88,9% takich firm wprowadziło pierwszy rodzaj innowacyjności a 94,4% drugi). Spośród tych podmiotów dokładnie połowa zdecydowała się też na wdrożenie innowacyjności organizacyjnej, co również wyróżnia je spośród pozostałych przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa zatem skupione są głównie na wdrażaniu innowacyjności związanej z wprowadzaniem nowych produktów na rynek, natomiast mniejszą wagę przykładają do innowacyjnych rozwiązań w zakresie organizacji firmy i marketingu.

Tabela 117

**Innowacyjne działania MŚP a rodzaj funduszu strukturalnego współfinansującego przeprowadzoną inwestycję**

Zrealizowany projekt	Ogółem	Wdrożona innowacyjność				
		Procesowa	Produktowa	Organizacyjna	Marketingowa	Żadna
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>69,1</b>	<b>71,8</b>	<b>20,0</b>	<b>4,5</b>	<b>5,5</b>
SPO 2.2.1	19	78,9	63,2	31,6	0,0	10,5
SPO2.3	110	69,1	71,8	20,0	4,5	5,5
SPO2.4	1	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0
PHARE	18	88,9	94,4	50,0	0,0	0,0
Inny	3	100,0	66,7	66,7	0,0	0,0

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły wprowadzić kilka rodzajów innowacyjności.

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych w kwestionariuszach ankietowych „Wpływ funduszy strukturalnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim”.

W dalszym etapie badania zwrócono uwagę na zasięg wprowadzonych innowacyjności: procesowej i produktowej. Tym razem zauważono, że istnieją pewne różnice w zasięgu wdrożonej innowacyjności w zależności od jej rodzaju.

Można stwierdzić, iż innowacyjność procesowa częściej (w przypadku 78,9% firm) niż produktowa (67,1%) była wprowadzona w skali kraju. Odwrotna sytuacja występuje, jeśli chodzi o innowacyjność w skali świata. Tym razem częściej innowacyjność produktowa była wprowadzana w skali międzynarodowej (27,8% przy 13,2% dla innowacyjności procesowej). Odsetek firm wdrażających innowacyjność procesową i produktową w skali przedsiębiorstwa był natomiast podobny i wynosił 7,9% (innowacyjność procesowa) oraz 5,1% (produktowa).

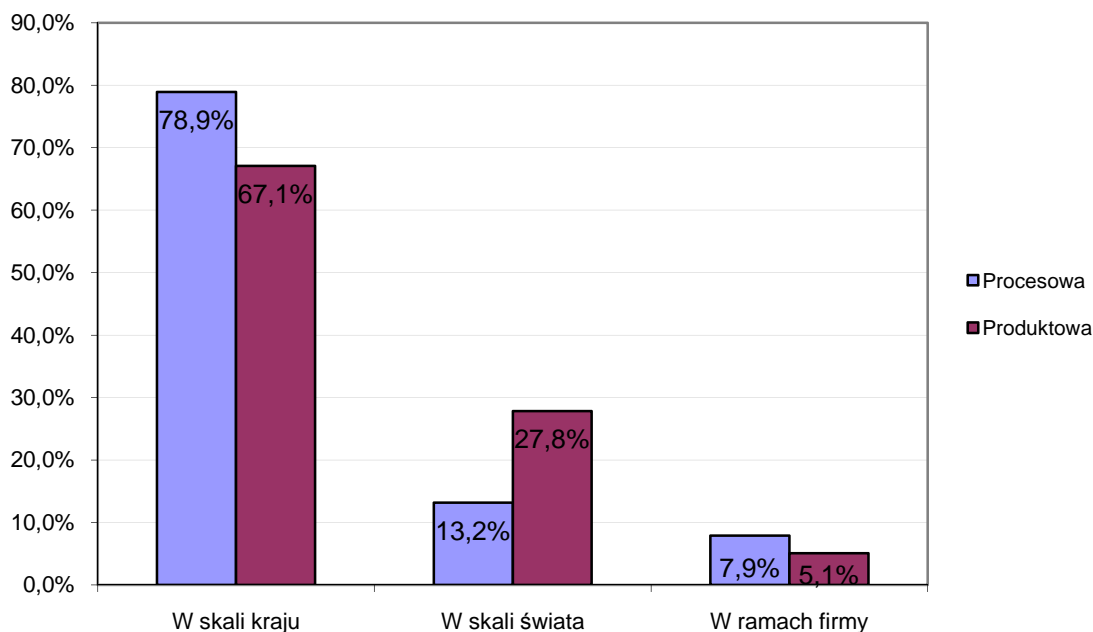
Tabela 118

**Innowacyjne działania MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a rodzaj i zasięg innowacyjności**

Innowacyjność	Ogółem	Zasięg		
		W skali kraju	W skali świata	W ramach firmy
	w liczbach absolutnych			
Procesowa	76	60	10	6
Produktowa	79	53	22	4
	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu			
Procesowa	100,0	78,9	13,2	7,9
Produktowa	100,0	67,1	27,8	5,1

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, a liczba firm do 110, ponieważ firmy mogły wprowadzić zarówno innowacyjność procesową, jak i produktową oraz w różnych skalach jednocześnie.

Źródło: jak w tabeli 117.



**Rys. 35. Innowacyjne działania MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a rodzaj i zasięg innowacyjności**

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych w kwestionariuszach ankietowych „Wpływ funduszy strukturalnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim”.

Kolejno analizowano rodzaj wdrażanej innowacyjności w zależności od wielkości firmy. Zauważono, że małe przedsiębiorstwa częściej niż średnie wprowadzały innowacyjność produktową i marketingową. Tę pierwszą realizowało 73,1% małych podmiotów (i 70,7% średnich) a drugą 9,6% małych firm (i żadne średnie). Z kolei średnie firmy częściej niż małe wprowadziły innowacyjność procesową (74,1% w stosunku do 63,5% wśród małych firm) oraz organizacyjną (27,6% średnich i 11,5% małych). Średnie firmy częściej wdrażały jakąkolwiek innowacyjność, gdyż zaobserwowano 5,8% małych firm, które nie wprowadziły żadnej innowacyjności. Wśród średnich podmiotów odsetek ten wynosił 5,2%. Przedsiębiorstwa małe zatem dostrzegają w większym stopniu, niż średnie firmy potrzebę wzmocnienia ich konkurencyjności na drodze wprowadzania nowych produktów oraz w oparciu o innowacyjne działania marketingowe. Średnie firmy natomiast nastawiają się częściej na unowocześnienia w zakresie organizacji jednostki. Prawdopodobnie z uwagi na większą skalę prowadzonej działalności w porównaniu z małymi firmami.

Tabela 119

**Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a wielkość firmy**

Wielkość przedsiębiorstwa	Ogółem	Wdrożona innowacyjność				
		Procesowa	Produktowa	Organizacyjna	Marketingowa	Żadna
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>69,1</b>	<b>71,8</b>	<b>20,0</b>	<b>4,5</b>	<b>5,5</b>
Małe	52	63,5	73,1	11,5	9,6	5,8
Średnie	58	74,1	70,7	27,6	0,0	5,2

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły wprowadzić kilka rodzajów innowacyjności.

Źródło: jak w tabeli 117.

Mniej różnic w rodzaju wdrażanej innowacyjności zauważono wśród przedsiębiorstw z podziałem na miejsce działalności. Zaobserwowano, że innowacyjność produktową częściej wprowadzały firmy działające w mieście. Spośród wszystkich zlokalizowanych w miastach, 73,9% taką innowacyjność wdrożyło (na wsi wskaźnik ten wyniósł 68,3%). Jeśli chodzi o pozostałe rodzaje innowacyjności to częściej realizowały je podmioty działające na wsi. Najwyraźniejsza różnica dotyczy innowacyjności organizacyjnej. Prawie co trzecie przedsiębiorstwo mieszczące się na wsi taką innowacyjność wdrożyło, a w mieście odsetek ten wyniósł tylko 13,0%.

Zwraca również uwagę trzykrotnie wyższy odsetek firm w mieście niż na wsi, które nie wprowadziły żadnej innowacyjności. Być może przedsiębiorstwa umiejscowione poza miastem dostrzegają większą potrzebę konkurowania w oparciu o działania innowacyjne.

Tabela 120

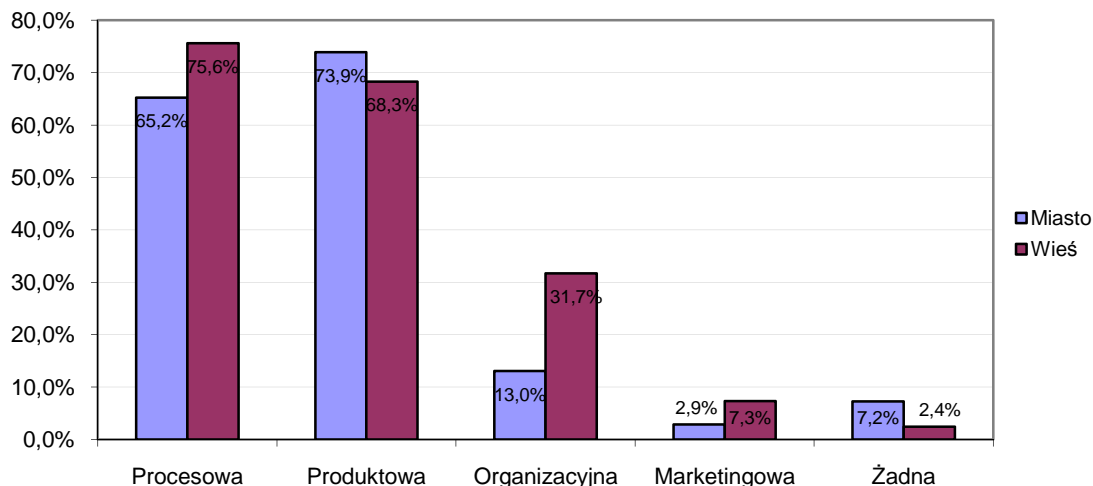
**Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a lokalizacja firmy**

Miejsce działalności	Ogółem	Wdrożona innowacyjność				
		Procesowa	Produktowa	Organizacyjna	Marketingowa	Żadna
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>69,1</b>	<b>71,8</b>	<b>20,0</b>	<b>4,5</b>	<b>5,5</b>
Miasto	69	65,2	73,9	13,0	2,9	7,2
Wieś	41	75,6	68,3	31,7	7,3	2,4

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły wprowadzić kilka rodzajów innowacyjności.

Źródło: jak w tabeli 117.





**Rys. 36. Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a lokalizacja firmy**

Źródło: jak do rys. 35.

Przypatrując się rodzajom wdrażanej innowacyjności w zależności od typu prowadzonej działalności, okazało się, iż innowacyjność produktową najczęściej wdrażały firmy zajmujące się produkcją (każde 8 na 10 z nich). W tych przedsiębiorstwach wyższy też był odsetek firm wdrażających innowacyjność organizacyjną. Z kolei w firmach handlowo-usługowych częściej dokonywano implementacji innowacyjności procesowej (314 z nich), ale też częściej (16,7%) nie wprowadzono żadnej innowacyjności.

Można zatem stwierdzić, iż przedsiębiorstwa produkcyjne dostrzegają większą potrzebę działań innowacyjnych, co nie dziwi z uwagi na profil działalności i duże uzależnienie od różnego rodzaju rozwiązań technologicznych.

**Tabela 121**

**Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a profil działalności firmy**

Rodzaj działalności	Ogółem	Wdrożona innowacyjność				
		Procesowa	Produktowa	Organizacyjna	Marketingowa	Żadna
w liczbach absolutnych						
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>76</b>	<b>79</b>	<b>22</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
Produkcja i inny	44	31	34	13	2	2
Tylko produkcja	42	27	35	8	2	-
Handel/Usługi	24	18	10	1	1	4
w procentach w i-tym wierszu						
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>69,1</b>	<b>71,8</b>	<b>20,0</b>	<b>4,5</b>	<b>5,5</b>
Produkcja i inny	100,0	70,5	77,3	29,5	4,5	4,5
Tylko produkcja	100,0	64,3	83,3	19,0	4,8	-
Handel/Usługi	100,0	75,0	41,7	4,2	4,2	16,7

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły wprowadzić kilka rodzajów innowacyjności.

Źródło: jak w tabeli 117.

Na rodzaj wdrożonej innowacyjności zbyt dużego wpływu nie ma również cel realizowanej inwestycji. Świadczą o tym niezbyt duże różnice w odsetkach przedsiębiorstw wdrażających poszczególne rodzaje innowacyjności w zależności od celu inwestycji.

**Tabela 122**

**Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a cel działań inwestycyjnych**

Cel inwestycji	Ogółem	Wdrożona innowacyjność				
		Procesowa	Produktowa	Organizacyjna	Marketingowa	Żadna
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>69,1</b>	<b>71,8</b>	<b>20,0</b>	<b>4,5</b>	<b>5,5</b>
Poprawa konkurencyjności na rynku krajowym	86	69,0	76,2	21,4	3,6	3,6
Poprawa konkurencyjności na rynku międzynarodowym	35	76,4	72,7	25,5	5,5	1,8
Poprawa jakości	35	69,6	72,5	18,8	4,3	5,8
Zwiększenie bazy eksportowej	35	50,0	66,7	33,3	0,0	33,3
Rozwój strategii eksportowej	35	83,3	79,2	16,7	0,0	4,2
Inne	51	40,0	60,0	20,0	20,0	0,0

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100% oraz liczebność ogólna firm do 110, ponieważ firmy mogły wprowadzić kilka rodzajów innowacyjności, a także realizować kilka celów inwestycji.

Źródło: jak w tabeli 117.

Zauważono jednak, iż innowacyjność procesową najczęściej wprowadzały firmy stawiające na rozwój strategii eksportowej (83,3% z nich). Te same przedsiębiorstwa również najczęściej wdrażały innowacyjność produktową (79,2% z nich). Innowacyjność organizacyjna jest z kolei najbardziej typowa dla firm, którym zależało przede wszystkim na zwiększeniu bazy kapitałowej.

Można zatem stwierdzić, iż małe i średnie przedsiębiorstwa dostrzegają potrzebę budowania swojej strategii konkurowania z podmiotami zagranicznymi w oparciu o działania innowacyjne, głównie w zakresie organizacji firmy.

Kolejno zwrócono uwagę na wpływ, jaki ma wprowadzona innowacyjność na rozpoczęcia eksportu. Zainicjowanie działalności eksportowej najczęściej miało miejsce w firmach, które wdrażały innowacyjność marketingową (40,0% z nich rozpoczęło eksport swoich towarów/usług). Najrzadziej (w 13,6% podmiotów) eksport rozpoczynały przedsiębiorstwa wdrażające innowacyjność organizacyjną.

Niewiele wyższy był odsetek podmiotów, które rozpoczęły eksport nie wdrażając żadnej innowacyjności w związku z realizacją refundowanej inwestycji. Wyniósł on w tym przypadku 16,7%. Pomiedzy firmami wdrażającymi innowacyjność procesową i produktową nie zaobserwowano natomiast znaczących różnic w rozpoczęciu bądź nie działalności eksportowej.

**Tabela 123**

**Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a rozpoczęcie działalności eksportowej**

Innowacyjność	Ogółem	Czy rozpoczęła eksport		
		Tak	Nie	Brak związku
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu		
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>21,8</b>	<b>45,5</b>	<b>32,7</b>
Procesowa	76	25,0	43,4	31,6
Produktowa	79	25,3	46,8	27,8
Organizacyjna	22	13,6	45,5	40,9
Marketingowa	5	40,0	-	60,0
Żadna	6	16,7	33,3	50,0

\*Uwaga: Liczebność ogólna firm nie sumuje się do 110, ponieważ firmy mogły wprowadzić kilka rodzajów innowacyjności.

Źródło: jak w tabeli 117.

Nieco inaczej należy wnioskować jeśli chodzi o zwiększenie eksportu dzięki zrealizowanemu projektowi. Zmienił się bowiem nieco kierunek oddziaływania rodzaju wdrażanej innowacyjności na fakt zwiększenia eksportu. Tym razem firmy wprowadzające innowacyjność marketingową najrzadziej (w 40,0%) spośród wszystkich zwiększyły eksport. Natomiast różnice pomiędzy pozostałymi rodzajami wdrożonej innowacyjności nie są już tak bardzo wyraźne. Nieważne jaka była to innowacyjność, ponad połowa przedsiębiorstw doprowadziła do wzrostu eksportu. Istnieje zatem bardzo pozytywny związek pomiędzy korzystaniem z funduszy UE na realizację inwestycji a zwiększeniem działalności eksportowej poprzez działania proinnowacyjne. Prawdopodobnie wielkopolskie MŚP mają dzięki temu większe możliwości w zakresie zaspakajania potrzeb rynków zagranicznych wskutek dofinansowanych inwestycji.

Tabela 124

**Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a zwiększenie skali eksportu**

Innowacyjność	Ogółem	Czy zwiększyła eksport		
		Tak	Nie	Brak związku
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu		
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>54,5</b>	<b>23,6</b>	<b>21,8</b>
Procesowa	76	63,2	19,7	17,1
Produktowa	79	57,0	26,6	16,5
Organizacyjna	22	59,1	22,7	18,2
Marketingowa	5	40,0	0,0	60,0
Żadna	6	33,3	16,7	50,0

\*Uwaga: Liczebność ogólna firm nie sumuje się do 110, ponieważ firmy mogły wprowadzić kilka rodzajów innowacyjności.

Źródło: jak w tabeli 117.

Badając rodzaj wdrożonej innowacyjności oraz to, czy istniała już ona wcześniej w skali kraju lub świata, stwierdzono, że nie ma zbyt dużych różnic między innowacyjnościami procesową i produktową według tego, czy innowacyjne rozwiązania istniały już wcześniej w kraju bądź za granicą.

Zarówno w przypadku innowacyjności procesowej, jak i produktowej zdecydowanie najczęściej istniały już one wcześniej w kraju (w ponad 80% przypadków) oraz za granicą (ponad 90% przypadków). Można zatem stwierdzić, że firmy realizowały już innowacyjność znaną na świecie i nieco rzadziej w kraju. Wywnioskować, zatem można w sposób jednoznaczny, iż małe i średnie przedsiębiorstwa jeśli wdrażają innowacje w firmie to są to imitacje rozwiązań technologicznych, które już istniały jakiś czas w kraju lub/i za granicą. Takie technologie stwarzają przewagę konkurencyjną; nie jest ona jednak taka silna i trwała jak w przypadku niestosowanych jeszcze innowacji.

Tabela 125

**Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a zakres stosowania tych rozwiązań innowacyjnych**

Innowacyjność	Ogółem	Czy istniała w skali kraju		Czy istniała w skali świata	
		Tak	Nie	Tak	Nie
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu			
Procesowa	<b>76</b>	86,8	13,2	94,7	5,2
Produktowa	<b>79</b>	81,0	18,9	93,6	6,3

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100% oraz liczebność ogólna firm do 110, ponieważ firmy mogły wprowadzić zarówno innowacyjność procesową, jak i produktową.

Źródło: jak w tabeli 117.

W dalszym etapie badawczym zwrócono uwagę na czas od jakiego wdrażana technologia istniała już w Polsce. Okazało się, że różnice pomiędzy innowacyjnością procesową i produktową ponownie nie są zbyt wyraźne, ponieważ ich udział w poszczególnych wariantach czasu stosowania technologii są wśród tych innowacyjności zbliżone.

Zarówno dla innowacyjności procesowej, jak i produktowej najczęściej istniały one już ponad 3 lata w Polsce. Dotyczyło to 47,4% technologii procesowych i 43,0% produktowych. Taki sam odsetek wdrożonych technologii (32,9%) istniał od 1 do 3 lat. Ponadto 19,7% wdrożonych innowacyjności procesowych istniało zaledwie od roku, a w przypadku innowacyjności produktowej odsetek ten wynosił 24,1%. Można zatem uznać, iż innowacyjne technologie, stosowane w większości przez niewielkie podmioty w Polsce, to innowacje starsze niż jeden rok. Najczęściej jednak są to rozwiązania technologiczne, produktowe i procesowe starsze niż 3 lata. Najprawdopodobniej podyktowane może być to kosztami najnowszych innowacji.

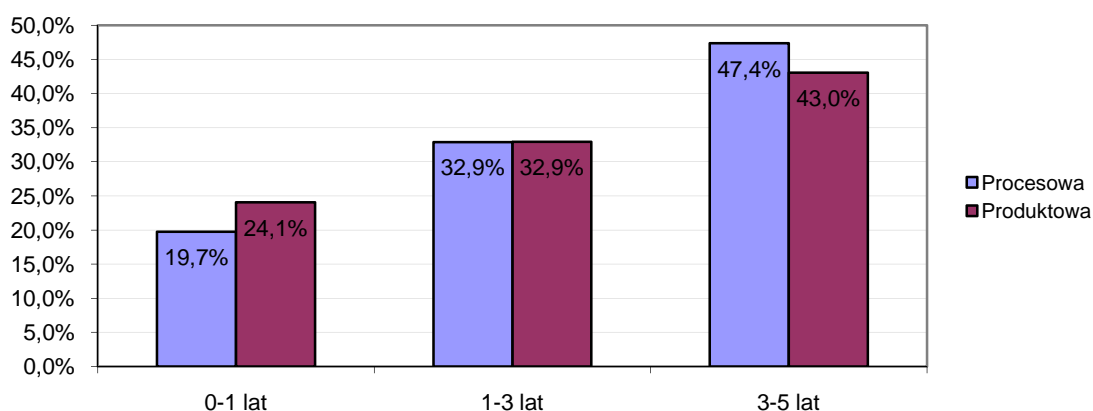
**Tabela 126**

**Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a czas stosowania tych rozwiązań innowacyjnych**

Innowacyjność	Ogółem	Czas stosowania technologii		
		0-1 lat	1-3 lat	3-5 lat
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu		
Procesowa	<b>76</b>	19,7	32,9	47,4
Produktowa	<b>79</b>	24,1	32,9	43,0

\*Uwaga: Ogólna liczebność firm nie sumuje się do 110, ponieważ firmy mogły wprowadzić zarówno innowacyjność procesową, jak i produktową.

Źródło: jak w tabeli 117.



**Rys. 37. Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a czas stosowania tych rozwiązań innowacyjnych**

Źródło: jak do rys. 35.

Przypatrując się rodzajowi wdrożonej innowacyjności w zależności od rodzaju poniesionej inwestycji, także nie stwierdzono wyraźnej prawidłowości. Bez względu na typ inwestycji ponad 60% firm wprowadziło zarówno innowacyjność procesową, jak i produktową. Ta pierwsza była najbardziej typowa dla firm dokonujących zakupu budynku (87,5% z nich). W tych samych przedsiębiorstwach zauważono najwyższy odsetek (100,0%) firm wdrażających innowacyjność produktową. Z kolei innowacyjność organizacyjna była najbardziej charakterystyczna dla firm dokonujących zakupu wartości niematerialnych lub prawnych. Można wnioskować, iż w związku z zakupem budynku najczęściej dokonywane były również inwestycje w innowacyjne i wysoko zaawansowane maszyny i urządzenia.

**Tabela 127**

**Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a przedmiot inwestycji**

Rodzaj inwestycji	Ogółem	Wdrożona innowacyjność				
		Procesowa	Produktowa	Organizacyjna	Marketingowa	Żadna
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu				
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>69,1</b>	<b>71,8</b>	<b>20,0</b>	<b>4,5</b>	<b>5,5</b>
Zakup budynku	86	87,5	100,0	25,0	12,5	0,0
Zakup maszyn i urządzeń	35	69,2	73,1	20,2	3,8	5,8
Zakup wartości niematerialnych	35	78,9	63,2	36,8	10,5	5,3
Komputeryzacja firmy	35	87,0	69,6	26,1	13,0	0,0
Inne	35	60,0	40,0	30,0	10,0	20,0
Zakup budynku	51	87,5	100,0	25,0	12,5	0,0

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100% oraz liczebność ogólna firm do 110, ponieważ firmy mogły wprowadzić różne rodzaje innowacyjności oraz kilka rodzajów inwestycji jednocześnie.

Źródło: jak w tabeli 117.

Kończąc analizę na temat rodzaju wdrażanej innowacyjności, zwrócono uwagę na wpływ jej rodzaju na poprawę konkurencyjności. Zauważono, że pomiędzy poszczególnymi rodzajami realizowanej innowacyjności nie występują istotne różnice w odniesieniu do skali osiąganego konkurencyjności. Jedynym ciekawym spostrzeżeniem jest fakt, iż żadna z firm, która nie wprowadziła żadnej innowacyjności nie poprawiła konkurencyjności na rynku międzynarodowym. Można zatem wywnioskować, iż skuteczne konkurowanie na rynkach zagranicznych przez małe i średnie przedsiębiorstwa może okazać się bardzo trudne bez podjęcia jakichkolwiek działań o charakterze innowacyjnym.

Tabela 128

**Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a konkurencyjność firmy**

Wdrożona innowacyjność	Ogółem	Poprawa konkurencyjności			
		Lokalnej	Regionalnej	Krajowej	Międzynarodowej
	w liczbach absolutnych	w procentach w <i>i</i> -tym wierszu			
<b>Ogółem</b>	<b>110</b>	<b>96,4</b>	<b>90,0</b>	<b>80,9</b>	<b>37,3</b>
Procesowa	76	98,7	93,4	85,5	44,7
Produktowa	79	96,2	92,4	87,3	39,2
Organizacyjna	22	100,0	95,5	90,9	45,5
Marketingowa	5	100,0	100,0	80,0	20,0
Żadna	6	100,0	50,0	33,3	0,0

\*Uwaga: Udziały nie sumują się do 100% oraz liczebność ogólna firm do 110, ponieważ firmy mogły wprowadzić różne rodzaje innowacyjności oraz poprawić konkurencyjność w różnej skali.

Źródło: jak w tabeli 117.

**6. Możliwości pozyskiwania kapitału z funduszy strukturalnych UE przez małe średnie przedsiębiorstwa w programowaniu 2007-2013 - próba przedstawienia rekomendacji**

Fundusze strukturalne w programowaniu 2007-2013 zostały utworzone w celu ograniczenia dysproporcji w rozwoju poszczególnych regionów oraz aby promować spójność społeczną i gospodarczą wewnątrz Unii Europejskiej. Dla realizacji tych celów UE współfinansuje projekty regionalne, które realizowane są w poszczególnych krajach członkowskich. Zarządzanie poszczególnymi programami odbywa się natomiast na poziomie krajowym i/lub regionalnym.

Zasoby oraz strategie unijnej polityki spójności na lata 2007-2013, na które przeznaczono 308 mld EUR uporządkowano według trzech priorytetowych celów:

- Konwergencja, tj. przyspieszenie konwergencji gospodarczej regionów słabiej rozwiniętych (81,54% budżetu), wzrost i tworzenie miejsc pracy w regionach najbiedniejszych.
- Konkurencyjność regionalna i zatrudnienie, a więc umocnienie konkurencyjności i atrakcyjności regionów oraz ułatwienie pracownikom i przedsiębiorcom dostosowania się do zmian gospodarczych (15,94% budżetu).
- Europejska współpraca terytorialna, tj. umocnienie współpracy regionalnej, ponadnarodowej oraz trans granicznej (2,52% budżetu).

Wśród instrumentów polityki spójności 2007-2013 można wyróżnić: trzy fundusze (Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego - EFRR, Europejski Fundusz Społeczny - EFS, Fundusz Spójności - FS), Europejski Fundusz Rolny na rzecz

Rozwoju Obszarów Wiejskich poza polityką spójności oraz wspólne europejskie zasoby dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw (JEREMIE) włączone EFS.

Do głównych dziedzin interwencji Europejskiego Funduszu Społecznego, należą:

1. Realizacja wytycznych Europejskiej Strategii Zatrudnienia i jej modernizacja.
2. Problematyka starzenia się społeczeństwa.
3. Zapobieganie negatywnym skutkom procesów globalizacji.
4. Nacisk na adaptacyjność pracowników.
5. Wydłużenie wieku aktywności zawodowej.
6. Zapobieganie bezrobociu, ubóstwu, marginalizacji społecznej, walka z dyskryminacją. Fundusz Spójności natomiast przewiduje następujące obszary interwencji:

1. W zakresie transportu multimodalnego.
2. Zarządzania ruchem kołowym i lotniczym.
3. Bezpiecznego dla środowiska transportu miejskiego i transportu publicznego.
4. W obszarze energii odnawialnej oraz poprawy efektywności wykorzystania energii.

Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego to największy wspólnotowy instrument finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw, którego celem jest zmniejszenie różnic w rozwoju regionów i umocnienie społecznej i gospodarczej spójności Unii Europejskiej. W ramach EFRR współfinansuje się działania nakierowane na zwiększenie liczby powstających MŚP i ich konkurencyjności. Dotyczą one następujących dziedzin:

1. Inicjatywy na rzecz rozwoju przedsiębiorczości, innowacyjności i konkurencyjności MŚP, zwłaszcza w dziedzinie stosowania innowacyjnych technologii, systemów zarządzania, wykorzystywania nowoczesnych technologii informatycznych, innowacji ekologicznych w MŚP.
2. Poprawy otoczenia dla małych i średnich przedsiębiorstw na poziomie regionalnym i lokalnym między innymi poprzez większy dostęp do kapitału dla MŚP w fazie powstawania i wzrostu, rozwój infrastruktury gospodarczej i poszerzenie zakresu usług wspierających niewielkie przedsiębiorstwa, zwiększenie potencjału w zakresie innowacji, badań i rozwoju technologicznego czy możliwości w dziedzinie współpracy gospodarczej i innowacji.
3. Inicjatywy na rzecz poszerzenia współpracy trans granicznej i międzynarodowej MŚP.



4. Ochrony i poprawy stanu środowiska.
5. Rozwoju turystyki i oraz inwestycji w dziedzinie kultury.
6. Inwestowania w zasoby ludzkie.

W programowaniu 2007-2013 można wyróżnić poszczególne fundusze strukturalne. Na poziomie Strategii Rozwoju Kraju w ramach Narodowej Strategii Spójności wyszczególnione zostały sektorowe i regionalne programy operacyjne. Na szczeblu województwa wyodrębniono Wojewódzkie Programy Operacyjne. Poniższy rysunek przedstawia poszczególne szczeble wsparcia.



**Rys. 38. Fundusze strukturalne w Polsce w programowaniu 2007-2013**

Źródło: opracowanie własne.

Suma środków przeznaczonych na realizację NSRO w programowaniu 2007-2013 wyniesie łącznie około 85,6 mld euro. Średniorocznie będzie wydatkowane ok. 9,5 mld euro do roku 2015, co stanowi około 5% produktu krajowego brutto. Z kwoty tej: 67,3 mld euro będzie pochodziło z budżetu UE, 11,9 mld euro z krajowych środków publicznych (w tym ok. 5,9 mld euro z budżetu państwa), ok. 6,4 mld euro zostanie wydatkowanych przez podmioty prywatne. Rada Europejska przeznaczyła dodatkowo 992 mln euro z EFRR dla 5 regionów Polski, w których PKB na mieszkańca (wg danych Eurostatu z 2002 r.) jest najniższe dla całej UE. Są to województwa: lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie i warmińsko-mazurskie.

Przedsięwzięcia realizowane z budżetu polityki spójności zostaną dodatkowo uzupełnione wkładem ze środków Wspólnej Polityki Rolnej i Wspólnej Polityki Rybackiej - około 12,4 mld euro. Z tej sumy na realizację projektów współfinansowanych przez Europejski Fundusz Rolny Rozwoju Obszarów Wiejskich zostało przeznaczonych ok. 11,8 mld euro, natomiast z Europejskiego Funduszu Rybackiego około 0,6 mld euro.

Najwięcej środków skierowano na projekty infrastrukturalne, głównie w zakresie ochrony środowiska i transportu. Mniejsze wsparcie zaplanowano na działania w obszarze zasobów ludzkich, społeczeństwa informacyjnego oraz sektora badań i rozwoju.

Beneficjentami programów europejskich są między innymi jednostki samorządu terytorialnego; stanowią one największą grupę. Wydatki na inwestycje w infrastrukturę podstawową to około 92% całkowitej wartości projektów. Około 60% wartości projektów tej kategorii to inwestycje środowiskowe realizowane przez gminy i współfinansowane z Funduszu Spójności. Projekty z zakresu rozwoju zasobów ludzkich to druga co do wielkości kategoria (6% inwestycji powiatów i gmin). Tylko 2% ogółu inwestycji to te wspierające sektor produkcyjny. Drugą grupę beneficjentów stanowi administracja rządowa oraz jednostki wykonujące zleczone zadania administracji rządowej, jak i państwowe jednostki budżetowe. Przedsiębiorcy mieszczą się w trzeciej grupie pod względem udziału w ogólnej sumie środków. Są one zaplanowane na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych i modernizacyjnych.

Środki rozdzielone zostały na poszczególne krajowe i regionalne programy operacyjne. Do tych pierwszych można zaliczyć Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko, Program Operacyjny Kapitał Ludzki, Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej oraz Program Operacyjny Pomoc Techniczna. Oprócz programów krajowych wyróżnić można programy regionalne dostępne w ramach poszczególnych województw (tzw. Regionalne Programy Operacyjne).

Poniższa tabela ukazuje podział środków dla poszczególnych programów operacyjnych i regionalnych.

Tabela 129

**Podział środków na poszczególne programy operacyjne**

Program operacyjny	Alokacja środków (w %)	Alokacja środków (mld euro)
PO Infrastruktura i Środowisko	41,9%	27,9
Regionalne Programy Operacyjne	24,9%	16,6
PO Kapitał Ludzki	14,6%	9,7
PO Innowacyjna Gospodarka	12,4%	8,3
PO Rozwój Polski Wschodniej	3,4%	2,3
PO Pomoc Techniczna	0,8%	0,5

Zródło: opracowanie własne.

W **Programie Operacyjnym Infrastruktura i Środowisko (POIŚ)** przewidziane zostało wsparcie przedsięwzięć dostosowujących przedsiębiorstwa do wymogów ochrony środowiska. Jego celem jest rozwój infrastruktury technicznej przy ochronie stanu środowiska, zdrowia, zachowaniu tożsamości kulturowej i rozwijaniu spójności terytorialnej Polski. W ramach POIŚ dofinansowanie mogą uzyskać inwestycje w obszarze transportu, środowiska, energetyki, ochrony zdrowia i kultury. Obejmuje on różnego rodzaju działania ujęte w piętnastu priorytetach. Dotyczą one między innymi inwestycji związanych z gospodarką wodno-ściekową, gospodarką odpadami i ochroną powierzchni ziemi czy bezpieczeństwem energetycznym. Związane są także z ochroną przyrody i kształtowaniem postaw ekologicznych oraz infrastrukturą energetyczną przyjazną środowisku. W ramach tego programu można również otrzymać dofinansowanie do inwestycji związanej z infrastrukturą drogową w Polsce wschodniej, bezpieczeństwem transportu czy bezpieczeństwem zdrowotnym i poprawą efektywności systemu ochrony zdrowia. W Programie Operacyjnym Infrastruktura i Środowisko przewidziane zostało wsparcie przedsięwzięć dostosowujących przedsiębiorstwa do wymogów ochrony środowiska. Przedsiębiorcy mogą ponadto być beneficjentami priorytetów związanych z energetyką, które zasadniczo będą realizowane przez duże przedsiębiorstwa przy współpracy,

w wielu przypadkach, mniejszych firm. Istotną szansą dla niewielkich przedsiębiorstw będzie możliwość włączenia się w realizację dużych projektów infrastrukturalnych finansowanych w ramach PO IiŚ jako wykonawcy.

Niezwykle istotnym z punktu widzenia rozwoju przedsiębiorstw jest **Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (POIG)**. Głównym jego celem jest tworzenie gospodarki opartej na wiedzy, a więc rozwój Polski w oparciu o innowacyjne przedsiębiorstwa. Tak szeroko rozumiany cel główny tego programu został opisany poprzez cele szczegółowe. Należą do nich przede wszystkim: zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw, roli nauki w rozwoju gospodarczym oraz udziału innowacyjnych produktów polskiej gospodarki w rynku międzynarodowym. Ogromną rolę PO IG ma odegrać na płaszczyźnie wzrostu konkurencyjności polskiej nauki oraz tworzenia trwałych i lepszych miejsc pracy. Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka jest głównym programem skierowanym do przedsiębiorców w perspektywie finansowej 2007-2013. Na jego realizację została przewidziana kwota 8,3 mld euro ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. W ramach tego programu wsparcie mają otrzymać projekty, które są innowacyjne przynajmniej w skali kraju lub na poziomie międzynarodowym. Na bezpośrednie wsparcie przedsiębiorców przeznaczono 40% środków w ramach PO IG. Do instytucji otoczenia biznesu trafi 11%, a 20% do sfery B+R. W programie są również środki na informatyzację administracji na rzecz przedsiębiorstw.

**Program Operacyjny Kapitał Ludzki (POKL)** ma na celu wzrost poziomu zatrudnienia i spójności społecznej poprzez podniesienie poziomu wykształcenia społeczeństwa, zmniejszenie obszarów wykluczenia społecznego, aktywizacji zawodowej czy rozwijanie adaptacyjności przedsiębiorstw i pracowników. Cel ten został uszczegółowiony poprzez następujące cele cząstkowe: dopasowanie zasobów pracy do zmieniającej się sytuacji na rynku pracy, zmniejszenie obszarów wykluczenia społecznego, podniesienie poziomu jakości wykształcenia społeczeństwa, wsparcie dla budowy sprawnego i partnerskiego państwa, czy wzrost spójności terytorialnej. Priorytetowymi obszarami Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki: są zatrudnienie, edukacja i integracja społeczna, adaptacyjność przedsiębiorstw, rozwój zasobów ludzkich na terenach wiejskich, zwiększenie potencjału instytucji działających w obszarze rynku pracy oraz budowa skutecznej administracji publicznej wszystkich szczebli. Blisko 25% środków PO KL przeznaczonych będzie na szeroko rozumianą przedsiębiorczość. Wsparcie wszelkich działań i procesów z zakresu zarządzania,

wdrażania, monitorowania, oceny i kontroli realizacji, a także zakresu przygotowania projektów, rozpowszechniania informacji i promocji funduszy strukturalnych w Polsce to główny cel Programu Operacyjnego Pomoc Techniczna. Daje on możliwość pozyskania środków na sprawną realizację NSRO (Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia), skuteczne rozpowszechnianie informacji i promocji NSRO, oraz wsparcie procesu przygotowania funduszy strukturalnych w Polsce w kolejnym okresie programowania.

**Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej** przeznaczony został wyłącznie dla województw: lubuskiego, podkarpackiego, podlaskiego, świętokrzyskiego i warmińsko-mazurskiego. Ma on służyć finansowaniu przedsięwzięć, których celem będzie przyspieszenie tempa rozwoju społeczno-gospodarczego tej części kraju poprzez zahamowanie tendencji stagnacyjnych decydujących o marginalizacji i peryferyjności województw tej części kraju, a także pobudzenie czynników wzrostu w tych województwach. Na przykład w ramach Priorytetu I współfinansowane będą między innymi budowa i uruchomienie parków przemysłowych i technologicznych, przygotowanie obszarów produkcyjnych oraz strefy nowoczesnych usług i produkcji, wspieranie sieci współpracy dotyczącej innowacyjnej działalności gospodarczej.

Ważnym źródłem wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw będzie **16 Regionalnych Programów Operacyjnych**. Zostało na nie przeznaczone 16 mld euro. Do głównych obszarów finansowania w ramach RPO należą działania dotyczące bezpośredniego wsparcia finansowego na inwestycje przedsiębiorstw, środki na powstawanie nowych firm, finansowanie udziału w wystawach, targach oraz misjach krajowych i zagranicznych. Regionalny Program Operacyjny przewiduje również wsparcie instytucji otoczenia biznesu. Aż 40% środków w ramach RPO ma zostać przeznaczonych na sferę produkcyjną, a więc bezpośrednio wsparcie przedsiębiorstw oraz instytucji otoczenia biznesu. Takie zalecenia zostały sformułowane przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.

Przedstawiciele sektora małych i średnich firm długo będą mieli okazję korzystać z dotacji inwestycyjnych w ramach funduszy strukturalnych na lata 2007-2013. W regionach i na poziomie krajowym będą ogłaszane konkursy, w ramach których przedsiębiorstwa mogą ubiegać się o wsparcie na inwestycje charakteryzujące się bardzo wysokim stopniem innowacyjności, komercjalizację nowych technologii, rozbudowę działów badawczo-rozwojowych w firmach bądź ich inicjację, rozbudowę i modernizację potencjału technicznego i technologicznego, która skutkować

ma wprowadzaniem na rynek nowych lub zasadniczo zmienionych produktów i usług, czy też inwestycje w technologie ICT.

Środki unijne w ramach alokacji 2007-2013 są znacznie większe niż w latach 2004-2006 (około 67 miliardów euro w porównaniu do 13 miliardów euro w poprzednim okresie). Jednak oczekiwania względem potencjalnych beneficjentów są również dużo wyższe. Są one nie tyle związane z doświadczeniem zdobytym w poprzednim programowaniu i jakością realizowanych projektów, ale przede wszystkim nowe projekty będą musiały polegać na budowaniu przewagi konkurencyjnej opartej na wiedzy oraz cechować się bardzo wysokim stopniem innowacyjności, która jest najważniejszym i najwyżej punktowanym kryterium zaakceptowania projektów w ocenie merytorycznej. To uzasadnienie, a nawet udowodnienie przez przedsiębiorcę innowacyjności swojej inwestycji, będzie decydowało o przyjęciu projektu do dofinansowania.

Na podstawie doświadczeń z programowania 2004-2006 można wyciągnąć pewne wnioski, które mogą posłużyć jako rekomendacje w perspektywie finansowej 2007-2013.

Każda pomoc publiczna dla sektora prywatnego wzbudza wiele kontrowersji stanowiących przedmiot burzliwych dyskusji, które z kolei przede wszystkim dotyczą efektywności i jakości dostępnej pomocy. Rozumienie idei i celów pomocy funduszy strukturalnych przez przedsiębiorców nie do końca jest jasne i nie zawsze odpowiada preferencjom i wizji tych podmiotów.

Komisja Europejska wraz z polskimi władzami są twórcami poszczególnych działań programów pomocy (programów operacyjnych) dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Ich głównym celem jest wzmocnienie spójności społecznej i gospodarczej wspólnoty, a mianowicie zmniejszenie dysproporcji w poziomach rozwoju różnych regionów państw Unii Europejskiej. Cel ten może być osiągnięty poprzez pobudzenie wzrostu gospodarczego, zwiększenie konkurencyjności, innowacyjności oraz zatrudnienia.

Wobec tak rozumianej strategii polityki funduszy strukturalnych największe kontrowersje i przedmiot krytyki w oczach polskich przedsiębiorców budziły następujące kwestie:

- Mapa pomocy regionalnej.
- Kategorie wsparcia i formy pomocy.
- Wielkość pomocy.

- Wsparcie możliwości kosztów pozyskiwania kredytów i pożyczek.
- Pojęcie innowacyjności.

Mapa pomocy regionalnej związana z dofinansowaniem inwestycji przedsiębiorstw, np. omawianego w rozdziale IV działania SPO WKP 2.3 oraz 2.2.1 ma na celu obniżenie poziomu (udziału) pomocy publicznej dla przedsiębiorców ubiegających się o refundację w tych regionach, które są lepiej rozwinięte. Takie rozwiązanie było silnie krytykowane przez podmioty prywatne i bardzo trudne do zaakceptowania.

Dużo bardziej problematyczną kwestią było określenie kategorii wsparcia programów pomocowych oraz wysokości środków przeznaczonych na poszczególne programy. Polskie instytucje miały tutaj duże pole swobody, jednak musiały się liczyć ze zdaniem Komisji Europejskiej. W programowaniu 2004-2006 największym zainteresowaniem cieszyły się tzw. programy „twarde”, które polegały na bezpośrednim wsparciu inwestycji dokonywanych przez przedsiębiorstwa na zasadzie bezzwrotnego refundowania części poniesionych kosztów; można tu także zaliczyć preferencyjne pożyczki. Programy w ten sposób skonstruowane wykorzystywane były w całości a dodatkowo alokacja środków wyczerpywała się po kilku edycjach naborów wniosków. Preferencje polskich przedsiębiorstw i Komisji Europejskiej są zatem rozbieżne. Ci pierwsi największą efektywność korzystania z funduszy europejskich upatrują (co potwierdzają wyniki badań autora) w korzystaniu z instrumentów „twardych”, gdyż takie jest zapotrzebowanie firm oraz przynosi im wymierne efekty. Komisja Europejska widzi tę kwestię inaczej. Głównie dostrzegając efektywność alokacji środków UE pod kątem zasadniczego celu polityki spójności, a więc niwelowanie dysproporcji rozwojowych w poszczególnych regionach Wspólnoty. Taka postawa KE motywowana jest dążeniem do uzyskania wyższej stopy wzrostu gospodarczego czy ograniczenia bezrobocia w słabszych regionach poprzez dystrybucję środków strukturalnych nie tylko w formie grantów inwestycyjnych.

W programowaniu 2004-2006, jak już wspomniano, największym zainteresowaniem cieszyły się programy, z których polskie firmy mogły uzyskać dotacje na inwestycje. Alokacja odpowiedniej ilości środków na poszczególne programy była również przedmiotem kontrowersji w tej perspektywie finansowej. Podział środków skonstruowany był w taki sposób, że dochodziło do paradoksalnych sytuacji, w których środki na jedne programy („twarde”) były wykorzystywane w kilku

konkursach, podczas gdy inne programy cieszyły się nikłym zainteresowaniem mimo wielu organizowanych konkursów. Skutkowało to koniecznością przesunięcia pieniędzy z innych programów. Należałoby zatem dostosować alokację budżetu przeznaczonego na dany program w taki sposób, by dopasować go do specyfiki danego kraju członkowskiego. W przypadku Polski różni się ona od przyjętego punktu widzenia Komisji Europejskiej, co potwierdzają przeprowadzone przez autora badania. Wskazują one, że bezpośrednie formy pomocy, które mają charakter finansowego wsparcia na zasadzie refundowania kosztów inwestycji czy preferencyjnych pożyczek, przyczyniają się do rozwoju firmy, zatem są efektywne.

Kolejną niezwykle ważną kwestią są możliwości pozyskiwania przez polskie małe i średnie przedsiębiorstwa zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji głównie kredytów i pożyczek bankowych. Konstrukcja korzystania z funduszy strukturalnych wymaga bowiem sfinansowania w całości kosztów inwestycji przez potencjalnego beneficjenta, które po jej rozliczeniu są w części zwracane firmie. Działania związane z pozyskiwaniem zewnętrznego finansowania na przykład subsydiowanie stopy procentowej nie są nadal w Polsce stosowane. Rodzi to poważne konsekwencje w zakresie możliwości ubiegania się o środki UE szczególnie przez najmniejsze podmioty nie posiadające długiej historii finansowej i wystarczających zabezpieczeń.

W świetle powyższych rozważań w perspektywie finansowania 2007-2013 niezbędne jest wypracowanie pewnego kompromisu pomiędzy wizją KE w dążeniu do efektywności alokacji budżetu funduszy strukturalnych a specyfiką polskich MŚP.

Kolejną problematyczną kwestią jest pojęcie innowacyjności. Jak już wspomniano jest ona jednym z najistotniejszych kryteriów programów krajowych a w szczególności Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka oraz Regionalnych Programów Operacyjnych. W programowaniu 2004-2006 innowacyjny charakter przedsięwzięć inwestycyjnych miał również bardzo duże znaczenie i wiele firm miało kłopot z właściwym jej definiowaniem, co z kolei determinowało nie wpisanie się w główny cel danego programu operacyjnego i niezakwalifikowania inwestycji do objęcia wsparciem. Nie każde działanie inwestycyjne, bowiem jest innowacyjne (np. budowa lub remont hali produkcyjnej, zakup lub modernizacja maszyn i urządzeń czy wdrożenie programu informatycznego). Rodzi to konieczność właściwego zdefiniowania sensu innowacyjności, który determinuje możliwość ubiegania się o fundusze strukturalne. Szczególnie duże znaczenie ta umiejętność nabiera w perspektywie finansowej na lata 2007-2013.



W rozdziale III niniejszej rozprawy zaprezentowano wiele definicji innowacyjności. Powstaje zatem pytanie, która z nich jest najwłaściwsza z punktu widzenia programów unijnych. Wiele wskazówek dają wytyczne i kryteria do poszczególnych działań i priorytetów. Międzynarodowy podręcznik metodologiczny pomiaru innowacyjności Oslo Manual może okazać się niezwykle pomocny w odnalezieniu się przedsiębiorcy w gąszczu trudnej i terminologii zagadnień związanych z innowacjami<sup>317</sup>. Został on przygotowany pod wspólną egidą OECD i Komisji Europejskiej (Eurostat) i jest wynikiem współpracy w ramach Grupy Roboczej OECD Ekspertów Krajowych ds. Wskaźników Naukowo-Technicznych oraz Grupy Roboczej Eurostatu ds. Statystyki Nauki i Innowacji (WPSTI), jak również wielu ekspertów. Podręcznik przedstawia zasady gromadzenia i interpretacji danych z zakresu innowacji w układzie zapewniającym między narodową porównywalność danych oraz zawiera przejrzyste i poglądowe opisy oraz modele zjawiska innowacji<sup>318</sup>.

Podręcznik Oslo definiuje innowację jako: wprowadzenie do praktyki gospodarczej w przedsiębiorstwie nowego lub znacząco ulepszonego rozwiązania w zakresie produktu (towaru lub usługi), procesu, organizacji lub marketingu. Istotą innowacyjności jest zatem wdrożenie do praktyki nowości w skali przedsiębiorstwa, regionu, kraju czy świata. Im szerszy zakres innowacyjności tym projekt będzie wyżej punktowany<sup>319</sup>. Podsumowując, oprócz nowego produktu, czy technologii (najczęstszych innowacji stosowanych przez firmy) pod pojęciem „nowość” można rozumieć nowe rozwiązania w organizacji przedsiębiorstwa oraz w obszarze działań marketingowych. Warto w tym miejscu zaznaczyć, iż niezwykle istotne znaczenie ma współpraca przedsiębiorstw z jednostkami B+R, których opinia jest wiążąca dla instytucji weryfikujących aplikacje unijne. Ich wykaz można znaleźć w ustawie o jednostkach badawczo-rozwojowych<sup>320</sup>.

---

<sup>317</sup> *Podręcznik Oslo: Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Departament Strategii i Rozwoju Nauki, Warszawa 2008.

<sup>318</sup> [www.nauka.gov.pl](http://www.nauka.gov.pl)

<sup>319</sup> *Podręcznik Oslo...*, op. cit., s. 18-20.

<sup>320</sup> Ustawa z dnia 25 lipca 1985 r. o jednostkach badawczo-rozwojowych, Dz. U. z 2008 r., Nr 159, poz. 993.

## Podsumowanie

Analiza teoretyczna wsparta badaniami empirycznymi w obszarze województwa wielkopolskiego potwierdza wcześniej wysuniętą hipotezę. Wykorzystanie funduszy strukturalnych wpływa na pobudzanie konkurencyjności i innowacyjności małych firm pogłębiając równocześnie asymetrię w rozwoju podmiotów badanego sektora.

Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw przed przystąpieniem Polski do struktur unijnych przede wszystkim opierała się na cenie oraz jakości produktów i usług. Ta hierarchia czynników nie zmieniła się po akcesji Polski do UE. Na trzecim miejscu znajduje się jakość obsługi klientów i budowanie dobrych relacji między nimi. Marginalne znaczenie natomiast w budowaniu pozycji konkurencyjnej na rynku ma nowatorski i innowacyjny charakter produktów i usług. Przeprowadzone badania wskazują, iż zarówno wielkość jak i lokalizacja przedsiębiorstwa decydują o skali konkurencyjności osiąganey w wyniku przeprowadzenia inwestycji współfinansowanej ze środków unijnych. Zauważono, że konkurencyjność międzynarodową osiągnęło prawie 2 razy więcej podmiotów średnich niż małych, również więcej przedsiębiorstw o średniej wielkości uzyskało jej wzrost w skali kraju. Zwraca natomiast uwagę większy odsetek najmniejszych firm, które poprawiły konkurencyjność na rynku regionalnym i lokalnym w odróżnieniu do średnich podmiotów, aczkolwiek różnice są nieduże. Świadczyć to może o nadal większej sile podmiotów średnich nad małymi firmami również w konsekwencji korzystania ze środków UE, a tendencja dominacji podmiotów o większych rozmiarach utrzymuje się mimo dostępności środków strukturalnych. Jeśli chodzi o lokalizację przedsiębiorstw i poprawę swojej konkurencyjności dzięki zrealizowanemu projektowi, można zauważyć że wszystkie firmy działające na wsi podniosły swoją konkurencyjność lokalnie (w mieście było ich nieco mniej). Więcej firm umiejscowionych na wsi niż w mieście poprawiło również swoją konkurencyjność regionalną i krajową, natomiast jej zwiększenie w skali międzynarodowej było domeną podmiotów z miasta. Nadal jednak można zaobserwować większą siłę przebicia na rynkach zagranicznych firm zlokalizowanych w mieście co ma swój wyraz w budowaniu konkurencyjności na arenie międzynarodowej.

Badania dowodzą natomiast malejącej roli konkurencyjności cenowej wobec jakościowej wypracowanej dzięki zrealizowanemu projektowi z funduszy strukturalnych. Należy zauważyć, że ta pierwsza została osiągnięta przez znacznie

mniej firm niż w przypadku konkurencyjności jakościowej. W większości podmioty średnie budowały swoją przewagę w oparciu o jakość dóbr i usług. Głównie w skali międzynarodowej dominowały one w stosunku do podmiotów małych. Z drugiej jednak strony znacznie mniejsze różnice uwidaczniają się w przypadku firm zlokalizowanych w miastach i na wsiach. Co prawda nieco więcej przedsiębiorstw działających w mieście zwiększyło konkurencyjność lokalną i międzynarodową w oparciu o cenę, niemniej w przypadku poprawy konkurencyjności regionalnej i krajowej odsetki firm z miasta i ze wsi są bardzo podobne. W świetle przedstawionych badań należy wyrazić pogląd, iż takie czynniki jak obniżanie kosztów jednostkowych, działania na rzecz ochrony środowiska oraz BHP w przedsiębiorstwie będące rezultatem pozyskania pomocy publicznej miały wpływ na polepszenie pozycji podmiotów w przypadku każdej skali konkurencyjności, bez względu na wielkość firmy. Na uwagę zasługuje również generowanie nowych i udoskonalonych produktów i usług przez podmioty korzystające ze środków europejskich, szczególnie w kontekście budowania międzynarodowej przewagi konkurencyjnej.

W trakcie realizacji badań zweryfikowano hipotezę, iż bezzwrotna pomoc zagraniczna na realizację zadań inwestycyjnych traktowana może być jako czynnik determinujący rozwój MŚP. Analizując wpływ środków unijnych na poszczególne sfery działalności niewielkich firm można wyrazić pogląd, iż instrumenty wsparcia bezpośredniego pozytywnie wpłynęły zarówno na podstawowe wielkości finansowe niewielkich podmiotów, jaki i aspekty jakościowe ich działania determinując zwiększenie konkurencyjności i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Rozpatrując zmiany w wysokości przychodów w wyniku realizacji projektu inwestycyjnego współfinansowanego z funduszy strukturalnych, należy zauważyć, że dla ogółu ankietowanych firm w każdym z kolejnych lat zawsze następował ich wzrost, przy czym coraz większe przyrosty obrotów miały miejsce w dalszych latach po zakończeniu inwestycji. Szczególnie widoczne jest to w przypadku najmniejszych podmiotów. Zwiększonym przychodom towarzyszyły korzyści płynące z przeprowadzonego projektu w postaci mniejszych kosztów jednostkowych produkowanych wyrobów i świadczonych usług, co zaobserwowano w przypadku ponad połowy badanych firm. U znacznej części podmiotów odnotowano brak zmian w tym zakresie a tylko kilka przedsiębiorstw zauważyło ich wzrost. Warto w tym miejscu podkreślić, że przedsiębiorstwa z miasta częściej doświadczały zwiększenia kosztów jednostkowych. W toku prowadzonych badań dostrzeżono również,

że na skutek zrealizowania inwestycji wspieranych ze środków europejskich firmy bez względu na lokalizację wiejską czy miejską w większości nie zmieniały cen oferowanych produktów lub świadczonych usług. Zaobserwowano, że tylko co piąte przedsiębiorstwo je obniżyło, natomiast co dziesiąte podniosło. Analizując zmiany w zatrudnieniu wśród firm, które realizowały projekt UE zauważono, że w każdym roku po jego wdrożeniu liczba pracowników wzrastała. Dzięki współfinansowaniu inwestycji z funduszy strukturalnych zatrudnienie bardziej zwiększały firmy małe, natomiast pozostałe cechy przedsiębiorstw nie posiadały już tak wielkiego znaczenia dla wzrostu zatrudnienia. Należy przy tym zauważyć, że jego powiększenie następowało po kilku latach od realizacji projektu, a więc po etapie rozruchu inwestycji.

Badając z kolei wpływ funduszy strukturalnych na jakościowe determinanty budowania przewagi konkurencyjnej niewielkich podmiotów można stwierdzić, iż bezpośrednia pomoc finansowa miała duże znaczenie dla poprawy tej sfery funkcjonowania sektora MŚP w Wielkopolsce. Przypatrując się zatem skutkom, jakie miał realizowany projekt na przykład dla poprawy warunków środowiska, zauważono że w przypadku większości przedsiębiorstw bez względu na cechy podmiotu oraz jego lokalizację, poprawa taka nastąpiła. Te same zależności zostały zauważone w odniesieniu do poprawy warunków bezpieczeństwa i higieny pracy w badanych firmach. U znakomitej ich większości pozytywne efekty w ramach BHP widoczne są zarówno u podmiotów zlokalizowanych na wsiach, jak i w miastach bez względu na profil ich działalności i cel realizowanej inwestycji. W świetle przedstawionych badań widoczny jest również wzrost liczby kontrahentów będący wynikiem dofinansowania niewielkich podmiotów ze środków europejskich oraz wprowadzonych nowych i ulepszonych produktów i usług. Zdecydowana większość firm wdrożyła nowe i/lub udoskonalone wyroby. Nieco mniejsza liczba badanych podmiotów udoskonaliła świadczone przez siebie produkty w porównaniu z tymi, które doprowadziły do implementacji zupełnie nowych wyrobów. Zauważono, że najczęściej dla ogółu firm została wdrażana innowacyjność produktowa, w dalszej kolejności procesowa. Pozostałe jej rodzaje zostały wprowadzone tylko w nielicznych firmach. Przedsiębiorstwa zatem skupione są głównie na wdrażaniu innowacyjności związanej z nowymi produktami, natomiast mniejszą wagę przykładają do innowacyjnych rozwiązań w zakresie organizacji firmy i marketingu. Ta pierwsza dotyczyła głównie skali międzynarodowej, pozostałe głównie kraju oraz przedsiębiorstwa.

W toku przeprowadzonych badań zaobserwowano dominację firm średnich wdrażających jakąkolwiek innowacyjność, mimo, iż to mniejsze podmioty starały się głównie wprowadzać innowacje produktowe. Przedsiębiorstwa małe zatem dostrzegają w większym stopniu, niż średnie potrzebę wzmocnienia ich konkurencyjności na drodze wprowadzania nowych produktów oraz w oparciu o innowacyjne działania marketingowe. Średnie natomiast nastawiają się częściej na unowocześnianie organizacji jednostki. Prawdopodobnie z uwagi na większy zakres prowadzonej działalności w porównaniu z firmami o mniejszej skali wytwarzania. Nadal niepokoi fakt, iż wśród małych przedsiębiorstw więcej podmiotów nie wprowadziło żadnej innowacyjności w porównaniu ze średnimi przedsiębiorstwami. Mniej różnic w rodzaju wdrażanej innowacyjności zauważono wśród przedsiębiorstw z podziałem na miejsce działalności. Zwraca również uwagę trzykrotnie wyższy odsetek firm w mieście niż na wsi, które nie wdrożyły żadnej innowacyjności. Być może przedsiębiorstwa umiejscowione poza miastem dostrzegają większą potrzebę konkurowania w oparciu o działania nowatorskie. Badania wykazały również, iż innowacyjność produktową najczęściej implementowały firmy zajmujące się produkcją. W tych przedsiębiorstwach wyższy też był odsetek firm wprowadzających innowacyjność organizacyjną. Z kolei w firmach handlowo-usługowych częściej dokonywano implementacji innowacyjności procesowej, ale też częściej nie wdrażano żadnej innowacyjności. Cechą uniwersalną dla wszystkich podmiotów jest korzystanie z innowacji w oparciu o zakup rozwiązań technologicznych istniejących na świecie ponad trzy lata, ale krócej niż pięć lat.

Zweryfikowano pozytywnie hipotezę o tym, że wykorzystanie środków Unii Europejskiej umożliwiło uzyskanie przez niewielkie podmioty poziomu konkurencyjności i innowacyjności pozwalającego na ich rywalizację z firmami Unii Europejskiej. Wynika to między innymi z faktu, iż jednym z celów dokonywania inwestycji współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej był rozwój strategii eksportowej oraz zwiększenie konkurencyjności na rynku międzynarodowym. Przeprowadzone badania wskazują, iż wszystkie firmy stawiające sobie powyższe cele za priorytetowe doprowadziły, dzięki zrealizowanemu projektowi, do zwiększenia eksportu. Bardzo podobne wnioski wysnuć można na podstawie analizy poprawy innowacyjności produktowej. Prawie 70% przedsiębiorstw, które ją wprowadziły w skali świata, doprowadziły do poprawy konkurencyjności międzynarodowej. Działania innowacyjne okazały się mieć duże znaczenie dla rozpoczęcia konkurowania z podmiotami zagranicznymi. Zainicjowanie takiej działalności najczęściej miało

miejsce w firmach, które wdrażały rozwiązania innowacyjne o charakterze marketingowym. Nieco inne wnioski można wskazać jeśli chodzi o zwiększanie eksportu dzięki zrealizowanemu projektowi. Firmy wprowadzające innowacyjność marketingową najrzadziej spośród wszystkich zwiększyły eksport. Natomiast różnice pomiędzy pozostałymi rodzajami wdrożonej innowacyjności nie są już tak bardzo wyraźne, gdyż bez względu na jej charakter, ponad połowa przedsiębiorstw doprowadziła do wzrostu eksportu. Badania wskazują, iż żadna z firm, która nie wprowadziła jakiegokolwiek innowacyjności nie poprawiła konkurencyjności na rynku międzynarodowym. Istnieje zatem bardzo pozytywny związek pomiędzy korzystaniem z funduszy UE na realizację inwestycji a rozpoczęciem oraz zwiększaniem działalności eksportowej poprzez działania proinnowacyjne. W świetle przedstawionych badań można wyrazić pogląd, iż dzięki funduszom strukturalnym niewielkie podmioty mają większe szanse na wyrównaną walkę rynkową z podmiotami zagranicznymi.

Ponadto analizy skłoniły autora do wysunięcia następujących konkluzji:

1. Poziom prywatnych oszczędności oraz zakumulowany kapitał prywatny pozostający w dyspozycji przedsiębiorcy nie jest zazwyczaj wystarczający i nie daje możliwości działania firm w szerszym zakresie, a polityka kredytowa, przejawiająca się w zachowawczym podejściu do sektora MŚP stanowi podstawową barierę w pozyskiwaniu kapitału. Współfinansowanie inwestycji ze środków europejskich zwiększyło jednak możliwości kredytowe niewielkich podmiotów. Przeprowadzone analizy wskazały na nieznacznie większy od środków własnych udział kredytu jako instrumentu finansowania działań inwestycyjnych przez sektor MŚP. Można zatem przypuszczać, że integracja z UE i pomoc publiczna dla małych i średnich podmiotów umożliwiły firmom inwestowanie w oparciu o zewnętrzne źródła finansowe. Na uwagę zasługuje jednak fakt, iż dotyczy to głównie średnich firm. Po własne zasoby gotówkowe częściej niż po kredyt bankowy nadal głównie sięgają najmniejsze podmioty.

2. Mimo możliwości korzystania przez niewielkie firmy z dofinansowania unijnego, miało to niewielki wpływ na współpracę tego sektora z jednostkami badawczo rozwojowymi. Większość firm nie nawiązała takiej kooperacji, nie była również zainteresowana utworzeniem laboratoriów w ramach własnej struktury. Refundacja nie stanowiła również dla większości niewielkich przedsiębiorstw wystarczającej motywacji dla tworzenia własnych technologii lub na zamówienie.

Świadczyć to może o niskiej świadomości sektora MŚP na temat korzyści i wagi takiego kierunku rozwoju firmy.

3. Fundusze strukturalne mają duże znaczenie dla możliwości inwestycyjnych małych i średnich przedsiębiorstw. Przeprowadzone badania wskazują bowiem, iż nieotrzymanie dofinansowania z funduszy strukturalnych uniemożliwia niewielkim firmom zrealizowanie planowanych inwestycji w takim zakresie rzeczowym i czasowym jaki by chciały, bez względu na ich wielkość. Większość z nich odłożyłaby inwestycje na późniejszy termin i ograniczyłaby zakres przedsięwzięć inwestycyjnych. Możliwości uzyskania dofinansowania z pomocy publicznej dla firm zlokalizowanych na wsi w znacznie większym stopniu niż w przypadku przedsiębiorstw miejskich decydują o realizacji swoich inwestycji.

4. Programy pomocowe przyczyniły się do wdrażania w regionie wielkopolskim innowacyjnych rozwiązań i zaawansowanych technologii. Skłoniły niewielkie podmioty do wdrażania na rynek nowych lub/i udoskonalonych produktów i usług. Działania innowacyjne najczęściej miały zasięg krajowy, rzadziej międzynarodowy. Niewielkie podmioty zainteresowane były sięganiem po fundusze strukturalne głównie na współfinansowanie innowacji produktowych i procesowych.

5. Z przeprowadzonych analiz wynika, iż fundusze unijne przyczyniły się zarówno do zainicjowania działań eksportowych, jak i rozszerzenia ich skali przez niewielkie podmioty. Przyczyniło się do tego głównie obniżenie kosztów jednostkowych, możliwość obniżenia cen oferowanych produktów i usług, działania na rzecz ochrony środowiska naturalnego oraz środowiska pracy. Główną przyczynę stanowiło jednak wprowadzenie nowych i ulepszonych produktów i usług na rynek. Wszystkie te działania były możliwe dzięki możliwościom inwestycyjnym w oparciu o refundacje z funduszy UE.

6. Bezpośrednie wsparcie dla małych i średnich przedsiębiorstw ukierunkowane na poprawę ich konkurencyjności przy dofinansowaniu innowacyjnych inwestycji miało wpływ na polepszenie podstawowych parametrów finansowych niewielkich podmiotów decydujących o rozwoju sektora MŚP. Wzrost obrotów, obniżenie jednostkowych kosztów wytwarzania produktów i świadczonych usług, zwiększenie zatrudnienia w kolejnych latach po realizacji refundowanych inwestycji pobudziło ich konkurencyjność zarówno w kraju, jak i na arenie międzynarodowej.

## Bibliografia

1. **Adamkiewicz-Drwiłło H.G.**, *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo WSP, Gdynia 1999.
2. **Adamkiewicz-Drwiłło H.G.**, *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
3. **Afktyka W., Chmielewski A.**, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo M.M., Warszawa 2005.
4. **Bajer P.**, *Urzednicy gorsi od podatków*, „Rzeczpospolita” 2005, nr 10.
5. **Balcerowicz L.**, *Systemy ekonomiczne. Elementy analizy porównawczej*, Wydawnictwo Spis, Warszawa 1990.
6. **Barańska-Fisher M.**, *Innowacyjna aktywność przedsiębiorstw – wyzwaniem dla menedżerów*, [w:] *Organizacja w warunkach nasilającej się konkurencji*, red. J. Stankiewicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2004.
7. **Bartnicki M.**, *Kompetencje przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Placet, Warszawa 2000.
8. **Bator P.**, *Stages and levels of implementation of knowledge management in the firm: findings of empirical research, Organizations in changing environment. Current problems, concepts and methods of management*, red. W.M. Grudzewski, I. Hejduk, S. Trzcieliński, Wydawnictwo Placet, Warszawa 2000.
9. **Bąkowski A.**, *Europejskie schematy działań wspierające przedsiębiorczość akademicką*, [w:] *Innowacyjna przedsiębiorczość akademicka – światowe doświadczenia*, red. J. Giliński, K. Zasiadły, PARP, Warszawa 2005.
10. **Beckermann T.**, *Das Handwerk im Wachstum der Wirtschaft*, Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin 1974.
11. **Bednarski M., Sienkiewicz Ł.**, *Polish small and medium enterprises*, Wydawnictwo IPiSS, Warszawa 2005.
12. **Beldowska A., Forin A., Szwoch A.**, *Przedsiębiorco! Skorzystaj!*, PARP, Warszawa 2006.
13. **Benjamin G., Margulis J.**, *Angel Capital: How to raise Early – Stage Private equity Financing*, John Wiley & Sons, New York 2005.
14. *Bezrobocie niedługo znów będzie problemem*, „Rzeczpospolita” 2007, nr 254.
15. **Bielecki J.**, *Najtrudniej zdobyć kredyt*, „Rzeczpospolita” 2002, nr 2518.
16. **Bittnerowa E.**, *Zmiana uwarunkowań rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw przemysłowych w Wielkopolsce*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1999.
17. **Blink J., Dorton I.**, *Economics*, Oxford University Press, New York 2007.
18. **Bogdanienko J.**, *Zarządzanie innowacjami. Wybrane problemy*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 1998.
19. **Borowski J.**, *Przemiany w etyce biznesu w Polsce przed i po 1989 roku*, [w:] *Etyka biznesu*, red. J. Dietl, W. Gasparski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
20. **Brillman J.**, *Nowoczesna koncepcja i metody zarządzania*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 2002.
21. **Brzeziński M.**, *Zarządzanie innowacjami technicznymi i organizacyjnymi*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2001.
22. **Brzozowska K.**, *Business Angels na rynku kapitałowym. Motywacje, inwestowanie, efekty*, Wydawnictwa fachowe CeDeWu, Warszawa 2008.
23. **Chromińska M., Roeske-Słomka I., Szuman A.**, *Metody statystyki opisowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004.
24. **Chruszczewski M.H.**, *Uzdolnienia podmiotowym wyznacznikiem aktywności twórczej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
25. **Chudzik J.**, *Czynniki stymulujące rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Prawno-ekonomiczne aspekty rozwoju przedsiębiorczości*, red. J. Ostaszewski, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2003.
26. **Cieślak-Wróblewska A.**, *Mały biznes przegrywa*, „Rzeczpospolita” 2007, nr 249.
27. **Collins D.J., Montgomery C.A.**, *Creating Corporate Advantage*, „Harvard Business Review” 1998.
28. **Connor W.D.**, *Wyboista droga: Przedsiębiorczość w radzieckiej gospodarce w latach 1986-1989*, [w:] *Kultura przedsiębiorczości*, Oficyna Literacka „Rój”, Warszawa 1994.
29. **Czerwiński A., Czarska M., Nogalski B., Rutka R., Apanowicz J.**, *Zarządzanie organizacjami*, Wydawnictwo TNOiK, Toruń 2001.



30. **Czternasty W., Czyżewski B.,** *Struktury kierowania agrobiznesem w Polsce. Teoria, analiza i tendencje*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2007.
31. **Czternasty W.,** *Instrumentarium wspierania przedsiębiorczości na obszarach wiejskich*, [w:] *Uniwersalia polityki rolnej w gospodarce rynkowej*, red. A. Czyżewski, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006.
32. **Czternasty W., Jaśniewicz A.,** *Doradztwo jako instrument pobudzania, powstawania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, [w:] *Organizacja w warunkach nasilającej się konkurencji*, red. J. Stankiewicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2004.
33. **Czternasty W., Jaśniewicz A.,** *System promocji wykorzystania unijnych środków finansowych na terenach wiejskich*, [w:] *Absorpcja budżetowych środków finansowych wspierających rozwój obszarów wiejskich*, red. M. Wójcik – Augustyniak, Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce 2004.
34. **Czternasty W.,** *Małe przedsiębiorstwa w Polsce na tle przeobrażeń systemowych (1944-1991)*, Zeszyty Naukowe-Seria II Prace Habilitacyjne, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1994.
35. **Czternasty W.,** *Małe przedsiębiorstwa w Polsce na tle przeobrażeń systemowych (1944-1991)*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1994.
36. **Czternasty W., Mikołajczak P.,** *Innowacyjność jako warunek konkurencyjności polskich małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach europejskich*, [w:] *Konkurencyjność i innowacyjność współczesnych organizacji*, red. J. Stankiewicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2004.
37. **Czternasty W., Mikołajczak P.,** *Niekonwencjonalne fundusze kapitałowe w pobudzaniu rozwoju małych innowacyjnych firm*, [w:] *Wiedza, innowacyjność, zmiana*, red. J. Stankiewicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2008.
38. **Czternasty W., Mikołajczak P.,** *The influence of structural funds on the SME competitiveness development*, „СОВРЕМЕННЫЙ НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК. ЭКОНОМИКА” 2008.
39. **Czternasty W., Mikołajczak P.,** *The influence of structural funds on the SME competitiveness development*, „Management” 2008, nr 2.
40. **Czyżewska M.,** *Private equity w finansowaniu młodych innowacyjnych przedsiębiorstw sektora MŚP*, Kwartalnik e-finanse 2005, nr 3.
41. **Dach Z.,** *Integracja Polski z Unią Europejską a sektor małych i średnich przedsiębiorstw*, Prace Naukowe WSPiM w Chrzanowie, Chrzanów 2001.
42. **Daszkowska M.,** *Usługi: produkcja, rynek, marketing*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
43. **Davenport T.H., Prusak L.,** *Working Knowledge*, Harvard Business School Press, Boston 1998, [za:] *Systemy zarządzania wiedzą i innowacją w polskich przedsiębiorstwach (w warunkach wejścia do UE)*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2004.
44. *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, red. J. Adamczyk, P. Bartkowiak, Wydawnictwa Naukowo – Techniczne, Warszawa 2004.
45. **Domańska E.,** *Wokół interwencji państwa w gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992.
46. **Dominiak P.,** *Sektor małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
47. **Drucker P.F.,** *Innowacja i przedsiębiorczość, praktyka i zasady*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 1992.
48. **Drucker P.F.,** *Spółeczeństwo pokapitalistyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, [za:] Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, *Systemy zarządzania wiedzą i innowacją w Polskich przedsiębiorstwach (w warunkach wejścia do UE)*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2004.
49. **Drucker P.F.,** *Zarządzanie w XXI wieku*, Muza S.A., Warszawa 2001.
50. **Dzierżanowski M., Szultka S., Tamowicz P., Wojnicka E.,** *Analiza stanu i kierunku rozwoju parków naukowo – technologicznych, inkubatorów technologicznych i centrów transferu technologii w Polsce*, PARP, Warszawa 2005.
51. **Faulkner D., Bowman C.,** *Strategie konkurencji*, Gebethner & Spółka, Warszawa 1996.
52. **Fołtyn W.,** *Analiza due diligence w integracji przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2005.
53. **Forin A., Marczyńska S., Szwoch A.,** *Partner przedsiębiorcy*, Ogólnopolski informator Krajowego Systemu Usług dla małych i średnich przedsiębiorstw, PARP, Warszawa 2006.

54. **Foss N.J.**, *Introduction. The Emerging Competence Perspective*, [w:] *Towards a Competence Theory of the Firm*, red. N.J. Foss, Ch. Knudsen, Routledge, London – New York 1996.
55. **Fournier C.**, *Techniki zarządzania małym i średnim przedsiębiorstwem – podejście praktyczne*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 1993.
56. **Gajęcki R.**, *Rozwój firmy. Teorie firmy. Wprowadzenie*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 1997.
57. **Gaudement P.M.**, *Finanse publiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 1990.
58. **Gierszewska G., Romanowska M.**, *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 2002.
59. **Goławska M.**, *Globalizacja – nadzieje i obawy* (cz. I), „Marketing i Rynek” 2001, nr 5.
60. **Gorynia M.**, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – próba konceptualizacji i operacjonalizacji*, [w:] *Strategia przedsiębiorstw w warunkach konkurencji międzynarodowej*, red. E. Najlepszy, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1998.
61. **Gorynia M.**, *Luka konkurencyjna – koncepcja i metodyka badania*, [w:] *Konkurencyjność podmiotów gospodarczych w procesie integracji i globalizacji*, red. E. Skawińska, Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2001.
62. **Gorynia M.**, *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2002.
63. **Grewiński M., Olszewski M.**, *Programy pomocowe dostępne dla samorządów*, [w:] *Samorządowa polityka społeczna*, red. A. Frączkiewicz-Wronka, Wydawnictwo WSP TWP, Warszawa 2002.
64. **Grzywacz J., Okońska A.**, *Venture capital a potrzeby kapitałowe małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2005.
65. **Gudkova S.**, *Venture Capital w najnowszej literaturze przedmiotu*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Master of Business Administration, Warszawa 2002.
66. **Gwiazda A.**, *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, „Sprawy Międzynarodowe” 2000, nr 1.
67. **Gwizdała J.**, *Fundusze ISPA w finansowaniu inwestycji proekologicznych w Polsce w przededniu wejścia do Unii Europejskiej*, [w:] *Prawno-ekonomiczne aspekty rozwoju przedsiębiorczości, cz. II, Pobudzanie małej i średniej przedsiębiorczości*, Zeszyt naukowy, red. J. Ostaszewski, SGH Kolegium Zarządzania i Finansów Katedra Finansów, Warszawa 2003.
68. **Hamel G., Prahalad C.K.**, *Przewaga konkurencyjna jutra*, Business Press, Warszawa 1999.
69. **Hamel G., Prahalad C.K.**, *The Core Competence of the Corporation*, „Harvard Business Review” 1990.
70. **Haus B.**, *Czynniki rozwoju małych przedsiębiorstw*, [w:] *Przedsiębiorczość, konkurencyjność oraz kondycja małych i średnich przedsiębiorstw w obliczu integracji z Unią Europejską*, red. H. Bieniok, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 2003.
71. **Hiebeler R., Kelly T.B., Kettelman C.**, *Najlepsze wzorce od satysfakcji klienta do sukcesu firmy*, Arthur Andersen, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2000.
72. **Hippel E.**, *The Sources of Innovation*, Oxford University Press, New York, Oxford 1995.
73. **Jagielnicki A.**, *NewConnect - nowa szansa na duże zyski*, Wydawnictwo One Press, Gliwice 2009.
74. **Jakóbiak W.**, *Konkurencyjność gospodarki polskiej. Stan i perspektywy*, Materiały VII Kongresu Ekonomistów Polskich, styczeń 2001, z. 7.
75. **Janik W.**, *Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, [w:] *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, red. E. Orechwa-Maliszewska, A. Kopczyk, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003.
76. **Jantón-Drozdowska A.**, *Strategia fuzji przedsiębiorstw, a konkurencja*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1994.
77. **Jasiński A.H.**, *Innowacje techniczne a działalność marketingowa*, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 1998.
78. **Jasiński A.H.**, *Przedsiębiorstwo innowacyjne na rynku*, Wydawnictwo Książka i Wiedza, Warszawa 1992.
79. **Kanter R.**, *On the Frontier of Management*, Harvard Business School Press, Boston 1997.
80. **Karpacz J.**, *Wspomaganie finansowania rozwoju małych przedsiębiorstw w regionie świętokrzyskim*, [w:] *Prawno ekonomiczne aspekty rozwoju przedsiębiorczości*, red. J. Olszewski, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2003.
81. **Kay J.**, *Podstawy sukcesu firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 1996.

82. **Kelly P., Hay M.**, *Business Angel contracts: the influence of context*, „*Journal of Venture capital*”, 2003.
83. **Kerzner H.**, *Project Management*, Van Nostrand Reinhold Company, Florence, Kentucky 1994, Wydanie 5, [za:] *Systemy zarządzania wiedzą i innowacją w polskich przedsiębiorstwach (w warunkach wejścia do UE)*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2004.
84. *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską*, red. A. Zielińska-Głębocka, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000.
85. **Kosikowski C., Ławnicki T.**, *Ochrona prawna konkurencji i zwalczanie praktyk monopolistycznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.
86. **Kotulska K.**, *Rynek pracy a rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie małopolskim*, Praca zbiorowa, red. A. Nehring, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004.
87. *Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych*, „Prawo Przedsiębiorcy” 2000, nr 45.
88. **Kreczmańska K.**, *Faktoring w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo BART, Warszawa 1999.
89. **Kubiak K.**, *Uwarunkowania konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw handlowych (na przykładzie badanych przedsiębiorstw handlu odzieżą)*, [w:] *Konkurencyjność podmiotów gospodarczych w procesie integracji i globalizacji*, Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej, „Organizacja i Zarządzanie”, 32/2001.
90. **Landreth H., Collander D.**, *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
91. **Leśniak G.J.**, *Skarbówka prześwietli powracających Polaków*, „Rzeczpospolita” 2008, nr 241.
92. **Liberska A.**, *Procesy globalizacji i regionalizacji w gospodarce światowej*, [w:] *Globalizacja gospodarki światowej, a ingerencja regionalna*, red. B. Liberska, Wydawnictwo Elipsa, Warszawa 1998.
93. **Libor K.**, *Potencjał konkurencyjności i pozycja konkurencyjna jako źródła przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw*, [w:] *Współczesne problemy i koncepcje zarządzania*, red. J. Stankiewicz, Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2003.
94. **Lichtarski J.**, *Nowoczesne zarządzanie jako czynnik konkurencyjności przedsiębiorstwa*, [w:] *W poszukiwaniu strategicznych przewag konkurencyjnych*, red. J.L. Czarnota, M. Moszkowicz, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2003.
95. **Lipiński J., Sławiński A.**, *Gospodarka Polski przed wejściem do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 2003.
96. **Love J., Roper S.**, *The determinants of innovation: R&D, Technology Transfer and Networking Effects*, Review of Industrial Organization, August 1999.
97. **Lubiński M.**, *Konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia*, [w:] *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski – uwarunkowania i perspektywy. Raporty. Studia nad konkurencyjnością*, Wydawnictwo IriSS, Warszawa 1995.
98. **Łuczka T.**, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Poznań 2001.
99. **Łuczka-Bakuła W., Zygoska I.**, *Czynniki rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw – wybrane aspekty*, Wydawnictwo PWSZ, Poznań 2005.
100. *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*, red. T. Łuczka, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2007.
101. **Mantura W.**, *Systematyzacja czynników konkurencyjności przedsiębiorstwa przemysłowego*, [w:] *Konkurencyjność podmiotów gospodarczych w procesie integracji i globalizacji*, Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej, „Organizacja i Zarządzanie”, 32/2001.
102. **Marchwicka I.**, *Problemy dostępu małych i średnich przedsiębiorstw do kredytu bankowego*, [w:] *Innowacyjność i wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw warunkiem ich dalszego rozwoju*, red. E. Bittnerowa, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1997.
103. **Mason C.M., Harrison R.T.**, *Improving Access to Early Stage Venture capital in Regional Economies: A New Approach to Investment Readiness*, „*Local Economy*” 2004.
104. **Mazurkiewicz P.**, *Wolność gospodarcza? Polska daleko za Peru i Botswaną*, „Rzeczpospolita” 2007, nr 208.
105. **McGee M.**, *Economics interms of the good, the bad and the ecominics*, IBID Press, Victoria, Melbourne, 2004.
106. **Mikołajczak P.**, *Alternative stock market New Connect and stimulation of small innovative companies in Poland*, [w:] *Management of meaning in organizations*, red. nauk. P. Odrakiewicz, W. Strand, Wydawnictwo Poznańskiej Wyższej Szkoły Biznesu i Języków Obcych, Poznań 2008.

107. **Mikołajczyk B.**, *Meandry Venture capital*, [w:] *Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec wyzwań współczesności*, red. K. Znanięcka, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 2002.
108. **Mikoła B., Pietruszka-Ortyl A., Potocki A.**, *Zarządzanie przedsiębiorstwem XXI wieku. Wybrane koncepcje i metody*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2002.
109. **Mizgajka H.**, *Aktywność innowacyjna polskich małych i średnich przedsiębiorstw w procesie integracji z Unią Europejską*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2002.
110. **Molo M., Bielówka M.**, *Przegląd dostępnych źródeł finansowania działalności gospodarczej oraz ocena ich atrakcyjności*, [w:] *Finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2000.
111. **Moszkowicz M.**, *Przewagi konkurencyjne, próba systematyzacji*, [w:] *Rozwój teorii i praktyki zarządzania strategicznego. Doświadczenia krajowe i międzynarodowe*, red. J. Jerzak, Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Politechniki Łódzkiej, Łódź 2003.
112. **Nawrot K.**, *Economic Freedom as a Measure of development*, Zeszyt naukowy, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005.
113. **Niestrój R.**, *Zarządzanie marketingiem. Aspekty strategiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Kraków 1998.
114. **Nogalski B., Karpacz J., Wójcik-Karpacz A.**, *Funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, Od czego zależy?*, „AJG” Spółka z o.o. Zakład Pracy Chronionej – Oficyna Wydawnicza, Bydgoszcz 2004.
115. **Nogalski B., Śniadecki J.**, *Etyka zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo OPO, Bydgoszcz 2001.
116. **Okreglicka M.**, *Leasing. Aspekty prawne i ekonomiczne*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2004.
117. **Orłowski K.**, *Anioł potrzebny od zaraz*, „Businessman”, 2003.
118. **Ostaszewski J., Cicirko T.**, *Finanse spółki akcyjnej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2005.
119. **Pawłowski B.**, *Prawo materialne Wspólnot Europejskich*, Wydawnictwo BSiE, Informacja nr 605, Warszawa 1998.
120. **Penc J.**, *Innowacje i zmiany w firmie*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1999.
121. **Piasecki B.**, *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1995.
122. **Piasecki R.**, *Nowe paradygmaty rozwoju w kontekście globalizacji*, „Sprawy Międzynarodowe” 2000, nr 1.
123. **Pierścionek Z.**, *Strategie rozwoju firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
124. **Plawgo B.**, *Funkcja innowacyjna małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Innowacje techniczne i zmiany strukturalne w procesie transformacji polskiej gospodarki*, red. A.H. Jasiński, M. Mruk, t. II, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 1999.
125. **Plawgo B.**, *Zachowania małych i średnich przedsiębiorstw w procesie internacjonalizacji*, Wydawnictwo Instytutu Organizacji i Zarządzania w Przemysle „ORGMA SZ”, Warszawa 2004.
126. **Porter M.E.**, *Porter o konkurencji*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 2001.
127. **Porter M.E.**, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 1996.
128. **Porter M.E.**, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Wydawnictwo MT Biznes Sp. z o.o., Warszawa 2006.
129. **Porter M.E.**, *The Competitive Advantage of Nations*, The Macmillan Press Ltd, London 1990.
130. **Poznańska K.**, *Innowacyjność jako źródło przewagi konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw*, [w:] *Przedsiębiorstwo na przełomie wieków*, red. B. Godziszewski, M. Haffer., M.J. Stankiewicz, Wydawnictwo UMK, Toruń 2001.
131. **Poznańska K.**, *Uwarunkowania innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998.
132. **Poznański K.**, *Innowacje w gospodarce kapitalistycznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1979.
133. *Przedsiębiorcy bezbronni wobec biurokracji*, „Rzeczpospolita” 2007, nr 244.
134. *Przedsiębiorcy winią biurokratów*, „Rzeczpospolita” 2006, nr 17.
135. **Przybyciński T.**, *Konkurencja a sektor bankowy w Polsce. Wybrane zagadnienia teorii i praktyki konkurencji*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2000.
136. **Przybysz J., Sauś J.**, *Kapitał społeczny. Szkice socjologiczno – ekonomiczne*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2004.

137. **Romanow Z.B.**, *Historia myśli ekonomicznej w zarysie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1999.
138. **Rybak M.**, *Kapitał ludzki a konkurencyjność przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Poltex, Warszawa 2003.
139. **Sajkiewicz A.**, *Zasoby ludzkie w zmiennym otoczeniu*, [w:] *Zasoby ludzkie w formie. Organizacja – Kierowanie – Ekonomia*, red. A. Sajkiewicz, Wydawnictwo Politeks, Warszawa 2000.
140. **Sapijasza Z.**, *Restrukturyzacja przedsiębiorstwa. Szanse i ograniczenia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
141. **Seyffert R.**, *Wirtschaftswirtschaftslehre des Handels*, Opladen 1972, [za:] *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, red. T. Łuczka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Poznań 2001.
142. **Sheremata W.**, *Competing Through Innovation in Network Markets: Strategies for Challengers*, „Academy of Management Review” 2004, nr 3.
143. **Skalik J.**, *Czynniki wzrostu innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Konkurencyjność i innowacyjność współczesnych gospodarek*, red. J. Stankiewicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2007.
144. **Skowronek-Mielczarek A.**, *Źródła zewnętrznego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2002.
145. **Skowroński S.**, *Kapitał dla małej firmy*, Wydawnictwo Prawno Ekonomiczne INFOR, Warszawa 1998.
146. **Smith A.**, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1954.
147. **Sohl J. E., Sommer B.**, *Angel Investing: Changing Strategies during Volatile Times*, „Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures”, New York 2006.
148. *Spawanie zrobotyzowane. Innowacyjność i sposoby finansowania inwestycji*, „Pomiary Automatyka Robotyka” 2006, nr 10.
149. **Stachowski Z.**, *Determinanty przedsiębiorczości w społeczeństwie polskim*, [w:] *Etyka biznesu*, red. J. Dietl, W. Gasparski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
150. **Stankiewicz M.J.**, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo „Dom Organizatora”, Wydawnictwo TNOiK, Toruń 2005.
151. **Starzyńska W.**, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce i w Unii Europejskiej. Analiza porównawcza*, [w:] *Integracja gospodarcza w Europie*, red. W. Starzyńska, S. Bartczak, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002.
152. **Starzyńska W.**, *Statystyka praktyczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
153. **Stawasz E.**, *Innowacje a mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999.
154. **Strużycki M.**, *Konkurencja w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, [w:] *Podstawy zarządzania przedsiębiorstwem*, red. M. Strużycki, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 1998.
155. **Strużycki M.**, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 2004.
156. **Strużycki M.**, *Zarządzanie przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2002.
157. **Sztucki T.**, *Encyklopedia marketingu, definicje, zasady, metody*, Wydawnictwo Placet, Warszawa 1998.
158. **Szymański W.**, *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2002.
159. **Taylor E.**, *Historia rozwoju ekonomiki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Poznań 1958.
160. **Tkaczuk M.**, *Wpływ instrumentów finansowych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Przedsiębiorstwo i jego otoczenie w warunkach integracji europejskiej*, red. E. Niedzielski, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko – Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2003.
161. **Turek I.**, *Ekonomiczna opłacalność franchisingu. Organizacja w warunkach nasilającej się konkurencji*, red. J. Stankiewicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2004.
162. **Wach K.**, *Kreowanie przedsiębiorczej Europy*, „Rzeczpospolita” 2004, nr 37.
163. **Wasilczuk J.E.**, *Wzrost małych i średnich przedsiębiorstw. Aspekty teoretyczne i badania empiryczne*, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2005.
164. **West A.**, *Rozwijanie kreatywności wewnątrz organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

165. **Wiatrak A.P.**, *Partnerstwo przedsiębiorstw jako narzędzie zarządzania przedsiębiorstwem i regionem*, [w:] *Przedsiębiorstwo i region*, red. R. Fedan, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2006.
166. **Wiatrak A.P.**, *Zewnętrzne uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw*, [w:] *Innowacje i jakość jako czynnik konkurencyjności przedsiębiorstwa*, red. A. Strychalska-Rydzewicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko – Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2007.
167. **Wielowiejska D.**, *Zmituj się ZUS-IE*, „Gazeta Wyborcza” 2007, nr 261.
168. **Wilczyński W.**, *Istota, zakres i funkcje drobnej wytwórczości*, Materiały Sesji Naukowej Drobnej Wytwórczości, Wydawnictwo Naukowe PWN, Poznań 1958.
169. **Woodward R.**, *Finansowanie innowacyjnych MŚP – główna bariera rozwoju*, Wydawnictwo CASE, Warszawa 2001.
170. **Wójcik R.**, *Systemy zarządzania bezpieczeństwem informacji warunkiem budowania przewagi konkurencyjnej w biznesie*, [w:] *Sposoby utrzymania przewagi konkurencyjnej firmy*, red. K. Lisiecki, Wydawnictwo AEiRWTUV, Katowice 2006.
171. **Wrzosek W.**, *Przewaga konkurencyjna*, „Marketing i Rynek” 1999, nr 7.
172. **Wysocka E.**, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej*, [w:] *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, red. J. Adamczyk, P. Bartkowiak, Wydawnictwa Naukowo – Techniczne, Warszawa 2004.
173. **Wysokińska Z., Witkowska J.**, *Integracja europejska – rozwój rynków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
174. **Wyszyńska N.**, *Rola instytucji wspierających small business w zakresie potrzeb informacyjnych małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Innowacyjność i wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw warunkiem ich dalszego rozwoju*, red. Ewa Bittnerowa, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1997.
175. **Załupka D., Żyniewicz M.**, *Zanim podpiszesz umowę leasingu*, „Ekspert”, Wrocław 1995.
176. *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, red. M. Strużycki, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2002.
177. **Zawadzka Z.**, *Finansowe metody wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej, Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, red. E. Orechwa – Maliszewska, A. Kopczuk, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003.
178. **Zenge P.**, *The Fifth Discipline. The Art and Practice of the Learning Organizations*, Doubleday, Currency, New York 1990, [za:] Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, *Systemy zarządzania wiedzą i innowacją w polskich przedsiębiorstwach (w warunkach wejścia do UE)*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2004.
179. **Żwiech P.**, *Determinants of regional competitiveness, Theoretical and practical aspects of competitiveness*, red. D. Kopycińska, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2006.
180. **Żóltowski T.**, *Podaż innowacji ze strony małych i średnich przedsiębiorstw*, *Innowacje*, red. J. Guliński, B. M. Marciniak, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2000.
181. **Żóltowski T.**, *Podaż innowacji ze strony małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Innowacyjność i konkurencyjność gospodarki w Wielkopolsce – diagnoza i program na przyszłość*, red. J. Guliński, B.M. Marciniak, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2000.
182. **Żolnierski A.**, *Potencjał innowacyjny polskich małych i średniej wielkości przedsiębiorstw*, PARP, Warszawa 2005.
183. **Żynel M.**, *Polityka ekonomiczna państwa jako jeden z czynników wpływających na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Organizacja i zarządzanie. Konkurencyjność podmiotów gospodarczych w procesie integracji i globalizacji*, Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej, Poznań 2001.

## **Materiały źródłowe:**

1. *Czynniki wpływające na konkurencyjność sektora MŚP*, badanie PKP Lewiatan, Warszawa 2006.
2. *Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw*, Załącznik III do wniosków z posiedzenia Rady Europejskiej, Santa Maria da Feira, 2000.
3. *Europejski Fundusz Społeczny Ministerstwo Gospodarki Pracy i Polityki Społecznej, lata 2004-2006*, Warszawa 2003.
4. *Finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Ministerstwo Gospodarki Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2000.
5. *Fundusze Przedakcesyjne*, Ministerstwo Gospodarki Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2003.
6. *Kierunki działań rządów wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1999.
7. *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku*, Rada Ministrów, Warszawa, luty 2003.
8. *Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007 – 2013*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2006.
9. *Nowoczesna Polityka Wzrostu i Zatrudnienia dla małych i średnich przedsiębiorstw*, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów; Wdrażanie Wspólnotowego Programu Lizbońskiego –, Bruksela 2005.
10. Komunikat Komisji: *Wspólne działania na rzecz wzrostu i zatrudnienia: wspólnotowy program lizboński*, KOM (2005) 330.
11. *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw 2006*. Raport z badań. „Monitoring kondycji sektora MŚP 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa 2006.
12. *Małe i średnie przedsiębiorstwa w województwie wielkopolskim*, Materiały informacyjne Urzędu Marszałkowskiego Województwa Wielkopolskiego, Departament Rozwoju Regionalnego, Poznań 2006.
13. *Fundusze Przedakcesyjne*, Ministerstwo Gospodarki Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2003.
14. *Podręcznik Oslo: Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji* Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Departament Strategii i Rozwoju Nauki, , Warszawa 2008.
15. *Nauka i Technika*, Główny Urząd Statystyczny, Roczniki z lat 2001 – 2004.
16. *Proponowane zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji technologicznych*, podręcznik OSLO, OECD/Eurostat 1997, KBN, Warszawa 1999.
17. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004 – 2005*, PARP, Warszawa 2006.
18. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005 – 2006*, PARP, Warszawa 2006.
19. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005 – 2006*, PARP, Warszawa 2007.
20. *Sektorowy Program Operacyjny Wzrost konkurencyjności Gospodarki, lata 2004-2006*, Ministerstwo Gospodarki Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2003.
21. *Zalecenie Rady 2005/601/WE w sprawie ogólnych kierunków dla polityk gospodarczych Państw Członkowskich*.

## **Akty normatywne:**

Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, Dz. U. Nr 179, poz. 1484.

Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, Dz. U. Nr 179, poz. 1484.

Ustawa z dnia 29 lipca, 2005 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, Dz. U. Nr 179, poz. 1484.

Ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 r., Dz. U., nr 121, poz.1262 z dnia 31 maja 2004 roku.

Ustawa z dnia 8 października 2004 r. o zasadach finansowania nauki, Dz. U., nr 161, poz. 1359.

Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, art. 18b, ust. 1.

Ustawa z dnia 25 lipca 1985 r. o jednostkach badawczo rozwojowych, opracowano na podstawie: Dz. U. z 2008 r., Nr 159, poz. 993.

## Zasoby Internetu:

[www.arimr.gov.pl](http://www.arimr.gov.pl)  
[www.bip.mgpips.gov.pl](http://www.bip.mgpips.gov.pl)  
[www.edbak.pl](http://www.edbak.pl)  
[www.egp.gazetaprawna.pl](http://www.egp.gazetaprawna.pl)  
[www.eksporter.pl](http://www.eksporter.pl)  
[www.e-podatnik.pl](http://www.e-podatnik.pl)  
[www.eu-partner.pl](http://www.eu-partner.pl)  
[www.europa.korba.pl](http://www.europa.korba.pl)  
[www.funduszephare.pl](http://www.funduszephare.pl)  
[www.fundusze-strukturalne.gov.pl](http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl)  
[www.fundusze-ue.menis.gov.pl](http://www.fundusze-ue.menis.gov.pl)  
[www.fvg.pl/pl/kredyt-technologiczny](http://www.fvg.pl/pl/kredyt-technologiczny)  
[www.gazeta.pl](http://www.gazeta.pl)  
[www.knf.gov.pl/rynek\\_kapitalowy/akty\\_prawne/index.html](http://www.knf.gov.pl/rynek_kapitalowy/akty_prawne/index.html)  
[www.konkurencyjnosc.gov.pl](http://www.konkurencyjnosc.gov.pl)  
[www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl)  
[www.mnisw.gov.pl](http://www.mnisw.gov.pl)  
[www.mofnet.gov.pl](http://www.mofnet.gov.pl)  
[www.nauka.gov.pl](http://www.nauka.gov.pl)  
[www.newconnect.pl/index.php?page=lista\\_autoryzowanych\\_doradcowfull=1](http://www.newconnect.pl/index.php?page=lista_autoryzowanych_doradcowfull=1)  
[www.newnewconnect.pl/index.php?page=regulacje\\_prawne](http://www.newnewconnect.pl/index.php?page=regulacje_prawne)  
[www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl)  
[www.poloniagospodarka.com](http://www.poloniagospodarka.com)  
[www.sapard.ant.pl](http://www.sapard.ant.pl)  
[www.sapard.com.pl](http://www.sapard.com.pl)  
[www1.ukie.gov.pl](http://www1.ukie.gov.pl)  
[www2.gpw.com.pl](http://www2.gpw.com.pl)



## Spis tabel i rysunków

### A. Tabele

1. Kryteria podziału przedsiębiorstw .....	19
2. System zarządzania w małym, średnim i dużym przedsiębiorstwie.....	22
3. Organizacja w małym, średnim i dużym przedsiębiorstwie.....	23
4. System finansowania w małym, średnim i dużym przedsiębiorstwie.....	24
5. Działalność badawczo – rozwojowa w małym, średnim i dużym przedsiębiorstwie.....	25
6. Rynek zbytu małego, średniego i dużego przedsiębiorstwa.....	25
7. Proces produkcyjny małego, średniego i dużego przedsiębiorstwa.....	26
8. Zróżnicowanie rynku ze względu na układ barier wejścia i wyjścia.....	65
9. Podstawowe rodzaje strategii konkurencji.....	72
10. Wady i zalety wprowadzenia spółki na giełdę.....	119
11. Koszty finansowania przedsiębiorstwa przed i po wprowadzeniu na giełdę GPW i New Connect.....	121
12. Podstawowe elementy biznesplanu negocjowanego z aniołem biznesu.....	126
13. Zalety i wady business angels.....	128
14. Finansowanie działań inwestycyjnych o innowacyjnym charakterze w sektorze MŚP w Polsce w latach 2005-2006.....	131
15. Przeciętny procentowy poziom finansowania inwestycji w części refundowanych ze środków UE według wielkości firmy w latach 2004-2007.....	132
16. Sposób finansowania inwestycji w części refundowanych ze środków UE a przedmiot inwestycji.....	133
17. Sposób finansowania inwestycji w części refundowanych ze środków UE a profil działalności firmy w latach 2004-2007.....	133
18. Sposób finansowania inwestycji w części refundowanych ze środków UE a profil działalności, której dotyczy inwestycja w latach 2004-2007.....	134
19. Sposób finansowania inwestycji w części refundowanych ze środków UE a profil działalności a lokalizacja firmy w latach 2004-2007.....	134
20. Wpływ funduszy strukturalnych na działania MŚP w obszarze B+R w latach 2004-2007...	149
21. Działania i cele Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw.....	171
22. Stan wdrożenia działań SPO-WKP 2.2, 2.3 i 2.4, lata 2004-2006.....	181
23. Realokacje w ramach działań 2.2.1, 2.3 i 2.4.....	181
24. Porównanie kwot łącznego budżetu złożonych wniosków na działania 2.2.1, 2.3 i 2.4 z alokacją przed przesunięciem środków.....	182
25. Lokalizacja badanych małych i średnich przedsiębiorstw.....	191
26. Formy prawne badanych małych i średnich przedsiębiorstw.....	191
27. Doświadczenie w ubieganiu się o fundusze UE.....	193
28. Doświadczenie w ubieganiu się o fundusze UE a wykorzystany fundusz strukturalny.....	194
29. Doświadczenie w ubieganiu się o fundusze UE a wielkość firmy.....	194
30. Fundusze strukturalne wykorzystane przez MŚP stan na 31.09.2008.....	195
31. Fundusze strukturalne wykorzystane przez MŚP obecnie a wielkość firmy.....	196
32. Fundusze strukturalne wykorzystane przez MŚP na 31.09.2008 a profil ich działalności....	197
33. Fundusze strukturalne wykorzystane przez MŚP na 31.09.2008 a forma prawna ich działalności.....	198
34. Fundusze strukturalne wykorzystane przez MŚP według miejsca położenia.....	198
35. Profil działalności MŚP wykorzystujących fundusze strukturalne a wielkość firmy.....	199
36. Profil działalności będący przedmiotem projektu UE a rodzaj działalności, której dotyczył projekt.....	201
37. Rodzaj inwestycji będący przedmiotem projektu UE a profil działalności firmy.....	202
38. Rodzaj pozyskiwanego funduszu UE a przedmiot realizowanej inwestycji.....	203
39. Rodzaj prowadzonej działalności a cele stawiane sobie przez firmy realizujące programy strukturalne UE.....	203
40. Wielkość firmy a cele stawiane przez firmy realizujące programy strukturalne UE.....	204
41. Lokalizacja firmy a cele stawiane przez firmy realizujące programy strukturalne UE.....	206
42. Profil działalności firmy a cele stawiane przez firmy realizujące programy strukturalne UE.....	206
43. Wielkość firmy a stopień realizacji inwestycji w sytuacji nieotrzymania refundacji.....	207

44. Profil działalności firmy a stopień realizacji inwestycji w sytuacji nieotrzymania refundacji.....	208
45. Profil działalności dotyczący projektu a stopień realizacji inwestycji w sytuacji nieotrzymania refundacji przez firmy.....	209
46. Miejsce działalności firmy a stopień realizacji inwestycji w sytuacji nieotrzymania refundacji.....	210
47. Zmiany wzrostu przychodów w MŚP w wyniku realizacji inwestycji we wsparciu z poszczególnych funduszy UE a wielkość firmy, profil i miejsce działalności.....	212
48. Zmiany kosztów jednostkowych produkcji lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a wielkość firmy .....	213
49. Zmiany kosztów jednostkowych produkcji lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a lokalizacja firmy.....	214
50. Zmiany kosztów jednostkowych produkcji lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a profil działalności firmy.....	215
51. Zmiany kosztów jednostkowych produkcji lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a cel realizowanej inwestycji.....	216
52. Zmiany cen oferowanych produktów lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a wielkość firmy.....	217
53. Zmiany cen oferowanych produktów lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a lokalizacja firmy.....	217
54. Zmiany cen oferowanych produktów lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a profil działalności firmy.....	218
55. Zmiany cen oferowanych produktów lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a cel inwestycji.....	219
56. Dynamika zatrudnienia w MŚP w wyniku realizacji inwestycji we wsparciu z poszczególnych funduszy UE.....	221
57. Wpływ projektu na poprawę warunków ochrony środowiska a wielkość firmy.....	223
58. Wpływ projektu na poprawę warunków ochrony środowiska a lokalizacja firmy.....	223
59. Wpływ projektu na poprawę warunków ochrony środowiska a profil działalności firmy....	224
60. Wpływ projektu na poprawę warunków ochrony środowiska a cel realizowanej inwestycji.....	225
61. Wpływ projektu na wzrost liczby kontrahentów a wielkość firmy.....	226
62. Wpływ projektu na wzrost liczby kontrahentów a lokalizacja firmy.....	226
63. Wpływ projektu na wzrost liczby kontrahentów a profil działalności firmy.....	227
64. Wpływ projektu na wzrost liczby kontrahentów a cel realizacji inwestycji.....	228
65. Wpływ realizowanego projektu w ramach funduszy UE na warunki BHP w przedsiębiorstwach a wielkość firmy.....	229
66. Wpływ realizowanego projektu w ramach funduszy UE na warunki BHP w przedsiębiorstwach a lokalizacja firmy.....	229
67. Wpływ realizowanego projektu w ramach funduszy UE na warunki BHP w przedsiębiorstwach a profil działalności firmy.....	230
68. Wpływ realizowanego projektu w ramach funduszy UE na warunki BHP w przedsiębiorstwach a cel realizowanej inwestycji.....	231
69. Wprowadzone nowe produkty i usługi w wyniku realizacji inwestycji z funduszy UE a wielkość firmy.....	231
70. Wprowadzone nowe produkty i usługi w wyniku realizacji inwestycji z funduszy UE a lokalizacja firmy.....	232
71. Wprowadzone nowe produkty i usługi w wyniku realizacji inwestycji z funduszy UE a cel firmy.....	233
72. Wprowadzone ulepszone produkty i usługi przez firmy w wyniku realizacji inwestycji z funduszy UE a wielkość firmy.....	233
73. Wprowadzone ulepszone produkty i usługi przez firmy w wyniku realizacji inwestycji z funduszy UE a lokalizacja firmy.....	234
74. Rodzaj funduszy UE, z którego finansowany był projekt a działalność eksportowa MŚP...	235
75. Cel współfinansowanego projektu a działalność eksportowa MŚP.....	236
76. Wielkość firmy a działalność eksportowa MŚP.....	237
77. Lokalizacja firmy a działalność eksportowa MŚP.....	238
78. Profil funkcjonowania firmy a działalność eksportowa MŚP.....	239
79. Zmiana kosztów jednostkowych w firmach realizujących projekty UE a rozpoczęcie działalności eksportowej.....	240

80.	Zmiana cen oferowanych produktów/usług w firmach realizujących projekty UE a rozpoczęcie działalności eksportowej.....	241
81.	Poprawa warunków ochrony środowiska w firmach realizujących projekty UE a rozpoczęcie działalności eksportowej.....	242
82.	Poprawa warunków BHP w firmach realizujących projekty UE a rozpoczęcie działalności eksportowej.....	243
83.	Liczba wprowadzonych nowych produktów w firmach w wyniku realizacji projektów współfinansowanych z funduszy UE a rozpoczęcie działalności eksportowej....	244
84.	Liczba wprowadzonych nowych usług w firmach w wyniku realizacji projektów współfinansowanych z funduszy UE a rozpoczęcie działalności eksportowej.....	246
85.	Liczba wprowadzonych ulepszonych produktów w firmach w wyniku realizacji projektów współfinansowanych z funduszy UE a rozpoczęcie działalności eksportowej.....	246
86.	Liczba wprowadzonych ulepszonych usług w firmach w wyniku realizacji projektów współfinansowanych z funduszy UE a rozpoczęcie działalności eksportowej.....	248
87.	Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP.....	248
88.	Cel inwestycji współfinansowanych z funduszy UE a wzrost eksportu w MŚP.....	249
89.	Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a wielkość firmy.....	250
90.	Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a lokalizacja firmy.....	250
91.	Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a profil firmy.....	251
92.	Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP	
93.	a koszty jednostkowe firmy.....	252
94.	Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a ceny oferowanych produktów.....	253
95.	Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a poprawa warunków ochrony środowiska.....	254
96.	Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a poprawa warunków BHP.....	256
97.	Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a nowo wprowadzone produkty.....	257
98.	Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a wprowadzone nowe usługi.....	258
99.	Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a wprowadzone ulepszonych produktów.....	260
100.	Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a wprowadzone ulepszonych usług.....	261
101.	Poprawa konkurencyjności firm w 2004-2007 w oparciu o jakość dóbr i usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a wielkość przedsiębiorstwa.....	264
102.	Poprawa konkurencyjności firm w 2004-2007 w oparciu o jakość dóbr i usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a lokalizacja przedsiębiorstwa.....	265
103.	Poprawa konkurencyjności firm w 2004-2007 w oparciu o jakość dóbr i usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a przedmiot inwestycji.....	265
104.	Poprawa konkurencyjności firm w 2004-2007 w oparciu o cenę dóbr i usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a wielkość przedsiębiorstwa.....	266
105.	Poprawa konkurencyjności firm w 2004-2007 w oparciu o cenę dóbr i usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a lokalizacja przedsiębiorstwa.....	267
106.	Poprawa konkurencyjności firm w 2004-2007 w oparciu o cenę dóbr i usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a przedmiot inwestycji.....	268
107.	Skala konkurencyjności jakościowej MŚP a zmiana kosztów jednostkowych w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE.....	269
108.	Skala konkurencyjności cenowej MŚP a zmiana kosztów jednostkowych w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE.....	270
109.	Skala konkurencyjności jakościowej MŚP a zmiana cen oferowanych produktów/usług w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE.....	270
110.	Skala konkurencyjności jakościowej MŚP a poprawa warunków ochrony środowiska w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE.....	271
111.	Skala konkurencyjności jakościowej MŚP a poprawa warunków BHP w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE.....	272

112. Skala konkurencyjności jakościowej MŚP a liczba nowo wprowadzonych produktów/usług na rynek w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE .....	272
113. Skala konkurencyjności jakościowej MŚP a liczba ulepszonych produktów/usług na rynek w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE .....	273
114. Skala konkurencyjności jakościowej MŚP a rozpoczęcie działalności eksportowej w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE .....	274
115. Skala konkurencyjności jakościowej MŚP a zwiększenie rozmiarów eksportu w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE.....	274
116. Skala konkurencyjności cenowej i jakościowej MŚP a skala wprowadzonej innowacyjności procesowej w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE.....	276
117. Skala konkurencyjności cenowej i jakościowej MŚP a skala wprowadzonej innowacyjności produktowej w wyniku realizacji projektu współfinansowanego ze środków UE.....	277
118. Innowacyjne działania MŚP a rodzaj funduszu strukturalnego współfinansującego przeprowadzoną inwestycję.....	278
119. Innowacyjne działania MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a rodzaj i zasięg innowacyjności.....	278
120. Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a wielkość firmy.....	280
121. Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a lokalizacja firmy .....	280
122. Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a profil działalności firmy .....	281
123. Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a cel działań inwestycyjnych .....	282
124. Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a rozpoczęcie działalności eksportowej.....	283
125. Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a zwiększenie skali eksportu .....	284
126. Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a zakres stosowania tych rozwiązań innowacyjnych.....	284
127. Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a czas stosowania tych rozwiązań innowacyjnych.....	285
128. Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a przedmiot inwestycji.....	286
129. Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a konkurencyjność firmy.....	287
130. Podział środków na poszczególne programy operacyjne.....	291

## B. Rysunki

1. Schemat tematyki zawartej w pracy.....	12
2. Struktura nakładów inwestycyjnych prywatnych przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób według źródeł finansowania w 2005 roku (w %).....	31
3. Rynki GPW w Polsce.....	117
4. Etapy rozwoju projektu.....	125
5. Przeciętny procentowy poziom finansowania inwestycji w części refundowanych ze środków UE według wielkości firmy w latach 2004-2007.....	132
6. Wartość podpisanych umów o dofinansowanie / wydanych decyzji w ramach całego Programu.....	172
7. Wartość dokonanych płatności (EFRR + współfinansowanie krajowe) w ramach całego Programu.....	173
8. Priorytet I Sektorowego Programu Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw – poziom wykorzystania w latach 2004-2006.....	173
9. Priorytet II Sektorowego Programu Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw – poziom wykorzystania w latach 2004-2006.....	174
10. Poziom wykorzystania Sektorowego Programu Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw ogółem (wraz z programem Pomoc Techniczna) w latach 2004-2006.....	175
11. Doświadczenie w ubieganiu się o fundusze UE a wielkość firmy.....	195
12. Fundusze strukturalne wykorzystane przez MŚP obecnie a wielkość firmy.....	196
13. Profil działalności MŚP wykorzystujących fundusze strukturalne a wielkość firmy.....	199
14. Profil działalności będący przedmiotem projektu UE a rodzaj działalności, której dotyczył projekt.....	201
15. Rodzaj inwestycji będący przedmiotem projektu UE a wielkość firmy.....	202
16. Wielkość firmy a cele stawiane przez firmy realizujące program strukturalne UE.....	205
17. Miejsce działalności firmy a stopień realizacji inwestycji w sytuacji nieotrzymania refundacji.....	210
18. Zmiany kosztów jednostkowych produkcji lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a lokalizacja firmy.....	214
19. Zmiany cen oferowanych produktów lub świadczonych usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a lokalizacja firmy.....	218
20. Rodzaj funduszu UE, z którego finansowany był projekt a działalność eksportowa MŚP.....	235
21. Cel współfinansowanego projektu a działalność eksportowa MŚP.....	236
22. Lokalizacja firmy a działalność eksportowa MŚP.....	238
23. Zmiana kosztów jednostkowych w firmach realizujących projekty UE a rozpoczęcie działalności eksportowej.....	240
24. Liczba wprowadzonych nowych produktów w firmach w wyniku realizacji projektów współfinansowanych z funduszy UE a rozpoczęcie działalności eksportowej.....	245
25. Liczba wprowadzonych ulepszonych produktów w firmach w wyniku realizacji projektów współfinansowanych z funduszy UE a rozpoczęcie działalności eksportowej.....	247
26. Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a poprawa warunków ochrony środowiska.....	255
27. Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a poprawa warunków ochrony środowiska.....	257
28. Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a nowo wprowadzone produkty.....	259
29. Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a wprowadzone nowe usługi.....	260
30. Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a wprowadzone ulepszonych produktów.....	262
31. Wpływ inwestycji współfinansowanych z funduszy UE na wzrost eksportu w MŚP a wprowadzone ulepszonych usług.....	264
32. Poprawa konkurencyjności firm w 2004-2007 w oparciu o jakość dóbr i usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a lokalizacja przedsiębiorstwa.....	267
33. Poprawa konkurencyjności firm w oparciu o cenę dóbr i usług w wyniku realizacji refundowanej inwestycji a wielkość przedsiębiorstwa.....	268
34. Innowacyjne działania MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a rodzaj i zasięg innowacyjności.....	279

35. Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a lokalizacja firmy.....	281
36. Rodzaj innowacyjności wdrożonej przez MŚP w ramach finansowania inwestycji z funduszy strukturalnych a czas stosowania tych rozwiązań innowacyjnych.....	285
37. Fundusze strukturalne w Polsce programowanie 2007-2013 .....	289

## **Załącznik**

Informacje zawarte w Ankiecie objęte są tajemnicą  
statystyczną i służyć będą wyłącznie celom naukowym.  
Przed wypełnieniem należy zapoznać się z treścią  
kwestionariusza oraz z podstawowymi wyjaśnieniami.

UNIwersytet Ekonomiczny  
Katedra Makroekonomii i Gospodarki Żywnościowej  
Al. Niepodległości 10, 60-967 Poznań

Stan na 30 września 2008

Numer kwestionariusza \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_/

### ANKIETA

#### W SPRAWIE WPŁYWU FUNDUSZY STRUKTURALNYCH NA ROZWÓJ MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W WOJEWÓDZTWIE WIELKOPOLSKIM

W trakcie obserwacji nie wypełniać miejsc przeznaczonych  
do symbolizacji odpowiedzi

1. Jakie doświadczenie w ubieganiu się o fundusze UE posiada firma? *Proszę wstawić wybraną przez siebie odpowiedź wpisując znak X w wykropkowane miejsce.*

- 1 Sapard .....
- 2 Phare .....
- 3 SPO-WKP .....
- 4 Inne .....
- 5 Brak .....


2. Z którego funduszu strukturalnego firma korzystała? *Proszę wstawić wybraną przez siebie odpowiedź wpisując znak X w wykropkowane miejsce.*

- 1. SPO-WKP 2.2.1 ....
- 2. SPO-WKP 2.3 ....
- 3. SPO-WKP 2.4 ....
- 4. Phare ....
- 5. Inne:, (jakie?) ....


Oznaczenia w zakresie pytania nr 2:

(SPO-WKP 2.2.1 - Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw Działanie 2.2.1 (SPO-WKP 2.3 - Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw Działanie 2.3 (SPO-WKP 2.4 - Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw Działanie 2.4
---

3. Jakiej działalności dotyczył zrealizowany projekt SPO-WKP? *Proszę wstawić wybraną przez siebie odpowiedź wpisując znak X w wykropkowane miejsce.*

- 1. Produkcja ....
- 2. Usługi ....
- 3. Handel ....
- 4. Inny ....




4. Jaki rodzaj inwestycji firma dokonała w wyniku realizacji projektu z funduszy strukturalnych? Proszę wstawić wybraną przez siebie odpowiedź wpisując znak X w wykropkowane miejsce.

- 1. Zakup budynku/budowli .....
- 2. Zakup maszyn i urządzeń .....
- 3. Zakup wartości niematerialnych i prawnych .....
- 4. Komputeryzacja firmy .....
- 5. Inne, jakie?.....


5. W jaki sposób firma finansowała inwestycję? Proszę podać udział procentowy. Proszę wstawić wybraną przez siebie odpowiedź wpisując znak X w wykropkowane miejsce.

A. Środki własne (%)		B. Kredyt (%)		C. Leasing (%)		D. Inne jakie? (%).....	
1. 0-10 .....		1. 0-10 .....		1. 0-10 .....		1. 0-10 .....	
2. 10-20 .....		2. 10-20 .....		2. 10-20 .....		2. 10-20 .....	
3. 20-30 .....		3. 20-30 .....		3. 20-30 .....		3. 20-30 .....	
4. 30-40 .....		4. 30-40 .....		4. 30-40 .....		4. 30-40 .....	
5. 40-50 .....		5. 40-50 .....		5. 40-50 .....		5. 40-50 .....	
6. 60-80 .....		6. 60-80 .....		6. 60-80 .....		6. 60-80 .....	
7. 80-100 .....		7. 80-100 .....		7. 80-100 .....		7. 80-100 .....	
8. 100 .....		8. 100 .....		8. 100 .....		8. 100 .....	

6. Jaki był cel inwestycji? Powody ubiegania się? Proszę wstawić wybraną przez siebie odpowiedź wpisując znak X w wykropkowane miejsce.

- 1. Zwiększenie konkurencyjności na rynku krajowym .....
- 2. Zwiększenie konkurencyjności na rynku międzynarodowym .....
- 3. Współpraca firmy z jednostkami badawczo rozwojowymi .....
- 4. Poprawa jakości oferowanych dóbr/usług .....
- 5. Zwiększenie bazy kapitałowej .....
- 6. Rozwój strategii eksportowej .....
- 7. Rozpoczęcie działalności gospodarczej .....
- 8. Inne, jakie? .....


7. W przypadku, kiedy złożony projekt (pytanie 2) nie zostałby zakwalifikowany do współfinansowania, to czy: Proszę wstawić wybraną przez siebie odpowiedź wpisując znak X w wykropkowane miejsce.

1. Zostałby on zrealizowany w terminie i zakresie przewidzianym we wniosku .....	
2. Zostałby on zrealizowany w terminie późniejszym, w zakresie przewidzianym we wniosku .....	
3. Zostałby on zrealizowany w terminie przewidzianym we wniosku, ale w ograniczonym zakresie .....	
4. Zostałby on zrealizowany w terminie późniejszym i w ograniczonym zakresie .....	
5. Nie zostałby on zrealizowany w ogóle .....	

8. Proszę się teraz wypowiedzieć na następujące pytania, zawarte w poniższej tabeli. Do oceny wykorzystaj 5 stopniową skalę.

	[1] - Zdecydowanie nie	[2] - Raczej nie	[3] - Trudno powiedzieć	[4] - Raczej tak	[5] - Zdecydowanie tak
1. Inwestycja była zlokalizowana w parku przemysłowym, parku naukowo-technologicznym lub inkubatorze przedsiębiorczości,					
2. Czy w przypadku niezrealizowania inwestycji firma musiałaby być zamknięta ze względu na niespełnienie norm UE?					
3. Przedsiębiorca jest twórcą technologii będącej przedmiotem inwestycji					



14. Czy realizowany projekt miał wpływ na poprawę warunków ochrony środowiska? *Proszę wstawić wybraną przez siebie odpowiedź wpisując znak X w wykropkowane miejsce.*

2. Zdecydowanie tak ....	<input type="checkbox"/>
3. Raczej tak ....	<input type="checkbox"/>
4. Trudno powiedzieć ....	<input type="checkbox"/>
5. Raczej nie ....	<input type="checkbox"/>
6. Zdecydowanie nie ....	<input type="checkbox"/>

15. Czy realizacja projektu miała wpływ na warunki BHP? *Proszę wybrać tylko 1 odpowiedź wpisując w wykropkowane miejsce znak X*

1. Tak – poprawa .....	<input type="checkbox"/>
2. Brak wpływu .....	<input type="checkbox"/>
3. Pogorszenie .....	<input type="checkbox"/>

16. Czy w wyniku realizacji inwestycji nastąpiła poprawa konkurencyjności w skali? *Proszę wybrać odpowiedź wpisując w wykropkowane miejsce znak X*

Skala konkurencyjności	Jakość produktów/usług	Cena produktów/usług
1. Lokalnej	.....	<input type="checkbox"/>
2. Regionalnej	.....	<input type="checkbox"/>
3. Krajowej	.....	<input type="checkbox"/>
4. Międzynarodowej	.....	<input type="checkbox"/>

17. Czy w wyniku realizacji projektu wprowadzono nowy produkt lub usługę w Pana/Pani firmie na rynek? *Proszę wstawić wybraną przez siebie odpowiedź wpisując w wykropkowane miejsce znak X*

Nowa oferta	Liczba wprowadzonych produktów / usług	
A. Produkt	1 1-5 .....	<input type="checkbox"/>
	2. 5-10 .....	<input type="checkbox"/>
	3. powyżej 10 .....	<input type="checkbox"/>
B. Usługa	1 1-5 .....	<input type="checkbox"/>
	2. 5-10 .....	<input type="checkbox"/>
	3. powyżej 10 .....	<input type="checkbox"/>

18. Czy w wyniku realizacji projektu ulepszono jakiś produkt lub usługę w Pana/Pani firmie? *Proszę wstawić wybraną przez siebie odpowiedź wpisując znak X w wykropkowane miejsce.*

Ulepszona oferta	Liczba ulepszonych produktów/usług	
A. Produkt	1 1-5 .....	<input type="checkbox"/>
	2. 5-10 .....	<input type="checkbox"/>
	3. powyżej 10 .....	<input type="checkbox"/>
B. Usługa	1 1-5 .....	<input type="checkbox"/>
	2. 5-10 .....	<input type="checkbox"/>
	3. powyżej 10 .....	<input type="checkbox"/>

19. Czy w wyniku inwestycji firma rozpoczęła działalność eksportową? *Proszę wybrać tylko 1 odpowiedź wpisując znak X w wykropkowane miejsce.*

1. Tak	.....	<input type="checkbox"/>
2. Nie	.....	<input type="checkbox"/>
3. Brak związku inwestycji z działalnością eksportową	.....	<input type="checkbox"/>

20. Czy w wyniku realizacji projektu zwiększył się eksport produktów/usług firmy? Proszę wybrać tylko 1 odpowiedź wpisując znak X w wykropkowane miejsce.

1. Tak	.....	
2. Nie	.....	
3. Brak związku inwestycji z działalnością eksportową	.....	

21. Czy w wyniku realizacji projektu została wdrożona innowacyjność? Jeśli tak to jaka? Istnieje możliwość wyboru kilku odpowiedzi. Proszę wstawić wybrane przez siebie odpowiedzi wpisując znak X w wykropkowane miejsce.

1. Procesowa	.....	
2. Produktowi	.....	
3. Organizacyjna	.....	
4. Marketingowa	.....	
5. Nie została wdrożona żadna innowacyjność	.....	

22. Jaki ma zasięg wdrożona innowacyjność? Proszę wstawić wybraną przez siebie odpowiedź wpisując znak X w wykropkowane miejsce.

Zasięg	Procesowa innowacyjność	
1. W skali kraju	.....	
2. W skali świata	.....	

Zasięg	Produktowa innowacyjność	
1. W skali kraju	.....	
2. W skali świata	.....	

23. Czy wprowadzana technologia istniała kiedykolwiek w Polsce? Proszę wybrać tylko 1 odpowiedź wpisując znak X w wykropkowane miejsce.

1. Tak	.....	
2. Nie	.....	

24. Czy wprowadzana technologia istniała kiedykolwiek na świecie? Proszę wybrać tylko 1 odpowiedź wpisując znak X w wykropkowane miejsce.

1. Tak	.....	
2. Nie	.....	

25. Od jak dawna stosowana jest w Polsce wdrażana w wyniku projektu innowacyjna technologia?

Ilość lat stosowania technologii	Odpowiedź	
1. Od 0 do 1 roku	.....	
2. Powyżej 1 roku do 3 lat	.....	
3. Powyżej 3 lat do 5 lat	.....	

**INFORMACJE O RESPONDENCIE**

M1. Jaka jest forma prawna Pani/Pana przedsiębiorstwa (instytucji)? <i>Właściwe podkreślić</i>	1) przedsiębiorstwo państwowe (spółka Skarbu Państwa) 2) spółka akcyjna 3) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością 4) spółka komandytowa 5) spółka jawna 6) spółka cywilna 7) działalność gospodarcza osoby fizycznej 8) spółdzielnia	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
M2. Przedsiębiorstwo (instytucja) (...) <i>Można wybrać kilka odpowiedzi</i>	1) działa tylko na rynku krajowym 2) działa na rynku krajowym i zagranicznym 3) zajmuje się produkcją 4) zajmuje się handlem 5) wykonuje usługi 6) eksportuje (towary/usługi) 7) importuje (towary/usługi)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
M3. Czy w Pana przedsiębiorstwie (instytucji) posiadają udziały osoby zagraniczne (osoby fizyczne zamieszkałe za granicą lub podmioty zarejestrowane za granicą)? <i>Właściwe podkreślić</i>	1) tak 2) nie	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

M4. Miejsce wykonywania działalności? <i>Właściwe podkreślić</i>	1) Miasto 2) Wieś	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
M5. Czy firma to przedsiębiorstwo? <i>Właściwe podkreślić</i>	1) Mikro 0-9 pracowników 2) Małe 10-49 pracowników 3) Średnie 50 – 249	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

M6. Przychód brutto firmy w roku 2007? <i>Właściwe podkreślić</i>	1) do 30 000 zł 2) 30 001 - 100 000 zł 3) 100 001 - 200 000 zł 4) 200 001 - 1 000 000 zł 5) 1 000 001 - 5 000 000 zł 6) powyżej 5 000 000 zł 7) odmowa odpowiedzi	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
M7. Stanowisko Pani/Pana w przedsiębiorstwie (instytucji)? <i>Właściwe podkreślić</i>	1) szef firmy/ instytucji (właściciel, prezes, dyrektor) 2) zastępca szefa (współwłaściciel, wiceprezes, zastępca dyrektora) 3) osoba odpowiedzialna za HRM/ dyrektor personalny/ dyrektor wykonawczy 4) inne - jakie?.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

M8. Jakie jest Pani/Pana wykształcenie? <i>Właściwe podkreślić</i>	1) średnie 2) wyższe 3) inne dodatkowe – jakie? _____/___/	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
---	--	--

M9. Płeć respondenta <i>Właściwe podkreślić</i>	1) mężczyzna 2) kobieta	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
--	----------------------------	--