

**Mgr Anna Misztal**

Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej  
Uniwersytet Łódzki  
<https://dx.doi.org/10.65748/fiqf-2010-0004>

## **Instrumenty polityki regionalnej a rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce**

### **Wprowadzenie**

Małe i średnie przedsiębiorstwa są podstawową formą prowadzenia działalności gospodarczej w Europie stanowiąc o sile i wzroście poszczególnych gospodarek narodowych. Przedsiębiorstwa te są jednostkami gospodarczymi wyodrębnionymi pod względem prawnym, ekonomicznym i organizacyjnym, a ich podstawowym celem jest pomnażanie bogactwa ich właścicieli. Żywiołowość zmian gospodarki rynkowej, a także olbrzymia konkurencja powodują, iż konieczne staje się tzw. efektywne zarządzanie przedsiębiorstwem. To z kolei wymaga podejmowania szybkich i racjonalnych decyzji, a także inwestowania i podnoszenia konkurencyjności. O konkurencyjnej pozycji decyduje odpowiednio sformułowana i wdrożona strategia, zasoby finansowe pozostawione do dyspozycji przedsiębiorstwa, a także możliwość ich pozyskiwania, ułatwienia natury administracyjno-prawnej. Niniejszy artykuł poświęcony został zagadnieniom związanym z polityką regionalną i jej rolą w podnoszeniu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw. Przemiany gospodarcze, które miały miejsce w latach 90. XX w., recesja gospodarek krajów Unii Europejskiej i transformacja gospodarek byłego bloku komunistycznego w kierunku gospodarek rynkowych wymagały podejmowania działań naprawczych. Członkowie Unii Europejskiej, jak i krajów kandydujących poprawę sytuacji upatrywali w rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Unia Europejska wydała wiele zaleceń, których celem była poprawa prowadzenia działalności gospodarczej w szczególności w formie małych i średnich przedsiębiorstw. Zamierzeniem pracy jest zaprezentowanie instrumentów polityki regionalnej w aspekcie funkcjonowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

### **Małe i średnie przedsiębiorstwa – definicja, bariery funkcjonowania**

Przedsiębiorstwo jest jednostką gospodarczą wyodrębnioną pod względem prawnym, ekonomicznym oraz organizacyjnym. Cechą szczególną tego układu jest pozostawanie w ustawicznych relacjach ze swoim otoczeniem. Przedsiębiorstwo złożone jest z podsystemów, które pozostają ze sobą we wzajemnym, dynamicznym oddziaływaniu<sup>1</sup>.

Typologia przedsiębiorstw dokonywana jest zarówno w oparciu o kryteria ilościowe, jak i jakościowe. Najczęściej dokonywaną klasyfikacją jest uwzględnianie wielkości podmiotów gospodarczych, a tym samym podział na przedsiębiorstwa duże oraz małe i średnie. Wielkość podmiotów gospodarczych ma ogromne znaczenie dla ich konkurencyjności, a także kierunku rozwoju i ekspansji na rynku<sup>2</sup>.

W literaturze przedmiotu wyodrębniono również wiele różnorodnych definicji małych i średnich przedsiębiorstw. Nomenklatura obowiązująca w Unii Europejskiej wprowadzona została zgodnie z rekomendacją Komisji Europejskiej opublikowaną w Official Journal L 107 z 30 kwietnia 1996 r. Zgodnie z zaleceniami Komisji za małe przedsiębiorstwa uważa się takie, które:

<sup>1</sup> R. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2000, s. 374-380.

<sup>2</sup> H. Waniak-Michalak, *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2007, s.13.

- zatrudniają mniej niż 50 pracowników,
- osiągają przychód netto ze sprzedaży i operacji finansowych mniejszy niż 7 mln euro lub też suma bilansowa jest mniejsza niż 5 mln euro, wyjątkiem są tu grupy tzw. firm rzemieślniczych definiowane na szczeblu narodowym.

Należy nadmienić, iż do małych przedsiębiorstw nie zalicza się tych w których biznesmeni inni niż mali posiadają:

- 25% lub więcej – wkładów, udziałów lub akcji,
- prawa do 25% lub więcej – udziału w zysku,
- 25% lub więcej – głosów w zgromadzeniu wspólników (akcjonariuszy)

Natomiast średnie przedsiębiorstwa to takie, które:

- zatrudniają nie więcej niż 250 pracowników,
- ich przychód netto ze sprzedaży i operacji finansowych jest mniejszy niż 40 mln euro, bądź ich suma bilansowa jest mniejsza niż 27 mln euro.

Natomiast nie uznaje się za średnie przedsiębiorstwa takie, w których biznesmeni inni niż mali i średni są właścicielami:

- 25% lub więcej – wkładów, udziałów lub akcji,
- prawa do 25% lub więcej – udziału w zysku,
- 25% lub więcej – głosów w zgromadzeniu wspólników (akcjonariuszy)

Małe i średnie przedsiębiorstwa charakteryzują się szeregiem cech jakościowych do których w pierwszym szeregu należy zaliczyć niezależność w podejmowaniu decyzji i odpowiedzialność właścicieli za zobowiązania spółki całym ich majątkiem. Mamy tu do czynienia z autokratycznym stylem kierowania, a sama osobowość i decyzje podejmowane przez zarządzającego takim przedsiębiorstwem mają istotny wpływ na jego pozycję rynkową, walkę z konkurencją i możliwości dalszego rozwoju<sup>3</sup>. Współczesna gospodarka rynkowa, określana mianem postindustrialnej, charakteryzująca się żywiołowością zmian na rynku, wysokim poziomem konkurencji wymaga odpowiedniego zarządzania przedsiębiorstwem i szybkiej adaptacji do zmieniających się warunków otoczenia. Przedsiębiorstwom małym i średnim dzięki stosunkowo prostej strukturze organizacyjnej jest łatwiej przystosować się do zmian zachodzących w otoczeniu gospodarczym. Z drugiej jednak strony przedsiębiorstwa duże posiadają znacznie więcej instrumentów pozwalających na dokonywanie bardziej precyzyjnej analizy rynku, szans i zagrożeń dla rozwoju przedsiębiorstwa<sup>4</sup>.

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw charakteryzuje zjawisko stosunkowo częstego ogłaszania przez firmy upadłości. Powodów tak dużej liczby bankructw jest wiele, począwszy od nie do końca przemyślanej strategii i kierunków rozpoczęcia i prowadzenia działalności gospodarczej, miernego zarządzania, po czynniki napływające z zewnątrz organizacji. Ponadto należy zauważyć, iż zarządzający małymi i średnimi przedsiębiorstwami mają problemy z pozyskiwaniem funduszy,

zaciąganiem kredytów i korzystaniem z pożyczek bankowych. Wynika to bezpośrednio ze znacznie wyższego poziomu ryzyka kredytowego, z jakim banki i inne instytucje finansowe muszą się liczyć udzielając pożyczek tego typu organizacjom. Mniejszy dostęp do środków pieniężnych, skomplikowane przepisy prawa gospodarczego i podatkowego w znacznym stopniu przyczyniają się do uniemożliwienia realizacji postawionych na początku działalności planów rozwojowych przedsiębiorstwa<sup>5</sup>.

Należy stwierdzić, iż do najważniejszych barier ograniczających rozwój przedsiębiorstw należy zaliczyć: bariery rynkowe i finansowe, prawne, społeczne i organizacyjne<sup>6</sup>.

<sup>3</sup> T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa-Poznań 2001, s. 15-16.

<sup>4</sup> J. Lichtarski, *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Wyd. AE, Wrocław 2001, s. 236-237.

<sup>5</sup> H. Waniak-Michalak, *op.cit.*, s. 23-24.

<sup>6</sup> M. Strużycki, *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, Difin, Warszawa 2002, s. 137.

**Tab. 1. Czynniki wpływające na rozwój przedsiębiorstwa**

Bariery rozwoju sektora MSP	Procent badanych MSP
Pozapłacowe koszty pracy	80%
Podatki	70%
Nieelastyczne prawo pracy	60%
Szara strefa	59%
Brak wykwalifikowanej kadry	58%
Bariery administracyjne	57%
Konkurencja ze strony uprzywilejowanych przedsiębiorstw (głównie podmioty państwowe)	53%

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie Starczewska-Krzysztozek, Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, Biuro Analiz Sejmowych „Infos” 2008, nr 4.*

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią filar wzrostu gospodarczego, zatrudniają nie tylko największą liczbę pracowników, ale także posiadają największą zdolność adaptacji do zmieniających się warunków otoczenia gospodarczego. Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw dla polskiej gospodarki jest niezaprzeczalne, a ich prawidłowe funkcjonowanie wymaga zmian i udoskonaleń w obowiązujących przepisach prawnych. Szczególnie istotne jest wprowadzenie nowelizacji takich ustaw jak: ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, ustawy o VAT, PIT, zmiany w Kodeksie pracy, a także o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, skończywszy na Prawie budowlanym<sup>7</sup>.

### **Polityka regionalna w aspekcie wspierania małej i średniej przedsiębiorczości**

Jedną z kluczowych barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw są ograniczenia związane z pozyskiwaniem środków pieniężnych. Problemy związane z posiadaniem niewystarczających kapitałów dotyczą przedsiębiorstw już od samego początku prowadzenia działalności gospodarczej. Jednostki nowo powstałe nie posiadają jeszcze własnej historii kredytowej, co w znacznej mierze utrudnia im pozyskiwanie środków pieniężnych z banków. To z kolei przekłada się na to, iż przedsiębiorstwa takie mają ograniczone możliwości inwestowania i umacniania swojej pozycji na konkurencyjnym rynku<sup>8</sup>.

Małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają kluczową rolę w gospodarce Unii Europejskiej, stanowiąc 99% wszystkich przedsiębiorstw na terenie Wspólnoty. Sektor MŚP jest zatem niezwykle istotny dla Unii Europejskiej stanowi bowiem bazę i motor napędowy dla rozwoju regionów. Olbrzymią rolę odgrywa tu prowadzona przez Unię polityka spójności, która ma się przyczynić do wzrostu dobrobytu, wyrównywania różnic pomiędzy poszczególnymi regionami, poprawy warunków życia ludności i zwiększenia zatrudnienia. Zadaniem, które ma spełniać polityka spójności jest również wspieranie sektora małych i średnich przedsiębiorstw poprzez:

- udoskonalenie infrastruktury gospodarczej,
- przeprowadzanie szkoleń i kursów poprawiających kwalifikacje pracowników,
- umożliwienie dostępu do nowoczesnych systemów informatycznych i zarządzania,

<sup>7</sup> M. Starczewska-Krzysztozek, *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Biuro Analiz Sejmowych „Infos” 2008, nr 4.

<sup>8</sup> A. Tokaj-Krzewska, A. Żołnierski, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002-2003*, PARP, Warszawa 2004, s. 28

- rekomendowanie współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami, a instytucjami badawczo-naukowymi,
- umożliwienie łatwiejszego dostępu do środków finansowych (inicjatywa JEREMIE: Wspólne europejskie zasoby dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw),
- promocję przedsiębiorczości i innowacyjności.

Polityka spójności realizowana jest dzięki współpracy z Europejskim Funduszem Rozwoju Regionalnego, Europejskim Funduszem Społecznym oraz Funduszem Spójności.

Polityka regionalna (strukturalna) ma na celu nie tylko samo przeciwdziałanie, ale również zmniejszanie nierówności rozwoju regionów Unii Europejskiej. Na przestrzeni wielu lat funkcjonowania kształt, cele i środki realizacji tych celów podlegały nieustannym przeobrażeniom. Zmieniająca się sytuacja w gospodarce światowej i sytuacji samych regionów przyczyniły się do zmiany kształtu polityki regionalnej. Do najważniejszych przesłanek zmian należy zaliczyć<sup>9</sup>:

- zmiany w gospodarce światowej, kryzys gospodarczy z lat 70. XX w. i późniejsze pogorszenie gospodarczej koniunktury, wzrost bezrobocia,
- rozszerzenie integracji o nowe kraje, pogłębianie dysproporcji w rozwoju regionalnym wynikające z faktu, iż do Wspólnoty przystępowały państwa, które charakteryzowały się niższym poziomem rozwoju gospodarczego,
- pogłębianie procesów integracyjnych, polegające na usuwaniu barier w przepływie czynników produkcji pomiędzy członkami Unii Europejskiej,
- interesy krajów członkowskich (Wielka Brytania nie korzystająca w tak dużym stopniu z pomocy w ramach polityki rolnej).

W okresie w którym tworzona była unia celna nierówności pomiędzy poszczególnymi krajami członkowskimi były niewielkie, dlatego też nie było wówczas tak silnej potrzeby prowadzenia polityki strukturalnej. Dopiero pierwsze ważne projekty dotyczące tej polityki zostały przedstawione przez Komisję Europejską w 1969 r. i traktowały o potrzebie prowadzenia wspólnej polityki. Mimo sformułowanych postulatów inwestycje w regionach były nadal pozostawione krajom członkowskim. W 1975 r. powołano Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, który miał: korygować podstawowe dysproporcje wewnątrz Wspólnoty Europejskiej wynikające przede wszystkim z przewagi rolnictwa, zmian w przemyśle lub strukturalnego bezrobocia. W początkach jego funkcjonowania zadaniem jakie miał on spełniać był podział funduszy pomiędzy poszczególne kraje członkowskie oraz zwrot środków finansowych ponoszonych przez budżety państw na politykę regionalną. Istotną reformą było wydzielenie 5% funduszy gromadzonych przez EFRR do wyłącznej dyspozycji Komisji Europejskiej w 1979 r. i reforma polityki strukturalnej w 1984r która wprowadziła górną i dolną granicę pomocy finansowej Wspólnoty na rzecz narodowych strategii regionalnych. Przełomowym faktem wpływającym na politykę regionalną Unii Europejskiej było podpisanie Jednolitego Aktu Europejskiego, uznano iż „celem wspierania swojego wszechstronnego, harmonijnego rozwoju, Wspólnota rozwija i kontynuuje działania prowadzące do wzmocnienia swojej spójności ekonomicznej i społecznej. W szczególności Wspólnota dąży do zredukowania różnic w stopniach rozwoju poszczególnych regionów i zmniejszania zacołowania najmniej uprzywilejowanych regionów lub wysp, w tym regionów wiejskich”. Skoordinowano tym samym pracę Funduszy Strukturalnych, które miały prowadzić działalność w sposób skoordinowany. Podjęto również decyzje o sześciolletnim okresie planowania w polityce strukturalnej. Kolejna ważna reforma została przewidziana w Traktacie z Maastricht. Powołano wówczas Fundusz Spójności mający wspierać regiony o niższym poziomie rozwoju gospodarczego, a także Europejski Fundusz Inwestycyjny powiązany z Europejskim Bankiem Inwestycyjnym. Krokiem milowym okazała się być Agenda 2000 uwzględniająca nowe rozszerzenie Unii Europejskiej o kraje Europy Środkowo-Wschodniej, Maltę i Cypr. Przedłużono okres planowania z sześciu do siedmiu lat, zmniejszono listę celów, wprowadzono jeden regulamin, zmniejszono liczbę inicjatyw z trzynastu do czterech. Nowe kraje członkowskie dostały wsparcie przedakcesyjne, powołano w tym celu Instrument for Structural Policies for Pre-

<sup>9</sup> K. Gawlikowska-Hueckel, A. Zielińska-Głębocka, *Integracja europejska. Od jednolitego rynku do unii walutowej*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2004 s. 189-193.

accession i Support for Pre-accession Measure for Agriculture and Rural Development oraz PHARE II. Tym samym polityka regionalna stała się jednym z zasadniczych celów polityki Unii Europejskiej<sup>10</sup>.

**Tab. 2. Etapy polityki regionalnej**

Etapy funkcjonowania polityki regionalnej	Ewolucja polityki regionalnej
I etap (pasywna polityka regionalna)	Powołanie Europejskiego Banku Inwestycyjnego (1958) i Dyrekcji Generalnej ds. Polityki Regionalnej (1968), powstanie Europejskiego Funduszu Rozwoju regionalnego (1975)
II etap (aktywizacja polityki regionalnej)	Reformy z 1984, podpisanie JAE, reforma funduszy strukturalnych (1988)
III etap (nowy model polityki regionalnej)	Traktat z Maastricht (1992), utworzenie Funduszu Spójności, powołanie Komitetu Regionów, Agenda 2000

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie Gawlikowska Hueckel, Zielińska-Głębocka, Integracja europejska Od jednolitego rynku do unii walutowej.*

Za instrumenty rozwoju regionalnego uważa się: „ogół środków mających zapewnić zrównoważony rozwój regionów w wyniku korzystniejszego rozmieszczenia ludności i działalności gospodarczej”<sup>11</sup>. Instrumenty rozwoju regionalnego można podzielić na<sup>12</sup>:

- instrumenty finansowe, dotacje do inwestycji, kredyty o oprocentowaniu niższym od stopy rynkowej, ulgi, czy też przyspieszona amortyzacja,
- rozwój infrastruktury społeczno-technicznej,
- rozwój przedsiębiorczości poprzez akcje informacyjne, edukacyjne, doradcze itd.

Instrumentami finansowymi polityki strukturalnej są fundusze, wśród których wyróżniamy<sup>13</sup>:

- Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (1975), najważniejszy i zarazem największy udziela pomocy finansowej regionom słabiej rozwiniętym,
- Europejski Fundusz Społeczny (Traktat Rzymski 1960), współfinansuje zadania związane z polityką pracy i rozwojem kadr,
- Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolniczej (1962), współfinansuje działania związane z aktywizacją obszarów wiejskich i rozwojem rolnictwa,
- Finansowy Instrument Orientacji Rybołówstwa (1993), pomoc w procesach restrukturyzacyjnych rybołówstwa.

Jednym z najważniejszych instrumentów realizacji założeń polityki regionalnej jest Fundusz Spójności (Kohezji). Środki finansowe zgromadzone w ramach funduszu przeznaczone są na konkretne zamierzenia gospodarcze, duże projekty związane z infrastrukturą w zakresie ochrony zasobów przyrody oraz transeuropejskich sieci transportowych.

Pierwszą inicjatywą na terenie Rzeczypospolitej Polskiej związaną z polityką regionalną było powołanie w 1993 r. Polskiej Agencji Rozwoju Regionalnego, która w 2002 r. została zastąpiona przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Funkcjonowanie i podejmowanie działań przez PARR odbywało się dzięki programowi PHARE, powstałemu po to by wspierać regiony słabiej rozwinięte gospodarczo. Jednocześnie duża waga przywiązywana jest do roli samorządu lokalnego w kreowaniu warunków sprzyjających aktywizacji gospodarczej regionów.

Pomoc regionalna pochodząca z budżetu państwa, samorządów terytorialnych, czy też funduszy strukturalnych rozdysponowana jest poprzez władze lokalne, a priorytetowym celem dla samorzą-

<sup>10</sup> *Ibidem*, s. 196-206.

<sup>11</sup> Bernard & Colli, *Słownik ekonomiczny i finansowy*, Wydawnictwo Książnica, Warszawa 1994.

<sup>12</sup> Z. Gilowska, G. Gorzelak, B. Jałowiecki, K. Sobczak, *Kierunki polityki regionalnej Polski*, Uniwersytet Warszawski – Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, „Studia regionalne i lokalne” 1998, nr 24.

<sup>13</sup> J. Sawicka, *Polska w Unii Europejskiej- wybrane polityki sektorowe*, SGGW, Warszawa 2004.

dów jest wspieranie małej i średniej przedsiębiorczości<sup>14</sup>. Ustawodawstwo Rzeczypospolitej Polskiej precyzuje warunki udzielania pomocy regionalnej dla inwestycji dokonywanych przez przedsiębiorstwa w Ustawie o finansowaniu wspierania inwestycji. Pomocą objęte są zgodnie z ustawodawstwem koszty poniesione na nabycie gruntów, wartości niematerialnych i prawnych (do 25%), środków trwałych (10%)<sup>15</sup>. Małe i średnie przedsiębiorstwa mogą liczyć na pomoc z wielu instytucji i organizacji, do których można zaliczyć<sup>16</sup>:

- agencje rozwoju regionalnego i lokalnego ukierunkowane na rozwój gospodarczy regionu,
- inkubatory przedsiębiorczości, umożliwiające przedsiębiorstwom podejmowanie działań innowacyjnych,
- główne punkty wspierania przedsiębiorczości, zajmujące się szkoleniami i funkcjami doradczymi,
- fundusze poręczeń kredytowych, pożyczkowe, fundusze typu venture capital, zajmujące się głównie udzielaniem pożyczek, ale również działalnością doradczą i kredytową.

Powyższe instytucje i organizacje tworzą „filary rozwoju lokalnego jako podstawę do rozwoju przedsiębiorczości”<sup>17</sup>.

Unia Europejska przewiduje szereg programów ukierunkowanych na wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw. Programy te można podzielić na cztery rodzaje<sup>18</sup>:

1. Związane z finansowaniem tematycznym, ukierunkowanym na badania, szkolenia, środowisko itd. Można tu wyróżnić programy:

- LIFE+ (komponentami są tu przyroda, zarządzanie i polityka ochrony środowiska, informacja i komunikacja, 2,1 mld euro budżetu na lata 2007-2013),
- CIP (Program Ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji, 3,6 mld euro budżetu na lata 2007-2013, ma za zadanie wspierać rozwój gospodarczy i zatrudnienie),
- Marco Polo II (program ukierunkowany na poprawę uwarunkowań transportowych, zmniejszanie negatywnego wpływu na transportu na środowisko, budżet na lata 2007-2013 450mln euro);

2. Fundusze strukturalne:

- Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, największy instrument wspierania finansowego MŚP zarządzany przez władze krajowe i lokalne, ukierunkowany na rozwój sektora MŚP, jego innowacyjność, współpracę między przedsiębiorstwami i politykę zatrudnienia,
- Europejski Fundusz Społeczny w latach 2007-2013 za zadanie wsparcie MŚP podczas zmian gospodarczych, szkolenia pracowników w celu poprawy ich konkurencyjności, poprawę dostępności do rynku pracy, promocję przystosowania strukturalnego,
- Fundusz kohezji,
- JEREMIE, inicjatywa Europejskiego Banku Inwestycyjnego, Komisji Europejskiej i Europejskiego Funduszu Europejskiego mająca ułatwić przedsiębiorstwom dostęp do źródeł finansowania zewnętrznego,
- JASMINE, Joint Action to Support Micro-finance institutions in Europe (Wspólne Działania na rzecz Wspierania Instytucji Mikrokredytowych w Europie), jest to uzupełnianie inicjatywy JEREMIE ukierunkowane na zwiększenie podaży na mikrokredyty w Europie;

3. Instrumenty finansowe:

- GIF, którego celem jest zwiększenie kapitału własnego przedsiębiorstw stawiających na innowacyjność,

<sup>14</sup> D. Miłaszewicz, *Pomoc publiczna dla przedsiębiorców w Polsce*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2004, nr 5, s. 26-32.

<sup>15</sup> Ustawa o finansowaniu wspierania inwestycji z 20 marca 2002, DzU nr 41, poz. 363.

<sup>16</sup> H. Waniak-Michalak, *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2007, s. 86

<sup>17</sup> W. Dziemianowicz, *Wspieranie przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny*, PARP, Warszawa 2001, s. 21.

<sup>18</sup> Programy Unii Europejskiej Wspierające MŚP. Przegląd głównych możliwości finansowania dostępnych dla europejskich MŚP, Komisja Europejska 2008.

- Inwestycje Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego, oparte na instrumentach kapitału wysokiego ryzyka EFI oraz instrumentów gwarancyjnych EFI,
  - pożyczki udzielane przez Europejski Bank Inwestycyjny, na lata 2008-2011 przewidziano 30mld euro, pożyczki udzielane są na cele inwestycyjne małych i średnich przedsiębiorstw;
4. Wspieranie internalizacji MŚP, programy takie jak: Al.-Invest IV współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami Europy i Ameryki Łacińskiej, Proinvest, Program EU Gateway (prezentacja europejskich produktów na rynku japońskim i koreańskim), Programy współpracy przemysłowej UE-Japonia, Program Szkolenia Menedżerów (ETP): Japonia i Korea

W latach 2004-2006 Rzeczpospolita Polska otrzymała z Funduszy Strukturalnych pomoc na łączną kwotę 11,4 mld euro. W latach 2007-2013 Rzeczpospolita Polska ma otrzymać z Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności 67,3 mld euro. Wykorzystanie funduszy strukturalnych odbywa się w oparciu o dokument Narodowa Strategia Spójności.

**Tab. 3. Narodowa Strategia Spójności – podział środków na lata 2007-2013**

Fundusze strukturalne	Kwota (mld euro)	Procentowy udział
Budżet UE	67,3	78,62
Krajowe środki publiczne	11,9	13,9
Środki prywatne	6,4	7,48

Źródło: <http://www.agencjajj.pl>.

W latach 2007-2013 do dyspozycji małych i średnich przedsiębiorstw Unia Europejska przewidziała kwotę 67,3 mld euro. W tym okresie programowania przedsiębiorstwa mogą ubiegać się o fundusze zarówno na szczeblu krajowym, jak i regionalnym (16 regionalnych programów operacyjnych, kwota 16mld euro). Priorytetem Unii Europejskiej w obecnym okresie programowania jest podniesienie innowacyjności przedsiębiorstw (Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka)<sup>19</sup>.

## Zakończenie

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw jest obecnie niezwykle ważnym obszarem, który skupia uwagę całej Unii Europejskiej. Jego znaczenie dla gospodarek europejskich jest niepodważalne. Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią 99% ogółu wszystkich przedsiębiorstw na terenie Wspólnoty i są tym samym największym pracodawcą. Małe i średnie przedsiębiorstwa w istotny sposób wpływają na wzrost PKB, poziomu życia mieszkańców poszczególnych regionów Unii Europejskiej. Unia Europejska w swoich programach pomocowych realizowanych w ramach polityki spójności przeznaczy do końca 2013 r. 67 mld euro na rzecz regionów, które zainwestują powierzone im środki w rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw jest priorytetowy dla całej Unii. Umożliwia on nie tylko rozwój poszczególnych regionów, ale także zapewnia ogromną liczbę miejsc pracy. Polityka strukturalna powinna zatem być ukierunkowana na tworzenie nowych przedsiębiorstw oraz promocję zatrudnienia.

## Literatura

- Bernard & Colli, *Słownik ekonomiczny i finansowy*, Wydawnictwo Książnica, Warszawa 1994.  
 Dziemianowicz W., *Wspieranie przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny*, PARP, Warszawa 2001.  
 Gawlikowska-Hueckel K, Zielińska-Głębocka A., *Integracja europejska. Od jednolitego rynku do unii walutowej*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2004.  
 Gilowska Z., Gorzelak G., Jałowiecki B., Sobczak K., *Kierunki polityki regionalnej Polski*, Uniwersytet Warszawski – Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, „Studia regionalne i lokalne” 2008, nr 24.

<sup>19</sup> [www.opolelubelskie.pl/eprzedsiębiorczosc/dokumenty/finanse.pdf](http://www.opolelubelskie.pl/eprzedsiębiorczosc/dokumenty/finanse.pdf).

- Griffin R., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2000.
- Lichtarski J, *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Wyd. AE, Wrocław 2001.
- Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa–Poznań 2001.
- Miłaszewicz D., *Pomoc publiczna dla przedsiębiorców w Polsce*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2004, nr 5.
- Sawicka J., *Polska w Unii Europejskiej- wybrane polityki sektorowe*, SGGW, Warszawa 2004
- Starczewska-Krzysztozek M., *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Biuro Analiz Sejmowych, „Infos” 2008, nr 4.
- Strużycki M., *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, Difin, Warszawa 2002.
- Tokaj-Krzewska A., Żołnierski A., *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002-2003*, PARP, Warszawa 2004.
- Waniak-Michalak H., *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2007.
- [www.opolelubelskie.pl/eprzedsiębiorczosc/dokumenty/finanse.pdf](http://www.opolelubelskie.pl/eprzedsiębiorczosc/dokumenty/finanse.pdf) .
- [www.paiz.gov.pl](http://www.paiz.gov.pl).