

Wydział Ekonomii



UNIwersytet Ekonomiczny
w Poznaniu

mgr Magda Wojdyła-Bednarczyk

**Wpływ Funduszy Unii Europejskiej
na Gospodarkę Województwa Wielkopolskiego**

Rozprawa doktorska

Promotor: Prof. dr hab. Kazimierz Pająk

Poznań 2015

WSTĘP	4
--------------------	---

Rozdział 1

MIKRO, MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA W GOSPODARCE KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ 11 |

1.1. Znaczenie oraz rola mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce krajów Unii Europejskiej	11
--	----

1.2. Perspektywy oraz bariery funkcjonowania i rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw	17
--	----

1.3. Potencjał i potrzeby innowacji mikro, małych i średnich przedsiębiorstw	24
---	----

1.4. Analiza sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce na tle sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w innych krajach Unii Europejskiej	30
--	----

1.4.1. Liczba mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i w innych krajach Unii Europejskiej	30
---	----

1.4.2. Liczba pracujących w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach w Polsce i w innych krajach Unii Europejskiej	38
--	----

1.4.3. Udział mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w wytwarzaniu Produktu Krajowego Brutto w Polsce i w innych krajach Unii Europejskiej.....	48
--	----

1.5. Wnioski z przeprowadzonej analizy porównawczej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i w innych krajach Unii Europejskiej	57
---	----

Rozdział 2.

OCENA INSTRUMENTÓW WSPIERANIA MIKRO, MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W OPARCIU O FUNDUSZE UNII EUROPEJSKIEJ 61 |

2.1. Charakterystyka instrumentów wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw stosowanych w wybranych krajach Unii Europejskiej na przykładzie funduszy unijnych ..	61
--	----

2.2. Ocena instrumentów wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w wybranych krajach Unii Europejskiej	81
--	----

2.2.1 Ocena instrumentów finansowych wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w wybranych krajach Unii Europejskiej	82
---	----

2.2.2 Ocena instrumentów niefinansowych wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w wybranych krajach Unii Europejskiej	88
--	----

2.3. Ocena wykorzystania instrumentów finansowych na przykładzie funduszy Unii Europejskiej w Polsce w latach 2004-2006 oraz w latach 2007-2013	93
2.4. Ocena krytyczna instrumentów finansowych wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim	101

Rozdział 3.

WPLYW FUNDUSZY UNII EUROPEJSKIEJ POPRZEZ MIKRO, MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA NA GOSPODARKE WOJEWÓDZTWA WIELKOPOLSKIEGO NA PODSTAWIE PROWADZONYCH BADAŃ	119
--	------------

3.1. Metoda badania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw województwa wielkopolskiego	119
3.2. Charakterystyka ankietowanych mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z województwa wielkopolskiego oraz ich wpływ na gospodarkę	124
3.3. Analiza wpływu funduszy Unii Europejskiej poprzez mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa na gospodarkę województwa wielkopolskiego w latach 2007-2013 ...	147
3.4. Perspektywa finansowa 2014-2020 jako nowy system wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw	162
3.5. Wnioski z przeprowadzonej oceny badań	166
3.5.1. Wnioski z badań przeprowadzonych na podstawie kryterium: program unijny	166
3.5.2. Wnioski z badań przeprowadzonych na podstawie kryterium: działanie w ramach programów unijnych.....	176
3.5.3. Wnioski z badań przeprowadzonych na podstawie kryterium: branża	186

Rozdział 4.

KONCEPCJA METODYKI SYSTEMU WSPIERANIA MIKRO, MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW ORAZ JEGO PROPOZYCJA DLA WOJEWÓDZTWA WIELKOPOLSKIEGO	197
--	------------

4.1. Założenia ogólne wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z funduszy Unii Europejskiej a ich wpływ na gospodarkę	197
4.2. Metodyka wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z funduszy unijnych	207

4.3. Analiza SWOT sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim	219
4.4. Proponowany system wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim	223
4.5. Określenie przewidywanych skutków ekonomicznych zaproponowanego systemu wspierania małych i średnich przedsiębiorstw z funduszy Unii Europejskiej w województwie wielkopolskim	261
ZAKOŃCZENIE	270
STRESZCZENIE PRACY W JĘZYKU ANGIELSKIM	275
BIBLIOGRAFIA	278
SPIS TABEL	286
SPIS WYKRESÓW	292
SPIS RYSUNKÓW	296
KWESTIONARIUSZ ANKIETY	298

WSTĘP

Przynależność Polski do Unii Europejskiej dała szansę znacznego rozwoju gospodarki rynkowej i wzmocnienia stabilności demokratycznego porządku. Z chwilą przystąpienia Polski do UE zmieniła się w zasadniczy sposób perspektywa rozwoju. Wraz z nią zmienił się docelowy horyzont niezbędnych zmian oraz osiągania celów. Dzięki integracji pojawiły się nowe, możliwe do zastosowania instrumenty.

Wpływ korzystania z funduszy Unii Europejskiej można obserwować zarówno na szczeblu krajowym, jak i regionalnym. W województwie wielkopolskim dobrze zainwestowane środki unijne korzystnie wpływają na dynamikę wzrostu produktu krajowego brutto, zwiększają konkurencyjność regionu, a także pomagają tworzyć nowe miejsca pracy. Ich dostępność umożliwiła zrealizowanie szeregu inwestycji w zakresie infrastruktury komunalnej czy transportowej. Wykorzystanie funduszy ma też wpływ na złagodzenie w regionie skutków światowego kryzysu finansowego i gospodarczego. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) decydują o sile gospodarek świata, wytwarzając większość produktu krajowego. Podmioty te stanowią w społeczeństwie fundament stabilnego rozwoju klasy średniej. Rozwój i konkurencyjność przedsiębiorstw z sektora MSP decyduje o rozwoju i konkurencyjności gospodarczej poszczególnych krajów, jak również ma wpływ na ich pozycję na rynkach międzynarodowych.¹

W każdym województwie Polski w rękach prywatnych przedsiębiorców jest od 85% do 95% ogółu zarejestrowanych podmiotów gospodarczych, więc mają one znaczny wpływ na region. Liczebność i wkład sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w tworzenie PKB potwierdza, że stanowią one trzon polskiej gospodarki. Przedsiębiorstwa należące do sektora MSP zatrudniają ponad 6 mln pracowników.²

Zarówno czynniki rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw jak i bariery ograniczające taki rozwój są przedmiotem licznych badań. Do głównych cech gospodarki rynkowej zalicza się przewagę sektora prywatnego, jak również znaczący udział firm MSP w tworzeniu produkcji i usług. To głównie mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią o sile oraz konkurencyjności tych gospodarek. Należy pamiętać, iż podmioty te funkcjonują w złożonym i dynamicznym otoczeniu regionalnym, w którym występuje wiele różnorodnych form i instrumentów pomocowych. Z jednej strony zwraca się uwagę na bogactwo

¹ Przegląd Naukowo-Metodyczny, *Edukacja dla bezpieczeństwa*, 2013, Poznań, str. 187.

² Hryniewiecka M., 2015, *Wpływ funduszy unijnych na rozwój sektora MSP w Polsce w latach 2007-2013*, Warszawa, str. 12-13.

i różnorodność form i instrumentów pomocowych możliwych do wykorzystania na poziomie regionalnym, ale z drugiej na istotne dysproporcje poszczególnych regionów w zakresie ich stosowania. Co więcej, działania realizowane w celu wspierania sektora MSP wydają się wciąż jeszcze niewystarczające. Dowodem na to jest chociażby krytyka ze strony naukowców, dotycząca zbyt wyraźnej roli koncepcyjnej i realizacyjnej państwa w systemie wspierania przedsiębiorstw wobec marginalnego znaczenia instytucji samorządności gospodarczej.³ Kilkunastoletni okres transformacji polskiej gospodarki pokazuje, iż sektor MSP nie rozwija się tak dynamicznie jak w innych krajach Unii Europejskiej. Występujące bariery w tym głównie finansowe utrudniają ich funkcjonowanie i rozwój. Podjęta w Polsce decentralizacja polityki wspierania MSP oraz znaczny wzrost funduszy przeznaczonych na ten cel, stworzył możliwość opracowania takiego systemu na poziomie regionalnym. W ramach 16 Regionalnych Programów Operacyjnych realizowana była polityka wspierania przedsiębiorstw. Brakuje jednak systemowego podejścia do problematyki wpływu funduszy UE na gospodarkę województwa wielkopolskiego.

Celem niniejszej pracy było więc opracowanie systemu wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim wraz z określeniem przewidywanych skutków tak zaproponowanego systemu.

Uzasadnienie wyboru tematu rozprawy

Podjęcie tematu dotyczącego wpływu funduszy Unii Europejskiej poprzez przedsiębiorstwa na gospodarkę województwa wielkopolskiego jest uzasadnione z kilku powodów. W pierwszej kolejności należy wskazać na potencjał segmentu mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, który wynika głównie z pozycji i roli tego sektora w gospodarce. W Polsce w 2011 roku funkcjonowało aktywnie 1 784,6 przedsiębiorstw, z czego 95,9% stanowiły mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa – są one zatem najliczniejszą grupą podmiotów w gospodarce.⁴ Z danych GUS z 2011 roku wynika, iż udział w tworzeniu PKB przedsiębiorstw w 47,6 % miały MSP – w tym 29,6% mikroprzedsiębiorstwa, natomiast duże przedsiębiorstwa 24%. Pod względem liczby przedsiębiorstw Polska jest szóstą gospodarką Unii Europejskiej.

³ Safin K., 2008, *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, str. 219.

⁴ PARP, 2013, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce na podstawie analiz PARP*, Departament Rozwoju Przedsiębiorczości i Innowacyjności PARP, Warszawa, str. 52.

Drugą kwestią uzasadniającą podjęcie tematu jest duże znaczenie instrumentów w otoczeniu finansowym MSP – w tym funduszy unijnych, które wpływają na stan finansów przedsiębiorstw, a przez to na ich konkurencyjność. Należy również podkreślić, iż województwo wielkopolskie było liderem we wdrażaniu inicjatywy JEREMIE w Polsce w okresie programowania 2007-2013. Kolejnym powodem wyboru tematu jest brak analizy prezentującej wpływ funduszy Unii Europejskiej - w tym Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego (WRPO) i Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (POIG) poprzez przedsiębiorstwa na gospodarkę w latach 2007-2013.

Dodatkowym motywem podjęcia tematu jest kilkuletnie doświadczenie w obsłudze merytoryczno-technicznej projektów unijnych w województwie wielkopolskim.

Cel pracy i hipotezy badawcze

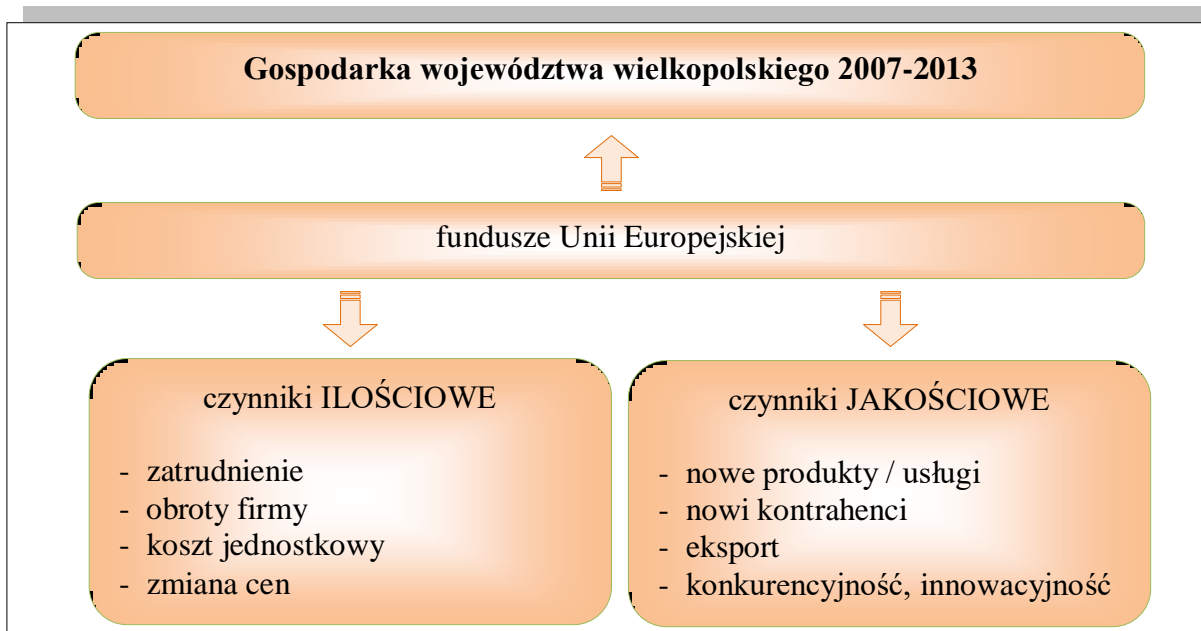
Za cel główny pracy przyjęto określenie w ujęciu teoretycznym i w świetle badań empirycznych – wpływu funduszy Unii Europejskiej na gospodarkę województwa wielkopolskiego w latach 2007-2013. Zadania badawcze dotyczą:

1. Określenia wpływu funduszy Unii Europejskiej na gospodarkę województwa wielkopolskiego w II perspektywie finansowej.
2. Dokonania oceny stopnia wykorzystania funduszy unijnych przez przedsiębiorstwa.
3. Dokonania analizy cech wybranych instrumentów z otoczenia finansowego sektora MSP w szczególności funduszy Unii Europejskiej.
4. Zbadania relacji pomiędzy przedsiębiorstwami a funduszami unijnymi z punktu widzenia ich wpływu na gospodarkę.
5. Analizy i oceny postaw MSP wobec funduszy Unii Europejskiej.

W pracy sformułowano następujące hipotezy badawcze:

1. Fundusze Unii Europejskiej oddziałując na mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa ustabilizowały cykl koniunkturalny a tym samym gospodarkę województwa wielkopolskiego w II okresie programowania 2007-2013.
2. Obszary przeznaczania środków w ramach Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego oraz Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka miały nierównomierny wpływ na poszczególne rynki lokalne w województwie wielkopolskim w latach 2007-2013.

Źródła informacji i metody badawcze



Rysunek nr 1. Ujęcie graficzne badanego problemu

Źródło: Opracowanie własne

Podjęmowany problem naukowy oraz zdefiniowane cele i hipotezy rozprawy zadecydowały o wyborze metod badawczych. Przeprowadzone zostały:

a). szerokie badania literaturowe obejmujące polskojęzyczne oraz anglojęzyczne opracowania poświęcone tematyce:

- mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i za granicą,
- instrumentów wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej oraz Polsce (w tym w województwie wielkopolskim) w ramach dokumentów:
 - Innowacyjna Wielkopolska. Regionalna Strategia Innowacji z roku 2010,
 - Regionalna Strategia Innowacji dla Wielkopolski na lata 2010-2020,
 - Podstawy prawne realizacji polityki regionalnej w Polsce w okresie 2007-2013,
 - Raporty Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową,
 - Diagnoza sytuacji społeczno-gospodarczej województwa wielkopolskiego z roku 2011,
 - Dane z Eurostatu, GUSu, roczników statystycznych,
 - Bazy danych: WROT (Wielkopolskie Regionalne Obserwatorium Statystyczne),
 - Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny (WRPO) oraz Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (POIG) na lata 2007-2013 (dokumenty wspólnotowe, krajowe, regionalne),
 - Badania Komitetu Regionów: www.cor.europa.eu.

b). przeanalizowane dostępne dane statystyczne oraz dane wynikające z przeprowadzonych badań MSP w zakresie relacji przedsiębiorstw z funduszami unijnymi,

c). badania własne w formie konsultacji, własny kwestionariusz ankietowy.

Uwzględniona została najnowsza literatura przedmiotu obejmująca głównie lata 2007-2013. Dużą rolę w opracowaniu pełniły raporty publikowane przez Komisję Europejską, Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, Wielkopolską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości Sp. z o.o., jak również materiały źródłowe w postaci aktów prawnych. Wykorzystana w pracy została także lista beneficjentów programów WRPO i POIG z Systemu Informatycznego Monitoringu i Kontroli (SIMIK) oraz strony internetowej www.poig.gov.pl.

Proces prowadzonych badań został podzielony na trzy etapy:

Etap I - FAZA STRUKTURYZUJĄCA: Rozpoznanie logiki działań poszczególnych programów z Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego (działania 1.1 Rozwój mikroprzedsiębiorstw, działania 1.2 Wsparcie rozwoju MSP) oraz Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (działania 8.1 Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej, działania 8.2 Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B) w województwie wielkopolskim.

Etap II – FAZA BADAWCZA: Badanie przeprowadzone zostało metodą kwestionariusza ankietowego w okresie kwiecień - maj 2015 roku. Do badania wybrane zostały mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa z województwa wielkopolskiego, które miały już doświadczenie w korzystaniu z dostępnych instrumentów wspierania w latach 2007-2013. Otrzymano 105 poprawnie wypełnionych kwestionariuszy ankietowych od przedsiębiorstw, którym udzielono finansowego wsparcia w ramach:

- działania 1.1 Rozwój mikroprzedsiębiorstw, Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny /badane mikroprzedsiębiorstwa/;
- działania 1.2 Wsparcie rozwoju MSP, Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny /badane mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa/;
- działania 8.1 Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej, Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka /badane mikro i małe przedsiębiorstwa/;
- działania 8.2. Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B, Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka /badane mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa/.

W badaniu wykorzystane zostały między innymi następujące metody analizy statystycznej:

1. Test t-Studenta,
2. Test analizy wariancji (ANOVA),

3. Współczynnik C-Pearsona,
4. Test niezależności χ^2 (chi-kwadrat).

Etap III – FAZA ANALITYCZNA: Opisanie wszystkich zebranych dotychczas informacji i danych, ich interpretacja, weryfikacja postawionych hipotez badawczych, odpowiedź na postawione pytania badawcze i w efekcie realizacja założonych celów badania. Dodatkowym elementem było wypracowanie modelu metodologii oraz wskaźników, które będą mogły być w przyszłości wykorzystywane do okresowych analiz dotyczących wpływu funduszy Unii Europejskiej poprzez przedsiębiorstwa na gospodarkę danego regionu/ kraju.

Struktura i treści pracy

Układ pracy podporządkowany został przedstawionym wcześniej celom i hipotezom badawczym pracy. Rozprawa składa się łącznie z czterech rozdziałów.

W rozdziale pierwszym zaprezentowano mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarkach wybranych krajów Unii Europejskiej. Określono ich rolę, potencjał oraz bariery funkcjonowania. Porównano czynniki, które sprzyjają oraz nie sprzyjają wzrostowi firm, a także wskazano jaki jest potencjał i potrzeby innowacji przedsiębiorstw. W rozdziale tym, dokonano także analizy sektora MSP biorąc pod uwagę między innymi liczbę zatrudnionych w nim osób czy udział w tworzeniu produktu krajowego brutto.

Rozdział kończy przeprowadzona analiza porównawcza przedsiębiorstw w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej.

Rozdział drugi stanowi ocenę instrumentów finansowych i niefinansowych wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w wybranych krajach Unii Europejskiej. Przeprowadzona została charakterystyka instrumentów wspierania w oparciu o fundusze unijne. W dalszej części sklasyfikowano poszczególne źródła finansowania dla MSP w oparciu o ich dostępność. Dokonano porównania wykorzystania funduszy Unii Europejskiej w dwóch perspektywach finansowych tj. w latach 2004-2006 oraz 2007-2013. Ostatnim zagadnieniem poruszonym w tym rozdziale jest dokonana ocena krytyczna instrumentów finansowych wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim.

Metodę badania przedsiębiorstw województwa wielkopolskiego przedstawiono w **rozdziale trzecim**. Poza charakterystyką ankietowanych MSP, dokonano analizy wpływu funduszy unijnych poprzez przedsiębiorstwa na gospodarkę województwa wielkopolskiego w II perspektywie finansowej. Zaprezentowano podział środków finansowych dla Polski

na lata 2014-2020. W rozdziale tym odniesione zostały cele poznawcze do sytuacji w Wielkopolsce oraz zawarte wnioski z przeprowadzonych wcześniej analiz.

W rozdziale czwartym zaprezentowano założenia ogólne wspierania przedsiębiorstw z funduszy unijnych wraz z ich wpływem na gospodarkę. Zaproponowano metodykę wspierania przedsiębiorstw z europejskich funduszy oraz przeprowadzono analizę SWOT (mocne i słabe strony, szanse oraz zagrożenia) sektora MSP w województwie wielkopolskim. Korzystając z wyników tej analizy zaprezentowano system wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z funduszy Unii Europejskiej wraz z określeniem przewidywanych skutków ekonomicznych zaproponowanego systemu.

Rozdział 1.

MIKRO, MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA W GOSPODARCE KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

W literaturze krajów Unii Europejskiej istnieje duże zróżnicowanie w definiowaniu mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Podejmowane są próby ujednoczenia definicji, by móc prowadzić badania porównawcze. Wśród zasadniczych problemów wyróżnić należy wybór kryteriów oraz pułapy umożliwiające ich klasyfikację. Dokonany został wybór optymalnej definicji przedsiębiorstwa dla potrzeb opracowania systemu wspierania mikro, małych i średnich firm na podstawie analizy literatury przedmiotu. Podjęto także próbę ujednoczenia stanowiska w kwestii znaczenia i roli, jakie pełnią te przedsiębiorstwa w krajach gospodarki rynkowej. Kluczowe stało się również porównanie sektora mikro, małych i średnich firm w Polsce i wybranych krajach Unii Europejskiej.

1.1. Znaczenie oraz rola mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce krajów Unii Europejskiej

Rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w pełni wykorzystujących swój potencjał stanowi o sukcesie gospodarczym Europy. W definiowaniu MSP najprostszą w zastosowaniu grupę wyznaczników stanowią kryteria ilościowe. Najpowszechniejszą z nich jest liczba osób zatrudnionych, określająca w dużej mierze potencjał firmy. Obecnie to kryterium jednak maleje, gdyż w coraz mniejszym stopniu cecha ta świadczy o sile ekonomicznej jednostki. Brane są pod uwagę kryteria świadczące o osiągniętych wynikach ekonomicznych, w tym wartości obrotu w skali roku. Należy przy tym pamiętać, iż definicje MSP oparte na wyżej wymienionych kryteriach ilościowych mogą opisywać zarówno firmy od strony nakładów, jak chociażby wielkość zatrudnienia czy kapitał oraz osiągniętych efektów działania, w tym wysokość obrotów czy zysk. Są to kryteria obiektywne i wymierne, choć ze względu na nieporównywalność wartości danego kryterium w odniesieniu do podmiotów działających w różnych branżach, ich zastosowanie jest ograniczone.

Kryteria jakościowe mają charakter opisowy i polegają na wyszczególnieniu z ogółu przedsiębiorstw firm mikro, małych i średnich na podstawie cech charakterystycznych dla danego sektora. Są one z reguły trudne do zdefiniowania i nieobiektywne. Zalicza się do nich:

elastyczność, zdolność adaptacji, kreatywność czy szybkość procesu decyzyjnego. W związku z występowaniem różnorodności MSP, nie bierze się pod uwagę jednego, wybranego kryterium klasyfikacji, a charakterystyki zarówno ilościowe jak i jakościowe są zazwyczaj ze sobą łączone. Niektóre definicje oparte są tylko na kryteriach jakościowych. Takim przykładem jest zaproponowane w 1953 roku przez Small Business Act ujęcie obowiązujące do dziś w USA. Mała firma definiowana jest jako ta, która stanowi niezależną własność, czyli działa niezależnie oraz nie dominuje na rynku, na którym działa.⁵ Definicje oparte jednak jedynie na kryteriach jakościowych nie są przydatne przy realizacji polityki wsparcia sektora MSP. Dlatego też istotnym staje się wykorzystanie kryteriów ilościowych w definicji mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Ustawa z dnia 19 listopada 1999 roku - Prawo działalności gospodarczej, zastąpiła termin podmiot gospodarczy, którym posługiwała się Ustawa o działalności gospodarczej z 1988 roku - pojęciem przedsiębiorcy. Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z roku 2004 zmieniła wymogi w zakresie tych przedsiębiorstw. Zgodnie z tą ustawą, zakwalifikowanie przedsiębiorstwa do MSP wymaga uwzględnienia trzech czynników, tj. stanu zatrudnienia, wielkości obrotów oraz wielkości bilansowej sumy posiadanych aktywów.⁶ Obrót oraz suma bilansowa mogą być stosowane zamiennie, ponieważ są kryteriami alternatywnymi. Przedsiębiorstwo mikro zatrudnia mniej niż 10 pracowników. Roczny obrót nie jest wyższy niż 2 mln euro i/lub jego suma bilansowa nie przekracza 2 mln euro. Małe przedsiębiorstwo natomiast zatrudnia poniżej 50 pracowników. Roczny obrót nie może przekroczyć 10 mln euro i/lub suma bilansowa nie jest większa niż 10 mln euro. W przypadku średniego przedsiębiorstwa zatrudnienie wynosi do 250 pracowników. Roczny obrót nie przekracza 50 mln euro i/lub suma bilansowa rocznego zestawienia bilansowego nie jest wyższa niż 43 mln euro.⁷ Tabela nr 1 przedstawia te dane.

Tabela nr 1. Podstawowe czynniki decydujące o tym, czy dana firma może zostać uznana za MSP

Kategoria przedsiębiorstwa	Liczba pracowników	Roczny obrót	albo	Całkowity bilans roczny
Średnie	< 250	≤ 50 mln euro		≤ 43 mln euro
Małe	< 50	≤ 10 mln euro		≤ 10 mln euro
Mikro	< 10	≤ 2 mln euro		≤ 2 mln euro

Źródło: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm

⁵ Hodgetts R., Kuratko D., 1992, *Effective Small Business Management*, The Dryden Press, Orlando, str.5

⁶ Przegląd Naukowo-Metodyczny, *Edukacja dla bezpieczeństwa*, 2013, Poznań, str. 187.

⁷ Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 r., str. 25-26.

Wyróżnia się podział przedsiębiorstw na trzy kategorie, tj. przedsiębiorstwa niezależne, partnerskie oraz powiązane. Chodzi bowiem o zależności między firmami biorąc pod uwagę procentowy udział w kapitale, prawo głosu lub prawa do sprawowania pozycji dominującej. Większość mikro, małych i średnich przedsiębiorstw stanowią przedsiębiorstwa niezależne. Działają one bowiem całkowicie samodzielnie lub posiadają mniejszościowe udziały (mniej niż 25% w innych firmach). Jeżeli wysokość tych udziałów wzrośnie do 50% przedsiębiorstwa te zalicza się do partnerskich. Z kolei, przedsiębiorstwa uważa się za powiązane powyżej tego pułapu.⁸ Należy podkreślić przy tym, iż podstawowymi cechami gospodarki rynkowej jest dominująca przewaga prywatnej i publicznej własności nad państwową oraz znacząca rola sektora MSP.

Podsumowując należy stwierdzić, iż w definicji obowiązującej w Unii Europejskiej zastosowano najczęściej spotykane kryteria czyli wielkość zatrudnienia oraz wartość przychodu lub sumę bilansową. Niekiedy stosowana jest także definicja będąca przełożeniem Companies Act, w której stosowane kryteria są identyczne jak wyszczególnione przez Komisję Europejską z 2003 roku, choć wartości im odpowiadające nieco się różnią. Wielkości zatrudnienia, obroty netto i sumy bilansowe decydujące o przyporządkowaniu firmy zostały przedstawione w tabeli nr 2. Należy wziąć pod uwagę, że przedsiębiorstwo kwalifikuje się do wybranej kategorii, jeśli spełnia w danym roku dwa z trzech poniższych kryteriów.

Tabela nr 2. Kryteria klasyfikacji przedsiębiorstw w Wielkiej Brytanii według Companies Act

Kryterium	Małe przedsiębiorstwo	Średnie przedsiębiorstwo
Obrót	maks. 2,8 mln £	maks. 11,2 mln £
Suma bilansowa	maks. 1,4 mln £	maks. 5,6 mln £
Zatrudnienie	maks. 50 osób	maks. 250 osób

Źródło: Bank of England, 2014, *Finance for Small Firm – An Eleventh Report*, str. 20-24.

W statystykach OECD oraz Unii Europejskiej stosowane są definicje oparte wyłącznie na kryterium wielkości zatrudnienia, co obrazuje poniższa tabela.

⁸ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_pl.pdf

Tabela nr 3. Definicje MSP oparte na kryterium wielkości zatrudnienia

Podmiot	Wielkość zatrudnienia		
	mikro	małe	średnie
OECD	1-19	20-99	100-499
Unia Europejska	0-9	10-49	50-249

Zródło: Nehring A., 2004, Rynek pracy a rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie małopolskim, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków, str. 9-10.

Z powyższych rozważań wynika, iż rozwój mikro, małego czy średniego przedsiębiorstwa w dużej mierze jest determinowany ich cechami jakościowymi. Wpływają one bowiem na poziom przewagi konkurencyjnej, odpowiednią realizację procesów biznesowych czy efektywność procesów zarządzania. Należy jednak pamiętać, iż rozwój także związany jest z cechami osobowościowymi przedsiębiorcy, jego doświadczeniem czy motywacją w sferze prowadzenia biznesu.

Powszechnie w literaturze przedmiotu przyjmuje się, że istnieje katalog cech właściwych tylko dla sektora MSP. Różnica pomiędzy różnymi klasami wielkości przedsiębiorstw tkwi przede wszystkim w sposobie kierowania firmą czy stosunkach wewnętrznych. Osobista odpowiedzialność i gotowość do ryzyka, jak i osobiste zaangażowanie właściciela mikro, małego lub średniego przedsiębiorstwa stanowią podstawowe cechy charakteryzujące te podmioty.⁹ Najważniejszą cechą według samych MSP jest samodzielność decyzyjna, będąca głównym motywem zakładania przedsiębiorstw. Charakterystyczną cechą mikro, małych i średnich przedsiębiorstw jest także sposób finansowania bieżącej działalności i rozwoju ze szczególnym uwzględnieniem podstawowego źródła finansowania tych podmiotów jakim są kapitały własne. Przedsiębiorstwa te przyjmują najprostsze formy organizacyjne z punktu widzenia założenia i późniejszego działania, które nie wymagają tworzenia wewnętrznych struktur, zachowując przy tym pełnię władzy ale i odpowiedzialności po stronie właściciela.

Mikro, małe i średnie firmy pełnią bardzo ważne funkcje w gospodarce każdego kraju, regionu. Przedsiębiorstwa te uważane są za stymulatora rozwoju gospodarki. Istotne wydaje się, iż ich funkcjonowanie stanowi przejaw zdrowej konkurencji, a także odzwierciedla przedsiębiorczość społeczeństwa.¹⁰ Są także źródłem innowacyjności oznaczającej zdolność do

⁹ Bielawska A., 1993, *Podatek dochodowy w sterowaniu działalnością inwestycyjną małych i średnich przedsiębiorstw*, Szczecin, str.29.

¹⁰ Skowronek-Mielczarek A., 2003, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa , str. 28-31.

poszukiwania, implementacji innowacji. Choć sektor MSP ma zazwyczaj niewielki zasięg, jak również wpływ na swoje otoczenie, to zebrane w całość stanowią olbrzymią siłę gospodarczą, która napędza rozwój całej gospodarki. W pracach Karola Marksa można odnaleźć już pierwsze opinie na temat znaczenia małych firm. Według Marksa rozwój kapitalizmu spowoduje wywłaszczenie jednych kapitalistów przez drugich, co z kolei doprowadzić może do transformacji małych kapitałów w duże. Z kolei Alfred Marshall twierdził, iż w warunkach niedoskonałej konkurencji wzrost ilości firm, które działają na dużą skalę nie eliminuje mniejszych przedsiębiorstw, lecz wprost przeciwnie pozwala na ich działanie.¹¹ Rola sektora MSP zmieniała się wraz ze zmianami społeczno-gospodarczymi na świecie. Rozwój handlu, technologii oraz transportu w XIX wieku zaowocował powstaniem dużych firm.

Przemiany ustrojowe w Polsce po 1989 roku spowodowały wzrost znaczenia MSP w gospodarce. Sektor mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce podobnie jak w krajach Unii Europejskiej, odgrywa ważną rolę społeczną i gospodarczą. Wśród funkcji gospodarczych sektora MSP na wyróżnienie zasługuje:

- wpływanie na ograniczanie poziomu bezrobocia poprzez tworzenie nowych miejsc pracy w regionach, gdzie dotychczas działalność gospodarcza była słabo rozwinięta,
- aktywny udział w procesie zmian struktury przemysłowej kraju wynikającej z demonopolizacji i restrukturyzacji gospodarki,¹²
- poprawa konkurencyjności produkcji i świadczonych usług.

W roku 2000 podczas spotkania Rady Europejskiej w Portugalii przyjęto dokument European Charter for Small Enterprises (Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw), który określa główne zasady polityki Unii wobec tego sektora. Jest to pewien pakiet działań, jakie państwa członkowskie powinny podjąć w celu szerszego wsparcia sektora MSP. Wśród podstawowych kierunków działań wspierających rozwój małych i średnich przedsiębiorstw wskazano m.in. na: rozwój edukacji i szkoleń z zakresu przedsiębiorczości, tańszy i szybszy proces rejestracji firm, uproszczenie regulacji prawnych, rozwój kształcenia zawodowego czy poprawę dostępności usług elektronicznych. Zgodnie z założeniami programowymi dokumentu, małe i średnie firmy należy traktować jako główną siłę napędową gospodarki, zapewniające podnoszenie innowacyjności i szybszą integrację w ramach całej wspólnoty.¹³ Z kolei, na spotkaniu grupy roboczej OECD (Organizacja Współpracy Gospodarczej

¹¹ Piasecki B., 2002, *Przedsiębiorczość i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w XXI wieku*, Wydawnictwo Uniwersyteckie, Łódź, str.100.

¹² Piecuch T., 2010, *Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce*, C.H.Beck, Warszawa, 2010 r., str. 76-78.

¹³ Przegląd Naukowo-Metodyczny, *Edukacja dla bezpieczeństwa*, 2013, Poznań, str. 189.

i Rozwoju) w roku 2009, mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa uznano za najważniejsze ogniwo, które w przyszłości doprowadzi do wzrostu gospodarek.

Efektami ekonomicznymi związanymi z funkcjonowaniem mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oraz ich rolą w każdej gospodarce są przede wszystkim:

- efekt zatrudnienia, gdyż MSP pełnią ważną rolę w tworzeniu nowych miejsc pracy. Należy wziąć tutaj pod uwagę, iż wytworzenie produktów czy usług w tych przedsiębiorstwach jest bardziej pracochłonne niż kapitałochłonne,

- efekt produkcyjny – mikro oraz małe przedsiębiorstwa są w stanie najszybciej reagować na powstające potrzeby oraz preferencje potencjalnych klientów,

- efekt postępu technicznego – sektor ten pełni ważną rolę w procesie upowszechniania nowości, podmioty są skuteczne w stosowaniu innowacji produktowych czy organizacyjnych.

- efekt regionalnej decentralizacji – przedsiębiorstwa te działają bardziej elastycznie w kwestii wyboru lokalizacji, wspierając rozwój małych miasteczek czy terenów mniej rozwiniętych. Aktywizują w ten sposób lokalną ludność, łagodząc przy tym dysproporcje w poziomie zasobności poszczególnych warstw społeczeństwa.

Znaczenie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce można określić, badając następujące wskaźniki:

- liczbę aktywnie działających MSP,
- udział firm w tworzeniu PKB,
- udział przedsiębiorstw w wielkości zatrudnienia,
- udział podmiotów w eksporcie,
- zakres inwestycji prowadzonych przez MSP,
- poziom innowacyjności przedsiębiorstw.

Dane dotyczące udziału sektora MSP w gospodarce Polski i Unii Europejskiej dowodzą, iż obecnie przeciętne polskie przedsiębiorstwo generuje mniejszą wartość dodaną brutto, aniżeli taka sama unijna firma. Chodzi bowiem o relatywnie mniejszą ilość firm z branży mikro, małych i średnich w porównaniu z pozostałymi członkami UE. Należy także zwrócić uwagę na stojące na drodze do poprawy sytuacji niekorzystne prawo gospodarcze. Z drugiej jednak strony na dość znaczne zapóźnienie polskiej gospodarki względem krajów Unii Europejskiej. W porównaniu do dużych firm, MSP potrafią działać szybciej, jak również są gotowe podejmować większe ryzyko w rozwijaniu innowacyjnych produktów i procesów dla nowych rynków. W statystykach różnych państw znaczenie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw

może kształtować się różnie. Jednak mimo wszystko sektor ten jest podstawowym w krajach o gospodarce rynkowej.

1.2. Perspektywy oraz bariery funkcjonowania i rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw

Transformacja polskiej gospodarki oraz wejście Polski do Unii Europejskiej spowodowały szansę dla rozwoju sektora MSP. Przyczyniły się również do konieczności sprostania rosnącej konkurencji przedsiębiorstw oraz instytucji. Należy podkreślić, że mikro, małe i średnie firmy są największym pracodawcą w gospodarce Unii Europejskiej. Podmioty te borykają się jednak dość często z trudnościami w dostępie do kapitału, zewnętrznych źródeł finansowania. Dostęp do nowoczesnych technologii i innowacji, zwłaszcza we wczesnej fazie rozwoju jest także utrudniony. Występują dwa rodzaje czynników, które determinują rozwój sektora MSP. Jednym z nich są czynniki wewnętrzne, które można potraktować jako pierwotne. Decydują one bowiem o podjęciu działalności przez określoną firmę oraz są związane z osobą właściciela (zalicza się tutaj wiek, płeć, wykształcenie oraz doświadczenie). Uwarunkowania zewnętrzne są natomiast związane z otoczeniem, w którym dana firma działa. Umiejętne wykorzystanie okazji rynkowych przez sektor MSP wymaga ciągłego monitorowania zjawisk rynkowych.¹⁴

Rozpoznaniu barier jak również przyczyn ich występowania oraz możliwości ich usuwania poświęcono wiele analiz i badań. Tylko dokładne rozpoznanie pozwoli na ich eliminację. Zazwyczaj mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa napotykać na bariery rynkowe, związane z problemami zarządzania, ekonomiczne, społeczno - gospodarcze czy polityczne oraz prawne. Poniżej przedstawiono przykłady wyżej wymienionych barier.

- bariery rynkowe i otoczenia, wiążące się z problemami wynikającymi zarówno z ogólnej sytuacji gospodarczej - wahania koniunktury jak i zmian natężenia konkurencji,
- problemy zarządzania, wynikające z niewystarczającej wiedzy i umiejętności przedsiębiorców oraz kadry zarządzającej. W większości przypadków problemy te są

¹⁴ Banasiak A., 2009, *Rola lokalnego samorządu terytorialnego w pokonywaniu barier funkcjonowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw*, Łódź, str. 65-68.

umniejszane przez przedsiębiorców, ale faktycznie istnieją i stanowią istotną przeszkodę w rozwoju,

- bariery ekonomiczne, do których zaliczyć możemy nadmierną politykę fiskalną rządu oraz obciążenia podatkowe,
- bariery społeczno-gospodarcze i polityczne, wśród nich m.in. niedostateczną kulturę przedsiębiorczości czy korupcję, a także wysoki stopień wykorzystania mocy wytwórczych i niski poziom inwestycji,
- bariery prawne rozumiane jako skomplikowane procedury uruchamiania działalności. Zaliczyć tutaj można także niejasne i nieprecyzyjne przepisy prawa.¹⁵

Niewątpliwie jednak najpoważniejszą barierą rozwoju MSP jest bariera finansowa. Inwestycje stanowią natomiast główną determinantę rozwoju firm. Definiuje się je jako wydatki środków finansowych na tworzenie majątku o określonej wielkości i strukturze. Inaczej można powiedzieć, iż są to środki pieniężne zamieniane na dobra rzeczowe i usługi, aby w późniejszych okresach uzyskać wpływy pieniężne.¹⁶ Praktycznie od początku narodzin sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, jednym z kluczowych problemów hamujących zarówno proces ich powstawania, jak i wzrostu był ograniczony dostęp do źródeł finansowania. Z problemem tym borykały się praktycznie wszystkie kraje zarówno te o dobrze rozwiniętych rynkach kapitałowych, jak i te zdominowane przez ustrój bankowy. Waga tego problemu znacząco wzrosła, zwłaszcza w dobie obecnego kryzysu gospodarczego, którego następstwem są również problemy w sektorze bankowym. Pozyskanie środków finansowych, które przeznaczone zostaną na ekspansję i nowe technologie warunkuje utrzymanie się przedsiębiorstwa na rynku, zwłaszcza w obecnych realiach gospodarki globalnej.

Znaczącą barierą utrudniającą rozwój sektora MSP jest z drugiej strony niejasne prawo podatkowe. Obecnie znajduje się w nim wiele luk, które umożliwiają dowolną interpretację konkretnych przepisów dotyczących podatków czy prowadzenia działalności gospodarczej.¹⁷ Głównym problemem, z jakim musi zmagać się polskie MSP, jest ciągła zmienność prawa podatkowego, która dotyczy stawki podatku VAT.

Potencjalnymi źródłami ryzyka w odniesieniu do mikro, małych i średnich firm mogą być:

- dość słaba pozycja jak również siła negocjacyjna sektora MSP w porównaniu z dużymi firmami, które dysponują znacząco większą siłą w odniesieniu do negocjowania warunków funkcjonowania na rynku;

¹⁵ Przegląd Naukowo-Metodyczny, *Edukacja dla bezpieczeństwa*, 2013, Poznań, str. 190.

¹⁶ Harmgardt W., 1992, *Inwestycje i finansowanie*, Bad Harzburg, str. 44-46.

¹⁷ Przegląd Naukowo-Metodyczny, *Edukacja dla bezpieczeństwa*, 2013, Poznań, str. 190-191.

- kolejnym źródłem ryzyka jest przekonanie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, że zarówno czas jak i koszty, które poświęca się na zarządzanie ryzykiem nie mają sensu. Firmy te bowiem uważają, że zagadnienie to dotyczy tylko dużych uczestników rynku;
- dużym problemem jest także brak narzędzi skutecznej kontroli. Zbyt mała liczba specjalistów do zarządzania ryzykiem oznacza także zbyt małą liczbę odpowiednich kontroli tego ryzyka.¹⁸ Zwraca się jednak uwagę na fakt powstawania coraz większej ilości firm konsultingowych ukierunkowanych na obsługę sektora MSP. Wśród wielu barier zewnętrznych, które wpływają na rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, badani przedsiębiorcy wskazują na:
 - procedury administracyjne podnoszące koszty działania przedsiębiorstw,
 - procedury administracyjne ograniczające możliwości rozwoju firm,
 - brak możliwości stosowania elastycznych form zatrudnienia,
 - brak wykwalifikowanych pracowników,
 - nieelastyczne prawo pracy,
 - skomplikowane procedury uruchamiania i prowadzenia działalności gospodarczej.
 - zbyt wysokie stawki podatku dochodowego od działalności gospodarczej.¹⁹

Poniższa tabela przedstawia zestawienie niektórych barier, jakie można napotkać w literaturze przedmiotu.

Tabela nr 4. Bariery utrudniające funkcjonowanie jak i rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw

Autor	Bariery	Charakterystyka barier
K. Krajewski	Prawne	Skomplikowane procedury uruchamiania i prowadzenia działalności gospodarczej.
	Ekonomiczne	Polityka fiskalna rządu, dostępność do usług finansowych, odtworzenie majątku, relatywnie wysoki udział kosztów pracy z uwagi na poziom stawek ubezpieczenia społecznego, cena kredytów bankowych.

¹⁸ Kaczmarek T., 2011, *Zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie eksportującym*, Ośrodek doradztwa i doskonalenia kadr, Gdańsk, str. 87.

¹⁹ Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, 2012, *Czarna lista barier dla rozwoju przedsiębiorczości 2012*, Warszawa, 2012 r., str. 12-20.

Autor	Bariery	Charakterystyka barier
	Zarządzania	Zalicza się m.in. nieznaną nowocześniejszych technik zarządzania, brak umiejętności wykorzystania informacji z otoczenia oraz skłonności do uczenia się.
	Kadrowe	Wysoka fluktuacja pracowników, niskie kwalifikacje kadry.
	Edukacyjne	Brak systemu kształcenia w zakresie małej przedsiębiorczości, niski stopień wykorzystania internetu, niedostateczny dostęp do informacji gospodarczej.
	Społeczne	Brak akceptacji rozwarstwienia społecznego, niedostateczna kultura przedsiębiorczości.
P. Rytko	Związane z brakiem wykwalifikowanej kadry zarządzającej	Brak wykwalifikowanych pracowników w zakresie finansów, produkcji czy marketingu.
	Związane z umiejętnościami w zarządzaniu organizacją	Brak profesjonalnych metod zarządzania, strategii rozwoju czy trudności z zarządzaniem informacjami.
	Związane z ograniczonymi zasobami materialnymi	Brak dostępu do nowych technologii czy niski poziom inwestycji w technologie.
	O charakterze finansowym	Brak środków finansowych na rozwój i bieżącą działalność.
	Rynkowe	Zmienność popytu, wysokie stopy procentowe, wahania kursów walutowych, koniunktura gospodarcza czy konkurencja ze strony dużych firm.
	Systemowe	Zalicza się m.in. regulacje prawne związane z zakładaniem przedsiębiorstw czy politykę podatkową.

Autor	Bariery	Charakterystyka barier
A. Wolak-Tuzimek	Wejścia	Pojawiają się w momencie zakładania przedsiębiorstwa. Najczęściej są to niejasność przepisów, zła koniunktura, korupcja czy wysokie koszty inwestycji.
	Rozwoju	Dotykają przedsiębiorstw funkcjonujących już na rynku. Ich wpływ jest uzależniony od fazy cyklu życia. Występuje odmienne zapotrzebowanie na zasoby ludzkie czy kapitałowe.

Zródło: Opracowanie własne na podstawie: Krajewski K., 1990, *Determinanty rozwoju MSP, referat na konferencję Małe i średnie przedsiębiorstwa na tle przeobrażeń systemowych w polskiej gospodarce*, Warszawa, str. 5; Rytko, P., 2009, *Zarządzanie kredytem handlowym w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Difin, Warszawa, str. 66-67; Wolak-Tuzimek A., 2006, *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce polskiej*, UWND, AGH, Kraków, str. 99.

Bariery utrudniające funkcjonowanie i rozwój MSP w Polsce analizuje się w badaniach prowadzonych przez instytucje zarówno rządowe, jak chociażby Ministerstwo Gospodarki oraz instytucje zrzeszające przedsiębiorców takich jak Krajowa Izba Gospodarcza czy Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan. Ministerstwo Gospodarki prowadzi te badania systematycznie od roku 1998, wysyłając ankiety do wybranych przedsiębiorstw. W 2012 roku najczęściej wymienianą przez aż ponad 40% MSP barierą były wysokie podatki i opłaty przewidziane prawem. Na mały obrót wskazało około 22% badanych przedsiębiorstw, a skomplikowanie przepisów prawnych było barierą dla mniej niż 5% ankietowanych²⁰. Niektórzy autorzy jak chociażby A. Morrison, J. Breen czy S. Ali, analizują oprócz barier rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw także czynniki sprzyjające ich rozwojowi, określając je mianem stymulatorów. Wymieniają trzy obszary stanowiące źródła tych czynników, a wśród nich planowanie, kompetencje oraz okazje na rynku, co przedstawia tabela nr 5.

²⁰ Departament Strategii i Analiz, 2013, *Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2012 r.*, Numer 1/2013, Warszawa, str. 8.

Tabela nr 5. Czynniki sprzyjające i niesprzyjające wzrostowi małych firm

	Czynniki sprzyjające wzrostowi	Czynniki niesprzyjające wzrostowi
Planowanie	Zmienne demograficzne, cechy osobiste, wartości i przekonania.	Brak ambicji i wizji, podejście „antybiznesowego” hobbisty, protekcjonizm w stylu życia, etap dojrzałości w cyklu życia.
Kompetencje	Poziom edukacji, w tym bardzo ważna wiedza z różnych dziedzin biznesu, wzrost liczby produktów, forma prawna firmy, ciągłe doskonalenie.	Dość wąski profil umiejętności, ograniczenia produkcji, brak czasu na budowanie struktury organizacyjnej.
Okazje rynkowe	Warunki na rynku, regulacje sektora publicznego rynek pracy, dostęp do finansowania.	Niekorzystne warunki finansowe, dość niska pozycja wewnątrz sektora i na rynku, duża zależność od otoczenia zewnętrznego, stosunek władz lokalnych w dużej mierze nieprzychylny do kwestii rozwoju przedsiębiorczości, ograniczające działalność gospodarczą regulacje rządowe.

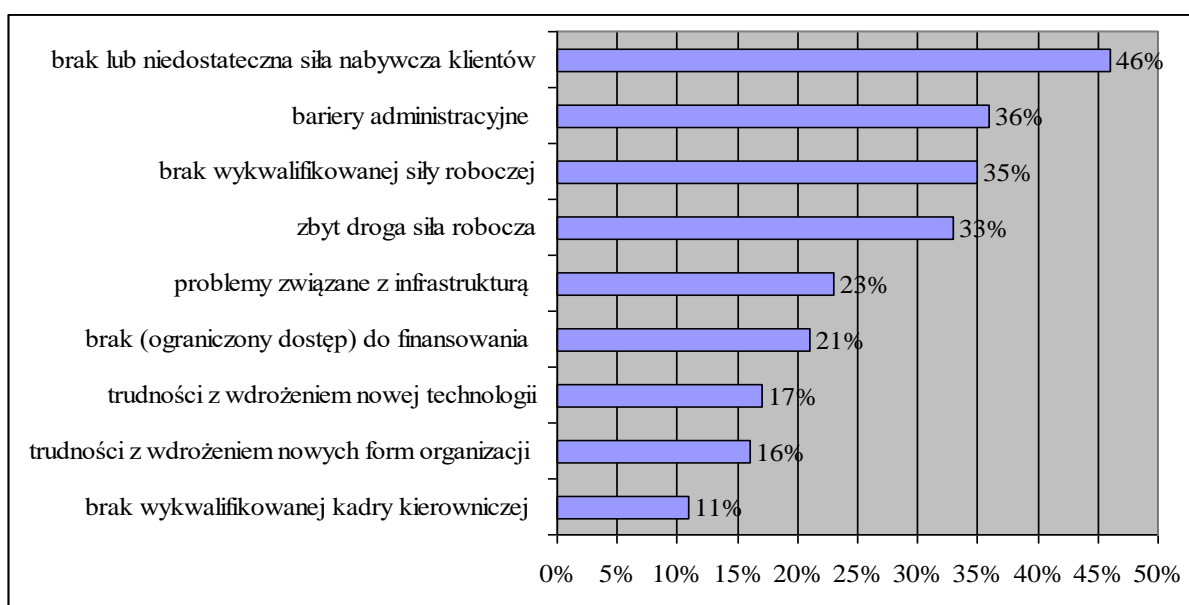
Źródło: Morrison A., Breen J., Ali, S., 2003, *Small Business Growth: Intention, Ability and Opportunity: Journal of Small Business Management*, 2003, VOL. 41, No.4, str. 419.

Analiza literatury przedmiotu pozwala dokonać stwierdzenia, iż większość badań koncentruje się na określaniu barier funkcjonowania i rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Dzięki temu możliwa jest identyfikacja najbardziej uciążliwych obszarów funkcjonowania sektora MSP oraz podjęcie środków zaradczych by doprowadzić do poprawy warunków działania, a także konkurencyjności tego sektora. Pomimo jednak wymienionych wyżej barier, w sektorze MSP wzrost w pierwszej dekadzie tego tysiąclecia był bardzo dobry. Gdy rozpoczął się kryzys finansowy, ten trend wyraźnie się zatrzymał. Uważa się jednak, że unijne mikro, małe i średnie firmy przetrwały kryzys finansowy całkiem nieźle. Cały czas jednak stają w obliczu szczególnych trudności. Problemy te starają się rozwiązać zarówno Unia

Europejska, jak i prawodawstwo narodowe poprzez przekazywanie tym podmiotom różnego rodzaju pomocy.

Należy podkreślić, iż wzrost mikro, małych i średnich firm jest często utrudniany przez problemy lokalne oraz sam rynek. W związku z powyższym, przedsiębiorstwa te mają trudności by w pełni czerpać korzyści ze swojego potencjału. By dokonać zwiększenia konkurencyjności Europy, działania sektora MSP na rynku międzynarodowym potrzebują wsparcia. W szczególności chodzi o pobudzanie bezpośredniej, międzynarodowej współpracy oraz zapewnienia lepszego dostępu do funduszy na projekty innowacyjne, jak również kwestie wykorzystania i komercjalizacji wyników projektu.

W Unii Europejskiej wielokrotnie wskazywano na problem istnienia barier w działalności badanej grupy przedsiębiorstw. W opublikowanym raporcie z serii Obserwatory of European SMEs, badane firmy zapytano o znaczenie dla ich działalności zamkniętej listy dziewięciu barier. Wyniki badania przedstawia wykres nr 1.



Wykres nr 1. Bariery rozwoju MSP w UE – 27 , procent MSP wskazujących istnienie bariery

Źródło: European Commission, 2007, *Flash Eurobarometr no 196 Observatory of European SMEs. Analytical Report, The Gallup Organization* , European Commission, Hungary, str. 17.

Komisja Europejska ustanowiła wsparcie innowacyjności sektora MSP kamieniem milowym strategii EU 2020 dla zrównoważonego rozwoju. Chodzi bowiem o zagwarantowanie, że mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa będą miały dostęp do zasobów, które niezbędne są do

zaangażowania się w rozwój innowacyjnych produktów i usług oraz ich wprowadzenia i sprzedaży na rynkach w całej Europie.²¹

Podsumowując należy stwierdzić, iż funkcjonowanie i rozwój MSP jest nieodłącznie związane z możliwościami ich finansowania, które determinują pozyskiwanie oraz stopień rozwoju i zaangażowania pozostałych zasobów, takich jak potencjał ludzki, rzeczowy czy pozyskiwanie wiedzy. Uwarunkowania finansowe w tym pozyskiwane przez MSP fundusze Unii Europejskiej w znacznym stopniu wpływają więc na pozostałe czynniki, mogąc nasilić ich pozytywny lub negatywny wpływ na funkcjonowanie i rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Dokonany przegląd i ocena barier funkcjonowania przedsiębiorstw pozwoliły ponadto rozeznaczyć potrzeby omawianej grupy firm oraz wykazać, że systematyczne rozwiązywanie ich problemów wpływa na poprawę ogólnej kondycji ekonomicznej poszczególnych państw. Stanowi to argument by przedsiębiorstwa mogły być nazywane stymulatorami rozwoju gospodarek.

1.3. Potencjał i potrzeby innowacji mikro, małych i średnich przedsiębiorstw

Po raz pierwszy pojęcie innowacji pojawiło się w naukach ekonomicznych dzięki J.A. Schumpeterowi, na początku ubiegłego stulecia. Jego definicja innowacji obejmowała szeroki zakres przedmiotowy. Innowacje rozumiał jako m.in. wprowadzenie do produkcji wyrobów nowych lub też udoskonalenie dotychczas istniejących, wprowadzenie nowej lub udoskonalonej metody produkcji czy też otwarcie nowego rynku.²² Innowacyjność definiuje się jako zdolność i motywację do poszukiwania i komercyjnego wykorzystywania jakichkolwiek wyników badań naukowych, nowych koncepcji czy pomysłów, które prowadzą do wzrostu poziomu nowoczesności.²³ Innowacyjność zaczęła funkcjonować na przełomie wieku XX i XXI praktycznie w każdym obszarze. W literaturze przedmiotu najczęściej analizowane są trzy podejścia, określające istotę innowacji, wśród nich należy wymienić:

- koncepcję – w zakresie idei, pomysłu, które ciężko zmierzyć, gdyż przyjmują postać niematerialną,
- rezultat – stanowiący pewien końcowy efekt określonych działań, dzięki którym powstały nowe wyroby czy usługi,

²¹ http://ec.europa.eu/small-business/funding-partners-public/finance/innovation-researchtechnology/ind_ex_en.htm

²² Schumpeter, J.A., 1960, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa, str. 56-61.

²³ Pomykański, A., 2001, *Zarządzanie innowacjami, Globalizacja, Konkurencja, Technologia informacyjna*, PWN, Warszawa-Łódź, str. 35-39.

- proces – odnoszący się do procesów zarówno o charakterze twórczym, ale również technologicznym, ekonomicznym, społecznym czy prawnym.

Innowacje pełnią dwojaką rolę w działalności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, pomagają w funkcjonowaniu poprzez chociażby polepszanie bezpieczeństwa i higieny pracy, ale z drugiej strony utrudniają działalność powodując często niepewność rynkową związaną z nowatorskim produktem czy usługą. Mimo wszystko innowacje stanowią bardzo ważny czynnik warunkujący rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Firmy, które nie podejmują działalności innowacyjnej nie są w stanie wykorzystać szans rynkowych i sprostać silnej konkurencji. Należy jednak pamiętać, iż stopień innowacyjności jest w dużym stopniu zależny od świadomości kadry zarządzającej w zakresie potrzeby wprowadzania rozwiązań innowacyjnych. Sama świadomość potrzeby wprowadzania innowacji jest jednym z elementów potencjału innowacyjnego przedsiębiorstwa. Niewątpliwie obecnymi liderami w planowaniu innowacji są średnie firmy.²⁴

Zdolność innowacyjna mikro, małych i średnich przedsiębiorstw odnosi się do możliwości dokonania przez nie istotnych modyfikacji i ulepszeń istniejących technologii oraz tworzenia nowych.²⁵ W procesie pozyskiwania i wdrażania innowacji konieczna jest integracja wyobraźni, wiedzy menadżerskiej, wiedzy i doświadczenia pracowników organizacji, wiedzy konsumentów i zaawansowanych technik. Innowacyjność jest zatem kluczowym czynnikiem przetrwania, wzrostu oraz rozwoju tych podmiotów.

Należy przy tym wskazać na źródła innowacji, w nich bowiem materializują i komercjalizują się nowe rozwiązania technologiczne, organizacyjne czy marketingowe. Pojęcie źródła innowacji jest wieloznaczne i zawiera w sobie zarówno impulsy, przyczyny, miejsca oraz czynniki warunkujące proces tworzenia innowacji.²⁶ P. F. Drucker dokonał podziału źródeł innowacji na wewnętrzne, znajdujące się w samym przedsiębiorstwie lub wewnątrz sektora, w którym firma działa oraz na zewnętrzne, które wynikają ze zmian w otoczeniu.²⁷ W poniższej tabeli przedstawiono poszczególne źródła innowacji według P. F. Druckera.

²⁴ Przegląd Naukowo-Metodyczny, *Edukacja dla bezpieczeństwa*, 2013, Poznań, str. 192.

²⁵ Furman J.M., Porter M.E., Stern S., 2002, *The determinants of national innovative capacity*, *Research Policy*, nr 31, str. 899–933.

²⁶ Janasz W., 2007, *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa, str. 1.

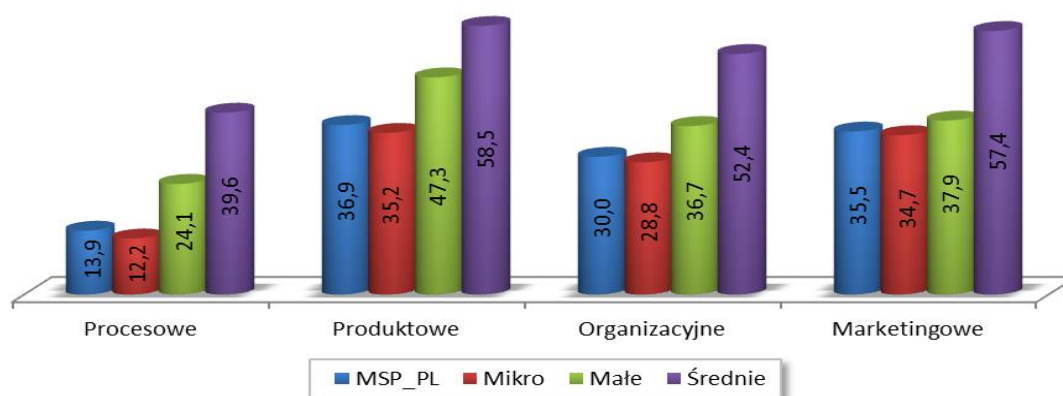
²⁷ Drucker P.F., 2014, *Natchnienie i fart czyli innowacje i przedsiębiorczość*, Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa, 2014, str. 39-44.

Tabela nr 6. Źródła innowacji według P. F. Druckera

Źródła innowacji	
Wewnętrzne	Zewnętrzne
a) nieoczekiwane powodzenie, niepowodzenie, zdarzenie zewnętrzne, niespodziewane wydarzenie,	a) zmiany w postrzeganiu, normach, wartościach, b) demografia,
b) zmiany w strukturze branży, c) innowacja wynikająca z potrzeb procesu, d) niezgodność między rzeczywistością a wyobrażeniem o niej.	c) nowa wiedza w dziedzinie nauk ścisłych i innych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Drucker P.F., 2014, *Natchnienie i fart czyli innowacje i przedsiębiorczość*, Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa, str. 39-44.

Wykres nr 2 przedstawia procentowy udział firm, które w latach 2012-2013 planowały wprowadzić innowacje. Liderami okazały się zostać średnie przedsiębiorstwa w ramach wszystkich rodzajów innowacji, tj. produktowej, marketingowej, organizacyjnej oraz procesowej. W skali ogółu mikro, małych i średnich przedsiębiorstw największym zainteresowaniem cieszyły się innowacje produktowe, a najmniejszym procesowe.



Wykres nr 2. Odsetek firm planujących wprowadzenie innowacji w latach 2012-2013

Źródło: <http://www.egospodarka.pl/88707,Sektor-MSP-szanse-i-zagrozenia-rozwoju,1,39,1.html>

Analizując zaangażowanie firm w działalność innowacyjną w poszczególnych województwach w roku 2008, należy stwierdzić, iż największa liczba przedsiębiorstw przemysłowych, które poniosły nakłady na działalność innowacyjną była skupiona w województwach pomorskim, dolnośląskim, mazowieckim oraz śląskim. Województwo

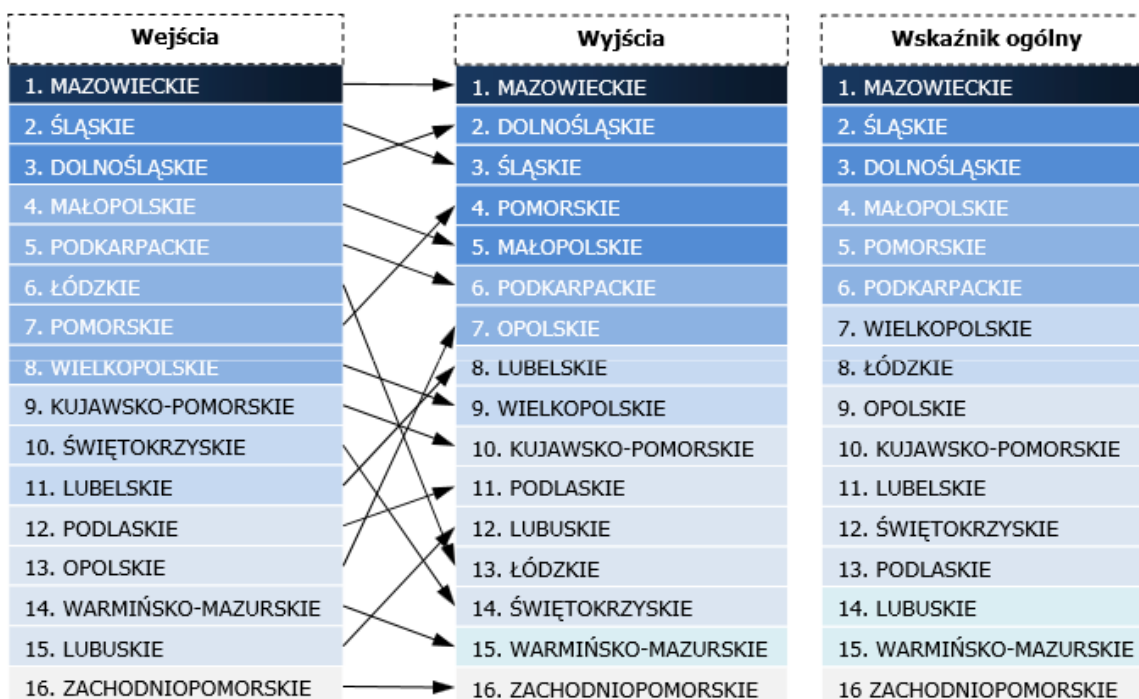
wielkopolskie poniosło w 2012 roku nakłady na działalność innowacyjną nieco poniżej średniej krajowej zarówno w przemyśle jak i usługach. Znacząco poniżej średniej krajowej wynoszącej 16,9% znalazły się województwa lubuskie, łódzkie oraz warmińsko-mazurskie. W sektorze usług nakłady na działalność innowacyjną zostały w największej mierze poniesione w województwach mazowieckim, lubuskim i śląskim. Województwa łódzkie, podlaskie oraz zachodnio-pomorskie miały najniższy udział w ponoszeniu nakładów na działalność innowacyjną. Przeprowadzona analiza innowacyjności w przekroju polskich województw wykazała, że istnieje znaczne regionalne zróżnicowanie w tym aspekcie. Poniższa tabela przedstawia szczegółowo opisane powyżej informacje.

Tabela nr 7. Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw w województwach w 2008 roku

Województwa	Przedsiębiorstwa ponoszące nakłady na działalność innowacyjną w % (ogółu przedsiębiorstw)	
	Przemysł	Usługi
Polska	16,9	12,6
Dolnośląskie	19,2	12,4
Kujawsko-pomorskie	16,8	9,5
Lubelskie	18,0	8,2
Lubuskie	9,6	13,8
Łódzkie	11,1	7,2
Małopolskie	17,7	12,8
Mazowieckie	19,2	17,9
Opolskie	16,7	10,5
Podkarpackie	18,7	10,2
Podlaskie	18,4	7,9
Pomorskie	19,4	13,4
Śląskie	18,9	13,8
Świętokrzyskie	16,0	9,7
Warmińsko-mazurskie	14,4	10,0
Wielkopolskie	15,7	10,2
Zachodnio-pomorskie	14,9	8,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, 2010, *Rocznik statystyczny województw 2009*, Warszawa, str. 469-472.

Zróznicowaną efektywność wykorzystania potencjału innowacyjnego można zaobserwować w przypadku poszczególnych województw. Wskaźniki „wejścia” i „wyjścia” posłużyły do oceny efektywności wykorzystania posiadanych zasobów. W przypadku pierwszego w rankingu województwa mazowieckiego, a także ostatniego województwa zachodniopomorskiego nie odnotowano zmian. W województwach lubelskim, opolskim czy lubuskim można zaobserwować efektywne mechanizmy wykorzystania istniejącego potencjału innowacyjnego. Należy wziąć pod uwagę, iż zarówno poziom innowacyjności jak i skuteczność wykorzystania istniejącego potencjału zależą od wielu czynników. Można tu wymienić chociażby poziom kapitału społecznego w danym regionie czy charakter kultury organizacyjnej na poziomie regionalnym. Województwa, które nieefektywnie wykorzystują istniejący potencjał innowacyjny to przede wszystkim województwa łódzkie, świętokrzyskie oraz śląskie. Rysunek nr 2 przedstawia pozycje województw w roku 2013 biorąc pod uwagę wskaźniki innowacyjności.



Rysunek nr 2. Pozycje województw z punktu widzenia wskaźników innowacyjności „na wejściu”, „na wyjściu” oraz wskaźnika ogólnego

Źródło: Plawgo B., Klimczak T., Czyż P., Boguszewski R. Kowalczyk, A., 2013, *Regionalne Systemy Innowacji w Polsce. Raport z badań.*, PARP, str. 49.

Od początku zmian transformacyjnych polityka innowacyjna państwa wiązała się z wykorzystaniem doświadczeń i środków Unii Europejskiej. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa korzystały przed przystąpieniem Polski do UE ze wsparcia środków PHARE. Główny akcent położony był głównie na pomoc szkoleniowo-doradczą w zakresie prowadzenia firm. Fundusze unijne stały się źródłem wspierania inwestycji po akcesji do Unii Europejskiej. Utworzono instytucje i jednostki wspierające MSP wraz z pomocą w zakresie transferu technologii.

Podsumowując należy stwierdzić, że aby dobrze funkcjonować, firmy muszą pozostać konkurencyjne na wiele sposobów. Muszą być innowacyjne, oferować produkty wysokiej jakości oraz posiadać wiedzę fachową jak poruszać się na rynkach międzynarodowych. Znaczne inwestycje są konieczne, jeżeli chodzi o rozwój umiejętności, środków dla lepszego wykorzystania istniejących innowacji oraz zintensyfikowanie więzi międzynarodowych.

Sektor MSP stanowi siłę napędową gospodarki europejskiej, a z powodu silnego powiązania ze środowiskiem lokalnym jest postrzegany jako główne ogniwo harmonijnego rozwoju regionów. W przeszłości wiele innowacji zakończonych sukcesem było opracowanych przez małe spółki o nowych modelach biznesowych, które przemieniły know-how i innowacyjne pomysły we wzrost gospodarczy. Wzrost gospodarki opartej na wiedzy umocnił następnie innowacyjne MSP. Uproszczenie systemów podatkowych oraz wprowadzanie dalszych, przyjaznych dla przedsiębiorców rozwiązań w prawie pracy i funkcjonowaniu administracji publicznej przyczyni się do rozwoju tego sektora, tak istotnie kształtującego obraz całej polskiej gospodarki.²⁸ Należy przy tym pamiętać, iż innowacyjność wymaga nie tylko sprzyjających warunków, lecz także racjonalnej stymulacji. Tworzenie innowacji jest bowiem zjawiskiem złożonym, wymagającym bliskich, bezpośrednich kontaktów, a także geograficznej bliskości pomiędzy podmiotami zaangażowanymi w ich kreację. Konieczne jest istnienie struktur uruchamiających mechanizmy synergii pomiędzy strefą B+R, systemem edukacji, finansów czy władz publicznych. Podstawą działania takiego systemu dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw jest istnienie infrastruktury transferu technologii oraz środowiska innowacji, zwiększającego zdolności tworzenia innowacji i jej przenikania do gospodarki.

Reasumując, poprzez wdrażanie innowacji firmy mogą osiągać określone efekty ekonomiczne, które mogą przyczynić się do:

- zwiększenia produktywności przedsiębiorstwa,
- zmniejszenia czy optymalizacji kosztów działalności,

²⁸ Przegląd Naukowo-Metodyczny, *Edukacja dla bezpieczeństwa*, 2013, Poznań, str. 193.

- zwiększenia sprzedaży dzięki chociażby większej funkcjonalności produktu,
- zdobywania i wzmacniania pozycji firmy na rynku.

1.4. Analiza sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce na tle sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w innych krajach Unii Europejskiej

Niezwykle interesującym zagadnieniem jest poznanie stanu i sytuacji mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim oraz porównanie pozycji tego sektora w Polsce, jak również w wybranych krajach Unii Europejskiej. Analiza obejmuje określenie liczby MSP, liczby osób pracujących w tym sektorze, jak również udziału tych podmiotów w wytwarzaniu produktu krajowego brutto w latach 2007-2013. Badanie stanowi punkt wyjścia do określenia roli mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce poszczególnych krajów.

1.4.1. Liczba mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i w innych krajach Unii Europejskiej

Badanie rozpocznę od województwa wielkopolskiego, gdyż znaczne zróżnicowanie regionalne widoczne jest w zakresie liczby aktywnie działających przedsiębiorstw, a także w wielkości osiąganych przychodów, które przypadają na jeden podmiot. Działalność przedsiębiorstw aktywnych koncentruje się głównie w województwach mazowieckim, śląskim oraz wielkopolskim. W województwach opolskim, podlaskim i lubuskim zlokalizowanych jest najmniej przedsiębiorstw aktywnych. Poziom przeciętnych przychodów przypadających na jeden podmiot nie jest już tak znacząco zróżnicowany, chociaż widać w tym zakresie dominację firm z województwa mazowieckiego. Te wysokie wartości mogą wynikać z faktu, iż wiele przedsiębiorstw ma zarejestrowaną firmę w Warszawie, a działalność może prowadzić w innym województwie.

W tabeli nr 8 zawarto dane na temat liczby przedsiębiorstw aktywnych, udziału województwa w liczbie podmiotów aktywnych, jak i przychodów na podmiot w poszczególnych województwach Polski w roku 2013.

Tabela nr 8. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r.

Województwo	Liczba przedsiębiorstw aktywnych (w tys. jednostek)	Udział regionu w liczbie podmiotów aktywnych ogółem (%)	Przychody na podmiot (mln zł)
Dolnośląskie	141,6	7,99	1,9
Kujawsko-pomorskie	85,2	4,81	1,7
Lubelskie	73,9	4,17	1,4
Lubuskie	44,3	2,50	1,3
Łódzkie	115,8	6,55	1,6
Małopolskie	163,9	9,25	1,7
Mazowieckie	304,0	17,17	3,8
Opolskie	37,6	2,12	1,5
Podkarpackie	70,6	3,98	1,7
Podlaskie	44,0	2,49	1,5
Pomorskie	113,5	6,41	2,1
Śląskie	208,3	11,76	2,2
Świętokrzyskie	48,1	2,71	1,4
Warmińsko-mazurskie	51,8	2,92	1,2
Wielkopolskie	180,0	10,16	2,4
Zachodniopomorskie	88,8	5,01	1,1
Ogółem	1771,4	100,00%	2,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, 2014, *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, Warszawa.

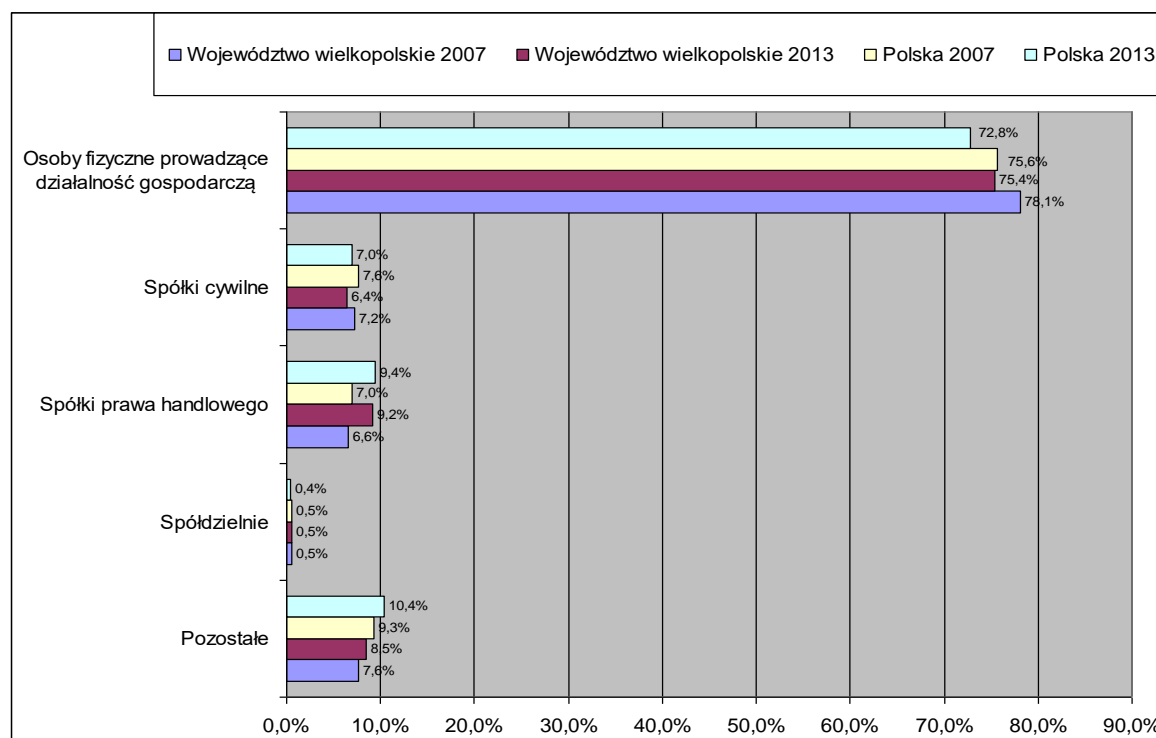
Spośród ogółu podmiotów gospodarczych województwa wielkopolskiego zarejestrowanych w rejestrze REGON w 2013 roku, 97,5% należało do sektora prywatnego, którego udział w przeciągu ostatniego roku nie uległ zmianom. Sektor ten charakteryzuje się wyższą skutecznością jak i efektywnością, dlatego też istnieje dążenie do zwiększania jego udziału w gospodarce. Do sektora publicznego należało 2,4% podmiotów Wielkopolski. W latach 2007-2013 udział podmiotów prywatnych w ogólnej liczbie zarejestrowanych podmiotów w województwie wielkopolskim był większy niż w kraju, co jest przejawem dużej przedsiębiorczości regionu. Należy także zwrócić uwagę na korzystne zjawisko polegające na szybszym wzroście sektora prywatnego w porównaniu z sektorem publicznym. Wyszczególnienie udziału sektora prywatnego i publicznego w zakresie podmiotów gospodarki

narodowej w rejestrze REGON przedstawia tabela nr 9, a udział tych podmiotów według wybranych form prawnych wykres nr 3.

Tabela nr 9. Podmioty gospodarki narodowej zarejestrowane w rejestrze REGON według sektorów własności

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Udział sektora prywatnego w %							
Województwo wielkopolskie	97,1	97,3	97,3	97,4	97,4	97,5	97,5
Polska	96,2	96,7	96,8	96,9	96,8	96,9	97,0
Udział sektora publicznego w %							
Województwo wielkopolskie	2,9	2,7	2,7	2,6	2,6	2,5	2,4
Polska	3,8	3,3	3,2	3,1	3,1	3,1	3,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Urząd Statystyczny w Poznaniu, 2014, *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON w województwie wielkopolskim w 2013 r.*, str.37; Główny Urząd Statystyczny, 2014, *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON 2013 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, str. 37.

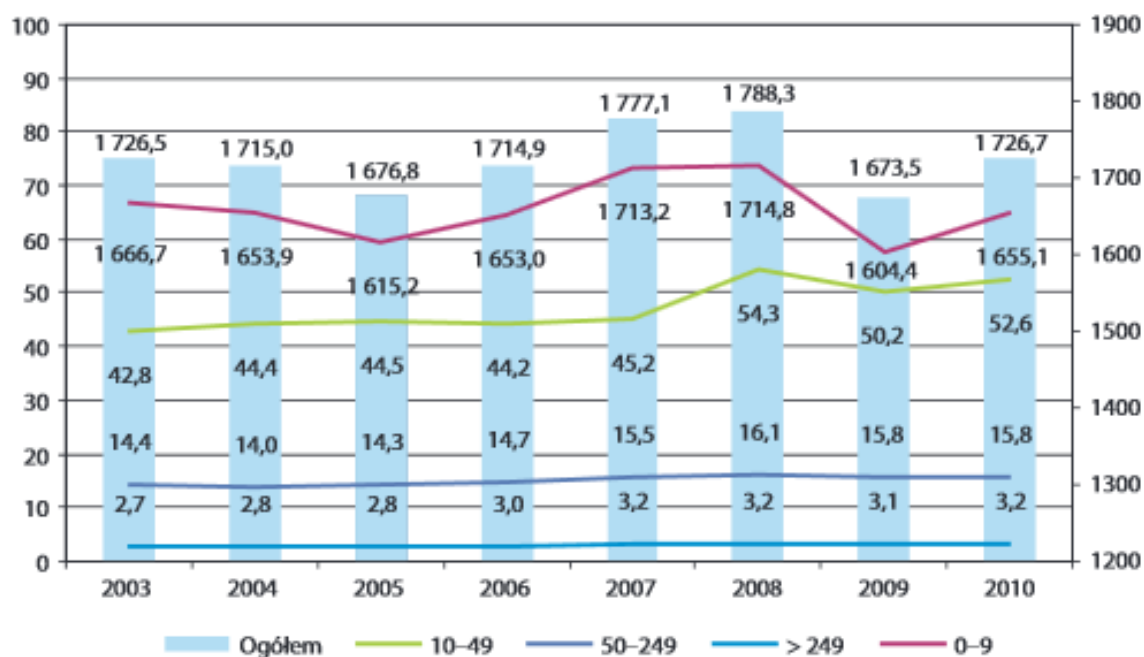


Wykres nr 3. Udział podmiotów gospodarki narodowej według wybranych form prawnych w ogólnej liczbie podmiotów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Urząd Statystyczny w Poznaniu, 2014, *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON w województwie wielkopolskim w 2013 r.*

Zmiany struktury sektora według form prawno-organizacyjnych podmiotów są elementem rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Świadczą one o stopniu koncentracji kapitału czy zasięgu i sile oddziaływania MSP. W województwie wielkopolskim jak i w całej Polsce dominują osoby prowadzące działalność gospodarczą stanowiące w 2013 roku 75,4% wszystkich podmiotów. Jednakże udział firm prowadzonych przez osoby fizyczne jest wyższy o 2,6 pkt proc. od średniej krajowej. W województwie wielkopolskim w latach 2007-2013 zanotowano wzrost liczby spółek prawa handlowego oraz pozostałych form prawnych w tym fundacji i stowarzyszeń. Fakt wzrostu liczby spółek prawa handlowego z punktu widzenia rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw jest korzystny. Ich stan organizacyjno-prawny pozwala bowiem na bardziej stabilny i szerszy zasięg działania, często przekraczający granice województwa.

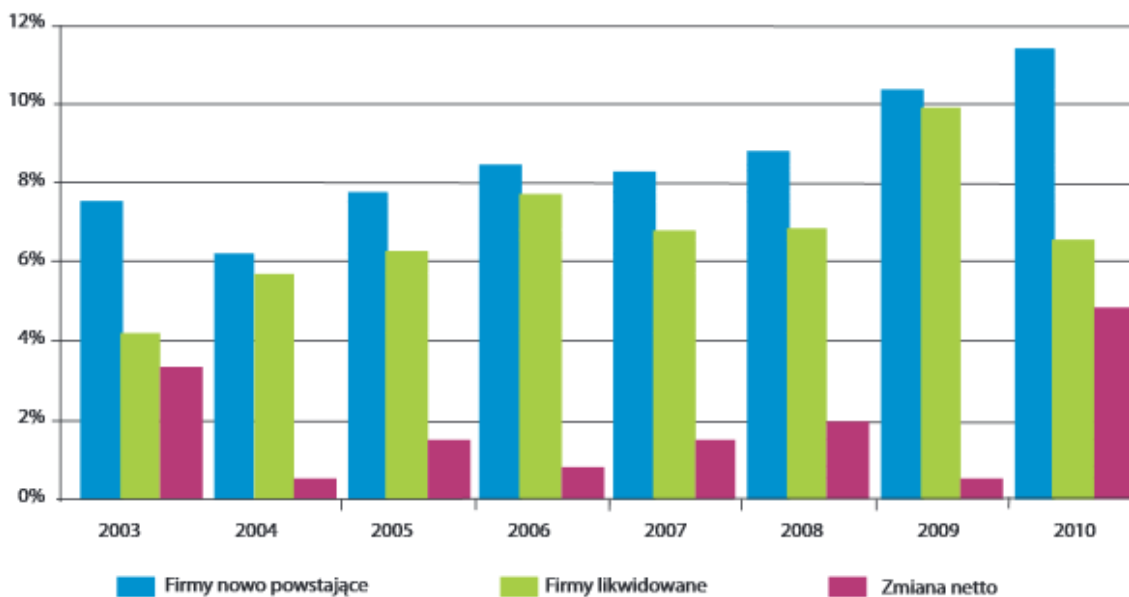
Po okresie wzrostu liczby przedsiębiorstw aktywnych w Polsce (w latach 2006–2008) w 2009 roku nastąpił istotny, bo aż 6% spadek ich liczby w porównaniu z 2008 rokiem. Dotyczył on przede wszystkim najmniejszych podmiotów – liczba małych firm zmniejszyła się o 7,5%, a mikroprzedsiębiorstw o 6,4%. Poniższy wykres przedstawia te dane.



Wykres nr 4. Liczba przedsiębiorstw aktywnych w Polsce ogółem i w poszczególnych grupach według wielkości w latach 2003–2010 (w tys.)

Źródło: Tarnawa A, Zadura-Lichota P., 2012, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, str. 20.

Wykres nr 5 przedstawia zmiany liczby mikro, małych i średnich przedsiębiorstw na przełomie lat 2003-2010. Najwyższy wzrost firm nowo powstających miał miejsce w 2010 roku. Spadł także dość znacząco udział firm likwidowanych.



Wykres nr 5. Zmiany liczebności firm MSP w latach 2003-2010 (%)

Źródło: Tarnawa A, Zadura-Lichota P., 2012, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, str. 23.

Pod względem liczby przedsiębiorstw Polska jest szóstą gospodarką Unii Europejskiej. W porównaniu ze średnią unijną sektor mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce jest w większym stopniu zdominowany przez mikroprzedsiębiorstwa, w Polsce jest ich 96%, a w Unii Europejskiej średnio 92,1%. Natomiast udział małych firm w strukturze MSP w Polsce wynosi 3,0% i jest o ponad połowę mniejszy niż w UE, w której wynosi 6,8%.

Poniższa analiza obejmuje 8 europejskich krajów, które reprezentują następujące modele: Szwecja należąca do modelu skandynawskiego (obok Danii, Finlandii, Holandii oraz Norwegii), Niemcy, Francja oraz Włochy reprezentujące model kontynentalny (wraz z Belgią i Austrią), Wielka Brytania jako europejski model anglosaski (obok Irlandii), a także Grecja i Hiszpania należące wraz z Portugalią do modelu śródziemnomorskiego. Polska nie została zaliczona do żadnego z tych modeli. Dobór powyższych krajów wynika ze spełnienia kilku warunków jednocześnie, po pierwsze dostępności porównywalnych danych oraz zmieniającej się konfiguracji krajów pod względem ich ścieżek rozwojowych.

Dokonując wyboru wyżej wymienionych gospodarek uwzględniono dwa typy kryteriów, które prezentuje tabela nr 10. Należą do nich kryterium demograficzne czyli liczba ludności oraz

kryteria ekonomiczne, do których zaliczono wielkość rynku pracy oraz poziom bogactwa. W 2012 roku liczba ludności dla większości wybranych krajów wahała się w przedziale 40-80 mln. Wyjątek stanowi Szwecja prawie 10 mln oraz Grecja powyżej 11 mln osób. Podobne relacje dolnego i górnego progu występują w przypadku kryteriów ekonomicznych. Na rynku pracy w wybranych krajach funkcjonowało w badanym okresie w przybliżeniu 15-40 mln osób, z wyjątkiem Grecji i Szwecji. Poziom bogactwa mierzony PKB per capita mieścił się w przybliżeniu w przedziale 22-43 tys. dolarów (w cenach z 2012 roku) dla siedmiu wybranych krajów. Najniższy wskaźnik zanotowała Polska, osiągając w roku 2012 PKB per capita na poziomie ponad 12 tys. dolarów.

Tabela nr 10. Charakterystyka wybranych krajów w latach 2004 i 2012

Kraj	Liczba ludności (w mln osób)		Liczba pracujących (w mln osób)		PKB per capita (w dol. z roku 2012)	
	2004	2012	2004	2012	2004	2012
Szwecja	9,0	9,5	4,3	4,6	39 184	43 009
Niemcy	82,5	81,9	39,0	41,6	36 592	41 231
Francja	62,5	65,4	26,2	27,0	35 405	36 249
Włochy	58,2	61,0	24,3	24,7	34 266	32 122
Wielka Brytania	59,8	63,2	28,5	29,5	37 170	37 389
Grecja	11,0	11,1	4,3	3,8	21 677	22 494
Hiszpania	42,7	46,2	18,6	17,8	32 633	32 081
Polska	38,2	38,5	14,1	15,7	6 639	12 876

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych International Labor Comparisons, The Conference Board, 2012, *International Comparisons of GDP per capita, per hour worked*.

Przyjmując wskaźniki dotyczące liczby przedsiębiorstw, zatrudnienia oraz wartości dodanej, można wskazać na podstawowe różnice między wymienionymi krajami i na ewentualne podobieństwa wewnątrz nich. Badanie rozpocznie od skali liczby przedsiębiorstw, szczególnie silnie reprezentowanej w grupie przedsiębiorstw mikro w 6 badanych krajach poza Szwecją oraz Grecją, co przedstawiono w tabeli nr 11.

Tabela nr 11. Średnia liczba mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013

Kraje	Przedsiębiorstwa			
	mikro	małe	średnie	duże
Szwecja	557 768	28 250	4 838	1 014
Niemcy	1 689 486	291 318	51 433	9 874
Francja	2 314 420	138 351	21 374	4 650
Włochy	3 553 244	184 523	19 237	3 117
Wielka Brytania	1 481 004	151 612	25 920	6 006
Grecja	645 793	19 799	2 614	447
Hiszpania	2 224 090	132 419	16 642	2 852
Polska	1 415 159	45 142	15 480	3 270

Zródło: Opracowanie własne na podstawie danych European Commission, 2008-2013, *The Small Business Act*.

Tabela nr 12 przedstawia strukturę liczby przedsiębiorstw w badanych krajach. Wśród ogółu firm odsetek przedsiębiorstw mikro najwyższy jest w Grecji oraz Polsce. Powyżej średniej UE znalazły się takie kraje jak Włochy, Szwecja, Hiszpania czy Francja. Natomiast najniższy odsetek przedsiębiorstw mikro wykazały Niemcy oraz Wielka Brytania.

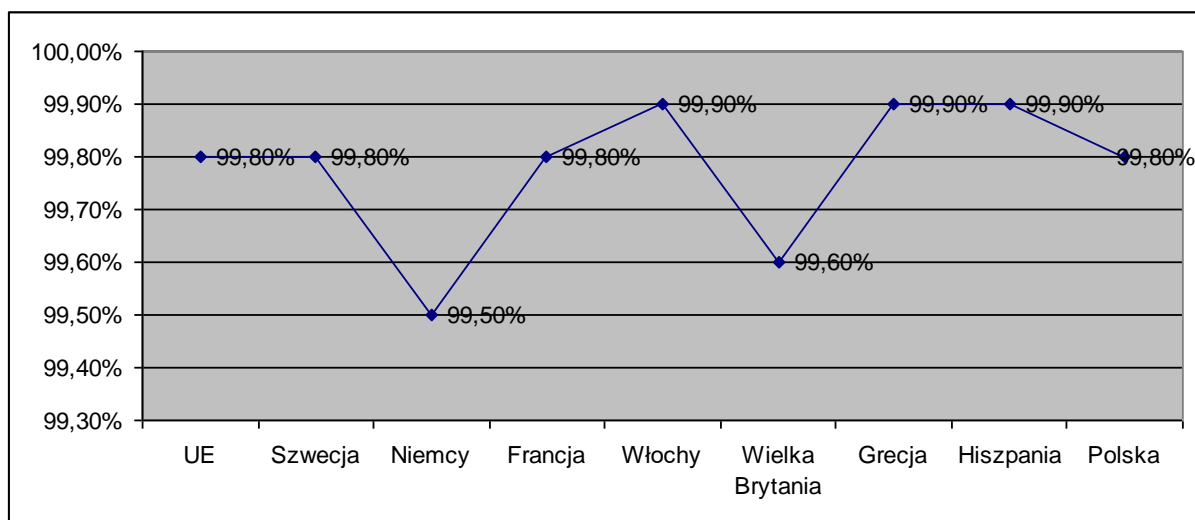
Biorąc pod uwagę strukturę liczby firm małych powyżej średniej UE27 plasują się Niemcy osiągając ponad 14% ogółu przedsiębiorstw. Niski odsetek firm małych wykazała Grecja oraz Polska. Najbliżej średniej unijnej były Francja, Włochy oraz Szwecja. Odsetek przedsiębiorstw średnich w badanych krajach wahał się w przedziale od prawie 0,4% do aż 2,5% w Niemczech. Najniższy wynik wykazała Grecja, zaraz po niej Włochy. Powyżej średniej UE27 znalazła się Wielka Brytania.

Wśród ogółu firm odsetek przedsiębiorstw dużych najwyższy jest w Wielkiej Brytanii. Najniższy zaś w Grecji, Hiszpanii i we Włoszech. Szwecja, Francja oraz Polska plasują się na tej samej pozycji co średnia UE27 osiągając wynik 0,2%. Na wykresie nr 6 przedstawiono udział liczby MSP w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w wybranych gospodarkach europejskich w II perspektywie finansowej.

Tabela nr 12. Struktura liczby mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013

Kraje	Przedsiębiorstwa - procenty				
	mikro	małe	średnie	duże	suma
UE27	92,2%	6,5%	1,1%	0,2%	100%
Szwecja	94,2%	4,8%	0,8%	0,2%	100%
Niemcy	82,7%	14,3%	2,5%	0,5%	100%
Francja	93,4%	5,5%	0,9%	0,2%	100%
Włochy	94,5%	4,9%	0,5%	0,1%	100%
Wielka Brytania	89,0%	9,1%	1,5%	0,4%	100%
Grecja	96,6%	2,96%	0,39%	0,07%	100%
Hiszpania	93,6%	5,6%	0,7%	0,1%	100%
Polska	95,7%	3,1%	1,0%	0,2%	100%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych European Commission, 2008-2013, *The Small Business Act*.



Wykres nr 6. Udział liczby mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych European Commission, 2008-2013, *The Small Business Act*.

1.4.2. Liczba pracujących w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach w Polsce i w innych krajach Unii Europejskiej

W 1994 roku zaczęto badać ilość pracujących w polskich mikro, małych i średnich firmach. Wynosiła ona wtedy niewiele powyżej 6 mln pracujących. Natomiast pięć lat później wartość ta wzrosła, osiągając maksimum ponad 7 mln osób. W przeciągu kolejnych lat liczba pracujących zmieniała się nieznacznie, aż do roku 2008, w którym zatrudnionych w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach było ponad 68% osób pracujących we wszystkich podmiotach gospodarczych. Sektor MSP województwa wielkopolskiego odgrywa kluczową rolę w generowaniu miejsc pracy w Wielkopolsce. Od 2007 roku firmy te zatrudniały około 70% osób pracujących w przedsiębiorstwach. Udział zatrudnionych w MSP w sektorze przedsiębiorstw ogółem w województwie wielkopolskim wynosił w 2008 roku 71,6% i przewyższał o 1,9 pkt proc. średnią krajową. Tendencja ta utrzymywała się do roku 2012, natomiast w roku 2013 udział zatrudnionych firm ogółem wyniósł w Wielkopolsce 68,9%, i był niższy o 0,6 pkt proc. od średniej krajowej. Pokazuje to jak ogromne znaczenie mają mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa dla wielkopolskiego rynku pracy. Dane, o których mowa powyżej zostały zawarte w tabelach nr 13 i 14.

Tabela nr 13. Liczba pracujących w przedsiębiorstwach województwa wielkopolskiego według klas wielkości przedsiębiorstw przekrojowo w latach 2008, 2010, 2012, 2013

	2008	2010	2012	2013
Przedsiębiorstwa ogółem	940112	910188	950804	953188
MSP ogółem	672930	645863	671764	656386
Mikro (0-9)	373393	351879	370869	356011
Małe (10-49)	119604	115100	127332	126046
Średnie (50-249)	179933	178884	173563	174329
Duże (powyżej 249)	267182	264325	279040	296802
Pracujący w MSP w ogółem (w %)	71,6%	71,0%	70,6%	68,9%
Polska- Pracujący w MSP w ogółem (w %)	69,7%	69,9%	70,1%	69,5%

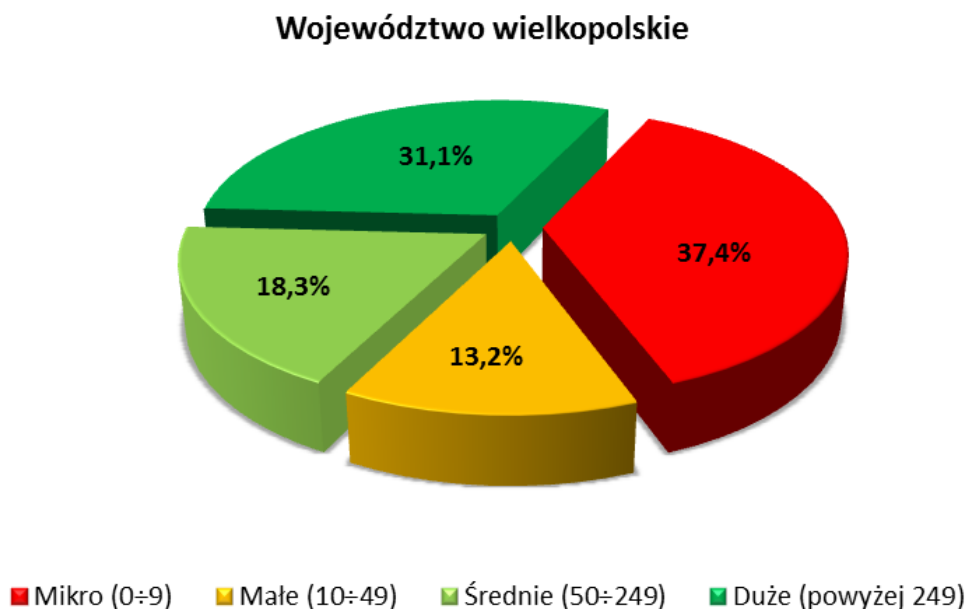
Zródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, Warszawa 2010, 2012, 2014, *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2008, 2010, 2012, 2013*, Warszawa.

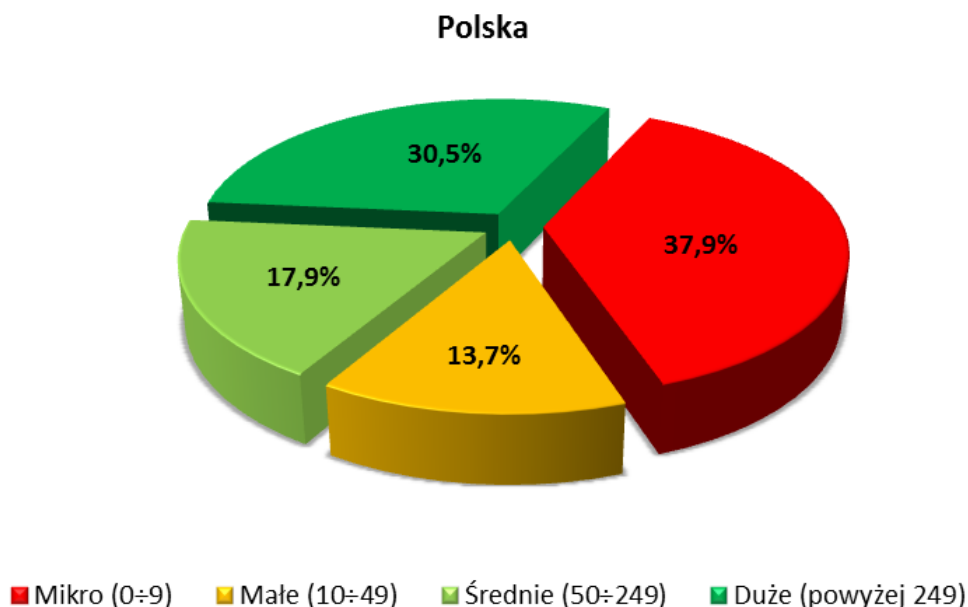
Tabela nr 14. Struktura pracujących w województwie wielkopolskim według klas wielkości przedsiębiorstw przekrojowo w latach 2008, 2010, 2012, 2013

	2008	2010	2012	2013
Mikro (0-9)	39,7%	38,7%	39,0%	37,3%
Małe (10-49)	12,7%	12,6%	13,4%	13,2%
Średnie (50-249)	19,1%	19,6%	18,2%	18,3%
MSP ogółem	71,6%	71,0%	70,6%	68,9%
Duże (powyżej 249)	28,4%	29,0%	29,4%	31,1%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, Warszawa 2010, 2012, 2014, *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2008, 2010, 2012, 2013*, Warszawa.

Dokonując porównania struktury zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim oraz w Polsce należy stwierdzić, iż jest ona podobna. Różnice oscylują w granicach 0,6% w ramach przedsiębiorstw mikro oraz dużych, 0,5% małych oraz 0,4% średnich. Wykres nr 7 przedstawia strukturę zatrudnienia w sektorze MSP oraz firmach dużych według ich klas wielkości.





Wykres nr 7. Porównanie struktury zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw według klas wielkości województwo wielkopolskie – Polska w 2013 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, 2014, *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013*, Warszawa.

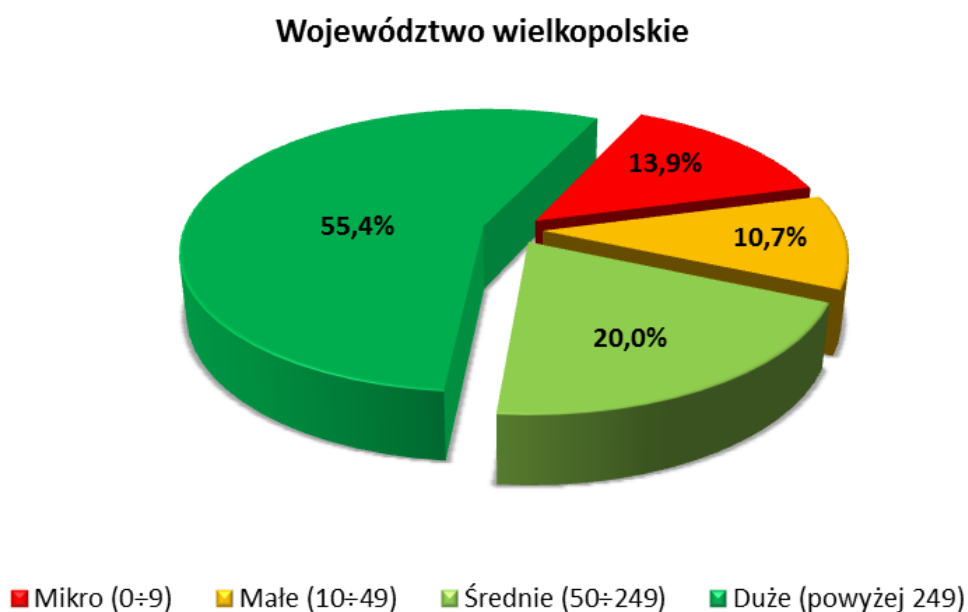
Potencjał rozwojowy przedsiębiorstw wynika z wielkości ponoszonych przez nie nakładów inwestycyjnych. Dzięki rosnącym nakładom inwestycyjnym dochodzi do wzrostu zatrudnienia, dzięki czemu poprawia się sytuacja społeczno-gospodarcza regionu. W 2010 roku inwestycje sektora MSP stanowiły 61,2% całości nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw, natomiast w Polsce 50,2%. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają znacznie większą rolę w wielkości ponoszonych nakładów inwestycyjnych niż w Polsce. W pozostałym badanym okresie nakłady inwestycyjne były zbliżone (rok 2008) lub nieco wyższe w skali kraju (lata 2012 i 2013). Według danych GUS w 2012 roku większość nakładów inwestycyjnych dotyczyła sektora prywatnego, w tym 8,5 mld zł (40,4%) firm o liczbie pracujących do 9 osób. Aż 60,3% nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach poniesiono w przemyśle i budownictwie, 36,2% w usługach, zaś w rolnictwie 3,5%. Poniższa tabela przedstawia dane na temat nakładów inwestycyjnych MSP i dużych przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim w poszczególnych latach.

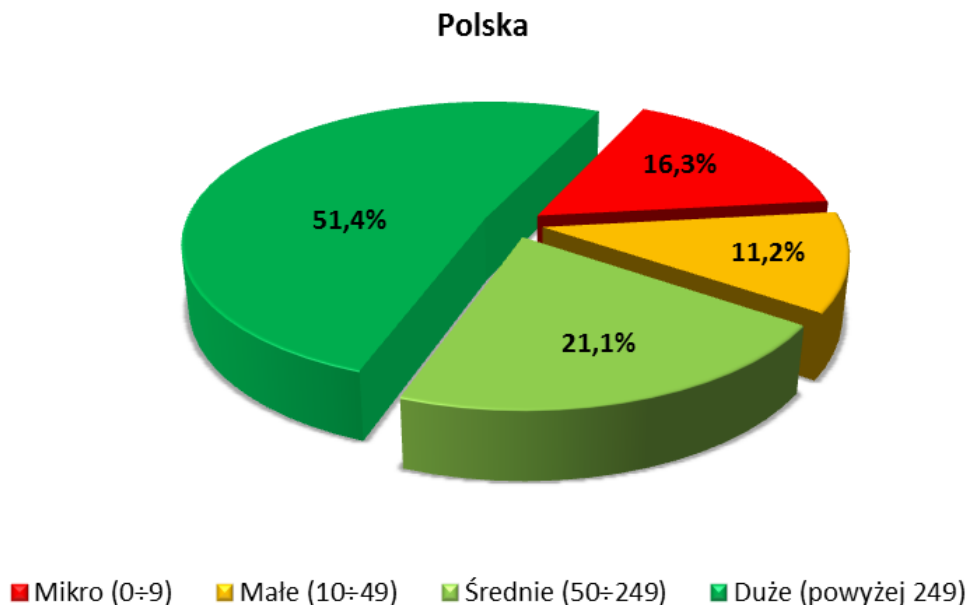
Tabela nr 15. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw województwa wielkopolskiego według klas wielkości przedsiębiorstw przekrojowo w latach 2008, 2010, 2012, 2013

	2008	2010	2012	2013
Przedsiębiorstwa ogółem	14448232	15110768	15241096	13937409
MSP ogółem	6726669	9256161	7129768	6324493
Mikro (0-9)	1651203	4807732	2262069	1911916
Małe (10-49)	1872483	1678447	1696820	1458072
Średnie (50-249)	3202983	2769982	3170879	2954505
Duże (powyżej 249)	7721563	5854607	8111328	7612916
Pracujący w MSP w ogółem (w %)	46,5%	61,2%	46,8%	45,4%
Polska- Pracujący w MSP w ogółem (w %)	46,3%	50,2%	48,1%	48,6%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, 2010, 2012, 2014, *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2008, 2010, 2012, 2013*, Warszawa.

Strukturę nakładów inwestycyjnych w sektorze mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim oraz Polsce w roku 2013 przedstawia wykres nr 8.

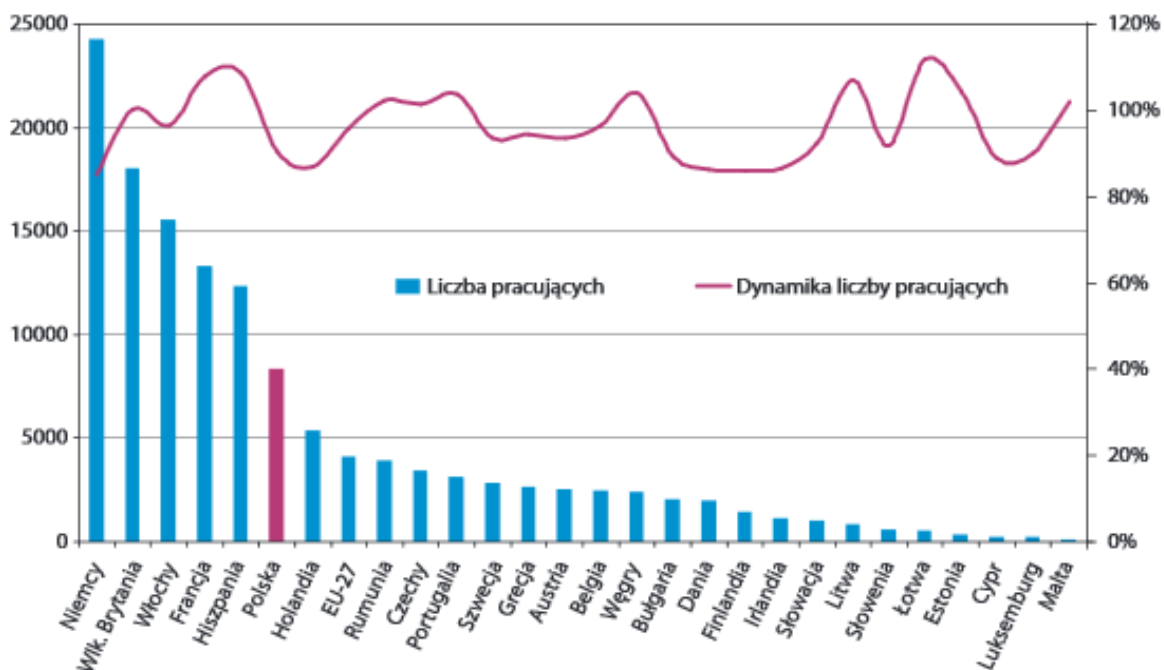




Wykres nr 8. Porównanie struktury nakładów inwestycyjnych w sektorze przedsiębiorstw według klas wielkości województwo wielkopolskie – Polska w 2013 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, 2014, Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013, Warszawa.

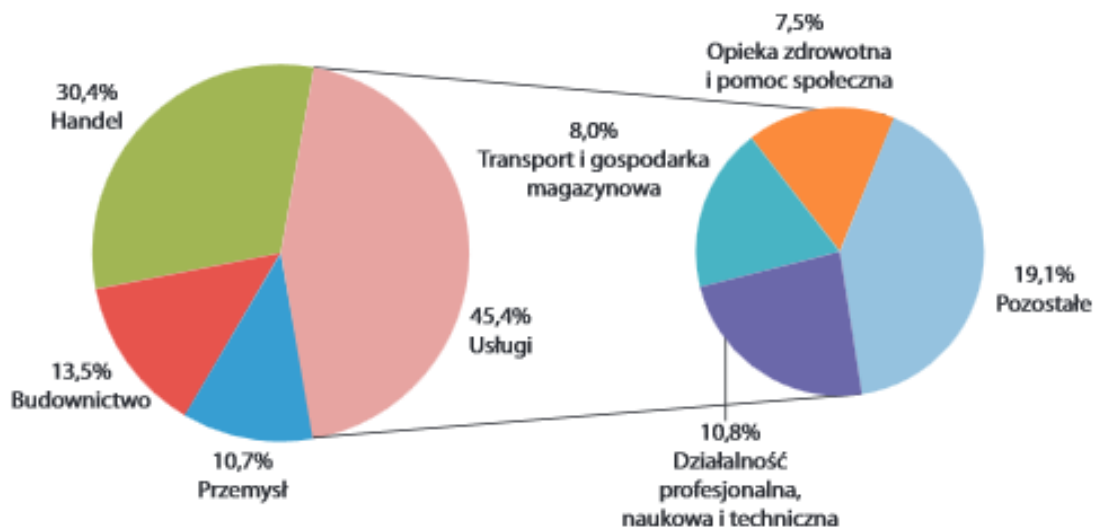
W latach 2005–2008 w Polsce i Unii Europejskiej można było zaobserwować wzrost liczby pracujących w przedsiębiorstwach. W tym okresie wzrost ten dla firm w Polsce wyniósł 14,4%, a w UE – 6,5%. W przypadku przedsiębiorstw sektora MSP w Polsce i UE wzrost liczby pracujących w omawianym okresie wyniósł odpowiednio 12,8% w Polsce oraz 6,2% w UE-27. Kolejny 2009 rok przyniósł wyhamowanie pozytywnej tendencji z poprzednich lat. Liczba pracujących w przedsiębiorstwach obniżyła się w ciągu roku o 3,4 mln osób (UE-27), z czego o ok. 300 tys. osób w Polsce, tj. o 3,4% w porównaniu z 2008 r., co należy przypisać spowolnieniu gospodarczemu u największych partnerów gospodarczych Polski. Na wykresie nr 9 zaprezentowano liczbę osób pracujących w 2009 roku w państwach członkowskich Unii Europejskiej.



Wykres nr 9. Liczba pracujących w 2009 r. (w tys.) oraz dynamika liczby pracujących w latach 2005–2009 w przedsiębiorstwach w Polsce i państwach członkowskich UE

Źródło: Tarnawa A, Zadura-Lichota P., 2012, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, str.25.

Według Komisji Europejskiej blisko trzy czwarte MSP w Polsce prowadzi działalność gospodarczą w handlu (37,0%; 30,2% w UE) i usługach (36,1%; 44,6% w UE), co siódme w budownictwie (15,4%; 15,5% w UE) i co dziesiąte w przemyśle (11,6%; 9,6% w UE). W porównaniu ze średnią unijną, Polskę charakteryzuje zatem znacznie większa liczba przedsiębiorstw handlowych i niższa usługowych. Jednak stopniowo zmienia się struktura branżowa polskich firm, wzrasta bowiem liczba przedsiębiorstw usługowych, co upodabnia Polskę do struktury unijnej. Nieznacznie większy niż w UE jest natomiast odsetek firm w Polsce działających w przemyśle (o 2 p.p.). Poniżej przedstawiona została struktura sektora MSP w Polsce w roku 2010 według podstawowego obszaru działalności.



Wykres nr 10. Struktura MSP w Polsce według podstawowego obszaru działalności w 2010 r.

Źródło: Tarnawa A, Zadura-Lichota P., 2012, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, str. 21.

Dane przedstawione w tabelach nr 16 i 17 oraz na wykresie nr 11 dotyczą średniej liczby zatrudnionych w ośmiu europejskich gospodarkach w latach 2007-2013. Duże zróżnicowanie występuje między krajami biorąc pod uwagę głównie liczbę zatrudnionych w przedsiębiorstwach mikro. W Grecji struktura zatrudnienia w tych firmach jest prawie dwukrotnie wyższa od średniej w krajach UE27. Liczba zatrudnionych we Włoszech wynosi ponad 46%, a w Hiszpanii i Polsce sięga prawie 40%. Najniższy wskaźnik wykazały Niemcy oraz Wielka Brytania.

Biorąc pod uwagę strukturę osób zatrudnionych w małych przedsiębiorstwach średnia UE27 wyniosła 20,6%. Powyżej tego wskaźnika znalazły się takie kraje jak Niemcy, Hiszpania czy Włochy. Najniższe zatrudnienie w badanych latach wykazała Polska osiągając 12%. Odsetek osób zatrudnionych w średnich przedsiębiorstwach wahał się w przedziale od 11,5% w Grecji do 20,3% w Niemczech. W Wielkiej Brytanii ponad 46% zatrudnienia absorbowały duże przedsiębiorstwa. Powyżej średniej unijnej wynoszącej 35,2% znalazły się takie kraje jak Niemcy, Francja czy Szwecja. Najniższy wskaźnik zatrudnienia w dużych przedsiębiorstwach w badanym okresie wykazała Grecja nieco poniżej 15% oraz Włochy 19,5%.

Tabela nr 16. Średnia liczba osób zatrudnionych w mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013

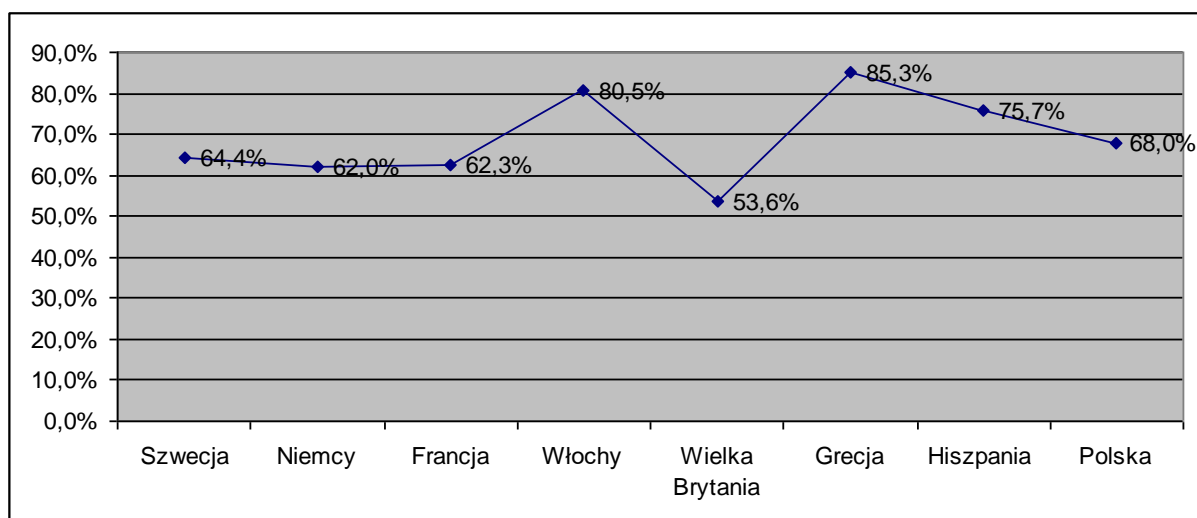
Kraje	Zatrudnienie			
	mikro	małe	średnie	duże
Szwecja	734 152	617 232	517 703	1 032 275
Niemcy	4 640 116	5 557 446	4 965 183	9 291 034
Francja	3 811 012	2 793 111	2 200 142	5 338 619
Włochy	7 050 874	3 254 307	1 863 656	2 938 339
Wielka Brytania	3 617 232	3 215 940	2 752 006	8 318 885
Grecja	1 233 988	375 297	249 292	321 223
Hiszpania	4 648 907	2 555 118	1 631 877	2 851 105
Polska	3 158 859	1 020 427	1 617 232	2 734 147

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych The Small Business Act.

Tabela nr 17. Struktura zatrudnienia mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013

Kraje	Zatrudnienie - procenty				
	mikro	małe	średnie	duże	suma
UE27	29,7%	20,6%	17,2%	35,2%	100%
Szwecja	25,3%	21,3%	17,8%	35,6%	100%
Niemcy	19,0%	22,7%	20,3%	38,0%	100%
Francja	26,9%	19,7%	15,7%	37,7%	100%
Włochy	46,7%	21,5%	12,3%	19,5%	100%
Wielka Brytania	20,2%	18,0%	15,4%	46,4%	100%
Grecja	56,6%	17,2%	11,5%	14,7%	100%
Hiszpania	39,8%	21,9%	14,0%	24,3%	100%
Polska	37,0%	12,0%	19,0%	32,0%	100%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych European Commission, 2008-2013, *The Small Business Act*.



Wykres nr 11. Udział zatrudnienia MSP w ogólnej liczbie zatrudnionych w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych European Commission, 2008-2013, *The Small Business Act*.

Przeciętne zatrudnienie w poszczególnych grupach przedsiębiorstw informuje o ich ekonomicznej sile. Dane te zostały zawarte w tabeli nr 18. W badanym okresie średnie zatrudnienie w firmach mikro mieściło się w przedziale 1,3-2,7, nie przekraczało więc zatrudnienia 3 osób. Najwyższy wskaźnik wykazały Niemcy wraz z Wielką Brytanią, najniższy Szwecja z Francją. W grupie małych przedsiębiorstw przeciętne zatrudnienie wahało się w przedziale 17,6 we Włoszech do 22,6 w Polsce. Przedsiębiorstwa średnie charakteryzowały się w badanym okresie zatrudnieniem około 100 osób. Duże przedsiębiorstwa w Szwecji czy Wielkiej Brytanii zatrudniają relatywnie większą liczbę osób niż w innych krajach. Najniższa liczba osób dotyczy Grecji oraz Polski, w których w latach 2007-2013 przeciętne zatrudnienie w dużych firmach było znacznie niższe.

Tabela nr 18. Przeciętna liczba osób zatrudnionych w mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013

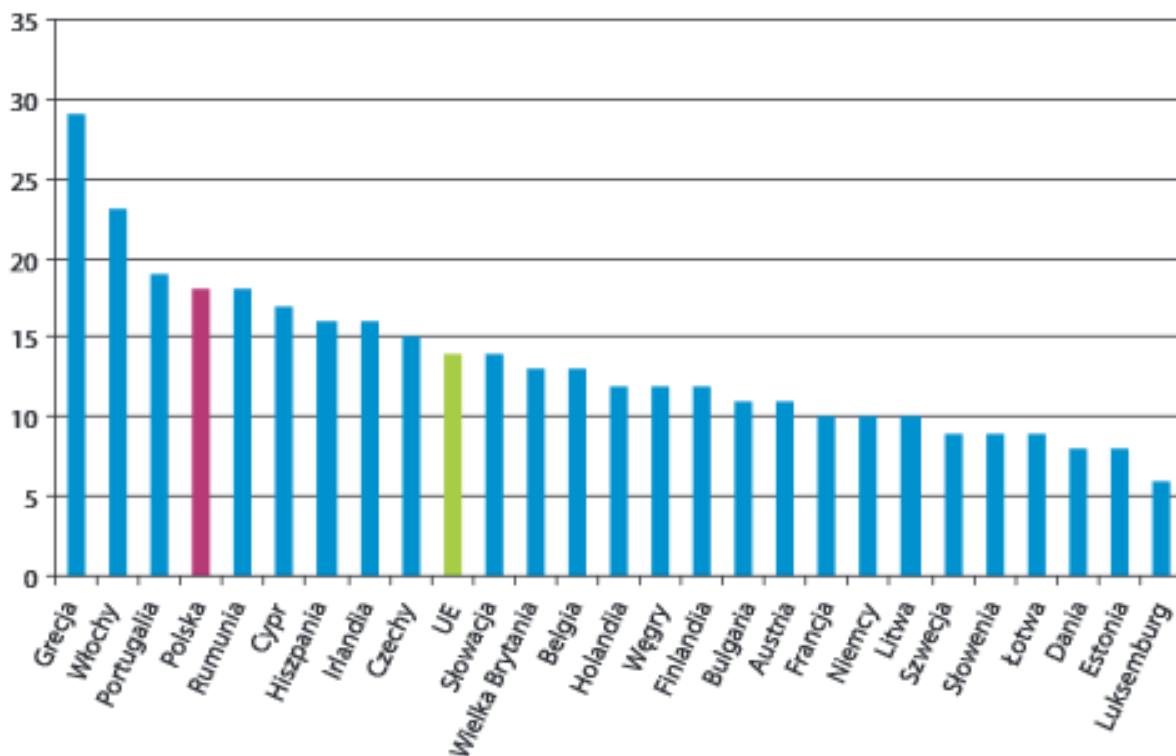
Kraje	Średnie zatrudnienie - przedsiębiorstwa			
	mikro	małe	średnie	duże
Szwecja	1,3	21,8	107,0	1 018,1
Niemcy	2,7	19,1	96,5	940,9
Francja	1,6	20,2	102,9	1 148
Włochy	2,0	17,6	96,9	942,7

Kraje	Średnie zatrudnienie - przedsiębiorstwa			
	mikro	małe	średnie	duże
Wielka Brytania	2,4	21,2	106,2	1385,1
Grecja	1,9	18,9	95,4	718,6
Hiszpania	2,1	19,3	98,1	999,7
Polska	2,2	22,6	104,5	836,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych European Commission, 2008-2013, *The Small Business Act*.

W przedsiębiorstwach mikro w badanym okresie, średnie zatrudnienie mieściło się w przedziale 1,3 w Szwecji oraz do 2,7 w Niemczech. W grupie przedsiębiorstw małych, średnie zatrudnienie w badanym okresie nie przekroczyło przeciętnego zatrudnienia 23 osób. W Szwecji, Wielkiej Brytanii, Polsce oraz Francji przedsiębiorstwa średnie charakteryzowały się zatrudnieniem ponad 100 osób. Duże przedsiębiorstwa w Grecji oraz Polsce zatrudniają relatywnie mniejszą liczbę osób niż w pozostałych badanych krajach. Najwyższe zatrudnienie w tych przedsiębiorstwach wykazały Wielka Brytania zatrudniająca ponad 1380 osób oraz Szwecja z zatrudnieniem powyżej 1000 osób.

Poniższe dane przedstawione na wykresie nr 12 świadczą o dużej przedsiębiorczości Polaków, a osiągnięte przez Polskę wyniki generalnie przewyższają średnią UE. Jednak niezbędne są działania poprawiające system edukacji, ponieważ jego efektywność w przygotowaniu do roli przedsiębiorcy jest w naszym kraju gorzej oceniana niż przeciętnie w Unii Europejskiej. Konieczne są też działania na rzecz zmiany postrzegania przez społeczeństwo samego statusu przedsiębiorcy. Wskaźnik przedsiębiorczości w krajach Unii Europejskiej w roku 2010 prezentuje poniższy wykres.



Wykres nr 12. Wskaźnik przedsiębiorczości (% samozatrudnionych w całkowitej liczbie pracujących) w krajach UE w 2010 roku

Źródło: Tarnawa A, Zadura-Lichota P., 2012, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, str.26.

Według danych GUS w 2013 r. wartość polskiego eksportu ogółem wyniosła 152,78 mld EUR. Wśród głównych partnerów eksportowych Polski w Unii Europejskiej znalazły się Niemcy (wzrost o 5,9%), Czechy (wzrost o 4%), Szwecja (wzrost o 8,9%), Słowacja (wzrost o 7,9%), Węgry (wzrost o 11,6%), Hiszpania (wzrost o 19,2%) oraz Belgia (wzrost o 12,4%).

1.4.3. Udział mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w wytwarzaniu Produktu Krajowego Brutto w Polsce i w innych krajach Unii Europejskiej

W gospodarce regionu siłą a także pozycję przedsiębiorstw w gospodarce regionu określa udział firm w wytwarzaniu produktu krajowego brutto (PKB) oraz wartości dodanej brutto (WDB). Tabela nr 19 zawiera dane na temat udziału przedsiębiorstw w wytwarzaniu PKB w województwie wielkopolskim oraz w Polsce w latach 2007-2013.

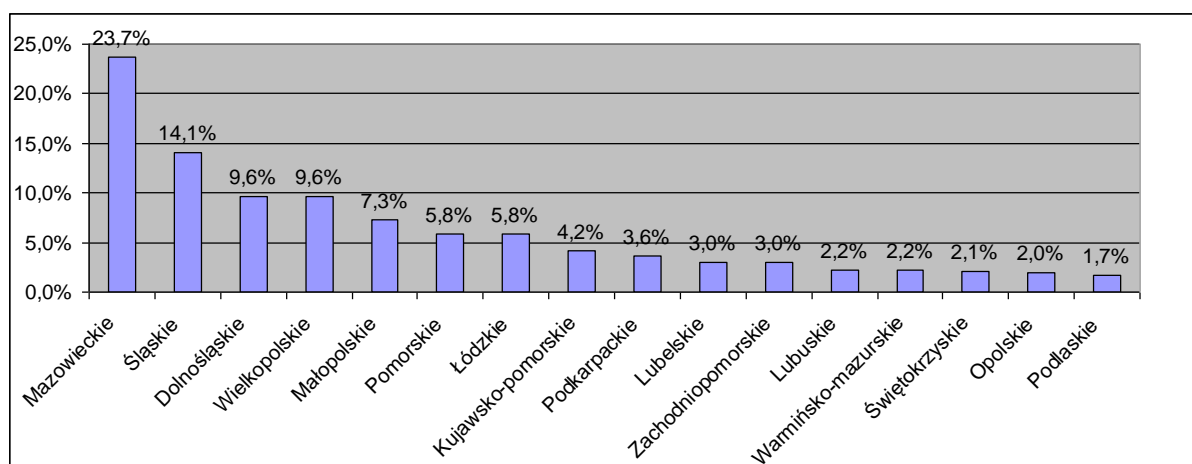
Tabela nr 19. Udział przedsiębiorstw w wytwarzaniu PKB

Wyszczególnienie	Województwo wielkopolskie					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Produkt Krajowy Brutto	109028	118478	127361	135124	146386	154153
w tym Wartość Dodana Brutto	95381	103712	113171	119006	128676	136597
w tym sektor przedsiębiorstw	46118	51340	58192	60087	64845	69341
Udział przedsiębiorstw w tworzeniu PKB	42,3%	43,3%	45,7%	44,5%	44,3%	45,0%
Udział przedsiębiorstw w tworzeniu WDB	48,45%	49,5%	51,4%	50,5%	50,4%	50,8%
	Polska					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Produkt Krajowy Brutto	1176737	1275432	1343366	1437357	1553582	1615894
w tym Wartość Dodana Brutto	1029442	1116476	1193691	1265904	1365622	1431872
w tym sektor przedsiębiorstw	489923	535607	590609	629173	684318	721351
Udział przedsiębiorstw w tworzeniu PKB	41,6%	42,0%	44,0%	43,8%	44,0%	44,6%
Udział przedsiębiorstw w tworzeniu WDB	47,6%	48,0%	49,5%	49,7%	50,1%	50,4%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Urząd Statystyczny w Poznaniu, 2009, *Rocznik statystyczny województwa wielkopolskiego*, str. 319-331; 2013 r., str. 362-378, 2014 r. str. 348-364.

W województwie wielkopolskim przedsiębiorstwa wytworzyły w 2012 roku 45,0% PKB województwa, natomiast udział sektora firm w krajowym PKB wynosił 44,6%. Nieco wyższy był także udział przedsiębiorstw województwa wielkopolskiego w tworzeniu wartości dodanej brutto, który wyniósł w 2012 roku 50,8% (kraj 50,4%). Przedsiębiorstwa województwa wielkopolskiego wytworzyły w 2012 roku 9,6% krajowej WDB. Województwo wielkopolskie znalazło się łącznie z województwem dolnośląskim na trzecim miejscu pod względem udziału firm w tworzeniu krajowego WDB. Liderem z prawie 24% zostało województwo mazowieckie, a na ostatnim szesnastym miejscu województwo

podlaskie. Udział sektora MSP w tworzeniu wartości dodanej brutto w poszczególnych województwach przedstawia wykres nr 13.



Wykres nr 13. Udział sektora przedsiębiorstw w tworzeniu WDB według województw w 2012 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Urząd Statystyczny w Katowicach, 2014, Produkt krajowy brutto Rachunki regionalne w 2012 r., Katowice, str. 29-33.

Szczegółowe dane, które dotyczą sytuacji finansowej przedsiębiorstw województwa wielkopolskiego dostępne są jedynie dla podmiotów, w których liczba pracujących przekracza 9 osób. Dla ogółu podmiotów wskaźnik poziomu kosztów z całokształtu działalności wyniósł w 2007 roku 94,7% (93,9% dla kraju), a w roku 2013 wskaźnik ten wzrósł do 95,4% (95,6% dla kraju). Od 2007 do 2012 roku rentowność brutto spadła z 5,3% do 4,0%, rentowność netto spadła natomiast z 4,6% do 3,3%. W 2007 roku omawiana grupa przedsiębiorstw województwa wielkopolskiego posiadała nieznacznie niższą rentowność obrotu brutto i netto od średniej krajowej. W 2013 roku wskaźniki rentowności były jednak wyższe od średniej krajowej. Wskaźniki płynności finansowej I, II, III stopnia²⁹ były niższe średnio o kilkanaście %. Najwyższy wskaźnik płynności finansowej I stopnia wyniósł prawie 40% w roku 2010, a wobec przyjętej bezpiecznej normy dla tego wskaźnika wynoszącej 10-20% można stwierdzić, że wszystkie przedsiębiorstwa wykazywały się nadpłynnością finansową. Wskaźnik płynności finansowej II był w latach 2007-2013 nieznacznie niższy od średniej krajowej. Nie zostały jednak przekroczone normy dla tego wskaźnika, dlatego nie

²⁹ Wskaźnik płynności finansowej I stopnia stanowi relację inwestycji krótkoterminowych (głównie środków pieniężnych i krótkoterminowych papierów wartościowych) do zobowiązań krótkoterminowych; II stopnia – relację inwestycji krótkoterminowych oraz krótkoterminowych należności i roszczeń do zobowiązań krótkoterminowych, III stopnia – to relacja aktywów obrotowych (zapasów, krótkoterminowych należności i roszczeń, inwestycji krótkoterminowych, krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych czynnych) do zobowiązań krótkoterminowych.

możemy mówić w tym przypadku o nadpłynności finansowej i utrzymywaniu przez firmy wysokiego poziomu płynnych aktywów, zwłaszcza gotówki zabezpieczającej płynność. W latach 2007-2009 oraz 2011-2013 wskaźnik płynności finansowej III w województwie wielkopolskim był niższy od średniej krajowej, a w roku 2010 był prawie taki sam dla województwa wielkopolskiego i Polski. Dane opisane powyżej przedstawia tabela nr 20.

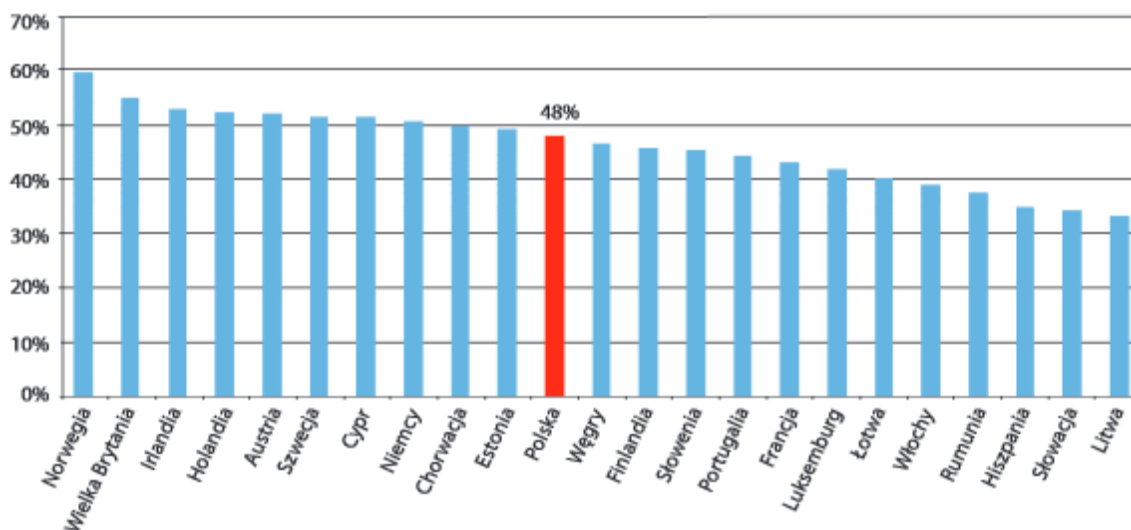
Tabela nr 20. Wybrane wskaźniki finansowe przedsiębiorstw województwa wielkopolskiego na tle kraju w latach 2007-2013 w %

Wskaźnik	Tempo wzrostu PKB							
	region	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Wskaźnik poziomu kosztów z całokształtu działalności	Wielkopolska	94,7	95,8		94,7	95,5	96,0	95,4
	Polska	93,9	95,9	95,1	94,8	95,2	95,7	95,6
Wskaźnik rentowności obrotu brutto	Wielkopolska	5,3	4,2	4,6	5,2	4,5	4,0	4,6
	Polska	6,1	4,1	4,9	5,2	4,8	4,3	4,4
Wskaźnik rentowności obrotu netto	Wielkopolska	4,6	3,4	3,9	4,3	3,7	3,3	3,9
	Polska	5,1	3,3	4,1	4,4	3,9	3,6	3,7
Wskaźnik płynności finansowej I stopnia	Wielkopolska	32,2	34,8	36,8	39,8	34,2	31,7	30,1
	Polska	35,0	33,8	39,7	42,4	39,7	38,6	39,1
Wskaźnik płynności finansowej II stopnia	Wielkopolska	96,2	94,5	95,6	103,3	96,1	90,2	83,3
	Polska			98,1	104,5	103,6	97,3	100,4
Wskaźnik płynności finansowej III stopnia	Wielkopolska	148,2	143,0	144,1	147,7	142,1	136,9	126,7
	Polska	145,3	144,1	145,3	147,4	148,4	143,3	146,2

Zródło: Opracowanie własne na podstawie Urząd Statystyczny w Poznaniu, 2009, *Rocznik statystyczny województwa wielkopolskiego*, str. 319-331; 2013 r., str. 362-378, 2014 r. str. 348-364.

By dokonać makroekonomicznej oceny sytuacji wybranych krajów europejskich, wzięto pod uwagę cztery wskaźniki, tj. realne tempo wzrostu PKB, tempo zmian produktywności pracy, deflator PKB oraz zharmonizowaną stopę zatrudnienia.

Według danych Eurostatu udział sektora przedsiębiorstw w produkcie krajowym brutto w Polsce (48% w 2009,r.) jest na poziomie zbliżonym do przeciętnej w krajach Unii Europejskiej (46,8%), co jest wynikiem niezadowalającym z punktu widzenia stopnia rozwoju polskiej gospodarki oraz jej potrzeb i możliwości rozwojowych.³⁰ Poniższy wykres prezentuje dane PKB przedsiębiorstw w wybranych krajach unijnych.



Wykres nr 14. Udział wartości dodanej brutto wygenerowanej w sektorze przedsiębiorstw w PKB w Polsce i wybranych krajach UE w 2009 r.

Źródło: Tarnawa A, Zadura-Lichota P., 2012, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, str. 19.

Tempo wzrostu PKB we wszystkich badanych krajach było dodatnie jedynie w roku 2007, natomiast ujemne poza Polską w roku 2009. Polska jest przykładem kraju, który przy niższym poziomie rozwoju gospodarczego wykazuje wyższe tempo wzrostu. Najwyższy wskaźnik wzrostu odnotowała Polska w roku 2007, najniższy Grecja w roku 2011. Dane zaprezentowane zostały w tabeli nr 21.

³⁰ Tarnawa A, Zadura-Lichota P., 2012, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, str. 19-20.

Tabela nr 21. Tempo wzrostu PKB w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013

Kraje	Tempo wzrostu PKB						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Szwecja	3,5	-0,7	-5,1	5,7	2,7	0,0	1,5
Niemcy	3,4	0,8	-5,6	3,9	3,7	0,6	0,2
Francja	2,3	0,1	-2,9	1,9	2,1	0,4	0,4
Włochy	1,5	-1,0	-5,5	1,7	0,6	-2,3	-1,9
Wielka Brytania	2,6	-0,3	-4,3	1,9	1,6	0,7	1,7
Grecja	3,4	-0,4	-4,4	-5,3	-8,9	-6,6	-4,0
Hiszpania	3,8	1,1	-3,6	0,0	-0,6	-2,1	-1,2
Polska	7,2	3,9	2,6	3,7	4,8	1,8	1,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD, 2014, Economic Outlook Annex Tables, tab. 1.

Tempo wzrostu produktywności pracy jest zróżnicowane we wszystkich badanych krajach, co opisuje tabela nr 22. Charakterystyczny jest tu negatywny przykład Grecji, Włoch czy Szwecji. Hiszpania i Polska utrzymywały przez cały okres wysokie tempo wzrostu produktywności pracy. Najwyższy wzrost produktywności odnotowano w 2010 roku w Szwecji, najniższy zaś w 2009 roku w Niemczech. Wzrost bądź spadek produktywności pozostaje w pewnym związku ze wzrostem lub spadkiem PKB. Najlepszym tego przykładem jest Szwecja, w której w latach 2008 i 2009 odnotowano spadek produktywności, tempo wzrostu produktu krajowego brutto w tych latach było także ujemne.

Tabela nr 22. Tempo wzrostu produktywności pracy w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013

Kraje	Tempo wzrostu produktywności pracy						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Szwecja	1,2	-1,6	-2,8	4,7	0,6	-0,7	0,5
Niemcy	1,6	-0,5	-5,7	3,6	2,3	-0,5	-0,4
Francja	0,9	-0,4	-1,7	1,8	1,4	0,3	0,6
Włochy	0,2	-1,3	-3,9	2,4	0,3	-2,1	0,0
Wielka Brytania	1,7	-1,2	-2,8	1,7	1,1	-0,4	0,6
Grecja	1,9	-1,6	-3,8	-2,8	-3,4	1,9	0,1

Kraje	Tempo wzrostu produktywności pracy						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Hiszpania	0,7	1,2	3,1	2,3	1,3	2,2	1,8
Polska	2,7	0,1	2,3	3,2	4,2	1,6	1,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD, 2014, Economic Outlook Annex Tables, tab. 12.

Dane dotyczące produktywności wskazują na postęp technologiczny, określając przy tym relacje komplementarności w zakresie kapitału i pracy. Statystyczną miarą zmian poziomu cen umożliwiającą porównanie produktu krajowego brutto w różnych okresach w warunkach inflacji jest deflator PKB, którego wartości dla poszczególnych krajów przedstawia tabela 23.

Tabela nr 23. Deflator PKB w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013

Kraje	Deflator PKB						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Szwecja	2,8	3,4	2,4	1,1	1,2	1,0	1,0
Niemcy	1,7	0,8	1,8	0,7	1,1	1,5	2,1
Francja	2,6	2,4	0,1	1,1	0,9	1,2	0,8
Włochy	2,4	2,5	2,0	0,3	1,5	1,6	1,4
Wielka Brytania	2,9	2,9	2,0	3,2	2,1	1,7	1,7
Grecja	3,4	4,3	2,6	0,9	0,6	0,0	-2,3
Hiszpania	3,3	2,1	0,3	0,2	0,1	0,2	0,7
Polska	3,9	3,6	3,9	1,8	3,2	2,2	1,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD, 2014, Economic Outlook Annex Tables, tab. 16.

Tabela nr 24 uwzględnia stopy bezrobocia w ośmiu europejskich krajach na przełomie lat 2007-2013. Najniższe bezrobocie w całym badanym okresie zaobserwować można w Niemczech i Wielkiej Brytanii. Najwyższy stopień bezrobocia na przełomie lat 2007-2013 wystąpił w Hiszpanii i Grecji. Stosunkowo wysokie stopy bezrobocia w Grecji i Hiszpanii w końcowym okresie analizy można powiązać z niskimi stopami wzrostu produktywności pracy w tych krajach. Polska znalazła się na szóstym miejscu tuż za Francją.

Tabela nr 24. Zharmonizowana stopa bezrobocia w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013

Kraje	Zharmonizowana stopa bezrobocia						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Szwecja	6,1	6,2	8,3	8,6	7,8	8,0	8,0
Niemcy	8,7	7,5	7,8	7,1	6,0	5,5	5,3
Francja	8,0	7,5	9,1	9,3	9,2	9,8	10,3
Włochy	6,1	6,7	7,8	8,4	8,4	10,7	12,2
Wielka Brytania	5,3	5,6	7,6	7,8	8,1	7,9	7,6
Grecja	8,4	7,8	9,6	12,8	17,9	24,5	27,5
Hiszpania	8,2	11,3	17,9	19,9	21,4	24,8	26,1
Polska	9,6	7,0	8,1	9,7	9,7	10,1	10,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD, 2014, Economic Outlook Annex Tables, tab. 14.

Otoczenie makroekonomiczne w badanych krajach w latach 2007-2013 było w znacznym stopniu stabilne w zakresie inflacji i zatrudnienia. Inaczej sytuacja wygląda biorąc pod uwagę wskaźniki tempa wzrostu PKB oraz zmian produktywności pracy. Wartość dodana zaraz po zatrudnieniu jest drugim kluczowym parametrem, dzięki któremu można dokonać oceny ekonomicznego znaczenia sektora MSP w gospodarce. Średnia jej wartość w podziale na mikro, małe, średnie i duże przedsiębiorstwa została przedstawiona w poniższej tabeli.

Tabela nr 25. Średnia wartość dodana w mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013

Kraje	Wartość dodana brutto – przedsiębiorstwa w bln EUR			
	mikro	małe	średnie	duże
Szwecja	39	34	33	78
Niemcy	206	241	269	613
Francja	211	152	127	358
Włochy	193	143	100	193
Wielka Brytania	173	144	151	467
Grecja	22	13	10	19
Hiszpania	139	108	85	169

Kraje	Wartość dodana brutto – przedsiębiorstwa w bln EUR			
	mikro	małe	średnie	duże
Polska	31	22	37	83

Zródło: Opracowanie własne na podstawie danych European Commission, 2008-2013, *The Small Business Act*.

Udział mikro przedsiębiorstw w tworzeniu wartości dodanej brutto wyniósł w krajach UE27 ponad 20%. Najniższy wskaźnik wykazały w badanym okresie Niemcy osiągając nieco poniżej 16% oraz Polska prawie 8%. Najbliżej średniej UE27 znalazły się takie kraje jak Szwecja czy Francja. Najwyższe wskaźniki osiągnęły Grecja oraz Włochy ponad 30%.

W grupie podmiotów małych, wskaźnik wartości dodanej wahał się w przedziale od 12,7% w Polsce do 22,7% we Włoszech. Wartość dodana dla przedsiębiorstw średnich wyniosła w UE27 ponad 18%. Podobną wartość w badanym okresie osiągnęły Szwecja oraz Hiszpania. Najniższe wskaźniki wykazała Francja 15% oraz Grecja 15,6%. W większości krajów poza Grecją, Włochami oraz Hiszpanią udział dużych firm w tworzeniu wartości dodanej wyniósł ponad 40%. Najwyższy wskaźnik osiągnęła Wielka Brytania prawie 50%, zaraz po niej Polska oraz Niemcy. Opisanie powyżej informacje zostały zaprezentowane w tabeli nr 26.

Tabela nr 26. Struktura wartości dodanej w mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013

Kraje	Wartość dodana - procenty				
	mikro	małe	średnie	duże	suma
UE27	21,5%	18,6%	18,3%	41,6%	100%
Szwecja	21,2%	18,5%	17,9%	42,4%	100%
Niemcy	15,5%	18,2%	20,2%	46,1%	100%
Francja	24,9%	17,9%	15,0%	42,2%	100%
Włochy	30,7%	22,7%	15,9%	30,7%	100%
Wielka Brytania	18,5%	15,5%	16,1%	49,9%	100%
Grecja	34,4%	20,3%	15,6%	29,7%	100%
Hiszpania	27,7%	21,6%	17,0%	33,7%	100%
Polska	17,9%	12,7%	21,4%	48,0%	100%

Zródło: Opracowanie własne na podstawie danych European Commission, 2008-2013, *The Small Business Act*.

1.5. Wnioski z przeprowadzonej analizy porównawczej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i w innych krajach Unii Europejskiej

Zdolność państw Unii Europejskiej do konkurowania, długofalowego rozwoju, zależy m.in. od wiedzy i innowacyjności, jakości i sprawności administracji czy kapitału ludzkiego. Zakłada się bowiem, że konkurencyjność danego kraju jest narzędziem do osiągnięcia ogólnospołecznego rozwoju, jakim jest wzrost regionalnego dochodu i dobrobytu. Należy zwrócić jednak uwagę, iż wykorzystanie funduszy unijnych poprzez mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa różni się znacząco między unijnymi państwami. Poziom absorpcji środków unijnych zależy bowiem od aktywności poszczególnych państw w ich zdobywaniu. Wpływ mają także możliwości zgromadzenia wkładu własnego ze środków publicznych i prywatnych. Kategoria zasobów determinujących rozwój gospodarczy oraz konkurencyjność Polski, a tym samym województwa wielkopolskiego obejmuje:

- kapitał ludzki i społeczny, charakteryzowany przez m.in. strukturę wiekową populacji; wielkość i jakość zasobów pracy; dostosowanie kwalifikacji pracowników do zapotrzebowania zgłaszanego przez pracodawców; powiązania sieciowe między podmiotami lokalnymi i regionalnymi,
- wiedzę i innowacyjność w budowie gospodarki opartej na wiedzy oraz społeczeństwo informacyjne,
- kapitał trwały i finansowy opisywany przez jego poziom i strukturę; dostępność źródeł finansowania; bezpośrednie inwestycje zagraniczne,
- zasoby materialne w postaci właściwego zagospodarowania i ładu przestrzennego w infrastrukturze techniczno-ekonomicznej i komunalnej, jak również w ochronie środowiska.³¹

O konieczności zwiększenia konkurencyjności polskiej gospodarki świadczy m.in. jej niska pozycja w rankingach najbardziej konkurencyjnych gospodarek świata. Jeden z najbardziej znanych rankingów Global Competitiveness Report mierzy średniookresowe perspektywy rozwoju gospodarczego. Uwzględnia on warunki makroekonomiczne kraju, jakość instytucji publicznych oraz zaawansowanie technologiczne. Opiera się on na 12 filarach: konkurencyjności, instytucje, infrastruktura, otoczenie makroekonomiczne, zdrowie i szkolnictwo podstawowe, szkolnictwo wyższe i kształcenie, efektywność rynku towarów, wydajności rynku pracy, rozwój rynków finansowych, technologiczne zaawansowanie, wielkość rynku, złożoność biznesu i innowacji. Polska na 139 krajów zajęła 41. miejsce w światowym

³¹ Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2009, *Rozwój regionalny w Polsce. Raport 2009*, Warszawa, s. 23.

rankingu konkurencyjności gospodarek w latach 2012-2013, czyli pozostała na tej samej pozycji co w latach 2011-2012. Wykaz wybranych krajów z zajętych pozycjami w rankingu opisuje tabela nr 27.

Tabela nr 27. Ranking konkurencyjności gospodarek w latach 2012-2013

Kraj	GCI 2012-2013		GCI 2011-2012	
	Miejsce	Wynik	Miejsce	Zmiana
Szwajcaria	1	5,72	1	0
Singapur	2	5,67	2	0
Finlandia	3	5,55	4	1
Szwecja	4	5,53	3	-1
Holandia	5	5,50	7	2
Niemcy	6	5,48	6	0
Stany Zjednoczone	7	5,47	5	-2
Wielka Brytania	8	5,45	10	2
Hong Kong	9	5,41	11	2
Japonia	10	5,40	9	-1
Francja	21	5,11	21	0
Irlandia	21	4,91	29	2
Chiny	29	4,83	26	-3
Estonia	34	4,64	33	-1
Hiszpania	36	4,60	36	0
Czechy	39	4,51	38	-1
Polska	41	4,46	41	0
Włochy	42	4,46	43	1
Turcja	43	4,45	59	16
Barbados	44	4,42	42	-2
Litwa	45	4,41	44	-1
Grecja	96	3,86	94	-2

Zródło: Opracowanie własne na podstawie <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

Fundusze unijne oddziałują w istotnym stopniu na wzrost gospodarczy, aktywność inwestycyjną i rynek pracy w Polsce. Dzięki nim następuje przyspieszenie wzrostu PKB, w efekcie czego dalej zmniejsza się dystans dzielący Polskę od wysoko rozwiniętych gospodarek Unii Europejskiej. Fundusze te wywołują również zauważalny wzrost zatrudnienia i spadek bezrobocia. Wynika to nie tylko z wielkości środków do wykorzystania, lecz również z kumulacji efektów wdrażania kolejnych programów. Należy przy tym podkreślić, że największy wpływ polityki spójności na podstawowe wskaźniki rozwoju społeczno-gospodarczego Polski jest oczekiwany w latach 2013-2015.³²

Z drugiej jednak strony, zróżnicowane tempo wzrostu regionów przyczynia się do dalszego pogłębienia międzyregionalnych dysproporcji w poziomie rozwoju. Fundusze UE pozwalają częściowo powstrzymać proces różnicowania regionów. Bowiem do krajów uboższych kierowane są największe fundusze w ujęciu per capita. Istotne wydaje się określenie zależności między napływem środków unijnych a wzrostem produktu krajowego brutto, a także określenie charakteru procesu rozwoju regionalnego w kategoriach niwelowania różnic. W celu wspierania ożywienia gospodarczego, Komisja Europejska wzywa państwa członkowskie do ścisłej współpracy w dążeniu do:

- określenia i wykorzystania dalszych możliwości przeprogramowania funduszy strukturalnych w celu pobudzenia wzrostu gospodarczego i zatrudnienia,
- zwiększenia absorpcji środków z funduszy strukturalnych, aby ograniczyć ryzyko ich umorzenia,
- oraz zwiększenia synergii między unijnymi funduszami strukturalnymi i pożyczkami Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI), przede wszystkim w państwach objętych programem uzdrowienia gospodarczego oraz innych najsłabszych państwach.³³

Podsumowując powyższe rozważania należy stwierdzić, iż sektor mikro, małych i średnich przedsiębiorstw odgrywa w państwach Unii Europejskiej kluczową rolę. Biorąc pod uwagę Polskę, w każdym jej województwie w rękach prywatnych przedsiębiorców jest od 85% do 95% ogółu zarejestrowanych podmiotów gospodarczych. Przedsiębiorstwa te stanowią trzon polskiej gospodarki, gdyż sektor MSP generuje niemal co drugą złotówkę. Należy mieć na uwadze, iż finansowa kondycja mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw zależy od wielu czynników w tym otoczenia lokalnego, instytucjonalnego czy prawnego, lecz także od kształtowania się polityki w kontekście preferencyjnych źródeł finansowania

³² Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2012, *Wpływ funduszy Europejskich na rozwój społeczno-gospodarczy Polski w latach 2004-2015*, Warszawa, str. 1.

³³ http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/president/news/speeches-statements/pdf/council-201206/struc_pl.pdf

w postaci pożyczek czy bezzwrotnej pomocy unijnej. Charakterystyka instrumentów finansowych jak i niefinansowych, które wspierają mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej została w sposób szczegółowy omówiona i oceniona w rozdziale drugim pracy.

Rozdział 2.

OCENA INSTRUMENTÓW WSPIERANIA MIKRO, MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W OPARCIU O FUNDUSZE UNII EUROPEJSKIEJ

2.1. Charakterystyka instrumentów wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw stosowanych w wybranych krajach Unii Europejskiej na przykładzie funduszy unijnych

Poprawa konkurencyjności i zwiększenie potencjału wzrostu MSP zależy w dużej mierze od dostępu do finansowania. Główny podział pozyskiwania zasobów finansowych mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oparty jest na prawie własności kapitału, czyli na kapitale własnym i obcym. Kapitał własny daje prawo do własności przedsiębiorstwa, każde jego zwiększenie uruchamia możliwości pozyskania zewnętrznego kapitału obcego. Kapitał obcy jest oddany do dyspozycji firmy na czas określony. Korzystanie z niego powoduje określone koszty w postaci odsetek. Najbardziej typowe źródła kapitałów własnych w MSP przedstawia tabela nr 28.

Tabela nr 28. Źródła kapitałów własnych w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach

Kapitały własne wewnętrzne	Kapitały własne zewnętrzne
zysk netto	finansowanie pierwotne
amortyzacja	emisje akcji
	dopłaty wspólników
	fundusze venture capital/private equity

Źródło: Opracowanie własne.

Głównym źródłem finansowania MSP powinien być kapitał własny, który może mieć charakter wewnętrzny jak i zewnętrzny w stosunku do przedsiębiorstwa. Nadwyżka finansowa składająca się z wyniku finansowego netto oraz amortyzacji powinna być głównym źródłem wewnętrznym firmy. Zdolność osiągnięcia zysku przez MSP w długim okresie sprzyja podnoszeniu jego wartości rynkowej. Amortyzacja stanowi drugie źródło wewnętrzne, a jej wielkość zależy przede wszystkim od wielkości aktywów trwałych.

Kapitał obcy jest przeważnie dodatkowym źródłem finansowania działalności rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Ze względu na okres wymagalności kapitału obcego można podzielić go na długoterminowy, którego okres spłaty wynosi najczęściej powyżej roku oraz krótkoterminowy ze spłatą w okresie do jednego roku. Głównym źródłem kapitału obcego wykorzystywanego w finansowaniu firm są kredyty bankowe zarówno długoterminowe jak

i krótkoterminowe. W celu sfinansowania określonych przedsięwzięć inwestycyjnych w tym na przykład zakup środków trwałych czy nabycie akcji, zaciągane są kredyty długoterminowe. Kredyty krótkoterminowe zwane często kredytami obrotowymi przeznaczone są na finansowanie bieżących potrzeb MSP związanych z produkcją, zaopatrzeniem czy świadczeniem usług. Poręczenia z kolei stanowią dogodną formę uwiarygodnienia kontrahenta, który nie posiada własnych zabezpieczeń dla pozyskiwanego kredytu. Zmniejszając bowiem ryzyko finansowania przedsiębiorstw, pomagają w tworzeniu jego historii kredytowej. W warunkach silnej konkurencji występującej między firmami, leasing umożliwia wdrażanie nowych technik i technologii, rokując tym samym wysoką efektywność. Franchising z kolei traktowany jest jako substytucje źródło finansowania rozwoju MSP. Wykorzystanie w działalności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw dotacji i subwencji oraz środków z funduszy europejskich zostanie szczegółowo omówione w dalszej części pracy. Kredyt handlowy zalicza się do źródeł krótkookresowego kapitału. Umożliwia on przedsiębiorstwom uzyskanie finansowania bieżącej działalności w związku z realizowanymi transakcjami handlowymi zarówno przed jak i po dostawie. Pożyczki z sektora pozabankowego stają się coraz bardziej powszechne z racji większej dostępności i łatwiejszej spłaty. Nowoczesną formą finansowania działalności firm pozwalającą poprawić jego płynność finansową jest faktoring, który może być uzupełnieniem bądź alternatywą dla kredytu bankowego. W tabeli nr 29 zawarto informacje na temat kapitałów obcych krótko i długoterminowych w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach.

Tabela 29. Źródła kapitałów obcych w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach

Kapitały obce krótkoterminowe	Kapitały obce długoterminowe
bankowe kredyty krótkoterminowe	bankowe kredyty długoterminowe
kredyty handlowe	poręczenia kredytowe
pożyczki z sektora pozabankowego	leasing
faktoring	franchising
	środki z funduszy europejskich
	dotacje i subwencje

Źródło: Opracowanie własne.

W projektach badawczych w krajach Unii Europejskiej oraz w programach pomocowych podział instrumentów wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw jest różnorodny. Najczęściej jednak spotykanym podziałem instrumentów wspierania MSP jest klasyfikacja na:

a) instrumenty finansowe, do których zaliczyć można:

- instrumenty pomocy bezpośredniej w formie dotacji i subwencji czy ulgi podatkowe,
- instrumenty ułatwiające przedsiębiorstwom dostęp do kredytów, pożyczek i innych usług rynku finansowego,
- instrumenty kapitałowe do których zaliczyć można: fundusze podwyższonego ryzyka- venture capital czy dostęp do rynku giełdowego.

b) instrumenty prawno-administracyjne: uproszczenia procedur administracyjnych i prawnych,

c) instrumenty instytucjonalne.

Dla realizacji programów pomocowych w ramach funduszy unijnych przyjęto podział:

- pomoc finansowa,
- usługi wspierania przedsiębiorstw,
- innowacje i nowoczesne technologie,
- inwestycje w kapitał trwały,
- szkolenia.

Bardzo ważne są wiedza i umiejętności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie pozyskiwania zewnętrznych źródeł wsparcia, które jest dostępne zarówno na poziomie krajowym, ale także regionalnym. Można wyróżnić następujące źródła:

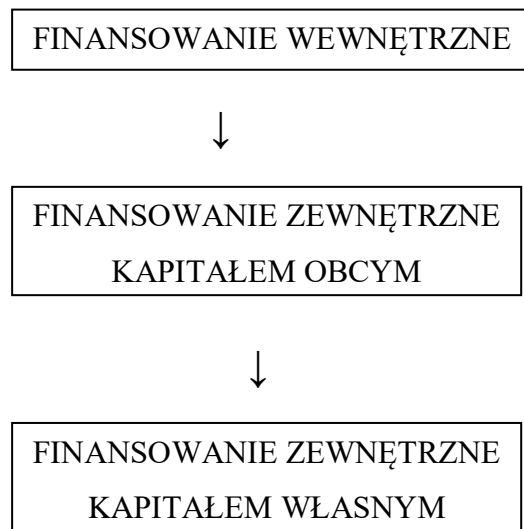
- pomoc publiczna z budżetu państwa,
- wsparcie ze strony samorządu terytorialnego,
- wsparcie z funduszy unijnych, programów regionalnych,
- wsparcie z instytucji otoczenia biznesu.

W zasadzie najważniejszym podziałem źródeł finansowania jest podział na źródła wewnętrzne i zewnętrzne oraz źródła własne i obce. Klasyfikacja ta nazywana jest teorią hierarchii, zakładając hierarchiczny dobór źródeł finansowania³⁴:

- przedsiębiorstwa preferują wewnętrzne źródła finansowania, takie jak wygenerowane zyski, odpisy amortyzacyjne,
- przedsiębiorstwa unikają nagłych zmian w wysokościach wypłacanych dywidend,
- jeśli zyski zatrzymane w przedsiębiorstwie są większe od potrzeb inwestycyjnych, firma spłaca swoje zobowiązania, a nadwyżki inwestuje w łatwo zbywalne papiery wartościowe,
- jeśli wewnętrzne źródła finansowania są niewystarczające dla sfinansowania planowanych inwestycji, to przedsiębiorstwo w pierwszej kolejności zaciąga kredyty lub pożyczki,

³⁴ Dulinić, A., 2007, *Finansowanie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, str. 130.

a dopiero po wyczerpaniu się tych możliwości zwiększa kapitały własne drogą pozyskiwania zewnętrznego dopływu. Hierarchia wyboru źródeł finansowania przez mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa została przedstawiona na wykresie nr 15. Wynika z niej, iż finansowanie kapitałem wewnętrznym własnym jest najchętniej wykorzystywane przez MSP, gdyż tej formie finansowania nie towarzyszą żadne ograniczenia zewnętrzne dla działania firmy.



Wykres nr 15. Tradycyjna hierarchia wyboru źródeł finansowania przez MSP

Źródło: Kurczewska, A., 2008, *Wybór poziomu i formy finansowania małych i średnich przedsiębiorstw- podstawy teoretyczne i sposoby testowania*, [w:] B. Kołosowska (red.), *Współczesne finanse. Stan i perspektywy rozwoju finansów przedsiębiorstw i ubezpieczeń*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń, str. 353.

Dostępność źródeł finansowania przedsiębiorstw ze względu na wielkość firmy wskazuje, że mniejszym podmiotom łatwiej jest pozyskać kapitał w formie kredytu kupieckiego czy jako środki publiczne krajowe w postaci funduszy poręczeniowych czy gwarancji, jak również jako środki unijne. Trudniejsze jest jednak uzyskanie przez mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa wsparcia ze strony inwestorów rynku wysokiego ryzyka. Poniższa tabela przedstawia dostępność źródeł finansowania dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Tabela nr 30. Dostępność źródeł finansowania dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw

Dostępne przede wszystkim dla MSP	Bardziej dostępne dla MSP niż dla dużych przedsiębiorstw	Jednakowo dostępne dla wszystkich przedsiębiorstw	Bardziej dostępne dla dużych przedsiębiorstw niż MSP	Dostępne przede wszystkim dla dużych przedsiębiorstw
poręczenia kredytowe	środki unijne	środki własne	emisje na rynku pozagiełdowym	emisje obligacji
pożyczki z sektora pozabankowego	pożyczki od rodziny i znajomych	kredyty od dostawców	kredyty bankowe długoterminowe	emisje na rynku giełdowym
kredyty bankowe krótkoterminowe	dotacje budżetowe	leasing, faktoring		
pożyczki od funduszy poręczeniowych	kredyty od odbiorców	fundusze venture capital, franchising		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Wolański R, 2009, *Nowe źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstw*, [w:] A. Żolnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007-2008*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, str. 79.

Łatwo dostępne przede wszystkim dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw są poręczenia kredytowe, a także pożyczki z sektora pozabankowego i funduszy poręczeniowych. Trudniej dostępne są już jednak kredyty bankowe krótkoterminowe. Środki unijne czy dotacje budżetowe są bardziej dostępne dla MSP niż dużych przedsiębiorstw. Z kolei średnio dostępne są kredyty od odbiorców. W skali jednakowo dostępnych źródeł finansowania dla wszystkich firm zaliczyć można środki własne oraz kredyty od dostawców. Średnio dostępne stają się leasing i faktoring, a trudno dostępnymi fundusze venture capital i franchising. Emisje na rynku pozagiełdowym oraz kredyty bankowe długoterminowe bardziej dostępne są dla dużych przedsiębiorstw niż MSP, a emisje obligacji czy na rynku giełdowym – możliwe są przede wszystkim dla dużych firm.

Dokonując przeglądu wybranych MSP, można uzyskać informacje na temat rzeczywistego sposobu finansowania działalności przez mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, które źródła

i w jakim stopniu zostały wykorzystane. W 2009 roku zostały przeprowadzone przez Qualifact Badania rynkowe i doradztwo, w ramach których uzyskano informacje na temat stopnia wykorzystania przez firmy źródeł finansowania na finansowanie inwestycji i ogólnej działalności. Wyniki tego badania w zakresie źródeł finansowania inwestycji zostały przedstawione w tabeli nr 31.

Tabela nr 31. Źródła finansowania inwestycji

Źródła finansowania inwestycji	Odsetek przedsiębiorstw korzystających ze źródła			
	Ogółem MSP	Mikro-przedsiębiorstwa	Małe przedsiębiorstwa	Średnie przedsiębiorstwa
Środki własne	87,4%	87,6%	82,1%	79,8%
Kredyty	20,0%	19,5%	27,8%	47,4%
Leasing	10,9%	10,6%	14,4%	29,5%
Inne	1,8%	1,8%	1,9%	2,3%

Źródło: Qualifact. Badania rynkowe i doradztwo, 2009, Finanse MSP 2009. *Rynek usług bankowych. Raport z badania marketingowego*, Gdańsk, str. 29.

Poniższa tabela przedstawia natomiast stopień wykorzystania źródeł finansowania innych niż środki własne, kredyty i leasing.

Tabela nr 32. Źródła finansowania ogólnej działalności przedsiębiorstwa inne niż środki własne, kredyty i leasing

Źródła finansowania inwestycji	Odsetek przedsiębiorstw korzystających ze źródła			
	Ogółem MSP	Mikro-przedsiębiorstwa	Małe przedsiębiorstwa	Średnie przedsiębiorstwa
Rodzina/znajomi	22,4%	22,9%	9,7%	5,1%
Kredyt kupiecki/odroczone termin płatności	5,4%	5,1%	11,7%	18,2%
Fundusze pomocowe	4,1%	4,0%	6,0%	8,3%
Udziałowcy	3,7%	3,6%	4,5%	13,0%

Źródła finansowania inwestycji	Odsetek przedsiębiorstw korzystających ze źródła			
	Ogółem MSP	Mikro-przedsiębiorstwa	Małe przedsiębiorstwa	Średnie przedsiębiorstwa
Faktoring	1,0%	1,0%	1,0%	5,1%
Venture capital	0,2%	0,2%	0,4%	2,4%
Brak korzystania z innych źródeł finansowania	65,6%	65,6%	69,5%	54,9%

Źródło: Qualifact. Badania rynkowe i doradztwo, 2009, Finanse MSP 2009. *Rynek usług bankowych. Raport z badania marketingowego*, Gdańsk, str. 30.

Z przedstawionych powyżej danych wynika, iż mikroprzedsiębiorstwa najczęściej korzystają z pomocy rodziny czy znajomych. Kredyt kupiecki cieszy się największą popularnością wśród średnich firm. Na trzecim miejscu znalazły się fundusze Unii Europejskiej z dość dużą przewagą także przedsiębiorstw średnich. Mniejsze znaczenie dla MSP mają faktoring czy fundusze venture capital.

Małe i średnie przedsiębiorstwa odczuwające potrzebę finansowania wskazały na źródła tego finansowania. Na pierwszym miejscu pojawiło się finansowanie w formie leasingu. Dane zostały zawarte w tabeli nr 33.

Tabela nr 33. Źródła finansowania brane pod uwagę w przypadku występowania potrzeb finansowania zewnętrznego

Źródło finansowania zewnętrznego	Małe przedsiębiorstwa	Średnie przedsiębiorstwa	Razem: małe i średnie przedsiębiorstwa
Leasing	81,9%	84,4%	82,5%
Faktoring	54,1%	49,7%	53,1%
Programy pomocowe	2,0%	5,2%	2,7%
Inne	0,7%	0,6%	0,7%

Źródło: B.P.S. Consultants Poland Ltd., 2003, *Inwestor instytucjonalny. Rynek usług bankowych. Badanie małych i średnich firm*, B.P.S., Gdańsk, str. 89.

W pracy uwaga zostanie skupiona na funduszach Unii Europejskiej dostępnych dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Poniżej przedstawiona została charakterystyka instrumentów finansowych w poszczególnych perspektywach finansowych, rozpoczynając od programów przedakcesyjnych, a kończąc na latach 2007-2013. Fundusze strukturalne, do których dostęp uzyskiwany jest za pośrednictwem organów krajowych i zagranicznych, są jednymi z najważniejszych źródeł finansowania dla każdego rodzaju przedsiębiorstw europejskich, w szczególności finansowania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Intencją Komisji Europejskiej jest, aby wszystkie firmy mogły uczestniczyć w realizowaniu celów tych funduszy, a co najważniejsze zmniejszeniu nierówności w rozwoju regionalnym i promowaniu spójności gospodarczej i społecznej w Unii Europejskiej. Fundusze unijne to instrumenty polityki strukturalnej Unii Europejskiej, kierowane do tych sektorów czy regionów poszczególnych gospodarek, które bez pomocy nie byłyby w stanie dorównać do średniego poziomu innych unijnych krajów. Dopełniać zadania realizowane przez te fundusze ma niejako Fundusz Spójności.

Pierwsze doświadczenia Polski z funduszami europejskimi sięgają roku 1990 i są związane z realizacją programu pomocowego PHARE, a następnie programów przedakcesyjnych, które pozwoliły jednocześnie na sukcesywne zdobywanie doświadczeń. Umożliwiły także przygotowanie się Polski do członkostwa w Unii Europejskiej, a tym samym korzystanie z interwencji finansowej w ramach polityki regionalnej. Programy PHARE, SAPARD i ISPA w sposób efektywny przygotowały Polskę do uczestnictwa w polityce strukturalnej UE, to jest do korzystania z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności Unii Europejskiej. Programy te odegrały istotną rolę w procesach restrukturyzacji i modernizacji polskiej gospodarki oraz wsparły strategiczne kierunki rozwoju kraju. Okres przedakcesyjny pozwolił na zbudowanie bagażu doświadczeń umożliwiających podjęcie właściwych przygotowań do udziału w unijnej polityce spójności w wymiarze programowym, finansowym czy legislacyjnym. Tabela nr 34 przedstawia programy przedakcesyjne oraz fundusze polityki strukturalnej Unii Europejskiej.

Tabela nr 34. Instrumenty finansowe w ramach Partnerstwa dla Członkostwa oraz fundusze polityki strukturalnej Unii Europejskiej

Program przedakcesyjny	Fundusz strukturalny/ Fundusz Spójności
PHARE	Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, Europejski Fundusz Socjalny

Program przedakcesyjny	Fundusz strukturalny/ Fundusz Spójności
ISPA	Fundusz Spójności
SAPARD	Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej

Źródło: www.fundusze-europejskie.pl.

Tabela nr 35 przedstawia kwoty, które zostały rozdzielone pomiędzy wszystkie państwa starające się o wejście do Unii Europejskiej. Wszystkie środki przedakcesyjne miały być wykorzystane wyłącznie na pomoc dla krajów kandydujących, a ewentualne obniżenie alokacji dla jednego z krajów skutkowało możliwością uzyskania dodatkowych środków przez pozostałe.³⁵ W tabeli nr 36 zawarto informacje na temat środków dla Polski w ramach programów przedakcesyjnych.

Tabela nr 35. Wielkość poszczególnych instrumentów finansowych w ramach pomocy przedakcesyjnej UE (w mln euro)

Program	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Ogółem
SAPARD	520	520	520	520	520	520	520	3640
ISPA	1040	1040	1040	1040	1040	1040	1040	7280
Phare	1560	1560	1560	1560	1560	1560	1560	10920
Ogółem	3120	3120	3120	3120	3120	3120	3120	21840

Źródło: P. Żuber, *Programy przedakcesyjne, Droga do Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej*, PARP, Warszawa, 2000, str.49.

Tabela nr 36. Środki dla Polski w ramach programów przedakcesyjnych w 200 roku (w mln euro)

SAPARD	168,8
ISPA	320-370
Phare	398
Ogółem	od 887 do 937

Źródło: Żuber P., 2000, *Programy przedakcesyjne*, [w:] *Droga do Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej*, PARP, Warszawa, str.49.

³⁵ Sługocki W., 2005, *Wybrane aspekty finansowego wsparcia Unii Europejskiej w Polsce*, Zielona Góra, 2005, str. 45.

Z przedstawionych danych wynika, iż Polska otrzymała około 30% ogólnej kwoty przeznaczonej na pomoc przedakcesyjną. Deklarowaną intencją Komisji Europejskiej było utrzymywanie w kolejnych latach stabilnego udziału poszczególnych krajów w alokacji w ramach każdego z trzech instrumentów. Jednak ostateczny podział środków był uzależniony przede wszystkim od postępu procesu akcesyjnego czy przebiegu negocjacji i zwiększania zdolności absorpcyjnych.

Postępujący proces integracji europejskiej krajów kandydujących do UE spowodował konieczne zmiany w sposobie i zakresie prowadzenia polityk. Przedstawiony został zarys budżetu na lata 2000-2006 w dokumencie o nazwie Agenda 2000. Przystępując do Unii Europejskiej Polska stała się beneficjentem polityki spójności w ramach perspektywy 2000-2006. Został wówczas przygotowany Narodowy Plan Rozwoju 2004-2006, w którym określono cele i priorytety rozwojowe Polski zmierzające do osiągnięcia spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej z krajami członkowskimi Unii. Dokument służył jako punkt odniesienia dla działań o charakterze rozwojowym, podejmowanym wyłącznie z zasobów środków krajowych, jak również jako podstawa przygotowania Podstaw Wsparcia Wspólnoty dla Polski. Realizację Narodowego Planu Rozwoju przeznaczono na wsparcie trzech podstawowych dziedzin życia społecznego-gospodarczego:

- przedsiębiorstw,
- rozwoju infrastruktury,
- oraz rozwoju zasobów ludzkich.³⁶

Za cel strategiczny Narodowego Planu Rozwoju przyjęto rozwijanie konkurencyjnej gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz poprawę spójności społecznej, ekonomicznej i przestrzennej z Unią Europejską na poziomie regionalnym i krajowym. W dokumencie określono również cele cząstkowe, jak chociażby wspomaganie osiągnięcia utrzymania w dłuższym okresie wysokiego wzrostu PKB czy włączenie Polski w europejskie sieci infrastruktury transportowej i informacyjnej.

Realizacja polityki spójności w Polsce w latach 2004-2006 odbywała się za pomocą sześciu programów jednofunduszowych, w zakresie:

- wzrostu konkurencyjności gospodarki,
- rozwoju zasobów ludzkich,
- restrukturyzacji oraz modernizacji rolnictwa sektora żywnościowego oraz rozwoju obszarów wiejskich,

³⁶ Sługocki W., 2005, *Samorząd województwa w procesie wdrażania funduszy strukturalnych Unii Europejskiej – wybrane aspekty*, Zielona Góra, str. 297.

- transportu,
- rybołówstwa i przetwórstwa ryb,
- pomocy technicznej, jak również Strategii wykorzystania Funduszu Spójności na lata 2004-2006 oraz dwóch inicjatyw wspólnotowych INTERREG i EQUAL. Równolegle z programami sektorowymi realizowano wielofunduszowy Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego, który zarządzany był na poziomie krajowym.

Maksymalny poziom współfinansowania ze środków unijnych w I okresie programowania wyniósł 75%, w latach 2007-2013 85%. Biorąc pod uwagę maksymalny poziom współfinansowania ze środków Funduszu Spójności 85% zarówno w I jak i II okresie programowania. W latach 2004-2006 okres wydatkowania środków z funduszy unijnych cechowała zasada n+2, a w ramach Funduszu Spójności n+3. W latach 2007-2013 natomiast okres wydatkowania środków ze wszystkich funduszy to zasada n+3 dla lat 2007-2010 oraz n+2 dla lat 2011-2013. Należy także zwrócić uwagę, iż w I okresie programowania mówimy o wielofunduszowości, w kolejnym okresie o zasadzie jeden program – jeden fundusz oraz zasadzie cross-financingu. Tabela nr 37 zawiera informacje na temat zmian w źródłach finansowania na poziomie wspólnotowym w obu okresach programowania.

Tabela nr 37. Źródła finansowania na poziomie wspólnotowym w latach 2004-2006 oraz 2007-2013

Źródła finansowania na poziomie wspólnotowym	
Nazwa programu	
I okres programowania 2004-2006	II okres programowania 2007-2013
Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR)	Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR)
Europejski Fundusz Społeczny (EFS)	Europejski Fundusz Społeczny (EFS)
Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOiGR)	Fundusz Spójności
Finansowy Instrument Wsparcia Rybołówstwa (FIWR)	
Fundusz Spójności	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego.

Poniższe tabele o nr 38 i 39 przedstawiają najważniejsze zmiany w programach operacyjnych oraz w obszarze Europejskiej Współpracy Terytorialnej biorąc pod uwagę programy transgraniczne, transnarodowe oraz międzyregionalne w I i II okresie programowania czyli w latach 2004-2006 oraz 2007-2013.

Tabela nr 38. Zmiany w programach operacyjnych w latach 2004-2006 oraz 2007-2013

Zmiany w programach operacyjnych	
Nazwa programu	
I okres programowania 2004-2006	II okres programowania 2007-2013
Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego	16 regionalnych programów operacyjnych
Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw	Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka
Sektorowy Program Operacyjny Rozwój Zasobów Ludzkich	Program Operacyjny Kapitał Ludzki
Sektorowy Program Operacyjny Transport	Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko
Program Operacyjny Pomoc Techniczna	Program Operacyjny Pomoc Techniczna
Sektorowy Program Operacyjny Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego oraz rozwój Obszarów Wiejskich	Program Rozwoju Obszarów Wiejskich
Sektorowy Program Operacyjny Rybołówstwo i Przetwórstwo Ryb	Program Operacyjny Zrównoważony Rozwój Sektora Rybołówstwa i Nadbrzeżnych Obszarów Rybackich
	Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej

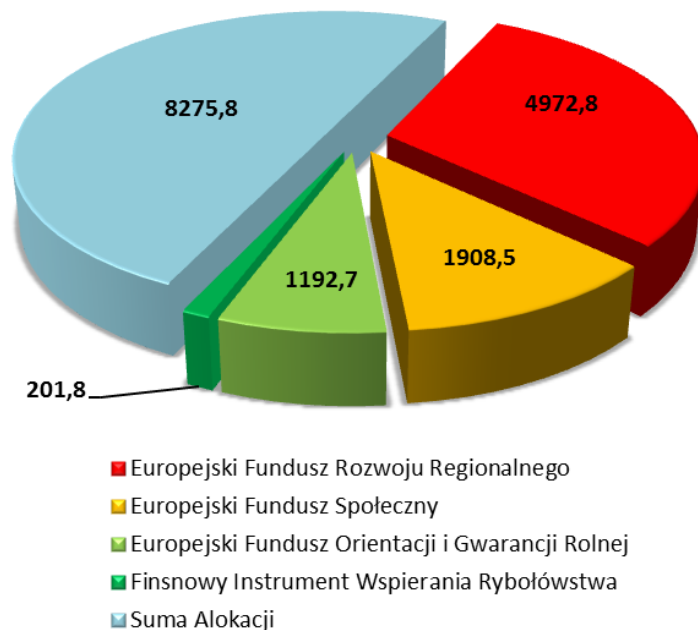
Zródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego.

Tabela nr 39. Zmiany w obszarze Europejskiej Współpracy Terytorialnej w latach 2004-2006 oraz 2007-2013

Zmiany w obszarze Europejskiej Współpracy Terytorialnej	
Programy transgraniczne	
I okres programowania 2004-2006	II okres programowania 2007-2013
Program Polska - Brandenburgia	Program Polska - Brandenburgia
Program Polska - Meklemburgia - Pomorze Przednie	Program Polska - Meklemburgia - Pomorze Przednie/ Brandenburgia
Program Polska - Saksonia	Program Polska - Saksonia
Program Polska - Słowacja	Program Polska - Słowacja
Program Polska - Czechy	Program Polska - Czechy
Program Polska - Białoruś - Ukraina	Program Polska - Litwa
Program Polska - Litwa - Federacja Rosyjska (obwód kaliningradzki)	Program Południowy Bałtyk
Zmiany w obszarze Europejskiej Współpracy Terytorialnej	
Programy transnarodowe	
I okres programowania 2004-2006	II okres programowania 2007-2013
INTERREG III B BSR	Program Regionu Morza Bałtyckiego
INTERREG III B CADSES	Program Europa Środkowa
Zmiany w obszarze Europejskiej Współpracy Terytorialnej	
Programy międzyregionalne	
I okres programowania 2004-2006	II okres programowania 2007-2013
INTERREG III C Północ	INTERREG IVC
INTERREG III C Wschód	ESPO
ESPO	INTERACT II
INTERACT	URBACT
EQUAL	
URBAN II	
LEADER+	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego.

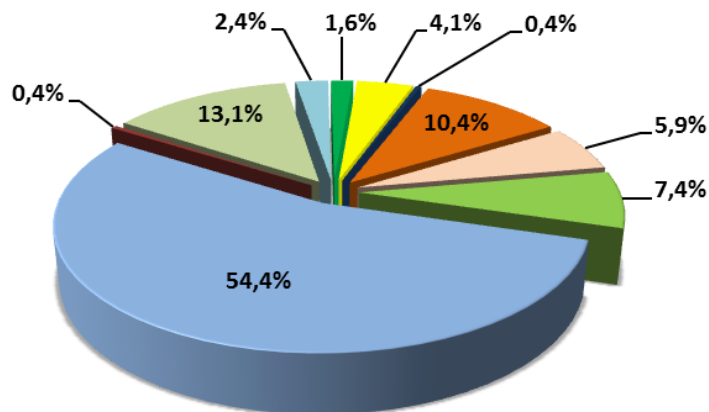
Pomoc Unii Europejskiej w ramach funduszy strukturalnych w Polsce w latach 2004–2006 to 8 275,8 mln euro. Podział pomocy Unii Europejskiej dla Polski w latach 2004–2006 w ramach tych funduszy obrazuje wykres nr 16.



Wykres nr 16. Fundusze strukturalne Unii Europejskiej dla Polski w latach 2004–2006 w mln euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie Decyzji Komisji z dnia 22 czerwca 2004 roku zatwierdzającej Podstawy Wsparcia Wspólnoty dla pomocy strukturalnej Wspólnoty dla regionów spełniających kryteria celu 1 w Polsce.

Środki unijne przeznaczone dla wybranych krajów w tym Polski w latach 2004-2006 przedstawione zostały na wykresie nr 17.



■ Łotwa
 ■ Cypr
 ■ Czechy
 ■ Litwa
 ■ Słowacja
 ■ Polska
 ■ Malta
 ■ Węgry
 ■ Estonia
 ■ Słowenia

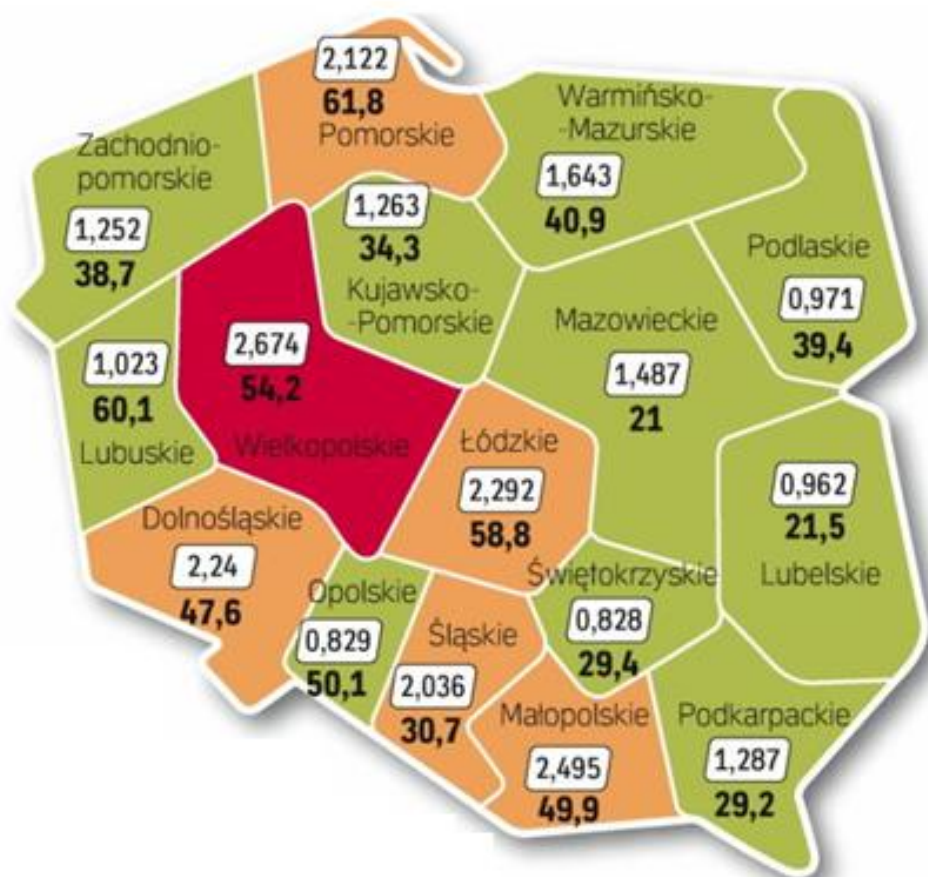
Wykres nr 17. Fundusze strukturalne Unii Europejskiej dla wybranych krajów w latach 2004–2006

Źródło: <http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl>.

Widać tu wyraźnie, że Polska otrzymała większość tych środków ponad 54%.

W 2007 roku rozpoczęto realizację programów finansowanych z funduszy unijnych w perspektywie finansowej 2007-2013. Istotną zmianą w strukturze wdrażania funduszy strukturalnych było zastąpienie jednego programu operacyjnego rozwoju regionalnego, zarządzanego na szczeblu centralnym w perspektywie finansowej 2004-2006, szesnastoma odrębnymi regionalnymi programami operacyjnymi. Były one zarządzane przez samorządy województw w perspektywie finansowej 2007-2013. Celem jest bardziej efektywne wykorzystanie funduszy UE oraz uwzględnienie specyfiki regionów.

Stan wdrażania regionalnych programów operacyjnych na lata 2007-2013 r., stan na marzec 2010 roku przedstawia poniższe zestawienie. Wartość wniosków o dotacje przekroczyła w tym czasie już łączną pulę środków. Regiony podpisały umowy na prawie 40% z dostępnych 64 miliardów złotych. Wielkopolska dość sprawnie rozdzielała, ale i wydawała unijne środki. Stan wdrażania regionalnych programów operacyjnych w II perspektywie finansowej przedstawiono na rysunku nr 3.



Rysunek nr 3. Stan wdrażania regionalnych programów operacyjnych 2007-2013

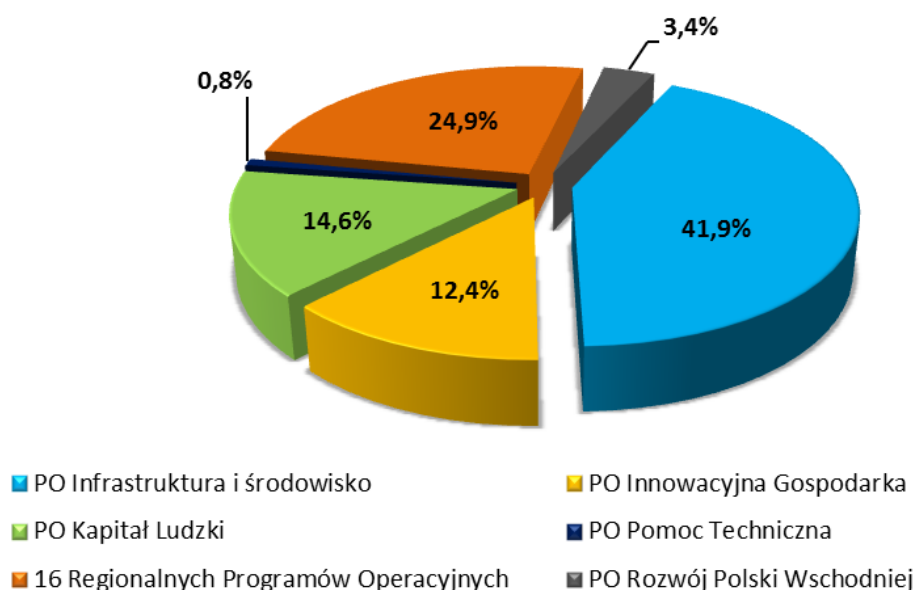
Źródło: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, stan na 31 marca 2010 r., Stan wdrażania programów operacyjnych 2007-2013.

W latach 2007-2011 polska gospodarka rozwijała się w wysokim tempie, generując najwyższe średnioroczne tempo wzrostu w całej Unii Europejskiej (4,3% wobec 0,5% w UE-27) i utrzymując się na ścieżce wzrostu gospodarczego nawet w kryzysowym okresie dla wielu państw 2009 roku. Uniknięcie recesji w tym czasie udało się dzięki wykorzystaniu środków unijnych. Dystans pomiędzy Polską a średnią UE-27 mierzony PKB na mieszkańca, wyraźnie zmalał w okresie 2007-2011 o ponad 13 punktów procentowych. Tym samym, pod względem szybkości procesu równania do średniej unijnej w zakresie poziomu rozwoju gospodarczego, Polska znalazła się na pierwszym miejscu.³⁷

Skala dostępnych środków finansowych Unii Europejskiej na lata 2007-2013 jest nieporównywalnie większa od tych w okresie 2004-2006. Pomoc finansowa, która została udzielona Polsce to największe wsparcie, jakie do tej pory jakkolwiek kraj członkowski

³⁷ <http://nowaperspektywa.ngo.pl/wiadomosc/870548.html>

otrzymał z budżetu unijnego. Na wykresie nr 18 zawarto informacje o podziale środków Unii Europejskiej dla Polski.

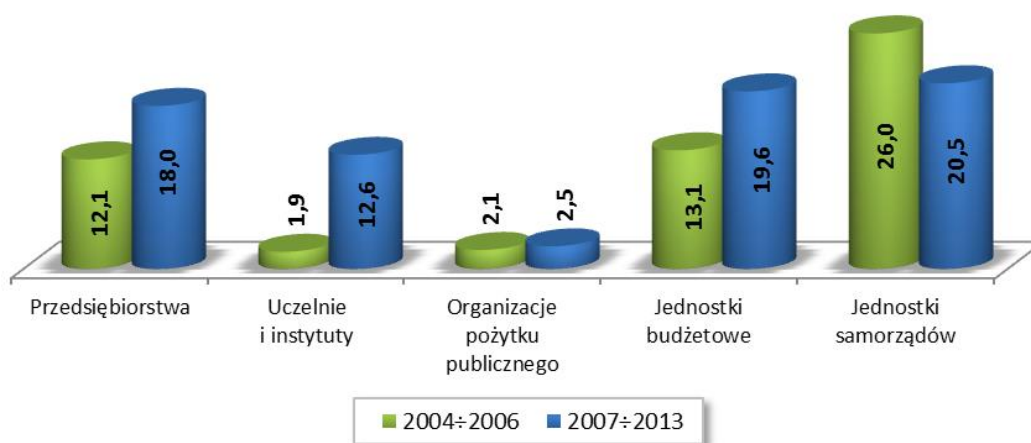


Wykres nr 18. Podział środków unijnych dla Polski na lata 2007-2013

Źródło: <http://www.muw.pl/ue/nowa.asp>.

Z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności do Polski w latach 2007-2013 trafiło około 67,3 miliarda euro. Aby te środki mogły być wykorzystane przez polskich beneficjentów, powstała Narodowa Strategia Spójności (NSS), która określała priorytety i zakres wykorzystania funduszy unijnych oraz Funduszu Spójności w ramach budżetu Wspólnoty na lata 2007-2013. Łączny budżet NSS 2007-2013 to około 85,56 mld EUR.

Wykres nr 19 pokazuje zestawienie dotacji z podziałem na grupy beneficjentów na lata 2004-2006 oraz 2007-2013. Okazuje się, że największe postępy w pozyskiwaniu funduszy UE poczyniły uczelnie i jednostki badawczo-naukowe. W latach 2004-2006 udało im się zdobyć niecałe 2 miliardy złotych wsparcia. Pozostałe grupy beneficjentów w latach 2007-2013 utrzymywały swoją aktywność na podobnym poziomie jak w strategii na lata 2004-2006. Wartość dofinansowania z Unii Europejskiej w miliardach złotych prezentuje poniższy wykres.

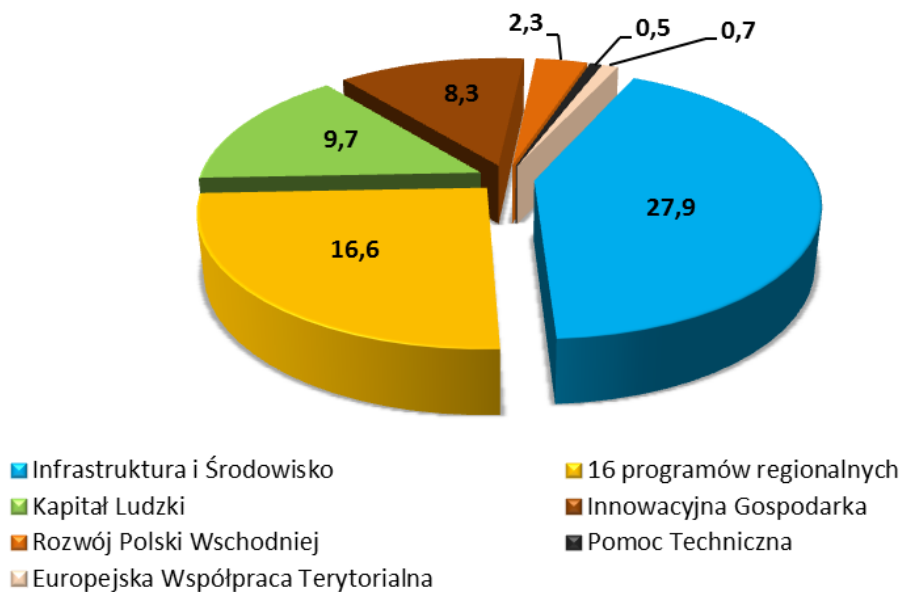


Wykres nr 19. Wartość dofinansowania Polski w mld PLN

Źródło: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2010 r.

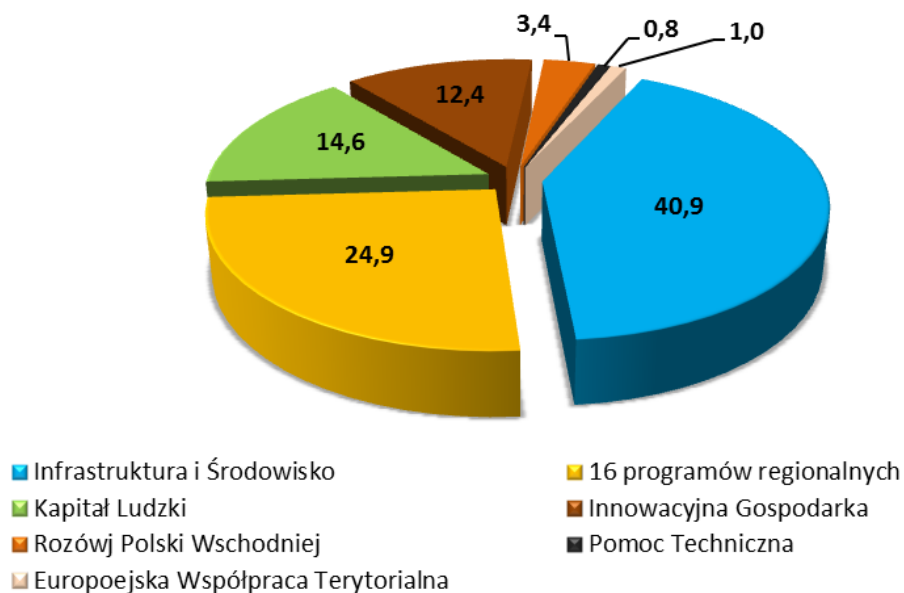
Dane Komisji Europejskiej dotyczące wykorzystania funduszy unijnych na lata 2007–2013 pokazują, że Polska jest zdecydowanym liderem w ich wdrażaniu. Spośród wszystkich państw Unii Europejskiej Polska otrzymała największą kwotę funduszy. Wartość środków przekazanych przez Komisję Europejską wynosi prawie 16,5 mld euro. Na kolejnych miejscach plasują się Hiszpania i Niemcy, które uzyskały z Komisji Europejskiej kwoty ponad dwukrotnie mniejsze, bo odpowiednio 7,8 mld euro i 7,5 mld euro.³⁸ Na lata 2014-2020 Polska otrzyma kolejną ogromną pulę środków, tj. 73 mld euro z polityki spójności. Podział pomocy Unii Europejskiej dla Polski w latach 2007–2013 w ramach funduszy obrazują wykresy nr 20 i 21.

³⁸http://www.mrr.gov.pl/aktualnosci/fundusze_europejskie_2007_2013/Strony/Polska_na_tle_UE_wykorzystanie_funduszy_15022011.aspx.



Wykres nr 20. Programy operacyjne w Polsce w latach 2007–2013 w mld euro

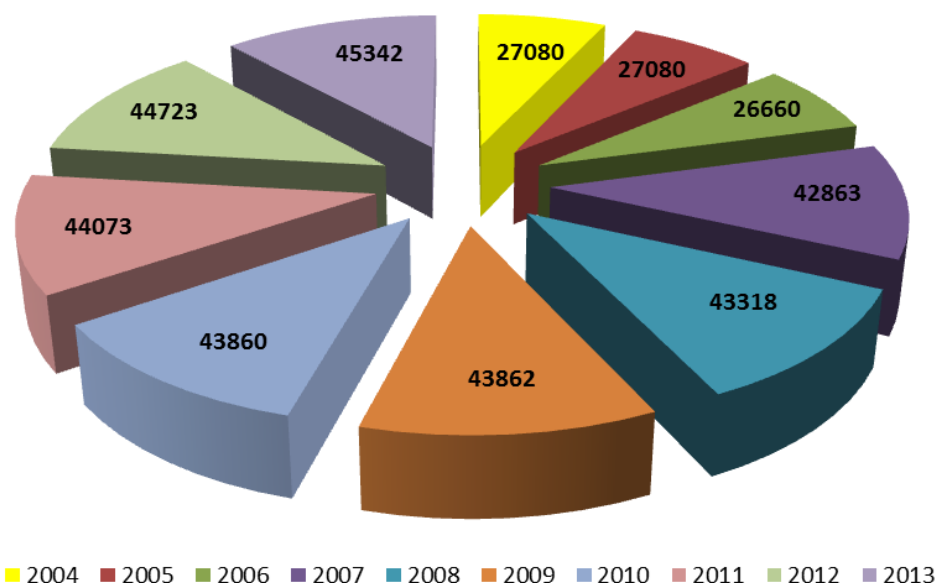
Źródło: http://www.mrr.gov.pl/aktualnosci/fundusze_europejskie_2007_2013/Strony/Polska_na_tle_UE_wykorzystanie_funduszy_15022011.aspx



Wykres nr 21. Programy operacyjne w Polsce w latach 2007–2013 udział procentowy w całości środków

Źródło: http://www.mrr.gov.pl/aktualnosci/fundusze_europejskie_2007_2013/Strony/Polska_na_tle_UE_wykorzystanie_funduszy_15022011.aspx

Budżet funduszy strukturalnych od roku 2004 wraz z budżetem perspektywy na lata 2007–2013, obrazuje poniższy wykres.



Wykres nr 22. Roczne kwoty środków z Funduszy Strukturalnych w mln euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rozporządzenia Rady (WE) Nr 1260/1999 z dnia 21 czerwca 1999 roku ustanawiającego przepisy ogólne w sprawie Funduszy Strukturalnych oraz Rozporządzenia Rady (WE) Nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 roku ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności.

Obecnym celem prowadzonej polityki regionalnej jest wyrównanie różnic gospodarczych między regionami Unii Europejskiej i w efekcie ich mieszkańcami. Środki unijne są w taki sposób rozdzielane, by większość z nich trafiła do regionów znajdujących się w gorszej sytuacji społecznej i gospodarczej. Warto zwrócić uwagę na fakt, iż kryterium podziału unijnych środków finansowych jest PKB regionu. A więc poziom zamożności obywateli jest tylko jednym z elementów, które decydują o tym, czy dany region otrzyma unijne wsparcie finansowe. Celem jest bowiem przyspieszenie rozwoju regionów opóźnionych, a co za tym idzie wzrost konkurencyjność całej Unii Europejskiej.

Wraz z współfinansowaniem zapewnianym przez państwa członkowskie, fundusze unijne stanowią bardzo istotną część inwestycji publicznych w Europie. W szeregu państw członkowskich jest to ponad połowa wszystkich inwestycji publicznych.

Podstawowym dokumentem strategicznym określającym cele i priorytety rozwoju społeczno-gospodarczego Polski oraz warunki, które powinny ten rozwój zapewnić jest Strategia Rozwoju Kraju 2007-2015. Dokument ten jest podstawową przesłanką dla Narodowej Strategii Spójności,

Krajowego Planu Strategicznego dla Obszarów Wiejskich i Strategii Rozwoju Rybołówstwa oraz wynikających z nich programów operacyjnych.³⁹

Nowoczesna polityka regionalna tworzy warunki do lepszego wykorzystania potencjału regionów i charakteryzuje się m.in.:

- orientacją na pomoc w układzie terytorialnym, a nie sektorowym,
- ukierunkowaniem na sektor mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, będących najdynamiczniej rozwijającym się sektorem gospodarki,
- wspieraniem innowacyjnych rozwiązań służących podwyższaniu konkurencyjności przedsiębiorstw,
- kierowaniem się przesłankami ekonomicznymi i długofalowymi (wspieranie działalności inwestycyjnej).⁴⁰

2.2. Ocena instrumentów wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w wybranych krajach Unii Europejskiej

Należy podkreślić, iż w poszczególnych krajach Unii Europejskiej występują znaczne różnice w finansowaniu działalności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Tabela nr 40 przedstawia ogólną charakterystykę finansowania MSP w wybranych krajach Unii Europejskiej.

Tabela nr 40. Ogólna charakterystyka finansowania MSP w wybranych krajach Unii Europejskiej

Kraj	Ogólna charakterystyka
Szwecja	Preferowana jest polityka nieingerencji administracji w funkcjonowanie rynku.
Niemcy	Tendencja do finansowania działalności MSP kredytami komercyjnymi. Istotne znaczenie ma kapitał prywatny, w tym szybko rozwijające się fundusze typu venture capital.
Francja	Stosowane liczne programy finansowego wsparcia MSP.
Włochy	Bardziej popularny kredyt kupiecki (handlowy) zaciągany u dostawców

³⁹ <http://www.mrr.gov.pl>.

⁴⁰ Grosse T.G., 2008, *Cele i zasady polityki regionalnej państwa. Ekspertyza dla Ministerstwa Rozwoju Regionalnego na temat Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa, str. 22-26.

Kraj	Ogólna charakterystyka
	i innych kooperantów niż kredyt bankowy.
Wielka Brytania	Odliczenia od podatku dochodowego, zwolnienia z podatku VAT.
Grecja	Tworzenie nowych miejsc pracy poprzez dopłaty do nowo zakładanych firm.
Hiszpania	Stosowane liczne programy finansowego wsparcia MSP. Duży nacisk na fundusze strukturalne, które mają wyrównywać dysproporcje w rozwoju kraju.
Polska	Kapitał obcy stanowi bardzo ważne źródło finansowania rozwoju przedsiębiorstwa.

Zródło: Opracowanie własne na podstawie dokumentu Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej oraz Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, 2010, 2012, Małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej, materiały informacyjne.

2.2.1. Ocena instrumentów finansowych wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w wybranych krajach Unii Europejskiej

Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa są aktywne we wszystkich segmentach gospodarki. Należy jednak pamiętać, iż każde przedsiębiorstwo charakteryzuje inny sposób prowadzenia działalności i tym samym jej finansowania. Zapewnienie płynności i ciągłości finansowania oraz źródeł, które w przyszłości pozwolą na osiągnięcie dodatnich stóp zwrotu z realizowanych projektów czy inwestycji staje się kluczowe. To bowiem inwestycje w dużej mierze decydują o długookresowej przewadze konkurencyjnej. O istotności roli finansowania w sektorze MSP na poziomie wspólnotowym może świadczyć fakt wymieniania go jako drugiego po pozyskaniu klientów najistotniejszego czynnika w ramach działalności przedsiębiorstw.⁴¹

⁴¹ www.ec.europa.eu.

Tabela nr 41. Instrumenty ułatwiające dostęp MSP do finansowania

Instrumenty					
finansowe			niefinansowe		
ułatwiający dostęp do			ułatwiający dostęp do		
kapitału własnego ze źródeł wewnętrznych	kapitału własnego ze źródeł zewnętrznych	kapitału obcego	kapitału rzeczowego	kapitału ludzkiego	technologii
instrumenty podatkowe	seed capital i venture capital	pożyczki	inkubatory przedsiębiorczości	doradztwo	sieci współpracy
dotacje	business angels	gwarancje	parki naukowo-technologiczne	szkolenia	klastry

Źródło: Opracowanie własne.

W tabeli nr 41 przedstawiono instrumenty finansowe ułatwiające dostęp do kapitału własnego ze źródeł zewnętrznych w formie instrumentów podatkowych oraz dotacji, kapitału obcego w formie pożyczek, gwarancji oraz dopłat. W ramach instrumentów niefinansowych zaprezentowane zostały inkubatory przedsiębiorczości wraz z parkami naukowo-technologicznymi ułatwiające dostęp do kapitału rzeczowego, doradztwo i szkolenia ułatwiające dostęp do kapitału ludzkiego oraz ostatnia grupa instrumentów w postaci sieci współpracy i klastrów.

Instrumenty podatkowe są częścią systemu fiskalnego obowiązującego na terytorium danego kraju. Dla sektora MSP ważne są zwolnienia z obowiązku płacenia podatku VAT. Instrumentem, który najczęściej można zastosować na poziomie regionu jest podatek od nieruchomości. Ważnym dla firm jest uzyskanie możliwości zwolnienia z obowiązku płacenia tego podatku przez określony czas. Tabela nr 42 prezentuje instrumenty podatkowe, które ułatwiają dostęp przedsiębiorstw z wybranych krajów Unii Europejskiej do kapitału własnego.

Tabela nr 42. Instrumenty podatkowe ułatwiające dostęp MSP do kapitału własnego w wybranych krajach Unii Europejskiej

Kraj	Instrument	Charakterystyka
Szwecja	Zwolnienia z podatku od dochodu z pracy	Niższy podatek od dochodu z pracy, dzięki któremu przeciętnie zarabiający pracownik w Szwecji otrzymał w 2014 roku podwyżkę w wysokości około 30 euro miesięcznie.
Niemcy	Obniżenie stawki podatku dochodowego	Redukcja stawek podatkowych dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.
Francja	Zwolnienia z podatku od nieruchomości Zachęty podatkowe	Dwuletnie zwolnienie z podatku od nieruchomości przyznawane jest przedsiębiorstwom decydującym się inwestować na tzw. obszarach upośledzonych pod względem geograficznym, gospodarczym lub społecznym. Stosuje się kilka rodzajów zachęt podatkowych, m.in. zwolnienie z opodatkowania czy też obniżenie stawki podatku CIT i lokalnego podatku od działalności gospodarczej dla przedsiębiorstw prowadzących działalność w mniej rozwiniętych regionach.
Włochy	Obniżenie stawki podatku	Włoskie przedsiębiorstwa mogą liczyć na to, że ich średnio i długoterminowe pożyczki opodatkowane będą u źródła niższą stawką podatku.
Wielka Brytania	Zwolnienia z podatku VAT Obniżenie stawki podatku dochodowego	Przedsiębiorstwa o rocznym dochodzie poniżej 52 tys. funtów (równowartość niespełna 80 tys. euro) są zwolnione z rejestracji dla potrzeb podatku VAT, zaś firmy o dochodzie poniżej 10 tys. funtów (ok. 15 tys. euro) płacą tylko 10% podatek dochodowy.
Grecja	Zachęty podatkowe	Greckie zachęty podatkowe mają zastosowanie dla określonych inwestycji w formie kwot wolnych od podatku, których wysokość różni się w zależności od regionu, w którym przedsiębiorstwo posiada swoją siedzibę i w którym prowadzi działalność

Kraj	Instrument	Charakterystyka
	Ulgi podatkowe dla młodych MSP	gospodarczą. Funkcjonuje też ulga podatkowa dla młodych przedsiębiorców (poniżej 35 lat) oraz dla spółek utworzonych przez takie osoby, która może być stosowana przez pierwsze trzy lata działalności gospodarczej.
Hiszpania	Obniżenie stawki podatku dochodowego Ulga podatkowa	Zredukowana 30% stawka podatku dochodowego (stawka podstawowa od osób prawnych wynosi 35%). Obowiązuje ulga podatkowa w wysokości 6 000 EUR w skali roku z tytułu każdej nowo zatrudnionej osoby niepełnosprawnej.
Polska	Projekt – zwolnienie z podatku CIT	Zwolnienie z podatku CIT firm inwestujących tylko w innowacyjne przedsięwzięcia oraz wprowadzenie nowej ulgi podatkowej dotyczącej działalności badawczo-rozwojowej (B+R) jako nowa polska propozycja.

Zródło: Opracowanie własne na podstawie Przegląd zachęt podatkowych w kontekście CSR w wybranych krajach europejskich, Accreo Taxand Sp. z o.o., str. 20-24; Best practices of public support for early-stage equity finance. Final report of the expert group, European Commission, Brussels, 2005, str. 23-77; materiały informacyjne Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej oraz Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Dotacje na utworzenie przedsiębiorstwa przyznawane są MSP, które znajdują się zarówno w fazie pomysłu jak i rozpoczęcia działalności. Najczęściej są to firmy przedstawiające najlepsze biznes plany. Dotacje przeznaczone dla przedsiębiorstw znajdujących się we wczesnych fazach rozwoju mają dla sektora MSP ogromne znaczenie. Chodzi bowiem o ich utrudniony dostęp do kapitału finansowego. Dzięki dotacjom mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa mogą głównie dokonać zakupu wyposażenia, co jest bardzo popularne w Niemczech czy Wielkiej Brytanii. Należy także wskazać na wspieranie innowacyjnych mikro, małych i średnich przedsiębiorstw mających większe trudności niż pozostałe MSP z dostępem do kapitału finansowego. Znanymi głównie w Wielkiej Brytanii są także dotacje na doradztwo skierowane wyłącznie do nowych lub działających od niedawna podmiotów.

Z kolei we Włoszech, popularne są dotacje przeznaczane na kapitał ludzki, a dokładniej na obniżenie kosztów zatrudnienia nowych pracowników. Powyższe informacje zostały zawarte w tabeli nr 43.

Tabela nr 43. Dotacje wspierające MSP w wybranych krajach Unii Europejskiej

Kraj	Instrument	Charakterystyka
Szwecja	Innowacje	Dotacje na wdrożenie innowacyjnych technologii
Niemcy	Inwestycje Doradztwo	Dotacje na zakup wyposażenia, budynków oraz wartości niematerialnych do 35% kwoty inwestycji. Usługi doradcze w zakresie zarządzania i marketingu.
Francja	Rozpoczęcie działalności gospodarczej Innowacje	Dotacje dla przedsięwzięć innowacyjnych. Zwrot 50% poniesionych kosztów wdrożenia innowacji. Dotacje dla transferu technologii oraz prac naukowo-badawczych.
Włochy	Rozpoczęcie działalności gospodarczej	Pracodawca zatrudniający bezrobotnego może otrzymać ze specjalnego funduszu dotację sięgającą połowę jego miesięcznego wynagrodzenia.
Wielka Brytania	Rozpoczęcie działalności gospodarczej Innowacje	Wsparcie skierowane do młodych przedsiębiorców, którzy gromadzą oszczędności w celu uruchomienia własnej działalności gospodarczej. Dotowanie patentów, licencji oraz nowych stanowisk badawczych. Dotowanie inwestycji w biotechnologie.
Grecja	Nowe miejsca pracy	Stosowana polityka dopłat do nowo zakładanych firm, które tworzą miejsca pracy.
Hiszpania	Rozpoczęcie	W momencie podejmowania działalności

Kraj	Instrument	Charakterystyka
	działalności gospodarczej	gospodarczej bezrobotni otrzymują środki finansowe.
Polska	Innowacje	Dotacje na badania i rozwój, wdrożenie innowacyjnych technologii.
	Inwestycje	Dotacje na inwestycje dla firm zlokalizowanych na terenach wiejskich.

Zródło: Opracowanie własne na podstawie Maziarski J., Maszek M., 2002, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej*, Warszawa, 2002, str. 8-16; Peszko M., 2005, *Współczesne czynniki rozwoju przedsiębiorstwa*, AGH, Warszawa, str. 113-120; European Commission, 2005, *Best practices of public support for early-stage equity finance. Final report of the expert group*, Brussels, str. 23-77; Materiały informacyjne Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej oraz Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

W tabeli nr 44 porównane zostały instrumenty finansowe ułatwiające dostęp do kapitału obcego w postaci kredytów, pożyczek, gwarancji oraz dopłat w wybranych krajach Unii Europejskiej. Na szczególną uwagę zasługuje francuski system udzielania mikropożyczek dla osób bezrobotnych pobierających zasiłki oraz niemieckie dopłaty do oprocentowania kredytów bankowych.

Tabela nr 44. Kredyty, pożyczki, gwarancje i dopłaty ułatwiające dostęp do kapitału obcego w wybranych krajach Unii Europejskiej

Kraj	Instrument	Charakterystyka
Szwecja	Kredyty na rozwój przedsiębiorstwa	Kredyty na preferencyjnych warunkach.
Niemcy	Dopłaty do oprocentowania kredytów bankowych	Dofinansowanie spłaty odsetek dla kredytów udzielonych przez banki komercyjne.
Francja	Pożyczki na utworzenie przedsiębiorstwa	Pożyczka na otwarcie przedsiębiorstwa przeznaczona na zakup inwestycji rzeczowych.
	Mikropożyczki	Udzielane dla osób bezrobotnych i pobierających

Kraj	Instrument	Charakterystyka
		zasiłki.
Włochy	Gwarancje	Konsorcja poręczeń wzajemnych.
Wielka Brytania	Pożyczki na rozwój przedsiębiorstwa	Pożyczki dla sektora zaawansowanych technologii.
Grecja	Kredyty na rozwój przedsiębiorstwa	Kredyty na preferencyjnych warunkach.
Hiszpania	Pożyczki na rozwój przedsiębiorstwa	Częściowo zwolnione z płacenia odsetek od pożyczek są przedsięwzięcia zarządzane zgodnie z wymogami jakości i bezpieczeństwa.
Polska	Kredyt technologiczny	Możliwość realizacji inwestycji technologicznych poprzez wdrożenie m.in. własnej nowej technologii.

Zródło: Opracowanie własne na podstawie European Commission, 2005, *Best practices of public support for early-stage equity finance. Final report of the expert group*, Brussels, str. 23-77; materiały informacyjne Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej oraz Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

2.2.2. Ocena instrumentów niefinansowych wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w wybranych krajach Unii Europejskiej

Celem działalności inkubatorów przedsiębiorczości stanowi asysta w tworzeniu oraz pomocy w pierwszym okresie działania firmy.⁴² Specyficznym podmiotem gospodarczym prowadzącym działalność na rzecz działających w nim przyszłych przedsiębiorców jest pre-inkubator.⁴³ Polityka w zakresie wspomagania młodych innowacyjnych firm, które nastawione są na rozwój produktów w technologicznie zaangażowanych branżach, komercjalizacji rezultatów badań z instytucji naukowych do praktyki gospodarczej, możliwa jest dzięki zorganizowanym kompleksom gospodarczym zwanym parkami naukowo-technologicznymi.⁴⁴ Rodzaje zasobów oferowanych przez inkubatory przedsiębiorczości zaprezentowane zostały w tabeli nr 45.

⁴² Mian, S., 1997, Assessing and managing the university technology business incubator: an integrative framework, „Journal of Business Venturing, vol. 12, no.4, Elsevier Science, New York, , str. 106.

⁴³ Gulda K., 2009, *Model pre-inkubatora przedsiębiorczości*, w: Gazeta Innowacje, nr 16, www.gazetainnowacje.pl, str. 26-28.

⁴⁴ Matusiak, K., 2008, *Wybrane aspekty funkcjonowania parków technologicznych w Polsce i na świecie*, PARP, Warszawa, str. 5.

Tabela nr 45. Rodzaje zasobów oferowanych przez inkubatory przedsiębiorczości wraz z charakterystyką

Zasoby	Charakterystyka
Ludzkie	Utalentowani naukowcy, inżynierowie, technicy, przedsiębiorcy, pracownicy niewykwalifikowani (portierzy, recepcjoniści).
Finansowe	Środki pieniężne i kapitałowe niezbędne do uruchomienia działalności, np. kapitał załóżkowy, pomoc w ramach funduszy strukturalnych; ważny jest stały monitoring i kontrola ich przepływu.
Fizyczne	Laboratoria wyposażone w specjalistyczny sprzęt, pomieszczenia biurowe (faksy, telefony, komputery).
Technologiczne	Kwestia ochrony praw własności intelektualnej, patentowania wynalazków.
Organizacyjne	Struktury organizacyjne, zachowania rutynowe, procedury dotyczące zarządzania, kultura panująca w organizacji, nadzór księgowy nad działalnością finansową.
Społeczne	Tworzenie relacji i sieci albo na poziomie przedsiębiorcy (np. sieci partnerów przemysłowych) albo na szczeblu wspólnoty naukowej (nauczyciele akademicki, badacze, przedstawiciele świata przemysłu).

Zródło: Lockett A., A. Vohora, Wright M., 2007, *Universities as Incubators without Walls, Entrepreneurship and Innovation*, str. 247.

Inkubatory przedsiębiorczości oraz parki naukowo-technologiczne ułatwiają mikro, małym i średnim przedsiębiorcom dostęp do kapitału rzeczowego. Krótką charakterystykę sytuacji tych instrumentów w wybranych krajach Unii Europejskiej przedstawiono w tabeli nr 46.

Tabela nr 46. Inkubatory przedsiębiorczości i parki naukowo-technologiczne ułatwiające dostęp MSP do kapitału rzeczowego w wybranych krajach Unii Europejskiej

Kraj	Instrument	Charakterystyka
Szwecja	Inkubatory	GU Holding dysponuje funduszem seed, przeprowadza inkubację pomysłów łącznie z procesem inwestycyjnym. Całość działań nakierowana jest na wykorzystanie wyników badań naukowych, a pomysły czerpane są z Uniwersytetu

Kraj	Instrument	Charakterystyka
		w Goteborgu. Inkubator stawia studentów w roli osób prowadzących firmę, opartą na pomysłach pochodzącym z zewnątrz na przykład obcego naukowca czy firmy już funkcjonującej. Stając przed realnymi problemami, pojawiającymi się we wstępnych fazach budowy firmy, studenci wzmacniają swoje kompetencje w obszarze przedsiębiorczości, budując strategie marketingowe czy plany finansowania.
Niemcy	Parki z dodatkową infrastrukturą	Na terenie berlińskiego parku działają dwa inkubatory.
Francja	Parki technologiczne i inkubatory	Sophia Antipolis to struktura geograficzna połączona ze sferą badawczą, której wyniki stosuje się w gospodarce. Jest sferą specjalistycznych usługodawców i zaawansowanych technologii oraz przykładem umiędzynarodowionego miejsca we Francji, w którym znajdują się firmy z całego świata wraz z inkubatorem przedsiębiorczości, który gromadzi nowe przedsiębiorstwa na preferencyjnych warunkach.
Włochy	Centra pomocy technicznej	Udostępnianie pomieszczeń wraz z nowoczesnymi urządzeniami. Pomoc w zakresie poszukiwania partnerów do współpracy, szkoleń biznesowych.
Wielka Brytania	Pre-inkubatory oraz centra innowacji i przedsiębiorczości	Pomoc skierowana jest do osób, które zamierzają uruchomić przedsiębiorstwo oparte na wiedzy. Wsparciem polega na udostępnieniu pomieszczeń biurowych, dostępu do laboratoriów czy usługi szkoleniowe przez pełen rok. Centra oferują natomiast m.in. dostęp do oprogramowania czy technologii internetowych.
Grecja	Centra pomocy technicznej	Udostępniane są pokoje konferencyjne czy laboratoria. Udzielana jest pomoc w zakresie

Kraj	Instrument	Charakterystyka
		tworzenia biznes planu oraz szkolenia z zakresu bankowości czy finansów.
Hiszpania	Parki z dodatkową infrastrukturą	Na terenie parku przy Uniwersytecie w Oviedo funkcjonuje inkubator technologiczny, w którym część pracowników jest pracownikami naukowymi uniwersytetu, mówimy tutaj o efektywnym transferze wiedzy do firm.
Polska	Pre-inkubatory	Stworzenie zaplecza biurowego wraz z odpowiednim wyposażeniem dla firm rozpoczynających działalność gospodarczą.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie European Commission, 2005, *Best practices of public support for early-stage equity finance. Final report of the expert group*, European Commission, Brussels, str. 23-77; materiały informacyjne Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej oraz Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

W Unii Europejskiej programy doradztwa i szkoleń dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw są bardzo zróżnicowane. Wśród oferty szkoleń we Włoszech pojawiają się zarówno programy skierowane do wszystkich MSP jak i dostosowane do określonych potrzeb przedsiębiorstwa. Jeden z hiszpańskich programów oferuje kompleksową pomoc w postaci dostępu do sieci współpracy czy doradztwa. Niemieckie projekty doradcze pomagają w założeniu lub rozwoju istniejącej już firmy z dostępem do aktualnej oferty instytucji finansowych. Niewątpliwie programy szkoleniowo-doradcze skierowane do MSP wspierają rozwój ich kapitału ludzkiego.

Ostatnią grupą instrumentów finansowych są instrumenty ułatwiające dostęp do technologii w postaci sieci współpracy czy klastrów. M. E. Porter definiuje klastry jako geograficzne skupiska wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji.⁴⁵ Klastry wykorzystują wiedzę i transfer informacji do tworzenia silnej przewagi konkurencyjnej w regionie, są postrzegane jako stymulatory napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych poprzez tworzenie sprzyjających warunków do inwestowania. Sieci przedsiębiorstw to struktury multipodmiotowe przejawiające się w takich formach jak alianse

⁴⁵ Porter M.E., 2001, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa, str. 245.

strategiczne, joint venture, zintegrowane łańcuchy dostaw czy holdingi.⁴⁶ Głównymi korzyściami funkcjonowania w sieci przedsiębiorstw są wzrost zysków i sprzedaży, w klastrze natomiast dostęp do dostawców czy rynku pracy. Przykłady sieci współpracy oraz klastrów, które zostały utworzone dzięki otrzymaniu wsparcia zaprezentowano w poniższej tabeli.

Tabela nr 47. Klastry i sieci współpracy ułatwiające dostęp MSP do technologii w wybranych krajach Unii Europejskiej

Kraj	Instrument	Charakterystyka
Szwecja	Sieci współpracy Klastry	Prowadzenie audytu przez studentów z zakresu eksportu oraz rozwoju specjalistycznych produktów z możliwością zatrudnienia w MSP po zakończeniu badań. Jeden z najbardziej wyspecjalizowanych klastrów na świecie Telecom City w Szwecji.
Niemcy	Klastry	Wyspecjalizowane klastry ukierunkowane m.in. na biotechnologię, których celem jest współpraca między nauką a biznesem.
Francja	Klastry	Jeden z najbardziej wyspecjalizowanych klastrów na świecie zlokalizowany we Francji - przetwórstwo tworzyw sztucznych.
Włochy	Sieci współpracy	Sieć w regionie Piemonte wspiera i zarządza projektami transferu technologii oraz szkoleniami. Udziela kompleksowego wsparcia nowo tworzonym przedsiębiorstwom.
Wielka Brytania	Klastry	Jeden z najbardziej wyspecjalizowanych klastrów na świecie Cambridge w Wielkiej Brytanii - informatyka i biotechnologia.
Grecja	Klastry	Powszechne klastry z dziedziny opracowywania mobilnych usług komunikacyjnych.
Hiszpania	Klastry	Wyspecjalizowany klaster ceramiczny, który grupuje ponad 200 producentów wyrobów

⁴⁶ Skawińska E., Zalewski R.I., 2009, *Klastry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów*, PWE, Warszawa, str. 170.

		ceramicznych.
Polska	Sieci współpracy	Sieci współpracy w zakresie upowszechniania dostępu do internetu czy w zakresie prowadzenia badań nad innowacjami w energetyce.

Zródło: Opracowanie własne na podstawie European Commission, 2005, *Best practices of public support for early-stage equity finance. Final report of the expert group*, Brussels, str. 23-77; materiały informacyjne Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej oraz Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

2.3. Ocena wykorzystania instrumentów finansowych na przykładzie funduszy Unii Europejskiej w Polsce w latach 2004-2006 oraz w latach 2007-2013

Akcesja Polski do Unii Europejskiej nastąpiła z myślą o przyspieszeniu rozwoju społeczno-gospodarczego i wzroście pozycji na arenie międzynarodowej. Proces ten zachodzi w rezultacie udziału w jednolitym rynku europejskim, dynamicznej wymiany handlowej z krajami UE, zwiększenia współpracy inwestycyjnej oraz realizacji europejskiej polityki spójności. Aby zredukować różnice rozwojowe pomiędzy krajami członkowskimi oraz regionami w danym kraju powstał projekt polityki spójności, którego celem jest dążenie do zrównoważonego, harmonijnego rozwoju wszystkich regionów państw członkowskich oraz osiągnięcie konwergencji gospodarczej i społecznej, zgodnej z duchem Strategii Lizbońskiej.⁴⁷ Czy zatem polityka spójności i jej fundusze przyczyniły się do zwiększenia tempa konwergencji Polski z krajami UE-27?

Na ile absorpcja unijnych środków przyczyniła się do nadrobienia przez polskie regiony zapóźnień cywilizacyjnych? Czy bycie największym odbiorcą unijnego wsparcia oznacza, że Polska ma większe szanse na wyjście z obecnego kryzysu obronną ręką? Dostępne w latach 2004-2006 fundusze strukturalne pozwoliły wielu przedsiębiorcom na eliminację takich barier jak brak specjalistycznej wiedzy i umiejętności konkurencyjności na jednolitym rynku. Dzięki środkom z dotacji unijnych wiele firm zainwestowało w niezbędną infrastrukturę, opracowało strategię działania na wybranych rynkach europejskich i przeszkoliło swoich pracowników w konkretnej dziedzinie.⁴⁸

⁴⁷ Głąbicka K., Grewiński M., 2006, *Polityka spójności społeczno-gospodarczej Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Elipsa, str. 79.

⁴⁸ Instytucja Zarządzająca Podstawami Wsparcia Wspólnoty, 2008, *Sprawozdanie z realizacji w 2007 r. Narodowego Planu Rozwoju na lata 2004-2006*, Warszawa, str. 40-45.

Ponieważ polscy przedsiębiorcy mogli po raz pierwszy korzystać z unijnej pomocy w wielu przypadkach byli oni nie przygotowani do procesu aplikowania. Wskazywano na trzy elementy, które potencjalnie mogły zaważyć na wykorzystaniu w polskich realiach funduszy unijnych. Mowa tutaj o:

- przygotowaniu odpowiedniej liczby projektów,
- wniesieniu współfinansowania krajowego do programów operacyjnych i projektów,
- wiedzy i umiejętności z zakresu zarządzania funduszami unijnymi.⁴⁹

Wiele trudnień wynikało także z braku doświadczenia administracji rządowej w tej materii. W ramach Programu naprawczego zwiększającego absorpcję funduszy strukturalnych w ramach Narodowego Planu Rozwoju 2004-2006⁵⁰ przyspieszono wiele procedur administracyjnych, dotyczących m.in. stosowania ustawy prawo zamówień publicznych, weryfikacji wniosków o płatność, czy uproszczenia procesu monitoringu i kontroli.

Nasuwa się wniosek, iż skuteczne i efektywne wdrażanie funduszy wymaga gruntownej wiedzy, wysiłku ze strony beneficjentów włożonego w prawidłowe rozliczanie projektów oraz ścisłej współpracy z obu stron, zarówno ze strony przedsiębiorców jak i administracji centralnej i regionalnej. W okresie programowania 2007-2013 Polska otrzymała znacznie większą pulę pieniędzy, w tym wsparcie na rozwój poszczególnych regionów i całego kraju, rozwój zasobów ludzkich oraz na zbliżenie poziomu życia ludności w Polsce do standardów europejskich. Alokacje w ramach funduszy unijnych i Funduszu Spójności określone w ramach budżetu na lata 2007-2013⁵¹ oznaczają dla nowych krajów członkowskich w środkowej i wschodniej Europie dostęp do bardzo znaczących transferów finansowych.

W relacji do PKB są to środki inwestycyjne, które nie mają precedensu w Europie i przewyższają transfery w szczytowych latach wdrażania Planu Marshalla.

To ogromna szansa wprowadzenia gospodarek nowych krajów członkowskich na ścieżkę długookresowego, wysokiego wzrostu gospodarczego i skrócenia czasu niezbędnego dla procesu realnej konwergencji w Unii Europejskiej. Zasady polityki regionalnej mogą sprawić, że jej pozytywne skutki odczują wszystkie regiony i grupy społeczne. Oczekuje się, że fundusze

⁴⁹ http://ec.europa.eu/polska/news/opinie/121010_fundusze_unijne_dla_polski_pl.htm

⁵⁰ Narodowy Plan Rozwoju 2004-2006, Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 14 stycznia 2003 r.

⁵¹ Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999.

strukturalne będą miały pozytywny wpływ na wszystkie trzy składniki decydujące o potencjale wzrostu gospodarczego: siłę roboczą, kapitał i produktywność.⁵²

Czy Polska uniknęła recesji i w porównaniu z innymi krajami okazała się stosunkowo odporna na skutki światowego kryzysu finansowego? Tak, jednakże spadek aktywności gospodarczej na głównych rynkach eksportowych Polski spowodował znaczące obniżenie popytu zewnętrznego, co znalazło odzwierciedlenie w silnym spadku obrotów handlu zagranicznego, a w ślad za tym produkcji przemysłowej. Należy jednak podkreślić, że negatywny wpływ globalnych zjawisk kryzysowych na sytuację makroekonomiczną w Polsce okazał się słabszy niż w większości krajów UE przeżywających recesję w 2009 roku.⁵³ Wpływ funduszy unijnych na podstawowe kategorie makroekonomiczne odnosi się m.in. do stanu zatrudnienia i kapitału ludzkiego, konkurencyjności przedsiębiorstw i sfery badawczo-rozwojowej, infrastruktury transportowej i ochrony środowiska, infrastruktury społecznej, a także rozwoju obszarów wiejskich i miast.

W latach 2004-2011 zarysował się pozytywny wpływ polityki spójności na polski rynek pracy. Największych jednak efektów należy się spodziewać dopiero w latach 2013-2016. Fundusze strukturalne tworzą bowiem nowe możliwości zatrudnienia, pomagając bezrobotnym powrócić na rynek pracy. Fundusze unijne wywołują zauważalny wzrost zatrudnienia i spadek bezrobocia. Przemiany, jakie zaszły w strukturze zatrudnienia dotyczą przede wszystkim spadku zatrudnienia w rolnictwie i wzrostu w usługach, a więc spełniają w tym względzie założenia dokumentów strategicznych.⁵⁴ Polityka spójności pozytywnie oddziałuje na osiągnięcie konwergencji na regionalnych rynkach pracy. W horyzoncie do 2013 r. realizacja instrumentów Narodowego Planu Rozwoju 2004-2006 oraz Narodowej Strategii Spójności 2007-2013⁵⁵ przyczyniły się do osiągnięcia wskaźnika zatrudnienia w populacji 15-64 na poziomie około 64%, co oznacza wartość wyższą o ok. 1,5 – 3,5 pp. niż w scenariuszu bez funduszy.⁵⁶

Finansowanie inwestycji z funduszy europejskich jest również czynnikiem zmian sektorowej struktury gospodarki, wyrażających się wzrostem udziału sektora II (przemysł

⁵² <http://www.gumulka.pl/cnt.spx?content=417>

⁵³ Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2010, *Wpływ funduszy europejskich na gospodarkę polskich regionów i konwergencję z krajami UE*, str. 20-30.

⁵⁴ PAG Uniconsult na zlecenie Departamentu Koordynacji Polityki Strukturalnej MRR, 2010, *Wpływ polityki spójności na poziom i jakość zatrudnienia w Polsce*, PAG Uniconsult na zlecenie Departamentu Koordynacji Polityki Strukturalnej MRR, Warszawa, str. 27-32.

⁵⁵ W ramach Narodowego Planu Rozwoju środki z funduszy unijnych przeznaczone dla Polski wynosiły 12,8 mld euro, zaś w ramach Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia – 67,3 mld euro (nie licząc środków ze Wspólnej Polityki Rolnej).

⁵⁶ Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2007, *Wpływ interwencji z funduszy strukturalnych UE na zatrudnienie*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, str. 37-41.

i budownictwo) w wartości dodanej brutto, przy spadku udziałów sektorów I (rolnictwo) i III (usługi). Zakłada się, że głównie w latach 2010-2015 wpływ funduszy unijnych na strukturę gospodarki Polski będzie narastał, w tym wpływ na wzmocnienie sektora przemysłowego.⁵⁷

W obliczu łatwiejszego dostępu do kapitału związanego z integracją finansową, polski nadzór finansowy wykazał się odpowiednią ostrożnością skutecznie ograniczając podaż kredytów w obcych walutach. Utrzymanie waluty narodowej oraz płynnego kursu walutowego umożliwiło szybkie dostosowanie gospodarki w obliczu szoków zewnętrznych poprzez osłabienie złotego, co było wsparciem dla sektora eksportowego.

Dynamika polskiego eksportu w porównaniu z państwami regionu w ostatnich latach wskazuje zatem na bardziej zrównoważony wzrost i może świadczyć o wyższym stopniu niezależności polskiej gospodarki od zmian koniunkturalnych w gospodarce światowej. Analiza danych dotycząca handlu zagranicznego w dłuższym okresie wskazuje na poprawę salda wymiany handlowej dóbr i usług.

Widoczna jest także tendencja do nadrabiania dystansu rozwojowego regionów słabiej rozwiniętych wobec regionów bogatszych. W okresie 2004 – 2009 polskie regiony zbliżyły się jako całość do poziomu PKB per capita Unii Europejskiej. Proces ten zachodził nierównomiernie w wymiarze terytorialnym. Najbardziej dynamiczne były te województwa, w obrębie których znajdują się duże metropolie i silne centra rozwoju.

Warto zwrócić także uwagę na instrumenty wspólnej polityki rolnej, które pozytywnie wpłynęły na dochodowość produkcji rolniczej i poprawiły sytuację finansową rolników. Poprawa dochodów w sektorze nie oznacza jednak, że każde gospodarstwo rolne doświadczyło pozytywnych efektów akcesji w równym stopniu. Choć względnie najwyższy przyrost dochodów odnotowały gospodarstwa bardzo małe, to ich poziom nadal zdecydowanie odbiega od przeciętnego dochodu osiąganego w miastach i nie zapewnia środków na inwestycje w rozwój gospodarstwa. Wprowadzenie polityki rozwoju obszarów wiejskich przyspieszyło proces modernizacji sektora rolnego i dywersyfikacji źródeł dochodu na wsi.

Czy ocena oddziaływania polityki spójności na stan równowagi zewnętrznej gospodarki Polski mierzonej saldem obrotów bieżących w relacji do PKB przyjmuje ocenę pozytywną czy negatywną? Pewnym jest, że wykorzystanie funduszy prowadzi do wzrostu PKB, a więc ceteris

⁵⁷ Instytut Badań Strukturalnych, 2012, *Wpływ realizacji polityki spójności na kształtowanie się głównych wskaźników dokumentów strategicznych – Narodowego Planu Rozwoju 2004 – 2006 i Narodowej Strategii Spójności 2007 – 2013 oraz innych wybranych wskaźników makroekonomicznych na poziomie krajowym i regionalnym za pomocą modeli Hermin (krajowego i regionalnych)*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa, str. 63-72.

paribus do poprawy relacji ujemnego salda obrotów bieżących do PKB. Co więcej, napływ funduszy powoduje bezpośredni wzrost importu, rośnie także względna opłacalność sprzedaży na rynku krajowym w porównaniu z eksportem, co prowadzi do jego zmniejszenia.⁵⁸ W dłuższym horyzoncie czasowym oczekuje się pozytywnego oddziaływania na eksport, przy jednoczesnym ograniczeniu wpływu na import. Niewątpliwie w długim okresie fundusze Unii Europejskiej wywołają zmiany po stronie podażowej poprzez m.in. wpływ na edukację, dostęp do kapitału, czy konkurencyjność. W krótkiej perspektywie fundusze zwiększą w sposób bardzo znaczący popyt w takich sektorach jak budownictwo czy prace inżynierskie, wchłaniając dostępną siłę roboczą i tworząc presję działającą w kierunku wzrostu cen i zarobków.⁵⁹

Na pytanie, czy konsekwencje makroekonomiczne transferów strukturalnych są zawsze bezwarunkowo korzystne w krótkim i długim okresie, odpowiedź brzmi nie. Ich wpływ na gospodarkę zależy od charakteru polityki makroekonomicznej i sposobu ich wykorzystania. W długim okresie fundusze unijne prowadzą do trwałej i istotnej poprawy stabilności finansów publicznych, lecz w krótkim okresie mogą stanowić przyczynę pogorszenia deficytu budżetu państwa. Efekt ten jednak zostanie w dłuższej perspektywie zbilansowany przez pozytywny wpływ funduszy UE na produkt krajowy brutto, który przyczyni się do zwiększenia dochodów publicznych.

Prowadzone badania wskazują na to, iż związek między skalą wsparcia z funduszy UE a efektami gospodarczymi jest dyskusyjny. Nie ma natomiast wątpliwości, iż fundusze unijne są narzędziem, dzięki któremu udaje się zwiększyć inwestycje, aczkolwiek te instrumenty finansowe nie stanowią jednocześnie samoistnego czynnika przyśpieszenia rozwoju.⁶⁰

Podsumowując, warto zwrócić uwagę na fakt, że Polska jest największym beneficjentem unijnej polityki spójności, w ramach której otrzymała 1/5 pieniędzy przewidzianych dla wszystkich krajów członkowskich.⁶¹ Co więcej Polska dobrze sobie radzi w realizacji polityki spójności i w wykorzystywaniu pieniędzy unijnych. Dobrze wydatkowane były środki z Programów Operacyjnych Innowacyjna Gospodarka oraz Infrastruktura

⁵⁸ IBnGR, Prevision, 2012, *Wpływ realizacji polityki spójności na kształtowanie się głównych wskaźników dokumentów strategicznych NPR 2004-2006 i NSS 2007-2013*, Raport roczny 2011, Gdańsk, Warszawa, str. 55-70.

⁵⁹ <http://www.gumulka.pl/cnt.spx?content=417>

⁶⁰ Grosse T. G., 2004, *Polityka regionalna Unii Europejskiej. Przykład Grecji, Włoch, Irlandii i Polski*, Warszawa, str. 77.

⁶¹ W ramach Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia alokacja dla Polski wynosi: 67,3 mld euro. Do tego należy dodać środki w ramach funduszy rolnych tj. Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich, Europejskiego Funduszu Rybackiego, co daje kwotę 13,9 mld euro. Por.: Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia, Warszawa 2007.

i Środowisko, a także w ramach programów regionalnych, gorzej było jednak z transportem kolejowym i infrastrukturą internetu szerokopasmowego.

Istotny jest wpływ funduszy unijnych na podstawowe wskaźniki makroekonomiczne, takie jak poziom PKB, tempo wzrostu PKB oraz sytuację na rynku pracy. Z przeprowadzonych analiz wynika, że napływ unijnych środków w najbliższych latach będzie miał pozytywny wpływ zarówno na tempo wzrostu produktu krajowego brutto, jak też na sytuację na rynku pracy. Oddziaływanie funduszy na tempo wzrostu gospodarczego najsilniejsze było w roku 2013 i 2014.

Dzięki funduszom unijnym następuje przyspieszenie wzrostu PKB, w efekcie czego dalej będzie zmniejszał się dystans dzielący Polskę od wysoko rozwiniętych gospodarek Unii Europejskiej. Zaczną ujawniać się efekty podażowe wywołane głównie przez akumulację kapitału publicznego. Fundusze UE wywołają również zauważalny wzrost zatrudnienia i spadek bezrobocia. Wynika to nie tylko z wielkości środków do wykorzystania, lecz z kumulacji efektów wdrażania kolejnych programów.⁶²

Ogromnym wyzwaniem było wynegocjowanie dla Polski i dla Unii Europejskiej jak najlepszego budżetu i nowej polityki spójności na lata 2014-2020. Polityka spójności powinna otrzymać kluczowe miejsce w budżecie unijnym. Polska powinna pozostać największym beneficjentem unijnej polityki spójności. Kolejny okres programowania, tak dla Polski jak i całej UE, powinien stanowić przyczynek do skupienia się przede wszystkim na efektach wydatkowania środków budżetowych. Nie będzie to możliwe bez udziału struktur krajowych jak i regionalnych, zwłaszcza kiedy mowa o nowym podejściu terytorialnym.⁶³ Jednym słowem, wpływ funduszy europejskich na rozwój Polski jest pozytywny. Oddziałują one w istotnym stopniu na wzrost gospodarczy, aktywność inwestycyjną i rynek pracy w Polsce, a także na wewnętrzną i zewnętrzną równowagę gospodarki. Jeszcze silniejsze ma być oddziaływanie polityki spójności na rozwój Polski w latach 2013-2015 r. Tym samym łączny poziom PKB będzie znacznie wyższy niż w sytuacji, gdyby Polska nie była beneficjentem funduszy europejskich.

Należy podkreślić, iż każdy z okresów programowania charakteryzował się innymi elementami. Wprowadzanie zmian w kolejnych okresach programowania jest uzasadnione, wyciągane są bowiem wnioski, aby w przyszłości unikać popełnianych błędów. Koniecznym stało się unormowanie poprzez zapisanie odpowiednich zmian w aktach normatywnych. W I okresie programowania 2004-2006 podstawą do wprowadzenia dokumentów było

⁶² http://lubuskie.pl/uploads/Wplyw%20funduszy%20na%20gospodarkę_2012.doc

⁶³ http://ec.europa.eu/polska/news/opinie/121010_fundusze_unijne_dla_polski_pl.htm

porozumienie polityczne, które miało miejsce podczas berlińskiego posiedzenia Rady. Strategiczne Wytyczne Wspólnoty na lata 2007-2013. Jest to dokument, który otworzył drogę do prowadzenia rozmów na temat Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia oraz programów operacyjnych.

Można wskazać na kilka zasadniczych różnic w obu okresach programowania, które miały znaczący wpływ na efektywny sposób wykorzystania funduszy Unii Europejskiej w Polsce w tym również w województwie wielkopolskim. Po pierwsze należy wskazać na pojawiające się w mediach informacje na temat wydatkowania środków, które w I okresie programowania pojawiły się zarówno w mediach jak i prasie z opóźnieniem. Liczba informacji wzrosła kilkakrotnie w II okresie programowania, które miały charakter wyprzedzający w formie debat czy konferencji. Dzięki temu świadomość Polaków na temat wykorzystania funduszy Unii Europejskiej była znacznie większa.

W latach 2004-2006 problemem była także dość spora rotacja kadr, która zajmowała się funduszami, jak również braki kadrowe. Brakowało doświadczenia, wiedzy i umiejętności. Pojawiały się problemy proceduralne wynikające z nadmiernego formalizmu, niejasnych czy rozbieżnych interpretacji. Duża liczba zarówno podmiotów jak i instytucji odpowiedzialnych za poprawne funkcjonowanie systemu nie sprzyjała poprawnej i efektywnej współpracy. Kolejną rzeczą był fakt, iż system realizacji polityki spójności był tworzony w połowie unijnego okresu programowania, który przypadał na lata 2000-2006. Co więcej od połowy 2006 roku system ten musiał obsługiwać realizację dwóch perspektyw finansowych 2004-2006 oraz 2007-2013.

Do rozwoju sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw przyczynia się polityka spójności poprzez udzielanie wsparcia czy zwiększanie możliwości produkcyjnych województwa wielkopolskiego. Unia Europejska wobec sektora MSP oferuje różnorodne formy pomocy, co widoczne jest chociażby w upraszczaniu systemów podatkowych, liberalizacji handlu czy harmonizacji prawa. W tabeli nr 48 przedstawiono procentowy podział środków w II okresie programowania w wybranych krajach Unii Europejskiej.

Tabela nr 48. Procentowy podział środków w latach 2007-2013 w wybranych krajach Unii Europejskiej

Kraje	Podział środków w latach 2007-2013 (w %)
Szwecja	0,55%
Niemcy	7,66%

Kraje	Podział środków w latach 2007-2013 (w %)
Francja	4,16%
Włochy	8,38%
Wielka Brytania	3,09%
Grecja	5,94%
Hiszpania	10,24%
Polska	19,57%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Urząd Publikacji Unii Europejskiej, 2009, System kontroli polityki jakości. Sposób działania w okresie budżetowym 2007-2013, Belgia, str. 4-5.

Należy kolejny raz podkreślić, iż okres programowania 2007-2013 przyniósł Polsce najwyższą spośród innych krajów unijnych pomoc finansową, przekazaną na realizację poszczególnych programów operacyjnych. Polska stała się największym beneficjentem środków finansowych polityki spójności otrzymując prawie 20% środków, zaraz po niej Hiszpania ponad 10%. Najmniej środków w wybranych krajach UE otrzymała Szwecja nieco ponad 0,5% oraz Wielka Brytania ponad 3%.

Podsumowując należy stwierdzić, iż w ramach programów operacyjnych na lata 2004-2006 oraz 2007-2013 UE przyznała Polsce odpowiednio 12,8 mld EUR (8,6 mld EUR z funduszy strukturalnych i 4,2 mld EUR z Funduszu Spójności) oraz 67,3 mld EUR. Wartość dostępnej alokacji na lata 2004-2006 stanowi 6% wszystkich środków w ramach Polityki Spójności UE na lata 2000-2006 oraz blisko połowę przyznanych państwom, które przystąpiły do UE w 2004 r. W perspektywie finansowej 2007-2013 Polska z kwotą 67,3 mld EUR stała się największym beneficjentem funduszy unijnych spośród wszystkich państw członkowskich.⁶⁴ Dla porównania, Hiszpania na lata 2007-2013 otrzymała 35,2 mld EUR, Włochy 28,8 mld EUR, Czechy 26,7 mld EUR, Niemcy 26,3 mld EUR, Cypr 640 mln EUR, Dania 613 mln EUR oraz Luksemburg 65 mln EUR.⁶⁵

⁶⁴ Drugie Forum Funduszy europejskich, 2009, *Budujemy Polskę. Bilans wykorzystania funduszy UE*, Warszawa, str. 6-8.

⁶⁵ Narodowy Plan Rozwoju 2004-2006. Efekty, 2009, Warszawa, str.9.

2.4. Ocena krytyczna instrumentów finansowych wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim

Wsparcie dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw uważane jest za ważne narzędzie realizacji polityki rozwoju regionalnego. Samorząd województwa realizuje politykę rozwoju regionu, na którą składają się poniżej wymienione priorytety, istotne sektora MSP:

- wspieranie rozwoju nauki i współpracy między sferą nauki i gospodarki,
- tworzenie warunków rozwoju gospodarczego, w tym kreowanie rynku pracy,
- oraz pozyskiwanie i łączenie środków finansowych publicznych i prywatnych w celu realizacji zadań z zakresu użyteczności publicznej.

Narzędziem realizacji Strategii Rozwoju Województwa Wielkopolskiego był m.in. Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny na lata 2007-2013, instrument mający na celu realizację działań zmierzających do zmniejszenia dysproporcji gospodarczych, społecznych i terytorialnych na terenie Unii Europejskiej. Obszar interwencji Programu wynika również ze Strategii Rozwoju województwa wielkopolskiego do 2020 roku. Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka w największym stopniu ze wszystkich programów operacyjnych skierowany był w latach 2007-2013 do przedsiębiorców. Należy jednak podkreślić, iż nie stanowił on prostej kontynuacji Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw na lata 2004–2006. Poniższa tabela zawiera wykaz priorytetów wraz z podziałem środków w ramach Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego.

Tabela nr 49. Indykatory podział środków według priorytetów i kategorii interwencji w ramach WRPO na lata 2007-2013

Priorytety Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007-2013		Środki EFRR		Wydatki „lizbońskie” (mln €/%)
		mln €	%	
1	Konkurencyjność przedsiębiorstw	328,887	25,84	315,447 / 95,9%
2	Infrastruktura komunikacyjna	493,362	38,76	159,896 / 32,41%
3	Środowisko przyrodnicze	173,821	13,66	40,91 / 23,5%
4	Rewitalizacja obszarów problemowych	54,060	4,25	0 / 0
5	Infrastruktura dla kapitału ludzkiego	121,284	9,53	0 / 0
6	Turystyka i środowisko kulturowe	61,470	4,83	0 / 0

Priorytety Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007-2013		Środki EFRR		Wydatki „lizbońskie” (mln €/%)
		mln €	%	
7	Pomoc techniczna	39,909	3,13	0 / 0
OGÓLEM		1 272,793	100,00	516,253 / 40,56%

Zródło: *Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny na lata 2007-2013*, 2009, Szczegółowy opis priorytetów programu operacyjnego, Poznań, str. 14.

W pracy szczegółowo opisane zostały działania z dwóch programów na lata 2007-2013 tj. Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego oraz Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, z których mikro, mali i średni przedsiębiorcy mogli skorzystać. Krótkie charakterystyki poszczególnych programów zostały przedstawione poniżej.

Regionalny Program Województwa Wielkopolskiego, Priorytet: 1 o nazwie Konkurencyjność przedsiębiorstw, którego celem jest zwiększenie konkurencyjności regionalnych przedsiębiorstw na rzecz wzrostu i zatrudnienia poprzez zwiększenie potencjału ekonomicznego przedsiębiorstw, wzmocnienie regionalnego systemu innowacyjnego czy wzmocnienie powiązań nauki z gospodarką. Wyróżnia się dwa działania 1.1 Rozwój mikroprzedsiębiorstw oraz działanie 1.2 Wsparcie rozwoju MSP. Celem pierwszego działania był rozwój gospodarczy i społeczny regionu poprzez bezpośrednie wsparcie skierowane do mikroprzedsiębiorstw w początkowym okresie funkcjonowania (do 2 lat działalności) polegające na zwiększeniu ich zdolności inwestycyjnej oraz tworzeniu nowych miejsc pracy. Wsparcie mogły otrzymać małe firmy - mikroprzedsiębiorstwa, które zatrudniały średniorocznie mniej niż 10 osób, działały nie dłużej niż dwa lata, a ich obroty roczne lub roczna suma bilansowa nie przekracza 2 mln EUR. Pomoc mogła obejmować inwestycje, dzięki którym firma wprowadzi na rynek nowe produkty czy zmiany w procesie produkcyjnym. Środki można było przeznaczyć także na przykład na zakup maszyn i urządzeń lub specjalistycznego oprogramowania. Drugim rodzajem projektów, na które można było uzyskać w ramach tego działania dofinansowanie były projekty doradcze, których celem był przede wszystkim rozwój przedsiębiorstw poprzez stworzenie strategii wejścia na rynki zagraniczne czy certyfikaty.⁶⁶

Celem Działania 1.2. Wsparcie rozwoju MSP był rozwój gospodarczy i społeczny regionu poprzez bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw mające na celu podniesienie poziomu

⁶⁶ <http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/poradnikbeneficjenta/rpowielkopolska/strony/1.1-rozwoj-mikroprzedsiębiorstw.aspx>.

innowacyjności firm, rozszerzenie ich działalności, bardziej elastyczne reagowanie na potrzeby regionalnej gospodarki i tworzenie nowych miejsc pracy zgodnie ze Strategią Europa 2020 - Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu oraz Regionalną Strategią Innowacji dla Wielkopolski na lata 2010-2020. W latach 2007–2013 beneficjenci unijnej pomocy mogą korzystać z dwóch form wsparcia: finansowania Druga bezzwrotnego i zwrotnego. Pierwsza forma oparta jest na mechanizmie dotacyjnym. Pomoc ukierunkowana była głównie na działania inwestycyjne wspierające rozwój gospodarczy oraz zmierzające do zniwelowania dysproporcji społeczno-ekonomicznych w stosunku do innych krajów Unii. Forma wsparcia zaliczana jest do mechanizmów zwrotnych i odnosi się do produktów określanych jako instrumenty inżynierii finansowej, które są oferowane przez pośredników finansowych (banki, fundusze pożyczkowe i poręczeniowe). Głównym celem stosowania tych instrumentów jest poszerzenie dostępu do kapitału. Instrumenty zwrotne stanowią jednak jedynie uzupełnienie systemu dystrybucji środków unijnych, zdominowanego przez mechanizmy dotacyjne. Dotychczas udział instrumentów zwrotnych stanowił jedynie 2% pomocy unijnej. Do instrumentów, które jako pierwsze zostały zaproponowane krajom członkowskim do wdrożenia na zasadzie pilotażu, należy między innymi inicjatywa JEREMIE (z ang. Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises), czyli zwrotna pomoc w formie kredytów, pożyczek i poręczeń. Celem jej jest wspieranie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oraz podmiotów rozpoczynających dopiero działalność gospodarczą, czyli tzw. start-upów, w formie kredytów, pożyczek i poręczeń. Zwrócone przez beneficjentów środki umożliwią wsparcie kolejnych przedsiębiorców. W ten sposób pieniądze będą pracowały na rzecz regionu wielokrotnie, a fundusze unijne dla firm będą dostępne dłużej. Należy zwrócić uwagę, iż środki w ramach inicjatywy JEREMIE nie stanowią dodatkowej puli środków dla Polski z Unii Europejskiej. Są bowiem wyodrębniane w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2007 – 2013. Środki na tę inicjatywę przeznaczyło sześć województw, tj. wielkopolskie, dolnośląskie, łódzkie, pomorskie, zachodniopomorskie oraz kujawsko - pomorskie.

W pierwszych pięciu przypadkach funduszem powierniczym zarządza Bank Gospodarstwa Krajowego, zaś w przypadku województwa kujawsko – pomorskiego jest to Kujawsko – Pomorski Fundusz Pożyczkowy Sp. z o.o. Głównym zadaniem menedżera funduszu jest wybór w ramach odpowiednich konkursów pośredników finansowych, monitorowanie realizacji inicjatywy oraz raportowanie do Instytucji Zarządzającej oraz do Komisji Europejskiej. Pośrednik finansowy może liczyć na poręczenie sięgające 80% wartości portfela kredytów udzielanych w ramach inicjatywy. Dla banku jest to znaczące ułatwienie

i uproszczenie formalności. Co istotne, przedsiębiorca nie musi ubiegać się o poręczenie na przykład w funduszu poręczeniowym (przechodząc dwukrotnie ocenę zdolności kredytowej) i następnie w banku, ponieważ wszelkie procedury załatwiane są bezpośrednio w banku.⁶⁷

Działanie 8.1. Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, skierowane było do mikro i małych przedsiębiorstw. Dofinansowanie mogły otrzymać projekty mające na celu świadczenie usług drogą elektroniczną, w tym wytworzenie produktów cyfrowych niezbędnych do świadczenia tych usług. Wymaganym rezultatem kwalifikowanego do wsparcia projektu było wytworzenie, świadczenie i aktualizacja usług cyfrowych.

Działanie 8.2. Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B, Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka. Dofinansowanie mogły otrzymać przedsiębiorcy prowadzący przedsięwzięcia o charakterze zarówno technicznym, jak i organizacyjnym. Musiały one jednak realizować procesy biznesowe w formie elektronicznej, obejmując trzy lub więcej firm.

Środki Unii Europejskiej pozwalają zmniejszyć dystans w dostępie do źródeł finansowania sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w porównaniu z dużymi firmami. Fundusze UE mają charakterystyczne dla siebie cechy co wyróżnia je spośród pozostałych źródeł finansowania firm. Dokonując ich oceny, należy zwrócić uwagę na kilka z nich, tj.:

- środki unijne kierowane są wyłącznie lub głównie do MSP,
- fundusze Unii Europejskiej są nieodpłatne,
- MSP zobowiązuje się do wykorzystania wsparcia na ściśle wskazany cel, który określony jest we wniosku o przyznanie dofinansowania,
- mikro, małe czy średnie przedsiębiorstwo zobligowane jest ponieść wkład własny na sfinansowanie części przedsięwzięcia,
- przedsiębiorstwo najpierw musi zrealizować inwestycję ze środków własnych, po czym środki UE są wypłacane na zasadzie refundacji części poniesionych na inwestycje nakładów,
- obowiązek przestrzegania procedur przyznawania środków unijnych.

Trzeba pamiętać, iż ze spełnieniem niektórych warunków w tym z zapewnieniem wkładu własnego, niektóre przedsiębiorstwa mają wiele problemów. Rzadko bowiem dysponują one wolnymi środkami w wystarczającej wysokości. Stąd nasuwa się wniosek, iż środki unijne bardziej dostępne są dla średnich firm niż dla mikro czy małych. Chodzi zwłaszcza o te

⁶⁷ http://www.pi.gov.pl/Finanse/chapter_95778.asp

przedsiębiorstwa, które ponoszą znaczne nakłady inwestycyjne, nakierowane na rozwój i ekspansję na rynku.

Dokonując oceny województwa wielkopolskiego, należy podkreślić, iż jest to region o silnych tradycjach gospodarności i przedsiębiorczości, cechujący się dużymi potencjałami gospodarczym i ludzkim. Mogą stanowić one podstawę konkurencyjnego rozwoju oraz wysokiej pozycji wśród pozostałych regionów w Polsce.

Regionalna Strategia Innowacji podkreśla, że Wielkopolska powinna:

1. Wykorzystywać tradycję oraz współczesny potencjał intelektualny i gospodarczy, dla tworzenia innowacyjnych podstaw rozwoju,
2. Uznawać innowacje za główny czynnik regionalnego wzrostu gospodarczo-społecznego,
3. Tworzyć środowisko przyjazne innowacjom poprzez wspieranie:
 - powstawania i rozwoju firm innowacyjnych,
 - tworzenia nowoczesnych technologii w jednostkach sektora B+R i ich komercjalizacji,
 - powstania płaszczyzny współpracy sektora nauki i edukacji z gospodarką,
4. Być zdolna konkurować z innymi regionami europejskimi.⁶⁸

Dokument Strategia rozwoju województwa wielkopolskiego do 2020 roku zakłada z kolei, że Wielkopolska ma być regionem zintegrowanym i konkurencyjnym. Należy jednak podkreślić, iż województwo jest bardzo zróżnicowane. Obok szybko i dynamicznie rozwijających się miast, zwłaszcza Poznania są gminy z utrudnionym dostępem do oświaty i rynku pracy. Analiza SWOT w ramach strategii pozwala wyselekcjonować czynniki wpływające na rozwój, które powinny być w województwie wielkopolskim wzmocnione poprzez długofalowe i systematyczne działania. Zwraca się uwagę m.in. na rozwój wewnętrznej infrastruktury transportowej czy wielopłaszczyznowy rozwój kapitału intelektualnego poprzez podniesienie jakości oraz zakresu kształcenia na każdym poziomie edukacji.

W ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw wartość projektów w województwie wielkopolskim w latach 2004-2006 wyniosła ponad 560 mln zł. Najwyższą wartość zrealizowanych w ramach tego programu projektów odnotowały województwo mazowieckie oraz województwo śląskie. Najniższą łączną wartością charakteryzowały się projekty zrealizowane w województwach opolskim, warmińsko-mazurskim oraz świętokrzyskim. Udział procentowy w skali kraju pokazuje,

⁶⁸ Regionalna Strategia Innowacji, styczeń 2004, Poznań, str. 4.

iż województwo mazowieckie otrzymało ponad 20% unijnych środków. Szczegółowo sytuację tę obrazuje tabela nr 50.

Tabela nr 50. Wartość zrealizowanych projektów w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw w latach 2004-2006

Województwo	Wartość projektów (w mln zł)	Udział % w skali kraju
Dolnośląskie	400	6,07
Kujawsko-pomorskie	404	6,14
Lubelskie	208	3,16
Lubuskie	212	3,22
Łódzkie	318	4,83
Małopolskie	459	6,97
Mazowieckie	1406	21,35
Opolskie	130	1,97
Podkarpackie	344	5,22
Podlaskie	181	2,75
Pomorskie	261	3,97
Śląskie	885	13,44
Świętokrzyskie	175	2,66
Warmińsko-mazurskie	167	2,54
Wielkopolskie	562	8,54
Zachodniopomorskie	472	7,17
Łącznie	6584	100

Zródło: Opracowanie na podstawie Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2010, *Raport końcowy z wdrażania Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw* lata 2004-2006, Warszawa, str.55.

W latach 2007-2015 do województwa wielkopolskiego trafi 2 943,32 mln euro w ramach działań objętych Strategią Rozwoju Kraju 2007-15. Wartość dofinansowania unijnego, obejmująca środki w ramach Narodowej Strategii Spójności oraz Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich, szacowana jest na 2 315,14 mln euro. Udział środków krajowych szacowany jest

natomiast na kwotę 628,18 mln euro.⁶⁹ Opisane dane przedstawia tabela nr 51.

Tabela nr 51. Środki Unii Europejskiej na inwestycje dla województwa wielkopolskiego 2007-2013

Środki na inwestycje współfinansowane z funduszy unijnych dla województwa wielkopolskiego w Strategii Rozwoju Kraju 2007-2015			
Program Operacyjny	Fundusze unijne (mln euro)	Wkład krajowy (mln euro)	OGÓLEM
Regionalny Program Operacyjny	1 272,79	367,01	1 639,80
PO Kapitał Ludzki	515,04	90,89	605,93
ŁĄCZNIE	1 787,83	457,90	2 245,73
PROW	527,31	170,28	697,59
RAZEM	2 315,14	628,18	2 943,32

Zródło: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013 Fundusze unijne dla województwa wielkopolskiego w latach 2007-2015, str. 1.

Dla porównania do województwa dolnośląskiego w tych samych latach ma trafić 2 408,14 mln euro w ramach działań objętych Strategią Rozwoju Kraju 2007-2015. Wartość dofinansowania unijnego, obejmująca środki w ramach Narodowej Strategii Spójności oraz Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich, szacowana jest na 1 899,59 mln euro. Natomiast udział środków krajowych kalkulowany jest na kwotę 508,55 mln euro.⁷⁰

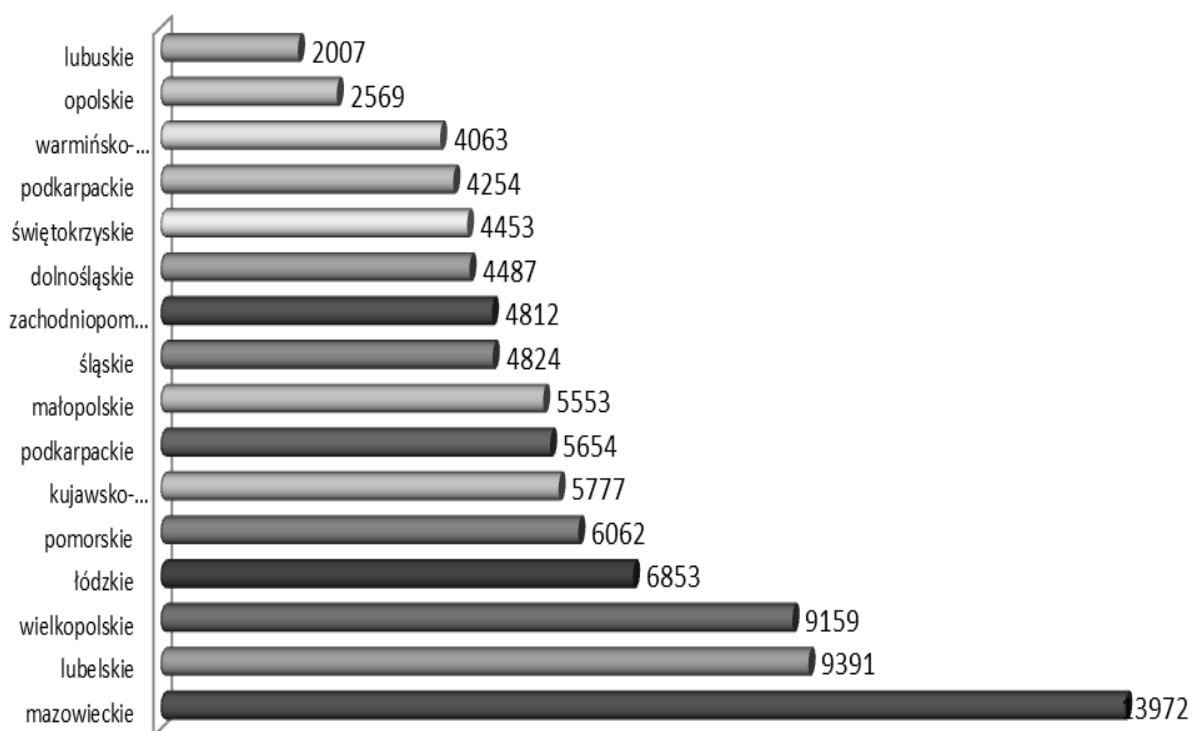
W latach 2007-2015 do województwa mazowieckiego trafi 3 957,24 mln euro w ramach działań objętych Strategią Rozwoju Kraju 2007-2015. Wartość dofinansowania unijnego, obejmująca środki w ramach Narodowej Strategii Spójności oraz Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich, szacowana jest na 3 278,70 mln euro. Udział środków krajowych kalkulowany jest na kwotę 678,54 mln euro.⁷¹ Należy przy tym podkreślić, iż zainteresowanie funduszami unijnymi jest w województwie wielkopolskim ogromne. Dotacje unijne są bardzo istotne, zwłaszcza w czasach kryzysu finansowego. Dzięki środkom UE w Wielkopolsce udało się m.in. przeprowadzić inwestycje w rozwój wyższych uczelni, zostały wybudowane oraz

⁶⁹ Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013 Fundusze unijne dla województwa wielkopolskiego w latach 2007-2015, str. 1.

⁷⁰ Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013, Fundusze unijne dla województwa dolnośląskiego w latach 2007-2015, str. 1.

⁷¹ Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013, Fundusze unijne dla województwa mazowieckiego w latach 2007-2015, str. 1.

wyremontowane dziesiątki kilometrów dróg, powstały nowe mosty i wiadukty. Z kolei wybudowane nowoczesne oczyszczalnie w znacznym stopniu polepszą standard życia mieszkańców. To tylko kilka wymienionych przedsięwzięć, dzięki którym województwo wielkopolskie jest miejscem bardziej atrakcyjnym dla mieszkańców, inwestorów i turystów. Podstawowym celem Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007–2013 jest wzmocnienie potencjału rozwojowego Wielkopolski na rzecz wzrostu konkurencyjności i zatrudnienia. Cel ten ma być osiągnięty dzięki realizacji kilku celów szczegółowych jak poprawa warunków inwestowania, wzrost aktywności zawodowej mieszkańców oraz wzrost udziału wiedzy i innowacji w gospodarce regionu.⁷² Ministerstwo Rozwoju Regionalnego w 2009 roku dokonało oceny regionów pod względem liczby zdobytych dotacji. Województwo wielkopolskie znalazło się na trzecim miejscu, zaraz po województwach mazowieckim i lubelskim. Zdecydowanie najmniej inwestycji z udziałem unijnych pieniędzy jest w województwach lubuskim i opolskim, zaledwie ponad dwa tysiące. Poniższy wykres przedstawia ranking województw według liczby otrzymanych dotacji w roku 2009.



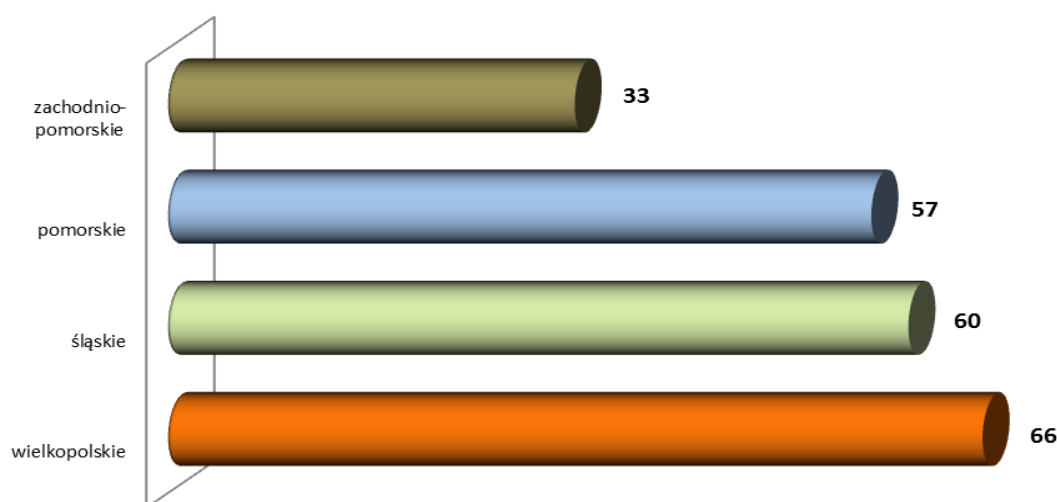
Wykres nr 23. Ranking województw według liczby otrzymanych dotacji w roku 2009

Źródło: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2009 r.

⁷² http://dotacje.naszemiasto.pl/zwiekszyc-wielkopolski-potencjal-konkurencyjnosci,artykul.html?material_id=4e69d744fbaedd2015000000

Warto zwrócić uwagę, że Wielkopolska była jednym z czterech polskich regionów, które w okresie 2007–2013 wdrażały jednocześnie dwie unijne inicjatywy JERMIE i JESSICA. Wielkopolska jest bowiem liderem we wdrażaniu pożyczek na inwestycje. Przedsiębiorcy podpisali ponad 3,5 tys. umów na poręczenia i pożyczki za łączną kwotę ponad 443 mln zł, z czego blisko 342 mln zł pochodzi z JEREMIE. Do końca 2015 r. takie wsparcie uzyskała 7 tys. firm, a na ten cel zostało przeznaczonych aż 501 mln zł.⁷³ Wielkopolska jako pierwsza w Polsce przekazała pieniądze bezpośrednio przedsiębiorcom, którzy mogą pożyczać pieniądze m. in. na zakup nieruchomości, maszyn i urządzeń oraz kredyty obrotowe. Co więcej to właśnie w województwie wielkopolskim udało się wypracować bardzo efektywną dźwignię finansową. Tylko do końca pierwszego kwartału 2012 roku pożyczki i poręczenia z JEREMIE o wartości 130 mln zł wygenerowały 250 mln zł dodatkowych środków. W efekcie firmy otrzymały 380 mln zł na swą działalność.⁷⁴

Wielkopolska była pierwszym regionem Unii Europejskiej, który rozpoczął realizację inicjatywy JESSICA. Dzięki niej możliwe było wykorzystanie części środków unijnych z funduszy strukturalnych w postaci zwrotnych inwestycji na projekty dotyczące trwałego rozwoju obszarów miejskich. Poniższy wykres przedstawia kwoty przyznanych środków w ramach inicjatywy dla czterech regionów. Wielkopolska wyrasta na region najszybciej korzystający z tej inicjatywy.



Wykres 24. Kwoty przyznanych środków w ramach inicjatywy Jessica

Źródło: Rzeczpospolita. Najwięcej dla Wielkopolski.

⁷³ Wywiad z Panem Marszałkiem województwa wielkopolskiego - Markiem Woźniakiem na www.portalsamorzadowy.pl, 2011 r.

⁷⁴ Wywiad z Panem dyrektorem Departamentu Wdrażania Programu Regionalnego w Urzędzie Marszałkowskim Województwa Wielkopolskiego- Radosławem Krawczykowskim na <http://www.ekonomia.rp.pl>, 2012 r.

Unia Europejska w ramach prowadzonej przez siebie polityki spójności udostępniła Polsce ogromne środki na modernizację gospodarki oraz rozwój kapitału ludzkiego. Należy podkreślić, iż na rozwój wszystkich przedsiębiorstw z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka przewidziano łącznie ze środków unijnych i krajowych prawie 70% budżetu. Łącznie w całym PO IG zawarto ponad 18 tys. umów, z tego ponad 84% wykonywali przedsiębiorcy. Największą ilość przedsięwzięć zrealizowały firmy prowadzące działalność na terenie czterech województw tj. małopolskiego, mazowieckiego, śląskiego oraz wielkopolskiego. Niewielka ilość projektów Unii Europejskiej została zrealizowana w województwach świętokrzyskim, zachodniopomorskim czy podlaskim. Tabela nr 52 przedstawia liczbę oraz wartość zawartych umów w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka w roku 2013, z którego przedsiębiorstwa stanowią największy odsetek beneficjentów zarówno pod względem ilości jak i wartości zawartych umów.

Tabela nr 52. Liczba i wartość zawartych umów w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka w roku 2013 w podziale na województwa

Województwo	Liczba zawartych umów		Wartość zawartych umów (w mld zł)	
	ogółem	z przedsiębiorstwami	ogółem	z przedsiębiorstwami
Dolnośląskie	1 231	950	6,9	6,5
Kujawsko-pomorskie	848	648	2,6	2,4
Lubelskie	684	471	2,1	1,6
Lubuskie	478	378	1,8	1,8
Łódzkie	858	794	4,4	3,9
Małopolskie	1 851	1 679	6,9	5,6
Mazowieckie	3 612	3 245	12,2	8,4
Opolskie	368	350	1,8	1,7
Podkarpackie	1 197	1 132	4,7	4,6
Podlaskie	325	290	1,7	1,6
Pomorskie	1 196	1 007	3,3	2,8
Śląskie	1 589	1 466	7,5	7,1

Województwo	Liczba zawartych umów		Wartość zawartych umów (w mld zł)	
	ogółem	z przedsiębiorstwami	ogółem	z przedsiębiorstwami
Świętokrzyskie	408	369	1,3	1,0
Warmińsko-mazurskie	261	212	0,8	0,6
Wielkopolskie	2 422	2 098	6,1	5,1
Zachodniopomorskie	576	360	2,1	1,8

Źródło: Opracowanie na podstawie własnych obliczeń z Krajowego Systemu Informatycznego, System Informatyczny Monitoringu i Kontroli 07-13 (KSI, SIMIK 07-13).

Wysokość budżetów regionalnych programów operacyjnych zaprezentowana została w tabeli nr 53. Na wszystkie programy przewidziano około 25 mld euro, w tym prawie 27% na priorytet skierowany przede wszystkim do sektora przedsiębiorstw. Najwięcej środków przeznaczonych dla firm otrzymało województwo opolskie prawie 49%, zaraz po nim województwo zachodniopomorskie ponad 32%. Wielkopolska otrzymała prawie 27% środków. Najmniejszą pulę pieniędzy przekazano przedsiębiorstwom z województwa dolnośląskiego 19% oraz województwa małopolskiego nieco ponad 20%.

Tabela nr 53. Wysokość budżetów regionalnych programów operacyjnych przeznaczonych dla przedsiębiorstw w mln euro i w %

Województwo	Środki przeznaczone dla przedsiębiorstw (z ogółu RPO)	Udział w %
Dolnośląskie	356,5	19,0%
Kujawsko-pomorskie	376,0	29,0%
Lubelskie	502,3	30,0%
Lubuskie	191,2	29,2%
Łódzkie	441,3	33,0%
Małopolskie	385,2	20,5%
Mazowieckie	926,1	30,1%
Opolskie	373,9	48,9%

Województwo	Środki przeznaczone dla przedsiębiorstw (z ogółu RPO)	Udział w %
Podkarpackie	428,3	27,2%
Podlaskie	226,2	25,1%
Pomorskie	299,8	21,5%
Śląskie	540,4	22,8%
Świętokrzyskie	273,3	24,9%
Warmińsko-mazurskie	449,9	27,0%
Wielkopolskie	562,2	26,9%
Zachodniopomorskie	454,8	32,1%

Zródło: Opracowanie na podstawie własnych obliczeń z dokumentu Uszczegółowienie Regionalnych Programów Operacyjnych we wszystkich województwach.

W każdym z szesnastu regionalnych programów operacyjnych znajdują się priorytety i działania skierowane do sektora przedsiębiorstw. Występują jednak dość znaczące różnice w konstrukcji poszczególnych programów. W każdym z nich występuje jednak jeden główny priorytet, w którym beneficjentami są przede wszystkim przedsiębiorcy, jest to zazwyczaj priorytet I. W województwie lubuskim i małopolskim głównym priorytetem skierowanym do firm jest priorytet II, w łódzkim priorytet III, w kujawsko-pomorskim priorytet V.

Najważniejszym priorytetem Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego skierowanego do MSP był priorytet I Konkurencyjność przedsiębiorstw, którego realizacja miała doprowadzić do podwyższenia konkurencyjności regionalnej gospodarki przy wykorzystaniu istniejącego potencjału. Priorytet realizowany był poprzez działania prowadzące do wzmocnienia innowacyjności MSP, powiązań kooperacyjnych oraz współpracy z nauką. W ramach tego priorytetu wypracowano instytucjonalne, finansowe i usługowe instrumenty wsparcia firm. Ważnym polem interwencji priorytetu była także infrastruktura terenów inwestycyjnych. Najwięcej środków Unii Europejskiej przeznaczono na działanie 1.2. dotyczące wsparcia rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Tabela nr 54 przedstawia wysokość budżetu w ramach priorytetu I Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego skierowanego do przedsiębiorstw w latach 2007-2013.

Tabela nr 54. Wysokość budżetu I priorytetu WRPO skierowanego do przedsiębiorstw w latach 2007-2013 (w mln euro)

Działanie	Wsparcie unijne	Wsparcie krajowe	Udział własny
1.1. Rozwój mikroprzedsiębiorstw	10, 694	2,234	8,387
1.2. Wsparcie rozwoju MSP	175,257	9,200	137,457
1.3. Rozwój systemu finansowych instrumentów wsparcia przedsiębiorczości	90,000	30,000	-
1.4. Wsparcie przedsięwzięć powiązanych z Regionalną Strategią Innowacji	46,866	12,553	11,027
1.5. Promocja regionalnej gospodarki	3,015	0,030	-
1.6. Rozwój sieci i kooperacji	4,020	-	0,709
1.7. Przygotowanie terenów inwestycyjnych	13,516	7,278	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Zarząd Województwa Wielkopolskiego, 2013 r. *Szczegółowy opis priorytetów Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007-2013*, Zarząd Województwa Wielkopolskiego, Poznań.

Najwięcej umów w ramach priorytetu I Konkurencyjność przedsiębiorstw podpisano w ramach działania 1.2. Wsparcie rozwoju MSP. Udział w łącznej wartości dofinansowania w ramach tego działania wyniósł prawie 60%. Na drugim miejscu pod względem liczby podpisanych umów znalazło się działanie 1.1. Rozwój mikroprzedsiębiorstw. Jednak biorąc pod uwagę udział w łącznej wartości dofinansowania, miejsce drugie należy do działania 1.3. Rozwój systemu finansowych instrumentów wsparcia przedsiębiorczości z wynikiem ponad 19%, pomimo podpisania w ramach tego działania tylko jednej umowy. Najmniejszy udział w łącznej wartości dofinansowania otrzymały działania 1.5. Promocja regionalnej gospodarki oraz działanie 1.6. Rozwój sieci i kooperacji. Szczegółowe informacje zawarte zostały w tabeli nr 55.

Tabela nr 55. Liczba i wartość projektów w ramach I priorytetu WRPO skierowanego do przedsiębiorstw w latach 2007-2013

Działanie	Podpisane umowy		Dofinansowanie	
	Liczba	Udział w łącznej liczbie umów	Wartość – środki UE i środki krajowe (w mln zł)	Udział łącznej wartości
1.1. Rozwój mikroprzedsiębiorstw	253	19,3%	72,3	2,8%
1.2. Wsparcie rozwoju MSP	996	75,9%	1 557,2	59,7%
1.3. Rozwój systemu finansowych instrumentów wsparcia przedsiębiorczości	1	0,08%	501,3	19,2%
1.4. Wsparcie przedsięwzięć powiązanych z Regionalną Strategią Innowacji	28	2,1%	379,4	14,5%
1.5. Promocja regionalnej gospodarki	1	0,08%	12,3	0,5%
1.6. Rozwój sieci i kooperacji	19	1,5%	13,9	0,5%
1.7. Przygotowanie terenów inwestycyjnych	14	1,1%	72,4	2,8%
Łącznie	1 312	100%	2 608,8	100%

Zródło: Opracowanie własne na podstawie KSI (SIMIK 07-13) z obliczeniami własnymi.

Ciekawych informacji dostarcza analiza liczby i wartości zawartych umów z MSP w miastach o największej liczbie firm prywatnych poszczególnych województw w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych. Największa liczba przedsiębiorstw prywatnych tj. ponad 371 tysięcy, znajdowała się w roku 2013 w Warszawie, następnie w Krakowie, Wrocławiu i Poznaniu. Najmniej przedsiębiorstw odnotowały miasta Gorzów Wielkopolski

z liczbą nieco ponad 18 tysięcy, Opole oraz Olsztyn powyżej 20 tysięcy firm. Liderem w zakresie liczby zawartych umów było w roku 2013 miasto Lublin, osiągając wynik 747 zawartych umów. Zaraz po nim Łódź z liczbą 705 umów. W Poznaniu zawarto 303 umowy w ramach Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego. Największe dofinansowanie środkami unijnymi oraz krajowymi otrzymały miasta Lublin ponad 815 milionów złotych, Łódź prawie 770 milionów złotych oraz Szczecin ponad 503 milionów złotych. Gorzów Wielkopolski otrzymał najmniejsza pulę środków nieco ponad 79 tysięcy złotych. Zaraz po nim znalazły się miasta Bydgoszcz oraz Gdańsk. Szczegółowe informacje przedstawiono w tabeli nr 56.

Tabela nr 56. Liczba i wartość zawartych umów z MSP w miastach poszczególnych województw w ramach RPO – stan na grudzień 2013 r.

Miasto - Województwo	Numer priorytetu	Liczba firm prywatnych	Liczba zawartych umów	Wartość dofinansowania (w mln zł)
Wrocław - Dolnośląskie	I	108 349	142	339,3
Bydgoszcz - Kujawsko-pomorskie	V	43 430	157	199,4
Lublin - Lubelskie	I	43 334	747	815,8
Gorzów Wielkopolski - Lubuskie	II	18 015	56	79,3
Łódź - Łódzkie	III	90 769	705	767,9
Kraków - Małopolskie	II	124 501	440	550,5
Warszawa - Mazowieckie	I	371 476	206	393,2
Opole - Opolskie	I	20 426	168	275,8
Rzeszów - Podkarpackie	I	23 703	153	266,7

Białystok - Podlaskie	I	33 085	279	332,4
Gdańsk - Pomorskie	I	69 819	220	257,8
Katowice - Śląskie	I	45 073	266	326,7
Kielce - Świętokrzyskie	I	28 837	162	394,1
Olsztyn - Warmińsko-mazurskie	I	22 712	254	482,7
Poznań - Wielkopolskie	I	105 083	302	360,5
Szczecin - Zachodniopomorskie	I	67 292	452	503,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, KSI (SIMIK 07-13) z obliczeniami własnymi.

W poniższej tabeli zaprezentowano natomiast procentowy udział liczby firm prywatnych, udział zawartych umów z MSP w miastach poszczególnych województw wraz z procentową wartością dofinansowania w ramach RPO – stan na grudzień 2013 r. Widać wyraźnie, iż powyżej średniej krajowej w ramach liczby zawartych umów (biorąc pod uwagę miasta o największym udziale firm prywatnych) znalazł się Lublin, Łódź, Szczecin, Kraków czy Poznań, nieco poniżej Białystok, Katowice i Olsztyn. Najmniejszy udział liczby zawartych umów wykazały Gorzów, Wrocław, Rzeszów i Kielce. Powyżej krajowej wartości dofinansowania na pierwszym miejscu pojawiło się miasto Lublin, na ostatnim Gorzów. Wysokie wartości dofinansowania przewyższające średnią krajową odnotowały także Łódź, Kraków, Szczecin oraz Olsztyn.

Tabela nr 57. Procentowy udział firm prywatnych, procentowy udział zawartych umów województw w ramach RPO wraz z procentową wartością dofinansowania – stan na grudzień 2013 r.

Miasto - Województwo	% udział liczby firm prywatnych	% udział liczby zawartych umów	% wartość dofinansowania (w mln zł)
Wrocław - Dolnośląskie	8,9%	3,0%	5,3%
Bydgoszcz - Kujawsko-pomorskie	3,6%	3,3%	3,1%
Lublin - Lubelskie	3,5%	15,9%	12,9%
Gorzów Wielkopolski - Lubuskie	1,5%	1,2%	1,2%
Łódź - Łódzkie	7,6%	15,0%	12,1%
Kraków - Małopolskie	10,2%	9,3%	8,8%
Warszawa - Mazowieckie	30,5%	4,4%	6,2%
Opole - Opolskie	1,7%	3,6%	4,3%
Rzeszów - Podkarpackie	1,9%	3,2%	4,2%
Białystok - Podlaskie	2,7%	5,9%	5,2%
Gdańsk - Pomorskie	5,7%	4,7%	4,1%
Katowice - Śląskie	3,8%	5,6%	5,1%
Kielce - Świętokrzyskie	2,4%	3,4%	6,3%

Olsztyn - Warmińsko-mazurskie	1,9%	5,4%	7,6%
Poznań - Wielkopolskie	8,6%	6,4%	5,7%
Szczecin - Zachodniopomorskie	5,5%	9,7%	7,9%
Łącznie	100%	100%	100%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, KSI (SIMIK 07-13) z obliczeniami własnymi.

Postępujący proces globalizacji stawia nowe wyzwania przed wszystkimi regionami. Fundusze unijne są zarówno konkretnym wyrazem solidarności, jak i jedną z najważniejszych sił napędowych ożywienia gospodarczego i konwergencji. Wraz z współfinansowaniem zapewnianym przez państwa członkowskie, fundusze UE stanowią bardzo istotną część inwestycji publicznych w Europie – w szeregu państw członkowskich jest to ponad połowa wszystkich inwestycji publicznych. W czasach, gdy konieczne jest przeprowadzenie konsolidacji fiskalnej, fundusze unijne przyczyniają się zatem w znacznej mierze do przyszłego dobrobytu Europy oraz do osiągnięcia wspólnych celów określonych w strategii Europa 2020. Polska jest największym beneficjentem polityki spójności spośród nowych krajów UE, stąd podlega szczególnie uważnej obserwacji. Wielkopolska dzięki możliwości korzystania ze środków pochodzących z Unii Europejskiej realizuje wiele zadań, które służą poprawie jakości życia i przyczyniają się do rozwoju intelektualnego jej mieszkańców. Województwo wielkopolskie ma wpływ na realizowany kształt europejskiej polityki spójności i jej roli w perspektywie 2014-2020. Można przypuszczać, że w przypadku braku tych środków, znaczna część projektów nie byłaby zrealizowana, a niektóre z nich byłyby podjęte o wiele później.

Należy podkreślić, iż fundusze Unii Europejskiej przynoszą korzyści nie tylko samym beneficjentom czyli mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom. Pozytywne efekty makroekonomiczne w postaci zwiększenia skali wymiany handlowej obniżają w znacznym stopniu realne koszty ponoszone przez kraje będące płatnikami netto. Dzięki strukturze dodatkowego importu, fundusze unijne przyczyniają się do rozwoju i modernizacji państw członkowskich.

Rozdział 3.

WPLYW FUNDUSZY UNII EUROPEJSKIEJ POPRZEZ MIKRO, MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA NA GOSPODARKE WOJEWÓDZTWA WIELKOPOLSKIEGO NA PODSTAWIE PROWADZONYCH BADAŃ

3.1. Metoda badania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw województwa wielkopolskiego

Istnieje duże zróżnicowanie w zakresie definiowania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw zarówno w krajach Unii Europejskiej jak i w państwach poza UE. W pracy przedstawiony został podział instrumentów wspierania MSP, a za kryterium podziału zaproponowano rodzaj udzielanej pomocy tj. finansową i niefinansową. Przeprowadzono ocenę instrumentów wspierania firm stosowanych w wybranych krajach Unii Europejskich. Określono, które z nich można i należy zastosować w celu trwałego rozwoju wielkopolskich mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Ze względu na fakt, iż materiały źródłowe nie zawierały pełnych informacji odnoszących się do cech zarówno jakościowych jak i ilościowych charakteryzujących rozwój badanych przedsiębiorstw, przeprowadzone zostały własne badania ankietowe. Badania były prowadzone z wykorzystaniem wielu metod badawczych, gwarantujących najpełniejszą charakterystykę wpływu funduszy Unii Europejskiej poprzez mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa na gospodarkę województwa wielkopolskiego w latach 2007-2013. Kwestionariusz ankietowy składa się z 25 pytań wraz z informacjami o respondencie. Większość pytań ma charakter zamknięty, w kilku przypadkach pytań zastosowano także wariant otwarty, pozwalający dopisać własną odpowiedź. Pierwsza część kwestionariusza dotyczy charakterystyki przedsiębiorstwa biorącego udział w badaniu. Druga część zawierała informacje o doświadczeniu badanych firm w ubieganiu się o fundusze unijne. Były to pytania o rodzaj programów, z których firma uzyskała wsparcie w okresie przedakcesyjnym, jak również w ramach I perspektywy finansowej 2004-2006. Pojawiły się pytania dotyczące przedmiotu inwestycji, która została współfinansowana ze środków Unii Europejskiej, a dokładnie rodzaju inwestycji, sposobu jej finansowania oraz celu przedsięwzięcia inwestycyjnego. Część trzecia dotyczyła informacji związanych z rezultatami przeprowadzonej inwestycji w kategoriach ilościowych i jakościowych. Ta część ankiety dostarczyła wiedzy na temat zmiany wielkości zatrudnienia, osiąganych przychodów, zmiany kosztów jednostkowych, cen oferowanych produktów i usług

oraz liczby nowo pozyskanych kontrahentów. Ankietę kończą pytania dotyczące ponownego korzystania przez mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa z pomocy unijnej.

Istotnym było określenie czy otrzymana pomoc miała charakter dodatkowy, czy była niezbędna do uzyskania rzeczywistych efektów gospodarczych. Być może bez niej mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa i tak zrealizowałyby swoje przedsięwzięcia.

Badaniami zostało objętych 105 przedsiębiorstw z uwzględnieniem wielkości przedsiębiorstwa (mikroprzedsiębiorstwa, małe i średnie przedsiębiorstwa). Dobór podmiotów do próby badawczej miał charakter celowy a badaniu podlegały firmy, które zrealizowały inwestycje współfinansowane z Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego w ramach działania 1.1. Rozwój mikroprzedsiębiorstw; 1.2. Wsparcie rozwoju MSP, jak również z dwóch działań z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, tj. 8.1 Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej oraz działania 8.2. Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B.

Niniejsze opracowanie powstało na podstawie informacji uzyskanych w badaniu statystycznym przeprowadzonym na grupie 105 firm województwa wielkopolskiego, które otrzymały dofinansowanie z wyżej wymienionych programów w ramach II perspektywy finansowej 2007-2013. Firmy uczestniczące w badaniu zostały podzielone na grupy według następujących kryteriów:

Tabela nr 58. Kryterium – Program

Program	Liczba firm	%
WRPO	57	54,3%
POIG	48	45,7%
Razem	105	100%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Tabela nr 59. Kryterium – Działanie

Działanie	Liczba firm	%
1.1	31	29,5%
1.2	26	24,8%
8.1	23	21,9%
8.2	25	23,8%
Razem	105	100%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Tabela nr 60. Kryterium – Wielkość firmy

Firma	Liczba firm	%
mikro	50	47,6%
mała	40	38,1%
średnia	15	14,3%
Razem	105	100%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Tabela nr 61. Kryterium – Rynek

Rynek	Liczba firm	%
lokalny	8	7,6%
regionalny	15	14,3%
ogólnokrajowy	54	51,4%
międzynarodowy	28	26,7%
Razem	105	100%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Tabela nr 62. Kryterium – Branża

Branża	Liczba firm	%
rolnictwo	7	6,7%
produkcja	25	23,8%
handel	10	9,5%
usługi	56	53,3%
pozostała działalność	7	6,7%
Razem	105	100%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Tabela nr 63. Kryterium – Lokalizacja

Lokalizacja	Liczba firm	%
wieś	22	21,0%
miasto < 20	16	15,2%
miasto 20-50	9	8,6%
miasto 50-80	7	6,7%

Lokalizacja	Liczba firm	%
miasto 80-100	11	10,5%
miasto 100-500	11	10,5%
miasto >500	29	27,6%
Razem	105	100%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Zebrane w badaniu statystycznym informacje analizowane były w następujących blokach tematycznych:

- charakterystyka firmy biorącej udział w badaniu,
- korzystanie z funduszy unijnych,
- rezultaty przeprowadzonej inwestycji w kategoriach ilościowych i jakościowych,
- wnioski.

Narzędzia analizy statystycznej

Do przeprowadzenia analizy statystycznej wyników wykorzystano pakiet statystyczny STATISTICA.PL ver. 10 oraz program EXCEL 2010 wchodzący w skład pakietu MICROSOFT OFFICE.

Metody analizy statystycznej

W trakcie dokonanej analizy statystycznej wyników wykorzystano następujące narzędzia statystyczne:

- *Badanie zgodności z rozkładem normalnym*

Cechy statystyczne podlegające badaniu zostały zweryfikowane testem Kołmogorowa - Smirnowa pod kątem zgodności z rozkładem normalnym, co było warunkiem zastosowania w analizie statystycznej testów parametrycznych.

- *Elementy statystyki opisowej*

Dla analizowanych cech statystycznych w zależności od skali pomiarowej w jakiej była ona wyrażana, obliczano wartość następujących parametrów:

- dla cech wyrażonych w skali ilościowej, m.in.: średnia arytmetyczna, odchylenie standardowe, wariancja.
- dla cech wyrażonych w skali jakościowej: wskaźnik struktury (procent).

- *Porównania wartości średnich*

W celu analizowania wartości średnich badanej cechy statystycznej (dla wartości cechy, której wyniki wyrażone są w skalach ilościowych) pomiędzy grupami wykorzystano następujące testy statystyczne:

- test istotności różnic dla dwóch wartości średnich (test t-Studenta dla zmiennych niepołączonych, model dla dużych prób),
- test istotności różnic dla wielu średnich - test analizy wariancji (ANOVA),
- w przypadku stwierdzenia w teście ANOVA istotnych różnic pomiędzy badanymi średnimi, w celu zbadania gdzie one występują, przeprowadzano test wielokrotnych porównań średnich (test post-hoc) Tukey'a.

- *Porównania wskaźników struktury (procentów)*

W celu analizowania wskaźników struktury (procentów) badanej cechy statystycznej (dla wartości cechy, której wyniki wyrażone są w skalach jakościowych) pomiędzy grupami wykorzystano następujące testy statystyczne:

- test istotności różnic dla dwóch wskaźników struktury,
- test istotności dla wielu wskaźników struktury.

- *Zależności pomiędzy wariantami cech statystycznych*

W celu stwierdzenia zależności pomiędzy cechami wyrażonymi w skali nominalnej, stosowano test niezależności χ^2 (chi-kwadrat). W przypadku stwierdzenia zależności pomiędzy cechami, określano siłę tej zależności. W tym celu wykorzystano skorygowany współczynnik C-Pearsona.⁷⁵

- wielkość wyznaczonego współczynnika zależności pomiędzy badanymi cechami należy oceniać następująco:

- $0,0 \leq C < 0,2$ brak zależności,
- $0,2 \leq C < 0,4$ zależność słaba,
- $0,4 \leq C < 0,7$ zależność średnia,
- $0,7 \leq C < 0,9$ zależność silna,
- $0,9 \leq C < 1,0$ zależność bardzo silna.

W przypadku występowania statystycznie istotnej różnicy pomiędzy wartościami badanej cechy podawano wartość p-value. Ponieważ testy statystyczne przeprowadzane były na poziomie istotności (poziom prawdopodobieństwa popełnienia błędu) 0,05 - istotność statystyczna występuje, gdy wartość p-value jest mniejsza od 0,05.⁷⁶

⁷⁵ Stanisław A., 2006, *Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach z medycyny - tom 1 - Statystyki podstawowe*, StatSoft Polska, Kraków, str. 52-88.

⁷⁶ Chromińska M., Roeske-Słomka I., Szuman A., 2004, *Metody statystyki opisowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań, str. 19-20.

3.2. Charakterystyka ankietowanych mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z województwa wielkopolskiego oraz ich wpływ na gospodarkę

Badanie empiryczne zostało przeprowadzone na przełomie kwietnia i maja 2015 r. na terenie województwa wielkopolskiego. Zaproszenia do udziału w badaniu ankietowym zostały wysłane do 650 mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, które w perspektywie finansowej 2007-2013 otrzymały wsparcie finansowe w ramach Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego oraz Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Wśród przedsiębiorstw, które wzięły udział w badaniu dominowały firmy mikro, stanowiąc 50%. Odsetek firm małych w całej próbie wyniósł 40%, zaś średnich 15%. Poniższa tabela prezentuje rozkład kategorii wielkości badanych przedsiębiorstw.

Tabela nr 64. Podmioty według wielkości – liczba pracujących

Wielkość firmy	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
mikro (do 9)	50	100,0%				
mała (od 10 do 49)			40	100,0%		
średnia (od 50 do 249)					15	100,0%
Razem	50		40		15	

Zródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Mikroprzedsiębiorstwa, które wzięły udział w badaniu zlokalizowane są głównie na obszarach miast (78%). Wśród nich największą grupę (36%) stanowią firmy z największych miast - powyżej 500 tys. mieszkańców. Drugą pod względem liczebności grupę (14%) stanowią firmy z miast zamieszkałych przez mniej niż 20 tys. osób. Na terenach wiejskich siedzibę firmy posiadało 22% badanych podmiotów. Małe przedsiębiorstwa zlokalizowane są także głównie na obszarach miast (87,5%). Wśród nich największą grupę (ponad 22%) stanowią firmy z największych miast - powyżej 500 tys. mieszkańców. Niemal 18% podmiotów zlokalizowanych jest w miastach zamieszkałych przez maksymalnie 20 tys. osób. Na terenach wiejskich siedzibę firmy posiada 12,5% badanych podmiotów. Średnie firmy, które wzięły udział w badaniu zlokalizowane są w 40% na terenach wiejskich. Informacje te przedstawia tabela nr 65.

Tabela nr 65. Lokalizacja przedsiębiorstw a podmioty według wielkości

Lokalizacja firmy	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
wieś	11	22,0%	5	12,5%	6	40,0%
miasto < 20	7	14,0%	7	17,5%	2	13,3%
miasto 20-50	2	4,0%	5	12,5%	2	13,3%
miasto 50-80	2	4,0%	3	7,5%	2	13,3%
miasto 80-100	6	12,0%	5	12,5%	0	0,0%
miasto 100-500	4	8,0%	6	15,0%	1	6,7%
miasto >500	18	36,0%	9	22,5%	2	13,3%
Razem	50		40		15	

Zródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

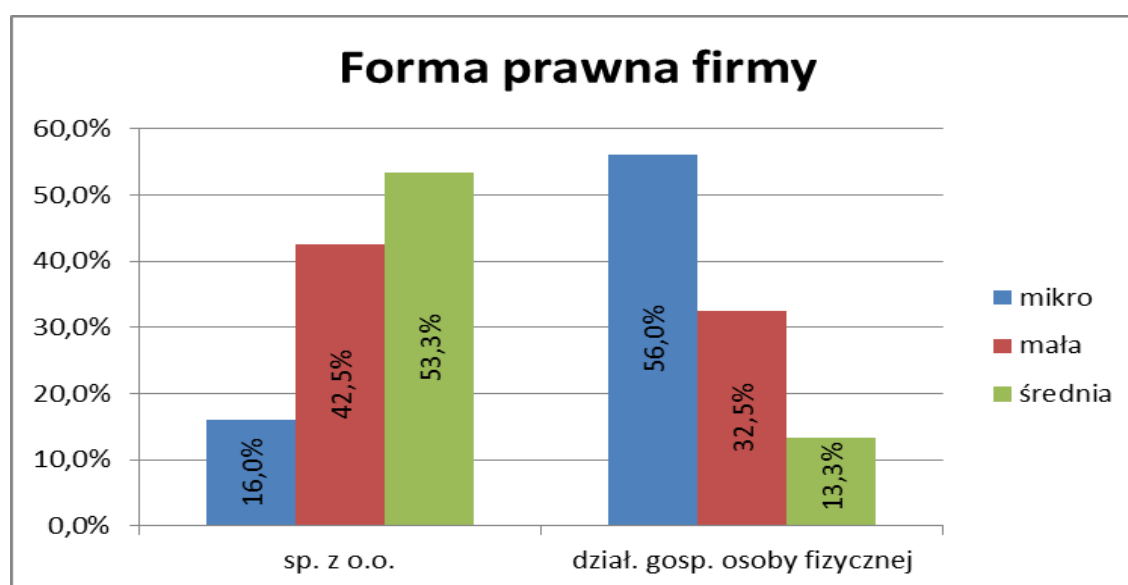
Wśród przedsiębiorstw mikro największą grupę (56%) stanowiły osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Kolejne kategorie pod względem częstości występowania wśród mikroprzedsiębiorstw to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółki akcyjne (po 16%). Największą grupę wśród przedsiębiorstw małych stanowiły spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (42,5%) oraz osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą (32,5%). Wśród małych przedsiębiorstw w badanym okresie dominowały także spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (ponad 53%) oraz spółki jawne (prawie 27%). Informacje zawarto w tabeli nr 66 oraz na wykresie nr 25.

Tabela nr 66. Forma prawna firmy a podmioty według wielkości

Forma prawna firmy	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
sp. akcyjna	0	0,0%	1	2,5%	0	0,0%
sp. z o.o.	8	16,0%	17	42,5%	8	53,3%
sp. cywilna	4	8,0%	2	5,0%	0	0,0%
sp. jawna	8	16,0%	3	7,5%	4	26,7%
sp. komandytowa	1	2,0%	3	7,5%	1	6,7%
dział. gosp. osoby fizycznej	28	56,0%	13	32,5%	2	13,3%

Forma prawna firmy	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
inna	1	2,0%	1	2,5%	0	0,0%
Razem	50		40		15	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.



Wykres nr 25. Forma prawna firmy a podmioty według wielkości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

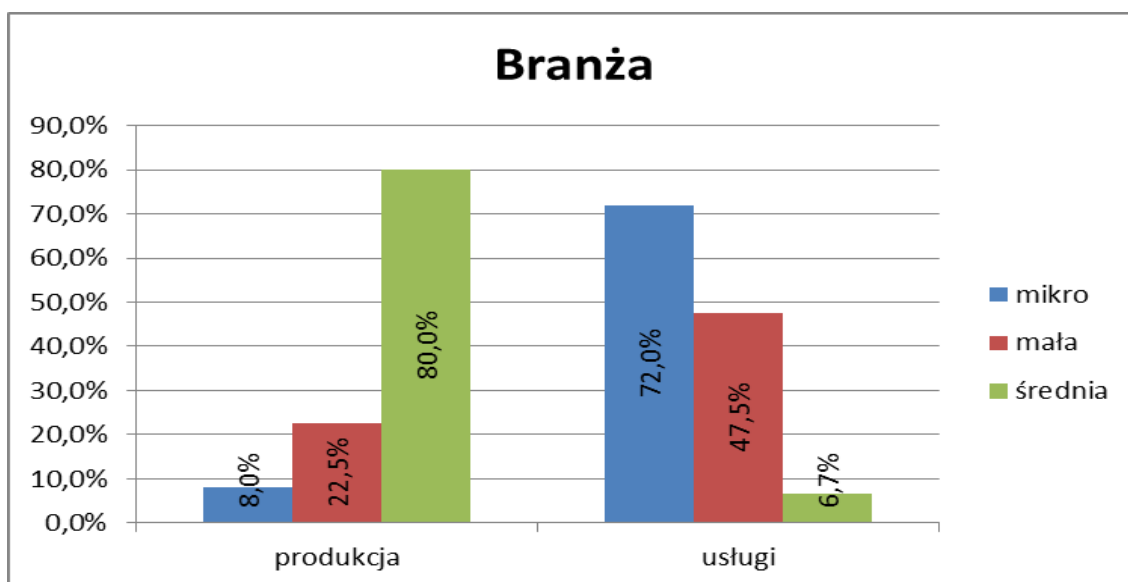
Wśród firm średnich statystycznie istotnie najwięcej firm posiada formę prawną sp. z o.o. ($p=0,0032$), wśród firm mikro statystycznie istotnie najwięcej firm ma formę prawną w postaci działalności gospodarczej osoby fizycznej ($p=0,0032$). Istnieje średnia statystyczna zależność pomiędzy formą prawną a wielkością firmy ($p=0,0401$, $C(kor)=0,476$).

W dalszym etapie badania analizowano wpływ funduszy Unii Europejskiej w zależności od rodzaju działalności firmy, która wsparcie otrzymała. Wśród mikroprzedsiębiorstw, które znalazły się w badanej próbie najliczniej reprezentowany był sektor usługowy (72%) badanej próby. Na kolejnym miejscu znalazły się rolnictwo (10%) i produkcja (8%). Wśród respondentów z przedsiębiorstw małych najliczniej reprezentowaną branżą były także usługi (ponad 47%), a zaraz po nich produkcja (22,5%) i handel (ponad 17%). Wśród średnich przedsiębiorstw najliczniej reprezentowany był sektor produkcja (80%). Reasumując, należy stwierdzić, iż rodzaj aktywności sektora MSP miał duże znaczenie dla profilu działalności, z którą wiązał się realizowany projekt. Tabela nr 67 oraz wykres nr 26 zawierają powyższe informacje.

Tabela nr 67. Branża firmy a podmioty według wielkości

Branża	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
rolnictwo	5	10,0%	2	5,0%	0	0,0%
produkcja	4	8,0%	9	22,5%	12	80,0%
handel	2	4,0%	7	17,5%	1	6,7%
usługi	36	72,0%	19	47,5%	1	6,7%
pozostała działalność	3	6,0%	3	7,5%	1	6,7%
Razem	50		40		15	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.



Wykres nr 26. Branża firmy a podmioty według wielkości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Wśród firm średnich statystycznie istotnie najwięcej firm jest z branży produkcja ($p < 0,0001$), z kolei wśród firm mikro z branży usługi ($p < 0,0001$). Istnieje średnia statystyczna zależność pomiędzy branżą a wielkością firmy ($p < 0,0001$, $C(kor) = 0,621$).

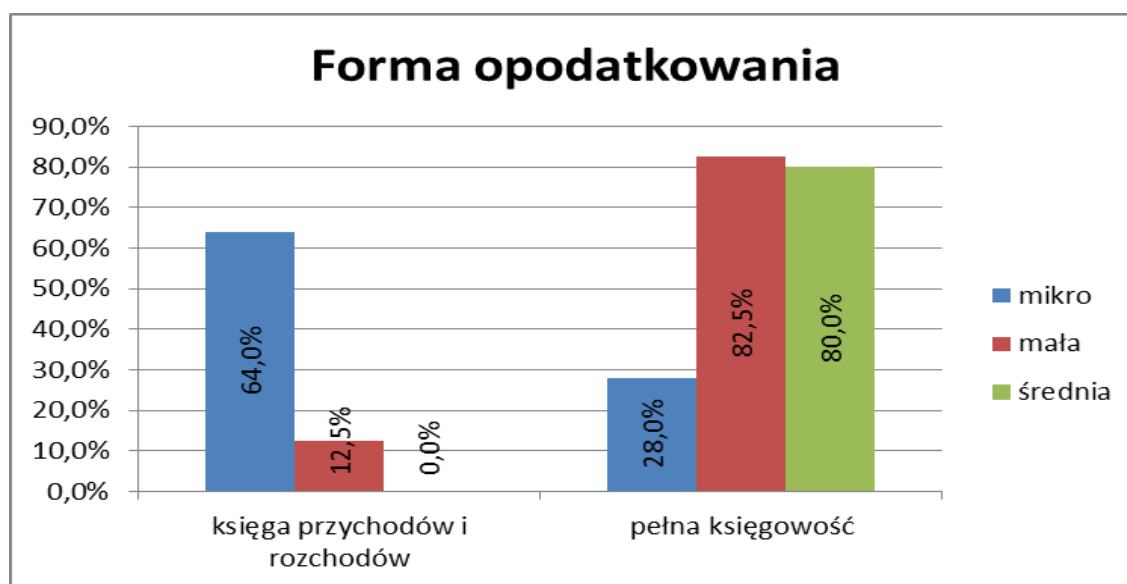
Najczęściej wskazywaną przez firmy mikro formą opodatkowania okazała się księga przychodów i rozchodów (64%). Na kolejnym pod względem częstotliwości deklaruowania miejscu znalazła się pełna księgowość (28%). W dalszej kolejności wskazywano na kartę podatkową (6% wskazań). Najrzadziej wskazywaną formą opodatkowania był podatek dochodowy od osób prawnych - CIT (2%). Wśród małych przedsiębiorstw najczęściej

wskazywaną formą opodatkowania była pełna księgowość (82,5%). Na drugim miejscu znalazła się księga przychodów i rozchodów z wynikiem prawie 13%. W dalszej kolejności wskazano na podatek CIT (5%). Najczęściej wskazywaną przez średnie firmy formą opodatkowania była natomiast pełna księgowość (80%), na drugim miejscu pojawił się podatek dochodowy od osób prawnych (20%). Dane te prezentuje tabela nr 68 oraz wykres nr 27.

Tabela nr 68. Forma opodatkowania a podmioty według wielkości

Forma opodatkowania firmy	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
karta podatkowa	3	6,0%	0	0,0%	0	0,0%
księga przychodów i rozchodów	32	64,0%	5	12,5%	0	0,0%
CIT	1	2,0%	2	5,0%	3	20,0%
pełna księgowość	14	28,0%	33	82,5%	12	80,0%
Razem	50		40		15	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.



Wykres nr 27. Forma opodatkowania a podmioty według wielkości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

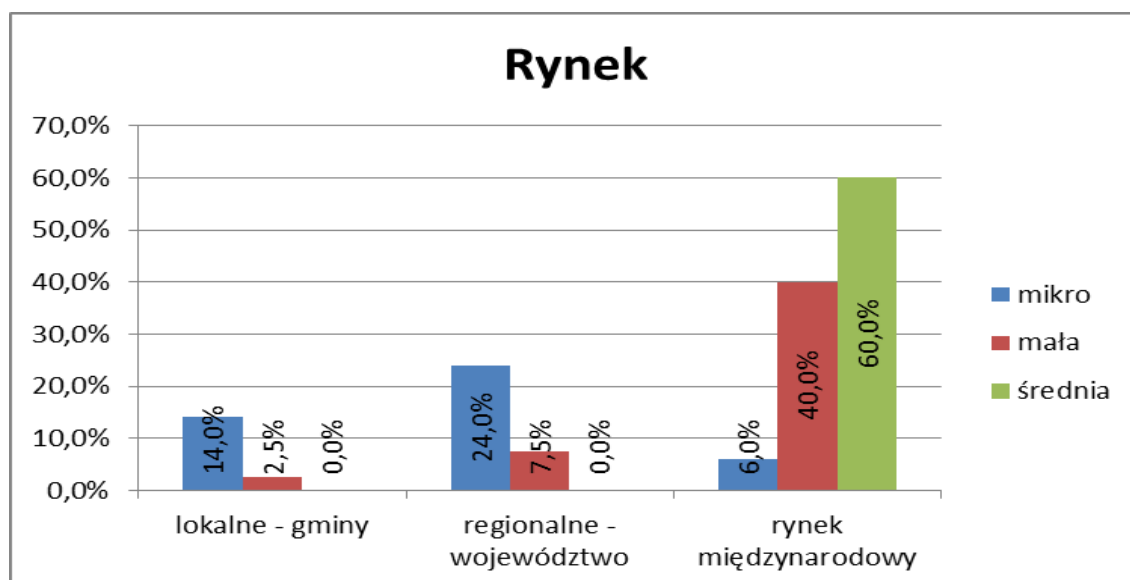
Wśród firm mikro statystycznie istotnie najwięcej firm wystąpiło z formą opodatkowania w postaci księgi przychodów i rozchodów ($p < 0,0001$), wśród firm małych dominowała pełna księgowość ($p < 0,0001$). Istnieje średnia statystyczna zależność pomiędzy formą opodatkowania a wielkością firmy ($p < 0,0001$, $C(kor) = 0,658$).

Najczęściej wskazywanymi przez przedstawicieli badanych mikroprzedsiębiorstw rynkami, na których działają ich firmy okazały się rynek ogólnokrajowy (56% wskazań) oraz rynek regionalny (teren województwa – 24%). Rynki lokalne wskazało 14% badanych. Nieco rzadziej wskazywano na rynek międzynarodowy (6%) wskazań. Wśród przedsiębiorstw małych dominował także rynek ogólnokrajowy (50%) wskazań. Aż 40% respondentów małych firm działa na rynkach międzynarodowych, 7,7% regionalnie, a 2,5% lokalnie. Średnie przedsiębiorstwa natomiast działają głównie na rynkach międzynarodowych (60% wskazań) oraz na rynku ogólnokrajowym (40%). W tabeli nr 69 oraz na wykresie nr 28 zawarto powyższe informacje.

Tabela nr 69. Rynki, na których działają przedsiębiorstwa biorące udział w badaniu

Rynek	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
lokalne - gminy	7	14,0%	1	2,5%	0	0,0%
regionalne - województwo	12	24,0%	3	7,5%	0	0,0%
rynek ogólnokrajowy	28	56,0%	20	50,0%	6	40,0%
rynek międzynarodowy	3	6,0%	16	40,0%	9	60,0%
Razem	50		40		15	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.



Wykres nr 28. Rynki, na których działają przedsiębiorstwa biorące udział w badaniu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

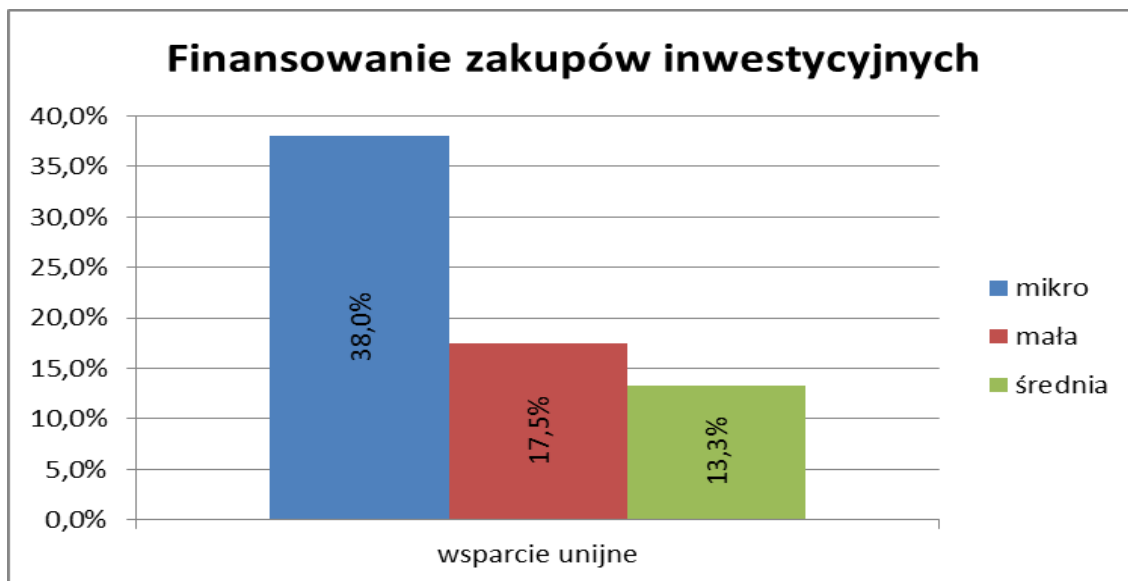
Wśród firm mikro statystycznie istotnie najwięcej firm działało na rynkach lokalnych - gminy ($p=0,0166$) oraz regionalnym - województwo ($p=0,0032$). Z kolei wśród firm średnich statystycznie istotnie najwięcej firm działało na rynku międzynarodowym ($p<0,0001$). Istnieje średnia statystyczna zależność pomiędzy rynkiem a wielkością firmy ($p<0,0001$).

By inwestycja mogła zostać zrealizowana, potrzebne są odpowiednie zasoby finansowe. Analiza zebranych danych zaprezentowana w tabeli nr 70 pokazała, że najczęściej wybieranym źródłem inwestycji wśród mikroprzedsiębiorstw biorących udział w badaniu są fundusze Unii Europejskiej (38% respondentów). Na drugim miejscu z wynikiem 36% znalazły się środki własne, a zaraz po nich kredyt bankowy (20%). Inaczej sytuacja wygląda w odniesieniu do małych firm, w których najczęstszym źródłem finansowania okazały się środki własne (połowa ankietowanych) oraz kredyt bankowy (20%). Finansowanie w ramach funduszy unijnych wśród tej grupy przedsiębiorstw zajęło trzecie miejsce (17,5% respondentów). Warto zwrócić uwagę na finansowanie MSP w postaci leasingu (12,5% ankietowanych). Najczęściej wybieranym źródłem inwestycji wśród firm średnich był kredyt bankowy (prawie 47%). Przedsiębiorstwa te korzystały także ze środków własnych (prawie 27% respondentów), a na trzecim miejscu znalazło się finansowanie w ramach funduszy Unii Europejskiej oraz leasingu (13,3%). Tylko jedno mikroprzedsiębiorstwo skorzystało w badanych okresie z faktoringu oraz pożyczki, czego nie odnotowano w małych i średnich firmach.

Tabela nr 70. Finansowanie zakupów inwestycyjnych a podmioty według wielkości

Finansowanie zakupów inwestycyjnych	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
środki własne	18	36,0%	20	50,0%	4	26,7%
kredyt bankowy	10	20,0%	8	20,0%	7	46,7%
leasing	1	2,0%	5	12,5%	2	13,3%
wsparcie unijne	19	38,0%	7	17,5%	2	13,3%
faktoring	1	2,0%	0	0,0%	0	0,0%
pożyczki z funduszy pożyczkowych	1	2,0%	0	0,0%	0	0,0%
Razem	50		40		15	

Zródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.



Wykres nr 29. Finansowanie zakupów inwestycyjnych a podmioty według wielkości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Wśród firm mikro statystycznie istotnie najwięcej firm sfinansowało zakupy inwestycyjne ze wsparcia unijnego ($p=0,0231$).

Na pytanie zadane firmom mikro jaki jest ich stosunek wobec integracji Polski z Unią Europejską 98% respondentów odpowiedziało, że pozytywny. Tylko 2% uznało, że ich stosunek do integracji jest negatywny. Mniej pozytywnych odpowiedzi w tym zakresie uzyskano od małych przedsiębiorstw (ponad 92%), 2 firmy nie miały w tym zakresie zdania, a 2,5% uznało, że ma negatywny stosunek do integracji. Wszystkie badane średnie firmy określiły swój stosunek do integracji Polski z UE jako pozytywny.

Tabela nr 71. Stosunek integracji Polski z Unią Europejską a podmioty według wielkości

Stosunek do integracji Polski z Unią Europejską	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
pozytywny	49	98,0%	37	92,5%	15	100,0%
negatywny	1	2,0%	1	2,5%	0	0,0%
nie mam zdania	0	0,0%	2	5,0%	0	0,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

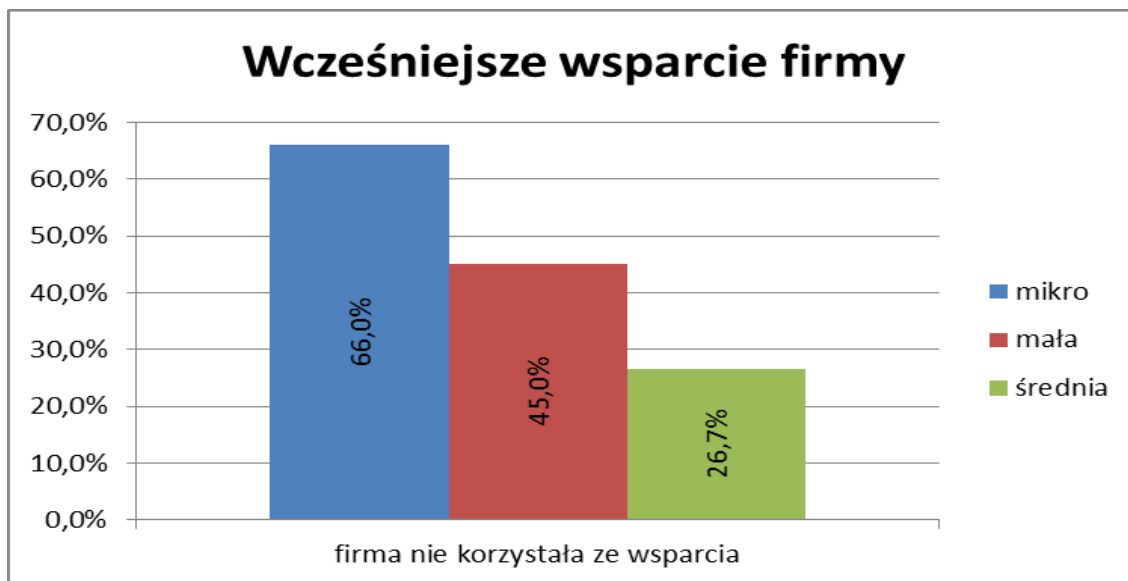
Poniższa tabela oraz wykres przedstawiają udział przedsiębiorstw korzystających z funduszy Unii Europejskiej w ramach perspektywy finansowej 2004-2006. 66% firm mikro nie korzystało z finansowania w ramach I perspektywy finansowej. Najwięcej badanych

podmiotów otrzymało środki w ramach programu PHARE (14%). Małe przedsiębiorstwa w 55% skorzystały z funduszy w latach 2004-2006, także dominował tu program PHARE. Inaczej sytuacja wygląda wśród firm średnich, w których co trzecie przedsiębiorstwo skorzystało z finansowania w ramach SPO-WKP 2.3. Sektor mikro, małych i średnich przedsiębiorstw sięgał po fundusze stanowiące bezpośrednie wsparcie na tak zwane inwestycje twarde na zasadzie refundowania części poniesionych kosztów. Świadczy to o dużym zapotrzebowaniu tych firm w środki finansowe na powiększenie ich wyposażenia w różne aktywa trwałe. Należy również stwierdzić, że doświadczenie przedsiębiorstw w ubieganiu się o fundusze Unii Europejskiej decyduje o dalszym korzystaniu z tych środków, wpływając przy tym na większą skuteczność w aplikowaniu o środki na realizację planów inwestycyjnych.

Tabela nr 72. Wcześniejsze korzystanie z funduszy unijnych a podmioty według wielkości

Wcześniejsze wsparcie firmy	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
PHARE	7	14,0%	7	17,5%	4	26,7%
SPO-WKP 2.2.1	2	4,0%	6	15,0%	1	6,7%
SPO-WKP 2.3	5	10,0%	6	15,0%	5	33,3%
ZPORR 3.4	1	2,0%	0	0,0%	0	0,0%
inny program	2	4,0%	3	7,5%	1	6,7%
firma nie korzystała ze wsparcia	33	66,0%	18	45,0%	4	26,7%
Razem	50		40		15	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.



Wykres nr 30. Wcześniejsze korzystanie z funduszy unijnych a podmioty według wielkości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Wśród firm mikro statystycznie istotnie najwięcej firm nie skorzystało z wcześniejszego wsparcia unijnego ($p=0,0088$).

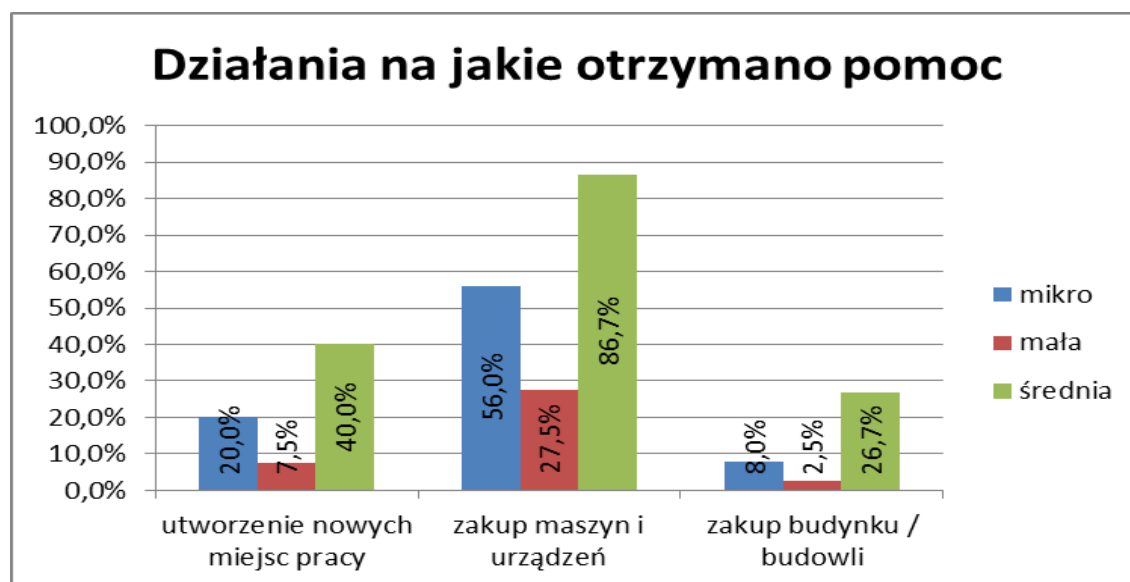
Tabela nr 73 oraz wykres nr 31 określają działania na które mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa otrzymały wsparcie unijne. Rodzaje inwestycji podejmowane przez przedsiębiorstwa objęte badaniem były zróżnicowane. Mając na uwadze, że podmioty gospodarcze podejmują inwestycje w wielu różnych obszarach, umożliwiono zaznaczenie więcej niż jednej odpowiedzi, a także pozostawiono możliwość dopisania własnej odpowiedzi. Najczęściej pojawiającymi się odpowiedziami wśród firm mikro był zakup maszyn i urządzeń (56%) oraz wdrożenie rozwiązań innowacyjnych (52%). Co czwarte z nich utworzyło nowe miejsca pracy. Małe przedsiębiorstwa w ponad 67% wdrożyły dzięki finansowaniu unijnemu rozwiązania innowacyjne, a w 30% technologie produktów innowacyjnych. Małe firmy najczęściej dokonywały zakupu maszyn i urządzeń (prawie 87%), a 40% z nich utworzyło nowe miejsca pracy, skorzystało z usług doradczych i szkoleniowych oraz wdrożyło technologie produktów innowacyjnych.

Tabela nr 73. Działania na jakie otrzymano wsparcie unijne a podmioty według wielkości

Działania na jakie otrzymano pomoc z funduszy unijnych	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
utworzenie nowych miejsc pracy	10	20,0%	3	7,5%	6	40,0%
zakup maszyn i urządzeń	28	56,0%	11	27,5%	13	86,7%

Działania na jakie otrzymano pomoc z funduszy unijnych	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
zakup budynku / budowli	4	8,0%	1	2,5%	4	26,7%
korzystanie z usług doradczych, szkoleniowych	10	20,0%	5	12,5%	5	33,3%
wdrożenie rozwiązań innowacyjnych	26	52,0%	27	67,5%	6	40,0%
wdrażania technologii produktów innowacyjnych	8	16,0%	12	30,0%	6	40,0%
utworzenie mikroprzedsiębiorstwa	1	2,0%	2	5,0%	0	0,0%
inne	1	2,0%	2	5,0%	0	0,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.



Wykres nr 31. Działania na jakie otrzymano wsparcie unijne a podmioty według wielkości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Wśród firm średnich statystycznie istotnie najwięcej firm otrzymało pomoc na:

- utworzenie nowych miejsc pracy ($p=0,0225$),
- zakup maszyn i urządzeń ($p<0,0001$),
- zakup budynku /budowli ($p=0,0379$).

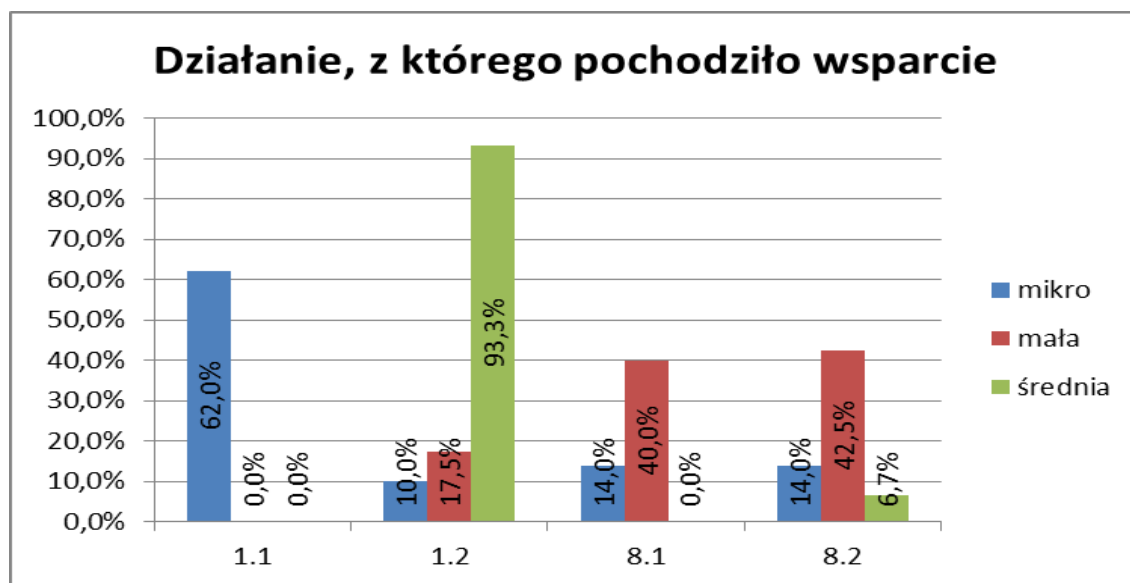
Tabela nr 74 oraz poniższy wykres przedstawiają wykaz działań w ramach Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego oraz Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, z których badane firmy skorzystały. W ramach działania 1.1. Rozwój mikroprzedsiębiorstw 62% badanych firm otrzymało wsparcie finansowe. Z działania 1.2. Wsparcie rozwoju MSP skorzystało w badanym okresie najwięcej firm średnich

(ponad 93%). Środki na działanie 8.1. Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej, skierowane zostały w większej mierze do małych przedsiębiorstw (40%). Z działania 8.2. Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B skorzystały zarówno mikro firmy (14,0%), małe podmioty (ponad 42%) oraz przedsiębiorstwa średnie (prawie 7%).

Tabela nr 74. Działania z których otrzymano wsparcie unijne a podmioty według wielkości

Program/działanie, z którego pochodziło wsparcie	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
1.1	31	62,0%	0	0,0%	0	0,0%
1.2	5	10,0%	7	17,5%	14	93,3%
8.1	7	14,0%	16	40,0%	0	0,0%
8.2	7	14,0%	17	42,5%	1	6,7%
Razem	50		40		15	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.



Wykres nr 32. Działania z których otrzymano wsparcie unijne a podmioty według wielkości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

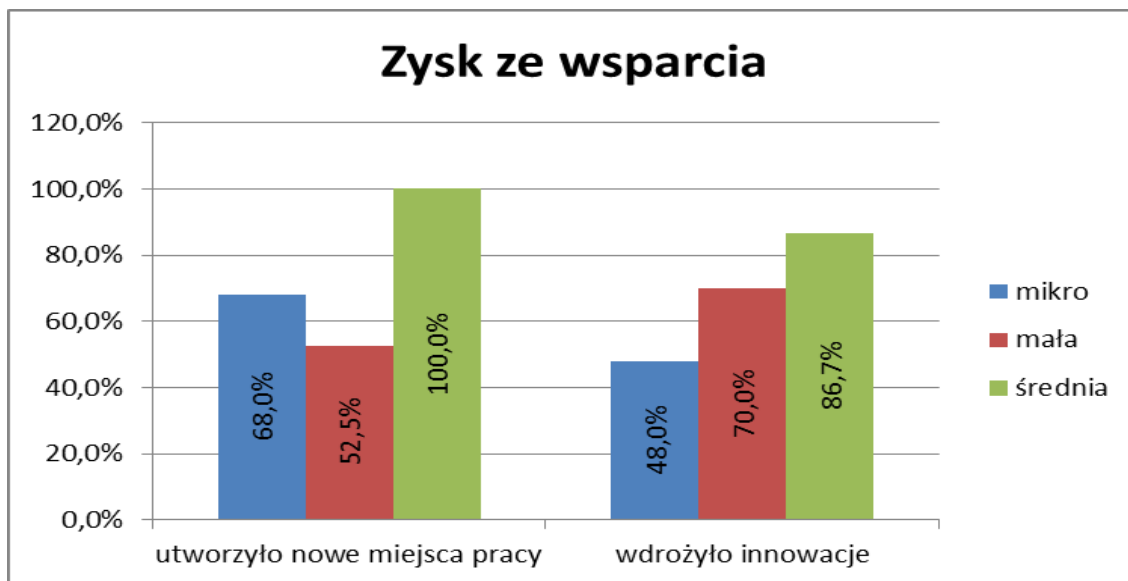
Wśród firm mikro statystycznie istotnie najwięcej firm skorzystało z działania 1.1 ($p < 0,0001$), wśród firm średnich z działania 1.2 ($p < 0,0001$), a wśród firm małych z działania 8.1 ($p = 0,0001$) oraz 8.2 ($p = 0,0003$). Istnieje silna statystyczna zależność pomiędzy działaniem a wielkością firmy ($p < 0,0001$, $C(kor) = 0,803$).

Badane podmioty były proszone o wskazanie efektów, jakie wystąpiły w ich firmach w związku z otrzymanym wsparciem. Każde badane przedsiębiorstwo mogło zaznaczyć więcej niż jedną odpowiedź. Zdecydowanie najczęściej firmy mikro wymieniały utworzenie nowego miejsca pracy (68%) oraz poprawienie swojej konkurencyjności (68%). Firmy te dzięki finansowaniu unijnemu wdrożyły innowacje (48%) oraz uzyskały wzrost przychodów ze sprzedaży (44%). Małe przedsiębiorstwa najczęściej wymieniały poprawienie swojej konkurencyjności (70%) oraz wdrożenie innowacji (70%). Fundusze Unii Europejskiej przyczyniły się także do utworzenia nowych miejsc pracy (ponad 52%) oraz pomogły firmom zwiększyć ich zdolności produkcyjne. Podmioty średnie najczęściej wskazywały na utworzenie nowych miejsc pracy (100%), wdrożenie innowacji (prawie 87%) oraz poprawienie swojej konkurencyjności (80%).

Tabela nr 75. Rezultaty przeprowadzonej inwestycji a podmioty według wielkości

Co firma zyskała korzystając ze wsparcia	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
utworzyło nowe miejsca pracy	34	68,0%	21	52,5%	15	100,0%
uzyskało wzrost przychodów ze sprzedaży	22	44,0%	14	35,0%	10	66,7%
poprawiło swoją konkurencyjność	34	68,0%	28	70,0%	12	80,0%
zwiększyło zdolności produkcyjne	16	32,0%	15	37,5%	9	60,0%
stało się bardziej znane na rynku	15	30,0%	12	30,0%	6	40,0%
podniosło jakość oferowanych produktów i usług	19	38,0%	14	35,0%	9	60,0%
wdrożyło innowacje	24	48,0%	28	70,0%	13	86,7%
inne	1	2,0%	2	5,0%	0	0,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.



Wykres nr 33. Rezultaty przeprowadzonej inwestycji a podmioty według wielkości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Wśród firm średnich statystycznie istotnie najwięcej jest firm, które utworzyły nowe miejsca pracy ($p=0,0003$) oraz wdrożyły innowacje ($p=0,0037$).

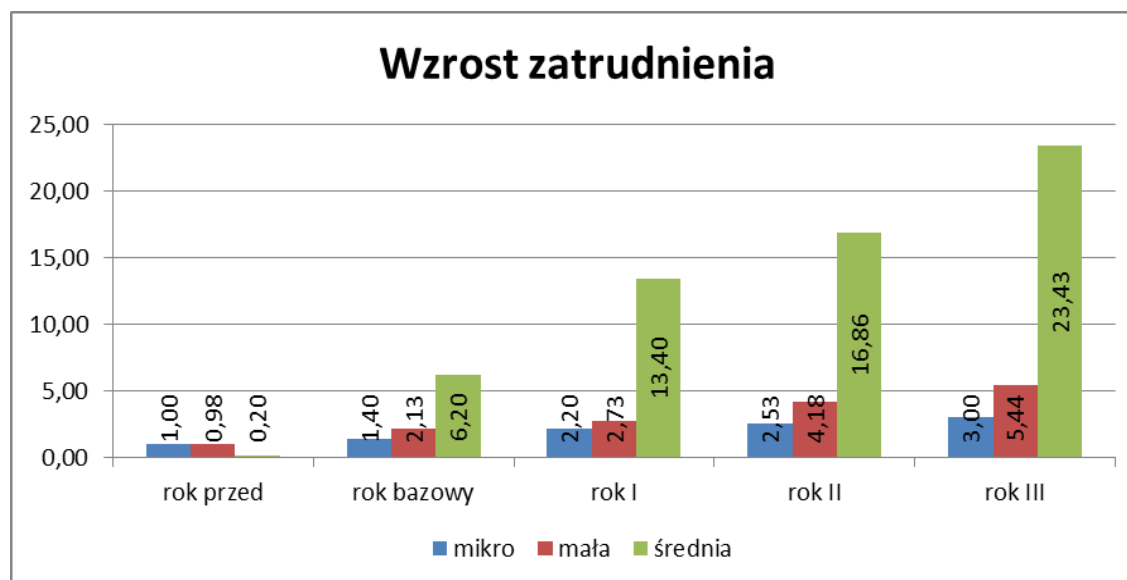
Biorąc pod uwagę zmiany w zatrudnieniu wśród badanych firm, zauważono, że w każdym roku realizacji projektu unijnego liczba pracowników wzrastała. Średni przyrost zatrudnienia liczony w stosunku do roku bazowego wyniósł wśród firm mikro 3 pracowników w III roku od otrzymanego unijnego wsparcia. Średni przyrost ponad 5 pracowników uzyskały przedsiębiorstwa małe, a średnio ponad 23 pracowników firmy średnie w ostatnim badanym roku. Należy przy tym zaznaczyć, że powiększenie zatrudnienia następować będzie po kilku latach od realizacji projektu, a więc po etapie rozruchu inwestycji i wejścia w etap ekspansji. Szczegóły przedstawiono w tabeli nr 76 oraz na wykresie nr 34.

Tabela nr 76. Wzrost zatrudnienia a podmioty według wielkości

Wzrost zatrudnienia wynikający z realizacji projektu w kolejnych latach	mikro		mała		średnia	
	średnia	SD	średnia	SD	średnia	SD
rok przed	1,00	2,06	0,98	3,14	0,20	0,77
rok bazowy	1,40	1,82	2,13	3,81	6,20	7,65
rok I	2,20	1,70	2,73	3,24	13,40	16,14
rok II	2,53	2,10	4,18	4,84	16,86	26,08

Wzrost zatrudnienia wynikający z realizacji projektu w kolejnych latach	mikro		mała		średnia	
	średnia	SD	średnia	SD	średnia	SD
rok III	3,00	2,28	5,44	6,17	23,43	34,04

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.



Wykres nr 34. Wzrost zatrudnienia a podmioty według wielkości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Występują statystycznie istotnie różnice we wzroście zatrudnienia w roku bazowym pomiędzy wielkościami firmy ($p=0,0003$). Różnice te występują pomiędzy działaniami:

mikro – średnia ($p=0,0003$), mała – średnia ($p=0,0024$).

Statystycznie istotnie różnice występują także we wzroście zatrudnienia w roku I pomiędzy wielkościami firmy ($p<0,0001$). Różnice te występują pomiędzy działaniami: mikro – średnia ($p=0,0001$), mała – średnia ($p=0,0001$).

We wzroście zatrudnienia zaobserwować można istotne różnice w roku II pomiędzy wielkościami firmy ($p=0,0001$). Różnice te występują pomiędzy działaniami: mikro – średnia ($p=0,0001$), mała – średnia ($p=0,0005$).

Występują statystycznie istotnie różnice we wzroście zatrudnienia w roku III pomiędzy wielkościami firmy ($p<0,0001$). Różnice te występują pomiędzy działaniami: mikro – średnia ($p=0,0002$), mała – średnia ($p=0,0002$).

Statystycznie istotne różnice występują również we wzroście zatrudnienia w firmach mikro ($p<0,0001$). Różnice te występują pomiędzy okresami:

Rok przed – rok I ($p=0,0232$),

Rok przed – rok II ($p=0,0017$),

Rok przed – rok III ($p<0,0001$),

Rok bazowy – rok II ($p=0,0448$),

Rok bazowy – rok III ($p=0,0009$).

W firmach małych występują statystycznie istotne różnice we wzroście zatrudnienia ($p=0,0001$). Różnice te występują pomiędzy okresami:

Rok przed – rok II ($p=0,0100$),

Rok przed – rok III ($p=0,0001$),

Rok bazowy – rok III ($p=0,0070$),

Rok I – rok III ($p=0,0467$).

W firmach średnich występują statystycznie istotne różnice we wzroście zatrudnienia ($p=0,0297$). Różnice te występują pomiędzy okresami:

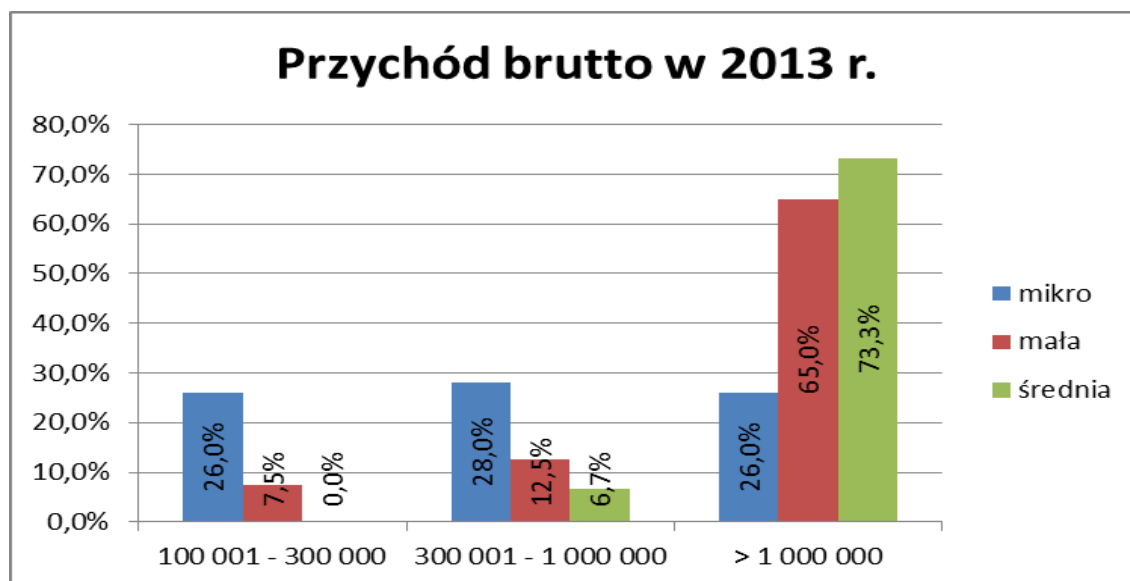
Rok przed – rok III ($p=0,0255$).

Istotnym wyznacznikiem rozwoju przedsiębiorstw są obroty firmy. Dlatego kolejnym poruszonym w badaniu tematem był osiągnięty przez MSP przychód brutto w roku 2013. Mikroprzedsiębiorstwa osiągały swoje przychody brutto w roku 2013 w 28% w przedziale 300 001 - 1 000 000 zł. Małe przedsiębiorstwa przekroczyły przychód 1 000 000 zł aż w 65%. Natomiast firmy średnie osiągnęły przychód brutto powyżej 1 000 000 zł aż w ponad 73%. Informacje te zostały zawarte w tabeli nr 77 oraz na wykresie nr 35.

Tabela nr 77. Przychód brutto w roku 2013 a podmioty według wielkości

Przychód brutto w roku 2013	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
< 40 000	1	2,0%	1	2,5%	0	0,0%
40 001 - 100 000	6	12,0%	2	5,0%	0	0,0%
100 001 - 300 000	13	26,0%	3	7,5%	0	0,0%
300 001 - 1 000 000	14	28,0%	5	12,5%	1	6,7%
> 1 000 000	13	26,0%	26	65,0%	11	73,3%
odmowa odpowiedzi	3	6,0%	3	7,5%	3	20,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.



Wykres nr 35. Przychód brutto w roku 2013 a podmioty według wielkości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Wśród firm mikro statystycznie istotnie najczęściej firm występowało z przychodem brutto w 2013 r. 100-300 tys. ($p=0,0012$) oraz 300-1000 tys. ($p=0,0398$), wśród firm średnich z przychodem brutto w 2013 r. >1000000 ($p<0,0001$). Istnieje średnia statystyczna zależność pomiędzy przychodem brutto w 2013 r. a wielkością firmy ($p=0,0024$, $C(kor)=0,525$).

Zaprezentowane wyniki badań świadczą o pozytywnym wpływie funduszy Unii Europejskiej na obroty firm, które skorzystały ze wsparcia unijnego. Większe przyrosty w kolejnych latach po zakończeniu inwestycji mogą być przyczyną występujących opóźnień związanych z rozruchem dokonywanych inwestycji.

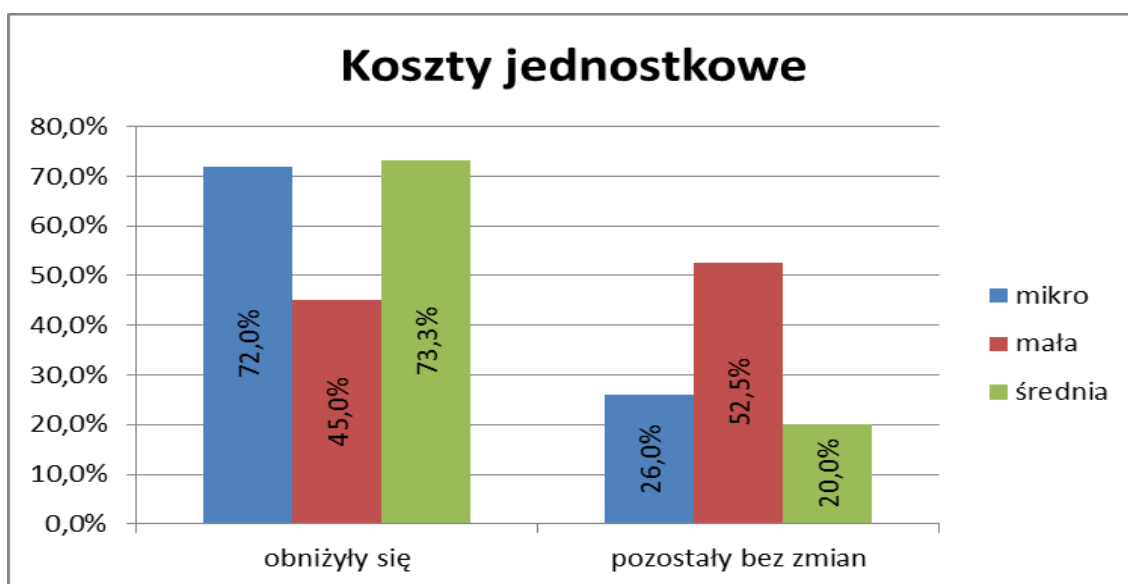
Koszt jednostkowy określa przeciętną wartość kosztu przypadającą na jednostkę produkcji. Decyduje więc o uzyskaniu optymalnej wielkości produkcji i konkurencyjności przedsiębiorstwa. W związku z powyższym uwzględniono w badaniu także ten parametr. W firmach mikro koszty jednostkowe produkcji lub świadczenia danej usługi obniżyły się w 72% badanych przedsiębiorstw. W przypadku 26% z nich koszty pozostały bez zmian, a w ramach 2% firm zwiększyły się. W przypadku ponad połowy badanych firm małych, koszty jednostkowe pozostały bez zmian, w przypadku 45% obniżyły się, a u 2,5% firm zwiększyły. Najwięcej firm średnich z badanych przedsiębiorstw obniżyło swoje koszty jednostkowe (ponad 73%), 20% z nich pozostało bez zmian, a ponad 6% zwiększyło swoje koszty. Można zatem wysnuć wniosek, że realizacja inwestycji dofinansowanej przez fundusze Unii Europejskiej ma

pozytywne przełożenie na koszty jednostkowe produkcji. Istotny jest również fakt, iż cecha ta dotyczy zarówno mikro, małych jak i średnich przedsiębiorstw. Tabela nr 78 oraz poniższy wykres zawierają te dane.

Tabela nr 78. Koszty jednostkowe a podmioty według wielkości

Koszty jednostkowe produkcji lub świadczenia usługi	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
obniżyły się	36	72,0%	18	45,0%	11	73,3%
zwiększyły się	1	2,0%	1	2,5%	1	6,7%
pozostały bez zmian	13	26,0%	21	52,5%	3	20,0%
Razem	50		40		15	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.



Wykres nr 36. Koszty jednostkowe a podmioty według wielkości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Wśród firm średnich statystycznie istotnie najwięcej jest firm, w których koszty jednostkowe obniżyły się ($p=0,0136$), a wśród firm małych najwięcej jest podmiotów, w których koszty jednostkowe pozostały bez zmian ($p=0,0074$).

Poniższa tabela zawiera informacje na temat cen oferowanych produktów lub świadczonych usług w badanych przedsiębiorstwach. Wśród większości firm mikro, małych oraz średnich ceny oferowanych produktów lub świadczonych usług pozostały bez zmian. W mikroprzedsiębiorstwach ceny obniżyły się u 18% badanych, a wzrosły u 10%.

W przypadku firm małych ceny obniżyły się u ponad 22% respondentów, wzrosły podobnie jak w firmach mikro o 10%. U największej liczby przedsiębiorstw średnich ceny zostały obniżone (ponad 33%), a tylko u 6,7% wzrosły. Należy zatem stwierdzić, iż cena nie jest czynnikiem, za pomocą którego firmy dążą do uzyskania przewagi konkurencyjnej, co z kolei może być konsekwencją silnej konkurencji w tym sektorze.

Tabela nr 79. Ceny oferowanych produktów a podmioty według wielkości

Ceny oferowanych produktów lub świadczonych usług	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
obniżyły się	9	18,0%	9	22,5%	5	33,3%
zwiększyły się	5	10,0%	4	10,0%	1	6,7%
pozostały bez zmian	36	72,0%	27	67,5%	9	60,0%
Razem	50		40		15	

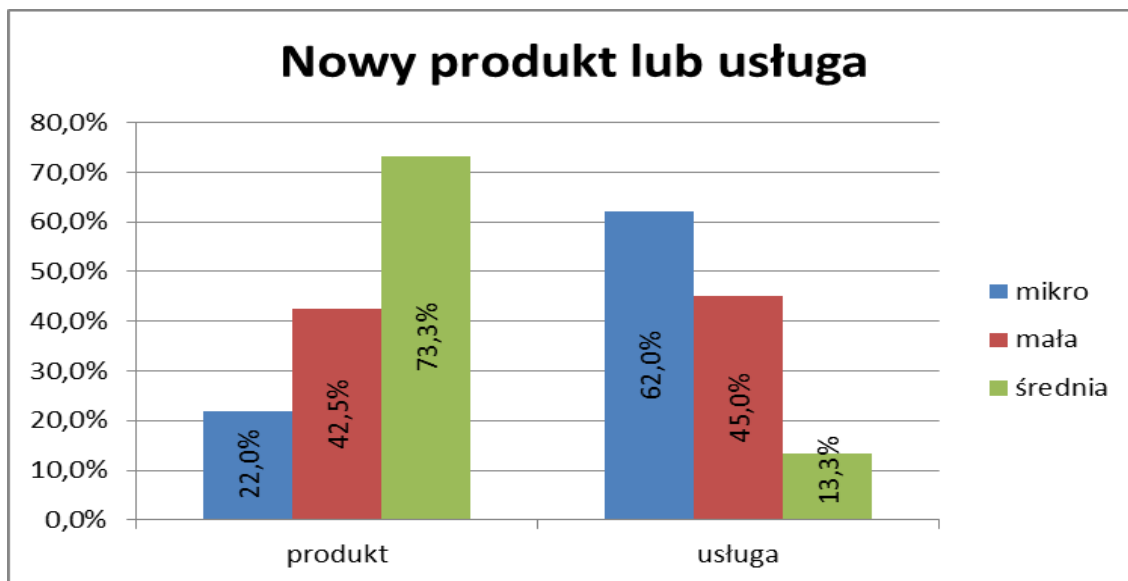
Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

W poniższej tabeli oraz na wykresie nr 37, zawarto informacje na temat wpływu funduszy Unii Europejskiej na wytworzenie nowego, ulepszanego produktu lub usługi przez sektor MSP. Wśród firm mikro najwięcej firm wytworzyło nowe usługi (62%), a 22% z nich wprowadziło nowy produkt. W przypadku małych przedsiębiorstw nowe usługi wprowadziło 45% badanych, a ulepszone produkty ponad 42%. Najwięcej ulepszonych produktów pojawiło się w firmach średnich ponad 73%, a ponad 13% z nich wprowadziło nowe usługi.

Tabela nr 80. Nowy produkt lub usługa a podmioty według wielkości

Nowy produkt lub usługa	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
produkt	11	22,0%	17	42,5%	11	73,3%
usługa	31	62,0%	18	45,0%	2	13,3%
brak nowego produktu/ usługi	8	16,0%	5	12,5%	2	13,3%
Razem	50		40		15	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.



Wykres nr 37. Nowy produkt lub usługa a podmioty według wielkości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Wśród firm średnich statystycznie istotnie najwięcej wprowadzono nowych produktów ($p=0,0004$), wśród firm mikro wprowadzono nowe usługi ($p=0,0009$). Istnieje średnia statystyczna zależność pomiędzy wprowadzeniem nowego produktu lub usługi a wielkością firmy ($p=0,0054$, $C(kor)=0,429$).

Możliwości sprzedaży produktów lub świadczonych usług decydują o rozwoju jak i pozycji rynkowej danego przedsiębiorstwa. Firmy zwiększają bowiem swój obszar zbytu, osiągając na rynku pewniejszą pozycję. Dlatego w dalszym etapie badania przypatrzone się zmianie we wzroście liczby kontrahentów wśród badanych przedsiębiorstw, co przedstawiono w tabeli nr 81. 92% firm mikro odnotowało wzrost liczby kontrahentów dzięki skorzystaniu z finansowania w postaci funduszy Unii Europejskiej. W przypadku firm małych ponad 82% wykazało wzrost. Prawie 87% przedsiębiorstw średnich zyskało nowych kontrahentów. Można zatem stwierdzić, że bez względu na rozmiar firmy odsetek podmiotów, w których nastąpił wzrost liczby kontrahentów by podobny.

Tabela nr 81. Wzrost liczby kontrahentów a podmioty według wielkości

Wzrost liczby kontrahentów	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
tak	46	92,0%	33	82,5%	13	86,7%
nie	3	6,0%	1	2,5%	1	6,7%

Wzrost liczby kontrahentów	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
brak związku	1	2,0%	6	15,0%	1	6,7%
Razem	50		40		15	

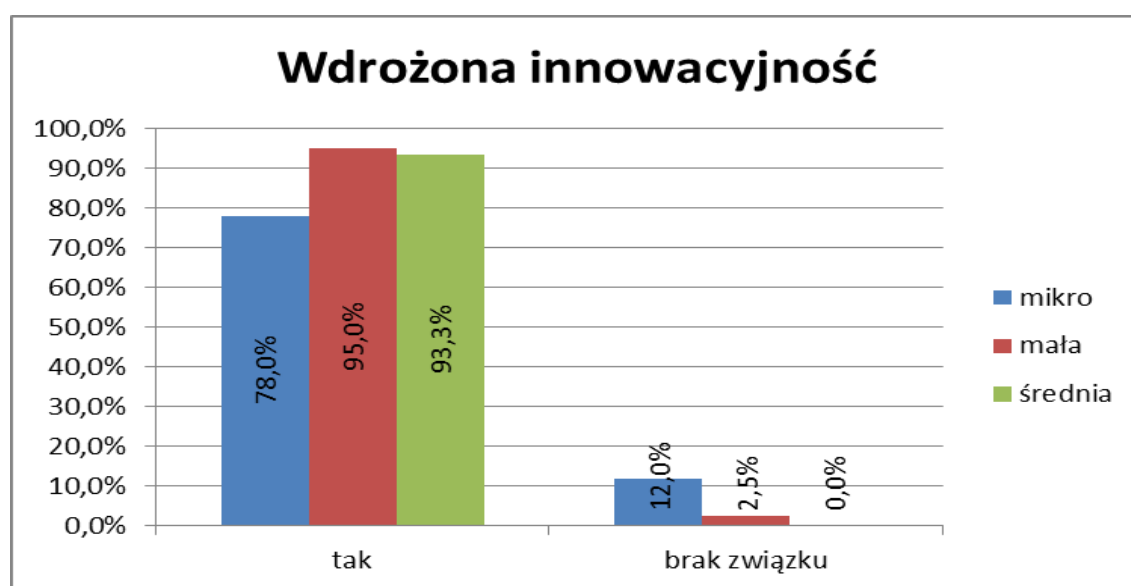
Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

W tabeli nr 82 oraz na wykresie nr 38, zawarto informacje na temat wdrożonej innowacyjności w badanych przedsiębiorstwach. Najwięcej firm małych ponad 93% wdrożyło w swoich przedsiębiorstwach innowacyjność. Na drugim miejscu znalazły się firmy średnie ponad 93%, a w firmach mikro wprowadzono innowacyjność u 78% badanych przedsiębiorstw.

Tabela nr 82. Innowacyjność a podmioty według wielkości

Wdrożona innowacyjność	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
tak	39	78,0%	38	95,0%	14	93,3%
nie	5	10,0%	1	2,5%	1	6,7%
brak związku	6	12,0%	1	2,5%	0	0,0%
Razem	50		40		15	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.



Wykres nr 38. Innowacyjność a podmioty według wielkości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

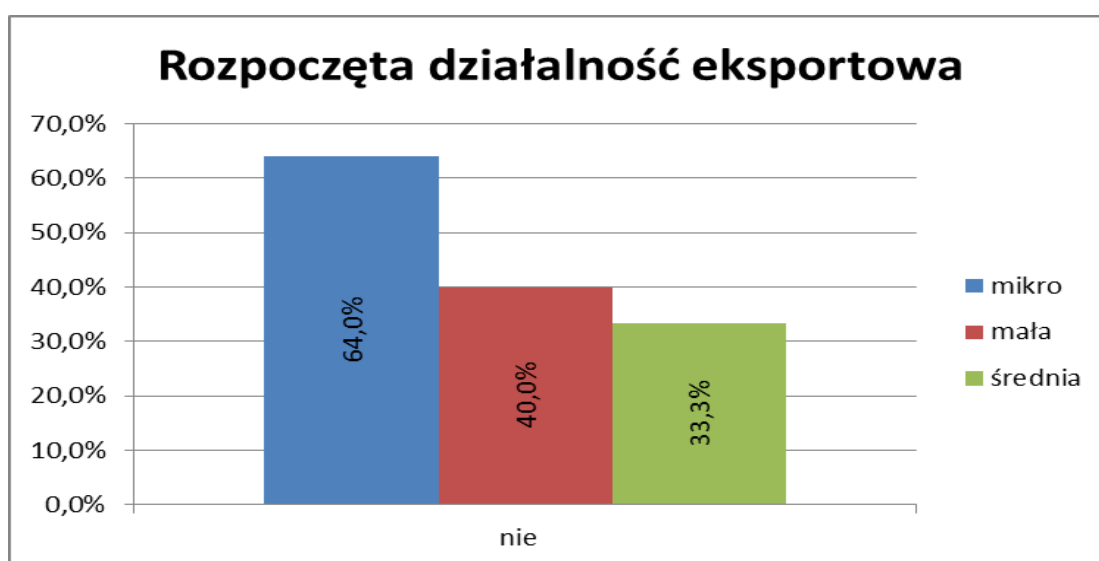
Wśród firm małych statystycznie istotnie najwięcej firm wdrożyło innowacyjność ($p=0,0215$), a wśród firm mikro u statystycznie istotnie największej liczby firm stwierdzono brak związku ($p=0,0403$).

Możliwość sprzedaży przez dane mikro, małe czy średnie przedsiębiorstwo swoich produktów i usług za granicą, na dobrze rozwiniętym rynku do jakich zalicza się rynki Unii Europejskiej, świadczy o jej wysokiej konkurencyjności. Rozwój współpracy firm z zagranicą może się również przyczynić do wzrostu inwestycji zagranicznych, dzięki którym do województwa wielkopolskiego trafi coraz więcej innowacyjnych rozwiązań i nowych technologii. Dane zawarte w poniższej tabeli oraz na wykresie zawierają informacje na temat wpływu funduszy unijnych na działalność eksportową badanych w tym okresie firm. Najwięcej bo prawie 47% przedsiębiorstw średnich rozpoczęło swoją działalność eksportową. Na drugim miejscu znalazły się firmy małe (40% badanych), na ostatnim przedsiębiorstwa mikro (30%).

Tabela nr 83. Działalność eksportowa a podmioty według wielkości

Rozpoczęta działalność eksportowa	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
tak	15	30,0%	16	40,0%	7	46,7%
nie	32	64,0%	16	40,0%	5	33,3%
brak związku	3	6,0%	8	20,0%	3	20,0%
Razem	50		40		15	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.



Wykres nr 39. Działalność eksportowa a podmioty według wielkości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Wśród przedsiębiorstw mikro statystycznie istotnie najwięcej firm nie rozpoczęło działalności eksportowej ($p=0,0205$).

Na pytanie czy inwestycja zostałaby zrealizowana bez skorzystania z unijnego wsparcia, większość badanych firm odpowiedziało nie (70%). Ponad 22% z nich nie potrafiło udzielić jednoznacznej odpowiedzi, a 7,5% i tak inwestycje by zrealizowało. Można zatem stwierdzić, iż nieotrzymanie wsparcia unijnego uniemożliwia przedsiębiorstwom zrealizowanie planowanych inwestycji w zakresie rzeczowym i czasowym. Jest to dowód na to, że pomoc finansowa UE odgrywa w procesie podejmowania działań inwestycyjnych w sektorze MSP znaczącą rolę. Wyniki badania zostały zawarte w tabeli nr 84 i na wykresie nr 40.

Tabela nr 84. Realizacja inwestycji bez pomocy UE a podmioty według wielkości

Inwestycja zostałaby zrealizowana bez pomocy z UE	mikro		mała		średnia	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%
tak	1	2,0%	3	7,5%	3	20,0%
nie	41	82,0%	28	70,0%	8	53,3%
trudno powiedzieć	8	16,0%	9	22,5%	4	26,7%
Razem	50		40		15	

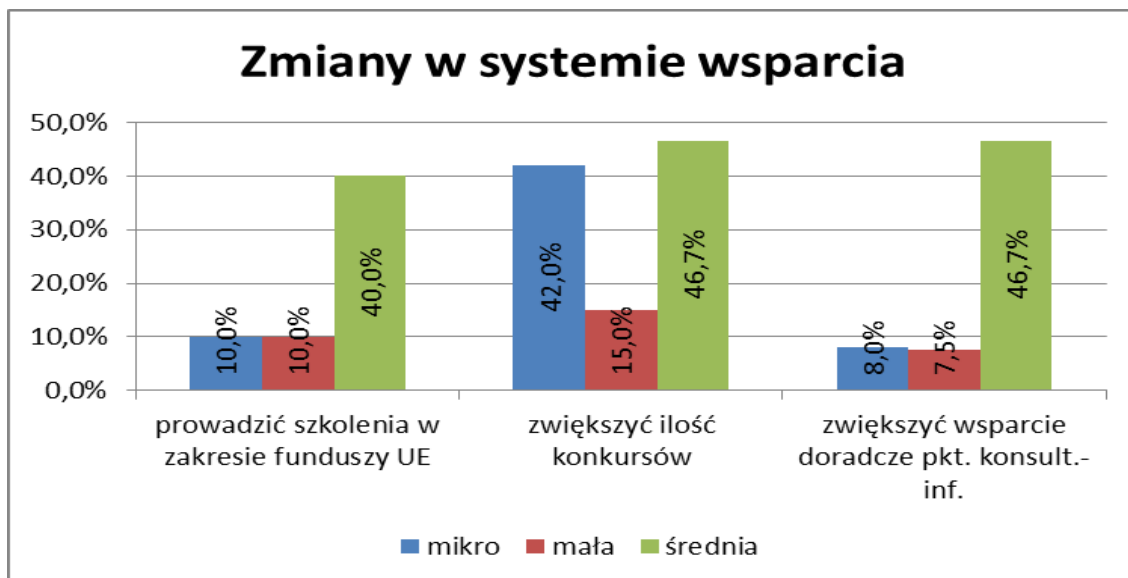
Zródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Badane mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa zostały proszone o informacje na temat proponowanych zmian w systemie wsparcia unijnego. Wśród firm średnich statystycznie istotnie najwięcej podmiotów zaproponowało zmiany w systemie wsparcia w zakresie:

- prowadzenia szkoleń w zakresie funduszy UE ($p=0,0160$),
- zwiększenia ilość konkursów ($p=0,00840$,
- zwiększenia wsparcia doradczego w ramach punktów konsultacyjno-informacyjnych. ($p=0,0006$). Wśród firm średnich statystycznie istotnie najwięcej firm zaproponowało zmiany w systemie wsparcia:

- prowadzić szkolenia w zakresie funduszy UE ($p=0,0160$),
- zwiększyć ilość konkursów ($p=0,00840$,
- zwiększyć wsparcie doradcze punktów konsultacyjni-informacyjnych ($p=0,0006$).

Powyższe informacje zostały zawarte na wykresie nr 40.



Wykres nr 40. Zmiany w systemie wsparcia a podmioty według wielkości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

3.3. Analiza wpływu funduszy Unii Europejskiej poprzez mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa na gospodarkę województwa wielkopolskiego w latach 2007-2013

Biorąc pod uwagę rynek, na jakim funkcjonują mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, przedstawione zostały rezultaty przeprowadzonej inwestycji w kategoriach ilościowych i jakościowych. Dane zawarto w poniższych tabelach i na wykresach.

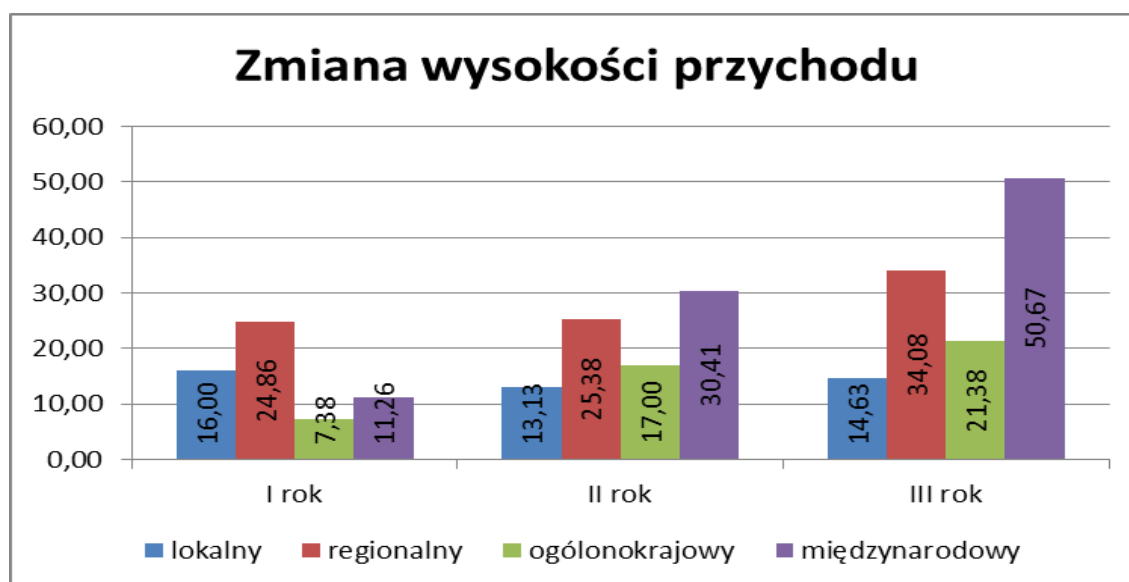
Firmy działające rynku lokalnym miały średni przyrost przychodu w wysokości 16% po roku realizacji projektu. Przyrost przychodu przedsiębiorstw działających na rynku regionalnym z każdym rokiem wzrastał, osiągając w III roku po otrzymanym wsparciu prawie 35%. Na rynku ogólnokrajowym średni przyrost wahał się od ponad 7% w I roku do ponad 21% w III roku. Największy średni przyrost przychodu odnotowały firmy funkcjonujące na rynku międzynarodowym w III roku od otrzymanego wsparcia unijnego.

Tabela nr 85. Zmiany wysokości przychodu a rynek

Procentowa zmiana wysokości przychodu w wyniku realizacji projektu	lokalny		regionalny		ogólnokrajowy		międzynarodowy	
	średnia	SD	średnia	SD	średnia	SD	średnia	SD
I rok	16,00	15,97	24,86	33,30	7,38	8,11	11,26	19,24
II rok	13,13	7,53	25,38	38,65	17,00	29,05	30,41	75,94
III rok	14,63	8,35	34,08	51,03	21,38	29,57	50,67	141,76

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Występują statystycznie istotnie różnice w wysokości przychodu w I roku pomiędzy rynkami ($p=0,0141$). Różnice te występują pomiędzy rynkami regionalny – ogólnokrajowy ($p=0,0083$). Na rynku ogólnokrajowym występują statystycznie istotne różnice w wysokości przychodu ($p=0,0181$). Różnice te występują pomiędzy okresami I rok – III rok ($p=0,0140$). Powyższe informacje zawarte zostały na wykresie nr 41.



Wykres nr 41. Zmiany wysokości przychodu a rynek

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Średni przyrost zatrudnienia liczony w stosunku do roku bazowego wyniósł wśród firm działających na rynkach lokalnych średnio ponad 1,5 pracownika. W roku III odnotowano średni wzrost do ponad 2,5 pracowników. Jeszcze lepiej sytuacja wyglądała biorąc pod uwagę przedsiębiorstwa działające na rynkach regionalnych. Średni przyrost zatrudnienia wyniósł w III roku ponad 4 pracowników. Podobny przyrost zatrudnienia odnotował sektor MSP prowadzący swoje firmy na rynku ogólnokrajowym. O średnim przyroście zatrudnienia o prawie 14 pracowników możemy mówić natomiast w przedsiębiorstwach prowadzących swoją działalność na arenie międzynarodowej. Powyższe informacje zawarte zostały w tabeli nr 86.

Tabela nr 86. Zatrudnienie a rynek

Wzrost zatrudnienia wynikający z realizacji projektu w kolejnych latach	lokalny		regionalny		ogólnokrajowy		międzynarodowy	
	średnia	SD	średnia	SD	średnia	SD	średnia	SD
rok przed	1,00	2,83	1,00	2,36	1,17	2,83	0,21	1,13
rok bazowy	1,63	2,62	1,47	2,45	1,78	2,85	4,18	6,46
rok I	1,63	0,74	1,93	1,44	3,11	3,27	7,50	13,13
rok II	2,29	1,38	3,23	2,52	3,68	3,94	9,68	19,77
rok III	2,57	1,72	4,23	4,32	4,22	4,45	13,96	25,92

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Występują statystycznie istotne różnice we wzroście zatrudnienia w roku I pomiędzy rynkami ($p=0,0296$). Różnice te występują pomiędzy rynkami:

lokalny – międzynarodowy ($p=0,0459$),

regionalny – międzynarodowy ($p=0,0208$),

ogólnokrajowy – międzynarodowy ($p=0,0107$).

W roku III występują statystycznie istotne różnice we wzroście zatrudnienia pomiędzy rynkami ($p=0,0267$). Różnice te występują pomiędzy rynkami ogólnokrajowy – międzynarodowy ($p=0,0252$). Występują także statystycznie istotne różnice we wzroście zatrudnienia na rynku

regionalnym ($p=0,0175$). Różnice te występują pomiędzy okresami rok przed – rok III ($p=0,0227$). Na rynku ogólnokrajowym występują statystycznie istotne różnice we wzroście zatrudnienia ($p<0,0001$). Różnice te występują pomiędzy okresami:

rok przed – rok I ($p=0,0320$),

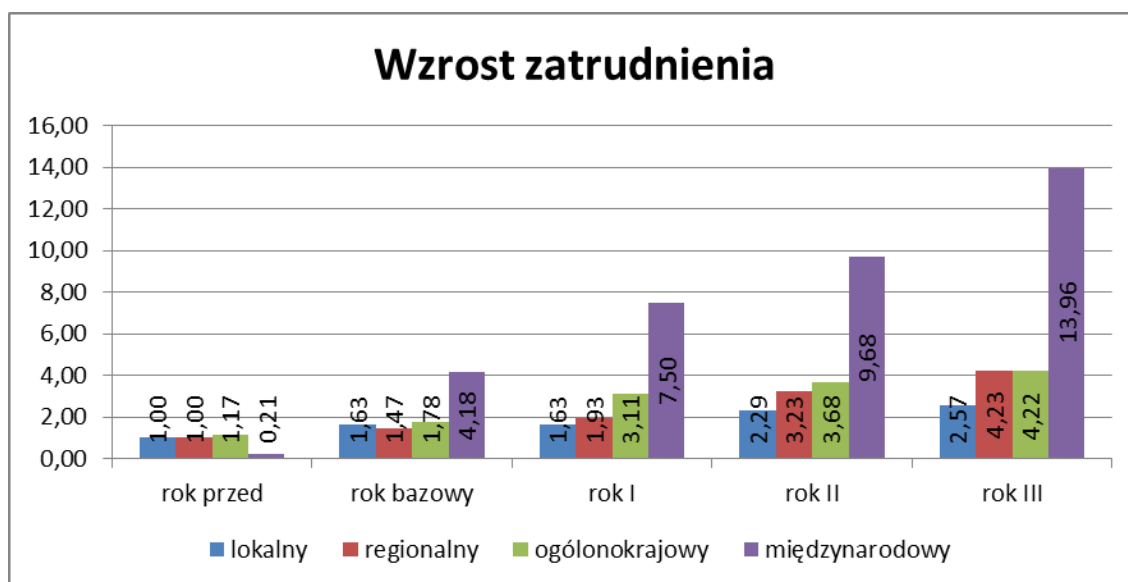
rok przed – rok II ($p=0,0024$),

rok przed – rok III ($p=0,0001$),

rok bazowy – rok II ($p=0,0448$),

rok bazowy – rok III ($p=0,0035$).

Występują także statystycznie istotne różnice we wzroście zatrudnienia na rynku międzynarodowym ($p=0,0205$). Różnice te występują natomiast pomiędzy okresami rok przed – rok III ($p=0,0113$). Szczegółowych informacji na ten temat dostarcza poniższy wykres.



Wykres nr 42. Zatrudnienie a rynek

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Koszty jednostkowe badanych przedsiębiorstw obniżyły się najbardziej wśród firm działających na rynkach regionalnych (ponad 73%) oraz na rynku ogólnokrajowym (63%). O ich zwiększeniu w największej mierze możemy mówić w przypadku MSP działających na rynkach regionalnych (prawie 7%) oraz rynkach międzynarodowych (3,6%). Koszty jednostkowe pozostały w 50% bez zmian u podmiotów funkcjonujących na rynkach lokalnych. Dane te zostały zaprezentowane w poniższej tabeli.

Tabela nr 87. Koszty jednostkowe a rynek

Koszty jednostkowe produkcji lub świadczenia usługi	lokalny		regionalny		ogólnokrajowy		międzynarodowy	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%	ilość	%
obniżyły się	4	50,0%	11	73,3%	34	63,0%	16	57,1%
zwiększyły się	0	0,0%	1	6,7%	1	1,9%	1	3,6%
pozostały bez zmian	4	50,0%	3	20,0%	19	35,2%	11	39,3%
Razem	8		15		54		28	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

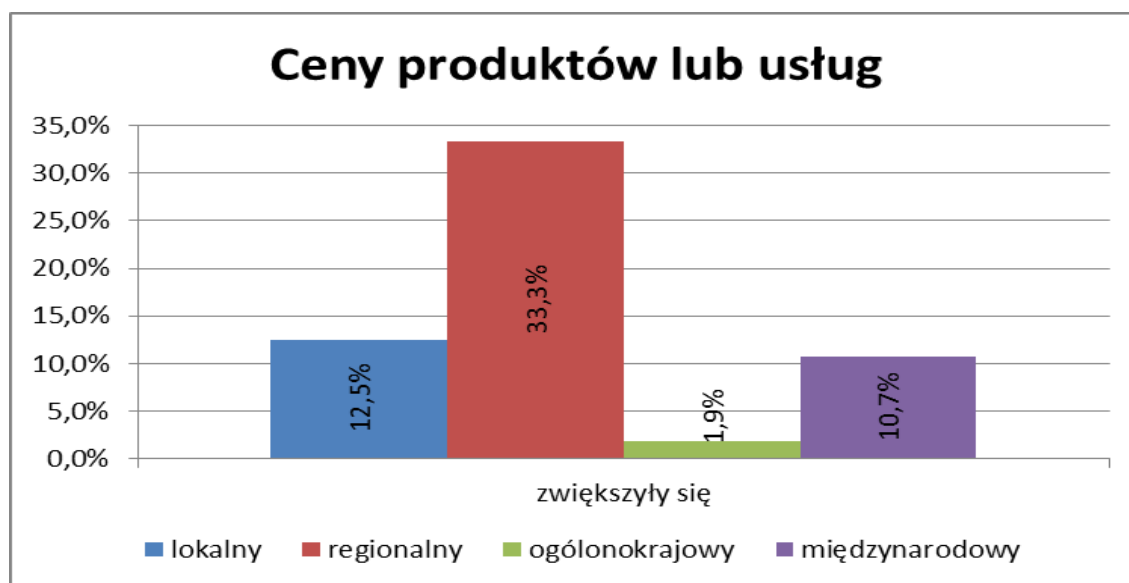
Najwięcej cen oferowanych produktów lub świadczonych usług obniżanych było wśród przedsiębiorstw działających na rynku ogólnokrajowym (prawie 28%). Co trzecia firma działająca na rynku regionalnym dokonywała podwyżek cen swoich produktów i usług. Najmniejsza ilość podmiotów zwiększyła ceny na rynku ogólnokrajowym (prawie 2%). W 75% ceny oferowanych produktów czy świadczonych usług pozostały bez zmian na rynkach lokalnych i międzynarodowych, a tylko w 46,7% na rynkach regionalnych. Informacje przedstawia tabela nr 88.

Tabela nr 88. Ceny produktów, usług a rynek

Ceny oferowanych produktów lub świadczonych usług	lokalny		regionalny		ogólnokrajowy		międzynarodowy	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%	ilość	%
obniżyły się	1	12,5%	3	20,0%	15	27,8%	4	14,3%
zwiększyły się	1	12,5%	5	33,3%	1	1,9%	3	10,7%
pozostały bez zmian	6	75,0%	7	46,7%	38	70,4%	21	75,0%
Razem	8		15		54		28	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Na rynku regionalnym statystycznie istotnie najwięcej funkcjonuje firm, w których ceny produktów lub usług zwiększyły się ($p=0,0142$). Istnieje średnia statystyczna zależność między zmianami cen a rynkiem ($p=0,0160$, $C(kor)=0,428$). Na wykresie nr 43 zawarto te informacje.



Wykres nr 43. Ceny produktów, usług a rynek

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

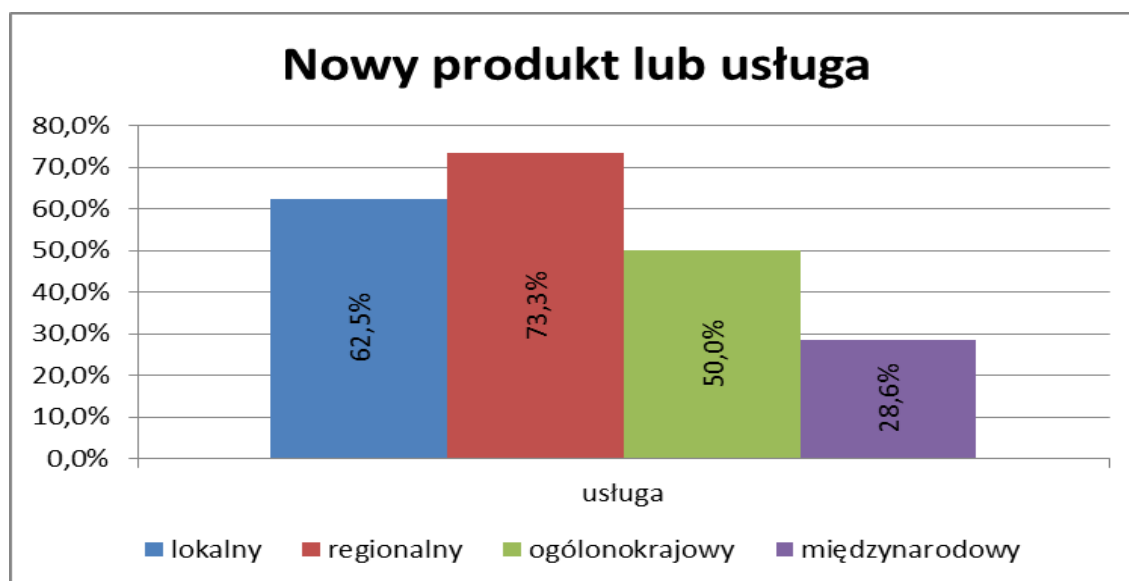
Tabela nr 89 zawiera informacje na temat wprowadzonych nowych produktów i usług na poszczególnych rynkach, na których działają badane przedsiębiorstwa. Dzięki otrzymanemu unijnemu wsparciu, najwięcej nowych produktów MSP wprowadziły na rynku międzynarodowym (ponad 46%) oraz na rynku ogólnokrajowym (prawie 39%). Z kolei na rynku regionalnym, wprowadzonych zostało najwięcej nowych usług (ponad 73%). Co czwarta firma działająca na rynku międzynarodowym nie wprowadziła ani nowego produktu ani nowej usługi. Warto zwrócić uwagę, iż taka sytuacja nie miała miejsca w odniesieniu do MSP działających na rynku lokalnym, gdyż każda firma wprowadziła nowy produkt lub usługę.

Tabela nr 89. Nowy produkt, usługa a rynek

Nowy produkt lub usługa	lokalny		regionalny		ogólnokrajowy		międzynarodowy	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%	ilość	%
produkt	3	37,5%	2	13,3%	21	38,9%	13	46,4%
usługa	5	62,5%	11	73,3%	27	50,0%	8	28,6%
brak nowego produktu/ usługi	0	0,0%	2	13,3%	6	11,1%	7	25,0%
Razem	8		15		54		28	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

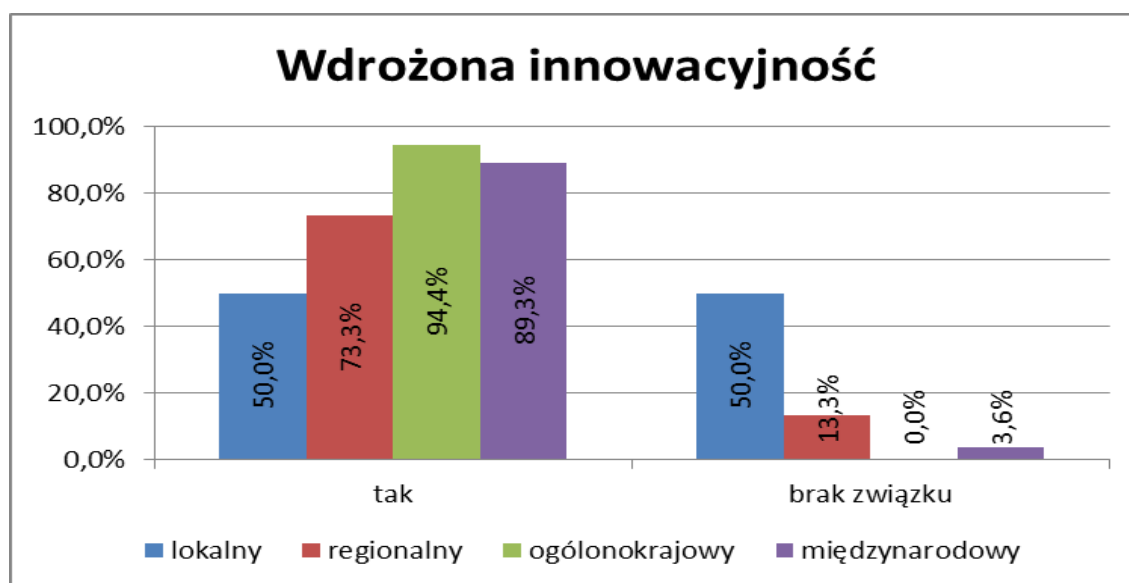
Na rynku regionalnym statystycznie istotnie najwięcej występuje firm, w których wprowadzono nową usługę ($p=0,0187$). Dane te zawarto na poniższym wykresie.



Wykres nr 44. Nowy produkt, usługa a rynek

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Na rynku ogólnokrajowym statystycznie istotnie najwięcej jest firm, w których wdrożono innowacyjność ($p=0,0099$). Na rynku lokalnym natomiast statystycznie istotnie najwięcej występuje firm, w których stwierdzono brak związku ($p=0,0038$). Dane obrazuje wykres nr 45.

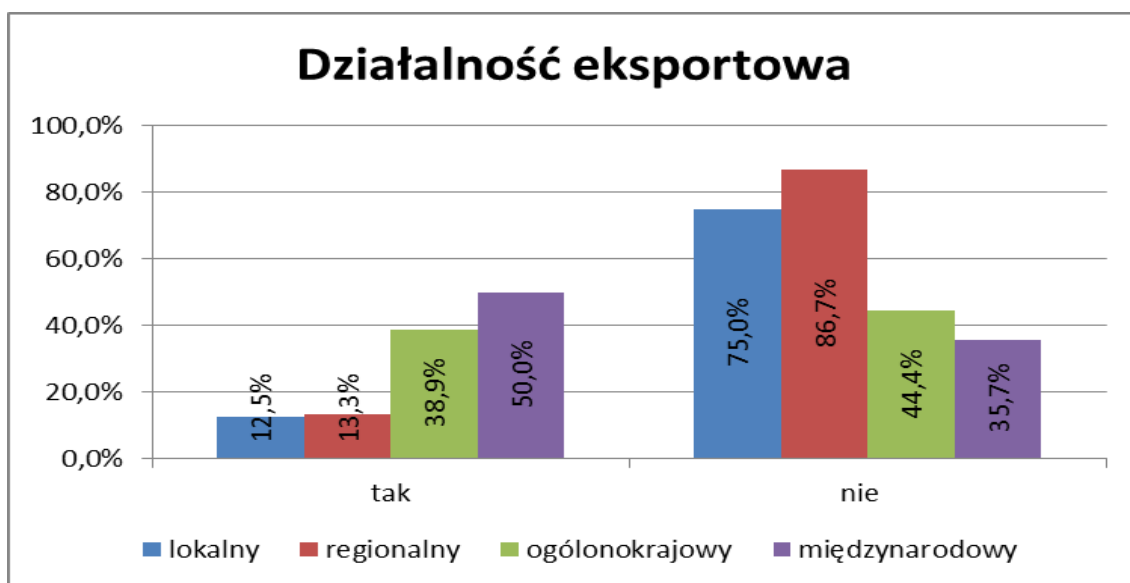


Wykres nr 45. Innowacyjność a rynek

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Na rynku międzynarodowym statystycznie istotnie najwięcej występuje firm, w których rozpoczęto działalność eksportową ($p=0,0174$). Z kolei na rynku regionalnym, statystycznie

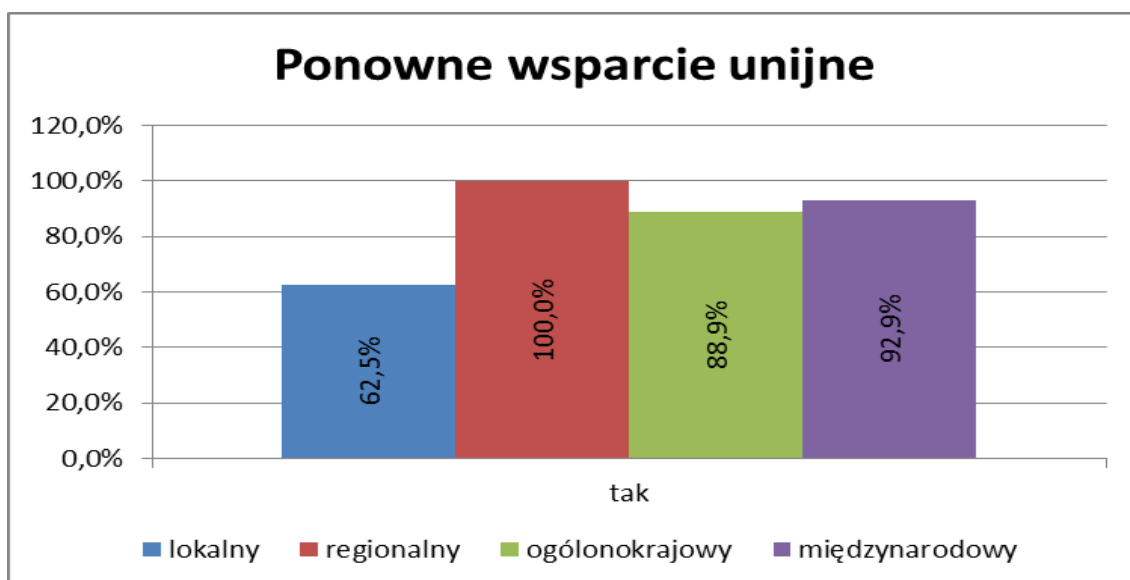
istotnie najwięcej jest firm, w których nie rozpoczęto działalności eksportowej ($p=0,0008$). Informacje zwróto na wykresie nr 46.



Wykres nr 46. Działalność eksportowa a rynek

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Na rynku regionalnym statystycznie istotnie najwięcej występuje firm, które skorzystałyby raz jeszcze ze wsparcia unijnego ($p=0,0496$). Wykres nr 47 przedstawia te informacje.



Wykres nr 47. Ponowne wsparcie unijne a rynek

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Rezultaty przeprowadzonej inwestycji w kategoriach ilościowych i jakościowych zostały zaprezentowane w poniższych tabelach w ramach programów, działań, rynków oraz branży, w jakich badane firmy działają. Badane podmioty mogły dokonać wyboru więcej niż jednej odpowiedzi.

Ponad 80% przedsiębiorstw biorących udział w badaniu dzięki Wielkopolskiemu Regionalnemu Programowi Operacyjnemu utworzyło nowe miejsca pracy. Większość firm poprawiło swoją konkurencyjność (77,2%) oraz wdrożyło innowacje (ponad 54%). W ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka największa liczba firm wdrożyła innowacje (prawie 71%) oraz poprawiła swoją konkurencyjność (62,5%). 50% badanych podmiotów utworzyło nowe miejsca pracy, a ponad 37% uzyskało wzrost przychodów ze sprzedaży. Zarówno w ramach programu WRPO jak i POIG badane firmy zwiększyły zdolności produkcyjne, podniosły jakość oferowanych produktów i usług oraz stały się bardziej znane na rynku. Wśród odpowiedzi inne przedsiębiorstwa wymieniły zakup sprzętu komputerowego i oprogramowania B2B. Tabela nr 90 przedstawia opisane powyżej informacje.

Tabela nr 90. Rezultaty przeprowadzonej inwestycji w ramach programów unijnych

Co firma zyskała korzystając ze wsparcia	WRPO		POIG	
	ilość	%	ilość	%
utworzyło nowe miejsca pracy	46	80,7%	24	50,0%
uzyskało wzrost przychodów ze sprzedaży	28	49,1%	18	37,5%
poprawiło swoją konkurencyjność	44	77,2%	30	62,5%
zwiększyło zdolności produkcyjne	27	47,4%	13	27,1%
stało się bardziej znane na rynku	18	31,6%	15	31,3%
podniosło jakość oferowanych produktów i usług	27	47,4%	15	31,3%
wdrożyło innowacje	31	54,4%	34	70,8%
inne	1	1,8%	2	4,2%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Ciekawych wniosków dostarcza analiza rezultatów przeprowadzonych inwestycji, biorąc pod uwagę poszczególne działania. Najwięcej nowych miejsc pracy powstało wśród przedsiębiorstw, które otrzymały wsparcie w ramach działania 1.2. (prawie 85%). 61,5% badanych firm uzyskało wzrost przychodów ze sprzedaży także w ramach działania 1.2. Swoją konkurencyjność poprawiło najwięcej podmiotów otrzymujących wsparcie unijne w ramach działania 1.1. (77,4%). Ponad 65% badanych przedsiębiorstw, które otrzymały

dofinansowanie w ramach działania 1.2. zwiększyło zdolności produkcyjne. Najwięcej firm stało się bardziej znane na rynku dzięki działaniu 8.1. (56,5%). Jakość oferowanych produktów i usług podniosło prawie 54% firm dzięki finansowaniu z działania 1.2. Aż prawie 83% przedsiębiorstw wdrożyło innowacje w ramach działania 8.1. Szczegóły zostały zawarte w poniższej tabeli.

Tabela nr 91. Rezultaty przeprowadzonej inwestycji w ramach działań poszczególnych programów unijnych

Co firma zyskała korzystając ze wsparcia	1.1		1.2		8.1		8.2	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%	ilość	%
utworzyło nowe miejsca pracy	24	77,4%	22	84,6%	12	52,2%	12	48,0%
uzyskało wzrost przychodów ze sprzedaży	12	38,7%	16	61,5%	8	34,8%	10	40,0%
poprawiło swoją konkurencyjność	24	77,4%	20	76,9%	12	52,2%	18	72,0%
zwiększyło zdolności produkcyjne	10	32,3%	17	65,4%	6	26,1%	7	28,0%
stało się bardziej znane na rynku	9	29,0%	9	34,6%	13	56,5%	2	8,0%
podniosło jakość oferowanych produktów i usług	13	41,9%	14	53,8%	6	26,1%	9	36,0%
wdrożyło innowacje	12	38,7%	19	73,1%	19	82,6%	15	60,0%
inne	1	3,2%	0	0,0%	1	4,3%	1	4,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Najwięcej firm działających na rynku międzynarodowym utworzyło nowe miejsca pracy dzięki skorzystaniu z funduszy Unii Europejskiej (ponad 82%). Przedsiębiorstwa prowadzące swoją działalność na rynku lokalnym najczęściej uzyskiwały wzrost przychodów ze sprzedaży (50%). Ponad 73% podmiotów działających na rynku regionalnym poprawiło swoją konkurencyjność. Prawie 40% badanych przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku międzynarodowym zwiększyło swoje zdolności produkcyjne. Najbardziej znane na rynku stały się firmy działające na rynku lokalnym (50%), a ponad 46% przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku regionalnym, podniosło jakość oferowanych produktów i usług. Najwięcej firm prowadzących działalność na rynku międzynarodowym wdrożyło innowacje (64,8%). Dane przedstawiono w tabeli nr 92.

Tabela nr 92. Rezultaty przeprowadzonej inwestycji w ramach rynków

Co firma zyskała korzystając ze wsparcia	lokalny		regionalny		ogólnokrajowy		międzynarodowy	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%	ilość	%
utworzyło nowe miejsca pracy	5	62,5%	9	60,0%	33	61,1%	23	82,1%
uzyskało wzrost przychodów ze sprzedaży	4	50,0%	8	53,3%	21	38,9%	13	46,4%
poprawiło swoją konkurencyjność	5	62,5%	11	73,3%	38	70,4%	20	71,4%
zwiększyło zdolności produkcyjne	3	37,5%	5	33,3%	21	38,9%	11	39,3%
stało się bardziej znane na rynku	4	50,0%	6	40,0%	15	27,8%	8	28,6%
podniosło jakość oferowanych	2	25,0%	7	46,7%	20	37,0%	13	46,4%

Co firma zyskała korzystając ze wsparcia	lokalny		regionalny		ogólnokrajowy		międzynarodowy	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%	ilość	%
produktów i usług								
wdrożyło innowacje	3	37,5%	7	46,7%	35	64,8%	20	71,4%
inne	0	0,0%	0	0,0%	3	5,6%	0	0,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Poniżej przeprowadzono analizę, w której określono co mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa zyskały korzystając ze wsparcia unijnego w odniesieniu do branży ich działalności. Należy stwierdzić, iż firmy z branży produkcja utworzyły najwięcej nowych miejsc pracy (84%) oraz najbardziej poprawiły swoją konkurencyjność (również 84%). Podmioty z branży usługi uzyskały największy wzrost przychodów ze sprzedaży (50%). W przypadku produkcji 60% badanych firm zwiększyło swoje zdolności produkcyjne. Wszystkie badane przedsiębiorstwa prowadzące inną działalność gospodarczą, stały się bardziej znane na rynku oraz w prawie 86% wdrożyło innowacje. Jakość oferowanych produktów i usług podniosło najwięcej MSP z branży rolnictwo (ponad 71%).

Tabela nr 93. Rezultaty przeprowadzonej inwestycji w ramach branży

Co firma zyskała korzystając ze wsparcia	rolnictwo		produkcja		handel		usługi	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%	ilość	%
utworzyło nowe miejsca pracy	5	71,4%	21	84,0%	5	50,0%	36	64,3%

Co firma zyskała korzystając ze wsparcia	rolnictwo		produkcja		handel		usługi	
	ilość	%	ilość	%	ilość	%	ilość	%
uzyskało wzrost przychodów ze sprzedaży	1	14,3%	12	48,0%	4	40,0%	28	50,0%
poprawiło swoją konkurencyjność	4	57,1%	21	84,0%	7	70,0%	40	71,4%
zwiększyło zdolności produkcyjne	3	42,9%	15	60,0%	2	20,0%	19	33,9%
stało się bardziej znane na rynku	3	42,9%	7	28,0%	1	10,0%	15	26,8%
podniosło jakość oferowanych produktów i usług	5	71,4%	11	44,0%	1	10,0%	22	39,3%
wdrożyło innowacje	1	14,3%	17	68,0%	8	80,0%	29	51,8%
inne	1	14,3%	0	0,0%	1	10,0%	1	1,8%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Podsumowując, w perspektywie finansowej 2007-2013 wpływ funduszy Unii Europejskiej na rozwój gospodarczy województwa wielkopolskiego był pozytywny. Choć należy mieć na uwadze, iż oddziaływanie funduszy unijnych w pierwszych latach po akcesji było niewielkie. Poprzez stymulowanie popytu inwestycyjnego fundusze unijne oddziaływały na wzrost dochodów do dyspozycji i popyt konsumpcyjny, co z kolei doprowadziło do wzrostu PKB. Obok czynników popytowych zaczęły w dłuższej perspektywie ujawniać się także efekty podażowe jak chociażby poprawa jakości kapitału ludzkiego czy rozbudowa i modernizacja infrastruktury technicznej wielkopolskich przedsiębiorstw. To z kolei doprowadziło do wzrostu produktywności pracy. Należy także podkreślić, iż inwestycje finansowane

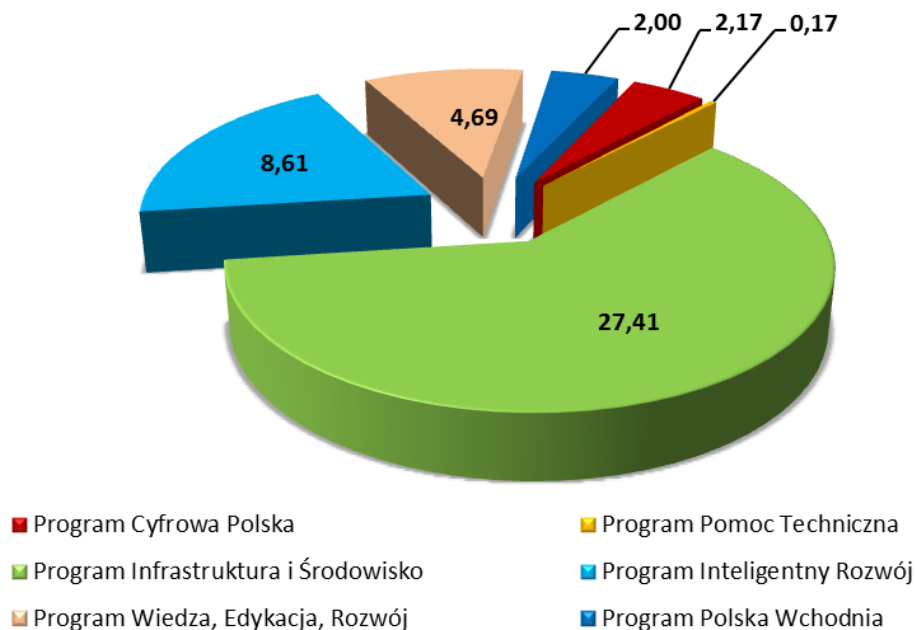
z funduszy Unii Europejskiej przyczyniły się do zmian sektorowej struktury gospodarki, wyrażających się zwłaszcza wzrostem udziału sektora przemysłu i budownictwa w wartości dodanej brutto. Województwo wielkopolskie dzięki wsparciu unijnemu przybliżyło się do przeciętnego poziomu rozwoju notowanego w regionach Unii Europejskiej. Przyrost kapitału ludzkiego czy postęp technologiczny, będące następstwem dynamicznego wzrostu gospodarczego wpływają na wzrost wydajności pracy. Wykorzystanie funduszy unijnych pomaga wszystkim polskim regionom w tym Wielkopolsce, zbliżyć się do przeciętnego poziomu rozwoju UE-27, prowadząc do stopniowego zmniejszania dystansu w poziomie rozwoju gospodarczego. To dzięki środkom z Unii Europejskiej możemy mówić o częściowym powstrzymaniu procesu różnicowania regionów. Dużą bowiem rolę poza wielkością przyznawanych poszczególnym regionom środków, odgrywają wewnętrzne ich potencjały.

Polska w momencie wejścia do Unii Europejskiej charakteryzowała się najniższym wskaźnikiem zatrudnienia. W II perspektywie finansowej odnotowała jednak największy obok Niemiec wzrost tego wskaźnika, co jest efektem realizacji inwestycji współfinansowanych z funduszy unijnych. Mowa tu bowiem o tworzeniu nowych miejsc pracy, poprawie kwalifikacji pracowników i ich lepszej adaptacji do zmieniających się warunków na rynku pracy. Pozytywny wpływ funduszy Unii Europejskiej jest również widoczny w zmniejszaniu stopy bezrobocia. Poprawa sytuacji w zakresie popytu na siłę roboczą ogranicza szereg negatywnych konsekwencji związanych z długookresowym bezrobociem bądź biernością zawodową. To z kolei prowadzi do poprawy nastrojów społecznych w województwie wielkopolskim i zwiększa jego atrakcyjność inwestycyjną. Fundusze unijne miały i mają niezwykle istotny wkład w poprawę sytuacji na wielkopolskim rynku pracy. Pozytywne efekty funduszy możemy odnaleźć również w stabilizowaniu nastrojów na rynkach finansowych, związanych chociażby z wycofywaniem się kapitału zagranicznego z Polski czy nagłą deprecjacją złotego. Wzrost popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego pobudza wzrost importu, podczas gdy po stronie eksportu efekty poprawy konkurencyjności gospodarki mogą być niwelowane przez następstwa aprecjacji złotego.

3.4. Perspektywa finansowa 2014-2020 jako nowy system wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw

Środki finansowe z funduszy Unii Europejskiej dla przedsiębiorstw zostały także przewidziane w perspektywie finansowej 2014-2020. Perspektywa finansowa przewiduje wsparcie z programów, które po raz pierwszy zostały uporządkowane według celów tematycznych, a następnie priorytetów. Wśród programów w nowej perspektywie znalazły się:

- Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko,
- Program Operacyjny Inteligentny Rozwój,
- Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój,
- Program Polska Cyfrowa,
- Program Pomoc Techniczna,
- program Europejskiej Współpracy Terytorialnej i Europejskiego Instrumentu Sąsiedztwa i Partnerstwa,
- Program Operacyjny Polska Wschodnia,
- oraz programy regionalne. Informacje na temat podziału środków unijnych dla poszczególnych programów w III perspektywie finansowej przedstawia poniższy wykres.



Wykres nr 48. Podział funduszy Unii Europejskiej 2014-2020 na Programy Krajowe (w mld euro)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: www.mir.gov.pl.

Najważniejszym dokumentem określającym kierunki interwencji funduszy Unii Europejskiej w III perspektywie finansowej jest dokument Umowa partnerstwa - programowanie perspektywy finansowej 2014-2020. Obejmuje on rodzaje inwestycji, na które będzie można uzyskać wsparcie, układ programów operacyjnych oraz zarys systemu finansowania. Wsparcie dla przedsiębiorstw w ramach tej perspektywy finansowej pochodzi głównie z następujących źródeł Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, Programu Polska Wschodnia oraz programów regionalnych. Pierwszy z programów ma wspierać badania naukowe i ich powiązania z przedsiębiorstwami, rozwój nowych, innowacyjnych technologii oraz działania na rzecz podnoszenia konkurencyjności przede wszystkich podmiotów z sektora MSP. Program składa się z trzech głównych osi priorytetowych, w tym osi priorytetowej I Wsparcie prowadzenia prac B+R przez przedsiębiorstwa oraz konsorcja naukowo-przemysłowe, osi priorytetowej II Wsparcie innowacji w przedsiębiorstwach oraz osi priorytetowej III Wsparcie otoczenia i potencjału innowacyjnych przedsiębiorstw. Dzięki inwestycjom podjętym w latach 2007-2013 poprawie uległy warunki infrastrukturalne w zakresie prowadzenia prac badawczo-rozwojowych. Jednocześnie dotychczas obserwowane trendy i procesy wskazują, że wciąż dużym wyzwaniem jest silniejsze powiązanie sektora nauki z gospodarką. Dlatego też duży nacisk w tej perspektywie kładziony jest na współpracę w ramach konsorcjów naukowych, jednostek naukowych i firm. Chodzi o realizację celów strategii Europa 2020 czyli inteligentny i zrównoważony wzrost sprzyjający włączeniu społecznemu. Przewiduje się na realizację programu około 8,6 mld euro.⁷⁷ Program Operacyjny Polska Wschodnia 2014-2020 to kontynuacja pomocy dla najsłabiej rozwiniętych regionów Polski, a wsparciem zostaną objęte województwa lubelskie, podlaskie, podkarpackie, świętokrzyskie oraz warmińsko-mazurskie. Głównymi beneficjentami tego programu poza przedsiębiorcami będą ośrodki innowacji oraz jednostki samorządu terytorialnego. Pojawią się cztery obszary, na których będą skoncentrowane działania, są to obszary innowacji i B+R, konkurencyjności przedsiębiorstw głównie w obszarze internacjonalizacji, poprawy efektywności układów transportowych miast wojewódzkich oraz zwiększenia spójności wewnętrznej całego makroregionu. Budżet programu wyniesie około 2,1 mld euro.⁷⁸ Regionalne programy operacyjne stanowiąc będą kontynuację poprzedniej perspektywy finansowej. Co ważne, w latach 2014-2020 wysokość pomocy ma być uzależniona od tego czy dany region jest mniej rozwinięty, znajduje się w fazie przejściowej czy jest bardziej rozwinięty. Szczegóły na ten temat obrazuje poniższa tabela nr 94.

⁷⁷ Program Operacyjny Inteligentny Rozwój 2014-2020, 2014, Warszawa, str. 31-32.

⁷⁸ Projekt Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020, 2013, Warszawa, str. 56.

Tabela nr 94. Wysokość udzielanej pomocy w latach 2014-2020

Charakterystyka	Region mniej rozwinięty	Region w fazie przejściowej	Region bardziej rozwinięty
PKB na mieszkańca	<75%	75%-90%	>90%
Maksymalny poziom współfinansowania	do 85%	do 60%	do 50%

Zródło: Opracowanie własne na podstawie Urząd Publikacji Unii Europejskiej, 2011 r., *Polityka spójności 2014-2020*, str. 5-6.

Celem głównym Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego 2014+ jest poprawa konkurencyjności i spójności województwa. Wielkopolska na podstawie Umowy Partnerstwa otrzyma na realizację WRPO 2014+ 2 447,9 mln EUR, w tym 1 765,2 mln EUR z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i 682,7 mln EUR z Europejskiego Funduszu Społecznego.⁷⁹ W ramach jednej osi priorytetowej o nazwie Innowacyjna i konkurencyjna gospodarka połączone zostały dwa cele tematyczne, które prezentuje poniższa tabela.

Tabela nr 95. Cele oraz kwota wsparcia I Osi Priorytetowej Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego

Oś priorytetowa	Wsparcie unijne (EUR) / Fundusz	Cel tematyczny	Cele szczegółowe priorytetów inwestycyjnych
I. Innowacyjna i konkurencyjna gospodarka	25 200 000 / EFRR	1. Wzmacnianie badań naukowych, rozwoju technologicznego i innowacji.	Wzmocnienie współpracy nauki z gospodarką.
	50 300 000 / EFRR		Wzrost potencjału innowacyjnego przedsiębiorstw.
	88 300 000 / EFRR	3. Wzmocnienie konkurencyjności	Wzrost przedsiębiorczości.
	17 100 000 / EFRR	MSP, sektora rolnego w odniesieniu do	Wzrost umiędzynarodowienia gospodarki.

⁷⁹ Zarząd Województwa Wielkopolskiego, 2014, *Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny 2014-2015, 2014, WRPO 2014+*, Poznań, str. 32.

Oś priorytetowa	Wsparcie unijne (EUR) / Fundusz	Cel tematyczny	Cele szczegółowe priorytetów inwestycyjnych
	300 000 000 / EFRR	EFRROW oraz sektora rybołówstwa i akwakultury (w odniesieniu do EFMR).	Wzrost potencjału gospodarki.
	17 900 000 / EFRR		Rozwój usług dla przedsiębiorstw.

Źródło: Zarząd Województwa Wielkopolskiego, 2014, *Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny 2014-2015, 2014, WRPO 2014+, Poznań, str. 32.*

Przyczyną połączenia obu tych celów jest bardzo ściśle powiązanie między wsparciem badań naukowych, rozwoju technologii i innowacji a wzrostem konkurencyjności sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Dalszy rozwój gospodarki województwa wielkopolskiego jest bowiem w pierwszej kolejności uzależniony od umiejętnego wsparcia sektora B+R oraz innowacji. Tworzenie oraz wdrażanie innowacji stanowi nadrzędny priorytet polityki spójności Unii Europejskiej. By mówić o konkurencyjności wielkopolskiej gospodarki niezbędne są inwestycje w podmioty, polegające na wsparciu działalności B+R przedsiębiorstw, w tym na wdrożeniu własnych lub zakupionych wyników badań naukowych czy technologii. Ważnym elementem jest także unowocześniania oferty produktów i usług, pozwalające na stopniową poprawę innowacyjności oraz wsparcie w postaci sieci kooperacji w formie klastrów oraz usług instytucji otoczenia biznesu.

Komisja Europejska w rozporządzeniach unijnych wskazała w jedenastu ogólnych punktach obszary, na które będzie można przeznaczyć fundusze unijne. Dwa z tych celów dotyczą inwestycji mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w badania i innowacje oraz podnoszenia konkurencyjności. Przewidziano tutaj prawie 16 mld euro. W III perspektywie finansowej nacisk kładziony jest na budowanie konkurencyjnej, polskiej gospodarki głównie poprzez innowacje, które mają powstawać dzięki współpracy przedsiębiorców i naukowców. Proponuje się, aby w perspektywie finansowej 2014-2020 oprócz finansowania z wykorzystaniem dotacji, wsparcie dla firm i innych podmiotów było dostarczane przez zwrotne instrumenty finansowe, w tym te, które były już wykorzystywane w okresie 2007–2013. Instrumenty te będą mogły być stosowane w odniesieniu do wszystkich rodzajów inwestycji i beneficjentów, co stanowi poszerzenie możliwości ich wykorzystania. Nie może to

jednak oznaczać całkowitej rezygnacji z dotacji, które są niezbędne do finansowania wielu typów projektów. Na Polskę w ramach polityki spójności przypada ogółem 82,5 mld euro w latach 2014-2020, co czyni ją zdecydowanie największym beneficjentem tej polityki w całej UE.⁸⁰

Należy podkreślić, iż ogół wyżej wymienionych propozycji wspierania MSP w nowej perspektywie finansowej pozwoli wzmocnić ich potencjał finansowy. Efektywne wykorzystanie uwarunkowań finansowych może pobudzić rezerwy wzrostu, jakie tkwią w mikro małych i średnich przedsiębiorstwach, co z kolei doprowadzi do wzmocnienia ich konkurencyjności. Należy pamiętać, iż programowanie wsparcia na lata 2014-2020 oraz dostosowanie obecnego systemu implementacyjnego do nowych wymogów stanowi poważne wyzwanie tak dla administracji centralnej, jak i dla poziomu regionalnego. Polska przyjmując strategię Europa 2020 nie tylko zgodziła się z wyznaczonymi w niej celami i priorytetami rozwojowymi Unii, ale również przyjęła na siebie konkretne zobowiązania. W nowym okresie programowania zdecydowanie większy nacisk położony zostanie na zintegrowane interwencje ukierunkowane terytorialnie. Chodzi bowiem o lepsze wykorzystanie ukrytych lub niewłaściwie wykorzystywanych zasobów oraz specjalizacji terytoriów w regionach o różnym poziomie rozwoju. W systemie programowania i wdrażania 2014-2020 należy wykorzystać te elementy i mechanizmy systemów 2004-2006 oraz 2007-2013, które okazały się skuteczne i efektywne, unikać zaś należy tych, które nie przynosiły wyraźnej wartości dodanej. Ocena okresu programowania 2007-2013 powinna stać się istotnym warunkiem wdrażania działań w obecnej perspektywie finansowej w odniesieniu do instrumentów czy jej efektywności. Powinna stanowić istotny element przy podejmowaniu decyzji o zakresie interwencji w poszczególnych celach tematycznych oraz sposobie jej realizacji.

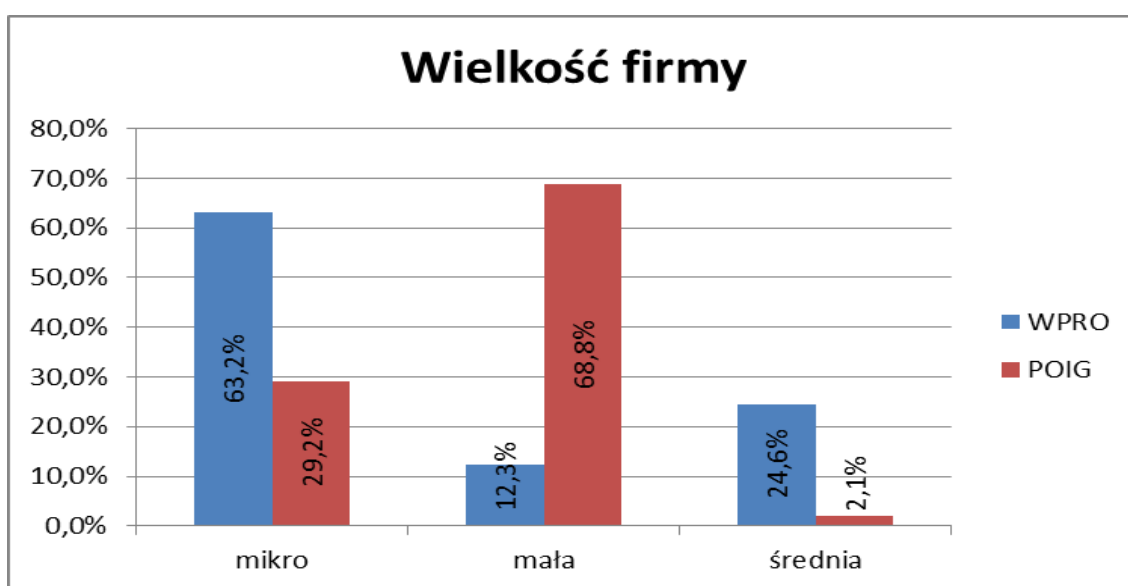
3.5. Wnioski z przeprowadzonej oceny badań

Wnioski z przeprowadzonych badań dotyczyć będą porównań między programami, z których badane firmy skorzystały wraz z dokonaniem podsumowania w ramach poszczególnych działań. Wskazano na statystycznie występujące zależności pomiędzy poszczególnymi badanymi cechami a danym programem unijnym, działaniem oraz branżą.

⁸⁰ Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, 2014, *Polska w UE. Bilans dziesięciolecia*, Warszawa, str. 2.

3.5.1. Wnioski z badań przeprowadzonych na podstawie kryterium: program unijny

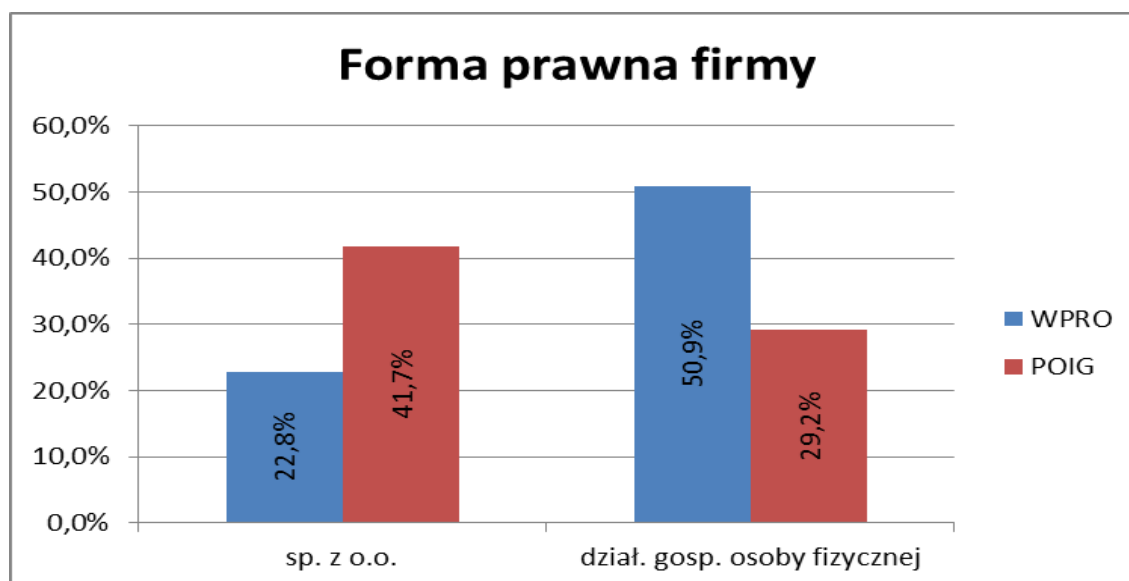
W Wielkopolskim Regionalnym Programie Operacyjnym, statystycznie istotnie więcej było firm mikro niż w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka ($p=0,0003$). W programie POIG statystycznie istotnie więcej występowało przedsiębiorstw małych niż w programie WRPO ($p<0,0001$). Z kolei w programie WRPO statystycznie istotnie więcej było firm średnich niż w programie POIG ($p=0,0005$). Istnieje średnia statystyczna zależność pomiędzy wielkością firmy a programem unijnym ($p<0,0001$, $C(kor)=0,672$). Dane te zobrazowane zostały na wykresie nr 49.



Wykres nr 49. Wielkość firmy a program unijny

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

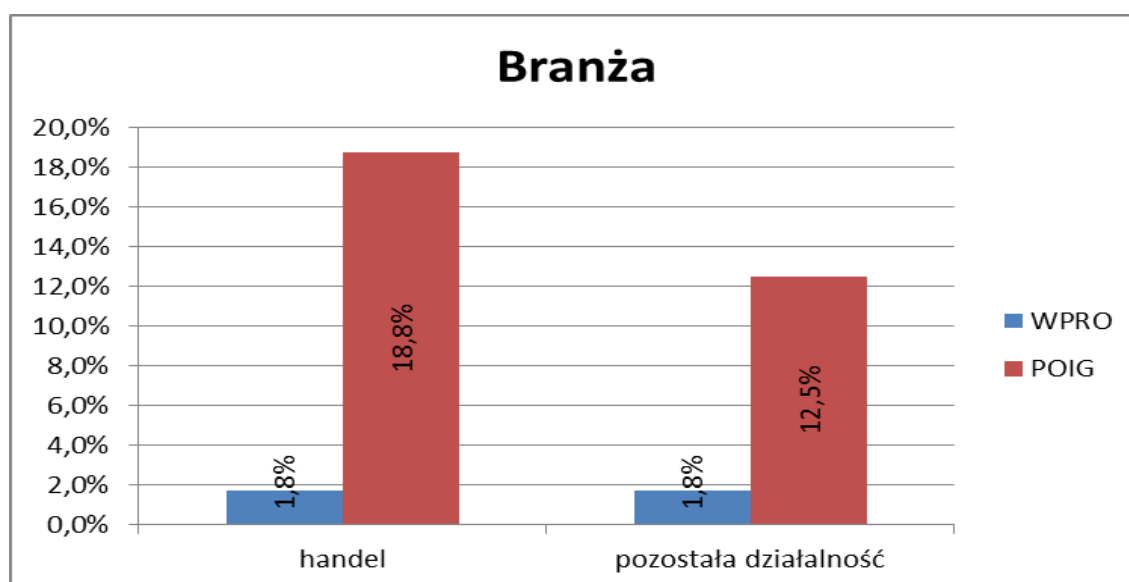
W przypadku badania wpływu istniejącej formy prawnej badanych przedsiębiorstw a rodzajów programów, z których MSP skorzystały mamy do czynienia z brakiem statystycznej zależności. W Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka statystycznie istotnie więcej jest sp. z o.o. niż w Wielkopolskim Regionalnym Programie Operacyjnym ($p=0,0190$). Z kolei w programie WRPO statystycznie istotnie jest więcej osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą niż w programie POIG ($p=0,0121$). Wykres nr 50 przedstawia zestawienie form prawnych firm z programami Unii Europejskiej.



Wykres nr 50. Forma prawna a programy unijne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

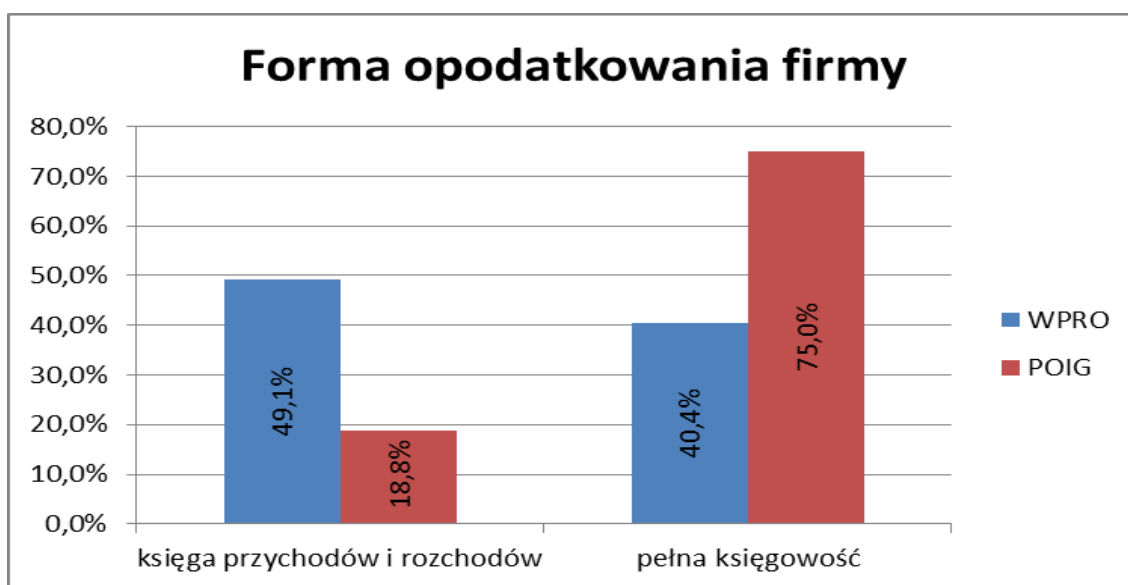
W Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka statystycznie istotnie więcej firm występowało z branży handel niż w Wielkopolskim Regionalnym Programie Operacyjnym. ($p=0,0016$) oraz więcej firm z branży pozostała działalność niż w programie WRPO ($p=0,0139$). Istnieje średnia statystyczna zależność pomiędzy branżą a programem unijnym ($p=0,0036$, $C(kor)=0,449$). Poniższy wykres zestawia te dane.



Wykres nr 51. Branża a programy unijne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Wykres nr 52 przedstawia zestawienie form opodatkowania firm z programami Unii Europejskiej. W Wielkopolskim Regionalnym Programie Operacyjnym statystycznie istotnie więcej istnieje firm z księgą przychodów i rozchodów niż w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka ($p=0,0006$), jednak w programie POIG statystycznie istotnie więcej firm prowadzi działalność z pełną księgowością niż w programie WRPO ($p=0,0002$). Istnieje średnia statystyczna zależność pomiędzy formą opodatkowania firmy a programem unijnym ($p=0,0019$, $C(kor)=0,449$).

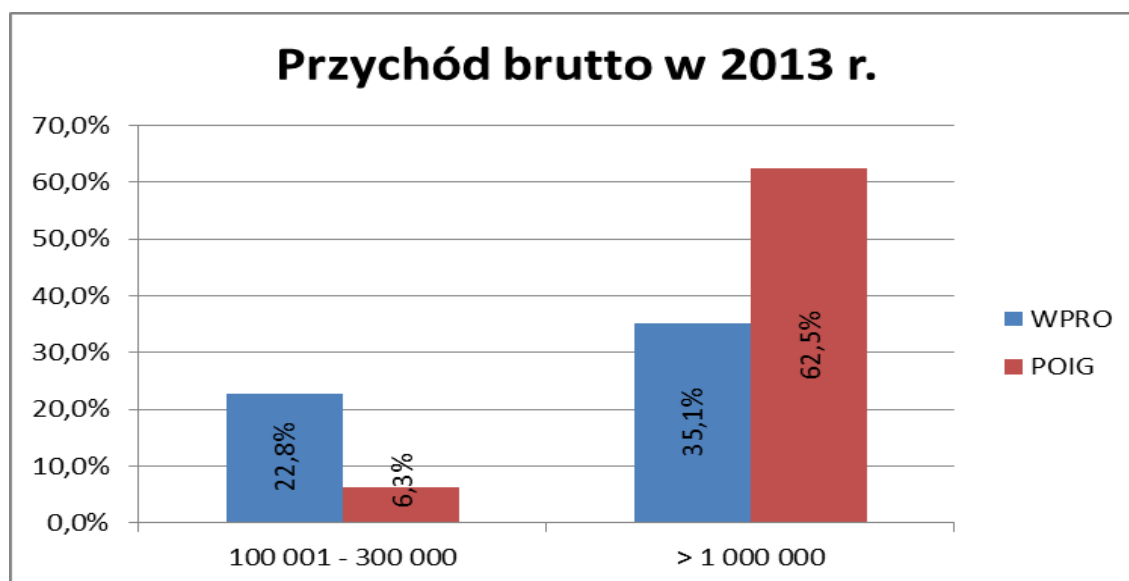


Wykres nr 52. Forma opodatkowania a programy unijne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

W Wielkopolskim Regionalnym Programie Operacyjnym statystycznie istotnie więcej występuje firm z przychodem brutto 100-300 tys. niż w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka. ($p=0,0093$) Z kolei w programie POIG statystycznie istotnie więcej jest firm z przychodem brutto >1000000 niż w programie WRPO ($p=0,0025$).

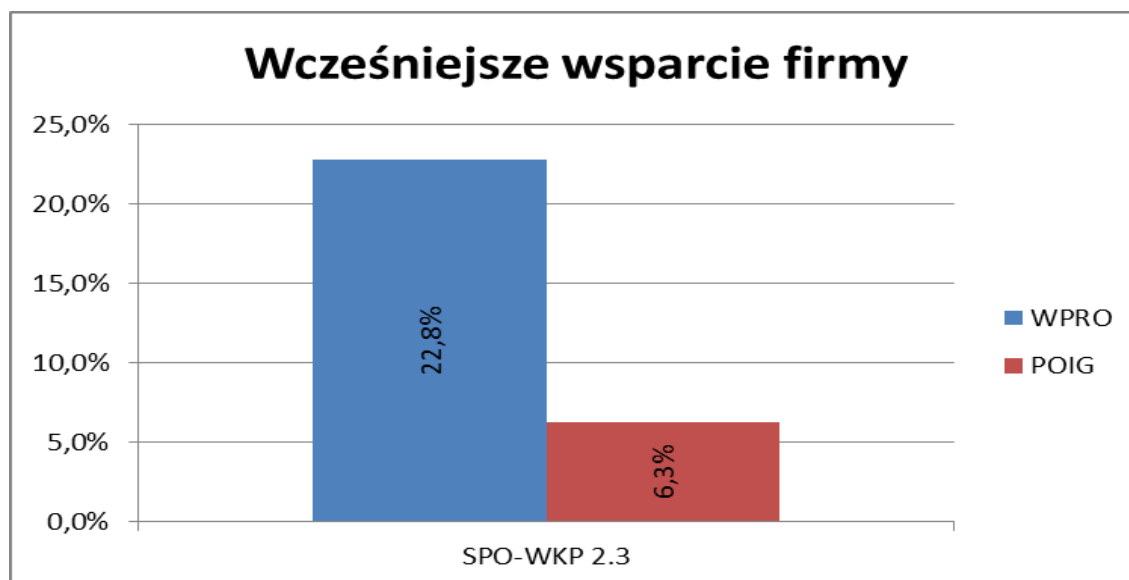
Istnieje średnia statystyczna zależność pomiędzy przychodem brutto a programem unijnym ($p=0,0107$, $C(kor)=0,433$). Wykres nr 53 obrazuje zestawienie przychodów brutto firm w roku 2013 z programami Unii Europejskiej.



Wykres nr 53. Przychód brutto a programy unijne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

W Wielkopolskim Regionalnym Programie Operacyjnym statystycznie istotnie więcej jest firm korzystających ze wsparcia w ramach I perspektywy finansowej z programu SPO-WKP 2.3. niż w programie POIG ($p=0,0093$). Poniższy wykres przedstawia tę zależność.

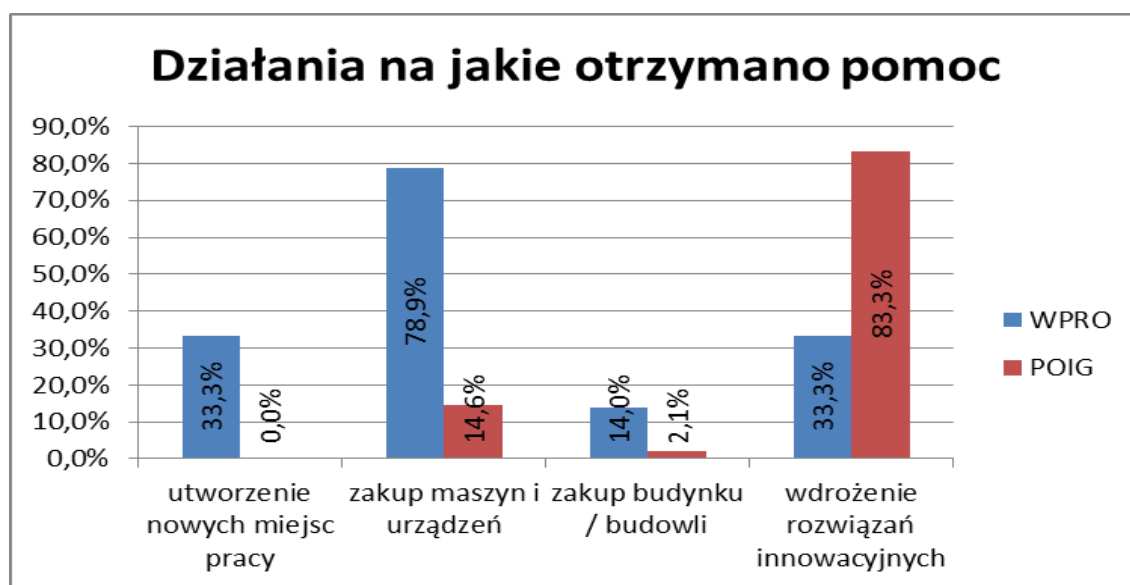


Wykres nr 54. Wcześniejsze wsparcie a programy unijne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Wykres nr 55 zestawia działania na jakie badane firmy otrzymały wsparcie unijne. W ramach Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego statystycznie istotnie więcej

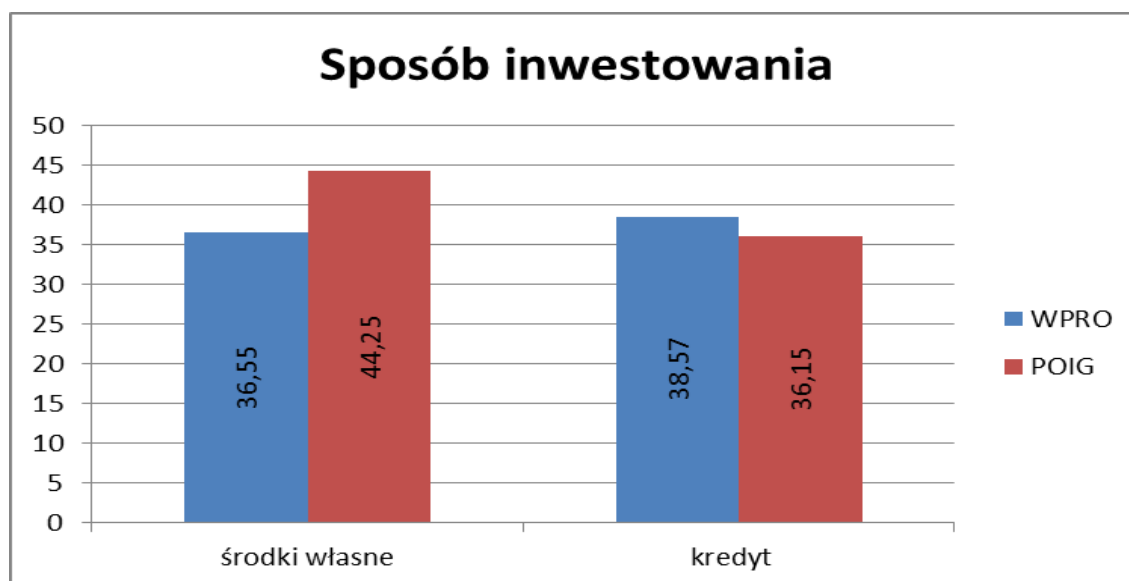
występuje firm, które otrzymało pomoc na tworzenie nowych miejsc pracy niż w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka ($p < 0,0001$) oraz na zakup maszyn i urządzeń niż w programie POIG ($p < 0,0001$). Co więcej, w programie WRPO statystycznie istotnie więcej jest firm, które otrzymało pomoc na zakup budynku/budowli niż w programie POIG ($p = 0,0147$). Natomiast w programie POIG statystycznie istotnie więcej występuje firm, które otrzymało pomoc na wdrażanie rozwiązań innowacyjnych niż w programie WPRO ($p < 0,0001$).



Wykres nr 55. Działania na jakie otrzymano pomoc a programy unijne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

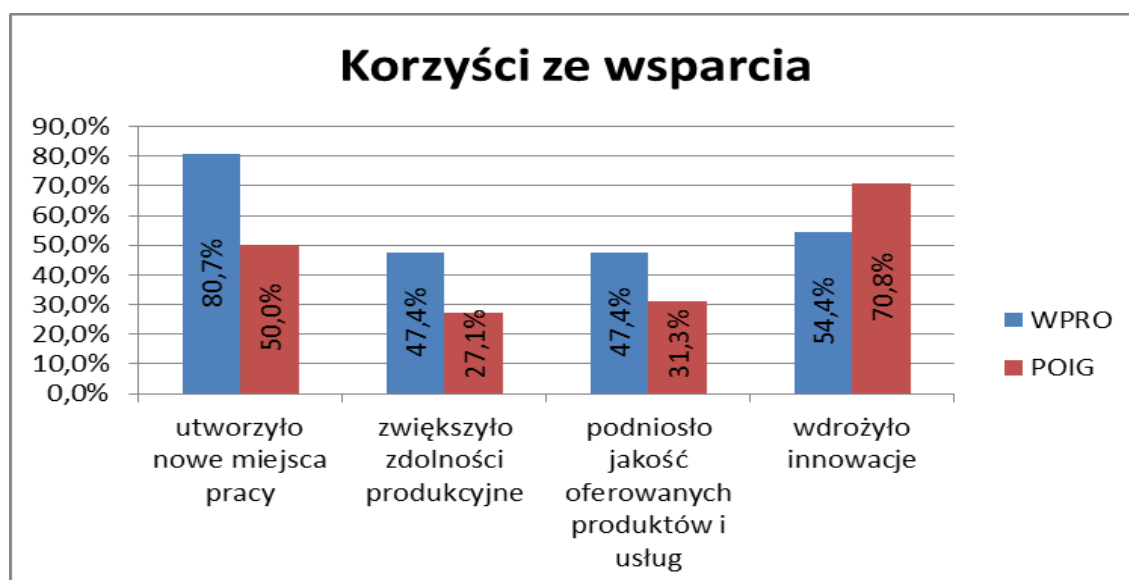
W ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka statystycznie istotnie więcej występuje firm korzystających ze środków własnych niż z kredytu ($p = 0,0143$). Na poniższym wykresie przedstawiono te informacje.



Wykres nr 56. Sposób inwestowania a programy unijne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

W Wielkopolskim Regionalnym Programie Operacyjnym statystycznie istotnie więcej jest firm, które utworzyły nowe miejsca pracy niż w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka ($p=0,0004$) oraz zwiększyły zdolności produkcyjne ($p=0,0165$). Co więcej w programie tym, statystycznie istotnie więcej występuje firm, które podniosło jakość oferowanych produktów i usług niż w programie POIG ($p=0,0465$). Jednak w programie POIG statystycznie istotnie więcej jest podmiotów, które wdrożyły innowacje niż w programie WPRO ($p<0,0001$). Dane przedstawia wykres nr 57.



Wykres nr 57. Korzyści ze wsparcia a programy unijne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Na wykresie nr 58 przedstawiono zależności między wzrostem zatrudnienia a badanymi programami Unii Europejskiej. W Wielkopolskim Regionalnym Programie Operacyjnym statystycznie istotnie jest więcej firm, w których nastąpił wzrost zatrudnienia w roku bazowym niż w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka ($p=0,0092$). Z kolei w programie WRPO, statystycznie istotnie więcej występuje firm, w których nastąpił wzrost zatrudnienia w roku I niż w programie POIG ($p=0,0419$). Występują statystycznie istotne różnice we wzroście zatrudnienia w programie WPRO ($p=0,0085$). Różnice te występują pomiędzy okresami rok przed – rok III ($p=0,0053$).

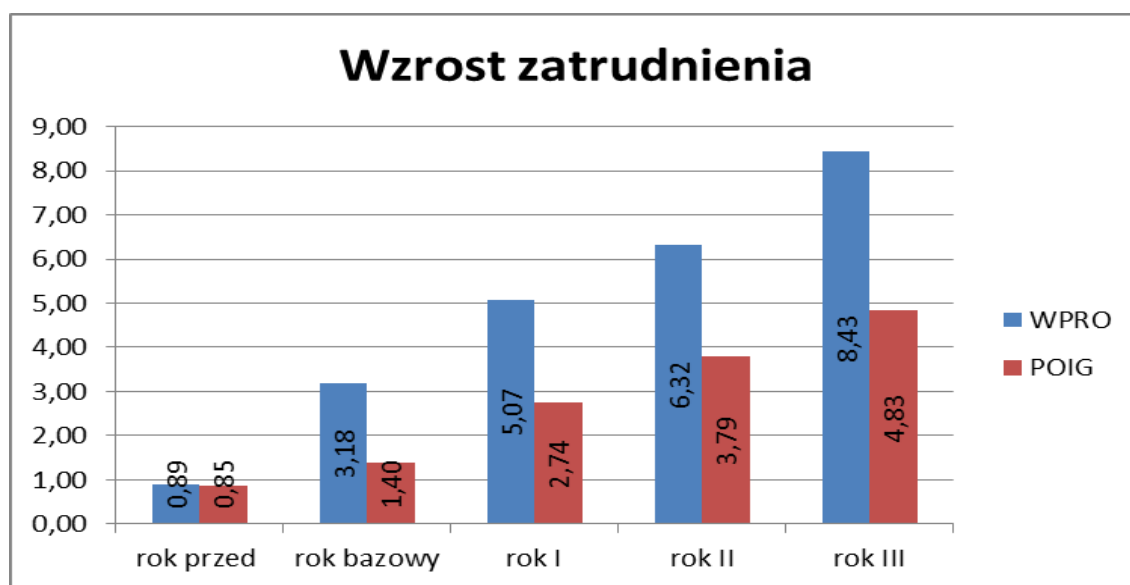
Występują także statystycznie istotne różnice we wzroście zatrudnienia w programie POIG ($p<0,0001$). Różnice te występują pomiędzy okresami:

rok przed – rok II ($p=0,0028$),

rok przed – rok III ($p<0,0001$),

rok bazowy – rok II ($p=0,0268$),

rok bazowy – rok III ($p=0,0002$).

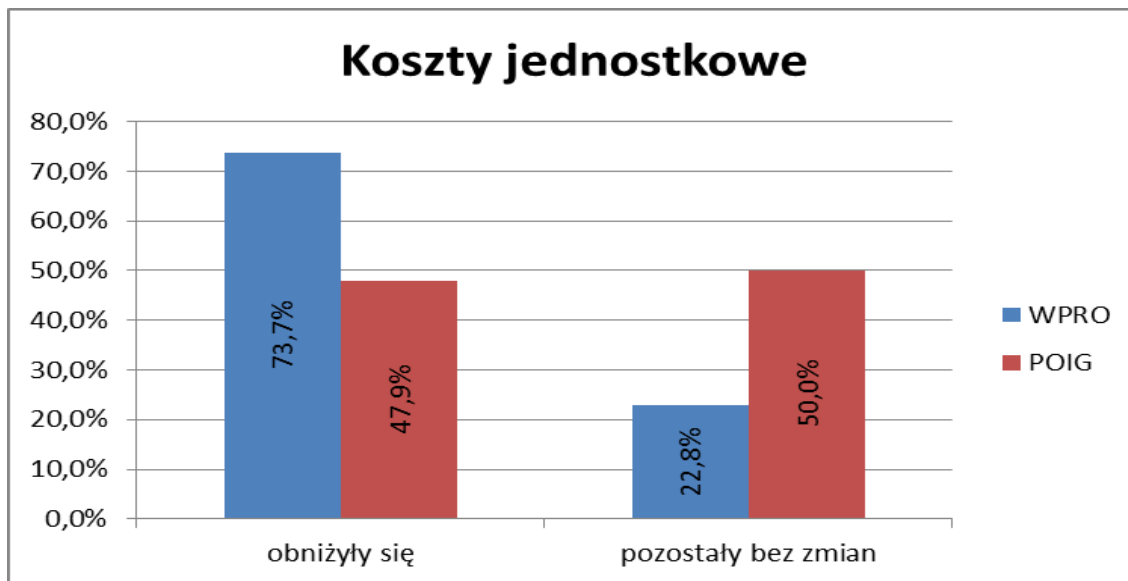


Wykres nr 58. Wzrost zatrudnienia a programy unijne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

W Wielkopolskim Regionalnym Programie Operacyjnym statystycznie istotnie więcej jest podmiotów, w których obniżyły się koszty jednostkowe niż w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka ($p=0,0034$). Z kolei w programie POIG, statystycznie istotnie więcej działa firm, w których koszty jednostkowe pozostały bez zmian niż w programie WRPO ($p=0,0018$). Istnieje słaba statystyczna zależność pomiędzy kosztami jednostkowymi,

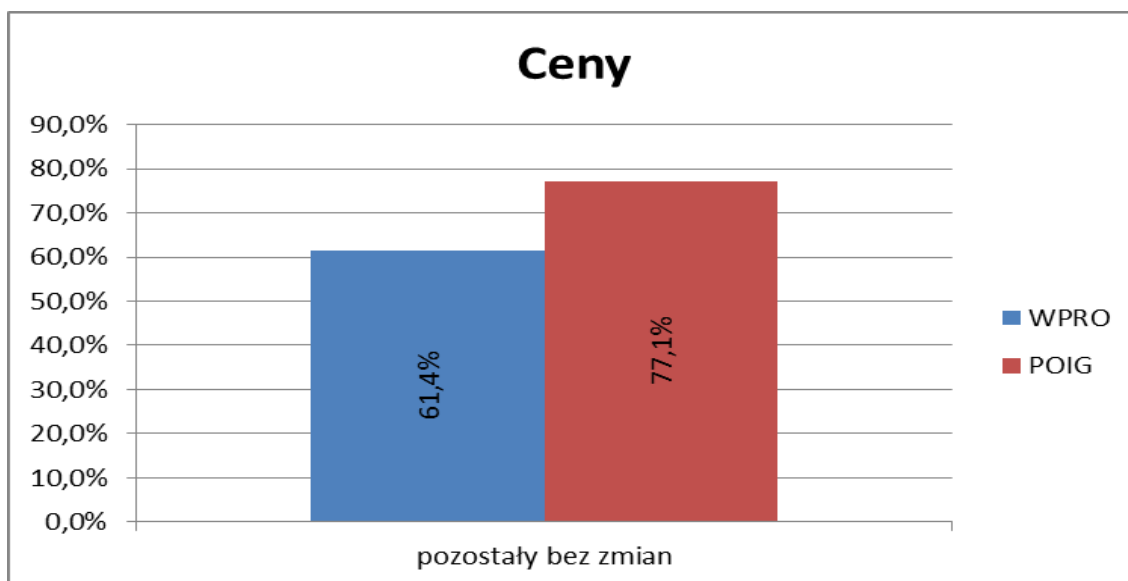
a programem unijnym ($p=0,0416$, $C(kor)=0,358$). Na wykresie nr 59 zaprezentowano te dane.



Wykres nr 59. Koszty jednostkowe a programy unijne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

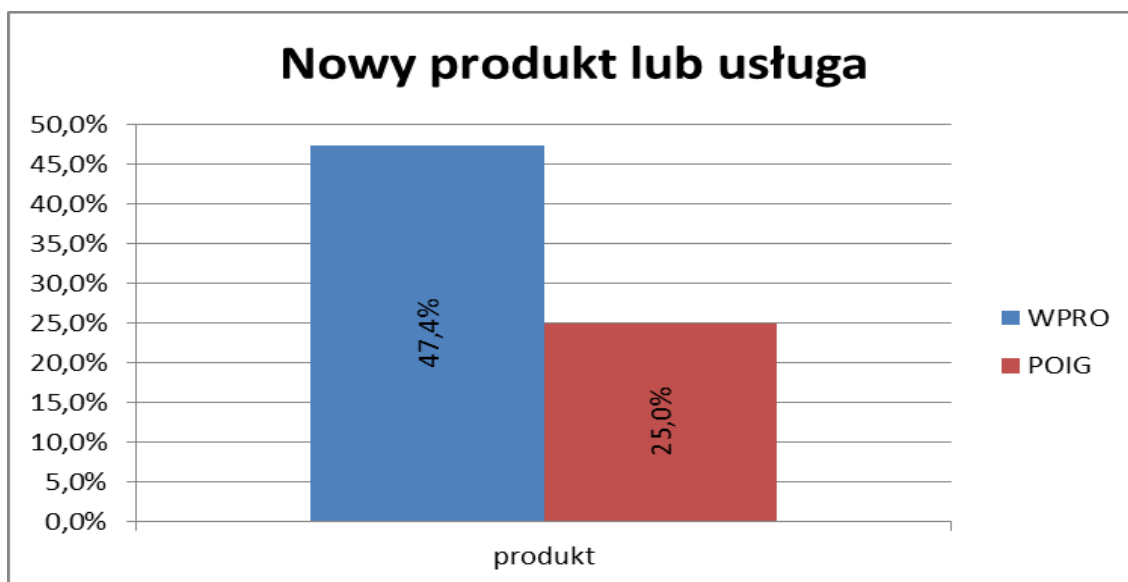
Wykres nr 60 obrazuje jaki wpływ na ceny miało skorzystanie z pomocy unijnej. W programie POIG statystycznie istotnie więcej jest firm, w których ceny pozostały bez zmian niż w programie WRPO ($p=0,0423$).



Wykres nr 60. Ceny a programy unijne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

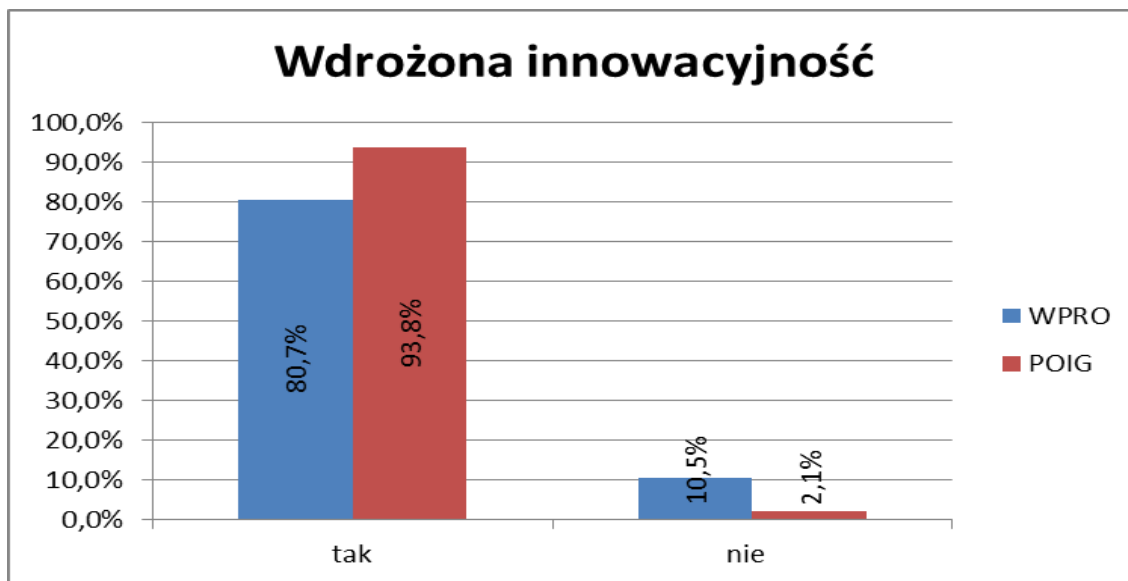
Dokonując porównania wprowadzenia nowych produktów czy usług w badanych przedsiębiorstwach należy stwierdzić, iż w Wielkopolskim Regionalnym Programie Operacyjnym statystycznie istotnie jest więcej firm, w których pojawił się nowy produkt lub usługa niż w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka ($p=0,0091$). Poniższy wykres obrazuje te dane.



Wykres nr 61. Nowy produkt, usługa a programy unijne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Biorąc pod uwagę za kryterium wdrożoną innowacyjność, w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka statystycznie istotnie więcej jest firm, w których wprowadzono innowacyjność niż w Wielkopolskim Regionalnym Programie Operacyjnym ($p=0,0475$). Z kolei w programie WPRO jest statystycznie istotnie więcej firm, w których nie wdrożono innowacyjności niż w programie POIG ($p=0,0420$). Dane przedstawia wykres nr 62.

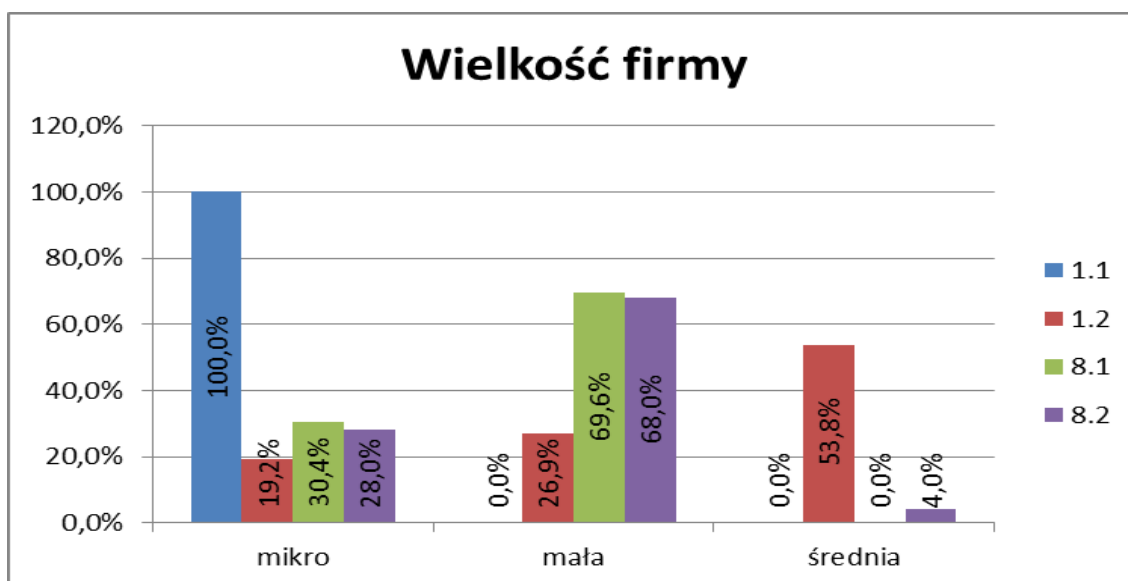


Wykres nr 62. Innowacyjność a programy unijne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

3.5.2. Wnioski z badań przeprowadzonych na podstawie kryterium: działanie w ramach programów unijnych

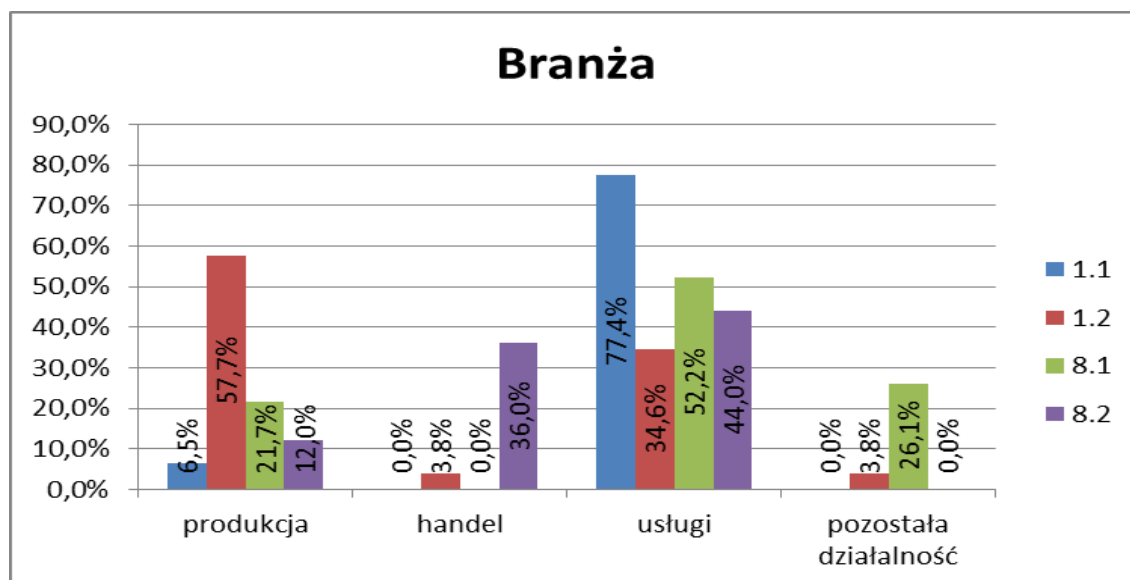
Z działania 1.1 skorzystało statystycznie istotnie najwięcej firm mikro ($p < 0,0001$), z działania 8.1 najwięcej firm małych ($p = 0,0003$), natomiast w ramach działania 8.2 najwięcej firm średnich ($p < 0,0001$). Istnieje silna statystyczna zależność pomiędzy wielkością firmy a działaniem ($p < 0,0001$, $C(\text{kor}) = 0,803$). Informacje te zostały przedstawione na wykresie nr 63.



Wykres nr 63. Wielkość firmy a działanie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

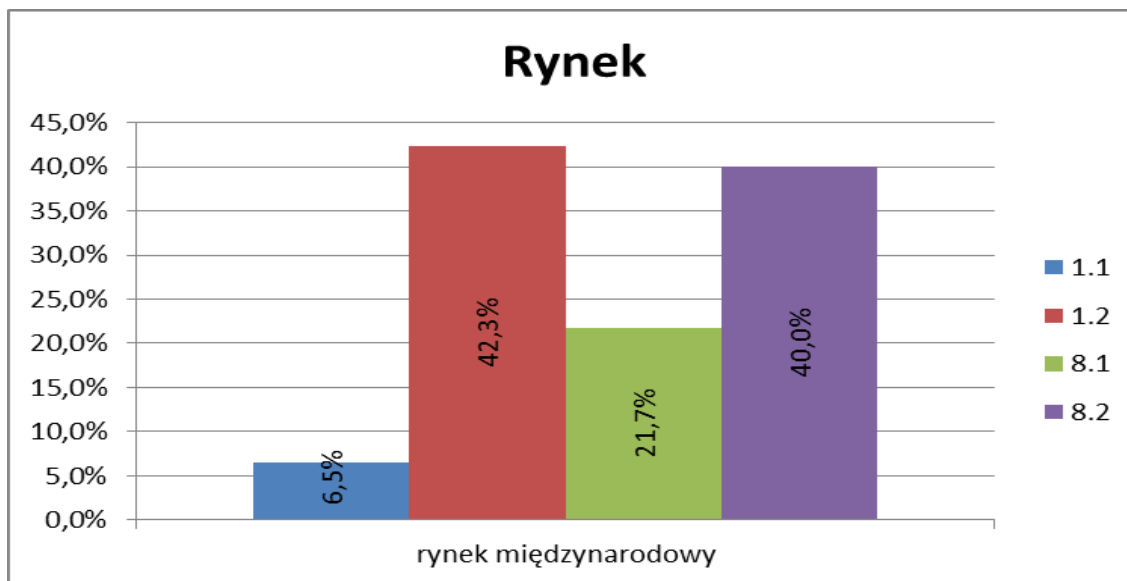
Z działania 1.2 skorzystało statystycznie istotnie najwięcej firm z branży produkcja ($p < 0,0001$), z działania 8.2 z branży handel ($p = 0,0002$), w ramach działania 1.1 z branży usługi ($p = 0,0045$), a z działania 8.1 z branży inna działalność ($p = 0,0147$). Istnieje silna statystyczna zależność pomiędzy branżą a działaniem ($p < 0,0001$, $C(kor) = 0,726$). Informacje przedstawia poniższy wykres.



Wykres nr 64. Branża a działanie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

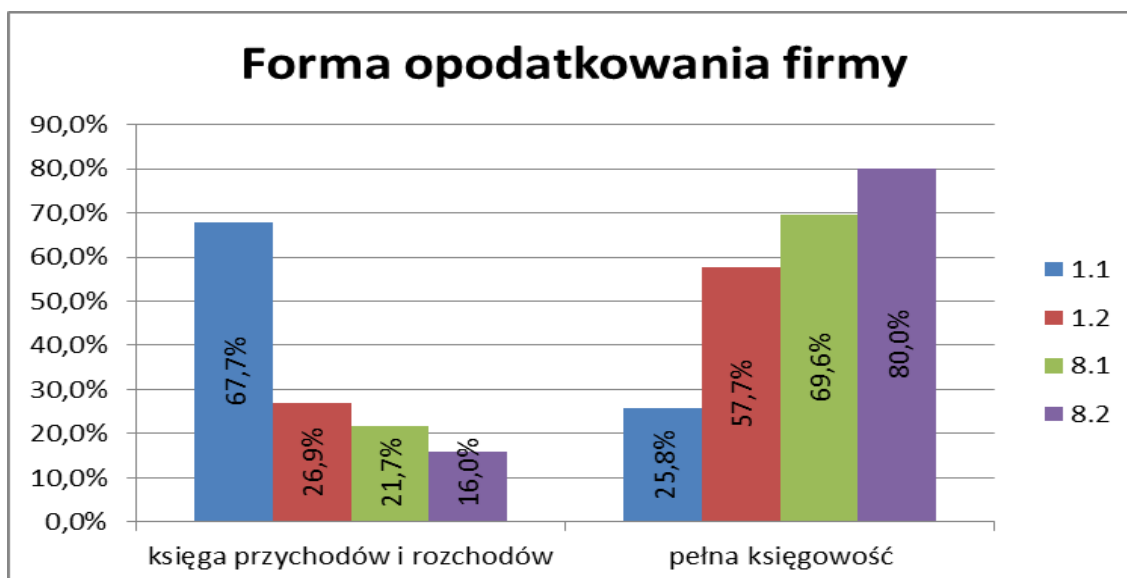
Z działania 1.2 skorzystało statystycznie istotnie najwięcej firm działających na rynku międzynarodowym ($p = 0,0038$). Istnieje średnia statystyczna zależność pomiędzy rynkiem a działaniem ($p = 0,0151$, $C(kor) = 0,467$). Informacje na temat relacji działanie – rynek prezentuje wykres nr 65.



Wykres nr 65. Rynek a działanie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

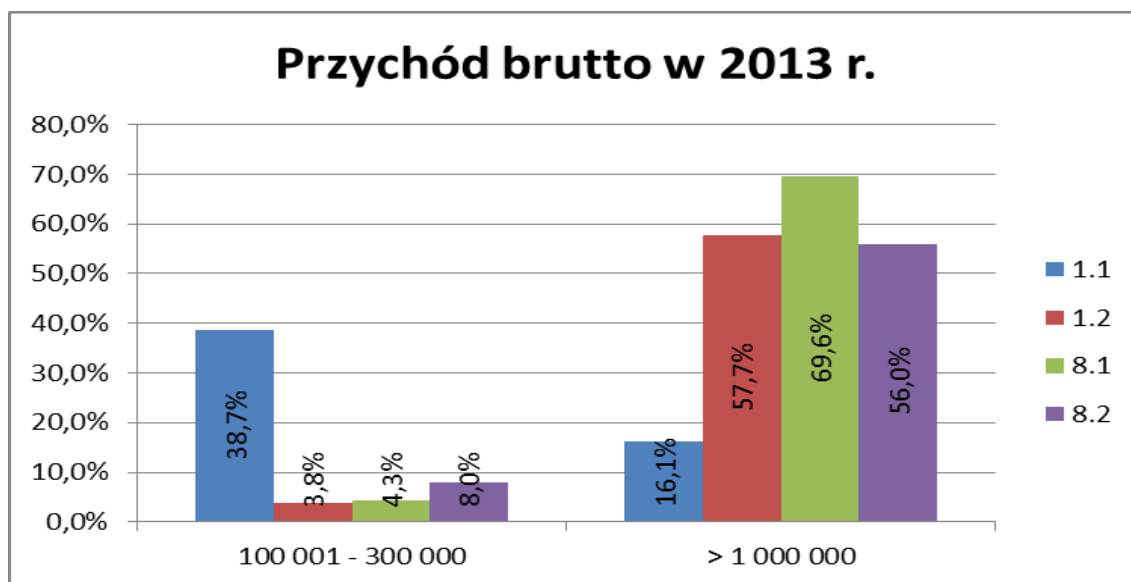
Z działania 1.1 skorzystało statystycznie istotnie najwięcej firm z formą opodatkowania w ramach księgi przychodów i rozchodów ($p < 0,0001$), natomiast z działania 8.2 z formą opodatkowania pełna księgowość ($p < 0,0001$). Istnieje średnia statystyczna zależność pomiędzy formą opodatkowania a działaniem ($p = 0,0007$, $C(\text{kor}) = 0,535$). Dane zawarte zostały na wykresie nr 66.



Wykres nr 66. Forma opodatkowania a działanie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

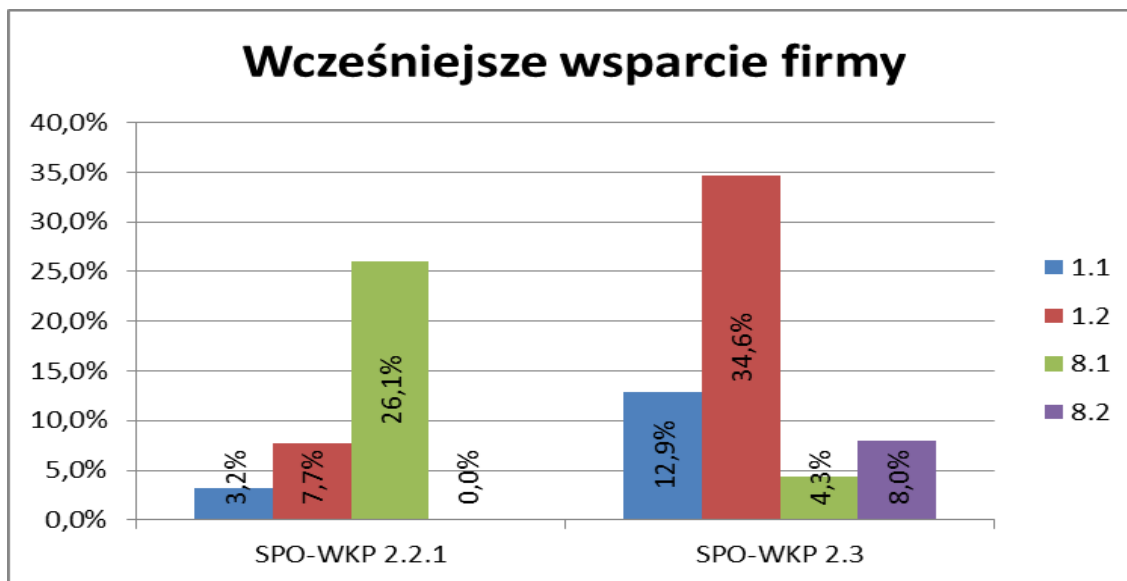
Biorąc pod uwagę relację działanie – przychód, z działania 1.1 skorzystało statystycznie istotnie najwięcej firm w 2013 r. z przychodem brutto wynoszącym 100-300 tys. ($p < 0,0001$). Z działania 8.1 skorzystało statystycznie istotnie najwięcej firm z przychodem brutto > 1000000 ($p = 0,0001$). Istnieje średnia statystyczna zależność pomiędzy przychodem brutto w 2013 r. a działaniem ($p = 0,0003$, $C(kor) = 0,596$). Informacje przedstawia poniższy wykres.



Wykres nr 67. Przychód brutto a działanie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

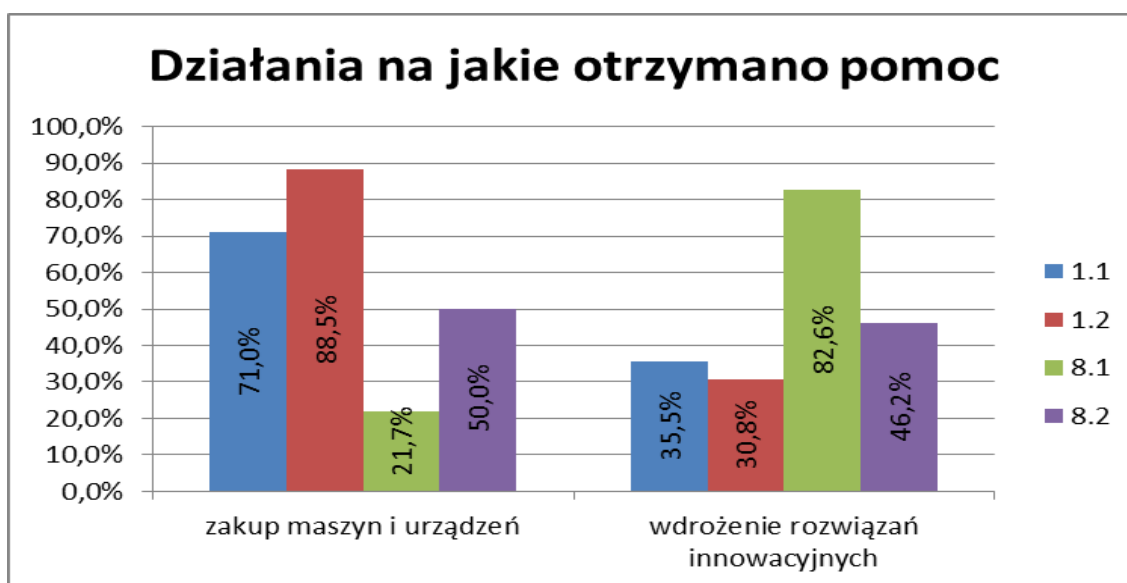
Z działania 8.1 skorzystało statystycznie istotnie najwięcej firm, które wcześniej skorzystały ze wsparcia w ramach SPO-WKP 2.2.1 ($p = 0,0184$). Z działania 1.2 skorzystało statystycznie istotnie najwięcej firm, które wcześniej skorzystały ze wsparcia SPO-WKP 2.3 ($p = 0,0064$). Istnieje średnia statystyczna zależność pomiędzy wcześniejszy wsparciem a działaniem ($p = 0,0068$, $C(kor) = 0,542$). Na wykresie nr 68 zobrazowano te wielkości.



Wykres nr 68. Wcześniejsze wsparcie a działanie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Statystycznie istotnie najwięcej firm skorzystało z działania 1.2., w ramach którego otrzymały pomoc na zakup maszyn i urządzeń ($p < 0,0001$). Z działania 8.1 skorzystało natomiast statystycznie istotnie najwięcej podmiotów, które otrzymały pomoc na wdrożenie rozwiązań innowacyjnych ($p = 0,0002$). Istnieje średnia statystyczna zależność pomiędzy przeznaczeniem pomocy a działaniem ($p = 0,0005$, $C(\text{kor}) = 0,487$). Dane zawarto na poniższym wykresie.



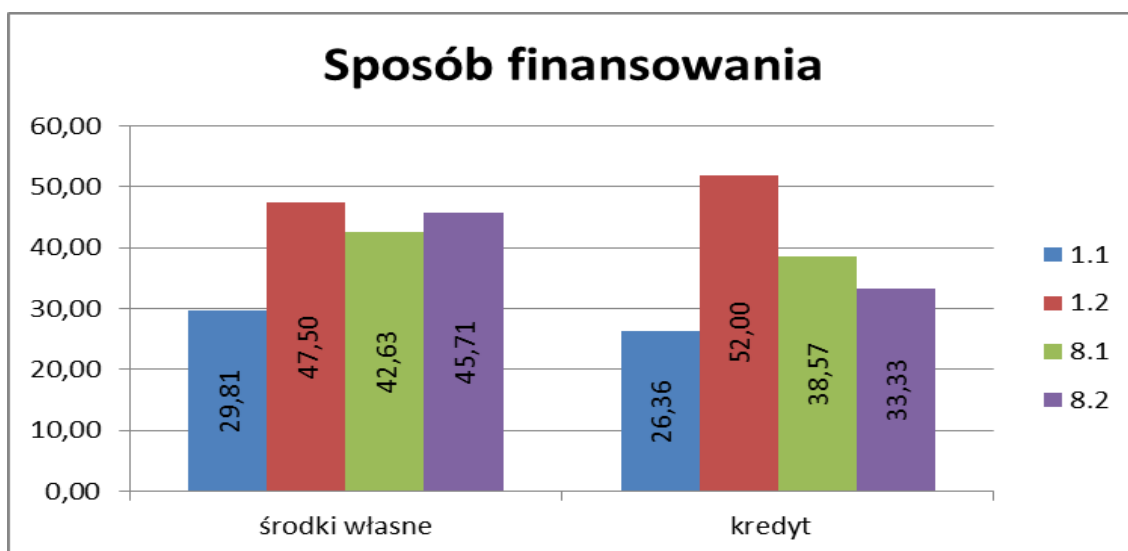
Wykres nr 69. Działania na jakie otrzymano wsparcie a działanie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

W działaniu 8.2 statystycznie istotnie występuje więcej środków własnych niż kredytów w sposobie finansowania ($p=0,0369$). Występują statystycznie istotne różnice w wartościach średnich środków własnych pomiędzy działaniami ($p=0,0412$). Różnice te występują pomiędzy działaniami 1.1 – 1.2 ($p=0,0159$) oraz 1.1 – 8.2 ($p=0,0189$).

Występują także statystycznie istotne różnice w wartościach średnich kredytów pomiędzy działaniami ($p=0,0300$). Różnice te występują pomiędzy działaniami 1.1 – 1.2 ($p=0,0189$).

Informacje przedstawiono na wykresie nr 70.



Wykres nr 70. Sposób finansowania a działanie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.



Wykres nr 71. Korzyści ze wsparcia a działanie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych

Z działania 1.2 skorzystało statystycznie istotnie najwięcej firm, które utworzyły nowe miejsca pracy ($p=0,0054$) oraz zwiększyły zdolności produkcyjne ($p=0,0058$).

Z działania 8.1 skorzystało statystycznie istotnie najwięcej firm, które stały się bardziej znane na rynku ($p=0,0016$) oraz wdrożyły innowacje ($p=0,0054$). Występują statystycznie istotnie różnice we wzroście zatrudnienia w roku bazowym pomiędzy działaniami ($p<0,0001$). Różnice te występują pomiędzy działaniami:

1.1 – 1.2 ($p=0,0002$),

8.1 – 1.2 ($p=0,0004$),

8.2 – 1.2 ($p=0,0016$).

Występują także statystycznie istotnie różnice we wzroście zatrudnienia w roku I pomiędzy działaniami ($p=0,0008$). Różnice te występują pomiędzy działaniami:

1.1 – 1.2 ($p=0,0011$),

8.1 – 1.2 ($p=0,0105$),

8.2 – 1.2 ($p=0,0124$).

W roku II występują statystycznie istotnie różnice we wzroście zatrudnienia pomiędzy działaniami ($p=0,0140$). Różnice te występują pomiędzy działaniami 1.1 – 1.2 ($p=0,0127$).

W roku III natomiast występują statystycznie istotnie różnice we wzroście zatrudnienia pomiędzy działaniami ($p=0,0082$). Różnice te występują pomiędzy działaniami 1.1 – 1.2 ($p=0,0077$) oraz 8.2 – 1.2 ($p=0,0368$).

Występują także statystycznie istotne różnice we wzroście zatrudnienia w działaniu 1.1 ($p<0,0001$). Różnice te występują pomiędzy okresami:

rok przed – rok I ($p=0,0003$),

rok przed – rok II ($p<0,0001$),

rok przed – rok III ($p<0,0001$),

rok bazowy – rok II ($p=0,0005$),

rok bazowy – rok III ($p<0,0001$),

rok I – rok III ($p=0,0056$).

W działaniu 1.2 występują statystycznie istotne różnice we wzroście zatrudnienia ($p=0,0343$).

Różnice te występują pomiędzy okresami rok przed – rok III ($p=0,0201$).

W działaniu 8.1. występują statystycznie istotne różnice we wzroście zatrudnienia ($p<0,0001$).

Różnice te występują pomiędzy okresami:

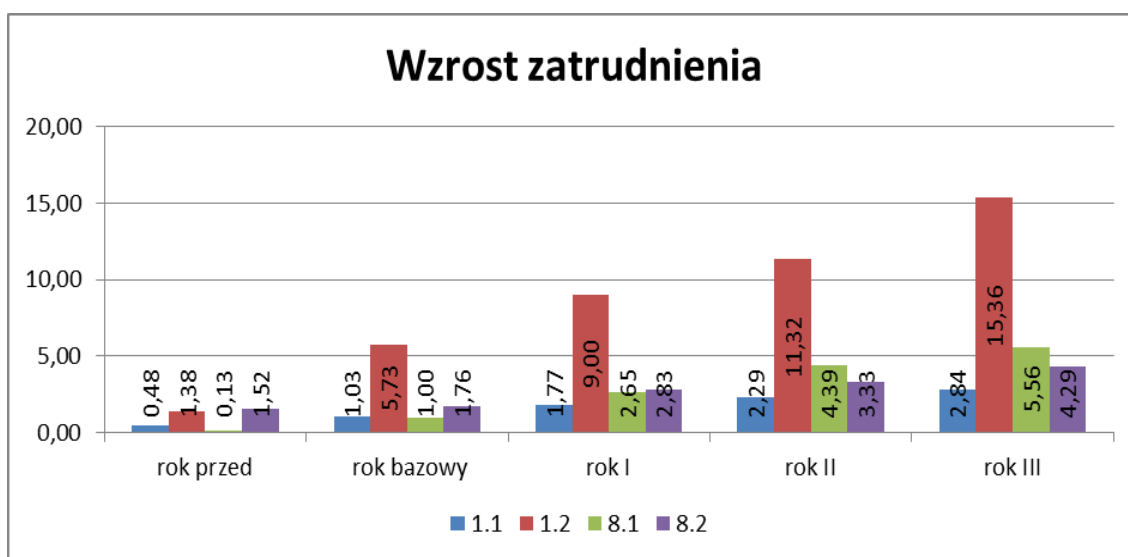
rok przed – rok II ($p=0,0021$),

rok przed – rok III ($p=0,0001$),

rok bazowy – rok II ($p=0,0240$),

rok bazowy – rok III ($p=0,0009$).

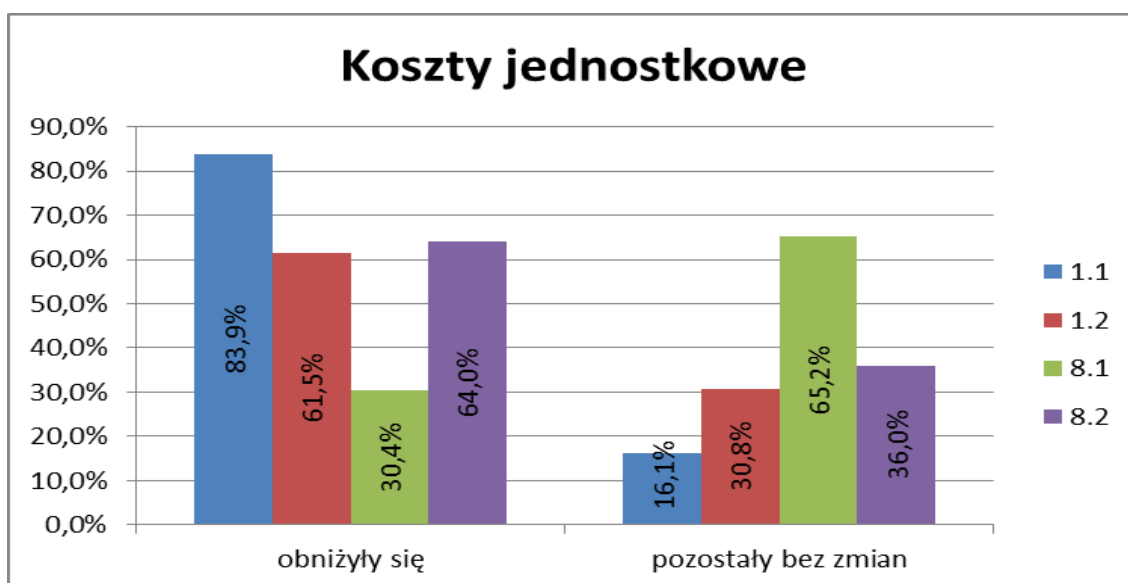
Powyższe dane zaprezentowano na wykresie nr 72.



Wykres nr 72. Wzrost zatrudnienia a działanie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

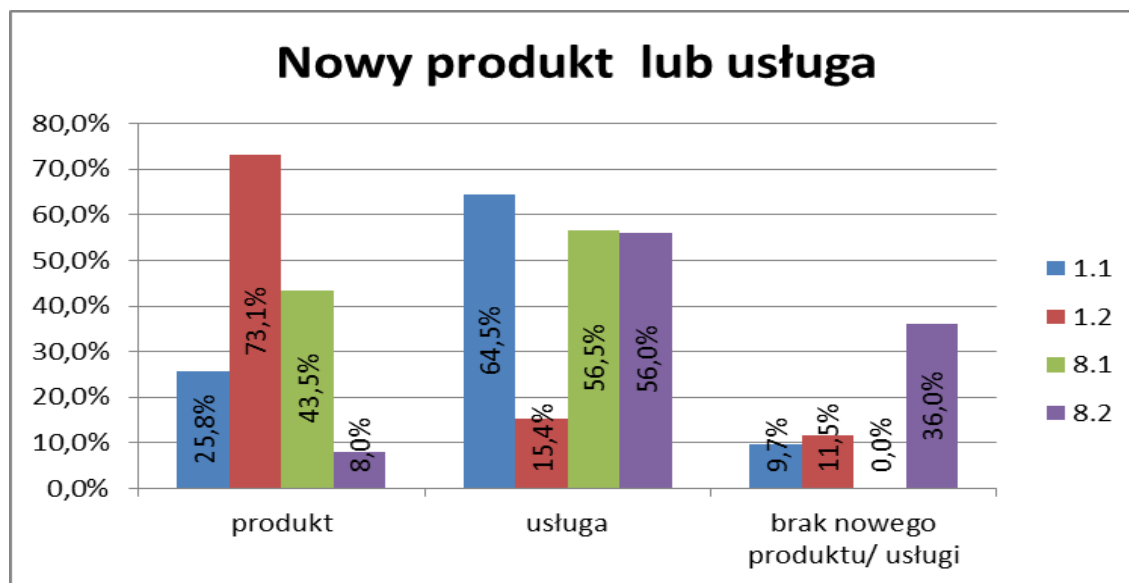
Biorąc pod uwagę relację działanie-koszty jednostkowe, z działania 1.1 skorzystało statystycznie istotnie najwięcej firm, w których obniżyły się koszty jednostkowe ($p=0,0003$), a z działania 8.1 skorzystało statystycznie istotnie najwięcej firm, w których koszty jednostkowe pozostały bez zmian ($p=0,0011$). Istnieje średnia statystyczna zależność pomiędzy kosztami jednostkowymi a działaniem ($p=0,0038$, $C(kor)=0,468$). Dane zobrazowano na poniższym wykresie.



Wykres nr 73. Koszty jednostkowe a działanie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

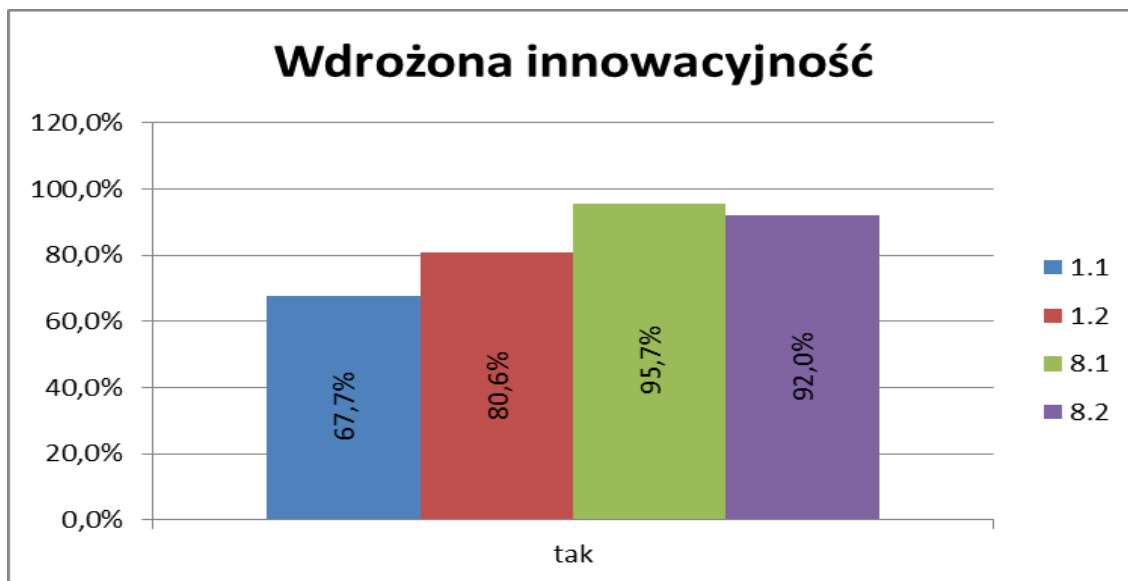
Z działania 1.2 skorzystało statystycznie istotnie najwięcej firm, w których wprowadzono nowy produkt ($p < 0,0001$). Z działania 1.1 skorzystało statystycznie istotnie najwięcej firm, w których wprowadzono nową usługę ($p = 0,0003$), natomiast z działania 8.2, najwięcej podmiotów, w których nie wprowadzono nowego produktu/usługi ($p = 0,0129$). Istnieje średnia statystyczna zależność pomiędzy nowym produktem, usługą a działaniem ($p < 0,0001$, $C(kor) = 0,603$). Wykres nr 74 przedstawia te dane.



Wykres nr 74. Nowy produkt, usługa a działanie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

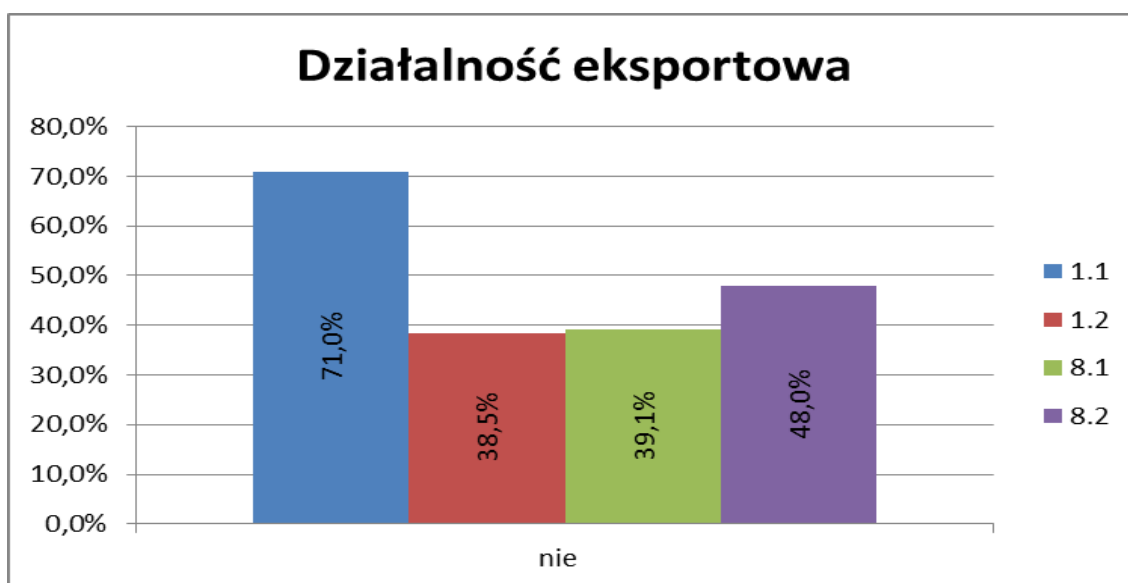
Z działania 8.1 skorzystało statystycznie istotnie najwięcej firm, w których wdrożono innowacyjność ($p = 0,0006$). Istnieje średnia statystyczna zależność pomiędzy wdrożeniem innowacyjności a działaniem ($p = 0,0156$, $C(kor) = 0,428$). Poniższy wykres obrazuje te informacje.



Wykres nr 75. Wdrożona innowacyjność a działanie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Z działania 1.1 skorzystało statystycznie istotnie najwięcej firm, w których nie rozpoczęto działalności eksportowej ($p=0,0360$). Na wykresie nr 76 przedstawiono te dane.

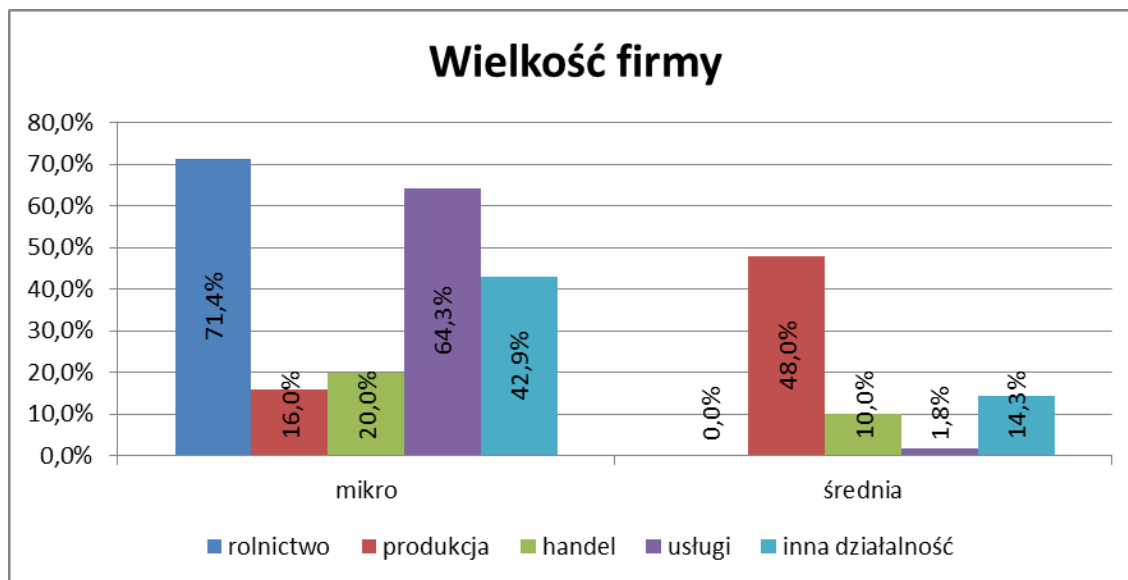


Wykres nr 76. działalność eksportowa a działanie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

3.5.3. Wnioski z badań przeprowadzonych na podstawie kryterium: branża

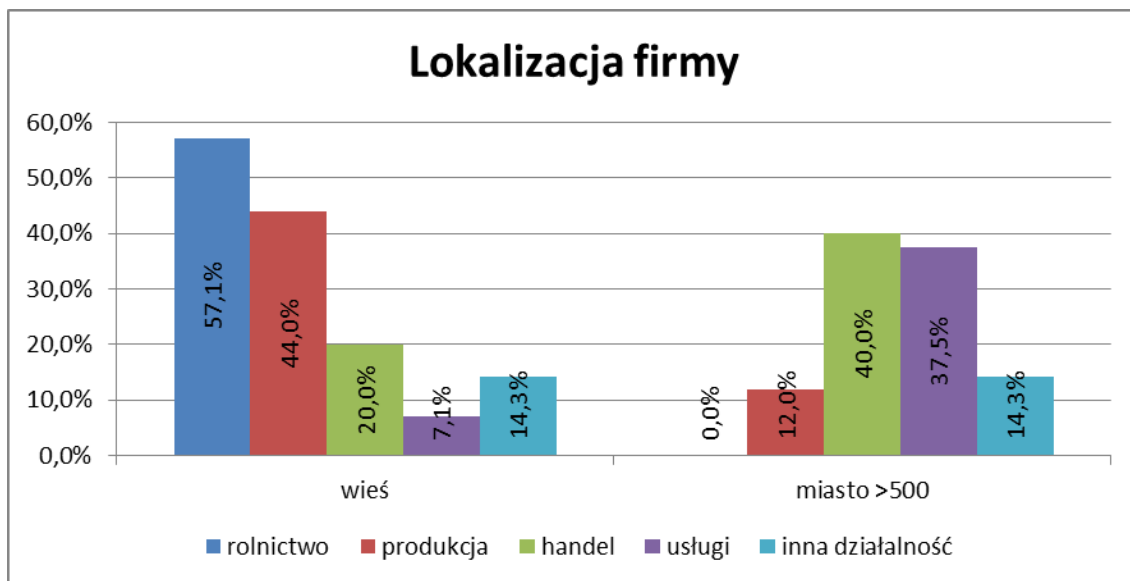
W branży rolnictwo statystycznie istotnie najczęściej funkcjonuje firm mikro ($p < 0,0001$), natomiast w branży produkcja najczęściej firm średnich ($p < 0,0001$). Istnieje średnia statystyczna zależność między wielkością firmy a branżą ($p < 0,0001$, $C(kor) = 0,621$). Zależności te zaprezentowani na poniższym wykresie.



Wykres nr 77. Wielkość firmy a branża

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

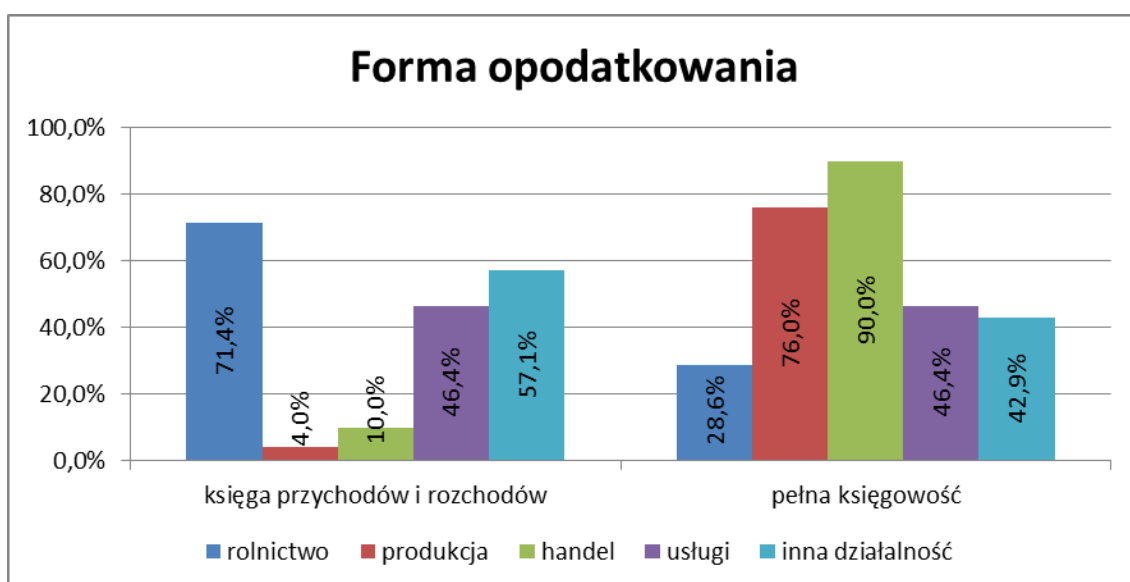
W branży rolnictwo statystycznie istotnie najczęściej występuje firm o lokalizacji wieś ($p = 0,0005$), natomiast w branży handel najczęściej o lokalizacji miasto > 500 ($p = 0,0415$). Istnieje średnia statystyczna zależność między lokalizacją firmy a branżą ($p = 0,0252$, $C(kor) = 0,574$). Wykres nr 78 obrazuje te informacje.



Wykres nr 78. Lokalizacja firmy a branża

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

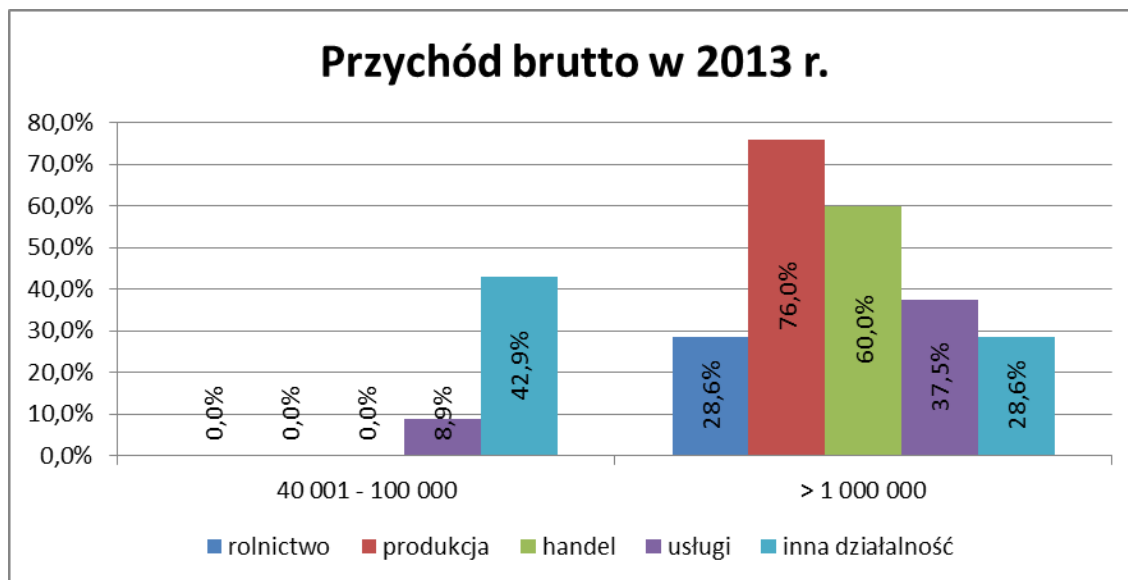
Statystycznie istotnie najczęściej firm funkcjonuje w branży rolnictwo z formą opodatkowania w postaci księgi przychodów i rozchodów ($p < 0,0001$). Z kolei pełna księgowość ($p = 0,0415$) dominuje w handlu. Istnieje średnia statystyczna zależność między formą opodatkowania a branżą ($p = 0,0091$, $C(\text{kor}) = 0,510$). Zależności te zaprezentowano na wykresie nr 79.



Wykres nr 79. Forma opodatkowania a branża

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

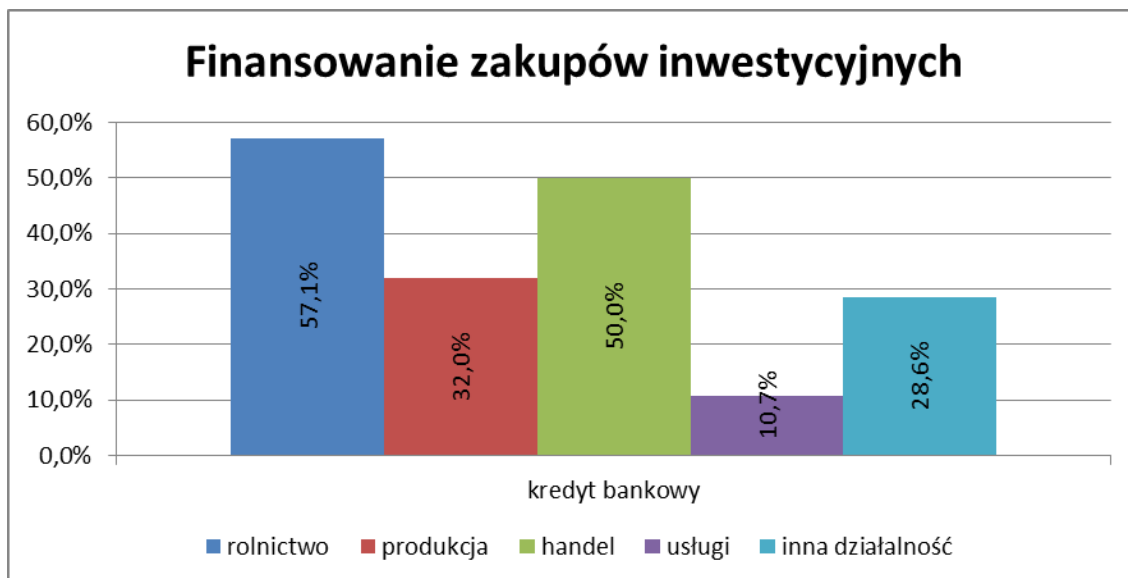
W branży inna działalność statystycznie istotnie najczęściej firm istnieje z przychodem brutto w 2013 r. w przedziale 40-100 tys. ($p=0,0268$), natomiast w branży produkcja z przychodem brutto w 2013 r. >1000000 ($p=0,0415$). Istnieje średnia statystyczna zależność między przychodem brutto w 2013 r. a branżą ($p=0,0037$, $C(kor)=0,586$). Relacje te przedstawia poniższy wykres.



Wykres nr 80. Przychód brutto a branża

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

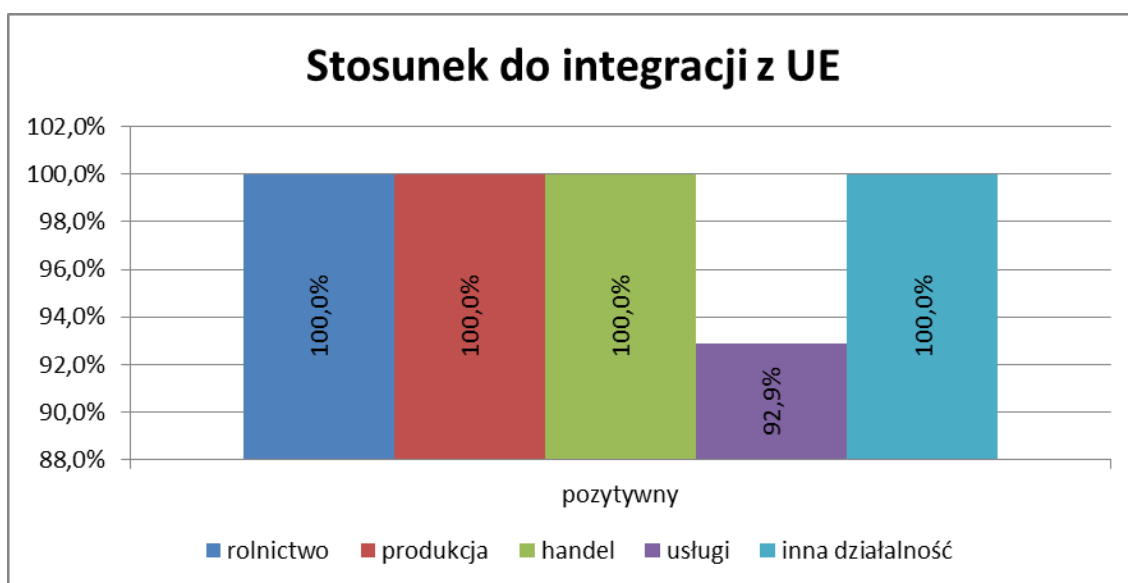
Statystycznie istotnie najczęściej firm finansuje zakupy inwestycyjne z kredytu bankowego ($p=0,0119$) w branży rolnictwo. Istnieje średnia statystyczna zależność między finansowaniem zakupów inwestycyjnych a branżą ($p=0,0282$, $C(kor)=0,545$). Finansowanie zakupów a branża zobrazowano na poniższym wykresie.



Wykres nr 81. Finansowanie zakupów a branża

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Statystycznie istotnie najmniej podmiotów z pozytywnym stosunkiem do integracji z Unią Europejską ($p=0,0396$) działa w branży usługi. Poniższy wykres prezentuje te dane.

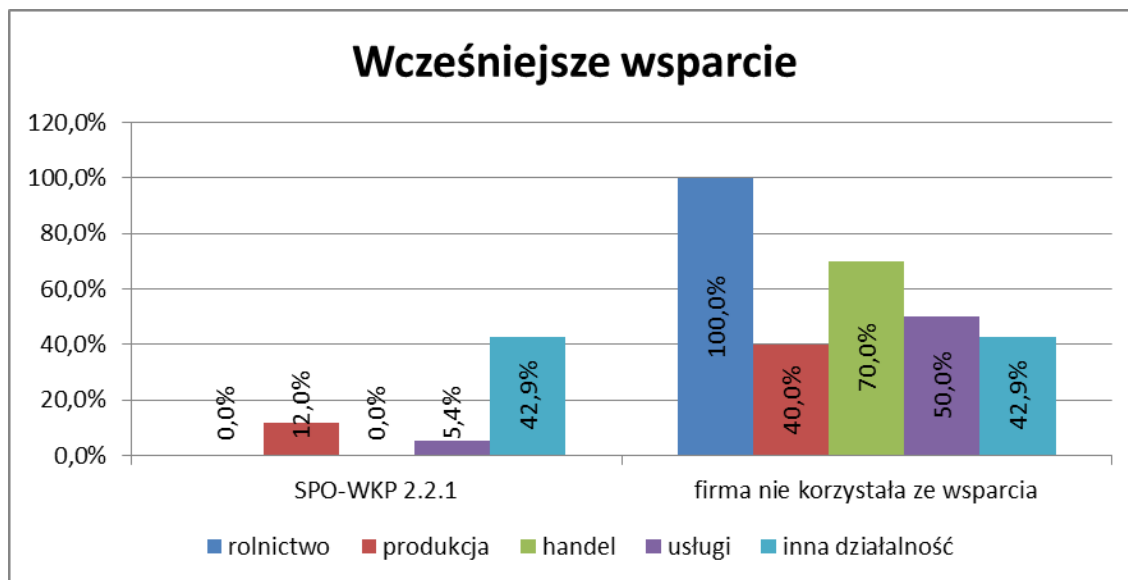


Wykres nr 82. Stosunek do integracji z UE a branża

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

W branży inna działalność statystycznie istotnie najwięcej jest firm, które wcześniej korzystały ze wsparcia SPO-WKP 2.2.1 ($p=0,0261$). Z kolei w branży rolnictwo statystycznie

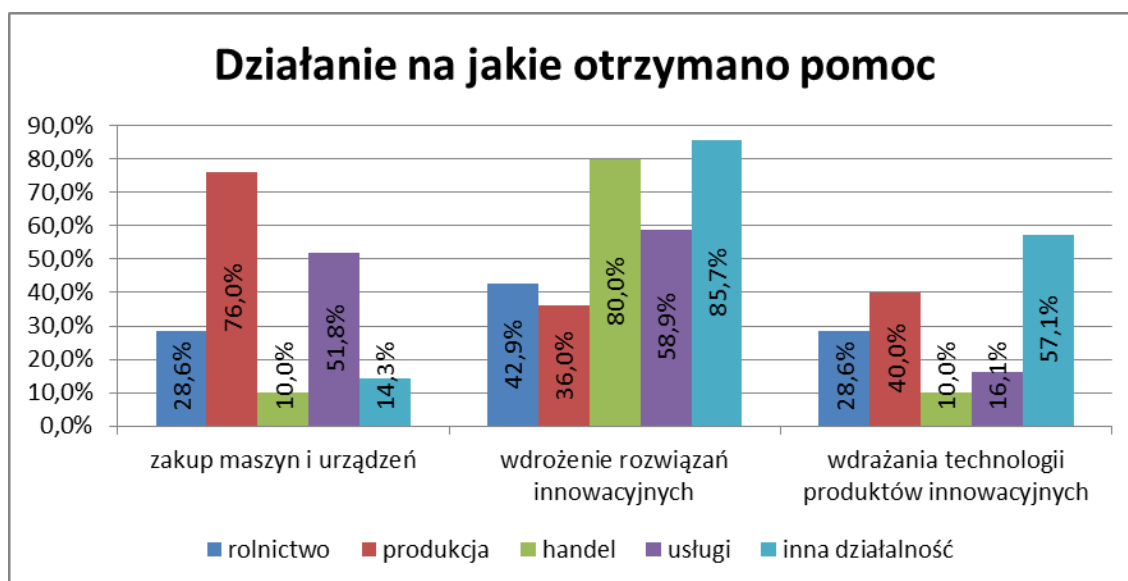
istotnie najczęściej funkcjonuje przedsiębiorstw, które wcześniej nie korzystały ze wsparcia unijnego ($p=0,0136$). Wykres nr 83 przedstawia te informacje.



Wykres nr 83. Wcześniejsze wsparcie a branża

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

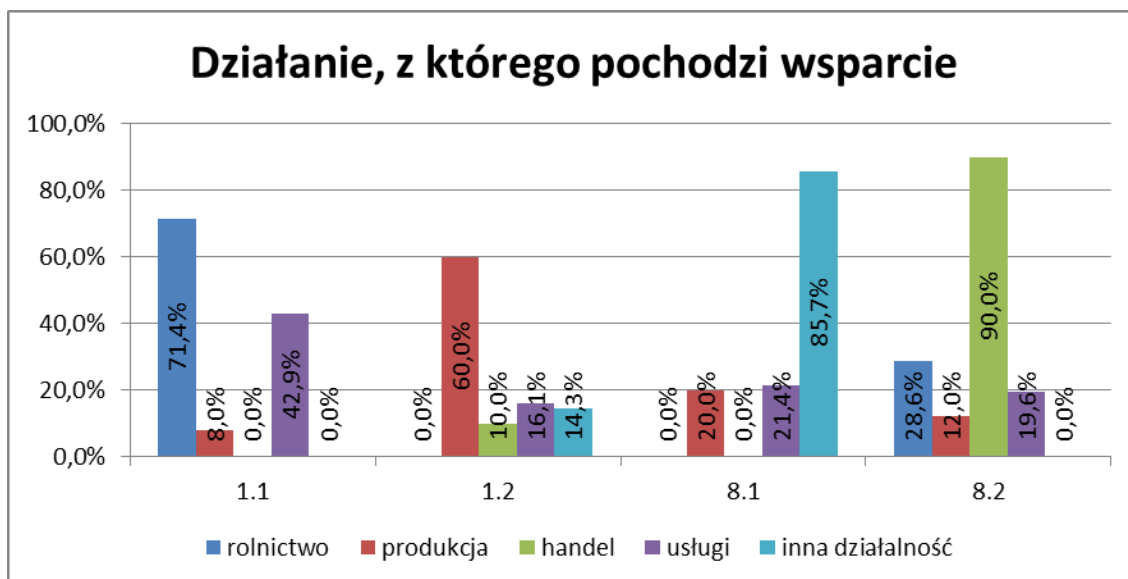
Pomoc na zakup maszyn i urządzeń ($p<0,0001$) statystycznie istotnie najczęściej firm zyskało w ramach branży produkcja. Natomiast pomoc na wdrożenie rozwiązań innowacyjnych ($p=0,0188$) oraz na wdrażanie technologii produktów innowacyjnych ($p=0,0295$), statystycznie istotnie najczęściej firm otrzymało ją prowadząc inną działalność.



Wykres nr 84. Działania na jakie otrzymano pomoc a branża

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

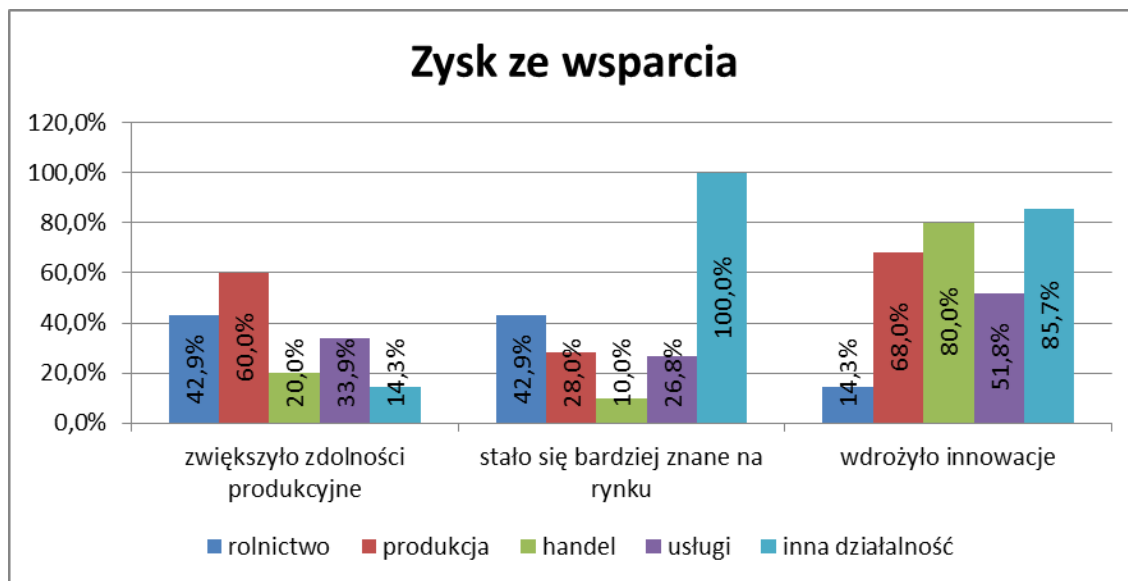
W branży produkcja statystycznie istotnie najczęściej funkcjonuje podmiotów, które otrzymały pomoc na zakup maszyn i urządzeń ($p < 0,0001$), a w branży inna działalność na wdrożenie rozwiązań innowacyjnych ($p = 0,0188$) oraz na wdrażanie technologii produktów innowacyjnych ($p = 0,0295$). W branży rolnictwo statystycznie istotnie najczęściej firm, które otrzymały wsparcie z działania 1.1 ($p < 0,0001$). Biorąc pod uwagę działanie 1.2 ($p < 0,0001$) statystycznie istotnie najczęściej przedsiębiorstw otrzymało wsparcie w branży produkcja. W branży inna działalność statystycznie istotnie najczęściej firm zyskało wsparcie z działania 8.1 ($p < 0,0001$), natomiast w handlu wsparcie z działania 8.2 ($p < 0,0001$). Istnieje silna statystyczna zależność między działaniem a branżą ($p < 0,0001$, $C(kor) = 0,726$). Relacje działanie, z którego pochodzi wsparcie a branża prezentuje wykres nr 85.



Wykres nr 85. Działanie z którego pochodzi wsparcie a branża

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

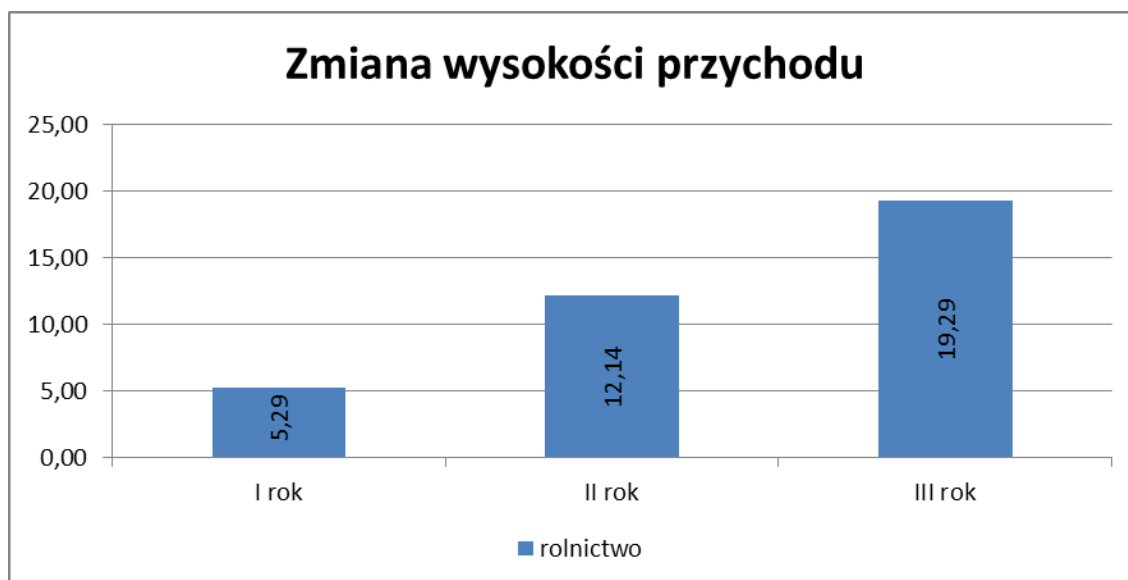
W branży produkcja statystycznie istotnie najczęściej funkcjonuje firm, które zwiększyły zdolności produkcyjne ($p = 0,0361$), natomiast w branży inna działalność statystycznie istotnie najczęściej działa podmiotów, które stały się bardziej znane na rynku ($p < 0,0001$) oraz wdrożyły innowacje ($p = 0,0028$). Istnieje średnia statystyczna zależność między zyskami ze wsparcia a branżą ($p < 0,0001$, $C(kor) = 0,530$). Poniższy wykres prezentuje te informacje.



Wykres nr 86. Zysk a branża

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Występują także statystycznie istotne różnice w wysokości przychodu w branży rolnictwo ($p=0,0028$). Różnice te występują pomiędzy okresami: I rok – III rok ($p=0,0020$). Relacje przychód a branża przedstawia wykres nr 87.



Wykres nr 87. Zmiana wysokości przychodu a branża

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

We wzroście zatrudnienia w roku bazowym pomiędzy branżami ($p=0,0013$) występują statystycznie istotne różnice. Istnieją one pomiędzy branżami produkcja – usługi ($p=0,0011$).

W roku I pomiędzy branżami występują statystycznie istotne różnice we wzroście zatrudnienia w (p=0,0037). Różnice te występują pomiędzy branżami produkcja – usługi (p=0,0018). W roku II pomiędzy branżami (p=0,0362) występują statystycznie istotne różnice we wzroście zatrudnienia pomiędzy produkcją a usługami (p=0,0216). Statystycznie istotne różnice występują także we wzroście zatrudnienia w roku III pomiędzy branżami (p=0,0469) produkcja – usługi (p=0,0330). Występują również statystycznie istotne różnice we wzroście zatrudnienia w branży rolnictwo (p=0,0002), które istniały pomiędzy okresami:

rok przed – rok I (p=0,0142),

rok przed – rok II (p=0,0013),

rok przed – rok III (p=0,0006),

rok bazowy – rok III (p=0,0302).

Z kolei branży produkcja (p=0,0490) występują statystycznie istotne różnice we wzroście zatrudnienia pomiędzy okresami rok przed – rok III (p=0,0411).

W branży usługi (p<0,0001) występują także statystycznie istotne różnice we wzroście zatrudnienia pomiędzy okresami:

rok przed – rok II (p=0,0072),

rok przed – rok III (p<0,0001),

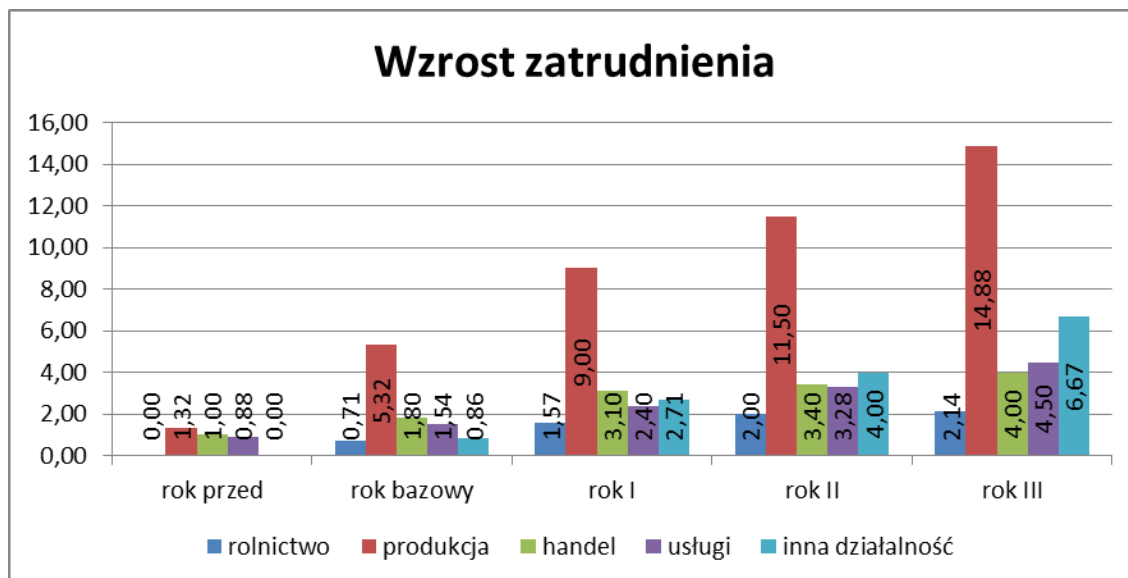
rok bazowy – rok III (p=0,0004),

rok I – rok III (p=0,0291).

Z kolei w branży inna działalność (p=0,0020) występują statystycznie istotne różnice we wzroście zatrudnienia pomiędzy okresami:

rok przed – rok III (p=0,0020),

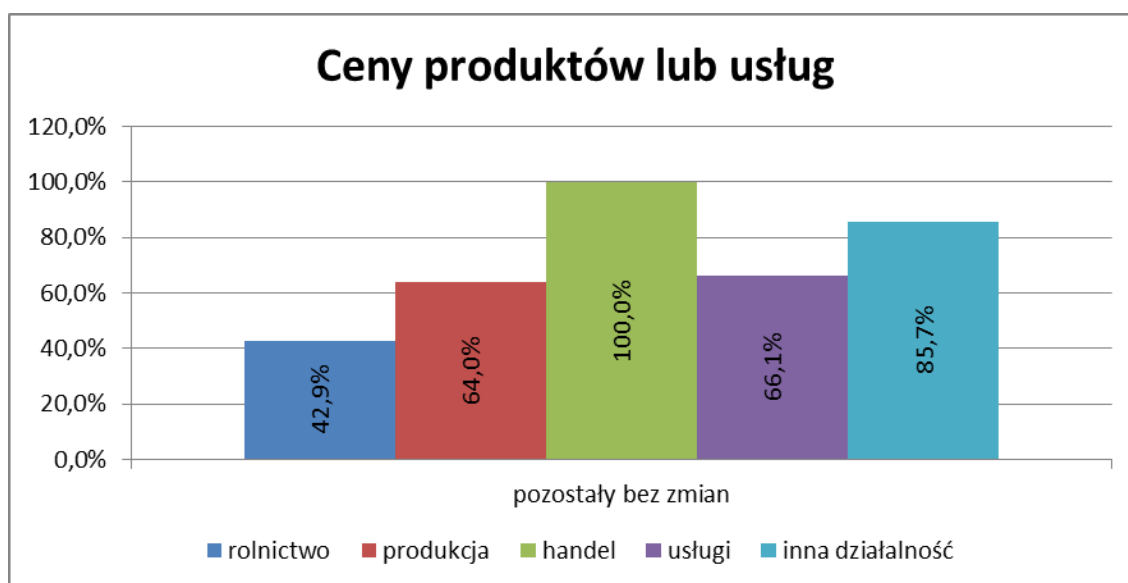
rok bazowy – rok III (p=0,0060). Poniższy wykres zawiera te informacje.



Wykres nr 88. Zatrudnienie a branża

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

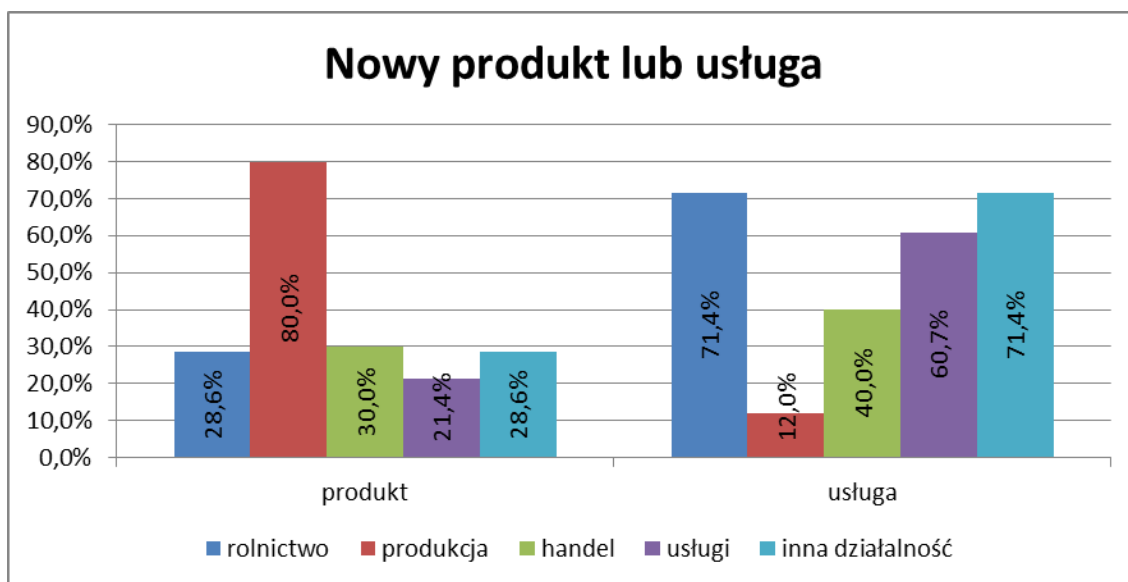
W branży handel statystycznie istotnie najczęściej jest firm, w których ceny produktów lub usług pozostały bez zmian ($p=0,0314$). Istnieje średnia statystyczna zależność między cenami produktów lub usług a branżą ($p=0,0413$, $C(kor)=0,426$). Na wykresie nr 89 zaprezentowano te zależności.



Wykres nr 89. Ceny produktów, usług a branża

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

W branży produkcja statystycznie istotnie najczęściej funkcjonuje podmiotów, w których wprowadzono nowy produkt ($p < 0,0001$), a w branży rolnictwo i inna działalność, w których wprowadzono nową usługę ($p < 0,0001$). Istnieje średnia statystyczna zależność między wprowadzeniem nowego produktu lub usługi a branżą ($p = 0,0001$, $C(kor) = 0,563$). Poniższy wykres przedstawia te dane.



Wykres nr 90. Nowy produkt, usługa a branża

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Analiza teoretyczna wsparta badaniami empirycznymi w obszarze województwa wielkopolskiego potwierdza wcześniej wysuniętą hipotezę. Fundusze Unii Europejskiej oddziałując na mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa ustabilizowały cykl koniunkturalny a tym samym gospodarkę województwa wielkopolskiego w II okresie programowania 2007-2013. Fundusze Unii Europejskiej wywierają bowiem korzystny wpływ na rozwój gospodarczy województwa wielkopolskiego. Bezpośrednie wsparcie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw środkami finansowymi wynikającymi z realizacji projektów, przyczyniło się do poprawy ich wyników finansowych. Rozwój przedsiębiorstw wskutek wsparcia z funduszy unijnych zwiększa dochody podatkowe samorządów. Budżety lokalne poprzez udział w podatku dochodowym płaconym przez nowo zatrudnionych pracowników, najbardziej są w stanie te zmiany odczuć. Kolejnym, pozytywnym przykładem jest wzrost podatku od nieruchomości wraz z rozbudową wspartych MSP czy udział w podatku dochodowym od przedsiębiorstw. Dzięki powstaniu nowych miejsc pracy bezrobotni trafiają na rynek pracy, zmniejszając w ten sposób koszty opieki społecznej.

W pracy została potwierdzona także druga hipoteza, obszary przeznaczania środków w ramach Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego oraz Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka miały nierównomierny wpływ na poszczególne rynki lokalne w województwie wielkopolskim w latach 2007-2013. Fundusze unijne zapoczątkowały proces rozwiązywania problemów rozwoju regionalnego, który powinien być kontynuowany. Konieczna jest jednak intensyfikacja środków prowadzących do unowocześnienia jej potencjału w procesie gospodarki opartej na wiedzy. Należy również stworzyć warunki, które umożliwią finansowe wsparcie współpracy mikro, małych i średnich firm z nauką.

Należy pamiętać o interwencji państwa w kwestie związane z wykorzystywaniem środków Unii Europejskiej. Istotnym wydaje się uwzględnienie w nowej perspektywie finansowej 2014-2020 walorów czy przewag danego regionu, w tym województwa wielkopolskiego, a nie skupianie się na wyrównywaniu różnic. Na podstawie przeprowadzonej analizy zróżnicowania regionalnego wykorzystania funduszy unijnych można dokonać stwierdzenia, iż w II perspektywie finansowej nie udało się do końca przezwyciężyć zjawisk w zakresie poziomu absorpcji środków MSP z regionów o najwyższym poziomie urbanizacji. Co oznacza, że w regionach o niższym poziomie rozwoju, występuje sytuacja utrwalania, a nawet pogłębiania dotychczasowych dysproporcji rozwoju. W województwie wielkopolskim zdecydowanym liderem pod względem udziału w ogólnej liczbie oraz wartości zawartych umów w ramach WRPO oraz POIG jest miasto Poznań i powiat poznański.

Rozdział 4.

KONCEPCJA METODYKI SYSTEMU WSPIERANIA MIKRO, MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW ORAZ JEGO PROPOZYCJA DLA WOJEWÓDZTWA WIELKOPOLSKIEGO.

4.1. Założenia ogólne wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z funduszy Unii Europejskiej a ich wpływ na gospodarkę.

Podjmując problem stworzenia systemu wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw określono jego składniki oraz zadania. Należało jednak uwzględnić rekomendacje, które pojawiły się już w literaturze przedmiotu. Obowiązujący system administracyjny, który zajmuje się rozdysponowywaniem funduszy Unii Europejskiej powinien koncentrować się przede wszystkim na jakościowych aspektach wydatkowania tych środków oraz w sposób elastyczny dostosowywać się do zmieniających się warunków rynkowych. O. Lissowski zaleca by wziąć pod uwagę indywidualne podejście do technik i instrumentów wspierania uzależnionych od cyklu życia przedsiębiorstw, regionalnej charakterystyki gospodarki i założonych priorytetów rozwoju.⁸¹ Polityka makroekonomiczna według D. Smallbone powinna uwzględniać właściwy poziom stóp procentowych oraz odpowiedni system podatkowy. Prawo gospodarcze powinno być zróżnicowane i uzależnione od rozmiarów firmy. Autor ten zwrócił także uwagę na potrzebę rozwijania ośrodków wspierania biznesu oraz kreowania przedsiębiorczych postaw w społeczeństwie.⁸² B. Piasecki zwrócił z kolei uwagę na potrzebę łączenia polityki wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z selektywnym wyborem form pomocy i instytucji, które ją realizują. Należy przy tym pamiętać, że wsparcie to ma przyczynić się do rozwoju społeczno-gospodarczego sektora MSP, nie zniekształcając działalności podmiotów gospodarczych. Proces ten powinien się rozpocząć od analizy i oceny potrzeb firm oraz czynników, które je determinują.⁸³

Ważnym jest by dokonać także analizy zaleceń dotyczących wspierania przedsiębiorstw biorąc pod uwagę wyniki badań empirycznych. Pierwszym przykładem jest wydany przez

⁸¹ Lissowski O., 1988, *Instrumenty finansowe wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej i w Polsce: wybrane zagadnienia*, wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań, str. 220-221.

⁸² Smallbone D., 1999, *The role of government In SME development In transition economies*, International Small Business Journal, nr 14/4, str. 64-65.

⁸³ Piasecki B., 1997, *Przedsiębiorczość i mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, str. 204-207.

Instytut Badań Strukturalnych dokument Wpływ funduszy unijnych na gospodarkę Polski w latach 2004-2020. Według raportu podniesienie poziomu i tempa wzrostu PKB wynikać będzie przede wszystkim z akumulacji kapitału publicznego i prywatnego, a co za tym idzie wzrostu produktywności pracy.⁸⁴ Autorzy publikacji zwracają uwagę na fakt, iż wzrost produktu i zatrudnienia oraz spadek bezrobocia nie będą jedynymi pozytywnymi efektami funduszy Unii Europejskiej. Szereg pozytywnych zjawisk w postaci lepszej jakości infrastruktury publicznej (sportowej, komunalnej, kulturalnej, edukacyjnej) mimo, że nie przełoży się w istotny sposób na zmienne makroekonomiczne to wpłynie na jakość życia mieszkańców Polski.⁸⁵

Na zlecenie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego powstał w roku 2010 raport na temat Wpływu funduszy europejskich na gospodarkę polskich regionów i konwergencję z krajami UE. Na podstawie przeprowadzonej analizy stwierdzono, że poziom innowacyjności gospodarki obok infrastruktury technicznej jest podstawowym czynnikiem decydującym o możliwości osiągnięcia i utrzymania wysokiej dynamiki rozwoju społeczno-gospodarczego. Stopa zatrudnienia w Polsce, mimo wzrostu liczby pracujących oraz niskiego bezrobocia, należy do najniższych w Unii Europejskiej. Wynika to przede wszystkim z niewykorzystywania zasobów pracy głównie najstarszych (+50) i najmłodszych (poniżej 25 roku życia) uczestników rynku pracy. Według autorów dokumentu potrzebne są zatem działania na rzecz podnoszenia jakości świadczonych usług i lepszego ukierunkowania interwencji. Wskazano na istotną część zagrożeń i słabych stron polskiej gospodarki wynikającą z niskiego poziomu inicjatyw i postaw proinnowacyjnych, zarówno po stronie przedsiębiorców, jak i po stronie świata nauki. Brak wystarczająco intensywnej współpracy między podmiotami naukowymi i gospodarczymi rodzi konsekwencje w postaci niskich nakładów na B+R (zwłaszcza po stronie sektora prywatnego) oraz niskiego poziomu innowacyjności polskich przedsiębiorstw. Tworzenie przez firmy oraz jednostki naukowe i ośrodki innowacji powiązań kooperacyjnych, zwłaszcza klastrów ma ogromne znaczenie dla innowacyjności i konkurencyjności gospodarki, a instrumenty i programy wspierające takie powiązania są istotnym elementem polityki innowacyjnej państwa. W raporcie podkreślono, że głównym problemem w procesie realizacji w ramach NSRO systemowych form gospodarczych o charakterze klastrowym jest brak spójnej strategii budowania klastrów o znaczeniu regionalnym i ponadregionalnym oraz brak skutecznej koordynacji działań różnych instytucji wspierających klastry na poziomie regionalnym i centralnym. Wskazano także, że zasadniczą

⁸⁴ Bukowski M., Pelle D., Saj W.M., 2008, *Wpływ funduszy Unii Europejskiej na gospodarkę Polski w latach 2004-2020*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa, str. 23-24.

⁸⁵ http://www.ewaluacja.gov.pl/Wyniki/Documents/III_raport_roczny_2010_EUI3_raport_I_IBS_7022013.pdf

barierą dla rozwoju form współpracy sieciowej jest niska skłonność polskich przedsiębiorstw do współpracy.⁸⁶

Ciekawych wniosków dostarcza analiza Wpływu funduszy Unii Europejskiej na kryteria z Maastricht, w tym wpływ na poziom kursu walutowego. W okresie, gdy do gospodarki napływają fundusze unijne ich oddziaływanie powoduje umocnienie złotego, rosnące wraz ze zwiększeniem skali nowych środków. Aprecjacja osiąga szczytowy moment w czasie, gdy następuje kumulacja napływu środków z Unii Europejskiej do gospodarki. W końcowej części mamy do czynienia z trwałymi efektami napływu środków w postaci wyższej konsumpcji oraz inwestycji, a także transferami z sektora rządowego do budżetu unijnego z tytułu należnych składek. Autorzy dokumentu podkreślają, że po zamknięciu napływu funduszy na kształt gospodarki większy wpływ zaczynają mieć zmiany struktury podażowej, które są rozłożone pomiędzy sektory znacznie bardziej równomiernie niż wcześniejszy dodatkowy popyt. W efekcie zaczyna rosnąć rola sekcji usługowych i ograniczeniu ulega znaczenie przemysłu.⁸⁷

W celu zaproponowania systemu wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim, dokonano także oceny wyników przeprowadzonego badania wśród wielkopolskich MSP. Najwięcej badanych firm wskazało na potrzebę uproszczenia formularzy wniosków o dofinansowanie zarówno w ramach Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego jaki i Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Przedsiębiorstwa stwierdziły także, iż należy zmniejszyć liczbę dokumentów i załączników (prawie 74% firm z WRPO oraz ponad 54% z POIG) oraz skrócić czas oczekiwania na wyniki (prawie 51% firm z WRPO oraz ponad 39% z POIG). Wśród kolejnych zmian MSP wymieniły potrzebę wydłużenia czasu przygotowania projektu, zwiększenia dostępu do informacji czy zwiększenia wsparcia doradczego punktów konsultacyjno-informacyjnych. Dane, o których mowa powyżej zostały przedstawione w tabeli nr 96.

⁸⁶ Raport 2010, 2010, *Wpływ funduszy europejskich na gospodarkę polskich regionów i konwergencję z krajami UE*, Warszawa, str. 139-142.

⁸⁷ Kaczor T., Soszyński K., 2011, *Analiza konsekwencji napływu środków UE na sytuację makroekonomiczną, poziom kursu walutowego i perspektywy wypełnienia kryteriów konwergencji*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, str. 63.

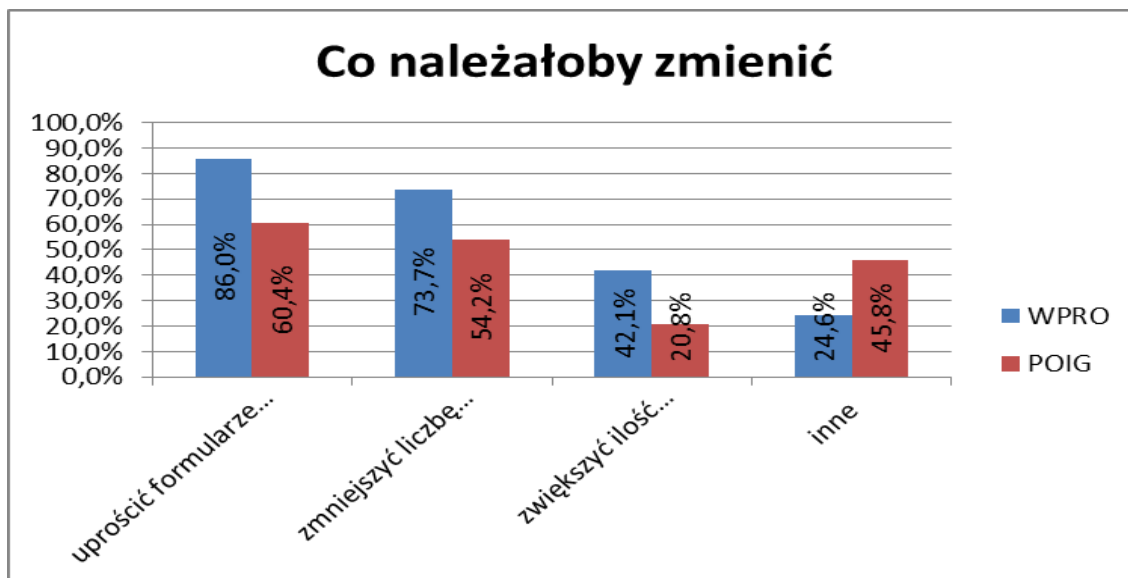
Tabela nr 96. Zmiany w systemie a program

Co należałoby zmienić w systemie wsparcia unijnego	WRPO		POIG	
	ilość	%	ilość	%
uproszczyć formularze wniosku o dofinansowanie	49	86,0%	29	60,4%
zmniejszyć liczbę dokumentów i załączników	42	73,7%	26	54,2%
wydłużyć czas przygotowania projektu	16	28,1%	15	31,3%
zwiększyć dostęp do informacji	14	24,6%	17	35,4%
ulepszyć przekaz informacji w mediach	8	14,0%	5	10,4%
przeprowadzić szkolenia w zakresie funduszy UE	11	19,3%	4	8,3%
zwiększyć ilość konkursów	24	42,1%	10	20,8%
skrócić czas oczekiwania na wyniki	29	50,9%	19	39,6%
zwiększyć wsparcie doradcze punktów konsultacyjno-informacyjnych	11	19,3%	3	6,3%
inne	14	24,6%	22	45,8%

Zródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

W Wielkopolskim Regionalnym Programie Operacyjnym statystycznie istotnie więcej jest firm, które wnioskują o:

- uproszczenie formularzy wniosku ($p=0,0014$),
- zmniejszenie liczby dokumentów i załączników ($p=0,0185$),
- zwiększenie ilości konkursów ($p=0,0102$) niż w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka. Z kolei w programie POIG statystycznie istotnie więcej jest firm, które wnioskują o inne zmiany w systemie wsparcia unijnego niż w programie WPRO ($p=0,0111$). Wśród zmian inne pojawiły się między innymi sugestie zmian dotyczące zwiększenia ilości programów dla firm mikro, przeprowadzania szkoleń dostosowanych do potrzeb MSP czy zwiększenia przejrzystości informacji dotyczącej konkursów. Powyższe informacje zawarte zostały na wykresie nr 91.



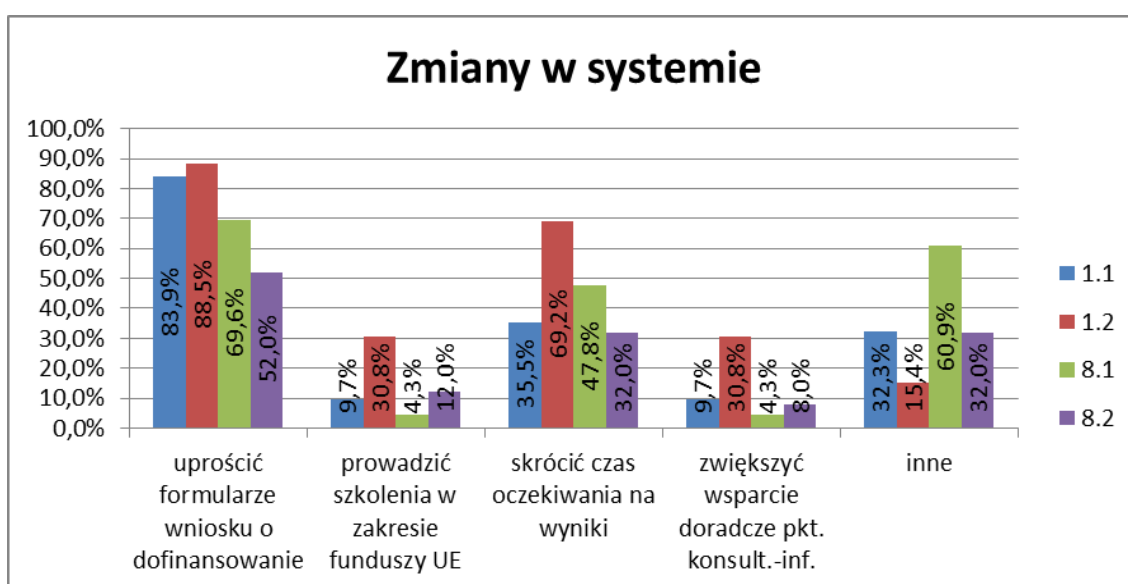
Wykres nr 91. Zmiany w systemie a program

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Z działania 1.2 skorzystało statystycznie istotnie najwięcej firm, które proponują:

- uproszczenie formularzy wniosku ($p=0,0072$),
- prowadzenie szkoleń w zakresie funduszy z UE ($p=0,0287$),
- skrócenie czasu oczekiwania na wyniki ($p=0,0197$),
- zwiększenie wsparcia doradczego punktów konsultacyjno-informacyjnych ($p=0,0149$).

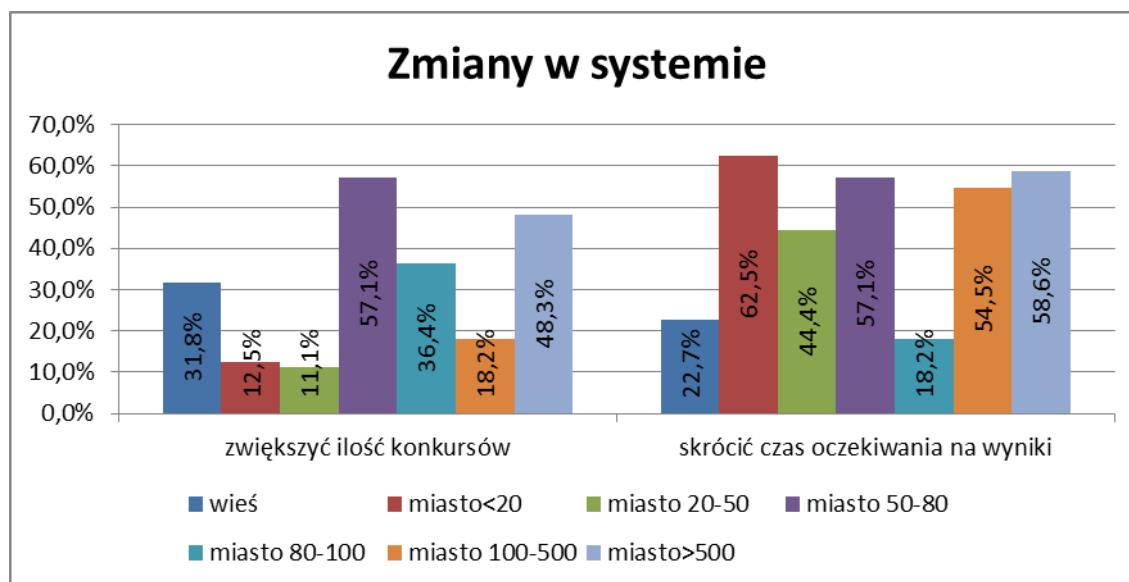
Z działania 8.1 wsparcie uzyskało statystycznie istotnie najwięcej firm, które proponują inne zmiany w systemie ($p=0,0050$). Obrazuje to poniższy wykres.



Wykres nr 92. Zmiany w systemie a działanie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

W mieście w przedziale 50-80 tys. mieszkańców statystycznie istotnie najwięcej działa firm, które proponują zwiększenie ilości konkursów ($p=0,0408$). Z kolei w mieście poniżej 20 tys. mieszkańców statystycznie istotnie funkcjonuje najwięcej podmiotów, które proponują skrócenie czasu oczekiwania na wyniki ($p=0,0283$). Wykres nr 93 przedstawia powyższe wyniki.



Wykres nr 93. Zmiany w systemie a lokalizacja

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

W pracy określona została szczegółowa metodyka wyboru systemu wspierania przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim oraz podjęta próba określenia przewidywanych skutków tak zaproponowanego systemu wspierania MSP.

Z analizy wyników badań empirycznych oraz doświadczenia wynikającego z obsługi merytoryczno-technicznej projektów Unii Europejskiej, pochodzą poniższe zalecenia przedstawione w tabeli nr 97.

Tabela nr 97. Zalecenia wynikające z wyników badań empirycznych

Lp.	Zalecenie	Charakterystyka
1.	Dostosowanie systemu wspierania MSP do wielkości przedsiębiorstwa oraz branży w której działa.	Uwzględnienie specyficznych warunków, w jakich funkcjonują mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w danym regionie czy kraju. Należy zatem dokonać analizy aktualnego stanu tego sektora, wziąć pod uwagę bariery w

Lp.	Zalecenie	Charakterystyka
		ich funkcjonowaniu oraz przyjrzeć się roli jakie te podmioty pełnią w gospodarce.
2.	System wspierania powinien zorientowany być na jej odbiorców, a więc mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa.	Ważne jest być wziąć pod uwagę faktyczne potrzeby przedsiębiorstw by mówić o efektywnym i skutecznym wspieraniu. Obecnie w dużej mierze polski system skupia się na tworzeniu i usprawnianiu instytucji, które udzielają wsparcia przedsiębiorstwom. Nie zawsze wyznaczone cele pokrywają się z faktycznymi potrzebami firm w województwie wielkopolskim.
3.	System wspierania MSP powinien być opracowywany z uwzględnieniem zróżnicowania regionów.	Zróżnicowany poziom rozwoju w układzie regionalnym wymaga stosowania zróżnicowanej polityki wsparcia w tym również w zakresie przedsiębiorczości.
4.	Wspieranie powinno być udzielane kompleksowo z koordynacją działań organizacji, które udzielają pomocy mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom.	Chodzi o równoczesne wykorzystanie wszystkich rodzajów wsparcia, w tym przede wszystkim szkoleń, doradztwa oraz wsparcia finansowego. Pozwoli to na uzyskanie efektu synergii.
5.	Należy dokonywać oceny systemu wspierania MSP pod kątem skutków ekonomicznych.	Mowa tu o badaniu m.in. wzrostu gospodarczego, zmian strukturalnych w gospodarce, aktywności inwestycyjnej czy rynku pracy.
6.	Zaleca się dokonać zwiększenia funduszy kapitału podwyższonego ryzyka co oznacza więcej kapitału dla poszczególnych przedsiębiorstw.	To z kolei daje im szansę na wyspecjalizowanie się w określonych dziedzinach, takich jak technologie informatyczne czy biotechnologia, dzięki czemu MSP mogą uzyskać przewagę konkurencyjną na rynkach światowych.

Lp.	Zalecenie	Charakterystyka
7.	Należy dokonać szczegółowej analizy barier w wykorzystaniu instrumentów inżynierii finansowej oraz określić działania niezbędne dla wyeliminowania tych barier.	W szczególności chodzi o zapewnienie spójności regulacji krajowych z zasadami wdrażania tych instrumentów.
8.	Wymagane jest wypracowanie metod łatwiejszego dostępu do informacji dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw na poziomie lokalnym i regionalnym.	Informacje zamieszczane w lokalnej telewizji, prasie czy na stronach internetowych powinny być przejrzyste i zrozumiałe dla potencjalnych beneficjentów.
9.	Należy stworzyć jedną, krajową bazę internetową na temat źródeł finansowania MSP w oparciu o dobre praktyki.	Promowanie funduszy UE poprzez dobre praktyki przedsiębiorstw, które wsparcie otrzymały. Przyczyni się to do wzrostu świadomości MSP oraz zwiększy potrzebę skorzystania przez inne firmy ze środków unijnych.
10.	Banki jak i inne instytucje finansowe powinny w sposób efektywny przekazywać informacje na temat alternatywnych instrumentów finansowych.	Prowadzenie kampanii promocyjnych.
11.	Zaleca się by wprowadzić obowiązkowe zasady sprawozdawczości dla instytucji zarządzających (działających przy tym w sposób efektywny) poszczególnymi regionalnymi programami operacyjnymi.	Należy przede wszystkim dokonać ujednoczenia zasad sprawozdawczości, by móc je porównywać.
12.	Działalność instytucji otoczenia biznesu polega w szczególności na doradztwie i szkoleniach, pomocy dla nowo powstałych firm czy	Konieczna jest bieżąca ocena usług świadczonych przez te instytucje i udzielenie odpowiedzi na pytanie czy odpowiadają one bieżącym potrzebom przedsiębiorstw sektora

Lp.	Zalecenie	Charakterystyka
	pomocy w transferze i komercjalizacji nowych technologii. ⁸⁸	MSP.
13.	Ważnym elementem ubiegania się o środki UE jest motywacja przedsiębiorstw w aplikowaniu o nie wraz z określeniem czynników, które mają wpływ na podjęcie decyzji.	Powinno się zatem rozpoznać czynniki, które decydowały o chęci starania się przez MSP o pomoc unijną, by móc mówić o efektywnym ich wykorzystaniu.
14.	Należy dokonać szczegółowej identyfikacji trudności i problemów, jakie napotkały firmy w trakcie całego procesu realizacji projektu.	Mowa tu przede wszystkim o przygotowaniu dokumentacji poprawnej pod względem formalnym, a co się z tym wiąże wielości dokumentów i potrzebnego na to czasu. Ważne jest przyjrzenie się problemowi korzystania z pomocy firm zewnętrznych przy pisaniu wniosku.
15.	Zdecydowane skrócenie czasu oczekiwania na decyzję czy MSP otrzyma środki unijne.	Zbyt długi czas oczekiwania oraz zbyt sztywne warunki, nie są bowiem adekwatne do zmieniającej się sytuacji gospodarczej i przez to przedsiębiorcom trudniej jest dobrze zaplanować inwestycje.
16.	Sprawozdawczość dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw korzystających z funduszy UE jest zbyt szczegółowa.	Dane potrzebne do określenia wskaźników monitorowania poszczególnych projektów w dużej mierze określane są przez przedsiębiorstwa. Część pracy powinny wykonywać zatem urzędy.
17.	Zaleca się dokonać uproszczenia formularza aplikacyjnego pierwszego etapu, by osoby sprawdzające wniosek nie	Ważne jest więc by na samym początku włączyć w opiniowanie eksperta czy grupę ekspertów, którzy dokonają oceny realizacji pomysłu.

⁸⁸ Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 20 maja 2009 r. w sprawie udzielania pomocy na wzmacnianie potencjału instytucji otoczenia biznesu w ramach regionalnych programów operacyjnych, Dz. U. nr 85, poz. 719.

Lp.	Zalecenie	Charakterystyka
	analizowały złożonego wniosku jedynie pod kątem formalnym, lecz najważniejszym kryterium powinien być sam pomysł przedsiębiorcy na rozwój własnej firmy.	Kolejny krok to przekazanie dokumentu do urzędnika, dopiero potem MSP składa wymagane dokumenty wraz z załącznikami. Chodzi także o uniknięcie korzystania z pomocy firm zewnętrznych przy pisaniu wniosku.
18.	Zaleca się dokonać uproszczenia systemu wdrażania funduszy Unii Europejskiej.	Upraszczenie dotyczy przede wszystkim procedur konkursowych, systemu realizacji i rozliczania projektów. Ważnym elementem jest także dostosowanie wymogów biurokratycznych do wysokości wsparcia jak również wielkości przedsiębiorstwa (mikro, małe, średnie).
19.	Należy niwelować słabości obowiązującego systemu administracyjnego, który zajmuje się rozdysponowywaniem środków unijnych.	Chodzi przede wszystkim o lepsze dostosowywanie do zmieniających się warunków rynkowych, braku koncentracji na ilościowych aspektach wydatkowania środków czy wykreowanie strategicznej wizji rozwojowej.
20.	Interwencja państwa w politykę regionalną z wykorzystaniem funduszy Unii Europejskiej musi być bardziej skuteczna.	Należy wziąć pod uwagę dość spore różnice w rozwoju poszczególnych regionów.

Źródło: Opracowanie własne.

Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w sposób aktywny biorą udział w tworzeniu struktury gospodarczej kraju. Sektor MSP w porównaniu z dużymi firmami posiada zdolność szybkiego reagowania na zmiany, które zachodzą na rynku. Wsparcie przedsiębiorstw przekłada się na całe województwo poprzez wzrost inwestycji, wzrost zatrudnienia, a tym samym spadek bezrobocia. Dążenie do efektywnego wykorzystania funduszy Unii Europejskiej wymaga ciągłego upraszczania systemu dotyczącego ich wdrażania. Chodzi przede wszystkim o system realizacji i rozliczania poszczególnych projektów, jak również procedury konkursowe. Dobrym rozwiązaniem, które warto byłoby wprowadzić w życie jest dostosowanie do wielkości firmy

oraz wysokości wsparcia wymogów biurokratycznych. Uniknie się w ten sposób sytuacji, w której na przykład firma mikro musi wypełnić podobny wniosek, który składa duże przedsiębiorstwo, chcąc uzyskać unijne wsparcie.

4.2. Metodyka wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z funduszy unijnych

Wyboru odpowiednich instrumentów zarówno finansowych i niefinansowych dokonano w oparciu o:

1. Zgodność instrumentów wspierania z potrzebami MSP biorąc pod uwagę:

- wielkość przedsiębiorstwa (mikro, małe, średnie),
- etapy rozwoju przedsiębiorstwa (start up, rozwój, ekspansja, dojrzałość),
- określony obszar (województwo wielkopolskie).

2. Sklasyfikowanie inwestycji w kategorii ilościowa i jakościowa.

By móc przedstawić proponowaną metodykę systemu wspierania MSP w województwie wielkopolskim, zaprezentowano najpierw najważniejsze wnioski z badania wraz z proponowanymi rekomendacjami oraz ich sposobem wdrożenia. Dane te zawarte zostały w tabeli nr 98.

Tabela nr 98. Wnioski z badania wraz z rekomendacjami

Lp.	Wniosek z badania	Proponowana rekomendacja	Proponowany sposób wdrożenia rekomendacji
1.	Silne zróżnicowanie subregionów województwa wielkopolskiego pod względem rozwoju gospodarczego.	Zastosowanie selektywnej polityki wsparcia przedsiębiorczości. Promocja postaw przedsiębiorczych w całym województwie wielkopolskim.	Wsparcie przedsiębiorczości ze środków publicznych.
2.	Rozproszenie potencjału wielu branż w województwie wielkopolskim.	Rozwój inicjatyw klastrowych o zasięgu regionalnym.	Zwiększenie środków na wzmacnianie konkurencyjności i innowacyjności

Lp.	Wniosek z badania	Proponowana rekomendacja	Proponowany sposób wdrożenia rekomendacji
			wiodących klastrów regionalnych oraz wsparcie tworzenia nowych inicjatyw.
3.	Stosunkowo niski wskaźnik nakładów na B+R w województwie wielkopolskim.	Kluczowym staje się wspieranie sektora MSP w zakresie poprawy dostępu do środków finansowych na działalność innowacyjną.	Rozwijanie oferty produktowej funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, wraz ze zwiększeniem ich potencjału finansowego. Dodatkowo, rozwój instytucji, które finansują przedsięwzięcia wysokiego ryzyka w odniesieniu do najbardziej innowacyjnych projektów.
4.	Wdrażanie przede wszystkim innowacji produktowych i procesowych w województwie wielkopolskim.	Bardziej racjonalne inwestowanie w innowacje produktowe i procesowe, co przyczyni się do optymalizacji procesów w celu poprawy efektywności biznesowej. Uświadomienie MSP potrzeby wdrażania także innowacji organizacyjnych i	Określenie działań promujących innowacje organizacyjne i marketingowe wśród wielkopolskich MSP w postaci doradztwa, staży czy dobrych praktyk.

Lp.	Wniosek z badania	Proponowana rekomendacja	Proponowany sposób wdrożenia rekomendacji
		marketingowych.	
5.	Brak kooperacji między firmami w województwie wielkopolskim.	Pokonanie barier kosztowych, organizacyjnych poprzez nawiązanie współpracy pomiędzy firmami.	Opracowywanie i wdrażanie nowych produktów, rozwiązań, budowanie wspólnych sieci handlowych czy usługowych, prowadzenie wspólnych działań marketingowych, a wszystko w celu maksymalizacji efektów.
6.	Brak ukształtowanych relacji MSP z dużymi, międzynarodowymi koncernami.	Stworzenie platformy współpracy MSP z wielkimi koncernami.	Wspieranie sieciowania lokalnych przedsiębiorstw z tworzeniem inicjatyw klastrowych, co przyczyni się do wzmocnienia pozycji MSP. Kolejny krok to uwzględnienie zakresu współpracy inwestora zagranicznego chcącego zlokalizować swój biznes na terenie województwa wielkopolskiego.

Lp.	Wniosek z badania	Proponowana rekomendacja	Proponowany sposób wdrożenia rekomendacji
7.	Brak znajomości przez wielkopolskich MSP oferty i kierunków rozwoju działalności parków technologicznych.	Bardziej skuteczne i efektywne rozpoznawanie potrzeb MSP z koncepcją poprawy ukierunkowania oferty parków technologicznych dostosowaną do potrzeb wielkopolskich firm.	Przygotowanie a potem wdrożenie nowych strategii działań z uwzględnieniem skutków tak zaproponowanych strategii na firmy bezpośrednio ulokowane w parkach oraz MSP w całym województwie wielkopolskim.
8.	Nastawienie na współpracę uczelni wyższych głównie z firmami dużymi z pominięciem sektora MSP.	Przeznaczenie środków finansowych na współpracę nauki z biznesem.	Kierowanie wsparcia finansowego nie tylko do szkół wyższych, ale także do sektora MSP. Celem jest obustronna motywacja do podjęcia współpracy na linii nauka – biznes. A w efekcie na przykład komercjalizacja ich wynalazków.
9.	Zbyt wąski zasięg terytorialnego działania MSP w województwie wielkopolskim.	Rozszerzenie zasięgu działalności poza rynek lokalny na województwo, docelowo kraj – w przypadku firm mikro.	Małe i średnie firmy rozważenie rozszerzenia działalności na cały kraj oraz rynki

Lp.	Wniosek z badania	Proponowana rekomendacja	Proponowany sposób wdrożenia rekomendacji
			zagraniczne.
10.	Mały udział w rynku przedsiębiorstw wysokoinnowacyjnych. Niska skłonność wielkopolskich MSP do podejmowania ryzyka związanego z działalnością innowacyjną.	Należy dokonać zmian zasad funkcjonowania i finansowania instytucji badawczych oraz zmiany otoczenia regulacyjnego firm innowacyjnych.	Proponuje się zwiększenie stopnia komercjalizacji badań, wprowadzenie efektywnych mechanizmów wspierania innowacyjności poprzez chociażby zmiany regulacji prawno-podatkowych.
11.	Brak wsparcia bezzwrotnego skierowanego na wysoce innowacyjne projekty przed fazą komercjalizacji.	Uzależnienie formy wsparcia od fazy projektu, choć w przypadku wysoce innowacyjnych projektów wsparcie powinno być bezzwrotne.	W fazie badawczo-rozwojowej proponuje się wsparcie bezzwrotne, a w fazie wdrożeniowej wsparcie zwrotne.
12.	Brak świadomości rosnącej siły internetu wśród wielkopolskich MSP.	Przeprowadzić intensywne działania promujące siłę internetu jako nośnika reklamy oraz narzędzia promocji.	Efektywne wsparcie wielkopolskich MSP biorąc pod uwagę doświadczenia w ramach POIG 8.1. oraz 8.2.
13.	Niedostateczny udział wielkopolskich MSP w eksporcie.	Wspieranie MSP w zakresie ich ekspansji na rynki zagraniczne.	Przygotowanie a potem wdrożenie strategii wsparcia internacjonalizacji sektora MSP w województwie

Lp.	Wniosek z badania	Proponowana rekomendacja	Proponowany sposób wdrożenia rekomendacji
			wielkopolskim, której celem ma być ułatwienie kontaktów MSP z eksporterami. Przygotowanie baz podmiotów zainteresowanych współpracą z firmami wraz z ich udostępnieniem.
14.	Spore bariery i utrudnienia wielkopolskich MSP w możliwościach otrzymania wsparcia z Unii Europejskiej.	Podejmowanie działań prowadzących do zmian w prawie, które poprawią warunki uzyskiwania wsparcia unijnego.	Stworzenie wykazu barier i utrudnień w otrzymywaniu unijnego wsparcia dla wielkopolskich firm oraz odbiurokratyzowanie procedur związanych z finansowaniem MSP ze środków UE.
15.	Brak systemu monitorowania sytuacji MSP, które otrzymały wsparcie z funduszy unijnych.	Wsparcie przyszłych beneficjentów chcących otrzymać wsparcie finansowe w postaci funduszy unijnych. Wdrożenie systemu monitorowania kondycji MSP po otrzymaniu dofinansowania z UE.	Powstały system stanowić będzie rodzaj good practice dla przyszłych beneficjentów poszczególnych programów unijnych oraz samych instytucji, które pośredniczą przy

Lp.	Wniosek z badania	Proponowana rekomendacja	Proponowany sposób wdrożenia rekomendacji
			przekazywaniu funduszy. Stworzenie bazy wiedzy o MSP w formie przeglądarki z podaniem danych pod kątem wielkości firmy, regionu, branży, programu, by móc dokonywać samodzielnych zestawień na potrzeby przedsiębiorców oraz innych instytucji.
16.	Brak efektywnego monitorowania osiągniętych przez MSP wskaźników.	Poza przeprowadzaną sprawozdawczością obowiązkową, warto wprowadzić badania beneficjentów projektów, które zostały zakończone.	Dzięki badaniom można uzyskać dodatkowe informacje o chociażby efektach rzeczowych, jakie dzięki konkretnemu projektowi dane MSP otrzymało.
17.	Zbyt szczegółowa sprawozdawczość spoczywająca na MSP po otrzymaniu środków unijnych.	Podział pracy między firmami a urzędami.	Dane potrzebne do określenia wskaźników monitorowania poszczególnych projektów powinny być określane przez urzędy, instytucje przekazujące środki

Lp.	Wniosek z badania	Proponowana rekomendacja	Proponowany sposób wdrożenia rekomendacji
			unijne.
18.	Brak specjalistycznych szkoleń w zakresie sporządzania konkretnego wniosku.	Instytucje odpowiedzialne za wdrażanie poszczególnych programów w sposób efektywny udzielają pomocy, porad przyszłym beneficjentom.	Instytucje te oferują doradztwo w zakresie możliwości pozyskania środków unijnych, przeprowadzają potrzebne instruktaże i szkolenia dostosowane do poszczególnego programu, działania.

Źródło: Opracowanie własne.

Poniższy rysunek prezentuje propozycję wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim.



Rysunek nr 4. Propozycja wspierania MSP w województwie wielkopolskim

Źródło: Opracowanie własne.

Bazę poniższego diagramu stanowią usługi na rzecz nowo tworzonych firm w postaci doradztwa w zakresie zakładania organizacji, finansowego wsparcia tworzenia nowych przedsięwzięć, które oferowane są osobom podejmującym działalność gospodarczą i młodym firmom bez historii kredytowej. Dodatkowo proponowana jest szeroka pomoc doradcza, techniczna i lokalowa dla nowo powstałych przedsiębiorstw w pierwszym okresie działania w inkubatorach przedsiębiorczości i centrach technologicznych. Bardzo ważnym elementem jest także tworzenie nowych firm w otoczeniu instytucji naukowych i szkół wyższych, zakładanych przez studentów, absolwentów czy pracowników naukowych w preinkubatorach i akademickich inkubatorach przedsiębiorczości.

Następny poziom piramidy tworzą usługi dla działających mikro, małych i średnich firm w postaci wsparcia doradczego w zakresie podatków, sprzedaży, planowania, jakości oraz eksportu. Powyższy cel realizowany powinien być przez:

- udzielanie dotacji dla sektora MSP i instytucji działających na rzecz rozwoju firm oraz pożyczek na innowacje,
- ułatwianie przedsiębiorcom dostępu do wiedzy, informacji gospodarczej, opracowań i analiz,
- organizowanie przedsięwzięć informacyjnych i promocyjnych.

Celem działań jest powiązanie ich z regionem poprzez stymulowanie długoterminowych relacji kontraktowych z lokalnymi firmami. Najwyższy poziom to działania nakierowane na tworzenie warunków dla transferu nowych rozwiązań technologicznych do gospodarki i realizację przedsięwzięć innowacyjnych oraz sieci współpracy i partnerstwa różnych podmiotów działających na rzecz dynamizacji rozwoju gospodarki. Znajduje się tutaj również pomoc w transferze i komercjalizacji nowych technologii w ramach centrów transferu technologii czy tworzenie klastrów oraz animacji innowacyjnego środowiska poprzez łączenie na określonym, zagospodarowanym terenie usług biznesowych i różnych form pomocy firmom w ramach parków technologicznych. Wsparcie ma dotyczyć także pomocy MSP w zakresie ich wyjścia na rynki zagraniczne. Chodzi bowiem o spójną koncepcję łączenia w strukturze regionalnej wsparcia przedsiębiorczości i wsparcia działających firm.

Dla większości przedsiębiorstw innowacyjność oznacza inwestycje w nowy sprzęt czy infrastrukturę. Znaczenie prowadzenia prac badawczo - rozwojowych dostrzegają tylko nieliczne mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa. To z kolei powoduje, że innowacje produktowe mają znikomy udział w prowadzonej działalności gospodarczej. Firmy przeznaczają niewielkie środki na badania i rozwój, ponieważ w prowadzonej przez siebie działalności koncentrują się w dużej mierze na sytuacji bieżącej. Wśród przedsiębiorców brakuje często

motywacji do ponoszenia ryzyka związanego z transferem technologii i innowacyjnością. Zbyt niskie jest także zainteresowanie MSP kooperacyjnymi formami działania gospodarczego. Z drugiej strony, przedsiębiorcom brakuje często wiedzy o zasadach funkcjonowania innowacyjnego przedsiębiorstwa czy zarządzaniu strategicznym, co prowadzi do postaw budowania przewagi konkurencyjnej w oparciu o niskie koszty pracy. Zatem w kontekście popytowym, jak i podaźowym brak jest skutecznych rozwiązań w zakresie kompleksowych mechanizmów działalności innowacyjnej.

Na podstawie zaprezentowanej powyżej propozycji wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim, w tabeli nr 99 zaproponowano metodykę systemu wspierania sektora MSP w Wielkopolsce.

Tabela nr 99. Metodyka systemu wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z funduszy Unii Europejskiej w województwie wielkopolskim

Faza rozwoju	Wielkość firmy	Inwestycje		Instrumenty					
				finansowe		niefinansowe			
		kategoria ilościowa	kategoria jakościowa	ułatwiające dostęp do		ułatwiające dostęp do			
kapitału własnego	kapitału obcego			kapitału rzeczowego	kapitału ludzkiego	technologii innowacji i informacji	rynków międzynarodowych		
start up	mikro	zatrudnienie	nowe produkty/usługi	dotacje na inwestycje, venture capital, business angels	kredyty, pożyczki, gwarancje	inkubatory przedsiębiorczości	szkolenia doradztwo	-	-
			nowi kontrahenci						
rozwój	mikro, mała	zatrudnienie, obroty firmy, koszt jednostkowy, zmiana cen	nowe produkty/usługi, nowi kontrahenci, rozwój eksportu, konkurencyjność, innowacyjność	dotacje na innowacje	kredyty, pożyczki, gwarancje	inkubatory przedsiębiorczości, parki naukowo-technologiczne	szkolenia doradztwo	sieci współpracy, klastry, centra projektowe, żywe laboratoria, asystenci ds. innowacji	Umiejdzynarodowienie
ekspansja	mała, średnia	zatrudnienie, obroty firmy, koszt jednostkowy, zmiana cen	nowe produkty/usługi, nowi kontrahenci, rozwój eksportu, konkurencyjność, innowacyjność	dotacje na innowacje	kredyty, pożyczki, gwarancje	inkubatory przedsiębiorczości, parki naukowo-technologiczne	szkolenia doradztwo	sieci współpracy, klastry, centra projektowe, żywe laboratoria,	Umiejdzynarodowienie

Faza rozwoju	Wielkość firmy	Inwestycje		Instrumenty					
				finansowe		niefinansowe			
		kategoria ilościowa	kategoria jakościowa	ułatwiający dostęp do		ułatwiający dostęp do			
kapitału własnego	kapitału obcego			kapitału rzeczowego	kapitału ludzkiego	technologii innowacji i informacji	rynków międzynarodowych		
								asystenci ds. innowacji	
dojrzałość	średnia	zatrudnienie, obroty firmy, koszt jednostkowy, zmiana cen	nowe produkty/usługi, nowi kontrahenci, rozwój eksportu, konkurencyjność, innowacyjność	dotacje na innowacje	kredyty, pożyczki, gwarancje	inkubatory przedsiębiorczości, parki naukowo-technologiczne	szkolenia doradztwo	sieci współpracy, klastry, centra projektowe, żywe laboratoria, asystenci ds. innowacji	Umiejscowienie

Źródło: Opracowanie własne.

W związku z kryzysem gospodarczym, a także koniecznością podjęcia działań korygujących nadmierny deficyt budżetowy, zmniejsza się ilość środków dostępnych na współfinansowanie, zarówno na poziomie krajowym, jak i na poziomie samorządu terytorialnego. Dlatego zaproponowany system wspierania umożliwi skuteczną pomoc mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom z województwa wielkopolskiego, łagodząc przy tym istniejące bariery, które utrudniają im funkcjonowanie i rozwój.

4.3. Analiza SWOT sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim

Przy pomocy analizy SWOT określono potrzeby mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim. Nazwa metody jest akronimem angielskich słów strengths (mocne strony), weaknesses (słabe strony), opportunities (szanse potencjalne lub zaistniałe w otoczeniu), threats (zagrożenia prawdopodobne lub istniejące w otoczeniu). Metoda ta określana jest jako algorytm procesu analizy strategicznej, który jest propozycją systematycznej i wszechstronnej oceny zewnętrznych i wewnętrznych czynników określających kondycję bieżącą i potencjał rozwojowy przedsiębiorstwa.⁸⁹

Województwo wielkopolskie leży w zachodniej części Polski, sąsiadując z województwami zachodniopomorskim, pomorskim, kujawsko-pomorskim, łódzkim, opolskim, dolnośląskim oraz lubuskim. Powierzchnia regionu wynosi 29 826,51 km² (drugie miejsce w kraju po województwie mazowieckim) co stanowi 9,53% obszaru Polski. Gęstość zaludnienia jest niższa od średniej dla Polski i wynosi 114,15 osoby na kilometr kwadratowy. Średnia gęstość zaludnienia w Wielkopolsce jest podobna do średniej dla krajów Unii Europejskiej (117,5 os./ km²). W tabeli nr 100 zaprezentowana została analiza SWOT województwa wielkopolskiego ze wskazaniem silnych i słabych stron wraz z szansami oraz zagrożeniami.

⁸⁹ Gierszewska G., Romanowska M., 1999, *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa, str.206.

Tabela nr 100. Analiza SWOT województwa wielkopolskiego

Silne strony	Słabe strony
1. Duży potencjał i wysoka aktywność MSP.	1. Niski poziom wzrostu PKB.
2. Większa liczba zarejestrowanych aktywnych MSP niż średnia krajowa.	2. Dysproporcje rozwoju gospodarczego na terenie województwa oraz dysproporcje efektywności gospodarki wewnątrz województwa.
3. Duży potencjał naukowo-badawczy.	3. Niski stopień powiązania nauki z gospodarką.
4. Duże zaangażowanie kapitału zagranicznego.	
5. Istnienie firm wokół których można budować sieć kooperacji.	
6. Wysoka aktywność przedsiębiorstw w korzystaniu ze środków unijnych.	

Szanse	Zagrożenia
1. Integracja europejska zwiększająca popyt na towary i usługi.	1. Niewłaściwe wykorzystanie środków unijnych lub też brak całkowitego ich wykorzystania.
2. Wzrost wartości środków unijnych w latach 2014-2020.	2. Osłabienie tempa wzrostu PKB w województwie.
3. Współpraca pomiędzy MSP w postaci klastrów, sieci współpracy.	3. Pojawienie się nowych konkurentów z innych krajów Unii Europejskiej.
4. Współpraca firm z instytucjami naukowo-badawczymi.	
5. Wypromowanie produktów regionalnych.	
6. Inwestycje zewnętrzne.	

Zródło: Opracowanie własne.

Silne strony województwa wielkopolskiego to niewątpliwie duży potencjał i wysoka aktywność mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. W roku 2013 najwięcej zarejestrowanych podmiotów znajdowało się w województwach mazowieckim, śląskim oraz wielkopolskim.

Dynamika zmian była w tych województwach najczęściej wyższa niż średnia dla całej Polski. Duży potencjał naukowo-badawczy opiera się w dużej mierze na stosunkowo licznych jednostkach naukowych i naukowo - badawczych, wysokiej jakości kadrze naukowo - badawczej, w szczególności jej wiedzy i doświadczeniu oraz posiadanej infrastrukturze. Należy jednak w tym miejscu wskazać na słabą stronę województwa w zakresie niewystarczającej współpracy sfery B+R z gospodarką oraz niekorzystną strukturę badań z dominującą rolą badań podstawowych. Silną stroną województwa wielkopolskiego jest zaliczenie go do grupy trzech regionów o najwyższej atrakcyjności inwestowania w kraju. Przesądziły o tym takie czynniki, jak dostępność komunikacyjna, otoczenie biznesu czy poziom rozwoju przemysłu. Znaczące zaangażowanie kapitału zagranicznego wśród inwestycji ulokowanych w województwie to cecha charakterystyczna województwa. W Poznaniu i subregionie poznańskim zlokalizowanych jest ponad 80% podmiotów z kapitałem zagranicznym. W branżowej strukturze dominują sektory spożywczy, chemiczny i farmaceutyczny, jak również środków transportu oraz maszyn i urządzeń. Kapitał niemiecki dominuje wśród inwestycji zagranicznych, choć duży jest także udział kapitałów brytyjskiego, amerykańskiego czy holenderskiego.

Słabe strony województwa wielkopolskiego to dość niski poziom wzrostu PKB. Dysproporcje rozwoju gospodarczego na terenie województwa oraz dysproporcje efektywności gospodarki wewnątrz województwa to słabe strony Wielkopolski. Poza gospodarną środkową częścią województwa, pozostałe subregiony znacznie od niej odbiegają, a ranga tego problemu rośnie wobec wzrostu tych różnicowań. Poza Poznaniem i powiatem poznańskim wyróżniają się jeszcze dwa miasta, będące głównymi ośrodkami miejskimi regionu, tj. Leszno i Kalisz.

Wśród szans dla Wielkopolski należy wskazać na integrację europejską zwiększającą popyt na towary i usługi. Wielkopolska należy do województw, które otrzymają najwięcej unijnych pieniędzy na realizację regionalnego programu operacyjnego WRPO 2014+, pod warunkiem spełnienia wszystkich wymogów formalnych i przedstawienia projektów o odpowiednio wysokim poziomie merytorycznym. Na program ten przypadnie łącznie 2 447,9 mln euro. Jedynie województwo śląskie i małopolskie otrzymają większą kwotę środków z Unii Europejskiej.⁹⁰ Tworzenie klastrów i sieci współpracy to bardzo efektywna i skuteczna forma wspierania rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Inicjatywy te są jednak zbyt mało rozpowszechnione. Istnieje w związku z tym potrzeba szerszego wspierania

⁹⁰ <http://www.umww.pl/wielkopolska-otrzyma-z-wiecej-pieniedzy-z-ue-na-wrpo-na-lata-2014-2020>.

tych działań. Na wprowadzenie odpowiednich technologii na rynek pozwala współpraca pomiędzy instytucjami naukowo-badawczymi, a samymi firmami. W Wielkopolsce istnieje duży potencjał naukowo-badawczy, trzeba jednak pobudzić współpracę również z wykorzystaniem środków Unii Europejskiej. Stanowi to bowiem szansę rozwoju zarówno dla wielkopolskich mikro, małych i średnich przedsiębiorstw jak i ośrodków naukowo-badawczych. Wielkopolska jest postrzegana w Polsce korzystnie, rozpoznawalne są jej mocne strony w postaci wielkopolskiej jakości, gospodarności, przedsiębiorczości czy tradycji targowych.⁹¹ Z kolei rozpoznawalność za granicą jest dużo słabsza, choć przedmiotem zainteresowania ze strony konsumentów w innych krajach UE mogą stać się produkty regionalne z Wielkopolski. Wdrażanie wysokich standardów jakości żywności, przyczynia się do promocji produktów żywnościowych na arenie międzynarodowej. Produkty te charakteryzują się tradycyjnymi metodami wytwarzania, zapewniając jednocześnie ich wysoką, niezmienną jakość.

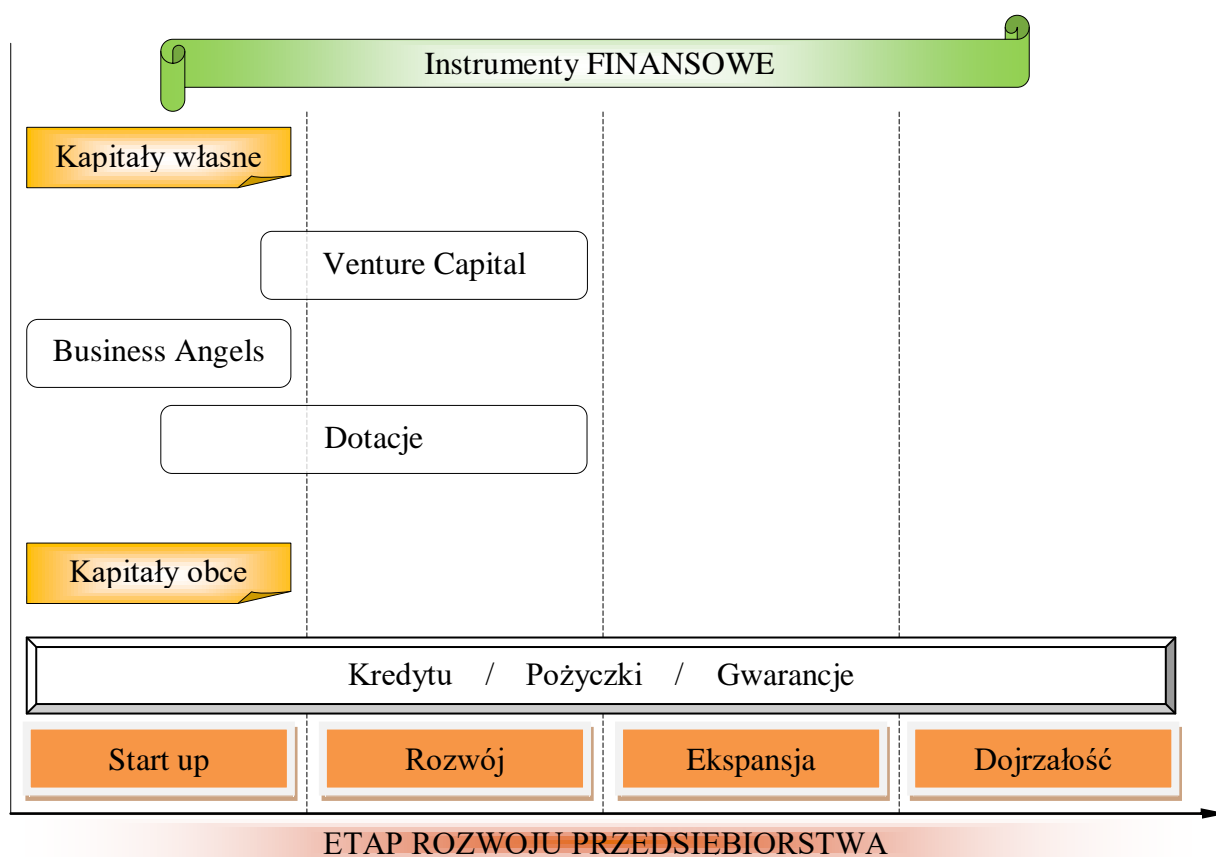
Wśród zagrożeń należy wskazać na następujące kwestie. Po pierwsze niewłaściwe wykorzystanie środków unijnych przez MSP. Problemy tego rodzaju pojawiły się w ramach I okresu programowania głównie przy dotacjach na doradztwo. Przedsiębiorstwa nie wykazały zbyt dużego zainteresowania by z tej pomocy unijnej skorzystać. Spowolnienie wzrostu gospodarczego oznacza ograniczenie rozwoju firm, a pojawiający się kryzys gospodarczy w Stanach Zjednoczonych czy krajach Europy Zachodniej ma przecież znaczący wpływ także na Polskę. W związku z czym, należy brać pod uwagę możliwy spadek popytu na produkty i usługi. Z drugiej strony, naruszenie lub niewypełnienie warunków umowy oznacza konieczność zwrotu otrzymanych środków, co w konsekwencji może doprowadzić do ograniczenia skuteczności udzielonego wsparcia. Po trzecie, należy pamiętać, iż zagraniczne firmy mogą swobodnie prowadzić działalność gospodarczą w Polsce, co oznacza wzrost konkurencji rynkowej. Ta sytuacja może doprowadzić do likwidacji czy upadku niektórych MSP, jak również mogą zostać zwiększone bariery wejścia na rynek dla nowych mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Podsumowując należy stwierdzić, iż możliwe szanse województwa wielkopolskiego przeważają nad potencjalnymi zagrożeniami. Zauważalna jest także przewaga silnych stron nad słabymi. By sytuacja województwa wielkopolskiego była jednak lepsza, należy skupić się na wykorzystaniu w sposób efektywny i skuteczny istniejących szans przy jednoczesnym zmniejszaniu słabych stron.

⁹¹ Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego, 2010, *Strategia Promocji Gospodarczej Województwa Wielkopolskiego na lata 2011-2020*, Poznań, str. 13-14.

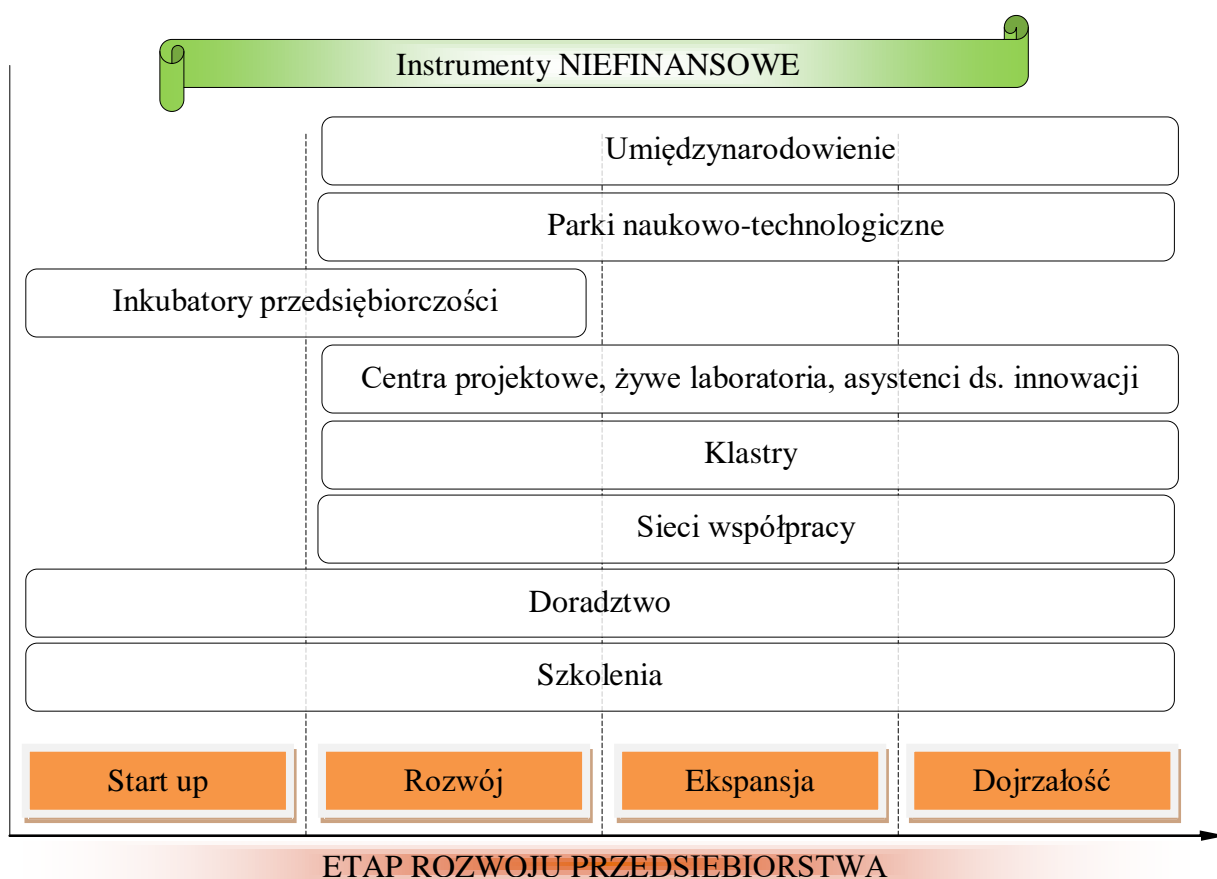
4.4. Proponowany system wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim

Podstawowym założeniem proponowanego systemu wspierania przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim jest zwiększenie przejrzystości zarządzania środkami unijnymi oraz wyeliminowanie znacznej części błędów systemu w ramach perspektywy finansowej 2007-2013. Poniżej zaprezentowano najważniejsze wnioski z badania wraz z proponowanymi rekomendacjami.



Rysunek nr 5. Proponowane instrumenty finansowe

Źródło: Opracowanie własne.



Rysunek nr 6. Proponowane instrumenty niefinansowe

Źródło: Opracowanie własne.

Instrumenty ułatwiające głównie polskim mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom dostęp do kapitału własnego w postaci dotacji zostały zaproponowane w tabeli nr 101.

System dotacji, z jakich mogą korzystać MSP jest w Wielkopolsce dość rozbudowany i działa w sposób efektywny. Propozycją, którą warto wprowadzić jest dofinansowanie kosztów zatrudnienia specjalistów z danej dziedziny, co stanowić będzie istotną pomoc w rozwijaniu działalności firm. Dotychczasowe wsparcie dotyczy głównie osób bezrobotnych, bez względu na posiadane przez nich kwalifikacje. Kolejnym rozwiązaniem, które warto byłoby wdrożyć w województwie wielkopolskim są dotacje na rozpoczęcie działalności gospodarczej funkcjonujące w Austrii. Polegają one na wsparciu firm, które gromadzą oszczędności w celu uruchomienia własnej działalności wraz z rozbudowanym systemem usług doradczych. Irlandzki system dotacji na reklamę, przeprowadzanie analiz czy wyjazdy na targi to propozycja mająca na celu rozwój eksportu. Podobny system funkcjonuje także w Wielkiej Brytanii czy na Litwie z dodatkowymi usługami doradczymi w zakresie planowania, zarządzania czy marketingu dla przedsiębiorstw, które rozpoczynają działalność gospodarczą. Z kolei brytyjski

system dotacji na inwestycje to propozycja dla Wielkopolski w zakresie zwiększenia produktywności oraz wzrostu zatrudnienia na obszarach charakteryzujących się długotrwałym bezrobociem.

Tabela nr 101. Proponowane instrumenty finansowe ułatwiające dostęp do kapitału własnego – dotacje

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Dotacje	
		Polska	Francja
mikro	start up	Dotacje na inwestycje dla mikroprzedsiębiorstw- przedsiębiorstwa zlokalizowane na obszarach wiejskich mogły ubiegać się o dotację/zwrot 50% kosztów inwestycji do 600 tys. zł. Inwestycje dotyczyły m.in. zakupu maszyn i urządzeń, prac budowlano-montażowych, czy remontu pomieszczeń. Projekty musiały wiązać się ze wzrostem zatrudnienia i obrotów firmy.	Dotacje dla transferu technologii oraz prac naukowo-badawczych oraz zwrot 50% poniesionych kosztów wdrożenia innowacji.
mikro, mała	rozwój	Dotacje na działania mające na celu wdrożenie innowacyjnych technologii do przedsiębiorstw, niestosowanych na świecie dłużej niż 5 lat oraz zakup niezbędnych maszyn i urządzeń do jej użytkowania.	Dofinansowanie kosztów zatrudnienia specjalistów.
mała, średnia	ekspansja		
średnia	dojrzałość	Dotacje na badania i rozwój technologii - wsparcie projektów badawczych i rozwijających technologię, obejmujący badania przemysłowe i prace rozwojowe prowadzone przez przedsiębiorców do momentu stworzenia prototypu. Dotacje na wdrożenie wynalazku – celem jest dofinansowanie pierwszego wdrożenia wynalazku, poprzez zakup maszyn	

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Dotacje	
		Polska	Francja
		<p>i urządzeń, wyposażenie zakładu czy jego budowę.</p> <p>Dotacje na udział w targach - dofinansowanie działań promocyjnych w tym udziału w misjach i targach międzynarodowych poprzez na przykład wynajęcie powierzchni wystawienniczej.</p>	

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela nr 102 to propozycja dla województwa wielkopolskiego w zakresie wspierania dostępu do kapitału własnego w postaci venture capital, które skierowane są głównie do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z sektora zaawansowanych technologii. Obejmują one również firmy z innych branż, muszą one jednak prowadzić innowacyjną działalność o dużym potencjale rozwoju. Fundusze venture capital najczęściej służą finansowaniu innowacyjnych przedsiębiorstw i są ściśle związane z innowacjami produktowymi, produkcyjnymi czy rynkowymi. Finansowanie dotyczy wprowadzenia na rynek innowacji, która ma zapewnić sukces przedsiębiorstwu. Celem inwestowania venture capital jest zysk wynikający z wartości firmy, a nie z samej działalności produkcyjnej bądź usługowej. Fundusze seed capital definiowane są jako inwestycje w podmioty znajdujące się w bardzo wczesnym stadium rozwoju lub w start-upy. To inwestycje polegające na zakupie udziałów czy akcji spółek nienotowanych na giełdzie, służące osiągnięcia zysku poprzez przyrost wartości kapitału. Inwestor jednak włącza się zarządzanie przedsiębiorstwem będącym przedmiotem inwestycji.⁹² Business angel (anioł biznesu) określany jest mianem prywatnego inwestora wspierającego wybrane pomysły biznesowe, głównie w początkowej fazie ich działalności. Angażuje on nie tylko środki finansowe, ale również swoją wiedzę, kontakty i doświadczenie biznesowe.⁹³ W Unii Europejskiej został powołany Program Ramowy na rzecz Konkurencyjności i Innowacji 2007-2013, przeznaczający dotacje mające na celu pobudzić fundusze seed capital, venture capital do inwestycji w MSP.

Dobry przykładem dla województwa wielkopolskiego jest niemieckie rozwiązanie venture capital, polegające na inwestowaniu na wczesnym etapie rozwoju w przedsięwzięcia internetowe. Z kolei w przypadku aniołów biznesu, które skierowane są do firm ze wszystkich branż, proponowanym rozwiązaniem jest model fińskiego partnerstwa publiczno-prywatnego. Ze względu na utrudniony dostęp do finansowania, wynikający z wysokiego ryzyka związanego z innowacyjnymi przedsięwzięciami, przykład polskiej sieci aniołów biznesu stanowi bardzo dobre rozwiązanie. Promowany jest bowiem rozwój innowacyjnych przedsięwzięć poprzez ich aktywne wsparcie na wczesnym etapie rozwoju, a w efekcie wprowadzane są na rynek produkty i usługi, charakteryzujące się unikalnością w danej branży. Wyżej wymienione przykłady pomogą pobudzić rozwój rynku kapitałowego w Wielkopolsce, a także pozwolą na skorzystanie z kapitału finansowego, ale i doświadczeń funduszy prywatnych.

⁹² <http://www.evca.eu/about-private-equity/private-equity-explained>.

⁹³ <http://www.lba.pl/dla-aniolow-biznesu/podstawowe-informacje>.

Tabela nr 102. Proponowane instrumenty finansowe ułatwiające dostęp do kapitału własnego – venture capital, business angels

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Venture capital, business angels			
		Polska	Niemcy	Włochy	Finlandia
mikro	start up	<p>Regionalna Sieć Inwestorów Kapitałowych RESIK jest to pierwsza sieć aniołów biznesu w Małopolsce i jedna z pierwszych sieci tego typu działających w Polsce. Sieć RESIK jest sposobem na skuteczne kojarzenie przedsiębiorców, głównie z Małopolski, poszukujących źródeł finansowania dla rozwoju swoich innowacyjnych pomysłów i projektów biznesowych, oraz inwestorów prywatnych, gotowych do zainwestowania swoich funduszy w interesujące przedsięwzięcia z szansą na sukces rynkowy.</p> <p>AMBER - Sieć Aniołów Biznesu w Polsce Północno-Zachodniej- celem jest zwiększenie liczby inwestycji aniołów biznesu w innowacyjne polskie przedsięwzięcia oraz koordynowanie</p>	<p>Point Nine Capital w Berlinie – inwestuje wyłącznie w przedsięwzięcia internetowe na wczesnym etapie rozwoju w obszarach takich jak oprogramowanie czy rozwiązania mobilne.</p>	<p>Partnerstwo publiczno-prywatne polegające na współfinansowaniu inwestycji przez fundusz publiczny wraz z aniołami biznesu.</p>	<p>360 Capital One - inwestuje, głównie we Włoszech i Francji w innowacyjne firmy, które znajdują się w fazie załóżkowej lub startu. Najczęściej chodzi o przedsiębiorstwa, które działają w sektorach automatyka, usługi finansowe, jak również ICT.</p>

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Venture capital, business angels			
		Polska	Niemcy	Włochy	Finlandia
		przepływu projektów innowacyjnych do zainteresowanych inwestorów.			
mikro, mała	rozwój	-	-	-	-
mała, średnia	ekspansja	-	-	-	-
średnia	dojrzałość	-	-	-	-

Źródło: Opracowanie własne.

W tabeli nr 103 przedstawiono natomiast propozycje kredytów, pożyczek i gwarancji czyli instrumentów finansowych, które umożliwiają mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom dostęp do kapitału obcego. Proponuje się zostawić dotychczas istniejące w województwie wielkopolskim instrumenty wspierania w postaci funduszy pożyczkowych, jak również kredytu technologicznego. Proponowane rozwiązania stosowane są z powodzeniem między innymi w Niemczech. Ważnym instrumentem wspierania są również gwarancje dla przedsiębiorstw. Warto także podkreślić znaczenie inicjatywy JEREMIE, której celem jest poprawa dostępu do finansowania dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, w szczególności poprzez zapewnianie kapitału wysokiego ryzyka, kredytów, gwarancji, mikrokredytów oraz innych form innowacyjnego finansowania. Proponuje się uzupełnienie oferty wspierania sektora MSP o rozwiązania niemieckie dotyczące finansowania eksportu dóbr inwestycyjnych do krajów rozwijających się.

Ciekawe rozwiązanie dla województwa wielkopolskiego proponuje szwajcarski Zerknie Meta-Ventures z Krajowym Funduszem Kapitałowym S.A. Fundusz inwestuje w podmioty innowacyjne i prowadzące działalność badawczo-rozwojową ze szczególnym naciskiem na branże jak chociażby internet, telekomunikacja, technologie ochrona zdrowia, urządzenia medyczne czy biotechnologia. Koncentruje swoją działalność zarówno na projektach we wczesnych fazach rozwoju czyli start-upy jak i będące w fazie ekspansji. W Irlandii natomiast funkcjonuje Fountain Healthcare Partners inwestujący w przedsiębiorstwa będące we wczesnych etapach rozwoju, działające w sektorach farmacja, przyrządy medyczne, jak również biotechnologia. Z kolei fiński fundusz Inventure inwestuje w innowacyjne firmy technologiczne, które działają w takich sektorach jak elektronika, produkcja przemysłowa czy oprogramowanie.

Dobłą praktyką może stać się dla Wielkopolski propozycja mikrofinansowania kreatywnych innowacji w usługach. Celem działającej w Holandii Fundacji Cultuur-Ondernemen jest uzupełnianie braków finansowania, które często uniemożliwiają artystom, jak również kreatywnym mikro i małym przedsiębiorstwom z dowolnych kreatywnych podsektorów uzyskanie dostępu do finansowania prywatnego. Chodzi także o umożliwienie współpracy z przedsiębiorstwami z innych branż, aby poprawić świadczone usługi.

Tabela nr 103. Proponowane instrumenty finansowe ułatwiające dostęp do kapitału obcego – kredyty, pożyczki, gwarancje

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Kredyty, pożyczki, gwarancje		
		Polska	Niemcy	Holandia
mikro	start up	<p>Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie II to preferencyjny program pożyczkowy prowadzony w województwach mazowieckim i łódzkim, uruchomiony przez Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej oraz Bank Gospodarstwa Krajowego, a skierowany do osób bezrobotnych, studentów ostatniego roku oraz absolwentów szkół średnich i wyższych, a także przedsiębiorców chcących stworzyć miejsca pracy dla osób bezrobotnych.</p> <p>Kredyt technologiczny z gwarancją Banku Gospodarstwa Krajowego - ma zabezpieczać 60 procent kredytu, co oznacza, że banki biorą na siebie 40 procent ryzyka związanego z ewentualnym niespłaceniem udzielonego kredytu. Większe szanse na uzyskanie</p>	<p>Program StartGeld - Finansowanie inwestycji i środków obrotowych na tworzone/zakładane przedsiębiorstwo, finansowanie przejęć lub czynnego udziału w firmach.</p> <p>Pomoc przysługuje również wtedy, gdy działalność gospodarcza ma być wykonywana jako poboczna praca zarobkowa.</p>	-

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Kredyty, pożyczki, gwarancje		
		Polska	Niemcy	Holandia
		<p>kredytu mają mikro przedsiębiorstwa lub firmy z krótką historią kredytową.</p>		
mikro, małe	rozwój	<p>Kredyt technologiczny na realizację inwestycji technologicznych, mających na celu zakup i wdrożenie nowej technologii lub wdrożenie własnej nowej technologii stosowanej na świecie nie dłużej niż pięć lat oraz uruchomienie na jej podstawie wytwarzania nowych lub znacząco ulepszonych towarów, procesów lub usług.</p>	<p>Program wspierania MSP - KfW - oferuje długoterminowe pożyczki z korzystnym stałym oprocentowaniem na wszystkie rodzaje inwestycji o charakterze gospodarczym.</p>	<p>Gwarancje kredytowe dla przedsiębiorstw, które powstały w branżach zaawansowanych technologii.</p>
małe, średnie	ekspansja			
średnie	dojrzałość	<p>Pożyczki oferowane przez Fundusze Pożyczkowe przeznaczone na wspieranie przedsiębiorczości oraz finansowanie inwestycji przez mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa.</p>	<p>KMU-Fonds - długoterminowe finansowanie inwestycji i związanych z nimi środków obrotowych oraz finansowanie przedsiębiorstw rzemieślniczych. Pożyczki mają charakter konsorcjalny (są współfinansowane przez bank obsługujący firmę).</p>	

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Kredyty, pożyczki, gwarancje		
		Polska	Niemcy	Holandia
			<p>Program wspierający finansowanie inwestycji i środki obrotowe – ma na celu stworzenie warunków i zapewnienie długotrwałego i konkurencyjnego funkcjonowania przedsiębiorstwa przez rozszerzenie bazy kapitałowej, w szczególności podwyższenie kapitału własnego przedsiębiorstwa.</p> <p>Program finansowania eksportu - finansowanie eksportu dóbr inwestycyjnych do krajów rozwijających się.</p>	

Źródło: Opracowanie własne.

W ramach projektu JOSEFIN z Programu Regionu Morza Bałtyckiego, mikro, małe i średnie firmy mogły otrzymać poręczenie kredytu lub pożyczki na cele inwestycyjne wraz z coachingiem. Musiały jednak wykazać zainteresowanie utworzeniem filii zagranicznej swojego przedsiębiorstwa w jednym z krajów objętych projektem to jest (Estonia, Litwa, Łotwa, Niemcy, Norwegia, Szwecja oraz Polska) lub współpracą z zagranicznym przedsiębiorcą w zakresie tworzenia i rozwijania innowacyjnych projektów, usług i technologii. Projekt ten zakładał udzielanie gwarancji dla MSP na międzynarodowe przedsięwzięcia o charakterze innowacyjnym. Ciekawe rozwiązanie przedstawia także belgijska Fonds de Participation, mająca w swojej ofercie kredyty dla mikroprzedsiębiorstw i firm z sektora MSP. Chodzi szczególnie o te podmioty, które nie są w stanie pozyskać kredytów komercyjnych w ramach systemu bankowego. Wspierane są także osoby, które pracują na własny rachunek, podmioty, które wykonują wolne zawody, jak również osoby bezrobotne chcące rozpocząć własną działalność gospodarczą.

Instrumenty, które ułatwiają dostęp do kapitału rzeczowego w postaci inkubatorów zostały przedstawione w tabeli nr 104. Istotnym jest by pre-inkubatory powstawały również poza Poznaniem. Dobrym przykładem, z którego warto czerpać rozwiązania jest inkubator przy Uniwersytecie w Lüneburgu, będący łącznikiem między światem nauki i biznesu, pomagający wytwarzać zaawansowane technologicznie produkty. Z kolei, hiszpański inkubator pomaga 2000 przedsiębiorstw rocznie, a w ostatnich latach nowe przedsiębiorstwa utworzyły blisko 900 nowych miejsc pracy. Przykładem podobnie funkcjonującego do polskiego inkubatora jest czeski inkubator biznesowy Politechniki Ostrawskiej oraz regionalny ośrodek transferu technologii. Inkubator świadczy usługi doradcze i techniczne dla nowopowstałych podmiotów. Politechnika Ostrawska uczestniczy natomiast w projektach badawczo-rozwojowych prowadzonych we współpracy z partnerami z sektora prywatnego i instytucjami badawczymi. Międzynarodowa sieć inkubatorów biznesu IBI-NET to forum dzielenia się wiedzą i technologiami między partnerami z Łotwy, Polski, Białorusi, Szwecji, Niemiec i Norwegii.⁹⁴ Warto skorzystać z doświadczenia wypracowanego w trakcie powstawania tego projektu. W Holandii powstał interesujący model inkubatora zwanego Idea Centre. Obok dostępnych bardzo podstawowych usług, próbuje się proponować te, które związane są z internacjonalizacją lokatorów inkubatora oraz dostępem do kapitału inwestycyjnego. Poza głównymi usługami stymulującymi przedsiębiorczość, inkubator wspiera kapitałowo lokatorów oraz buduje międzynarodowe sieci współpracy.

⁹⁴ <http://www.elblag.eu/ibi-net/index.html>

Tabela nr 104. Proponowane instrumenty niefinansowe ułatwiające dostęp do kapitału rzeczowego – inkubatory przedsiębiorczości

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Inkubatory przedsiębiorczości			
		Polska	Niemcy	Hiszpania	Włochy
mikro	start up	Pre-inkubator bio-technologiczny w Krakowie to przede wszystkim zaplecze biurowe oraz wyposażenie niezbędne do rozpoczęcia działalności dla nowopowstałych firm, zakładanych zarówno przez pracowników, jak i studentów Uniwersytetu. Miejsce znajdują przedsiębiorstwa z każdej dziedziny nauki.	-	Inkubator BarcelonaActiva - wspiera młode firmy w fazie rozruchu, które pozostają pod jego opieką maksymalnie przez trzy i pół roku. Zapewnia firmom dobry start, organizując wydarzenia poświęcone inwestycjom, wspierając rozwój działalności poza granicami kraju i prowadząc misje techniczne.	Inkubator SIPRO ma charakter inkubatora nastawionego na inkubację firm, wywodzących się z pobliskiego Uniwersytetu w Ferrarze.
mikro, mała	rozwój	Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości – Kraków - pozwalają młodym	Inkubator przedsiębiorczości przy Uniwersytecie w Lüneburgu - poprzez ścisłą		

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Inkubatory przedsiębiorczości			
		Polska	Niemcy	Hiszpania	Włochy
		<p>przedsiębiorcom uprościć procedurę wcielenia pomysłu biznesowego w życie, udostępniając osobowość prawną, dając możliwość wystawiania faktur, doradztwo prawne.</p> <p>Tarnowski Inkubator Przedsiębiorczości – celem jest zapewnienie przedsiębiorstwom szerokiej gamy usług w zakresie prowadzenia i rozwijania działalności gospodarczej oraz pomoc i wspieranie nowopowstałych jak również młodych przedsiębiorstw w pierwszym, trudnym okresie ich istnienia.</p>	<p>współpracę z wytwórcami i naukowcami, pomaga przedsiębiorstwom i badaczom w wymianie wiedzy i wytwarzaniu zaawansowanych technologicznie produktów, a w rezultacie ułatwia uzyskiwanie konkurencyjnej pozycji na światowym rynku, pomagając opracowywać nowe rozwiązania problemów przemysłowych.</p>		
mała, średnia	ekspansja	Międzynarodowa sieć inkubatorów biznesu IBI-NET.	-	-	-

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Inkubatory przedsiębiorczości			
		Polska	Niemcy	Hiszpania	Włochy
średnia	dojrzałość	Pobudzenie potencjału partnerów w celu rozwiązywania wspólnych problemów w zakresie rozwoju innowacyjnych jak i proeksportowych małych i średnich firm jest główną ideą projektu. Chodzi głównie o zwiększanie skuteczności działania inkubatorów biznesu, co ma się przyczynić do rozwoju przedsiębiorczości w Regionie Morza Bałtyckiego.	-	-	-

Źródło: Opracowanie własne.

W portugalskim inkubatorze Taguspark przedsiębiorstwa mają do dyspozycji kilka rodzajów powierzchni od inkubatora pomysłów dla firm rozpoczynających po hotel dla firm wraz z modułami technologicznymi, które są kombinacją powierzchni biurowej i warsztatu technologicznego położonego w odrębnym budynku. Austriacki inkubator Fazat jest elementem realizacji regionalnej strategii rozwoju, a jego działalność koncentruje się na wspieraniu przedsiębiorstw w tych branżach, w których istnieją klastry. Województwo wielkopolskie powinny skorzystać z doświadczeń funkcjonującego w Estonii Tallińskiego Inkubatora Kreatywności, którego misją jest zapewnianie usług dla nowo powstałych firm z sektora kreatywnego. Tworzone są bowiem mechanizmy współpracy MSP przy jednoczesnym wsparciu ich rozwoju i eksportu. Dla wielkopolskich firm, bardzo dobrą praktyką w zakresie finansowania przedsięwzięć technologicznych jest system stosowany w inkubatorach technologicznych w Izraelu. Aby projekt mógł być realizowany w ramach inkubatora technologicznego musi być projektem badawczo-rozwojowym o charakterze innowacji technologicznej, którego celem jest opracowanie produktu przeznaczonego na eksport.

Wśród propozycji instrumentów ułatwiających dostęp wielkopolskim MSP do kapitału rzeczowego obok inkubatorów przedsiębiorczości, pojawiają się także parki naukowo-technologiczne. Ciekawym przykładem parku naukowo-technologicznego, na którym województwo wielkopolskie może się wzorować jest fińska grupa Technopolis. Głównym jej zadaniem poza komercyjnym wynajmem powierzchni, jest wspieranie powstawania firm z sektora B+R oraz pomoc w ich internacjonalizacji. Przedsiębiorstwa otrzymują szkolenia i różnorodne usługi od konsultacji aż do usług związanych z inwestycjami kapitałowymi. Z kolei Campus Otaniemi uznawany jest wśród krajów nordyckich za czołowe centrum naukowo-technologicznej działalności, wyposażony w nowoczesne zaplecze w dziedzinie informacyjno-komunikacyjnej, od sieci międzynarodowych klastrów po światowej klasy organizacje badawczo-rozwojowe. W tabeli nr 105 przedstawiono propozycje instrumentów niefinansowych, które ułatwiają dostęp do kapitału rzeczowego w postaci parków naukowo-technologicznych.

Tabela nr 105. Proponowane instrumenty niefinansowe ułatwiające dostęp do kapitału rzeczowego – parki naukowo-technologiczne

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Parki naukowo-technologiczne		
		Polska	Niemcy	Hiszpania
mikro	start up	-	Technologie Zentrum Aachen -	-
mikro, mała	rozwój	Pomorski Park Naukowo-Technologiczny w Gdyni. Misją Parku stał się rozwój gospodarki opartej na wiedzy poprzez tworzenie efektywnych powiązań pomiędzy nauką i biznesem oraz stymulowanie innowacyjnej przedsiębiorczości w otwartym środowisku partnerskiej współpracy.	w pierwszym roku, inkubowanej firmie przyznawana jest ok. 40% zniżka w bazowej stawce czynszu. W kolejnych latach stawka czynszu jest zwiększana o 10% stawki bazowej.	Park Technologiczny w Madrycie – działalność skierowana jest do przedsiębiorstw, które transferują pomysły, powstające w trakcie procesu badawczego do praktyki gospodarczej. Na terenie Parku znajdują się laboratoria B+R dla firm, inkubatory oraz fundusz kapitału wysokiego ryzyka.
mała, średnia	ekspansja		W piątym roku wysokość czynszu osiąga 100% stawki bazowej, a w kolejnym roku 110%. Stanowi to zachętę dla firmy do opuszczenia inkubatora i przeniesienia się do innej lokalizacji.	
średnia	dojrzałość		Park naukowo-technologiczny w Adlershof – wspiera nowoczesne technologie. Jest	

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Parki naukowo-technologiczne		
		Polska	Niemcy	Hiszpania
			rodzajem zintegrowanego miasta nauki, gospodarki i mediów, w którym zlokalizowanych jest ponad 990 firm zatrudniających blisko 16 tys. pracowników.	działalności parku jest jego promocja za granicą wraz z pomocą we wchodzeniu na rynki zagraniczne firm z parku.

Źródło: Opracowanie własne.

W tabeli nr 106 zaprezentowane zostały instrumenty ułatwiające dostęp do kapitału ludzkiego w postaci szkoleń. Bardzo dobrą praktyką może okazać się dla Wielkopolski wprowadzenie szkoleń, warsztatów dla MSP, które zwiększają skuteczność działań na rzecz utrzymania rearterów na rynku pracy w odpowiedzi na zdiagnozowane problemy dotyczące przeżywalności firm. Warto skorzystać także ze wzoru niemieckiego, który oferuje pakiet szkoleń dostosowanych do potrzeb danej firmy, a przeprowadzany jest przez lokalnych ekspertów. Kolejnym proponowanym instrumentem dla województwa wielkopolskiego są szkolenia dla osób pracujących w rolnictwie czy turystyce, na wzór greckiego programu. Działająca w całej Unii Europejskiej oraz Izraelu i Australii Platforma IMP³rove, stanowi bardzo dobry przykład na wspieranie wielkopolskich MSP w ulepszaniu ich wewnętrznych procesów zarządzania innowacjami. Podejście realizowane w ramach tego narzędzia łączy w sobie kompleksową platformę internetową przeznaczoną do celów samooceny i e-learningu z indywidualnym procesem konsultacji bezpośredniej. Przedsiębiorstwa, które korzystają z platformy internetowej, poddają swoje wyniki w zakresie zarządzania innowacjami kompleksowej analizie porównawczej. Ponadto mogą ocenić wyniki swojej działalności w stosunku do wyników podobnych przedsiębiorstw.

Tabela nr 106. Proponowane instrumenty niefinansowe ułatwiające dostęp do kapitału ludzkiego – szkolenia

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Szkolenia			
		Polska	Niemcy	Hiszpania	Grecja
mikro	start up	<p>Fundusz Mikropożyczkowy KLON - wsparcie w postaci bezpłatnych specjalistycznych szkoleń z zakresu zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, a także z usług doradców oraz mentorów.</p> <p>Projekt - Re:Start.</p> <p>Celem jest zwiększenie skuteczności działań na rzecz utrzymania restarterów na rynku pracy oraz wzrost liczby nowych założonych przez nich firm poprzez m.in. przeprowadzanie szkoleń oraz testów w zakresie zastosowania instrumentu.</p>	<p>Berlińskie Business Welcome Package – wspiera wejście na rynek nowych przedsiębiorstw. Pakiet obejmuje 3 miesiące świadczonych usług miękkich w postaci szkoleń przeprowadzanych przez lokalnych ekspertów, poprzez informacje na temat regionalnego rynku czy pomoc prawną.</p>	<p>Internetowy portal szkoleniowy dotyczący BHP dla pracowników z trudnym dostępem do szkolenia ustawicznego - Projekt zajmuje się potrzebą harmonizacji szkoleń BHP w Europie. Przewiduje opracowanie portalu poświęconego szkoleniom BHP, szczególnie szkoleniom zaspokajającym</p>	<p>ALTEREGO: Alternatywne formy szkoleń zawodowych w regionach rolniczych - zakłada wypracowanie modelu szkoleń ustawicznych dla osób pracujących w rolnictwie ekologicznym i turystyce.</p>
mikro, małe	rozwój	-	EMOP: Wyposażanie		

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Szkolenia			
		Polska	Niemcy	Hiszpania	Grecja
małe, średnie	ekspansja	-	pracowników w umiejętności zarządzania swoim procesem outplacement.	potrzeby pracowników.	
średnie	dojrzałość	-	Tradycyjny proces outplacement obejmujący działania doradcze i szkoleniowe.		

Źródło: Opracowanie własne.

Poniższa tabela przedstawia proponowane instrumenty niefinansowe z zakresu doradztwa. Ciekawą dobrą praktyką może być dla województwa wielkopolskiego niemiecki program Coach and Connect, który koncentruje się w znacznej mierze na przedsiębiorstwach z branży ICT. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa uczestniczące w programie otrzymują indywidualnie dostosowane porady w zakresie planowania operacyjnego, jak również biorą udział w spotkaniach z członkami kadry zarządzającej z sektora ICT, których zadaniem jest doradzanie i udzielanie wytycznych w zakresie dostępnych instrumentów finansowych. Z kolei funkcjonująca w Niemczech Fabryka Usług powiązana z Instytutem Układów Scalonych, świadczy na rzecz partnerów i klientów ciągle usługi doradcze od opracowywania nowych koncepcji usług aż po ich komercjalizację, co stanowi unikalne połączenie wiedzy na temat najnowocześniejszych innowacji w zakresie technologii oraz na temat rynków, procesów i dynamiki sieci. Dodatkowo należy wprowadzić doradztwo w zakresie pomocy mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom w tworzeniu międzynarodowego biznes planu. Proponowane rozwiązania stosowane są z powodzeniem między innymi we Włoszech, Hiszpanii czy Wielkiej Brytanii. Ciekawym rozwiązaniem dla Wielkopolski jest fińska inicjatywa o nazwie Personal Business Advisor, będąca zestawem usług świadczonych firmom w celu analizy biznesu czy też silnych, słabych stron i możliwych potrzeb w przyszłości. Korzystanie z usług doradcy ma wzmocnić skuteczność pierwszych miesięcy działalności przedsiębiorcy w nowym środowisku biznesowym, jak również ma wspomóc MSP w identyfikacji tak zwanych krytycznych momentów podczas planowania działalności.

Tabela nr 107. Proponowane instrumenty niefinansowe ułatwiające dostęp do kapitału ludzkiego – doradztwo

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Doradztwo				
		Polska	Włochy	Niemcy	Wielka Brytania	Hiszpania
mikro	start up	Coaching – nowa metoda wsparcia integracji społecznej i zawodowej – celem jest wypracowanie innowacyjnej metody opartej na coachingu wspierania osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Krajowy System Usług - oferowanie usług doradczych o charakterze proinnowacyjnym, w tym m.in. przeprowadzenie audytu	I3P S.c.p.a. - Mentoring Services – usługi doradców, którzy pomagają w lepszym zrozumieniu prowadzenia biznesu, rynku oraz znalezienia kolejnych klientów i inwestorów. Profile mentorów, jak i firm znajdują się w specjalnej	Projekt JOSEFIN – element coachingu - pełne wsparcie w innowacji i internacjonalizacji. Coach and Connect - program doradztwa i tworzenia sieci powiązań, który ma przygotowywać MSP do wzrostu oraz umożliwiać im znalezienie publicznych lub prywatnych źródeł finansowania w następnej fazie ich	International Business Development tools – usługi świadczone na rzecz przedsiębiorców sektora technologicznego w celu wejścia na rynki międzynarodowe. Pomoc dla firm w wejściu na nowo tworzące się rynki.	Coaching Towards Global Markets – są to usługi świadczone na rzecz przedsiębiorstw w celu wejścia na rynki międzynarodowe. Beneficjenci uzyskują niezbędne narzędzia, które ułatwią im osiągnięcie tego celu m.in. uzyskują pomoc w tworzeniu międzynarodowego biznes planu.
mikro, mała	rozwój					
mała, średnia	ekspansja					
średnia	dojrzałość					

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Doradztwo				
		Polska	Włochy	Niemcy	Wielka Brytania	Hiszpania
		technologicznego, diagnoza potrzeb biznesowych klienta oraz wsparcie doradcze w zakresie rozwoju firmy.	bazie danych.	rozwoju.		

Źródło: Opracowanie własne.

W nowoczesnej gospodarce o sukcesie decyduje wiedza, dzięki której można tworzyć innowacyjne produkty. Przedsiębiorcy chcący wdrażać nowoczesne technologie muszą sprostać wymaganiom zarządzania transferem technologii, bez względu na wielkość firmy.⁹⁵ Tworzenie sieci współpracy przez ośrodki innowacji z administracją publiczną jest w Wielkopolsce koniecznością. Współpraca ta leży w interesie samych ośrodków, pozwala im na lepsze zaspokojenie potrzeb przedsiębiorców i naukowców poprzez dostęp do wiedzy i zasobów partnerów. Może ułatwić zbudowanie pozytywnego wizerunku wobec klientów i administracji publicznej, dzięki spójnemu przekazowi i połączonym siłom różnych podmiotów. W województwie wielkopolskim ciągle mamy do czynienia z barierami mentalnymi, w tym brakiem zaufania do partnerów, niechęcią do dzielenia się wiedzą czy obawą przed wzmocnieniem konkurencji. Dodatkowo, programy finansowania publicznego nie promują wspólnych inicjatyw ośrodków innowacji ani nie pozwalają na długoterminowe finansowanie działalności sieci. Wiele ciekawych inicjatyw zaprzestało działalności z powodu braku możliwości finansowania czy poparcia politycznego w regionach, z których pochodziły. Proponowane rozwiązania stosowane są z powodzeniem między innymi w Hiszpanii i Szwecji, co prezentuje tabela nr 108.

⁹⁵ http://dotacje.naszemiasto.pl/zwiekszyc-wielkopolski-potencjal-konkurencyjnosci,artykul.html?material_id=4e69d744fbaedd2015000000

Tabela nr 108. Proponowane instrumenty niefinansowe ułatwiające dostęp do technologii, innowacji i informacji – sieci współpracy

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Sieci współpracy		
		Polska	Hiszpania	Szwecja
mikro	start up	-	-	-
mikro, mała	rozwój	Sieć współpracy CEPRIN - pomiędzy przedsiębiorstwami energetycznymi, produkcyjnymi, instytucjami samorządowymi oraz odbiorcami indywidualnymi. Prowadzenie badań naukowych w zakresie innowacji w energetyce, a następnie ich wdrożenie. Celem jest transfer wiedzy, dobrych praktyk, kreowanie działań innowacyjnych.	Regionalna Sieć Agentów Innowacji – celem jest zwiększenie dostępności usług proinnowacyjnych i wsparcia badawczego dla MSP w peryferyjnych lokalizacjach regionu poprzez łączenie z infrastrukturą wsparcia jednostkami badawczymi, programami wsparcia.	Sieć usług dla MSP - Industriell Dynamik - rozwiązywanie problemów MSP, pozyskiwanie klientów dla członków sieci. Konsultanci sieci – pracownicy uczestniczących instytucji inicjują kontakt z przedsiębiorstwami, oferując im audyt i rozpoznanie ich potrzeb w zakresie innowacyjności, szans rozwoju oraz technologii.
mała, średnia	ekspansja			
średnia	dojrzałość	Sieć współpracy w zakresie rozwoju szerokopasmowych technik – celem było upowszechnienie dostępu do internetu przez transfer specjalistycznej wiedzy i promowanie nowoczesnych rozwiązań technicznych w tym zakresie. Projekt był skierowany do firm z branży teleinformatycznej, dostawców usług	MADRI+D – sieć badań, rozwoju i innowacji regionu Madrytu. Efektem było utworzenie sieci zajmującej się promocją	

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Sieci współpracy		
		Polska	Hiszpania	Szwecja
		<p>internetowych, jak i jednostek samorządu terytorialnego.</p> <p>Sieć doradców innowacji MSP w województwie warmińsko-mazurskim – celem jest promocja innowacyjności MSP na poziomie lokalnym i współpracy z jednostkami naukowymi.</p>	<p>technologii i innowacji.</p> <p>Członkowie sieci są zarówno dostawcami usług dla sieci, jak i odbiorcami.</p> <p>Porozumienia o współpracy z siecią podpisało również ponad 2000 innowacyjnych firm.</p>	

Źródło: Opracowanie własne.

W tabeli nr 109 przedstawiono proponowane instrumenty niefinansowe, które ułatwiają dostęp do technologii, innowacji i informacji za pośrednictwem klastrów. Należy zaznaczyć, iż duże firmy są największym dostawcą nowoczesnych technologii na świecie, posiadające własne zaplecze badawczo-rozwojowe. Z drugiej jednak strony to małe i średnie przedsiębiorstwa są pomysłodawcami wdrożeń najbardziej innowacyjnych technologii, wykazując przy tym dużą elastyczność w zakresie dopasowania innowacji do specyficznych potrzeb rynku. Dzięki wspomnianym powyżej sieciom współpracy oraz klastrom wykorzystują najnowsze technologie bez milionowych inwestycji.

W proponowanym systemie wspierania MSP należałoby pomóc w rozwoju działalności dotychczas funkcjonującym wielkopolskim klastrom. Dobrym, polskim rozwiązaniem może być stworzenie w Wielkopolsce platformy wymiany wiedzy i informacji pomiędzy środowiskami nauki, przemysłu oraz organizacjami samorządowymi, na wzór krakowskiego klastra. Przykładem, który w województwie wielkopolskim warto byłoby również wprowadzić jest grecki klaster o nazwie Hamac. Jego celem jest promowanie ogólnej wiedzy na temat istoty innowacji w dziedzinie usług komórkowych wśród gałęzi przemysłu, a także wśród ogółu społeczeństwa, w mediach i odpowiednich instytucjach sektora publicznego. Proponuje się także stworzyć stałą platformę kooperacji pomiędzy wielkopolskimi sektorem MSP, a dużymi przedsiębiorstwami, na wzór jednego z francuskich klastrów. Chodzi przede wszystkim o wypracowanie wspólnych projektów badawczych, by wprowadzić później na rynek nowe, innowacyjne produkty i rozwiązania technologiczne. Powyższe propozycje w sposób szczegółowy zaprezentowano w tabeli nr 109.

Tabela nr 109. Proponowane instrumenty niefinansowe ułatwiające dostęp do technologii, innowacji i informacji – klastry

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Klastry			
		Polska	Francja	Niemcy	Grecja
mikro	start up	-	-	-	-
mikro, mała	rozwój	Klaster LifeScience Kraków – budowanie zdolności kooperacji w ramach sieci współpracy bio - regionów Europy.	Klaster Mov’eo - Stała platforma kooperacji pomiędzy dużymi graczami na rynku motoryzacyjnym a lokalnymi przedsiębiorstwami sektora MSP.	Klaster Kumas - Promowanie rozwoju i współpracy środowisk naukowych i biznesowych, m.in. poprzez edukację i badania.	Klaster Hamac - jest niekomercyjną organizacją klastrową, składającą się z zaawansowanych technologicznie przedsiębiorstw, które prowadzą działalność w zakresie opracowywania aplikacji mobilnych, innowacyjnych usług komunikacyjnych, a także opracowywania treści i aplikacji w zakresie marketingu mobilnego.
mała, średnia	ekspansja				
średnia	dojrzałość	Klaster Czystej Energii Kraków - Zrzesza uczelnie wyższe, jednostki naukowe, przedsiębiorstwa państwowe i prywatne oraz Urzędy Marszałkowskie. Głównym jego celem jest tworzenie platformy	Kluczowym polem tej współpracy są innowacje, projekty badawcze i rozwojowe, których celem jest wprowadzanie na rynek nowych, innowacyjnych produktów i rozwiązań technologicznych lub	Klaster BioValley - Dzięki klastrowi powstało wiele nowych centrów naukowych w dziedzinie biotechnologii, start-upów, region posiada sporą ilość praw patentowych.	

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Klastry			
		Polska	Francja	Niemcy	Grecja
		<p>wymiany wiedzy i informacji pomiędzy środowiskami nauki, przemysłu oraz organizacjami samorządowymi.</p> <p>Podkarpacki Klaster Badawczo- Rozwojowy Technologii Informatycznych „Technology R&D” – celem jest wzmocnienie potencjału innowacyjnego i dynamiki przedsiębiorstw branży informatycznej, teleinformatycznej i elektronicznej dzięki</p>	<p>znaczące udoskonalanie już istniejących.</p> <p>Klaster Cosmetic Valley – skupia blisko 600 firm obsługujących poszczególne etapy produkcji, od badań naukowych i laboratoriów począwszy, kończąc na gotowych wyrobach.</p> <p>3. Klaster Tenerrdis – ma na celu zwiększenie konkurencyjności sektora przemysłu nowych technologii</p>	<p>Klaster Biomastec - Wyspecjalizowany klaster, ukierunkowany na bioenergię, biotechnologię.</p> <p>Głównym jego celem jest współpraca między nauką, a biznesem, by skutecznie opracowywać i wdrażać nowe technologie.</p>	

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Klastry			
		Polska	Francja	Niemcy	Grecja
		wzajemnej współpracy oraz szybki i efektywny transfer wiedzy oraz technologii poprzez współdziałanie i kooperację z jednostkami badawczo-naukowymi.	energetycznych poprzez innowacje. Stymuluje współpracę między przedsiębiorstwami, ośrodkami badawczymi i podmiotami instytucjonalnymi dla rozwijania twórczych projektów i działań oraz miejsc pracy.		

Źródło: Opracowanie własne.

Mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom brakuje często wewnętrznej wiedzy specjalistycznej i zrozumienia, przy uwzględnieniu elementów kreatywnych, kulturowych i estetycznych w swoich produktach i usługach. Mogą one jednak zyskać na infrastrukturach pochodzących z zewnątrz, w tym między innymi na centrach projektowych, które promują wkład projektowania w sukces biznesowy i większy postęp społeczny oraz przyczyniają się do podnoszenia świadomości na ten temat. Centra projektowe mogą współpracować z liderami branży biznesowej, aby uwzględniać myślenie projektowe w ich strategiach oraz promować projektowanie jako sektor innowacyjny wśród decydentów na szczeblu lokalnym i regionalnym. Dobrymi praktykami dla województwa wielkopolskiego może być w tym zakresie szkockie Centrum Projektowania i Innowacji. Kolejnym instrumentem wspierającym wielkopolskie MSP jest żywe laboratorium, będące według Komisji Europejskiej otwartym, innowacyjnym ekosystemem ukierunkowanym na użytkownika i opartym na partnerstwie na osi biznes – obywatel – administracja, które umożliwia podmiotom aktywne uczestnictwo w procesie badań, rozwoju i innowacji.⁹⁶ Przykładem takiego rozwiązania dla Wielkopolski może okazać się hiszpański przykład działalności laboratorium, które koncentruje się głównie na ułatwianiu rozwoju innowacji w sektorze zdrowia. Efektami pracy są między innymi innowacyjne procesy zdrowotne, nowe sposoby docierania do obywateli, systemy wsparcia w zakresie procesu podejmowania decyzji, a także obszary szkoleń i partnerstw zawodowych.

Mikro, małym i średnim przedsiębiorcom nadal brakuje jeszcze wiedzy specjalistycznej w zakresie innowacji oraz zasobów. Przeszkody utrudniające rozwój innowacji potęguje fakt, że wiele firm ma jedynie słabe powiązania z instytucjami szkolnictwa wyższego i zatrudnia niższą niż przeciętnie liczbę pracowników posiadających stopień naukowy. Rozwiązaniem, które spełniałoby swoją rolę w województwie wielkopolskim jest powołanie asystentów ds. innowacji. Są to pracownicy, którzy ułatwiają rozwój innowacji poprzez wnoszenie wkładu i dokonywanie zmian w zakresie projektów w przedsiębiorstwach. Austriacki program Asystent Innowacji w głównej mierze jest ukierunkowany na firmy, które zatrudniają niższe niż przeciętnie liczby absolwentów uniwersytetów. Projekty realizowane w zakresie innowacji często dotyczą nowych strategii marketingowych czy wdrażania nowatorskich systemów zarządzania obsługą klienta. Podane powyżej przykłady zostały zaprezentowane w tabeli nr 110.

⁹⁶ http://ec.europa.eu/information_society/activities/livinglabs/docs/brochure_jan09_en.pdf.

Tabela nr 110. Proponowane instrumenty niefinansowe ułatwiające dostęp do technologii, innowacji i informacji – centra projektowe, żywe laboratoria, asystenci do spraw innowacji

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Centra projektowe, żywe laboratoria, asystenci ds. innowacji		
		Hiszpania	Szkocja	Austria
mikro	start up	-	-	-
mikro, mała	rozwój	Żywe Laboratorium Salud Andalusia – to otwarta sieć innowacji, do której należą organy administracyjne, uniwersytety, przedsiębiorstwa z branży ICT oraz użytkownicy końcowi. Jego celem jest ustanowienie środowiska testowego, platform i zasobów dla rozwoju innowacyjnych technologii, usług i inicjatyw w dziedzinie zdrowia.	Centrum Projektowania i Innowacji – celem jest zastosowanie kreatywnego i opartego na projektowaniu podejścia w celu sprostania wyzwaniom biznesowym z wykorzystaniem szeregu unikalnych narzędzi i technik projektowych ukierunkowanych na MSP.	Program Asystent Innowacji - celem jest zwiększanie zdolności innowacyjnych przedsiębiorstw, głównie MSP, z wszystkich gałęzi przemysłu poprzez współfinansowanie zatrudnienia asystenta innowacji.
mała, średnia	ekspansja			
średnia	dojrzałość			

Źródło: Opracowanie własne.

Dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw granice państwowe wciąż stanowią znaczącą barierę rozwoju działalności. Jeszcze bardziej niepokojące jest to, że znaczna część europejskich firm wciąż nawet nie rozważa umiędzynarodowienia. Ważnym jest by poza podnoszeniem świadomości sektora MSP na temat potrzeb umiędzynarodowienia, instytucje zarówno krajowe jak i regionalne ułatwiały dostęp do programów wsparcia oraz potrzebnych informacji. Należy podkreślić, iż aktywne umiędzynarodowienie działalności wpływa pozytywnie na wyniki gospodarcze oraz poprawia konkurencyjność przedsiębiorstw. Dlatego w pracy zawarte zostały przykłady wspierania umiędzynarodowienia sektora MSP w wybranych krajach. Stanowią one formę dobrych praktyk do wykorzystania w województwie wielkopolskim. Proponowane instrumenty wspierające umiędzynarodowienie sektora MSP zostały zawarte w poniższej tabeli.

Tabela nr 111. Proponowane instrumenty niefinansowe wspierające rozwijanie działalności na rynkach międzynarodowych – umiędzynarodowienie MSP

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Umiędzynarodowienie MSP					
		Grecja	Hiszpania	Włochy	Węgry	Finlandia	Irlandia
mikro	start up	-	-		-	-	-
mała, średnia	rozwój	Sieć C.E.TE.DE - Ośrodki rozwoju innowacji i technologii. Celem jest podnoszenie świadomości, przekazywanie informacji oraz organizacyjne wsparcie eksportu towarów	PIPEnet w optymalny sposób dostosowuje technologie informacyjno-komunikacyjne do MSP uczestniczących w projekcie. W ramach programu firmy otrzymują plan strategiczny opracowany	Program inkubacji - opiera się na innowacyjnym podejściu do potrzeb MSP i obejmuje cały proces od bezpośredniego kontaktu z firmami, poprzez	Tworzenie systemu kontaktów w promocji eksportu MSP - ma na celu promowanie tworzenia sieci kontaktów między firmami, których ostatecznym	KiVi - rozpowszechnianie informacji o usługach i instrumentach służących umiędzynarodowieniu. Projekt przedstawia koncepcję i platformę organizacji wydarzeń, w ramach których przekazywane są informacje dotyczące usług i instrumentów	Program First flight - celem jest pomoc klientom w zaspokojeniu ich potrzeb związanych z rozwojem działań międzynarodowych. Pomaga on kadrze zarządzającej przedsiębiorstwem opracować proces planowania w systematyczny oraz spójny
średnia	ekspansja						
średnia	dojrzałość						

Wielkość firmy	Etapy rozwoju przedsiębiorstwa	Umiejscowienie MSP					
		Grecja	Hiszpania	Włochy	Węgry	Finlandia	Irlandia
		i usług.	podczas spotkań prowadzonych przez jednostkę doradczą.	kampanię wysłuchania, aż do zaoferowania im wspólnej analizy SWOT.	celem jest wspieranie rozwoju eksportu.	w zakresie umiejscowienia.	sposób poprzez wprowadzenie do analizy szerokiego zakresu zagadnień.

Źródło: Opracowanie własne.

Proponowane rozwiązania wspierania MSP w zakresie umiędzynarodowienia z powodzeniem stosowane są między innymi w Grecji, Hiszpanii czy we Włoszech. W ramach greckiej inicjatywy w poszczególnych ośrodkach można budować lokalne czynniki przewagi konkurencyjnej i czerpać z nich korzyści, poprzez zachęcanie i pomoc firmom w prowadzeniu działań eksportowych na rynkach międzynarodowych. Strategia działalności międzynarodowej promowana jest w Hiszpanii, dzięki programowi w ramach którego przedsiębiorstwa otrzymują plan strategiczny dotyczący nowoczesnych technologii, budżetu oraz personelu. W województwie wielkopolskim proponuje się także uzupełnienie oferty o program wspierający podmioty, których nie stać na podejmowanie wyzwań związanych z umiędzynarodowieniem na przykładzie programu włoskiej inkubacji. Usługi oferują możliwość dzielenia się ryzykiem i sukcesami, w szczególności mają one działać jak tak zwany tymczasowy inkubator, który służy rozwojowi sprzedaży przedsiębiorstw na rynku docelowym. Z kolei fiński projekt będący dobrym przykładem dla Wielkopolski, koordynowany jest w ramach platformy internetowej, gdzie wymienione są wszystkie najbliższe wydarzenia, po czym publikowane są ich programy i prezentacje. Drugą fińską propozycją jest dla województwa wielkopolskiego program, który służy sprawdzeniu czy MSP są przygotowane do umiędzynarodowienia. Pomoc kierowana jest w sposób zindywidualizowany do poszczególnych przedsiębiorstw, a jej jakość gwarantowana przez wyszkolonych licencjonowanych konsultantów programu. Ciekawym programem funkcjonującym w całej Europie jest b2fair, będący narzędziem wsparcia w dziedzinie współpracy i kojarzenia przedsiębiorstw. Stwarza on możliwość sprawdzenia profilu danej firmy czy przygotowania spotkań biznesowych. Środek ten jest oparty na internetowej bazie danych i informacjach o organizowanych wydarzeniach. Umożliwia on mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom promować swoją działalność w internecie, dodatkowo wyszukiwać kontrahentów na międzynarodowych targach handlowych organizowanych w Europie. W Wielkopolsce dobrze byłoby wprowadzić tak zwany system kontaktów w promocji eksportu. Na Węgrzech działa program regularnego tworzenia sieci kontaktów między MSP, którego celem jest promowanie wymiany i rozpowszechniania wiedzy i praktyk gospodarczych, które prowadzą do zmian w sposobie działania przedsiębiorstw, a w konsekwencji tworzą podstawę do rozwoju eksportu na jednolity rynek i rozszerzenia go na państwa trzecie. Przydatną formą wspierania firm w rozwijaniu działalności na rynkach międzynarodowych, może okazać się dla województwa wielkopolskiego irlandzki program First flight. Celem tej inicjatywy jest pomoc przedsiębiorstwom poprzez ocenę i rozwój kluczowych zdolności w zarządzaniu ryzykiem, czasem i wydatkami w związku z podejmowaniem działalności na skalę międzynarodową.

Dodatkowa propozycja wspierania MSP w województwie wielkopolskim dotyczy pomocy przy przekazywaniu firmy. Udana przekazanie przedsiębiorstwa jest niezmiernie ważnym zagadnieniem nie tylko dla osób przekazujących swoje firmy, ale również dla ich pracowników, a także Wielkopolski jako miejsca prowadzenia działalności gospodarczej. Opierając się na niemieckich doświadczeniach, proponuje się wprowadzenie systemu moderatorów promujących przenoszenie własności, specjalizujących się w konkretnych sektorach. Celem takiego działania jest podniesienie świadomości na wcześniejszym etapie wśród tych z przedsiębiorców, którzy będą przekazywać firmę. Doprowadzi to do ciągłości działania tych podmiotów i zabezpieczy oferowane w nich miejsca pracy.

Niewątpliwie znaczenie poszczególnych zaproponowanych instrumentów wspierania różni się w zależności od wielkości przedsiębiorstwa, fazy jego rozwoju czy branży, w której firma działa. By stwierdzić czy proponowana metodyka jest celowa i konieczna, należy przeprowadzić w tym zakresie odpowiednie badania, potwierdzające skuteczność zaproponowanych instrumentów wspierania dla MSP w województwie wielkopolskim. Na dzień dzisiejszy w podrozdziale 4.5. pracy, przygotowany został wykaz skutków ekonomicznych zaproponowanego systemu wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z funduszy Unii Europejskiej w województwie wielkopolskim.

4.5. Określenie przewidywanych skutków ekonomicznych zaproponowanego systemu wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z funduszy Unii Europejskiej w województwie wielkopolskim

W poniższej tabeli zaprezentowany został system wspierania sektora MSP z funduszy Unii Europejskiej w województwie wielkopolskim za pomocą matrycy logicznej. Jest to jedno z głównych narzędzi wykorzystywanych podczas pozyskiwania środków unijnych do przygotowania i wykonania projektu przedsięwzięcia. Wykorzystuje się ją w celu opisania, uzasadnienia i sprecyzowania przewidywanych wyników projektu oraz pokazania istniejących związków logicznych między nimi.⁹⁷

⁹⁷ Weiss E., 2011, *Pozyskiwanie środków unijnych przez przedsiębiorstwa innowacyjne. Podejście procesowe*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, str. 68-71.

Tabela nr 112. Opis systemu wspierania MSP w województwie wielkopolskim

	Opis systemu	Wskaźniki	Źródła weryfikacji	Założenia i ryzyko
Cel ogólny	Rozwój gospodarki województwa wielkopolskiego.	<ul style="list-style-type: none"> - efektywniejsze wykorzystanie środków pomocowych w postaci funduszy UE, - wzrost PKB, - zmniejszenie stopy bezrobocia. 	Po trzech latach od wprowadzenia systemu wspierania MSP - dane statystyczne Instytucji Zarządzającej.	Wdrożenie zaproponowanego systemu wspierania MSP z funduszy UE w kolejnej perspektywie finansowej.
Cele szczegółowe	Złagodzenie barier utrudniających dostęp MSP do finansowania inwestycji - w tym funduszy Unii Europejskiej.	<ul style="list-style-type: none"> - powstanie nowych firm, - wzrost liczby miejsc pracy stworzonych dzięki otrzymanemu wsparciu (oraz ich utrzymanie), - powstanie nowych produktów/usług, - poszerzanie przez MSP rynków zbytu, - wzrost konkurencyjności i innowacyjności MSP, - wzrost udziału firm w 	Po trzech latach od wprowadzenia systemu wspierania MSP - dane statystyczne Instytucji Zarządzającej.	Realizacja wszystkich elementów wypracowanej strategii rozwoju województwa wielkopolskiego.

	Opis systemu	Wskaźniki	Źródła weryfikacji	Założenia i ryzyko
		wytwarzaniu PKB i WDB.		
Rezultaty	<p>Złagodzenie barier organizacyjnych, finansowych i technologicznych utrudniających dostęp MSP do funduszy UE poprzez wspieranie:</p> <ul style="list-style-type: none"> - podnoszenia kwalifikacji przedsiębiorców i pracowników, - wprowadzenia rozwiązań innowacyjnych w zakresie organizacji i zarządzania funduszami UE, - promowanie przedsiębiorczości, - dostępu do informacji na temat aktualnych możliwości finansowania 	<p>I. Kondycja finansowa przedsiębiorstwa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - wskaźnik rentowności przedsiębiorstwa, - płynności finansowej, - produktywności. <p>II. Zarządzanie zasobami ludzkimi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - wskaźniki struktury zatrudnienia, - koszty pracy, - wydajność, - wskaźniki fluktuacji pracowników. <p>III. Zarządzanie strategiczne i marketing:</p> <ul style="list-style-type: none"> - udział w rynku, - poziom konkurencyjności sprzedaży, 	<p>Dane statystyczne dostarczone przez instytucje udzielające wsparcia cyklicznie co roku.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - wypromowanie nowych, innowacyjnych produktów powstałych dzięki funduszom UE, - współpraca pomiędzy MSP w postaci klastrów czy sieci współpracy, - inwestycje firm w B+R, wdrożenie mechanizmów zwiększających aktywność badawczą i innowacyjną przedsiębiorstw oraz transfer wiedzy do gospodarki, - internacjonalizacja i współpraca MSP, - rozwój instytucji otoczenia biznesu świadczących usługi badawczo-rozwojowe - większe wykorzystanie inżynierii finansowej: pożyczki, gwarancje,

	Opis systemu	Wskaźniki	Źródła weryfikacji	Założenia i ryzyko
	MSP.	<ul style="list-style-type: none"> - wskaźniki pozycji ekonomicznej i organizacyjnej MSP, - stopień globalizacji i integracji, - zdolność rozwojowa. IV. Technika wytwarzania: <ul style="list-style-type: none"> - poziom technologii, - poziom nowoczesności produktów, usług, - produktywność. 		venture capital, - poprawa zarządzania innowacjami w województwie wielkopolskim.
Działania w formie proponowanych instrumentów	Instrumenty finansowe: 1. Dostęp do kapitału własnego ze źródeł wewnętrznych (dotacje na rozpoczęcie działalności gospodarczej czy innowacje). 2. Dostęp do kapitału własnego ze źródeł	Liczba MSP korzystających z wybranych instrumentów wraz z wartością udzielonej pomocy.	Dane statystyczne dostarczone przez instytucje udzielające wsparcia cyklicznie co pół roku.	- wykorzystanie środków unijnych przez MSP zgodnie z deklarowanym celem, - zainteresowanie wsparciem ze strony tych podmiotów, - zrozumienie idei i celów wsparcia z funduszy Unii Europejskiej przez sektor MSP, - system stosowania

	Opis systemu	Wskaźniki	Źródła weryfikacji	Założenia i ryzyko
	<p>zewnątrznych (fundusze venture capital, business angels).</p> <p>3. Dostęp do kapitału obcego (kredyty, pożyczki, gwarancje,).</p> <p>Instrumenty niefinansowe:</p> <p>4. Dostęp do kapitału rzeczowego (inkubatory przedsiębiorczości, parki naukowo-technologiczne).</p> <p>5. Dostęp do kapitału ludzkiego (doradztwo, szkolenia).</p> <p>6. Dostęp do technologii, innowacji i informacji (sieci współpracy, klastry, centra projektowe, żywe laboratoria, asystenci ds. innowacji).</p>			<p>preferencyjnych warunków powinien być bardziej zauważalny w województwie wielkopolskim,</p> <p>- należy zastosować bardziej szczegółowe kryteria przy rozdysponowywaniu unijnych środków.</p>

	Opis systemu	Wskaźniki	Źródła weryfikacji	Założenia i ryzyko
	7. Rozwijanie działalności MSP na rynkach międzynarodowych - umiędzynarodowienie MSP.			
Środki i nakłady	<p>Środki finansowe z perspektywy finansowej na lata 2014-2020 w postaci wsparcia dla przedsiębiorców z trzech głównych źródeł – Programu Inteligentny Rozwój, Programu Polska Wschodnia oraz programów regionalnych.</p> <p>Kapitał rzeczowy w postaci budynków, laboratoriów, budowli, sprzętu biurowego, urządzeń specjalistycznych.</p> <p>Kapitał ludzki w postaci dotychczasowych pracowników, którzy udzielają wsparcia mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom.</p>			

Źródło: Opracowanie własne.

Podstawową barierą rozwoju sektora MSP w województwie wielkopolskim jest niski wskaźnik zatrudnienia oraz niedostateczna mobilność zawodowa. Niedostosowanie struktury podaży do popytu na pracę jest poważnym mankamentem wielkopolskiego rynku pracy. Wsparcie unijne w województwie wielkopolskim powinno być kierowane na tworzenie nowych miejsc pracy, z naciskiem na większą niż dotychczas skalę elastycznych i alternatywnych form zatrudnienia. Chodzi przede wszystkim o zwrócenie uwagi na niekorzystną sytuację na rynku pracy głównie osób młodych, jak również osób starszych oraz niepełnosprawnych. Należy mówić o efektywnej indywidualizacji pomocy dostosowanej do potrzeb poszczególnych grup docelowych. Ważne jest wspieranie programów na rzecz adaptacji wielkopolskich pracowników do zmian w otoczeniu gospodarczym. Należy zwrócić większą uwagę na skuteczność szkoleń specjalistycznych, mających wartość edukacyjną.

Szczególnie ważne jest w województwie wielkopolskim wzmocnienie otoczenia biznesu w tym rozwój inkubatorów przedsiębiorczości oraz wsparcie dla rozwoju firm w postaci parków naukowo-technologicznych. Należy jednak podkreślić, iż konieczne jest rozszerzenie i lepsze dostosowanie do potrzeb przedsiębiorców usług świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu. Pomoc w postaci bezzwrotnych dotacji kierowana powinna być do tych beneficjentów, którzy mają utrudniony dostęp do instrumentów finansowych ze względu na stopień rozwoju firmy czy charakter lub miejsce jej działalności. Należy mieć także na uwadze wsparcie bezzwrotne przeznaczane na wysoce innowacyjne projekty przed fazą komercjalizacji. Dzięki funduszom Unii Europejskiej w niektórych przedsiębiorstwach mamy do czynienia z efektem dźwigni. Dzięki otrzymanemu wsparciu kreowane są dodatkowe inwestycje, które przekraczają wartość wymaganego wkładu własnego.

W tabeli nr 113 zawarto szczegółowe informacje na temat wskaźników, które są narzędziami pomiaru efektywności i skuteczności realizacji zaproponowanego systemu wspierania MSP. Odpowiadają one bezpośrednim efektom następującym po skorzystaniu ze wsparcia oraz dostarczają informacji o zmianach, jakie nastąpiły w wyniku wprowadzenia zaproponowanego systemu wspierania sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Uwaga skupiona została przede wszystkim na bezpośrednim wspieraniu inwestycji w MSP, oraz tworzeniu powiązań kooperacyjnych, w tym klastrów. Ważnym zagadnieniem jest także wspieranie funduszy zwrotnych przeznaczonych dla firm wraz z projektami inwestycyjnymi z zakresu prac badawczo-rozwojowych.

Tabela nr 113. Możliwe do zmierzenia wskaźniki

Bezpośrednie wsparcie inwestycji w MSP	Tworzenie powiązań kooperacyjnych pomiędzy firmami w tym tworzenie klastrów	Wsparcie funduszy zwrotnych, przeznaczonych dla przedsiębiorstw	Projekty inwestycyjne przedsiębiorstw z zakresu B+R
Liczba utworzonych miejsc pracy.	Liczba inicjatyw wdrożonych przez powiązania kooperacyjne.	Wartość i liczba udzielonych pożyczek w wyniku otrzymanego wsparcia.	Liczba utworzonych miejsc pracy w zakresie B+R.
Liczba nowych produktów lub technologii wprowadzonych na rynek w wyniku otrzymanego wsparcia.	Liczba utworzonych miejsc pracy w zakresie inicjatyw klastrowych.	Wartość i liczba udzielonych poręczeń w wyniku otrzymanego wsparcia.	Liczba nowych usług świadczonych przez MSP w wyniku wdrożenia badań.
Liczba nowych usług świadczonych przez beneficjenta w wyniku realizacji projektu.		Liczba przedsiębiorstw wspartych przez fundusze pożyczkowe i doradczeniowe.	Liczba wprowadzonych na rynek nowych produktów lub technologii przez podmioty które otrzymały wsparcie w wyniku wdrożenia badań.
Liczba MSP, które wdrożyły rozwiązania innowacyjne.			Komerccjalizacja badań naukowych w tym liczba zgłoszeń patentowych oraz wzorów przemysłowych w kraju w wyniku otrzymanego wsparcia.

			Liczba laboratoriów utworzonych w MSP, które prowadzą badania B+R lub wykorzystują wyniki badań w prowadzonej działalności.
--	--	--	---

Źródło: Opracowanie własne.

ZAKOŃCZENIE

W pracy przyjęto definicję mikro, małych i średnich przedsiębiorstw opierającą się zarówno na kryteriach ilościowych jak i jakościowych. Przedstawiono znaczenie oraz rolę, jakie pełnią przedsiębiorstwa w gospodarce krajów Unii Europejskiej oraz dokonano oceny barier funkcjonowania i rozwoju MSP. W krajach o gospodarce rynkowej znaczenie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw ciągle rośnie, głównie z racji łagodzenia przez te podmioty nierównowagi na rynku pracy czy wykorzystanie miejscowych czynników produkcji. Biorąc pod uwagę liczbę przedsiębiorstw, liczbę zatrudnionych oraz udział MSP w wytwarzaniu produktu krajowego brutto, przeprowadzono analizę tego sektora w Polsce na tle sektora MSP w wybranych krajach UE. Powiązania struktury sektorowej ze zmianą zatrudnienia i wytwarzanej produkcji dodanej zarysowały różnicę między badanymi, europejskimi krajami. Decydującym kryterium wobec innowacji technologicznych i rosnącego znaczenia kapitału ludzkiego jest produktywność pracy, uzyskiwana w przedsiębiorstwach sektora MSP.

Na podstawie analizy literatury przedmiotu i badań empirycznych przedstawiono własną systematykę instrumentów wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Jako kryterium podziału zaproponowano rodzaj udzielanej pomocy tj. finansową i niefinansową. Instrumenty finansowe ułatwiają dostęp do kapitału własnego i obcego. W pracy uszczegółowiono informacje na temat dostępu do kapitału własnego w postaci dotacji, funduszy venture capital oraz business angels. W ramach instrumentów finansowych, które ułatwiają dostęp do kapitału obcego uwaga została skupiona na kredytach, pożyczkach oraz gwarancjach. Instrumenty niefinansowe pomagają natomiast w dostępie do zasobów rzeczowych, ludzkich oraz technologii, innowacji i informacji. Dostęp do kapitału rzeczowego zaproponowano w pracy w postaci inkubatorów oraz parków naukowo-technologicznych. Biorąc pod uwagę dostęp do kapitału ludzkiego, scharakteryzowano doradztwo oraz szkolenia na danych etapach rozwoju przedsiębiorstwa. Sieci współpracy, klastry, centra projektowe, żywe laboratoria jak również asystenci do spraw informacji to propozycje instrumentów niefinansowych ułatwiających dostęp do technologii, innowacji i informacji. Dodatkowo instrumenty te wspierają rozwijanie działalności na rynkach międzynarodowych.

W pracy dokonano oceny instrumentów wspierania stosowanych w wybranych krajach Unii Europejskiej, co pozwoliło na wskazanie wielu skutecznych rozwiązań. Przeprowadzono ocenę wykorzystania instrumentów finansowych na przykładzie funduszy unijnych w Polsce w ramach dwóch perspektyw finansowych, tj. na lata 2004-2006 oraz 2007-2014.

Zweryfikowano pozytywnie hipotezę o tym, że fundusze Unii Europejskiej oddziałując na mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa ustabilizowały cykl koniunkturalny a tym samym gospodarkę województwa wielkopolskiego w latach 2007-2013. Przeprowadzone badania potwierdzają, że badane MSP dzięki funduszom unijnym uzyskały wzrost obrotów, obniżyły jednostkowe koszty wytwarzania produktów i świadczonych usług, a także zwiększyły zatrudnienie w kolejnych latach po realizacji inwestycji. To z kolei doprowadziło do pobudzenia ich konkurencyjności zarówno w kraju, jak i na arenie międzynarodowej. Wsparcie Unii Europejskiej przyczyniło się także do wdrażania w województwie wielkopolskim innowacyjnych rozwiązań oraz zaawansowanych technologii. Skłoniło przedsiębiorstwa do wdrażania na rynek nowych, często udoskonalonych produktów i usług. Przeprowadzone badania potwierdzają, że nieotrzymanie pomocy unijnej uniemożliwiłoby większości badanych firm, zrealizowanie planowanych inwestycji. Wśród niewielkiej liczby podmiotów w tym głównie firm średnich, fundusze unijne przyczyniły się także do zainicjowania działań eksportowych.

Dzięki Wielkopolskiemu Regionalnemu Programowi Operacyjnemu, w ramach badanych MSP powstało w województwie wielkopolskim aż 46 nowych miejsc pracy. Zostały wdrożone rozwiązania innowacyjne wraz z technologiami produktów innowacyjnych. 28 przedsiębiorstw uzyskało wzrost przychodów ze sprzedaży, a 44 z nich zwiększyło swoje zdolności produkcyjne. Ponad 77% badanych firm poprawiło swoją konkurencyjność, a ponad 54% wdrożyło innowacje. Dodatkowo 18 przedsiębiorstw stało się bardziej znane na rynku. Biorąc pod uwagę zyski firm, które skorzystały ze wsparcia w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, należy wskazać, iż zostały utworzone 24 miejsca pracy. Ponad 62% badanych firm poprawiło swoją konkurencyjność, a 37,5% uzyskało wzrost przychodów ze sprzedaży. 34 przedsiębiorstwa wdrożyły innowacje, a ponad 27% firm zwiększyło swoje zdolności produkcyjne. Powyższe informacje potwierdzają, iż obszary przeznaczania środków w ramach Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego oraz Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka miały nierównomierny wpływ na poszczególne rynki lokalne w województwie wielkopolskim w latach 2007-2013.

Warto podkreślić, że udzielane środki nie są w stanie zastąpić endogenicznych czynników rozwoju, mimo że powodują istotne impulsy rozwojowe. Należy zatem kompleksowo tworzyć warunki, które dynamizować będą własne możliwości wzrostu. Kluczowym jest także zwrócenie uwagi na czynniki sprzyjające absorpcji środków, które są w stanie przyciągnąć inwestorów zainteresowanych rozwijaniem działalności gospodarczej.

W tym celu zaproponowano system wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw wraz z określeniem jego składników oraz funkcji i zadań. Zalecenia i rekomendacje pojawiające się w literaturze przedmiotu jak i w badaniach empirycznych zostały uwzględnione. W pracy przedstawiono szczegółowo metodykę wspierania MSP z funduszy unijnych. Przeprowadzona analiza sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim pozwoliła dokonać stwierdzenia, iż najkorzystniejszą strategią jego rozwoju jest wykorzystanie istniejących szans oraz zmniejszenie słabych stron. Zaproponowano instrumenty składające się na system wspierania MSP z funduszy Unii Europejskiej w województwie wielkopolskim wraz z określeniem przewidywanych skutków takiego rozwiązania.

Ponadto analizy skłoniły autora do wysunięcia następujących konkluzji:

1. Poza środkami własnymi, fundusze Unii Europejskiej stanowią obecnie najważniejsze źródło finansowania projektów inwestycyjnych w sektorze mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Należy jednak zwrócić uwagę na ograniczoną liczbę i wartość tych projektów, które nie gwarantują szybkiego procesu zwiększenia poziomu innowacyjności firm z Wielkopolski.
2. Unijne wsparcie finansowe wzbudza sporo kontrowersji, które stanowią przedmiot czasami burzliwych dyskusji w kontekście efektywności i jakości dostępnej pomocy. Rozumienie idei i celów wsparcia z funduszy Unii Europejskiej przez sektor MSP nie do końca jest jasne oraz nie zawsze odpowiada preferencjom i wizji tych podmiotów.
3. Większość firm z sektora MSP nie nawiązała współpracy z jednostkami naukowo-badawczymi mimo możliwości skorzystania w tym zakresie ze wsparcia unijnego. Świadczyć to może o niskiej świadomości wielkopolskich przedsiębiorstw na temat korzyści i wagi takiego kierunku rozwoju firmy.
4. Wykorzystanie funduszy unijnych w Polsce sprzyja utrwaleniu efektu polaryzacji. Najbardziej dynamicznie rozwijają się województwa, w obrębie których znajdują się duże ośrodki miejskie stanowiące jednocześnie znaczące centra rozwoju. Odpowiednio zdefiniowana polityka funduszy unijnych w Polsce powinna stanowić odpowiedź na zwiększające się dysproporcje w rozwoju poszczególnych regionów.
5. Ważnym zagadnieniem dla polskiej gospodarki jest intensyfikowanie środków, które prowadzą do unowocześnienia jej potencjału w procesie budowy gospodarki opartej na wiedzy. Istotnym jest także stworzenie warunków, które umożliwiają finansowe wsparcie współpracy nauki z przedsiębiorstwami.
6. Kwestią dyskusyjną jest to czy wsparcie unijne w postaci pomocy bezzwrotnej, powinno trafiać do przedsiębiorstw, które mają stabilną pozycję rynkową czy raczej do firm o słabej

pozycji na rynku. Silniejsze podmioty mogłyby same pozyskać środki, a w efekcie doszłoby do szybszego ich rozwoju i budowania przewagi konkurencyjnej. Z kolei wsparcie dla słabszych firm, spowodować może zaburzenie wolnego rynku i ryzyko większego odsetka niepowodzeń w realizacji projektów z funduszy Unii Europejskiej. Należy zatem zastosować bardziej szczegółowe kryteria przy rozdysponowywaniu unijnych środków.

7. Największa koncentracja powstawania nowych firm obserwowana jest głównie w większych miastach województwa wielkopolskiego. W zdecydowanej większości obszary koncentracji przedsiębiorstw stanowią swoiste bieguny rozwoju przedsiębiorczości. Z kolei w ramach obszarów z najmniejszą liczbą firm, możemy mówić o pewnym ich „niedorozwoju”.

8. System stosowania preferencyjnych warunków na przykład premiowanie przedsiębiorstw, które wdrażały inwestycje na terenach o wyższym niż średnia dla Polski poziomie bezrobocia przyniosły efekty. Choć należy podkreślić, że proces ten powinien być bardziej zauważalny także w przypadku województwa wielkopolskiego.

Analizując wpływ środków unijnych na poszczególne sfery działalności sektora MSP, można stwierdzić, że instrumenty wsparcia pozytywnie wpłynęły na podstawowe wielkości finansowe badanych firm, jak i aspekty jakościowe ich działania. Zwiększonym przychodom towarzyszyły korzyści płynące z przeprowadzonego projektu w postaci mniejszych kosztów jednostkowych produkowanych wyrobów i świadczonych usług. Fundusze Unii Europejskiej stały się więc szansą dla polskiego sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw na zintensyfikowanie jego rozwoju, przede wszystkim w aspekcie kreowania przewagi konkurencyjnej firm, co przełożyło się na rozwój gospodarki województwa wielkopolskiego. Przeprowadzone badania pozwoliły wyeksponować zakres oraz kierunki wykorzystania wsparcia unijnego z uwzględnieniem poszczególnych cech funkcjonowania sektora MSP.

Na podstawie dokonanych badań wykazano, że głównymi podmiotami, które otrzymały wsparcie były osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą oraz spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Na podkreślenie zasługuje także wykazana silna aktywność przedsiębiorstw usługowych w zakresie korzystania z funduszy UE, której zasadniczą przyczyną jest specyfika priorytetów bezpośredniego wsparcia środków unijnych ukierunkowanego na wzmocnienie konkurencyjności firm poprzez inwestycje w innowacyjne technologie.

Kończąc rozważania, należy zwrócić uwagę, że kluczową determinantą ilościowych i jakościowych zmian w procesach rozwojowych zarówno na szczeblu krajowym, jak i regionalnym są inicjatywy podejmowane przez mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa. To miliony podmiotów gospodarczych stanowią główną siłę napędową gospodarki. Ponoszone przez MSP nakłady, podejmowane inwestycje i tworzone miejsca pracy, przyczyniają się do

zmniejszenia bezrobocia, zwiększenia popytu, a zarazem rozwoju całego województwa wielkopolskiego. Należy pamiętać, że kondycja przedsiębiorstw zależy od wielu czynników zarówno wewnętrznych jak i zewnętrznych, w tym otoczenia lokalnego, prawnego czy instytucjonalnego. Duży wpływ ma także kształtowanie się polityki co do preferencyjnych źródeł finansowania w postaci chociażby pożyczek. Wsparciem dla tych podmiotów są także fundusze Unii Europejskiej stanowiące istotny bodziec rozwojowy.

STRESZCZENIE PRACY W JĘZYKU ANGIELSKIM

There are several reasons of choosing the theme The impact of the European Union funds on the economy of the Wielkopolska Region. The first thing to point out is the potential of the segment of micro, small and medium-sized enterprises (SMEs), which is mainly due to the position and role of this sector in the economy. The second issue justifying to select the topic is the significant importance of instruments in the financial environment of the SMEs - including European Union funds, that affect the financial condition of enterprises, and thus their competitiveness. It should be also noted that there is the lack of analysis presenting the achievements of the EU funds' impact on the economy of the Wielkopolska Region in the second programming period in the context of the Wielkopolska Regional Operational Programme and the Operational Programme Innovative Economy. Another motive for the given topic is the experience in the field of technical and merit support of EU projects.

The main target of the doctoral thesis is to explore the impact of EU funds on the economy of the Wielkopolska Region in the second financial perspective in theoretical terms and in the light of empirical research.

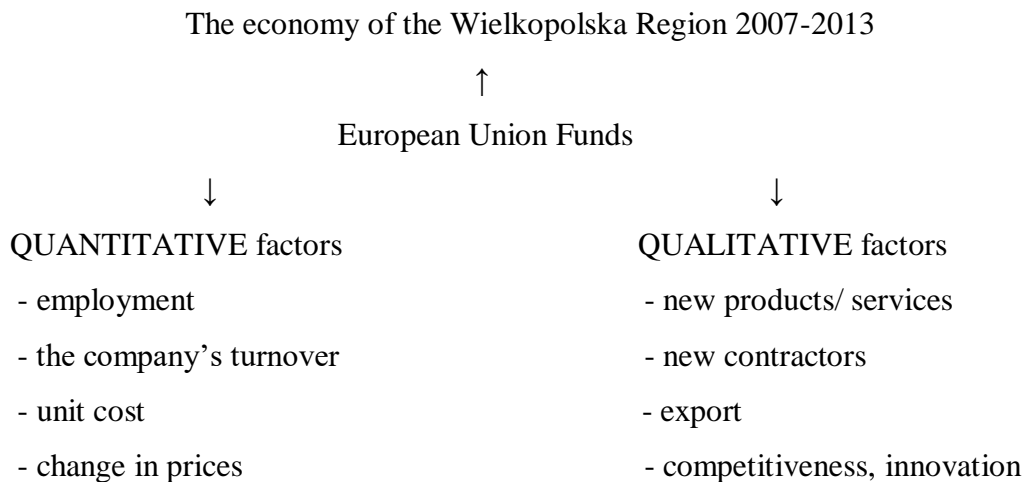
The research tasks include the need to:

1. Determine the impact of EU funds on the economy of the Wielkopolska Region,
2. Assess the degree of utilization of European Union funds by enterprises,
3. Analyze the characteristics of selected instruments from financial environment for SMEs,
4. Explore the relationship between enterprises and EU funds in relation to their impact on the economy.
5. Analyze and evaluate the SMEs attitudes towards the European Union funds.

The following hypotheses were formulated in the doctoral thesis:

1. The European Union funds acting on micro, small and medium-sized enterprises have stabilized the business cycle and thus the economy of the Wielkopolska Region in the second programming period.
2. The Wielkopolska Regional Operational Programme and the Operational Programme Innovative Economy had an uneven impact on different local markets in Wielkopolska in 2007-2013.

The graphic of the studied problem:



The doctoral thesis is comprised of four chapters. The first three chapters pursue another learning goals, are positive. Chapter four has a normative approach.

In the first chapter the micro, small and medium-sized enterprises were presented in the economies of some European Union countries. Their role, potential and functioning barriers were defined. The factors that favor and do not favor the growth of companies were compared and also outlined the potential and the need for innovation of the companies. In this chapter, also analyzed the SME sector in relation to the number of people employed and participation in the creation of gross domestic product (GDP). The chapter ends with comparative analysis of enterprises in Poland and other European Union countries.

The second chapter is an evaluation of support of financial and non-financial instruments for the micro, small and medium-sized enterprises in selected countries of the European Union. The characterization of instruments of support on the basis of EU funds was carried out. The various sources of financing for SMEs based on their availability were classified. A comparison of the use of European Union funds in two financial perspectives in years 2004-2006 and 2007-2013 was made. The last issue raised in this chapter is a critical assessment of financial instruments to support SMEs in the Wielkopolska Region.

The study method of the enterprises in the Wielkopolska Region was showed in **the third chapter**. In addition to the characteristics of SMEs which were surveyed, the impact of EU funds by the company on the economy of the Wielkopolska Region in the second financial perspective was analyzed. The allocation of the financial resources for Poland for years 2014-2020 was presented. In this chapter the learning goals were charged to the situation to Wielkopolska and included in the conclusions of the earlier analysis.

The fourth chapter presents the general assumptions in support of business EU funds and their impact on the economy. A methodology to support SMEs from the European Union funds was proposed and a SWOT analysis (strengths and weaknesses, opportunities and threats) of the SME sector in Wielkopolska was carried out. Using the results of this analysis, the support system of micro, small and medium-sized enterprises from the European Union together with an indication of the expected economic impact of such proposed system were presented.

BIBLIOGRAFIA

1. B.P.S. Consultants Poland Ltd., 2003, *Inwestor instytucjonalny. Rynek usług bankowych. Badanie małych i średnich firm*, B.P.S., Gdańsk, str. 89.
2. Banasiak A., 2009, *Rola lokalnego samorządu terytorialnego w pokonywaniu barier funkcjonowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw*, Łódź, str. 65-68.
3. Bank of England, 2014, *Finance for Small Firm – An Eleventh Report*, str. 20-24.
4. Bielawska A., 1993, *Podatek dochodowy w sterowaniu działalnością inwestycyjną małych i średnich przedsiębiorstw*, Szczecin, str.29.
5. Bukowski M., Pelle D., Saj W.M., 2008, *Wpływ funduszy Unii Europejskiej na gospodarkę Polski w latach 2004-2020*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa, str. 23-24.
6. Chromińska M, Roeske-Słomka I., Szuman A., 2004, *Metody statystyki opisowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań, str. 19-20.
7. Departament Strategii i Analiz, 2013, *Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2012 r.*, Numer 1/2013, Warszawa, str. 8.
8. Drucker P.F., 2014, *Natchnienie i fart czyli innowacje i przedsiębiorczość*, Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa, 2014, str. 39-44.
9. Drugie Forum Funduszy europejskich, 2009, *Budujemy Polskę. Bilans wykorzystania funduszy UE*, Warszawa, str. 6-8.
10. Duliniec, A., 2007, *Finansowanie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, str. 130.
11. European Commission, 2005, *Best practices of public support for early-stage equity finance. Final report of the expert group*, Brussels, str. 23-77.
12. European Commission, 2007, *Flash Eurobarometr no 196 Observatory of European SMEs. Analytical Report*, The Gallup Organization , European Commission, Hungary, str. 17.
13. Furman J.M., Porter M.E., Stern S., 2002, *The determinants of national innovative capacity*, Research Policy, nr 31, s. 899–933.
14. Gierszewska G., Romanowska M., 1999, *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa, str.206.
15. Głębicka K., Grewiński M., 2006, *Polityka spójności społeczno-gospodarczej Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Elipsa, str. 79.
16. Główny Urząd Statystyczny, 2014, *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON 2013 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, str. 37.
17. Grosse T. G., 2004, *Polityka regionalna Unii Europejskiej. Przykład Grecji, Włoch, Irlandii i Polski*, Warszawa, str. 77.

18. Grosse T.G., 2008, *Cele i zasady polityki regionalnej państwa. Ekspertyza dla Ministerstwa Rozwoju Regionalnego na temat Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa, str. 22-26.
19. Gulda K., 2009, *Model pre-inkubatora przedsiębiorczości*, w: *Gazeta Innowacje*, nr 16, www.gazetainnovacje.pl, str. 26-28.
20. GUS, 2010, 2012, 2014, *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2008, 2010, 2012, 2013*, Warszawa.
21. GUS, 2010, *Rocznik statystyczny województw 2009*, Warszawa, str. 469-472.
22. GUS, 2013, *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2012 r.*, Warszawa.
23. GUS, 2014, *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013*, Warszawa.
24. GUS, Warszawa 2010, 2012, 2014, *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2008, 2010, 2012, 2013*, Warszawa.
25. Harmgardt W., 1992, *Inwestycje i finansowanie*, Bad Harzburg, str. 44-46.
26. Hodgetts R., Kuratko, D., 1992, *Effective Small Business Management*, The Dryden Press, Orlando, str.5.
27. Hryniewiecka M., 2015, *Wpływ funduszy unijnych na rozwój sektora MSP w Polsce w latach 2007-2013*, Warszawa, str. 12-13.
28. IBnGR, Prevision , 2012, *Wpływ realizacji polityki spójności na kształtowanie się głównych wskaźników dokumentów strategicznych NPR 2004-2006 i NSS 2007-2013*, Raport roczny 2011, Gdańsk, Warszawa, str. 55-70.
29. Instytucja Zarządzająca Podstawami Wsparcia Wspólnoty, 2008, *Sprawozdanie z realizacji w 2007 r. Narodowego Planu Rozwoju na lata 2004-2006*, Warszawa, str. 40-45.
30. Instytut Badań Strukturalnych, 2012, *Wpływ realizacji polityki spójności na kształtowanie się głównych wskaźników dokumentów strategicznych – Narodowego Planu Rozwoju 2004 – 2006 i Narodowej Strategii Spójności 2007 – 2013 oraz innych wybranych wskaźników makroekonomicznych na poziomie krajowym i regionalnym za pomocą modeli Hermin (krajowego i regionalnych)*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa, str. 63-72.
31. International Labor Comparisons, The Conference Board, 2012, *International Comparisons of GDP per capita, per hour worked*.
32. Janasz W., Koziół K., 2007, *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa, str. 1.
33. Kaczmarek T., 2011, *Zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie eksportującym*, Ośrodek doradztwa i doskonalenia kadr, Gdańsk, str. 87.
34. Kaczor T., Soszyński K., 2011, *Analiza konsekwencji napływu środków UE na sytuację*

makroekonomiczną, poziom kursu walutowego i perspektywy wypełnienia kryteriów konwergencji, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, str. 63.

35. Krajewski K., 1990, *Determinanty rozwoju MSP, referat na konferencję Małe i średnie przedsiębiorstwa na tle przeobrażeń systemowych w polskiej gospodarce*, Warszawa, str. 5.

36. Krajowy System Informatyczny, System Informatyczny Monitoringu i Kontroli 07-13 (KSI, SIMIK 07-13).

37. Kurczewska, A., 2008, *Wybór poziomu i formy finansowania małych i średnich przedsiębiorstw- podstawy teoretyczne i sposoby testowania*, [w:] B. Kołosowska (red.), *Współczesne finanse. Stan i perspektywy rozwoju finansów przedsiębiorstw i ubezpieczeń*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń, str. 353.

38. Lissowski O., 1988, *Instrumenty finansowe wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej i w Polsce: wybrane zagadnienia*, wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań, str. 220-221.

39. Lockett A., Vohora A., Wright M., 2007, *Universities as Incubators without Walls, Entrepreneurship and Innovation*, s. 247.

40. Materiały informacyjne Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej oraz Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

41. Matusiak, K., 2008, *Wybrane aspekty funkcjonowania parków technologicznych w Polsce i na świecie*, PARP, Warszawa, str. 5.

42. Maziarski J., Maszek M., 2002, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej*, Warszawa, 2002, str. 8-16.

43. Mian, S., 1997, *Assessing and managing the university technology business incubator: an integrative framework*, Journal of Business Venturing, vol. 12, no.4, Elsevier Science, New York, str. 106.

44. Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej oraz Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2010, 2012, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej*, materiały informacyjne.

45. Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, 2014, *Polska w UE. Bilans dziesięciolecia*, Warszawa, str. 2.

46. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2007, *Wpływ interwencji z funduszy strukturalnych UE na zatrudnienie*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, str. 37-41.

47. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2009, *Rozwój regionalny w Polsce. Raport 2009*, Warszawa, s. 23.

48. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2010, *Raport końcowy z wdrażania Sektorowego*

Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw lata 2004-2006, Warszawa, str.55.

49. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2010, *Wpływ funduszy europejskich na gospodarkę polskich regionów i konwergencję z krajami UE*, str. 20-30.

50. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013 *Fundusze unijne dla województwa wielkopolskiego w latach 2007-2015*, str. 1.

51. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, stan na 31 marca 2010 r., *Stan wdrażania programów operacyjnych 2007-2013*.

52. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2012, *Wpływ funduszy Europejskich na rozwój społeczno-gospodarczy Polski w latach 2004-2015*, Warszawa, str. 1.

53. Morrison A., Breen J., Ali, S., 2003, *Small Business Growth: Intention, Ability and Opportunity*, Journal of Small Business Management, 2003, VOL. 41, No.4, str. 419.

54. Narodowy Plan Rozwoju 2004-2006. *Efekty, 2009*, Warszawa, str. 9.

55. Nehring A., 2004, *Rynek pracy a rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w województwie małopolskim*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków, str. 9-10.

56. OECD, 2014, Economic Outlook Annex Tables, tab. 1.

57. OECD, 2014, Economic Outlook Annex Tables, tab. 12.

58. OECD, 2014, Economic Outlook Annex Tables, tab. 14.

59. OECD, 2014, Economic Outlook Annex Tables, tab. 16.

60. PAG Uniconsult na zlecenie Departamentu Koordynacji Polityki Strukturalnej MRR, 2010, *Wpływ polityki spójności na poziom i jakość zatrudnienia w Polsce*, PAG Uniconsult na zlecenie Departamentu Koordynacji Polityki Strukturalnej MRR, Warszawa, str. 27-32.

61. PARP, 2013, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce na podstawie analiz*, Departament Rozwoju Przedsiębiorczości i Innowacyjności PARP, Warszawa, str. 52.

62. Peszko M., 2005, *Współczesne czynniki rozwoju przedsiębiorstwa*, AGH, Warszawa, str. 113-120.

63. Piasecki B, 1997, *Przedsiębiorczość i mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, str. 204-207.

64. Piasecki, B., 2002, *Przedsiębiorczość i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w XXI wieku*, Wydawnictwo Uniwersyteckie, Łódź, str.100.

65. Piecuch T., 2010, *Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce*, C.H.Beck, Warszawa, str. 76-78.

66. Plawgo B., Klimczak T., Czyż P., Boguszewski R. Kowalczyk, A., 2013, *Regionalne Systemy Innowacji w Polsce. Raport z badań*, PARP, str. 49.

67. Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, 2012, *Czarna lista barier dla rozwoju przedsiębiorczości 2012*, Warszawa, 2012 r., str. 12-20.
68. Pomykalski, A., 2001, *Zarządzanie innowacjami, Globalizacja, Konkurencja, Technologia informacyjna*, PWN, Warszawa-Łódź, str. 35-39.
69. Porter M.E., 2001, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa, , str. 245.
70. Program Operacyjny Inteligentny Rozwój 2014-2020, 2014, Warszawa, str. 31-32.
71. Projekt Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020, 2013, Warszawa, str. 56.
72. Przegląd Naukowo-Metodyczny, *Edukacja dla bezpieczeństwa*, 2013, Poznań, str. 187-192.
73. Qualifact. *Badania rynkowe i doradztwo*, 2009, Finanse MSP 2009. Rynek usług bankowych. Raport z badania marketingowego, Gdańsk, str. 29.
74. Raport 2010, 2010, *Wpływ funduszy europejskich na gospodarkę polskich regionów i konwergencję z krajami UE*, Warszawa, str. 139-142.
75. Regionalna Strategia Innowacji, styczeń 2004, Poznań, str. 4.
76. Rytko, P., 2009, *Zarządzanie kredytem handlowym w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Difin, Warszawa, str. 66-67.
77. Safin, K., 2008, *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, str. 219.
78. Schumpeter, J.A., 1960, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa, STR. 56-61.
79. Skawińska E., Zalewski R.I., 2009, *Klasy biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów*, PWE, Warszawa, str. 170.
80. Skowronek-Mielczarek A., 2003, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa, str. 28-31.
81. Sługocki W., 2005, *Samorząd województwa w procesie wdrażania funduszy strukturalnych Unii Europejskiej – wybrane aspekty*, Zielona Góra, str. 297.
82. Sługocki W., 2005, *Wybrane aspekty finansowego wsparcia Unii Europejskiej w Polsce*, Zielona Góra, 2005, str. 45.
83. Smallbone D., 1999, *The role of government In SME development In transition economies*, International Small Business Journal, nr 14/4, str. 64-65.
84. Stanisław A., 2006, *Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach z medycyny*, tom I, Statystyki podstawowe - StatSoft Polska, Kraków, str. 52-88.
85. Tarnawa A, Zadura-Lichota P., 2012, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, Redakcja: Anna Tarnawa, Paulina, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, str. 20-28.
86. The Small Business Act, European Commission, 2008-2013, *The Small Business Act*.

87. Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego, 2010, *Strategia Promocji Gospodarczej Województwa Wielkopolskiego na lata 2011-2020*, Poznań, str. 13-14.
88. Urząd Publikacji Unii Europejskiej, 2009, *System kontroli polityki jakości. Sposób działania w okresie budżetowym 2007-2013*, Belgia, str. 4-5.
89. Urząd Publikacji Unii Europejskiej, 2011 r., *Polityka spójności 2014-2020*, str. 5-6.
90. Urząd Statystyczny w Katowicach, 2014, *Produkt krajowy brutto Rachunki regionalne w 2012 r.*, Katowice, str. 29-33.
91. Urząd Statystyczny w Poznaniu, 2009, *Rocznik statystyczny województwa wielkopolskiego*, str. 319-331; 2013 r., str. 362-378, 2014 r. str. 348-364.
92. Urząd Statystyczny w Poznaniu, 2014, *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON w województwie wielkopolskim w 2013 r.*, str.37.
93. Weiss E., 2011, *Pozyskiwanie środków unijnych przez przedsiębiorstwa innowacyjne. Podejście procesowe*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, str. 68-71.
94. Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny na lata 2007-2013, 2009, *Szczegółowy opis priorytetów programu operacyjnego*, Poznań, str. 14.
95. Wolak-Tuzimek A., 2006, *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce polskiej*, UWND, AGH, Kraków, str. 99.
96. Wolański R, 2009, *Nowe źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstw*, [w:] A. Żołnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007-2008*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, str. 79.
97. Zarząd Województwa Wielkopolskiego, 2013 r. *Szczegółowy opis priorytetów Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007-2013*, Zarząd Województwa Wielkopolskiego, Poznań.
98. Zarząd Województwa Wielkopolskiego, 2014, *Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny 2014-2015, 2014, WRPO 2014+*, Poznań, str. 32.
99. Żuber P., 2000, *Programy przedakcesyjne*, [w:] *Droga do Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej*, PARP, Warszawa, str.49.

Akty prawne:

1. Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 r., str. 25-26.
2. Decyzji Komisji z dnia 22 czerwca 2004 roku zatwierdzającej Podstawy Wsparcia Wspólnoty dla pomocy strukturalnej Wspólnoty dla regionów spełniających kryteria celu 1 w Polsce.
3. Rozporządzenia Rady (WE) Nr 1260/1999 z dnia 21 czerwca 1999 roku ustanawiającego przepisy ogólne w sprawie Funduszy Strukturalnych oraz Rozporządzenia Rady (WE) Nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 roku ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności.
4. Narodowy Plan Rozwoju 2004-2006, Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 14 stycznia 2003 r.
5. Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999.
6. Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 20 maja 2009 r. w sprawie udzielania pomocy na wzmocnienie potencjału instytucji otoczenia biznesu w ramach regionalnych programów operacyjnych, Dz. U. nr 85, poz. 719.

Strony internetowe:

1. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_pl.pdf
2. http://ec.europa.eu/small-business/funding-partners-public/finance/innovation_researchtechnology/index_en.htm
3. <http://www.egospodarka.pl/88707,Sektor-MSP-szanse-i-zagrozenia-rozwoju,1,39,1.html>
4. <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.
5. www.fundusze-europejskie.pl
6. <http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl>.
7. <http://www.muw.pl/ue/nowa.asp>.
8. http://www.mrr.gov.pl/aktualnosci/fundusze_europejskie_2007_2013/Strony/Polska_na_tle_UE_wykorzystanie_funduszy_15022011.aspx.
9. <http://www.mrr.gov.pl>.
10. www.ec.europa.eu.

11. <http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/poradnikbeneficjenta/rpowielkopolska/strony/1.1-rozwoj-mikroprzedsiębiorstw.aspx>
12. www.portalsamorzadowy.pl
13. <http://www.ekonomia.rp.pl>
14. www.mir.gov.pl
15. <http://www.umww.pl/wielkopolska-otrzyma-z-wiecej-pieniedzy-z-ue-na-wrpo-na-lata-2014-2020>
16. <http://www.evca.eu/about-private-equity/private-equity-explained>
17. <http://www.lba.pl/dla-aniolow-biznesu/podstawowe-informacje>
18. http://ec.europa.eu/information_society/activities/livinglabs/docs/brochure_jan09_en.pdf
19. http://ec.europa.eu/polska/news/opinie/121010_fundusze_unijne_dla_polski_pl.htm
20. http://www.pi.gov.pl/Finanse/chapter_95778.asp
21. http://dotacje.naszemiasto.pl/zwiekszyc-wielkopolski-potencjal-konkurencyjnosci,artykul.html?material_id=4e69d744fbaedd2015000000
22. <http://www.gumulka.pl/cnt.spx?content=417>
23. <http://www.elblag.eu/ibi-net/index.html>
24. http://www.ewaluacja.gov.pl/Wyniki/Documents/III_raport_roczny_2010_EUI3_raport_I_IBS_7022013.pdf
25. <http://nowaperspektywa.ngo.pl/wiadomosc/870548.html>
26. http://lubuskie.pl/uploads/Wplyw%20funduszy%20na%20gospodarke_2012.doc

SPIS TABEL

1. Podstawowe czynniki decydujące o tym, czy dana firma może zostać uznana za MSP	12
2. Kryteria klasyfikacji przedsiębiorstw w Wielkiej Brytanii według Companies Act	13
3. Definicje MSP oparte na kryterium wielkości zatrudnienia	14
4. Bariery utrudniające funkcjonowanie jak i rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw	19÷20
5. Czynniki sprzyjające i niesprzyjające wzrostowi małych firm	22
6. Źródła innowacji według P. F. Druckera	26
7. Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw w województwach w 2008 roku	27
8. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r.	31
9. Podmioty gospodarki narodowej zarejestrowane w rejestrze REGON według sektorów własności	32
10. Charakterystyka wybranych krajów w latach 2004 i 2012	35
11. Średnia liczba mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013	36
12. Struktura liczby mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013	37
13. Liczba pracujących w przedsiębiorstwach województwa wielkopolskiego według klas wielkości przedsiębiorstw przekrojowo w latach 2008, 2010, 2012, 2013	38
14. Struktura pracujących w województwie wielkopolskim według klas wielkości przedsiębiorstw przekrojowo w latach 2008, 2010, 2012, 2013	39
15. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw województwa wielkopolskiego według klas wielkości przedsiębiorstw przekrojowo w latach 2008, 2010, 2012, 2013	41
16. Średnia liczba osób zatrudnionych w mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013	45
17. Struktura zatrudnienia mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013	45
18. Przeciętna liczba osób zatrudnionych w mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013	46÷47
19. Udział przedsiębiorstw w wytwarzaniu PKB	49
20. Wybrane wskaźniki finansowe przedsiębiorstw województwa wielkopolskiego na	51

	tle kraju w latach 2007-2013 w %	
21.	Tempo wzrostu PKB w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013	53
21.	Tempo wzrostu produktywności pracy w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013	53÷54
23.	Deflator PKB w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013	54
24.	Zharmonizowana stopa bezrobocia w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013	55
25.	Średnia wartość dodana w mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013	55÷56
26.	Struktura wartości dodanej w mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013	56
27.	Ranking konkurencyjności gospodarek w latach 2012-2013	58
28.	Źródła kapitałów własnych w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach	61
29.	Źródła kapitałów obcych w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach	62
30.	Dostępność źródeł finansowania dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw	65
31.	Źródła finansowania inwestycji	66
32.	Źródła finansowania ogólnej działalności przedsiębiorstwa inne niż środki własne, kredyty i leasing	66÷67
33.	Źródła finansowania brane pod uwagę w przypadku występowania potrzeb finansowania zewnętrznego	67
34.	Instrumenty finansowe w ramach Partnerstwa dla Członkostwa oraz fundusze polityki strukturalnej Unii Europejskiej	68÷69
35.	Wielkość poszczególnych instrumentów finansowych w ramach pomocy przedakcesyjnej UE (w mln euro)	69
36.	Środki dla Polski w ramach programów przedakcesyjnych w 200 roku (w mln euro)	69
37.	Źródła finansowania na poziomie wspólnotowym w latach 2004-2006 oraz 2007-2013	71
38.	Zmiany w programach operacyjnych w latach 2004-2006 oraz 2007-2013	72
39.	Zmiany w obszarze Europejskiej Współpracy Terytorialnej w latach 2004-2006 oraz 2007-2013	73
40.	Ogólna charakterystyka finansowania MSP w wybranych krajach Unii Europejskiej	81÷82

41. Instrumenty ułatwiające dostęp MSP do finansowania	83
42. Instrumenty podatkowe ułatwiające dostęp MSP do kapitału własnego w wybranych krajach Unii Europejskiej	84÷85
43. Dotacje wspierające MSP w wybranych krajach Unii Europejskiej	86÷87
44. Kredyty, pożyczki, gwarancje i dopłaty ułatwiające dostęp do kapitału obcego w wybranych krajach Unii Europejskiej	87÷88
45. Rodzaje zasobów oferowanych przez inkubatory przedsiębiorczości wraz z charakterystyką	89
46. Inkubatory przedsiębiorczości i parki naukowo-technologiczne ułatwiające dostęp MSP do kapitału rzeczowego w wybranych krajach Unii Europejskiej	89÷91
47. Klastry i sieci współpracy ułatwiające dostęp MSP do technologii w wybranych krajach Unii Europejskiej	92÷93
48. Procentowy podział środków w latach 2007-2013 w wybranych krajach Unii Europejskiej	99÷100
49. Indykatywny podział środków według priorytetów i kategorii interwencji w ramach WRPO na lata 2007-2013	101÷102
50. Wartość zrealizowanych projektów w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw w latach 2004-2006	106
51. Środki Unii Europejskiej na inwestycje dla województwa wielkopolskiego 2007-2013	107
52. Liczba i wartość zawartych umów w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka w roku 2013 w podziale na województwa	110÷111
53. Wysokość budżetów regionalnych programów operacyjnych przeznaczonych dla przedsiębiorstw w mln euro i w %	111÷112
54. Wysokość budżetu I priorytetu WRPO skierowanego do przedsiębiorstw w latach 2007-2013 (w mln euro)	113
55. Liczba i wartość projektów w ramach I priorytetu WRPO skierowanego do przedsiębiorstw w latach 2007-2013	114
56. Liczba i wartość zawartych umów z MSP w miastach poszczególnych województw w ramach RPO – stan na grudzień 2013 r.	115÷116
57. Procentowy udział firm prywatnych, procentowy udział zawartych umów województw w ramach RPO wraz z procentową wartością dofinansowania – stan na grudzień 2013 r.	117÷118

58. Kryterium - Program	120
59. Kryterium - Działanie	120
60. Kryterium – Wielkość firmy	121
61. Kryterium - Rynek	121
62. Kryterium - Branża	121
63. Kryterium - Lokalizacja	121÷122
64. Podmioty według wielkości – liczba pracujących	124
65. Lokalizacja przedsiębiorstw a podmioty według wielkości	125
66. Forma prawna firmy a podmioty według wielkości	125÷126
67. Branża firmy a podmioty według wielkości	127
68. Forma opodatkowania a podmioty według wielkości	128
69. Rynki, na których działają przedsiębiorstwa biorące udział w badaniu	129
70. Finansowanie zakupów inwestycyjnych a podmioty według wielkości	130
71. Stosunek integracji Polski z Unią Europejską a podmioty według wielkości	131
72. Wcześniejsze korzystanie z funduszy unijnych a podmioty według wielkości	132
73. Działania na jakie otrzymano wsparcie unijne a podmioty według wielkości	133÷134
74. Działania z których otrzymano wsparcie unijne a podmioty według wielkości	135
75. Rezultaty przeprowadzonej inwestycji a podmioty według wielkości	136
76. Wzrost zatrudnienia a podmioty według wielkości	137÷138
77. Przychód brutto w roku 2013 a podmioty według wielkości	139
78. Koszty jednostkowe a podmioty według wielkości	141
79. Ceny oferowanych produktów a podmioty według wielkości	142
80. Nowy produkt lub usługa a podmioty według wielkości	142
81. Wzrost liczby kontrahentów a podmioty według wielkości	143÷144
82. Innowacyjność a podmioty według wielkości	144
83. Działalność eksportowa a podmioty według wielkości	145
84. Realizacja inwestycji bez pomocy UE a podmioty według wielkości	146
85. Zmiany wysokości przychodu a rynek	148
86. Zatrudnienie a rynek	149
87. Koszty jednostkowe a rynek	151
88. Ceny produktów, usług a rynek	152
89. Nowy produkt, usługa a rynek	153
90. Rezultaty przeprowadzonej inwestycji w ramach programów unijnych	156

91. Rezultaty przeprowadzonej inwestycji w ramach działań poszczególnych programów unijnych	157
92. Rezultaty przeprowadzonej inwestycji w ramach rynków	158÷159
93. Rezultaty przeprowadzonej inwestycji w ramach branży	159÷160
94. Wysokość udzielanej pomocy w latach 2014-2020	164
95. Cele oraz kwota wsparcia I Osi Priorytetowej Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego	165
96. Zmiany w systemie a program	200
97. Zalecenia wynikające z wyników badań empirycznych	202÷206
98. Wnioski z badania wraz z rekomendacjami	207÷214
99. Metodyka systemu wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z funduszy Unii Europejskiej w województwie wielkopolskim	217÷218
100. Analiza SWOT województwa wielkopolskiego	220
101. Proponowane instrumenty finansowe ułatwiające dostęp do kapitału własnego – dotacje	226÷227
102. Proponowane instrumenty finansowe ułatwiające dostęp do kapitału własnego – venture capital, business angels	229÷230
103. Proponowane instrumenty finansowe ułatwiające dostęp do kapitału obcego – kredyty, pożyczki, gwarancje	232÷234
104. Proponowane instrumenty niefinansowe ułatwiające dostęp do kapitału rzeczowego – inkubatory przedsiębiorczości	236÷238
105. Proponowane instrumenty niefinansowe ułatwiające dostęp do kapitału rzeczowego – parki naukowo-technologiczne	240÷241
106. Proponowane instrumenty niefinansowe ułatwiające dostęp do kapitału ludzkiego – szkolenia	243÷244
107. Proponowane instrumenty niefinansowe ułatwiające dostęp do kapitału ludzkiego – doradztwo	246÷247
108. Proponowane instrumenty niefinansowe ułatwiające dostęp do technologii, innowacji i informacji – sieci współpracy	249÷250
109. Proponowane instrumenty niefinansowe ułatwiające dostęp do technologii, innowacji i informacji – klastry	252÷254
110. Proponowane instrumenty niefinansowe ułatwiające dostęp do technologii, innowacji i informacji – centra projektowe, żywe laboratoria, asystenci do spraw	256

innowacji

- | | | |
|------|--|---------|
| 111. | Proponowane instrumenty niefinansowe wspierające rozwijanie działalności na rynkach międzynarodowych – umiędzynarodowienie MSP | 258÷259 |
| 112. | Opis systemu wspierania MSP w województwie wielkopolskim | 262÷266 |
| 113. | Możliwe do zmierzenia wskaźniki | 268÷269 |

SPIS WYKRESÓW

1. Bariery rozwoju MSP w UE – 27 , procent MSP wskazujących istnienie bariery	23
2. Odsetek firm planujących wprowadzenie innowacji w latach 2012-2013	26
3. Udział podmiotów gospodarki narodowej według wybranych form prawnych w ogólnej liczbie podmiotów	32
4. Liczba przedsiębiorstw aktywnych w Polsce ogółem i w poszczególnych grupach według wielkości w latach 2003–2010 (w tys.)	33
5. Zmiany liczebności firm MSP w latach 2003-2010 (%)	34
6. Udział liczby mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013	37
7. Porównanie struktury zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw według klas wielkości województwo wielkopolskie – Polska w 2013 r.	40
8. Porównanie struktury nakładów inwestycyjnych w sektorze przedsiębiorstw według klas wielkości województwo wielkopolskie – Polska w 2013 r.	42
9. Liczba pracujących w 2009 r. (w tys.) oraz dynamika liczby pracujących w latach 2005–2009 w przedsiębiorstwach w Polsce i państwach członkowskich UE	43
10. Struktura MSP w Polsce według podstawowego obszaru działalności w 2010 r.	44
11. Udział zatrudnienia MSP w ogólnej liczbie zatrudnionych w wybranych gospodarkach europejskich w latach 2007-2013	46
12. Wskaźnik przedsiębiorczości (% samozatrudnionych w całkowitej liczbie pracujących) w krajach UE w 2010 roku	48
13. Udział sektora przedsiębiorstw w tworzeniu WDB według województw w 2012 r.	50
14. Udział wartości dodanej brutto wygenerowanej w sektorze przedsiębiorstw w PKB w Polsce i wybranych krajach UE w 2009 r.	52
15. Tradycyjna hierarchia wyboru źródeł finansowania przez MSP	64
16. Fundusze strukturalne Unii Europejskiej dla Polski w latach 2004–2006 w mln euro	74
17. Fundusze strukturalne Unii Europejskiej dla wybranych krajów w latach 2004–2006	75
18. Podział środków unijnych dla Polski na lata 2007-2013	77
19. Wartość dofinansowania Polski w mld PLN	78
20. Programy operacyjne w Polsce w latach 2007–2013 w mld euro	79
21. Programy operacyjne w Polsce w latach 2007–2013 udział procentowy	79

w całości środków

22. Roczne kwoty środków z Funduszy Strukturalnych w mln euro	80
23. Ranking województw według liczby otrzymanych dotacji w roku 2009	108
24. Kwoty przyznanych środków w ramach inicjatywy Jessica	109
25. Forma prawna firmy a podmioty według wielkości	126
26. Branża firmy a podmioty według wielkości	127
27. Forma opodatkowania a podmioty według wielkości	128
28. Rynki, na których działają przedsiębiorstwa biorące udział w badaniu	129
29. Finansowanie zakupów inwestycyjnych a podmioty według wielkości	131
30. Wcześniejsze korzystanie z funduszy unijnych a podmioty według wielkości	133
31. Działania na jakie otrzymano wsparcie unijne a podmioty według wielkości	134
32. Działania z których otrzymano wsparcie unijne a podmioty według wielkości	135
33. Rezultaty przeprowadzonej inwestycji a podmioty według wielkości	137
34. Wzrost zatrudnienia a podmioty według wielkości	138
35. Przychód brutto w roku 2013 a podmioty według wielkości	140
36. Koszty jednostkowe a podmioty według wielkości	141
37. Nowy produkt lub usługa a podmioty według wielkości	143
38. Innowacyjność a podmioty według wielkości	144
39. Działalność eksportowa a podmioty według wielkości	145
40. Zmiany w systemie wsparcia a podmioty według wielkości	147
41. Zmiany wysokości przychodu a rynek	148
42. Zatrudnienie a rynek	150
43. Ceny produktów, usług a rynek	152
44. Nowy produkt, usługa a rynek	154
45. Innowacyjność a rynek	154
46. Działalność eksportowa a rynek	155
47. Ponowne wsparcie unijne a rynek	155
48. Podział funduszy Unii Europejskiej 2014-2020 na Programy Krajowe (w mld euro)	162
49. Wielkość firmy a program unijny	167
50. Forma prawna a programy unijne	168
51. Branża a programy unijne	168
52. Forma opodatkowania a programy unijne	169

53. Przychód brutto a programy unijne	170
54. Wcześniejsze wsparcie a programy unijne	170
55. Działania na jakie otrzymano pomoc a programy unijne	171
56. Sposób inwestowania a programy unijne	172
57. Korzyści ze wsparcia a programy unijne	172
58. Wzrost zatrudnienia a programy unijne	173
59. Koszty jednostkowe a programy unijne	174
60. Ceny a programy unijne	174
61. Nowy produkt, usługa a programy unijne	175
62. Innowacyjność a programy unijne	176
63. Wielkość firmy a działanie	176
64. Branża a działanie	177
65. Rynek a działanie	178
66. Forma opodatkowania a działanie	178
67. Przychód brutto a działanie	179
68. Wcześniejsze wsparcie a działanie	180
69. Działania na jakie otrzymano wsparcie a działanie	180
70. Sposób finansowania a działanie	181
71. Korzyści ze wsparcia a działanie	181
72. Wzrost zatrudnienia a działanie	183
73. Koszty jednostkowe a działanie	183
74. Nowy produkt, usługa a działanie	184
75. Wdrożona innowacyjność a działanie	185
76. Działalność eksportowa a działanie	185
77. Wielkość firmy a branża	186
78. Lokalizacja firmy a branża	187
79. Forma opodatkowania a branża	187
80. Przychód brutto a branża	188
81. Finansowanie zakupów a branża	189
82. Stosunek do integracji z UE a branża	189
83. Wcześniejsze wsparcie a branża	190
84. Działania na jakie otrzymano pomoc a branża	190
85. Działanie z którego pochodzi wsparcie a branża	191

86.	Zysk a branża	192
87.	Zmiana wysokości przychodu a branża	192
88.	Zatrudnienie a branża	194
89.	Ceny produktów, usług a branża	194
90.	Nowy produkt, usługa a branża	195
91.	Zmiany w systemie a program	201
92.	Zmiany w systemie a działanie	201
93.	Zmiany w systemie a lokalizacja	202

SPIS RYSUNKÓW

1. Ujęcie graficzne badanego problemu	7
2. Pozycje województw z punktu widzenia wskaźników innowacyjności „na wejściu”, „na wyjściu” oraz wskaźnika ogólnego	28
3. Stan wdrażania regionalnych programów operacyjnych 2007-2013	76
4. Propozycja wspierania MSP w województwie wielkopolskim	214
5. Proponowane instrumenty finansowe	223
6. Proponowane instrumenty niefinansowe	224

mgr Magda Wojdyła-Bednarczyk
Katedra Polityki Gospodarczej i Samorządowej
Wydział Ekonomii
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
e-mail: magda.wojdyła.bednarczyk@gmail.com

Poznań, dnia 7 kwietnia 2015 r.

Szanowni Państwo,

zwracam się do Państwa z uprzejmą prośbą o wzięcie udziału w prowadzonych przeze mnie badaniach na temat systemu wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z funduszy Unii Europejskiej w województwie wielkopolskim. O sile gospodarek świata decydują nie tylko wielkie koncerny, co mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, które wytwarzają większość produktu krajowego. Stanowią one fundament stabilnego rozwoju klasy średniej w społeczeństwie. Rozwój i konkurencyjność MSP decyduje o rozwoju i konkurencyjności gospodarczej poszczególnych krajów oraz ich pozycji na rynkach międzynarodowych. Kilkunastoletni okres transformacji polskiej gospodarki pokazuje, iż mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa nie rozwijają się tak dynamicznie jak w innych krajach Unii Europejskiej. Występujące bariery w tym głównie finansowe utrudniają ich funkcjonowanie i rozwój.

Celem mojej pracy jest opracowanie systemu wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z funduszy unijnych w województwie wielkopolskim wraz z określeniem przewidywanych skutków tak zaproponowanego systemu.

Po zakończeniu badania zobowiązuję się udostępnić Państwu wyniki bez podawania danych badanych przedsiębiorstw. Proszę o odpowiedź w terminie dwóch tygodni od otrzymania niniejszej prośby. Jeżeli będą mieli Państwo jakiegokolwiek pytania lub wątpliwości, proszę o kontakt.

Jednocześnie z góry dziękuję za wypełnienie ankiety.

Z poważaniem,

mgr Magda Wojdyła-Bednarczyk

Opiekun naukowy

prof. dr hab. Kazimierz Pająk, prof. zw. UEP

mgr Magda Wojdyła-Bednarczyk

Uniwersytet Ekonomiczny
Katedra Polityki Gospodarczej i Samorządowej
Al. Niepodległości 10, 60-967 Poznań

ANKIETA „Wpływ funduszy Unii Europejskiej na gospodarkę województwa wielkopolskiego”.

I. Charakterystyka przedsiębiorstwa biorącego udział w badaniu

1. Jaka jest liczba pracowników w firmie w przeliczeniu na etaty?

- mikro 0-9 pracowników
- małe 10-49 pracowników
- średnie od 50 do 249
- duże od 250 pracowników

2. Jaka jest lokalizacja / główna siedziba firmy?

- na terenie wiejskim
- w mieście do 20 tys. mieszkańców
- w mieście od 20 tys. do 50 tys. mieszkańców
- w mieście od 50 tys. do 80 tys. mieszkańców
- w mieście od 80 tys. do 100 tys. mieszkańców
- w mieście od 100 tys. do 500 tys. mieszkańców
- w mieście powyżej 500 tys. mieszkańców

3. Jaka jest forma prawna firmy?

- przedsiębiorstwo państwowe
- spółka akcyjna
- spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
- spółka cywilna
- spółka jawna
- spółka komandytowa
- działalność gospodarcza osoby fizycznej
- inna, jaka?

4. W jakiej branży działa Państwa firma?
- rolnictwo
 - produkcja
 - handel
 - usługi
 - pozostała działalność
5. Jaka jest forma opodatkowania w Państwa firmie?
- ryczałt
 - karta podatkowa
 - zasady ogólne (książka przychodów i rozchodów)
 - CIT – podatek dochodowy od osób prawnych
 - pełna księgowość
6. Na jakim rynku funkcjonuje Państwa firma?
- rynki lokalne (teren własnej gminy oraz gmin sąsiednich)
 - rynki regionalne (teren województwa)
 - rynek ogólnokrajowy
 - rynek międzynarodowy
7. Jaki był przychód brutto firmy w roku 2013?
- do 40 000 zł
 - 40 0001 – 100 000 zł
 - 10 0001 – 300 000 zł
 - 300 001 – 1000 000 zł
 - powyżej 1000 000 zł
 - odmowa odpowiedzi
8. W jaki sposób najczęściej finansują Państwo zakupy inwestycyjne w swoim przedsiębiorstwie?
- środki własne
 - kredyt bankowy
 - leasing
 - wsparcie unijne (programy unijne)

- faktoring
- poręczenia z funduszy poręczeniowych
- środki z funduszy venture capital
- pożyczki z funduszy pożyczkowych

9. Jaki jest Państwa stosunek do integracji Polski z Unią Europejską?

- pozytywny
- negatywny
- nie mam zdania

II. Korzystanie z funduszy unijnych

10. Czy firma korzystała ze wcześniejszego wsparcia w ramach:

Funduszy przedakcesyjnych:

- Sapard
- Phare

I perspektywy finansowej 2004-2006:

- SPO-WKP 2.2.1 (Sektorowy Program Operacyjny Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, „Wsparcie dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji”
- SPO-WKP 2.3 (Sektorowy Program Operacyjny Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje”
- ZPORR 3.4. (Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego „Mikroprzedsiębiorstwa”
- innego programu, proszę podać nazwę
- firma nie korzystała ze wcześniejszego wsparcia

11. Z jakiego programu w ramach perspektywy finansowej 2007-2013 pochodziło wsparcie?
- działanie 1.1 Rozwój mikroprzedsiębiorstw, Wielkopolski Program Regionalny;
 - działanie 1.2 Wsparcie rozwoju MSP, Wielkopolski Program Regionalny; zwrotnej pomocy finansowej w formie kredytów, pożyczek i poręczeń z Inicjatywy JEREMIE;
 - działanie 8.1 Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej, Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka;
 - działanie 8.2. Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B, Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka
 - inne, jakie:

12. Na jakie działania otrzymano pomoc z funduszy unijnych?
- utworzenie nowych miejsc pracy
 - zakup maszyn i urządzeń
 - zakup budynku / budowli
 - korzystanie z usług doradczych, szkoleniowych
 - wdrożenie rozwiązań innowacyjnych
 - wdrażanie technologii produktów innowacyjnych
 - utworzenie mikroprzedsiębiorstwa
 - inne, jakie? Proszę krótko scharakteryzować:

13. W jaki sposób firma finansowała inwestycję? Proszę podać udział procentowy.
- środki własne, udział procentowy:
 - kredyt, udział procentowy:
 - leasing, udział procentowy:
 - inne, jakie? udział procentowy:

14. Co przedsiębiorstwo zyskało korzystając ze wsparcia?

- utworzyło nowe miejsca pracy
- uzyskało wzrost przychodów ze sprzedaży
- poprawiło swoją konkurencyjność
- zwiększyło zdolności produkcyjne
- stało się bardziej znane na rynku
- lokalnym/regionalnym/krajowym/międzynarodowym
- podniosło jakość oferowanych produktów i usług
- wdrożyło innowacje
- inne, jakie? Proszę krótko scharakteryzować:
-
-

III. Rezultaty przeprowadzonej inwestycji w kategoriach ilościowych i jakościowych

15. Proszę podać w liczbach **wzrost zatrudnienia** bezpośrednio wynikający z realizacji projektu w kolejnych latach:

- stan na rok przed ubieganiem się o środki z funduszy unijnych
- (w liczbach):
- stan na rok bazowy (w liczbach):
- rok pierwszy:
- rok drugi:
- rok trzeci:

16. Proszę podać procentową zmianę **wysokości przychodów** w wyniku realizacji projektu:

- rok pierwszy, procent:
- rok drugi, procent:
- rok trzeci, procent:

17. Czy w wyniku realizacji projektu zmieniły się **koszty jednostkowe produkcji lub świadczenia usługi** ?

- obniżyły się

- zwiększyły się
- pozostały bez zmian

18. Czy w wyniku realizacji projektu zmieniły się **ceny oferowanych produktów lub świadczonych usług** ?

- obniżyły się
- zwiększyły się
- pozostały bez zmian

19. Czy w wyniku realizacji projektu **wprowadzono nowy produkt lub usługę** ?

- produkt, liczba wprowadzonych produktów:
- usługa, liczba wprowadzonych usług:
- brak nowego produktu / usługi

20. Czy w wyniku realizacji projektu **nastąpił wzrost liczby kontrahentów** ?

- tak
- nie
- brak związku projektu z liczbą kontrahentów

21. Czy w wyniku realizacji projektu została **wdrożona innowacyjność** ?

- tak
- nie
- brak związku projektu z innowacyjnością

22. Czy w wyniku inwestycji firm rozpoczęła **działalność eksportową** ?

- tak
- nie
- brak związku inwestycji z działalnością eksportową

23. Podsumowanie: Czy bez pomocy środków z Unii Europejskiej Państwa inwestycja zostałaby zrealizowana ?

- tak
- nie
- trudno powiedzieć

IV. Ponowne korzystanie ze wsparcia unijnego

24. Co należałoby zmienić w systemie wsparcia unijnego na terenie województwa wielkopolskiego? Możliwość wyboru więcej niż jednej odpowiedzi.

- większy dostęp do informacji
 - lepszy przekaz informacji za pośrednictwem mediów
 - większa ilość konkursów w ciągu roku
 - większe wsparcie doradcze punktów konsultacyjno-informacyjnych
 - inne, jakie? Proszę krótko scharakteryzować:
-
-

25. Czy Pańska firma skorzystałaby raz jeszcze ze wsparcia unijnego?

- tak
- nie
- trudno powiedzieć