

Rozwój MSP w kontekście unijnego wsparcia w perspektywie 2014–2020 – dylematy i wyzwania

Streszczenie:

Wnioski z obserwacji, badań naukowych i ekonomicznych analiz prowadzonych w ciągu kilku ostatnich dekad wskazują, że kraje w których małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią oś gospodarki, charakteryzują się większą odpornością na kryzysy ekonomiczne. W krajach tych notuje się rzadsze załamania koniunktury i większą dynamikę wzrostu gospodarczego. Coraz częściej to właśnie firmy z sektora MSP są motorem postępu i jako pierwsze wdrażają nowe standardy pracy zdobywając przewagi konkurencyjne związane z innowacyjnością oraz pod względem posiadanego kapitału intelektualnego. Obecnie jednym z istotniejszych czynników wpływających na rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw jest obecność Polski w Unii Europejskiej oraz zgodna z Polityką Spójności subsydiarność wspólnoty państw w zakresie wyrównywania regionalnych potencjałów. Dlatego prowadzenie działalności gospodarczej przez rodzime przedsiębiorstwa winno charakteryzować efektywne pozyskiwanie zewnętrznego kapitału w ramach m.in. celowanych funduszy europejskich. Celem niniejszego opracowania było przedstawienie dylematów i wyzwań jakie w związku z przedmiotowym wsparciem unijnym stoją przed krajowym sektorem MSP w kontekście ich dalszego rozwoju i wpływu na gospodarkę.

Słowa kluczowe:

rozwój MSP, wyrównywanie potencjałów, konkurencyjność gospodarki, fundusze unijne, Umowa Partnerstwa, Strategia na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju

Wprowadzenie

W rezultacie zachodzących zmian w gospodarkach, reorientacji postindustrialnej opartej na wiedzy, informacjach i innowacjach zaczęto mówić o zmierzchu gospodarki zarządzanej zdominowanej przez wielkie korporacje, a powstaniu gospodarki przedsiębiorczej¹ w której kluczową rolę odgrywają małe i średnie przedsiębiorstwa². Gospodarka przedsiębiorcza odeszła od prymatu dominacji przedsiębiorstwa jako głównego podmiotu gospodarczego na rzecz potencjalnego przedsiębiorcy, którego należy wspierać³.

Zainteresowanie małymi i średnimi przedsiębiorstwami rosło systematycznie od lat 70. XX wieku na początku głównie w krajach Europy Zachodniej oraz w Stanach Zjednoczonych. Zwrócono wówczas uwagę na ich potencjał gospodarczy i pozytywny wpływ na stosunki społeczno-gospodarcze. We wcześniejszych latach uwaga badaczy skupiała się głównie na dużych przedsiębiorstwach, w których powszechnie upatrywano głównej siły rozwoju gospodarczego. Niektórzy ekonomiści (K. Marks, J. Robinson, J.K. Galbraith) przewidywali zanik sektora drobnych przedsiębiorstw, a J. Schumpeter autor teorii rozwoju gospodarczego

¹ D.B. Audretsch, A.R. Thurik, What is new about new economy: Sources of the growth in the managed and entrepreneurial economies, "Industrial and Corporate Change" 2001, no.19, s. 795–821.

² Definicję sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce reguluje Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 roku (Dz.U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1807, art. 104–106), która wyróżnia pojęcia mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Główne warunki kwalifikujące przedsiębiorców do sektora MSP, które mogą być stosowane alternatywnie, według Ustawy to:

- mikro przedsiębiorca: zatrudnienie średnioroczne – 0–9; obrót netto ze sprzedaży – 2 mln €; suma aktywów bilansu – 2 mln €

- mały przedsiębiorca: zatrudnienie średnioroczne – 10–49; obrót netto ze sprzedaży – 10 mln €; suma aktywów bilansu – 10 mln €

- średni przedsiębiorca: zatrudnienie średnioroczne – 50–249; obrót netto ze sprzedaży – 50 mln €; suma aktywów bilansu – 43 mln €.

³ D.B. Audretsch, Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2006, s. xiii

zdeteminowanego działaniem przedsiębiorców w późniejszym okresie swojego życia przewidywał przejście inicjatywy gospodarczej przez duże korporacje wielkich przedsiębiorstw⁴. Dopiero trudna sytuacja krajów uprzemysłowionych Europy i Ameryki Północnej (wysokie bezrobocie, wysoka inflacja, zawodność polityki ożywiania gospodarki⁵) wywołała u ekonomistów refleksję i nagły powrót zainteresowania działalnością drobnych przedsiębiorstw. Współcześnie sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) pełni kluczową rolę w rozwoju przedsiębiorczości rozwiniętych gospodarek świata generując średnio między 60–65% PKB. W tym zakresie ma ogromne znaczenie dla kształtowania nie tylko poziomu podstawowych wskaźników ekonomicznych (m.in. PKB, DNN, PMI, itp.), ale co istotne – dobrostanu i poziomu życia społeczeństw.

W niniejszym opracowaniu autor stawia tezę, że wykorzystanie dostępnego budżetu środków unijnych w ramach najnowszej perspektywy na lata 2014 – 2020 to szansa na jakościowy rozwój firm z segmentu MSP, a w konsekwencji państwa. Celem artykułu jest wskazanie wyzwań i dylematów jakie mogą czekać MSP w obszarze pełnego wykorzystania unijnego wsparcia. W artykule dokonano analizy syntetycznej zebranej monografii, dostępnych dokumentów, opracowań branżowych i eksperckich oraz danych statystycznych z wykorzystaniem prognozy subiektywnej.

Przykłady definicji i typologizacji MSP

Z uwagi na dualną naturę MSP tj. specyfikę i zróżnicowanie wynikające z heterogenicznej struktury zbiorowości małych i średnich podmiotów gospodarczych nie jest możliwe przedstawienie wszystkich definicji MSP stosowanych w krajach na całym świecie⁶. Zasadniczy trend badawczy związany z poszukiwaniem specyfiki MSP koncentruje się na jakościowym (merytoryczny/niemierzalny) oraz ilościowym (statystyczny/mierzalny) odróżnieniu firm (rozpoczętym przez szkołę astońską⁷, a współcześnie precyzowanym w raporcie Boltona⁸). W literaturze przedmiotu występują często definicje mieszane.

W różnych obszarach świata przyjmuje się odmienne definicje MSP. Wielkości graniczne różnią się w zależności od poziomu gospodarczego danego kraju. Dla przykładu Unia Europejska definiuje małe i średnie przedsiębiorstwa stosując wyłącznie kryteria jednoznaczne tj. ilościowe: obligatoryjne kryterium liczby zatrudnionych i kryterium niezależności oraz fakultatywnie jedno z dwóch pozostałych, tzn. roczny obrót lub wysokość sumy bilansowej: wyboru kryterium dokonuje zainteresowane przedsiębiorstwo⁹. Oprócz wyżej wymienionych w nazewnictwie niektórych państw stosuje się niekiedy zamiennie tzw. definicje narodowe.

Analogicznie do pojemności definicyjnej MSP istnieje szereg kompensujących się typologizacji kategorii rozwoju przedsiębiorstwa. Do najistotniejszych, klasycznych należy zaliczyć endogeniczne, autogenne, organiczne, naturalne, wewnątrzpodmiotowe oraz egzogeniczne, alogenne, interorganiczne, interpodmiotowe, zewnętrzne. W przedmiocie publikowało wielu ekonomistów i naukowców m.in. N. Foss wymienił izolacjonizm/integracjonizm; C.K. Prahard i R.A. Bettis wyróżnili rozwój mieszany organiczno/pozaorganiczny; M. Gulcz określił endo i egzogeniczne czynniki rozwoju, H.-J. Cho i V. Pucik uporządkowali podejście badawcze do relacji innowacyjność-rozwoj (im wyższa innowacyjność tym wyższy rozwój); A. Nalepka podkreślił rozwój m.in. przez Schumpeterowskie postrzeganie innowacji, np. przez ekspansję na nowe rynki czy wprowadzanie nowych produktów; P. Drucker wprowadza pojęcie planowanego, celowego i jakościowego (w odróżnieniu do ilościowego, które określa jako „otłuszczenie”). Rozwój z punktu widzenia ekspansji rynkowej rozpatrywał Z. Pierścionek, a M.L. Pettus wyróżnił w tym kontekście rozwój krajowy oraz rozwój międzynarodowy. Rozwijając i uszczegółwiając

⁴ J.A. Schumpeter, Teoria rozwoju gospodarczego, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1960, s. 260.

⁵ P.H. Kotler, J.A. Caslione, Chaotyka. Chaos. Zarządzanie i marketing w erze turbulencji, 2009, s. 9.

⁶ Opisowa definicja MŚP P.A. Julienu oparta o continuum cech mierzalnych i niemierzalnych, P.A. Julien Introduction, W: P.A. Julien, The State of the Art in Small Business and Entrepreneurship, Ashgate Publishing, Brookfield 2000, s.14.

⁷ S. Lachiewicz, A. Zakrzewska-Bielawska, Kierunki zmian w strukturach organizacyjnych, Acta Universitatis Lodziensis, Łódź 2002, s. 25.

⁸ J.E. Bolton, i in., Raport of Committee of Inquiry on Small Firms, London 1971, s. XIX.

⁹ W 1996 roku Komisja Europejska przyjęła zalecenie ustanawiające pierwszą wspólną definicję MŚP. Zalecenie Komisji 96/280/WE z dnia 3 kwietnia 1996 r. dot. definicji MSP, Dz.U. nr 107 z 30.4.1996, s. 4–9. Definicja ta była powszechnie stosowana w UE do 6 maja 2003 roku kiedy Komisja przyjęła nowe zalecenie uwzględniające rozwój gospodarczy po 1996 roku. Zalecenie weszło w życie 1 stycznia 2005 roku.

w perspektywie marketingowej należałoby tę klasyfikację rozszerzyć o rozwój mikro i makroekonomiczny, lokalny, regionalny i ponadregionalny, inwestycyjny i bezinwestycyjny, oddolny i spontaniczny, o słabej i silnej orientacji rozwojowej. W przypadku kiedy przedsiębiorstwo znajduje się w złej kondycji mówi się o koncepcji rozwoju restrukturyzacyjnego R. Agarwala i C. Helfata wyróżniającej dwa typy odnowy strategicznej prowadzącej do rozwoju przedsiębiorstwa. Pierwsza z nich to dyskontynuacyjna transformacja druga to inkrementalna.

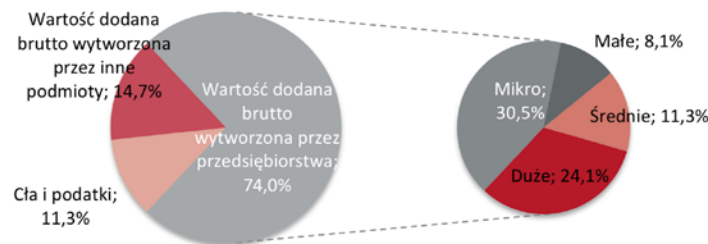
Znaczenie MSP dla rozwoju gospodarki

O strategicznej roli MSP w rozwiniętych gospodarkach przesądza ich znaczący udział w tworzeniu PKB – ok. 60%. W Polsce ten wskaźnik wynosi blisko 50%¹⁰ co oznacza, że rodzime MSP generują co drugą złotówkę PKB.

Analizę udziału przedsiębiorstw w tworzeniu PKB ze względu na sektor gospodarki pokazują dane w tabeli 1. Widoczne są istotne różnice pomiędzy dużymi przedsiębiorstwami a MSP. W przypadku MSP największe znaczenie ma sektor usług, którego udział w tworzeniu PKB wynosi 42,8%, podczas gdy w dużych firmach – 27,6%. Drugi w kolejności jest handel (26,8% – MSP; 9,8% – duże firmy).

Z kolei w dużych przedsiębiorstwach widocznie większy wkład w tworzenie PKB w porównaniu z sektorem MSP ma przemysł (58,7% – duże firmy; 18,1% – MSP), najmniejszy zaś budownictwo (4,0% – duże firmy; 12,3% – MSP). Łączny wkład MSP w PKB wynosi 50% (versus 30% duże podmioty).

Tabela 1. Udział w tworzeniu PKB grup przedsiębiorstw według liczby pracujących w Polsce (wykres – rok 2015, tabela – lata 2008–2015)



	PKB (mln PLN)	Udział wartości dodanej brutto wytworzonej przez przedsiębiorstwa w PKB						Udział wartości dodanej brutto innych podmiotów w PKB	Cła i podatki ¹⁴ w relacji do PKB
		Ogółem	MSP				Duże		
			Razem	Mikro	Małe	Średnie			
2008	1 275 432	71,1%	47,2%	29,9%	7,4%	9,9%	23,9%	16,5%	12,5%
2009	1 343 366	72,3%	48,4%	30,4%	7,9%	10,1%	23,9%	16,5%	11,1%
2010	1 416 447	71,6%	47,6%	29,6%	7,7%	10,4%	24,0%	16,5%	11,9%
2011	1 528 127	71,8%	47,3%	29,4%	7,8%	10,1%	24,5%	16,1%	12,2%
2012	1 596 378	73,0%	48,5%	29,7%	7,8%	11,0%	24,5%	15,6%	11,4%
2013	1 662 678	73,5%	50,1%	30,8%	8,8%	10,6%	23,4%	15,3%	11,2%
2014	1 719 146	73,4%	50,0%	30,2%	8,9%	11,0%	23,4%	15,2%	11,2%
2015	1 799 321	74,0%	49,9%	30,5%	8,1%	11,3%	24,1%	14,7%	11,3%

Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS opracowanych na potrzeby niniejszego Raportu

Jakkolwiek w teorii ekonomii nie ma obiektywnie potwierdzonych dowodów na istnienie bezpośredniej zależności pomiędzy sektorem MSP a wzrostem gospodarczym to w literaturze przedmiotu znaleźć można szereg przykładów dynamicznego (versus statyczne) podejścia w ocenie roli, jaką małe i średnie przedsiębiorstwa pełnią w gospodarce. Dla przykładu R. Thurik na podstawie danych statystycznych udowodnił, że wzrost liczby małych i średnich przedsiębiorstw w 12 krajach europejskich w latach 1988–1993 miał pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy¹¹.

¹⁰ Źródło danych: Raport o stanie sektora MSP w Polsce, PARP 2017.

¹¹ R.Thurik, Small Firms, Entrepreneurship and Economic Growth, W: Small Business in Modern Economy, (red.) Z.J. Acs, B. Carlsson, R. Thurik, Blackwell Publishers, Oxford 1996, s. 145–149.

W tym kontekście P. Dominiak konstruuje własny nieco szerszy model zależności wskazując na otoczenie prawne, społeczne, przedsiębiorczość i kulturę przedsiębiorczości jako ściśle powiązane z efektami makroekonomicznymi¹². A. Bielawska, D. Tłoczyński, K. Safin wskazują mniejszą wrażliwość na dekonstrukcję, upowszechnienie przez MSP innowacji, absorpcje rozproszonych kapitałów, wpływ na ekologię, decentralizację regionalną, które w efekcie wywołują pozytywny wpływ na gospodarkę¹³.

W języku niemieckim istnieje określenie Mittelstand¹⁴ (stan średni). Pojęcie Mittelstand obejmuje nie tylko średnie (Mittel), lecz także małe (Klein) i mikro (Kleinst) przedsiębiorstwa.

Małe i średnie przedsiębiorstwa zyskały w tym kraju znaczenie ogólnogospodarcze i z tego powodu znajdują się w centrum licznych inicjatyw i interesów politycznych, o czym świadczy wielka liczba związków i zrzeszeń tzw „stanu średniego” (Mittelstand). Według Eurostatu (2017), MSP w Niemczech stanowią 99,5% wszystkich funkcjonujących w tym kraju przedsiębiorstw. Wyższy wskaźnik jest tylko we Francji wynosi 99,9%, ale tam struktura MSP jest nieco inna (87,7% MSP to firmy zatrudniające od 1 – 10 pracowników, podczas gdy w Niemczech wskaźnik ten wynosi 81,3% i jest mniej rozdrobniony).

W każdym przypadku małe i średnie podmioty odgrywają znaczącą rolę jako oferent miejsc pracy. Dla przykładu ich udział w zatrudnieniu ogółem w dwóch wiodących państwach UE wynosi (wg Eurostatu 2017) odpowiednio w Niemczech – 62,9%, a we Francji – 61,4%.

Jak ważne miejsce w gospodarkach poszczególnych krajów Unii Europejskiej zajmuje MSP świadczy komunikat Komisji Europejskiej z 2007 roku¹⁵. Już w pierwszych zdaniach Komisja zaznaczyła rolę MSP w gospodarce, a sektor ten został nazwany trzonem gospodarki europejskiej. Na bazie doświadczeń zrzeszonych państw Komisja dostrzegła, że wzrost wskaźników jakościowej oceny MSP znacznie przyczynia się do wzrostu gospodarczego i zatrudnienia przez co polityka wobec małych i średnich stała się priorytetowym elementem partnerstwa lizbońskiego¹⁶.

Czynnikiem silnie wpływającym na rozwój firm jest konkurencja¹⁷, którą określa się jako rywalizację przedsiębiorstw o rynki zbytu, siłę roboczą, rynki surowców czy wdrażanie innowacji. Podstawowym celem przedsiębiorstwa jest zdobycie przewagi konkurencyjnej na rynku oraz osiągnięcie największych korzyści. Konkurencja jest silnym czynnikiem oddziałującym na przedsiębiorstwo i jego rozwój pośredni na gospodarkę i dobrostan obywateli, społeczeństwa. Sprostanie wyzwaniom konkurencyjności wymaga od przedsiębiorcy podejmowania strategicznych i organizacyjnych decyzji, intuicji i szybkości działania. W dobie globalizacji, cyfryzacji i Internetu Rzeczy przedsiębiorstwa innowacyjne mają olbrzymi wpływ na aspekty organizacyjno-zarządcze, modelowe, funkcjonowanie innych firm, całej branży, sektora, rynku i całego państwa¹⁸.

Rozwój MŚP w Polsce

Analizując rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce można wyróżnić trzy główne etapy¹⁹: wstępną fazę rozwoju (faza przedtransformacyjna), fazę „eksplozji” przedsiębiorczości oraz fazę samoregulacji rynkowej (zwolnienia). W okresie powojennym znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw, a zwłaszcza firm prywatnych, było bardzo małe. Ich udział w wytwarzaniu produkcji i dochodu narodowego

¹² P. Dominiak, Sektor MSP we współczesnej gospodarce, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 65.

¹³ A. Bielawska, Znaczenie małych i średnich podmiotów dla rozwoju regionalnego, Ekonomista nr 3/1992, s. 463, szerzej: D. Tłoczyński, Charakterystyka małych i średnich przedsiębiorstw, „Ekonomika i organizacja przedsiębiorstw”, nr 6/1998, s. 10, zob. także: K. Safin, „Zarządzanie małą firmą” Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2003, s. 53–60.

¹⁴ Według definicji IfM (Institut für Mittelstandsforschung Bonn Instytut Badań Stanu Średniego w Bonn).

¹⁵ The European Charter of the Small and Middle Enterprises, Brussels 2001, s. 2.

¹⁶ Małe i średnie przedsiębiorstwa – kwestią kluczową dla zapewnienia wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Przegląd śródkresowy nowoczesnej polityki w zakresie MŚP, Komunikat Komisji dla Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomicznego-Społecznego i Komitetu Regionów, Komisja Europejska, 4.10.2007, KOM(2007) 592 wersja ostateczna, s. 3.

¹⁷ R. Wolański, Wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw, Warszawa 2013, s. 19.

¹⁸ A. Pachura, Wiedza technologiczna jako czynnik konkurencyjności przedsiębiorstw, [w:] Budowanie przewagi konkurencyjnej przez podmioty na rynku krajowym i zagranicznym, (red.) M. Sipa, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2012, s. 20–30.

¹⁹ B. Piasecki, Dylematy polityki wspierania rozwoju sektora MSP w okresie transformacji, W: Uwarunkowania rozwoju sektora MSP w krajach Centralnej i Wschodniej Europy, (red.) B. Piasecki i Z. Konieczny, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego 1995, s. 10.

był znacznie niższy niż w krajach wyżej rozwiniętych, co w szczególności było widoczne w takich wskaźnikach, jak: wielkość produkcji, zatrudnienie oraz potencjał techniczny²⁰.

Pierwsze zmiany nastąpiły na początku lat 80. XX w., kiedy w ramach łagodzenia skutków narastającego kryzysu gospodarczego i społecznego rozpoczęto reformy polskiej gospodarki. Na zasadniczą zmianę pozycji i możliwości rozwojowych sektora MSP w polskiej gospodarce pozwoliły: **ustawa o działalności gospodarczej oraz ustawa o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych**²¹. Przedmiotowe akty przez zniesienie prawnych barier wejścia na rynek (takich, jak m.in. limity zatrudnienia, zezwolenia administracyjne na prowadzenie działalności gospodarczej) oraz stworzenie możliwości współpracy sektora prywatnego z sektorem państwowym i otwarcie gospodarki na inwestycje zagraniczne, rozbudziły i zdynamizowały ilościowy rozwój sektora małej i średniej przedsiębiorczości²².

W połowie lat 90. sektor MSP wszedł w kolejną fazę rozwoju, nazywaną fazą samoregulacji lub fazą restrukturyzacji. Na tym etapie zostały już wyczerpane wszystkie możliwości tego sektora, co w sytuacji braku efektywnej polityki wsparcia firm spowodowało spadek dynamiki zakładania nowych przedsiębiorstw przy jednoczesnym wzroście liczby przedsiębiorstw.

Dopiero integracja Polski z Unią Europejską (2004) i zmiany, które zaszły w polskiej gospodarce spowodowały, że coraz częściej zaczęto wyróżniać czwartą i piątą fazę rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw – fazę przedakcesyjną oraz fazę poakcesyjną²³.

Intensyfikacja działań na rzecz integracji z UE, takich jak dostosowanie polskiego prawodawstwa, systemów regulacyjnych, metod certyfikacji oraz standaryzacji do wymogów wspólnotowych w zasadniczy sposób zmieniło warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez przedsiębiorstwa sektora MSP²⁴. Zmiany te rozpoczęły długoterminowy rozwój firm w obszarach rodzimej przedsiębiorczości, konkurencyjności, innowacyjności i europeizacji (internacjonalizacji)²⁵.

Wykres 1. Liczba przedsiębiorstw aktywnych w Polsce w latach 2008 – 2016 (w tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji GUS Działalność przedsiębiorstw niefinansowych (lata 2008–2016).

Analiza danych wskazuje, że liczba przedsiębiorstw w ww okresie systematycznie rosła. W 2016 r. w Polsce działało 2,01 mln przedsiębiorstw niefinansowych, określanych jako aktywne, podczas gdy w 2008 r. było ich niespełna 1,8 mln (wzrost o 12,6%). Szczególnie dynamiczny wzrost liczby firm odnotowano w 2016 r.

²⁰ K. Krajewski, Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, W: Małe i średnie przedsiębiorstwa na tle przeobrażeń systemowych w polskiej gospodarce, Warszawa 1999, s. 16.

²¹ J. Targalski, Podstawy przedsiębiorczości, AE w Krakowie, Kraków: 1995, s. 12.

²² A. Masny, J. Targalski, Czynniki i warunki rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, W: Przedsiębiorczość w okresie transformacji ustrojowej. Materiały z konferencji naukowej – Janowice'94, Politechnika Krakowska, Kraków: 1995, s. 95.

²³ G. Sobczyk, Przedsiębiorczość w warunkach konkurencji W: Procesy dostosowawcze w gospodarce do nowych warunków rynkowych, (red.) G. Sobczyk, Lublin: Wydawnictwo UMCS 1995, s. 135.

²⁴ A. Rogut, Małe i średnie przedsiębiorstwa w integracji ekonomicznej. Doświadczenia Unii Europejskiej. Lekcje dla Polski, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego 2002, s. 46.

²⁵ S. Piocha, R. Gabryszak, Zastosowanie zdolności menedżerskich w systemie funkcjonowania przedsiębiorstwa W: Ekonomia menedżerska dla MSP, (red.) S. Piocha, R. Gabryszak, Difin, Warszawa 2008, s.116.

– o 5,2% r/r. Sektor MSP stanowi przeważającą większość przedsiębiorstw w Polsce – 99,8%. Wśród nich najliczniejszą grupą (96,2%; 1,94 mln) są mikroprzedsiębiorstwa. Udział firm małych w strukturze polskich przedsiębiorstw wynosi 2,8% (57,2 tys.), średnich – 0,8% (15,4 tys.), zaś dużych – tylko 0,2% (3,6 tys.).

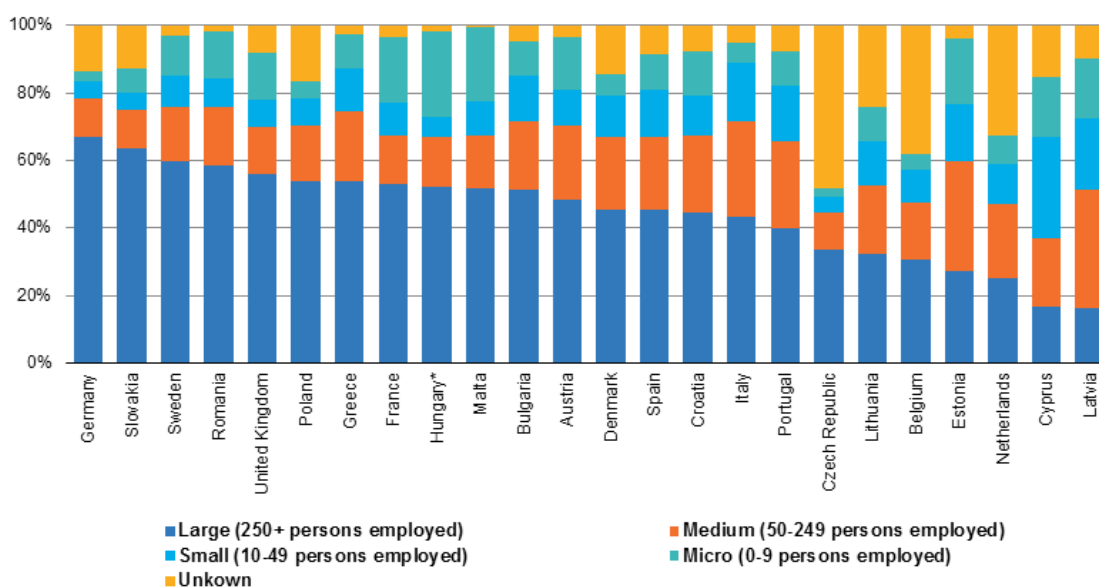
Akcesja Polski do Unii Europejskiej

Wstąpienie Polski w struktury Unii Europejskiej spowodowało, że większego znaczenia nabrał wzrost konkurencyjności polskich firm na rynkach unijnych. Rozwój działalności na arenie międzynarodowej jest jednym ze sposobów budowania silnej i stabilnej pozycji firmy, która będzie miała szansę ekspansji na rynki szersze niż tylko rynek regionalny. Wymaga to jednak odpowiednich zasobów, które nie zawsze znajdują się w posiadaniu mikro i małych czy nawet średnich przedsiębiorstw²⁶. Do podstawowych problemów, z jakimi borykają się firmy sektora MSP, należy zaliczyć ograniczony dostęp do kapitału niezbędnego do realizacji zadań inwestycyjnych mających na celu m.in. podnoszenie innowacyjności produkcji, oferowanie nowych bądź ulepszonych produktów. Alternatywnym rozwiązaniem zasobowych problemów jest możliwość skorzystania przez przedsiębiorców z funduszy europejskich²⁷.

W ramach tej pomocy istnieje wiele priorytetów wchodzących w skład poszczególnych programów operacyjnych, których celem jest przede wszystkim podnoszenie konkurencyjności sektora MSP.

Polska od momentu wstąpienia w 2004 r. do Unii jest jednym z największych beneficjentów pomocy unijnej. Tempo rozwoju MSP mierzone dynamiką przychodów ogółem, wartości dodanej, nakładów inwestycyjnych łącznie z wydatkami na zakup używanych środków trwałych i nakładów na innowacje w latach 2005 – 2015 (poza liczbą zatrudnionych) systematycznie, a w niektórych pozycjach dynamicznie rosło²⁸.

Tabela 2. Udział w eksporcie przedsiębiorstw państw europejskich z uwagi na klasę wielkości (2014 r.)



* 2014 data replaced by 2013 data

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Figure_10_Distribution_of_exports_by_enterprise_size_class_2014.png [dostęp: 19.11.2018].

²⁶ P. Filip, R. Kata, Poszerzanie źródeł kapitału a koszty finansowania zewnętrznego w małych i średnich przedsiębiorstwach. Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Nr 333, 2017, s. 39

²⁷ M. Perkowski, A. Żołnierski, J. Kokot, MŚP i fundusze Unii Europejskiej, Przewodnik beneficjenta po programach operacyjnych w perspektywie finansowej 2014–2020, Warszawa 2015, s. 19.

²⁸ Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce 2017 r., PARP, s. 7

Okresowa dobra koniunktura na światowych rynkach, przedsiębiorczość oraz wykorzystywanie unijnego wsparcia w pierwszej perspektywie na lata 2007 – 2013 stały się źródłem systematycznie realizowanych szans biznesowych przez sektor MSP. Potwierdzają to częściowo dane dotyczące internacjonalizacji podmiotów – struktura eksportu polskiego sektora w 2014 r. nie odbiega znacząco od struktury reprezentowanej przez niektóre z wysoko rozwiniętych gospodarek europejskich potwierdzając pożądane tendencje.

W świetle uzyskiwanych efektów gospodarczych należy wskazać, że dalszy rozwój MSP w Europie i w świecie traktowany jest priorytetowo. Kiedy w ramach unowocześniania oraz reformowania unijnej gospodarki jedno z głównych miejsc zajęła kwestia zwiększania dynamiki rozwoju przedsiębiorczości fakt ten budził powszechne zrozumienie i akceptację. Dała temu wyraz Strategia Lizbońska powstała w 2000 roku. Idea ta przewodziła pierwszej perspektywie finansowej na lata 2007–2013 w myśl traktatowej zasady, że „Europa powinna stać się najbardziej konkurencyjną i opartą na wiedzy gospodarką na świecie, zdolną do utrzymywania wzrostu gospodarczego, z większą liczbą, lepszymi miejscami pracy i większą społeczną spójnością”. To wówczas pojawił się dylemat do dziś aktualny w przestrzeni społeczno-politycznej czy Unia winna w większym zakresie wspierać bogate regiony, które mają lepszy potencjał rozwojowy, czy biedne, które są na ogół mniej efektywne i oddziałują spowalniająco na proces rozwoju Unii w ujęciu globalnym.

Strategia Lizbońska była istotna także z innych powodów m.in. zapoczątkowała politykę konwergencji tj. zmniejszenia różnic między regionami. Wzmocnienie słabszych regionów i krajów miało być drogą do wzrostu konkurencyjności i potencjału gospodarczego Unii. Aby zrealizować tak postawiony cel polityka regionalna Wspólnoty Państw została zdecentralizowana oddelegowując lokalnym władzom większy wpływ na rozwój swojego regionu i planowane inwestycje.

Tak pomyślana dystrybucja funduszy unijnych miała przyczynić się do dynamizmu regionalnego z którym wiązano wielkie nadzieje. Pierwsze badania (model HERMIN)²⁹ sugerowały, że wpływ na gospodarkę będzie istotny, ale kolejne badania pokazały, że efekty były mniejsze od spodziewanych.

Do powyższego stanu rzeczy mógł się przyczynić kryzys ekonomiczny z roku 2008, który plany SL zniweczył katalizując powstanie w 2010 roku nowego dokumentu tj Strategii Europa 2020 uwzględniającego perspektywę działań w rzeczywistości dotkniętej głęboką recesją gospodarczą w tym trwającym równolegle kryzysem zaufania do większości instytucji finansowych.

Nowa unijna perspektywa finansowa 2014–2020

Nowy okres programowania to ogromne wyzwanie dla przedsiębiorców³⁰. Kolejna szansa na dotacje w tej wysokości raczej się nie powtórzy³¹. Tym bardziej przedsiębiorcy winni wykorzystać możliwość ubiegania się o środki finansowe z Unii Europejskiej. Przyszłość należy do przedsiębiorstw silnych i wytrwałych, dobrze rozporządzających zasobami i kapitałami³².

Wraz z ujawnieniem się negatywnych społecznych i gospodarczych skutków kryzysu ekonomicznego z 2008 r. pojawiło się wiele istotnych uwarunkowań procesu realizacji polityki regionalnej w UE. Kryzys wyostrzył nierozwiązane problemy fiskalne państw unijnych, po raz kolejny skłonił też do dyskusji nad rolą państwa w gospodarce i stabilizacyjną funkcją polityki budżetowej³³. Na kształt dyskusji o założeniach polityki regionalnej UE w okresie 2014 – 2020 istotny wpływ miały działania Unii w kontekście przeciwdziałania negatywnym skutkom kryzysu gospodarczego oraz te, które miały na celu realizację przyjętej w 2010 r. stra-

²⁹ Definicja podstawowej metody badawczej w Unii Europejskiej dotyczącej skutków dofinansowania, www.ewaluacja.gov.pl/strony/badania-i-analazy/archiwum-2004-2015/ocena-przy-pomocy-modelu-hermin-efektu-makroekonomicznego-wplywu-srodkow-efrr-wraz-ze-srodkami-wspolfinansowania-na-gospodarke/ [dostęp: 28.02.2019].

³⁰ R. Pawlicki, Strategia finansowa dla Polski 2014-2020. Fundusze unijne dla przedsiębiorczych, Difin, Warszawa 2014, s. 215.

³¹ Budżet dla Unii Europejskiej po 2013 roku: implikacje dla Polski, (red) E. Kawecka-Wyrzykowska, Katedra Integracji Europejskiej im. J. Monneta, Kolegium Gospodarki Światowej, Warszawa 2013, s. 51.

³² B. Bartkowiak, S. Flejterski, P. Pluskota, Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, Difin, Warszawa 2006, s. 25.

³³ B. Baran, Koordynacja polityki budżetowej w UE a spójność gospodarcza, [w:] Konkurencyjność i spójność w polityce rozwoju Unii Europejskiej, (red.) M. Klamut, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2011, s. 31.

tegi „Europa 2020”³⁴. Zadaniem strategii było skorygowanie niedociągnięć europejskiego modelu wzrostu gospodarczego oraz stworzenie warunków dzięki którym możliwy jest zrównoważony rozwój gospodarczy sprzyjający inkluzji społecznej. W celu osiągnięcia tych założeń zaproponowano trzy podstawowe, wzajemnie wzmacniające się priorytety³⁵:

- wzrost inteligentny, rozwój oparty na wiedzy i innowacjach,
- wzrost zrównoważony, rozwój niskoemisyjnej gospodarki,
- wzrost sprzyjający włączeniu społecznemu.

Istotną rolę w realizacji strategii „Europa 2020” przypisano instrumentom polityki regionalnej. Ze względu na to, że Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, Europejski Fundusz Społeczny i Fundusz Spójności stanowią łącznie ponad jedną trzecią budżetu UE, stały się one głównymi narzędziami realizacji strategii „Europa 2020”. Komisja Europejska podkreśliła rolę polityki regionalnej we wdrażaniu strategii w obszarze inteligentnego wzrostu, a szczególnie w realizacji projektu przewodniego „Unia innowacji”³⁶. Polityka regionalna stała się podstawowym środkiem przełożenia priorytetów UE na działania praktyczne w regionach.

W czerwcu 2011 roku Komisja Europejska przedstawiła komunikat zawierający propozycje budżetowe na ww okres, a w marcu 2012 roku określiła Wspólne Ramy Strategiczne, które miały za zadanie ułatwić państwom członkowskim przygotowanie wdrożenia najważniejszego postulat na lata 2014–2020 tj. **Polityki Spójności**³⁷. Strukturę alokacji środków przeznaczonych na realizację WRS według polityki UE zawiera poniższa tabela. Unijne środki pomocowe miałyby być dystrybuowane i zarządzane na poziomie centralnym/krajowym, regionalnym oraz bezpośrednio przez KE³⁸.

Tabela 3. Źródła środków włączonych w realizację UP dla Polski na lata 2014–2020

Alokacja w ramach funduszy objętych zakresem Wspólnych Ram Strategicznych			Środki z programów zarządzanych bezpośrednio przez KE np. „Łącząc Europę” (ang. Connecting Europe Facility), COSME, Horyzont 2020, ERASMUS+, LIFE
Polityka spójności (Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, Europejski Fundusz Społeczny, Fundusz Spójności)	Wspólna Polityka Rolna (Europejski Fundusz Rolny Rozwoju Obszarów Wiejskich)	Wspólna Polityka Rybołówstwa (Europejski Fundusz Morski i Rybacki)	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Umowy Partnerstwa Programowanie perspektywy finansowej 2014–2020 (2017 r.)

Podstawową kwotę unijnego budżetu dla Polski wyliczono z uwzględnieniem maksymalnego pułapu jaki może osiągnąć alokacja dla państwa członkowskiego³⁹. Dla Polski wyznaczono poziom 2,35 proc. PKB. Oznacza to, że Polska z budżetu Polityki Spójności na lata 2014–2020 otrzymała ponad 82,5 mld euro z czego w ramach programów operacyjnych do dyspozycji jest 76,8 mld euro. W programach Europejskiej Współpracy Terytorialnej do wykorzystania będzie ok. 700 mln euro. Dodatkowo Polska otrzymała na inwestycje w transport, telekomunikację i energetykę z instrumentu „Łącząc Europę” (CEF) 4,1 mld euro, a do wykorzystania m.in. w konkursach są środki z innych programów zarządzanych przez Komisję Europejską

³⁴ Szerzej: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/framework/europe-2020-strategy_pl [dostęp: 02.03.2019].

³⁵ L. Oręziak, *Finanse Unii Europejskiej*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, szerzej; Materiał informacyjny dotyczący programowania Nowej Perspektywy Finansowej 2014–2020 z uwzględnieniem Priorytetów Ministerstwa Gospodarki. Ministerstwo Gospodarki, Departament Strategii i Analiz, Warszawa 2014, s. 118.

³⁶ szerzej: <http://www.europarl.europa.eu/factsheets/pl/sheet/67/polityka-innowacyjnosci> [dostęp: 28.02.2019].

³⁷ szerzej: <http://www.npf.rpo.lubelskie.pl/widget/file/get/1353500584482655.pdf/7/> [dostęp: 28.02.2019].

³⁸ J. Zawistowski, *Ocena luki finansowej w zakresie dostępu polskich przedsiębiorstw do finansowania zewnętrznego. Wnioski i rekomendacje dla Polityki Spójności w okresie 2014–2020*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2013, s. 49.

³⁹ M. Krasuska, *Fundusze unijne w nowej perspektywie 2014–2020*. Wiedza i Praktyka, Warszawa 2014, s. 39.

m.in. **COSME**⁴⁰ (inwestycje małych i średnich firm 2,3 mld euro), **Horyzont 2020**⁴¹ (badania naukowe i innowacje 80 mld euro), **LIFE** (ochrona środowiska 3,4 mld euro) i **ERASMUS+** (zagraniczne studia, staże 14,7 mld euro).

W tym układzie znajdują się obszary wspomagane przez fundusze unijne celem poprawy polskiej gospodarki zdefiniowane dla całej Polityki Spójności jako tzw. Cele Tematyczne (CT). Jest ich 11 każdy składa się z priorytetów interwencji na poziomie krajowym i regionalnym. Z punktu widzenia przedsiębiorstw najistotniejsze zakresy wsparcia zawierają się w Programie Operacyjnym Inteligentny Rozwój, są to:

- CT1 Wzmacnianie badań naukowych, rozwoju technologicznego i innowacji
- CT3 Wzmacnianie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw, sektora rolnego oraz sektora rybołówstwa i akwakultury.

Cel Tematyczny 1

W ramach tego obszaru będzie można otrzymać dotacje na wypromowanie działań inwestycyjnych czyli badania i innowacje. Dodatkowe środki zostaną przeznaczone m.in. na centra badawczo-rozwojowe oraz wsparcie badań technologicznych. Dofinansowanie otrzymają projekty powiązane m.in. z umacnianiem infrastruktury badawczo-rozwojowej jak i rozwojem badań i innowacji.

Cel Tematyczny 3

W drugim zakresie przedsiębiorstwa otrzymają dotację na zwiększenie atrakcyjności małych i średnich przedsiębiorstw oraz sektorów związanych z rynkiem rolnym, rybołówstwem, akwakulturą.

Głównym celem POIR⁴² jest wzrost innowacyjności polskiej gospodarki sprzyjający przejściu do gospodarki opartej na wiedzy. Program ma kontynuować proces konwergencji Polski z krajami UE przez m.in. inwestycje wsparte środkami funduszy strukturalnych oraz wysokie tempo wzrostu gospodarczego. W latach 2007–2012 w Polsce wynosiło średnio 4,0% rocznie (wobec 0,4% w UE), a PKB na mieszkańca osiągnęło 68% średniej unijnej (wzrost o 16 p. proc. ver. 2006 r.). Wraz ze wzrostem dobrobytu pojawia zagrożenie wejścia polskiej gospodarki na ścieżkę dryfu rozwojowego, tzw. zjawisko „pułapki średniego dochodu”. Uniknięcie tego zagrożenia wymaga ewolucji krajowego modelu rozwoju gospodarczego – z imitacyjnego na innowacyjny.

Dla dalszego ograniczenia dystansu pomiędzy Polską a wysoko rozwiniętymi państwami UE (do 2020 r. zakłada się wzrost śr. PKB na mieszkańca w Polsce do 74–79% średniego poziomu PKB per capita w UE) planowane są za pośrednictwem POIR znacznie precyzyjniejsze, celowane branżowo i terytorialnie interwencje stymulujące innowacyjny rozwój sektora MSP.

W zakresie zwrotnych instrumentów finansowych (pozadotacyjnych)⁴³ UE uruchomiła cztery projekty na które przeznaczyła 10% Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój:

- JASPERS i JASMINE, finansujące wsparcie techniczne dużych projektów infrastrukturalnych,
- JEREMIE, finansujący dostęp małych i średnich przedsiębiorstw do mikrofinansowania,
- JESSICA, finansujący rozwój obszarów miejskich.

⁴⁰ Wsparcie firm w ramach COSME pełny program <http://instrumentyfinansoweue.gov.pl/program-cosme/> oraz <http://instrumentyfinansoweue.gov.pl/finansowanie-dla-beneficjentow/> [dostęp: 28.02.2019].

⁴¹ Wsparcie firm w ramach programu Horyzont 2020 https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/sites/horizon2020/files/H2020_PL_KI0213413PLN.pdf [dostęp: 28.02.2019].

⁴² Opis celów zadań i osi najważniejszego programu dla MSP www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/dokumenty/program-inteligentny-rozwoj-dokument/ [dostęp: 28.02.2019].

⁴³ Opis instrumentów zwrotnych oferowanych przez UE w aktualnym budżecie dla Polski, www.poir.gov.pl/strony/wiadomosci-instrumenty-finansowe-czyli-pomoc-zwrotna/ [dostęp: 28.02.2019].

Tabela 4. Podział subwencji w ramach POIR na najważniejsze obszary wsparcia MSP w Polsce

Program operacyjny	Cel tematyczny		Fundusz	Alokacja na poszczególne PO	w tym:		
					Fundusz Spójności	fundusze strukturalne regiony słabiej rozwinięte	fundusze strukturalne Mazowsze
Euro							
POIR	CT1	wzmacnianie badań naukowych, rozwoju technologicznego i innowacji	EFRR	6 116 056 353		5 572 928 320	543 128 033
	CT3	wzmacnianie konkurencyjności MŚP, sektora rolnego (w odniesieniu do EFRROW) oraz sektora rybołówstwa i akwakultury	EFRR	2 200 878 402	–	2 005 432 401	195 446 001
	Pomoc Techniczna		EFRR	296 994 259		276 204 661	20 789 598
	łącznie			8 613 929 014		7 854 565 382	759 363 632

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UP 2014 r.

W latach 2014–2020 w Polsce realizowanych będzie na poziomie krajowym 8 programów finansowanych odpowiednio z EFRR, EFS, FS, EFRROW, EFRM oraz programy EWT. Na poziomie regionalnym, podobnie jak w latach 2007–2013, będzie realizowanych 16 Regionalnych Programów Operacyjnych. Przyjęta struktura programów opiera się na ewaluacji ex-ante i pozytywnych doświadczeniach z okresu programowania 2007–2013.

Tabela 5. Rozkład zobowiązań unijnych w ramach UP w podziale na lata 2014 - 2020

Nazwa programu	Fundusz	łącznie	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
POIR	EFRR	8 613 929,014	1 058 137 013	1 116 101 876	1 176 880 543	1 232 334 304	1 288 050 281	1 343 523 246	1 398 901 751
POIiŚ	EFRR	4 905 881 206	599 792 331	633 900 297	669 450 994	701 947 307	734 508 563	767 000 351	799 281 363
	FS	22 507 865 679	2 736 849 595	2 902 366 345	3 074 306 616	3 226 935 618	3 374 103 853	3 527 206 757	3 666 096 895
POWER	EFS	4 436 832 033	547 184 430	576 570 654	606 787 379	634 740 066	662 635 888	690 645 440	718 268 176
POPC	EFRR	2 172 494 670	246 862 844	268 481 606	291 112 145	311 357 404	331 568 678	351 642 314	371 469 679
POPT	FS	700 123 363	85 131 677	90 280 194	95 628 520	100 376 155	104 953 929	109 716 305	114 036 583
POPW	EFRR	2 000 000 000	243 432 452	257 715 223	272 607 785	286 195 259	299 805 568	313 381 360	326 862 353
RPO	EFRR	22 521 565 345	2 760 818 110	2 914 849 538	3 075 358 256	3 222 249 194	3 369 462 810	3 516 399 343	3 662 428 094
	EFS	8 755 332 205	1 072 575 559	1 132 699 572	1 195 355 603	1 252 679 030	1 310 125 552	1 367 460 354	1 424 436 535
PROW	EFRROW	8 697 556 814	1 569 517 638	1 175 590 560	1 193 429 059	1 192 025 238	1 190 589 130	1 189 103 987	1 187 301 202
PO RYBY	EFMR	531 219 456	0	146 558 655	74 418 532	75 624 702	77 384 410	77 913 547	79 319 610
alokacja dla zatr. ludzi młodych		252 437 822	141 819 001	110 618 821	–	–	–	–	–
łącznie		86 095 237 607	11 062 120 650	11 325 733 341	11 725 335 432	12 236 464 277	12 743 188 662	13 253 993 004	13 748 402 241

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UP 2014 r.

Podobnie jak w poprzedniej perspektywie najwięcej środków w ogólnej kwocie zobowiązań unijnych ok. 70% przypada na programy dotyczące wsparcia MSP.

Wdrażanie Funduszy Europejskich w latach 2014–2020 ma opierać się na dokumentach przygotowanych przez poszczególne państwa członkowskie.

W Polsce najważniejszymi są Umowa Partnerstwa⁴⁴, Programy oraz Kontrakt Terytorialny. Ich treść, zakres i najważniejsze założenia są ściśle ze sobą powiązane, wynikają m.in. z współnienia strategicznych unijnych dokumentów takich jak Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającemu włączeniu społecznemu Strategia Europa 2020 z krajowymi m.in.:

- długookresową Strategią Rozwoju Kraju. Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności (DSRK), określająca główne trendy rozwojowe kraju oraz wyzwania sektorowe (MSP),
- średniookresową Strategią Rozwoju Kraju SRK 2020 Aktywne społeczeństwo, konkurencyjna gospodarka, sprawne państwo; kluczowy dokument dla określenia działań sektorowych (ze szczególnym uwzględnieniem roli MSP) możliwych do sfinansowania w ramach perspektywy finansowej na lata 2014–2020,
- Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju⁴⁵(SOR) przyjęta w 2016 r. (aktualizacja SRK),
- 9 ponadsektorowych strategii, służących realizacji założonych celów rozwojowych: Strategia innowacyjności i efektywności gospodarki – Dynamiczna Polska 2020 (SIEG), Strategia rozwoju kapitału ludzkiego (SRKL), Strategia Rozwoju Transportu (SRT), Strategia Bezpieczeństwo energetyczne i środowisko (BEiŚ), Strategia Sprawne Państwo (SSP), Strategia rozwoju kapitału społecznego (SRKS), KSRR, Strategia rozwoju systemu bezpieczeństwa narodowego RP (SRSBN RP), Strategia zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa (SZRWiR).

Umowa Partnerstwa naświetliła kluczowe wyzwania rozwojowe kraju, formułowane w oparciu o analizę potrzeb rozwojowych i potencjałów terytorialnych. Przyjęto, że fundusze europejskie w latach 2014–2020 będą realizowały, w różnym stopniu, wszystkie trzy cele przyjętej przez rząd polski w SRK 2020 tj. zwiększenie konkurencyjności, zwiększenie spójności społecznej i terytorialnej oraz poprawę efektywności administracji.

Cele tematyczne UP uspołnione zostały z celami SRK 2020, jednocześnie zachowując synergię ze Strategią Europa 2020. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom KE, określonym w Position Paper (PP KE)⁴⁶ w obrębie celów UP wyróżniono cztery priorytety finansowania ze środków europejskich: otoczenie sprzyjające przedsiębiorczości i innowacjom, spójność społeczna i aktywność zawodowa, infrastruktura sieciowa na rzecz wzrostu i zatrudnienia oraz środowisko i efektywne gospodarowanie zasobami. W najnowszej perspektywie finansowej zakłada się znacznie większą niż w poprzedniej, alokację środków zarządzanych przez województwa. Po raz pierwszy w okresie programowania 2014–2020 realizacja interwencji realizowana będzie z programów dwufunduszowych (EFS, EFRR). Doprecyzowanie kierunków wsparcia zawartych w UP przynosi opracowana i przejęta przez Radę Ministrów w połowie 2016 r. zaktualizowana SRK tj. Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju. SOR zakłada odchodzenie od dotychczasowego wspierania wszystkich sektorów/branż w kierunku zindywidualizowanych pakietów dla poszczególnych sektorów mogących stać się motorami gospodarki polskiej w przyszłości. Nowy model systemu wsparcia przedsiębiorczości i innowacyjności opierać się będzie na koncentracji w wymiarze branżowo-technologicznym, finansowym oraz terytorialnym (wyłonione mają być geograficzne centra specjalizacji wsparcia o określonym charakterze). SOR wyraźnie przenosi ciężar na sektor MSP jako wiodący w rozwoju państwa. Na pierwszym miejscu wymienia:

- inteligentną reindustrializację,
- zwiększenie innowacyjności polskich przedsiębiorstw.

Wyzwania i dylematy w kontekście unijnego wsparcia MSP

W cieniu dyskusji o przyszłości Wspólnoty Państw w kontekście koncepcji „elastycznej” i „inkluzywnej”, Unii „kilku prędkości”, Brexitu, otwartego kwestionowania idei współzależności, dalszej wspólnotowej ekspansji, plebiscytu narodowych populizmów, wzrastającego eurosceptycyzmu, w świetle głębokich dok-

⁴⁴ Pełna treść zapisów UP www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/dokumenty/umowa-partnerstwa/ [dostęp: 28.02.2019].

⁴⁵ Pełna treść zapisów SOR www.mii.gov.pl/media/48672/SOR.pdf [dostęp: 28.02.2019].

⁴⁶ Dokument unijny w którym znajdują się wszystkie główne priorytety wsparcia funduszy UE 2014–2020 określone dla Polski https://ec.europa.eu/commission/publications/position-paper-governance_pl [dostęp: 28.02.2019].

tronalnych sporów między unijnymi socjaldemokratami a liberałami⁴⁷ trwa realizacja najnowszego unijnego budżetu dla państw członkowskich w tym Polski.

Z formalnego punktu widzenia wstąpienie w roku 2004 Polski do Unii Europejskiej to wciąż szereg wyzwań stojących nie tylko przed MSP, ale także przed polskim rządem, dedykowanymi instytucjami administracji państwowej, w zakresie m.in. potencjału kadrowego, porządku i adekwatności legislacyjnej.

Na poziomie państwa w zakresie absorpcji budżetu przyznanego Polsce na lata 2014–2020 głównym obszarem wyzwań pośrednio przekładającym się na przedsiębiorców jest zwiększenie efektywności wykorzystania dostępnych środków UE poprzez wzmocnienie powiązania interwencji z krajowym systemem planowania i finansowania rozwoju oraz wprowadzenie dodatkowych mechanizmów premiujących osiąganie rezultatów zakładanych w SOR w zakresie konkurencyjności, innowacyjności oraz włączenia społecznego i terytorialnego wszystkich mieszkańców Polski. Barrierami w tym względzie są:

- zbyt niski efekt rozwojowy projektów wybieranych do dofinansowania,
- niska efektywność stosowanych form udzielanego wsparcia,
- niewielkie efekty wsparcia w obszarze innowacyjności (Polska zajmuje jedno z ostatnich miejsc w Unii pod tym względem),
- niewystarczający potencjał instytucji wdrażających oraz beneficjentów do planowania i realizacji strategicznych przedsięwzięć rozwojowych wpływających na wzrost społeczno-gospodarczy i zatrudnienie,
- stopień niekompetencji kadry, konstruowanie niezrozumiałych wytycznych przez ministerstwa, brak merytorycznych szkoleń dla uczących się pisania projektów,
- rozbieżność ocen tego samego projektu przedsięwzięcie, które uzyskało promesę banku na finansowanie jest zakwalifikowane przez ekspertów jako projekt nierokujący powodzenia ekonomicznego,
- brak systemu zachęt i szkoleń dla przedsiębiorców do udziału w konkursach europejskich,
- opóźnienia w wypłatach dotacji skutkujące utratą płynności przedsiębiorcy,
- nieefektywny mechanizm koordynacji środków Europejskiego Funduszu Strukturalnych Inwestycji (tzw. Plan Junckera) z innymi środkami europejskimi (obecny udział polskich podmiotów w programach zarządzanych centralnie przez KE (np. Horyzont 2020, COSME, a także CEF) to zaledwie ok. 1 % (dane KE na koniec 2014 r., tendencja ta utrzymuje się w 2017 r.), co stawia Polskę, biorąc pod uwagę jej wielkość, na jednym z ostatnich miejsc wśród państw UE⁴⁸.
- Wśród przyczyn niewystarczającego udziału Polski w programach horyzontalnych należy wskazać:
- niechęć do sięgania po „trudniejsze” środki w programach zarządzanych centralnie przez UE w sytuacji „obfitości” środków z EFSI i zazwyczaj dobrej, wśród instytucji, znajomości reguł ich wykorzystania,
- brak spójnej krajowej strategii wykorzystania programów i projektów zarządzanych centralnie przez KE,
- niską zdolność polskich podmiotów do generowania projektów mogących skutecznie ubiegać się o środki w warunkach konkurencji europejskiej, na którą składają się:
 - niski poziom realizowanych badań naukowych i prac rozwojowych – mała liczba grup badawczych prowadzących badania na światowym poziomie,
 - bariery językowe,
 - niska mobilność naukowców oraz mała liczba międzynarodowych zespołów badawczych,
 - brak doświadczenia we współpracy międzynarodowej, w tym działania w ponadnarodowych strukturach jak np.: Europejskie Platformy Technologiczne, a także brak promocji polskich osiągnięć w zakresie badań i innowacji za granicą i niewykorzystanie potencjału polskiej diaspory.

Drugi obszar wyzwań dotyczy przedsiębiorców. Jak wynika m.in. z przeprowadzonych badań ankietowych⁴⁹ przedsiębiorcy wyrażają potrzebę zewnętrznego zwłaszcza unijnego dofinansowania. Jednak poja-

⁴⁷ Dyskusja wokół teraźniejszości i przyszłości Unii: moderator Charles Grant (and others), Relaunching the EU, 7.11.2017 www.cer.eu/publications/archive/report/2017/relaunching-eu [dostęp 03.03.2019].

⁴⁸ SOR Warszawa 2017, s. 254.

⁴⁹ A. Szuszkiewicz-Idziaszek, Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w obliczu nowej perspektywy finansowej 2014–2020; *Handel Wewnętrzny* 2015; 3(356); s. 295–304.

wiają się wątpliwości. Czy ubiegający się o dotacje przedsiębiorcy sprostać wymogom formalnym. Czy projekty będą wiarygodne i przekonujące, a pomysły na tyle innowacyjne, że znajdą uznanie w oczach komisji oceniającej.

W trakcie aplikowania o wsparcie unijne pojawiają się bariery:

- formalizm i złożoność procedur aplikacyjnych, wnioski są rozbudowane z czym nie radzą sobie zwłaszcza mikroprzedsiębiorcy, wymagana jest duża liczba załączników (promesy kredytowe, pozwolenia, decyzje, opinie, patenty, raporty badawcze, opinie o innowacyjności czy zabezpieczenie projektu itp.), ich kompletowanie zajmuje do kilkunastu miesięcy,
- nierzetelność dokumentacji aplikacyjnej, nieuwzględnianie wytycznych dotyczących opracowania poszczególnych dokumentów, trudności w nadzorowaniu terminowości realizacji umowy o wsparcie, brak nawyku czytania podpisywanych umów oraz trudności w ich rozumieniu, nieumiejętność planowania istotnych etapów realizacji projektu i przewidywania możliwych scenariuszy rozwoju przedsiębiorstwa w wyniku realizacji przedsięwzięcia,
- niewystarczająca ilość własnych środków wymaganych przy staraniu się o dofinansowanie unijne. Częściowa refundacja poniesionych wydatków z funduszy europejskich jest możliwa przy zapewnieniu pozostałej części kapitału niezbędnego na realizację projektu. W przypadku wielu podmiotów jedynym źródłem zapewnienia finansowania jest kredyt bankowy, leasing itp. co wiąże się z koniecznością ponoszenia dodatkowych kosztów: odsetek, prowizji, opłat manipulacyjnych nie podlegających dofinansowaniu z funduszy europejskich,
- uzyskanie pozytywnej decyzji o dofinansowanie nie kończy procesu związanego z otrzymaniem środków. Przeszkodą jest brak jasno sprecyzowanych zasad rozliczania przyznanej dotacji oraz ilość i złożoność dokumentacji, która musi być przez przedsiębiorcę gromadzona i dostarczona do instytucji rozliczającej dany projekt.

Kolejną płaszczyzną wyzwań są te leżące po stronie UE:

- długie i skomplikowane procedury w celu pozyskania funduszy europejskich. Komisja Europejska określiła ściśle wytyczne dotyczące zasad ubiegania się o te środki, które powinny być rygorystycznie przestrzegane przez poszczególnych odbiorców,
- coraz niższy poziom dofinansowania uzależniony od lokalizacji projektu i wielkości firmy (średnio od 30–35% kosztów kwalifikowanych (od 01.01.2018 do 31.12.2020 dla obszaru m.st. Warszawy udział kosztów kwalifikowalnych wynosi 10%),
- zagrożenie zwrotu wykorzystanych środków pomocowych w wyniku audytu przedstawicieli unijnego Europejskiego Trybunału Obrachunkowego,
- wyśrubowane normy skorzystania z pomocy stwarzają zagrożenie niewykorzystania wszystkich dostępnych środków unijnego dofinansowania przez przedsiębiorców (duża ilość aplikacji mała skala zatwierdzeń).

Pierwszoplanowym zadaniem w obecnej perspektywie finansowej 2014–2020 jest wykorzystanie całego dostępnego budżetu środków UE w możliwie najlepszy sposób pod względem wpływu tych środków na zaplanowane w Strategii Europa 2020, SOR, Polityce Spójności i Umowie Partnerstwa cele społeczno-gospodarcze i terytorialne. W świetle przedstawionej analizy kluczem do sukcesu jest maksymalne, ale z drugiej strony jak najefektywniejsze wykorzystanie środków pomocowych m.in. przez pośrednio największego beneficjenta pomocy unijnej – sektor MSP.

Uwzględniając pozostały czas, stosunkowo niski do upływającego czasu stopień wykorzystania unijnych środków oraz wciąż niewielką liczbę jakościowo dobrych i rentownych projektów nie jest to zadanie proste. Tymczasem od krótkoterminowych zdolności absorpcyjnych, jakości akwizycji sektora MSP oraz finalnej efektywności pomocy zależy przeorientowanie, w dłużym horyzoncie, całej polityki rozwoju Państwa szczegółowo i kierunkowo wyznaczonej w SOR. Przedmiotowa strategia kreuje nowy model działań prorozwojowych. Przy spodziewanie niższym w kolejnych perspektywach wsparciu unijnym nowy model sprzyjać ma pobudzaniu przemian strukturalnych przy znacznie większym udziale własnym.

Podsumowanie

Warunkiem rozwoju firm sektora MSP jest stały dostęp do zasobów kapitałowych⁵⁰. Dostęp oznacza nie tylko faktyczne korzystanie z tych zasobów, ale w warunkach zmienności koniunktury gospodarczej również otwartą możliwość korzystania z określonych źródeł kapitału. Istotną rolę w procesie decyzyjnym związanym z finansowaniem przedsiębiorstwa⁵¹ odgrywają jakość zarządzania tzw. kapitał intelektualny oraz źródła i instrumenty determinujące montaż finansowy dla przyjętych celów rozwojowych. Firmy sektora MSP należy wspierać na każdym poziomie. Od ich responsywności gospodarczej zależą m.in. stan zatrudnienia, innowacyjność i konkurencyjność sektorowa decydująca np. o wejściu krajowych firm na jednolity rynek europejski. Analiza strategii finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce wskazuje na wyraźne preferowanie funduszy własnych, kredytu kupieckiego i ostatecznie kredytu bankowego jako głównych źródeł finansowania⁵² tymczasem rozwój MSP w dużej mierze warunkowany jest zracjonalizowaną łatwością pozyskiwania kapitału na finansowanie bieżącej działalności, a także możliwościami finansowania inwestycji, w tym nabycia kapitałochłonnych środków trwałych. Wykorzystanie istniejącego w aktualnej perspektywie unijnego budżetu dla Polski może stanowić ważne ogniwo realnego wsparcia tego sektora. W tym aspekcie rolą państwa na szczeblu krajowym i regionalnym winno być likwidowanie barier istotnie ograniczających właścicielom firm dostęp do alternatywnego zwłaszcza unijnego kapitału. W tym ostatnim zakresie państwo powinno wykazywać szczególną troskę przedkładającą proaktywność nad formalizm zachowań przedstawicieli administracji publicznej. Osiągnięcie trwałych efektów społeczno-gospodarczych zależy w równej mierze od przedsiębiorczości i innowacyjności jak i występującego między uczestnikami rynku kapitału społecznego. Zagadnienie te może stanowić ciekawy kierunek dla dalszych eksploracji naukowych.

Bibliografia:

- Audretsch D.B., Thurik A.R., What is new about new economy: Sources of the growth in the managed and entrepreneurial economies, "Industrial and Corporate Change" 2001.
- Audretsch D.B., Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2006.
- Baran B., Koordynacja polityki budżetowej w UE a spójność gospodarcza, [w:] M. Klamut (red.), Konkurencyjność i spójność w polityce rozwoju Unii Europejskiej, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2011.
- Bartkowiak B., Flejterski S., Pluskota P., Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, Difin, Warszawa 2006.
- Bielawska A., Znaczenie małych i średnich podmiotów dla rozwoju regionalnego, Ekonomista nr 3/1992.
- Bolton J.E., i in., Raport of Committee of Inquiry on Small Firms, London 1971.
- Brojakowska-Trzaska M., Kierunki kształtowania struktury kapitału w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 854, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 2015 nr 73.
- Dominiak P., Sektor MSP we współczesnej gospodarce, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Filip P., Kata R., Poszerzanie źródeł kapitału a koszty finansowania zewnętrznego w małych i średnich przedsiębiorstwach. Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Nr 333, 2017.
- Hausner J. (red.), Raport: Konkurencyjna Polska: Jak awansować w światowej lidze gospodarczej? Kraków 2013.
- Julien P.A., Introduction, W: Julien, P.A., The State of the Art in Small Business and Entrepreneurship, Ashgate Publishing, Brookfield 2000.

⁵⁰ Raport: Konkurencyjna Polska: Jak awansować w światowej lidze gospodarczej? (red.) J. Hausner, Kraków 2013, s. 39.

⁵¹ P. Filip, R. Kata, Poszerzanie źródeł kapitału a koszty finansowania zewnętrznego w małych i średnich przedsiębiorstwach., Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 2017 nr 333, s. 38.

⁵² M. Brojakowska-Trzaska, Kierunki kształtowania struktury kapitału w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 854, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2015 nr 73, s.16.

- Kawecka-Wyrzykowska E. (red.). Budżet dla Unii Europejskiej po 2013 roku: implikacje dla Polski, Katedra Integracji Europejskiej im. J. Monneta, Kolegium Gospodarki Światowej, Warszawa. 2013.
- Kołosowska B., Tokarski A., Tokarski M., Chojnacka E., Strategie finansowania działalności przedsiębiorstw, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006.
- Kotler P.H., Caslione J.A., Chaotyka. Chaos. Zarządzanie i marketing w erze turbulencji, Warszawa 2009.
- Krajewski K., Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, W: Małe i średnie przedsiębiorstwa na tle przeobrażeń systemowych w polskiej gospodarce, Warszawa 1999.
- Lachiewicz S., Zakrzewska-Bielawska A., Kierunki zmian w strukturach organizacyjnych, Acta Universitatis Lodziensis, Łódź 2002.
- Masny A., Targalski J., Czynniki i warunki rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, W: Przedsiębiorczość w okresie transformacji ustrojowej. Materiały z konferencji naukowej – Janowice’94, Kraków: Politechnika Krakowska 1995.
- Oręziak L., Finanse Unii Europejskiej. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
- Pachura A., Wiedza technologiczna jako czynnik konkurencyjności przedsiębiorstw, [w:] Budowanie przewagi konkurencyjnej przez podmioty na rynku krajowym i zagranicznym, (red.) M. Sipa, K. Wolniakowska, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2012.
- Pawlicki R., Strategia finansowa dla Polski 2014–2020. Fundusze unijne dla przedsiębiorczych. Difin, Warszawa 2014.
- Perkowski M., Żołąński A., Kokot J., MŚP i fundusze Unii Europejskiej, Przewodnik beneficjenta po programach operacyjnych w perspektywie finansowej 2014–2020, Warszawa 2015.
- Piasecki B., Dylematy polityki wspierania rozwoju sektora MSP w okresie transformacji, W: Uwarunkowania rozwoju sektora MSP w krajach Centralnej i Wschodniej Europy, (red.) B. Piasecki i Z. Konieczny, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1995.
- Piocha S., Gabryszak R., Zastosowanie zdolności menedżerskich w systemie funkcjonowania przedsiębiorstwa W: Ekonomia menedżerska dla MSP, (red.) S. Piocha, R. Gabryszak, Difin, Warszawa 2008
- Rogut A., Małe i średnie przedsiębiorstwa w integracji ekonomicznej. Doświadczenia Unii Europejskiej. Lekcje dla Polski, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego 2002.
- Safin K., Zarządzanie małą firmą, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2003.
- Schumpeter J.A., Teoria rozwoju gospodarczego, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1960.
- Szuszkiewicz-Idziaszek A., Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w obliczu nowej perspektywy finansowej 2014–2020; Handel Wewnętrzny 2015, nr 3 (356).
- Targalski J., Przedsiębiorczość i rozwój firmy, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1999.
- Targalski J., Przedsiębiorczość i zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem, Difin, Warszawa 2014.
- Targalski J., Podstawy przedsiębiorczości, Kraków: AE w Krakowie 1995.
- Thurik R., Small Firms, Entrepreneurship and Economic Growth, W: Small Business in Modern Economy, (red.) Acs Z.J., Carlsson B., Thurik R., Blackwell Publishers, Oxford 1996.
- Wolański R., Wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw, Warszawa, 2013.
- Zawistowski J., Ocena luki finansowej w zakresie dostępu polskich przedsiębiorstw do finansowania zewnętrznego. Wnioski i rekomendacje dla Polityki Spójności w okresie 2014–2020, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2013.

SME development in the context of EU support in the 2014–2020 perspective – dilemmas and challenges

Summary:

The conclusions from observations, scientific research and economic analyzes conducted over the past few decades indicate that countries in which small and medium enterprises are the axis of the economy. They are characterized by greater resistance to economic crises. In these countries, there is a rare economic downturn and greater dynamics of economic growth. Increasingly, it is the companies from the SME sector that are the engine of progress and are the first to implement new work standards, gaining competitive advantages related to innovation and in terms of intellectual capital. At present, one of the most important factors affecting the development of the SME sector is the presence of Poland in the European Union and subsidiarity of the community of states consistent with Cohesion Policy in the field of leveling regional potentials. That is why running a business by domestic enterprises should characterize the effective acquiring of external capital within, among others, targeted European funds. The purpose of this article is to present dilemmas and challenges that the state-owned SME sector faces in the area of their support in the context of their further development and impact on the economy.

Key words:

SME development, equalizing potentials, competitiveness of the economy, EU funds, Partnership Agreement, Responsible Development Strategy