

*Przemysław Dubel**

Wparcie rozwoju przedsiębiorczości na przykładzie wybranych programów operacyjnych z perspektywy dziesięciu lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej

1. Przedsiębiorczość w literaturze i teorii ekonomii

Trudno doszukiwać się najbardziej adekwatnej w stosunku do obecnych realiów rynkowych definicji przedsiębiorczości. W działalności gospodarczej przedsiębiorczość powiązana jest bezpośrednio z organizacją procesów usługowo-wytwórczych, które mają na celu z jednej strony zaspokojenie potrzeb lokalnej społeczności, a z drugiej przysporzenie przedsiębiorcy określonych korzyści. Przedsiębiorczość opisuje się też często przez pryzmat cech osobowych przedsiębiorcy, jego umiejętności, determinacji do sukcesu oraz motywacji. Podkreśla się umiejętność podejmowania ryzyka wiążącą się z prowadzeniem działalności gospodarczej, jak też uznanie dla pracy i własności prywatnej jako źródła bogactwa jednostki i społeczeństwa¹.

W rzeczywistości przedsiębiorczość ewoluowała wraz z rozwojem i zmianami systemów polityczno-gospodarczych. Początkowo przedsiębiorczość kojarzono z działaniami przedsiębiorcy jako jednostki kierującej przedsiębiorstwem, poszukującej nowych zastosowań dla posiadanych

* Dr inż. **Przemysław Dubel** – adiunkt w Centrum Europejskim Uniwersytetu Warszawskiego, kierownik Pracowni Funduszy Unijnych i Programów Pomocowych Wydziału Zarządzania UW.

¹ P. Drucker, *Innowacje i przedsiębiorczość*, Warszawa 1992, s. 7.

zasobów, wytyczającej cele działalności, uwzględniając nie tylko dostępne zasoby, lecz także możliwości ich wzrostu oraz dostosowującej posiadane dobra do potencjału gospodarczego².

We współczesnej gospodarce opartej na wolnej konkurencji przedsiębiorczość wiąże się z ciągłym poszukiwaniem i skutecznym wykorzystaniem szans na tworzenie dodatkowej wartości dla klientów z dostępnych obecnie i przyszłych zasobów. Czy to jednak zasoby są atrybutem przedsiębiorczości? Jeffrey A. Timmons i Howard H. Stevenson uważają, że przedsiębiorczość jest procesem tworzenia i rozpoznawania szans bez względu na posiadane zasoby. Jest aktem twórczym przedsiębiorcy, który znajduje w sobie i poświęca dość energii, aby zainicjować i zbudować przedsiębiorstwo lub organizację³.

Według Stefana Kwiatkowskiego, przedsiębiorczość to splot indywidualności oraz systemów i czynników środowiskowych, których wynikiem jest działalność w wolnej gospodarce rynkowej prowadząca do dobrobytu⁴. Jeżeli założymy, że miernikiem przedsiębiorczości jest efekt gospodarowania, czyli wypadkowa cech menadżera, jego skłonności do innowacji, inteligencji wspartej przez wykształcenie, to dochodzimy do definicji przedsiębiorczości intelektualnej, polegającej na tworzeniu podstaw materialnego bogactwa jednostek, grup społecznych i narodów z niematerialnej wiedzy⁵.

Definicją, która wpisuje się we współczesne rozważania związane z rozwojem firmy i rynku wewnętrznego, może być przedsiębiorczość postrzegana jako działania obejmujące identyfikację, ocenę oraz eksploatację szans na wprowadzenie nowych produktów i usług, sposobów organizowania, rynków procesów oraz surowców przez organizację wysiłków w sposób, jaki dotychczas nie występował⁶.

Zaproponowana definicja wskazuje, że przedsiębiorczość⁷:

- wymaga istnienia szans rynkowych,
- jest ściśle związana z ryzykiem jako nieodłączną częścią procesu przedsiębiorczego,
- wymaga stosowania rozwiązań innowacyjnych, niekoniecznie o charakterze przemysłowym,

² M. Trocki, *Przedsiębiorczość w Polsce*, Warszawa 2003, s. 25.

³ J. Timmons, *New venture Creation*, Boston 1990, s. 5.

⁴ ST. Kwiatkowski, M.B. Kamiński, *Intellectual Entrepreneurship*, Warszawa 2006, s. 14.

⁵ ST. Kwiatkowski, *Przedsiębiorczość intelektualna*, Warszawa 2000, s. 8.

⁶ S. Shane, *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*, Northampton 2003, s. 5.

⁷ B. Glinka, S. Gudkova, *Przedsiębiorczość*, Warszawa 2011, s. 19.

- jest ściśle związana z tworzeniem nowej kombinacji posiadanych zasobów.

W polskim prawie o działalności gospodarczej przedsiębiorczość jest zdefiniowana jako proces zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, który obejmuje rozpoznanie szans i możliwości działania na rynku, opracowanie planu i zgromadzenie niezbędnych zasobów, zarządzanie i prowadzenie przedsiębiorstwa przez kolejne fazy jego rozwoju⁸. Jak wynika z przytoczonej definicji, rola przedsiębiorcy polega na założeniu firmy i jej sprawnym zarządzaniu, które nie tylko musi opierać się na własności, ale także na wiedzy, umiejętności i doświadczeniu menedżera⁹.

W Polsce od początku lat 90. tworzone są warunki do prowadzenia działalności gospodarczej, którą obecnie determinuje rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP).

2. Rola sektora MSP w procesie rozwoju przedsiębiorczości

W odniesieniu do nadrzędnego celu Unii Europejskiej, jakim jest uczynienie z gospodarki unijnej najbardziej dynamicznej i konkurencyjnej gospodarki na świecie, zdolnej do trwałego wzrostu i zapewniającej większą liczbę miejsc pracy, rozwój sektora MSP przez stymulowanie warunków i rozwój firm jest jednym z najważniejszych elementów strategii „Europa 2020”¹⁰.

Akcesja Polski do Unii Europejskiej przyniosła zarówno szanse, jak i zagrożenia dla rozwoju naszej gospodarki. W szczególności sektor MSP narażony jest na zagrożenia, takie jak: zwiększona konkurencja, wzrost kosztów własnych czy też niedostosowanie przepisów krajowych do prawa wspólnotowego. Jednak to właśnie po 1 maja 2004 r. polscy przedsiębiorcy stanęli przed szansą rozwoju i podniesienia swojej konkurencyjności, m.in. dzięki zniesieniu barier celnych, uproszczeniu zasad współpracy międzynarodowej oraz dostępowi do wsparcia finansowego z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej.

⁸ Dz.U. nr 101, poz. 1178 ze zm.

⁹ J. Torgalski, A. Francik, *Przedsiębiorczość i zarządzanie firmą*, Warszawa 2009, s. 21.

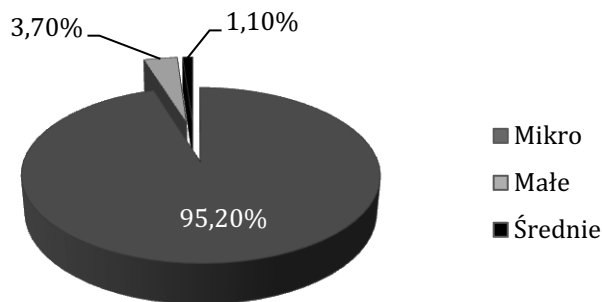
¹⁰ Strategia „Europa 2020” jest nowym, długookresowym programem rozwoju społeczno-gospodarczego Unii Europejskiej (UE), który zastąpił realizowaną od 2000 r., zmodyfikowaną pięć lat później strategię lizbońską. Celem głównym Europy 2020 jest nie tylko rozwiązanie problemów wynikających z kryzysu, z którego obecnie kraje UE stopniowo wychodzą. Strategia ta ma również pomóc nam skorygować niedociągnięcia europejskiego modelu wzrostu gospodarczego i stworzyć warunki, dzięki którym będzie on bardziej służył zrównoważonemu i sprzyjającemu włączeniu społecznemu wzrostowi.

W Polsce definicja mikro-, małego i średniego przedsiębiorcy weszła w życie 1 stycznia 2005 r. na mocy rozporządzenia Komisji (WE) nr 70/2001 (Dz. Urz. UE L 10 z 13.01.2001, s. 33). 6 sierpnia 2008 r. zostało wydane rozporządzenie Komisji (WE) nr 800/2008 uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu (Dz. Urz. UE L 214 z 9.08.2008, s. 3), które stosuje się w przypadku udzielania MSP pomocy publicznej. Definicja MSP ma zastosowanie do wszystkich form pomocy zewnętrznej, jakie KE realizuje wobec małych i średnich przedsiębiorstw. Zgodnie z art. 1 załącznika I do rozporządzenia Komisji (WE) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. wyodrębnia się następujące kategorie przedsiębiorstw¹¹:

- **średnie przedsiębiorstwo** – zatrudnia mniej niż 250 pracowników oraz jego roczny obrót nie przekracza 50 mln euro lub roczna suma bilansowa nie przekracza 43 mln euro,
- **małe przedsiębiorstwo** – zatrudnia mniej niż 50 pracowników oraz jego roczny obrót nie przekracza 10 mln euro lub roczna suma bilansowa nie przekracza 10 mln euro,
- **mikroprzedsiębiorstwo** – zatrudnia mniej niż 10 pracowników oraz jego roczny obrót nie przekracza 2 mln euro lub roczna suma bilansowa nie przekracza 2 mln euro.

W Polsce sektor małych i średnich przedsiębiorstw stanowi obecnie 99,8% ogólnej liczby przedsiębiorstw. Jego strukturę przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1. Struktura sektora MSP



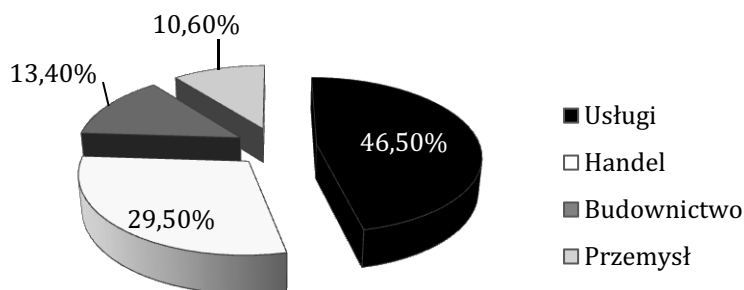
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa 2013, s. 20–22.

¹¹ http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_pl.htm [dostęp 10.10.2014].

Podmioty sektora MSP to zdecydowana większość spośród 1,78 mln wszystkich działających firm. Jednak w porównaniu ze średnią unijną sektor MSP w Polsce w większym stopniu zdominowany został przez mikroprzedsiębiorstwa, których udział w całkowitej liczbie firm wynosi 95,9% (w UE – 92,5%). Udział małych firm w populacji MSP w Polsce (3,1%) jest o połowę mniejszy od średniej dla UE (6,2%), a udział podmiotów średniej wielkości w strukturze MSP jest zbliżony do średniej UE (0,9% – Polska, 1,0% – UE).

Struktura branżowa polskich małych i średnich przedsiębiorstw została przedstawiona na rysunku 2. MSP przede wszystkim prowadzą działalność usługową, handlową, budowlaną i przemysłową.

Rysunek 2. Struktura branżowa sektora MSP



Źródło: opracowanie własne na podstawie: ibidem, s. 21.

W porównaniu z krajami Wspólnoty struktura branżowa przedsiębiorstw MSP w Polsce jest nieco odmienna. W UE handlem zajmuje się blisko 29% założonych firm, usługami ok. 46%, natomiast co siódma firma świadczy usługi budowlane (ok. 15%), a co dziesiąta (ok. 10%) alokowana jest w przemyśle. W porównaniu do UE Polskę charakteryzuje znacznie większa liczba przedsiębiorstw handlowych, niższa usługowych. Nieznacznie większy, o ok. 2%, jest odsetek firm działających w przemyśle¹².

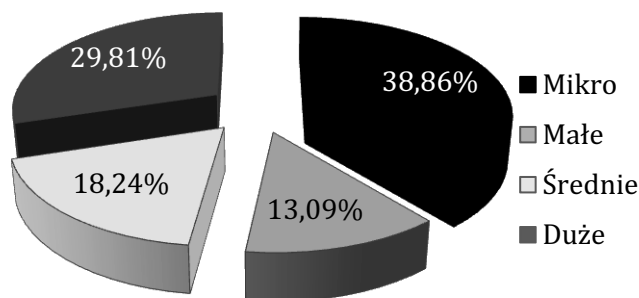
Sektor MSP jest bardzo ważnym „graczem” na rynku pracy. W 2011 r. liczba pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce wyniosła 9 mln osób, z czego 6,3 mln osób (70,2%) pracowało w podmiotach sektora MSP. Z kolei liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwach w tym samym roku wynio-

¹² Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP, Warszawa 2013, s. 20–22.

sła blisko 6,6 mln osób. Zatrudnieni w mikro, małych i średnich firmach (3,9 mln osób) stanowią większość, bo 60,5% ogółu zatrudnionych. Różnica między liczbą pracujących a liczbą zatrudnionych w przedsiębiorstwach – ponad 2,4 mln osób – to głównie osoby pracujące na własny rachunek, łącznie z pomagającymi członkami ich rodzin.

W Polsce utrzymuje się wyraźna dominacja pracujących w mikro- i małych firmach, w których miejsce pracy znalazł co drugi pracujący (54,7 mln osób) sektora przedsiębiorstw. Firmy średnie to miejsce pracy dla co piątego pracującego (1,6 mln osób), a duże – co trzeciego (2,7 mln osób), co obrazuje rysunek 3¹³.

Rysunek 3. Struktura pracujących w przedsiębiorstwach w 2011 r. w Polsce



Źródło: opracowanie własne na podstawie: http://konfederacjaiewiatan.pl/legislacja/wydawnictwa/_files/publikacje/2013/MSP_2013_-_raport_g_wny_pol.pdf [dostęp 10.10.2014].

Przyjazne warunki do tworzenia i rozwoju małych firm powodują szybki wzrost gospodarczy. Na całym obszarze UE małe i średnie przedsiębiorstwa są silnie zdywersyfikowane. Funkcjonują zarówno w sektorach tradycyjnych, jak i innowacyjnych oraz B+R. Mikro- i małe przedsiębiorstwa dominują tam, gdzie koszt utworzenia miejsca pracy jest stosunkowo niski, są to głównie usługi (np. handel, gastronomia itp.). Wśród przedsiębiorstw średnich dominują firmy działające w sektorach, które cechuje wyższy koszt utworzenia i utrzymania jednego miejsca pracy. Są to głównie przedsiębiorstwa produkcyjne, ale także usługowe wymagające dużych inwestycji (np. w sektorze rozwoju infrastruktury transportowej). Znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw dla rozwoju przed-

¹³ Ibidem, s. 31–33.

siębiorczości nie ogranicza się do tworzenia PKB i udziału w całkowitej liczbie zatrudnianych pracowników. Główną cechą tego sektora jest to, że ma dużo większą zdolność dostosowywania się do zmieniających się warunków zewnętrznych. Dzięki umiejętności dopasowywania posiadanych zasobów pracy oraz kapitału MSP potrafią szybko odpowiadać na nagłe zmiany popytu i nowe potrzeby coraz bardziej wymagających klientów. Przewaga małych i średnich firm nad firmami dużymi ma źródło w ich prostej strukturze organizacyjnej, która zapewnia szybki przepływ informacji, sprawną komunikację oraz elastyczne zarządzanie. W rzeczywistości poziom konkurencyjności oraz rozwój sektora MSP utożsamiany jest z rynkiem lokalnym i regionalnym, a nie ogólnopolskim. Dzięki temu produkty i usługi wytwarzane przez MSP są często niestandardowe, dostosowane do indywidualnych wymagań klientów, podczas gdy firmy duże częściej oferują produkty masowe niejednokrotnie o niższej jakości.

Reasumując, mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa są obecnie główną siłą napędową w procesie rozwoju przedsiębiorczości zarówno na poziomie lokalnym, jak i regionalnym. W Polsce przedsiębiorstwa generują blisko 3/4 polskiego produktu krajowego brutto (PKB) na poziomie 71,8% w 2011 r. Pod względem struktury udziału w PKB okazuje się, że MSP generują co drugą złotówkę (43%), w tym mikroprzedsiębiorstwa co trzecią (29,4%). Udział średnich firm jest trzy razy mniejszy (10,1%) niż mikro-, a małych na poziomie 7,8%¹⁴.

Pod względem obszaru działania funkcjonują głównie na rynkach, gdzie łatwiej jest zarówno założyć, jak i zlikwidować lub zmienić profil działalności gospodarczej, są zatem mobilne, a ich produkcję i usługi cechuje duży poziom elastyczności.

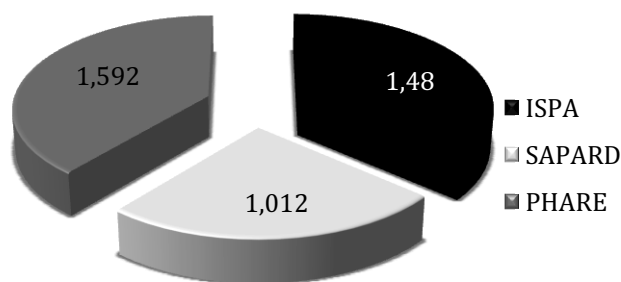
3. Wybrane programy operacyjne wpływające na rozwój przedsiębiorczości w Polsce

Przed podpisaniem przez RP traktatu akcesyjnego polscy przedsiębiorcy mogli skorzystać z tzw. środków przedakcesyjnych, w skład których wchodziły trzy programy pomocowe: SAPARD, PHARE, ISPA (rysunek 4)¹⁵.

¹⁴ Ibidem, s. 15.

¹⁵ Przedakcesyjne fundusze pomocowe Unii Europejskiej to programy skierowane do państw kandydujących do Unii. Mają one pomóc przyszłym państwom członkowskim w wyrównywaniu różnic rozwoju gospodarczego, a także w dostosowywaniu prawa do wymogów UE.

Rysunek 4. Podział alokacji między programy przedakcesyjne w mld euro



Źródło: opracowanie własne.

Dla sektora przedsiębiorczości najistotniejszy był program PHARE, dzięki któremu zrealizowano inwestycje w zakresie współfinansowania: kosztów realizacji działań związanych z utworzeniem nowych przedsiębiorstw lub podjęciem nowych działań opartych na komercyjnym wykorzystaniu internetu, tworzenia nowych miejsc pracy, zwiększenia konkurencyjności i efektywności na rynku przez opracowywanie i realizację projektów inwestycyjnych oraz projektów wdrażających plany rozwoju eksportu przedsiębiorstw. Na koniec 2006 r. uzyskaliśmy bardzo wysoki, 95% próg wykorzystania przyznaných środków.

Po wejściu Polski do Unii Europejskiej nasi przedsiębiorcy stanęli przed możliwością uczestniczenia w rozwoju obszaru Wspólnoty, w tym w polityce wobec sektora MSP i – co za tym idzie – korzystania ze wsparcia doradczo-finansowego jako jednego ze źródeł wsparcia mogącego podnieść konkurencyjność i innowacyjność naszych przedsiębiorstw. Współczesna polityka rozwoju społeczno-ekonomicznego tworzy ramy wspierania przedsiębiorczości oraz strategii podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce. Priorytety wyznaczone są przez kierunki rozwoju Unii Europejskiej, która przedsiębiorczość podnosi do rangi celu nadrzędnego w budowaniu swej konkurencyjności.

Sektorowe polityki państwa wobec kształtowania zasobów ludzkich i wspierania działalności MSP owocują wzrostem jakości i efektywności gospodarowania, co przekłada się na kondycję całej gospodarki w Polsce, jak i w Unii Europejskiej. Przez długotrwałą strategię rozwoju zapoczątkowaną w Lizbonie w 2000 r. Unia postawiła sobie cel: przez rozwój państw tworzących Unię Europejską doprowadzić do podniesienia konkurencyjności całego obszaru w skali świata¹⁶.

¹⁶ M. Strużycki, *Przedsiębiorczość w teorii i praktyce*, Warszawa 2005, s. 176.

Podejście takie wymusiło stworzenie planu wspierania przedsiębiorczości w działalności MSP zawartego w Narodowym Planie Rozwoju na lata 2004–2006¹⁷. Narzędziem jest siedem sektorowych programów operacyjnych (SPO) określonych w ramach Podstaw Wspierania Wspólnoty, współfinansowanych z funduszy strukturalnych¹⁸. Projekty realizowane w ramach SPO mają charakter horyzontalny, co w przypadku MSP oznacza możliwość rozwoju nie tylko w działaniach skierowanych bezpośrednio do nich, np. w ramach SPO Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, ale także przy wykorzystaniu działań zawartych w Zintegrowanym Programie Rozwoju Regionalnego oraz w Sektorowym Programie Operacyjnym Rozwój Zasobów Ludzkich.

Środki pomocowe w tzw. pierwszym okresie programowania (na lata 2004–2006) przeznaczone dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw można podzielić na te, które pozwalają finansować usługi doradcze i szkoleniowe (tzw. projekty miękkie, współfinansowane z Europejskiego Funduszu Społecznego¹⁹) oraz działania inwestycyjne (tzw. projekty twarde, współfinansowane z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego²⁰).

¹⁷ Narodowy Plan Rozwoju 2004–2006 określa najważniejsze działania priorytetowe, które Polska, jako członek Unii Europejskiej, zamierza uruchomić w latach 2004–2006. Jest to dokument, na podstawie którego państwo członkowskie prowadzi uzgodnienia z Komisją Europejską w zakresie Podstaw Wsparcia Wspólnoty. Stanowi on podstawę planowania poszczególnych działań interwencyjnych z funduszy strukturalnych, a także wieloletnich programów o charakterze horyzontalnym i regionalnym.

¹⁸ Fundusze strukturalne są instrumentami polityki strukturalnej Unii Europejskiej. Ich zadaniem jest wspieranie restrukturyzacji i modernizacji gospodarek krajów UE. W ten sposób wpływa się na zwiększenie spójności ekonomicznej i społecznej Unii. Fundusze kierowane są do tych sektorów gospodarki i regionów, które bez pomocy finansowej nie są w stanie dorównać do średniego poziomu ekonomicznego w UE.

¹⁹ Europejski Fundusz Społeczny jest najstarszym funduszem europejskim (1957 r.), będącym dynamicznym instrumentem polityki zatrudnienia i zwalczania bezrobocia na obszarze Wspólnoty, mającym realizować zadania wynikające z Europejskiej Strategii Zatrudnienia. Główne zadania realizowane przez fundusz koncentrują się na współfinansowaniu działań zorientowanych na rynek pracy oraz na rozwijanie potencjału kadrowego. W zakresie rozwoju zasobów ludzkich pełni on rolę wspierającą i uzupełniającą w stosunku do działań państw członkowskich, interweniując w następujących dziedzinach: rozwijanie i promowanie aktywnej polityki rynku pracy, mającej na celu przeciwdziałanie i zapobieganie bezrobociu, przeciwdziałanie zjawisku długotrwałego bezrobocia; ułatwienie ponownej integracji bezrobotnych, a także wspieranie integracji zawodowej ludzi młodych wchodzących na rynek pracy oraz osób powracających na rynek pracy.

²⁰ Celem EFRR jest zwiększenie spójności gospodarczej i społecznej w Unii Europejskiej oraz zlikwidowanie nierówności między regionami. EFRR finansuje bezpośrednio wsparcie inwestycji realizowanych w przedsiębiorstwach (szczególnie

Programem operacyjnym, którego działania wspierały rozwój regionów ze szczególnym uwzględnieniem podniesienia konkurencyjności sektora MSP, był Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego (ZPORR). Na etapie wdrażania ZPORR zarządzany był na poziomie krajowym przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (MRR), co miało zapewnić koordynację i jednolite stosowanie ustalonych reguł. Jednocześnie większość zadań realizacyjnych powierzono podmiotom regionalnym, tj.: administracji samorządowej – w zakresie identyfikacji projektów, urzędom wojewódzkim – w zakresie audytu, monitorowania, weryfikacji i potwierdzenia płatności. Rozwiązanie takie umożliwiło nabycie odpowiedniej sprawności przez urzędy administracji państwowej, gdyż począwszy od 2007 r. za przygotowanie i realizację Regionalnych Programów Operacyjnych odpowiadają samorządy wojewódzkie²¹.

Środki finansowe przewidziane na realizację ZPORR to 2,96 mld euro ze środków unijnych, w tym z EFRR 2,53 mld euro, a z EFS 438 mln euro. W sumie, z krajowym wkładem publicznym i środkami prywatnymi ZPORR, dysponował kwotą ok 4,084 mld euro²². Jest to największa pula pieniędzy ze środków funduszy strukturalnych, jaką przeznaczono na program operacyjny realizowany w Polsce w tym okresie.

Celem głównym ZPORR było tworzenie warunków wzrostu konkurencyjności regionów oraz przeciwdziałanie marginalizacji niektórych obszarów w taki sposób, aby sprzyjać długofalowemu rozwojowi gospodarczemu kraju, jego spójności ekonomicznej, społecznej i terytorialnej oraz integracji z Unią Europejską²³.

Przez wzrost konkurencyjności należy rozumieć oddziaływanie na zmiany struktury gospodarczej i poprawę sytuacji wszystkich regionów w Polsce względem regionów europejskich w zakresie produktywności gospodarki, wydajności pracy, tworzenia i absorpcji innowacji, wykształcenia mieszkańców, dochodów ludności oraz ilości i jakości infrastruktury technicznej. Realizacja tak założonego celu sprzyjała rozwojowi gospodarczemu, przekształceniom strukturalnym regionów, wzrostowi urbani-

w MSP) w celu utworzenia trwałych miejsc pracy; infrastruktury związanej z badaniami i innowacją, telekomunikacją, ochroną środowiska, energią i transportem, instrumentami finansowymi (fundusze kapitału wysokiego ryzyka, fundusze rozwoju lokalnego,) w celu pobudzenia rozwoju regionalnego, lokalnego oraz ułatwienia współpracy między miastami i regionami.

²¹ *Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego*, MGiP, Warszawa 2004, s. 354–358.

²² Dz.U. nr 166, poz. 1745, MGiP, Warszawa 2004, s. 1.

²³ J. Skrzypek, *Jak korzystać z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej*, Warszawa 2004, s. 36.

zacji, zwiększeniu mobilności przestrzennej ludności oraz podniesieniu poziomu wiedzy i dostępu do najnowocześniejszych technologii.

W ramach ZPORR można było wyróżnić dwa działania wpływające bezpośrednio na rozwój przedsiębiorczości w Polsce. Działanie 3.4 – Mikroprzedsiębiorstwa, którego celem było zwiększenie konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw przez ułatwienie dostępu do specjalistycznego doradztwa oraz zwiększenie zdolności inwestycyjnej w początkowym okresie funkcjonowania przedsiębiorstw. W ramach działania przedsiębiorcy uzyskali dofinansowanie zarówno na zakupy środków trwałych, jak i remont pomieszczeń służących do prowadzenia działalności gospodarczej, a nawet zakup środków transportu (co stanowi wyjątek wśród programów finansujących).

Średnia wartość projektu z EFRR dla Działania 3.4 wyniosła 67 tys. zł. Najwyższą średnią wartość projektu odnotowano w województwie mazowieckim (81 tys. zł) oraz w województwie dolnośląskim (76 tys. zł), natomiast najniższa średnia wartość projektu została odnotowana w województwach: podkarpackim (53 tys. zł), pomorskim (54 tys. zł) oraz wielkopolskim (56 tys. zł)²⁴.

Drugim działaniem w ramach ZPORR, dzięki któremu można było założyć nową firmę, było Działanie 2.5 Promocja Przedsiębiorczości, którego głównym celem było aktywne wspieranie zatrudnienia przez stymulowanie powstawania nowych mikroprzedsiębiorstw oraz zapewnienie nowo zarejestrowanym mikroprzedsiębiorcom pomocy w wykorzystaniu dostępnych instrumentów wsparcia²⁵. Pomoc w tego typu projektach była udzielana w zakresie: specjalistycznych usług szkoleniowo-doradczych, zapewnienia opieki indywidualnego doradcy, uczestnictwa w przedsięwzięciach służących rozprzestrzenianiu dobrych praktyk i metod rozwoju, jednorazowej dotacji inwestycyjnej w wysokości do 20 000 zł na rozwój działalności w celu ułatwienia sfinansowania pierwszych wydatków inwestycyjnych związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą.

W ramach Działania 2.5 do końca lipca 2010 r. zrealizowano 378 projektów. Szkoleniami objęto 18,2 tys. osób, z doradztwa skorzystało ok. 15,9 tys. osób, ze wsparcia pomostowego – 7,3 tys. osób, a jednorazowe dotacje otrzymało 7,2 tys. osób. W efekcie stworzono 9323 małe firmy. Najwięcej firm powstało w woj. dolnośląskim (1073) oraz w woj. śląskim (801)²⁶.

Kolejnym działaniem wspierającym wzrost konkurencyjności sektora MSP w pierwszym okresie programowania było Działanie 2.3 Wzrost

²⁴ *Raport końcowy z postępu wdrażania ZPORR 2004–2006*, MRR, Warszawa 2010, s. 102–106.

²⁵ Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego 2004–2006 (Dz.U. nr 166).

²⁶ *Raport końcowy...*, op.cit., s. 147.

konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez inwestycje. Celem tego działania było zwiększenie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw przez unowocześnienie ich oferty produktowej i technologicznej. W ramach zaprogramowanej interwencji udzielano dofinansowania mikro-, małym i średnim przedsiębiorcom, którzy mają siedzibę na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. W przypadku mikroprzedsiębiorców dofinansowanie mogło być udzielane, jeżeli działalność gospodarcza jest wykonywana od co najmniej trzech lat lub jest oparta na wykorzystaniu zaawansowanych technologii o znaczącym potencjale rynkowym.

W ramach działania wspierane były inwestycje w środki trwałe związane z utworzeniem nowego przedsiębiorstwa, rozbudową istniejącego przedsiębiorstwa lub realizacją w istniejącym przedsiębiorstwie działań polegających na dokonywaniu zasadniczych zmian produktów lub procesu produkcyjnego, w szczególności przez racjonalizację i dywersyfikację produkcji związaną z transferem technologii⁶.

Dla Działania 2.3 alokacja środków z EFRR wyniosła ok. 268 tys. euro, złożonych zostało ok. 22 tys. wniosków o dofinansowanie, co stanowi 100% alokacji, średnia wartość dotacji wyniosła ok. 506 tys. zł, zrealizowano ok. 2800 projektów.

Wnioskodawcy uzyskiwali wsparcie przede wszystkim na zakup linii technologicznych, sprzętu komputerowego wspomagającego proces produkcji oraz zakup maszyn i urządzeń technicznych. Dodatkowo, przedsiębiorcy dzięki otrzymanym środkom wdrożyli nowoczesne systemy zarządzania procesem wytwórczym²⁷. Część otrzymanych dotacji przeznaczono na dofinansowanie zaplecza infrastrukturalnego firm, np. przez rozbudowę hal produkcyjnych. Efekty zrealizowanych inwestycji mają duży wpływ na rynek lokalny i regionalny. Dzięki otrzymanemu wsparciu przedsiębiorcy znacznie poprawili konkurencyjność oraz podnieśli jakość realizowanych usług i oferowanych dóbr.

W mijającym drugim okresie programowania (2007–2013) polityka wsparcia sektora MSP została zapisana w Narodowych Strategicznych Ramach Odniesienia na lata 2007–2013 (NSRO), czyli dokumencie określającym priorytety, działania oraz system wdrażania funduszy unijnych, do których zaliczamy: Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR), Europejski Fundusz Społeczny (EFS) oraz Fundusz Spójności. Celem strategicznym NSRO jest „tworzenie warunków dla wzrostu konkurencyjności gospodarki polskiej opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz wzrost poziomu spójności społecznej, gospodar-

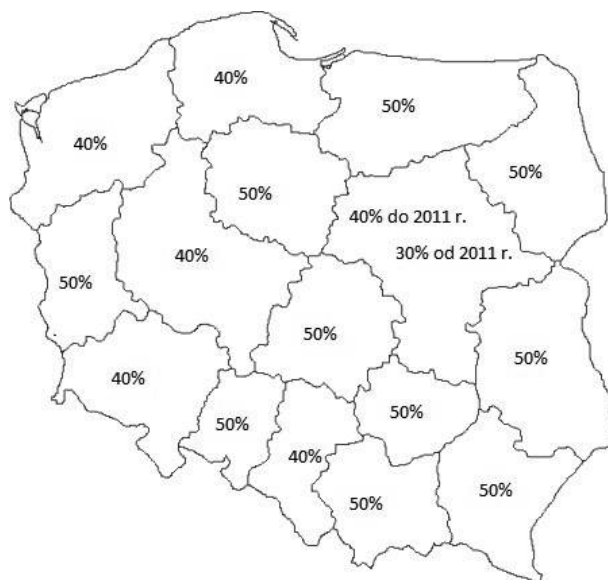
²⁷ Raport końcowy z wdrażania SPO WKP 2004–2006, MRR, Warszawa 2009, s. 50–110.

czej i przestrzennej”. Cel ten zostanie osiągnięty przez poprawę jakości kapitału ludzkiego i zwiększenie spójności społecznej, budowę i modernizację infrastruktury technicznej i społecznej mającej podstawowe znaczenie dla wzrostu konkurencyjności Polski, podniesienie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw, w tym szczególnie sektora wytwórczego o wysokiej wartości dodanej oraz rozwój sektora usług, wzrost konkurencyjności polskich regionów i przeciwdziałanie ich marginalizacji społecznej, gospodarczej i przestrzennej, wyrównywanie szans rozwojowych i wspomaganie zmian strukturalnych na obszarach wiejskich²⁸.

Pomoc finansowa z funduszy europejskich, z której Polska skorzystała w latach 2007–2013, była przyznawana w ramach programów operacyjnych, które stanowią narzędzia realizacji NSRO. Łączna suma środków zaangażowanych w realizację Narodowej Strategii Spójności wyniesie netto ok. 70 mld euro.

Wsparcie rozwoju przedsiębiorczości w tym okresie programowania ma charakter zarówno regionalny, jak i ogólnopolski. Mapę procentowego poziomu intensywności pomocy przedstawia rysunek 5.

Rysunek 5. Mapa intensywności pomocy regionalnej (2007–2013)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/OrganizacjaFunduszyEuropejskich/Strony/NSS.aspx> [dostęp 10.10.2014].

²⁸ *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013*, MRR, Warszawa 2007, s. 32–73.

Jak wynika z powyższego rysunku, maksymalny poziom interwencji finansowej to 50% (udział liczony jako stosunek dotacji brutto do kosztów kwalifikowanych projektu)²⁹. Ten maksymalny udział obejmuje obszary należące do województw: podkarpackiego, lubelskiego, warmińsko-mazurskiego, łódzkiego, kujawsko-pomorskiego, opolskiego, małopolskiego i świętokrzyskiego. Najniższy poziom intensywności wsparcia objął swoim zasięgiem przedsiębiorców z Warszawy oraz tych, którzy prowadzą działalność gospodarczą na terenie województwa mazowieckiego, występując o dotację między 1 stycznia 2011 r. a 31 grudnia 2013 r.

Wsparcie finansowe według zaprezentowanych warunków realizowane jest w zakresie tzw. regionalnych programów operacyjnych (RPO)³⁰, których wartość w podziale na regiony (województwa) przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Wartość alokacji w podziale na województwa (2007–2013)

Województwo (region)	Poziom alokacji w (mld euro)	Województwo (region)	Poziom alokacji w (mld euro)
Dolnośląskie	1,213	Podkarpackie	1,136
Kujawsko-Pomorskie	0,951	Podlaskie	0,638
Lubelskie	1,160	Pomorskie	0,885
Lubuskie	0,439	Śląskie	1,712
Łódzkie	1,000	Świętokrzyskie	0,725
Małopolskie	1,290	Warmińsko-Mazurskie	1,036
Mazowieckie	1,831	Wielopolskie	1,272
Opolskie	0,427	Zachodniopomorskie	0,835

Źródło: opracowanie własne na podstawie: ibidem.

Na realizację działań przeznaczonych zostało ok. 16,56 mld euro z EFRR. Największymi beneficjentami są województwa mazowieckie i śląskie. Zarządy województw dowolnie projektują kształt RPO z uwzględnieniem min. 20% poziomu wsparcia na rozwój przedsiębiorczości. Przyjęte programy są głównie skierowane do przedsiębiorców należących do sektora MSP, którzy dążą m.in. do podniesienia swojej konkurencyjności przez

²⁹ Koszty kwalifikowane projektu to te koszty, które podlegają refundacji w ramach udzielonego dofinansowania i zgodne są z kosztorysem projektu.

³⁰ RPO to dokument, w którym określono obszary oraz działania podejmowane przez organy samorządu województwa na rzecz wspierania rozwoju regionu.

inwestycje w nowoczesne technologie. W celu poprawy realizowanych działań przez MSP przewidziano wsparcie inwestycyjne, które umożliwi wdrażanie nowych rozwiązań technologicznych, wzmocnienie współpracy z jednostkami badawczo-rozwojowymi (B + R) oraz tworzenie nowych, trwałych miejsc pracy.

Najpopularniejszą formą wsparcia w ramach RPO dla przedsiębiorców, np. z województwa mazowieckiego, jest Działanie 1.5, czyli rozwój przedsiębiorczości, którego głównym celem jest podniesienie konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw i MSP przez dostosowanie do wymogów rynkowych, w tym zapewnienie dostępu do nowych technologii, systemów certyfikacji i jakości.

Działanie ukierunkowane jest na podnoszenie konkurencyjności przedsiębiorstw przez realizację nowych inwestycji obejmujących środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne, związane z³¹:

- utworzeniem nowego przedsiębiorstwa,
- rozbudową istniejącego przedsiębiorstwa,
- dywersyfikacją produkcji przedsiębiorstwa przez wprowadzenie nowych dodatkowych produktów lub
- zasadniczą zmianą dotyczącą procesu produkcyjnego w istniejącym przedsiębiorstwie.

W dwóch konkursach (z 2008 i 2010 r.) zrealizowanych przez Mazowiecką Jednostkę Wdrażania Programów Unijnych³² łącznie złożono 1724 wnioski o dofinansowanie, największą grupę przedsiębiorców stanowiły mikrodziałalności, średnio 52,45%. Łączna wartość zaakceptowanych do realizacji projektów wyniosła ok. 2,04 mld zł, w obu konkursach średnia wartość projektu wyniosła ok. 2,7 mln zł.

Pod względem liczby realizowanych projektów najwięcej przewidzianych jest do realizacji w Warszawie (85, czyli 20,88% w 2008 r. i 175, czyli 26,64% w 2010 r.). Jednocześnie subregionem, w którym realizowana (bądź planowana) jest największa liczba projektów, jest obszar warszawski (241 projektów, czyli 59% wszystkich projektów w 2008 r. i 467, czyli 71% w 2010 r.). Drugim pod względem liczby projektów w przypadku obu konkursów był obszar radomski (odpowiednio 50 – 12,3% oraz 57 – 8,68%)³³.

³¹ <http://rpo.mazowia.eu/wyberz-priorytet-i-dzialanie/id,55.html>.

³² MJWPU, powstała w lipcu 2007 r., przejęła część działań dotychczas realizowanych przez Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego oraz Wojewódzki Urząd Pracy w Warszawie. MJWPU prowadzi działania wynikające z zapisów Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego oraz komponentu regionalnego Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki w latach 2007–2013.

³³ *Analiza wniosków złożonych w ramach dwóch konkursów do Działania 1.5 „Rozwój*

Zakładane rezultaty w wyniku zrealizowanych projektów z RPO to: zwiększenie liczby przedsiębiorstw korzystających ze specjalistycznych usług doradczych, wzrost udziału sektora MSP w eksporcie ogółem, wzrost nakładów inwestycyjnych, wzrost liczby nowych miejsc pracy, wzrost rentowności małych i średnich przedsiębiorstw, wzrost poziomu innowacyjności oraz wzrost liczby firm operujących na rynkach międzynarodowych.

Kolejnym istotnym dla rozwoju przedsiębiorczości programem operacyjnym, mającym na celu wspieranie szeroko rozumianej innowacyjności jest Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (PO IG). Działania realizowane w ramach POIG to: bezpośrednie wsparcie dla przedsiębiorstw, instytucji otoczenia biznesu oraz jednostek naukowych świadczących przedsiębiorstwom usługi o wysokiej jakości, a także wsparcie systemowe zapewniające rozwój środowiska instytucjonalnego innowacyjnych przedsiębiorstw.

Założony cel ma zostać osiągnięty przez realizację następujących celów szczegółowych:

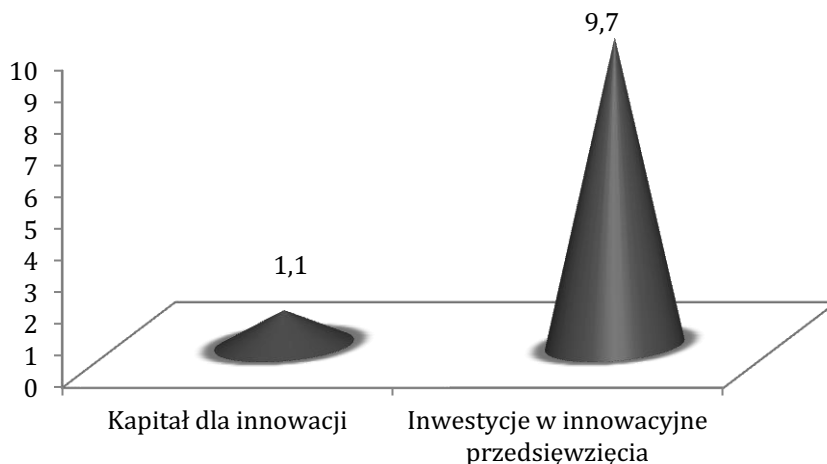
- zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw i wzrost konkurencyjności,
- zwiększenie roli nauki w rozwoju gospodarczym,
- zwiększenie udziału innowacyjnych produktów polskiej gospodarki w rynku międzynarodowym,
- tworzenie trwałych i lepszych miejsc pracy,
- wzrost wykorzystania technologii informacyjnych i komunikacyjnych w gospodarce.

Z efektami realizacji programu będziemy mogli zapoznać się w 2015 r., kiedy to zostanie zamknięta perspektywa programowania na lata 2007–2013. Możemy jednak już zauważyć, że dużym zainteresowaniem przedsiębiorców cieszą się działania realizowane w ramach inwestycji w innowacyjne przedsięwzięcia oraz kapitału dla innowacji. Przekazane do beneficjentów wartości dofinansowania prezentuje rysunek 6.

Dzięki zrealizowanym działaniom w ramach POIG możemy już dziś zaobserwować m.in. wzrost zatrudnienia w przedsiębiorstwach, wzrost przychodów ze sprzedaży towarów i usług, nawiązanie współpracy z jednostkami naukowymi, polepszenie jakości wytwarzanych towarów i usług. Ponadto polskie przedsiębiorstwa są coraz bardziej widoczne na arenie nie tylko europejskiej, ale także międzynarodowej. Jak już wspomniano, trwałość zachodzących zmian będziemy mogli ocenić po roku 2015, jednak w rzeczywistości to podsumowanie realizowanej strategii „Europa 2020” pokaże, czy wybrane kierunki wsparcia finansowego naszych przedsiębiorców były słuszne.

przedsiębiorczości” Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego 2007–2013, Warszawa 2010, s. 83.

Rysunek 6. Wartość płatności dokonanych dla beneficjentów w mln zł (październik 2014 r.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie miesięcznej informacji z realizacji POIG, <http://www.poig.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/Strony/default.aspx> [dostęp 11.10.2014].

4. Wnioski

Od 1 maja 2004 r. Polska jest członkiem Unii Europejskiej, szansa, jaką uzyskaliśmy w wyniku akcesji, umożliwiła nam wsparcie rozwoju naszych regionów (województw), zarówno przez rozwój kapitału ludzkiego, jak i sektora MSP, który jest obecnie determinantem wpływającym na naszą konkurencyjność.

Od samego początku nasi przedsiębiorcy, jeżeli nie bardzo dobrze, to na pewno dobrze radzą sobie z procedurami pozyskiwania funduszy unijnych. Zdecydowana większość korzysta z projektów umożliwiających ich rozwój przez inwestycje oraz działań umożliwiających doradztwo i podnoszenie jakości kapitału ludzkiego.

Doświadczenia związane z pozyskiwaniem funduszy z Unii Europejskiej po dekadzie członkostwa w UE wskazują na ich znaczny wpływ na wzrost konkurencyjności naszej gospodarki. Wciąż jednak, ze względu na zbyt skomplikowane procedury w dostępie do funduszy unijnych, większość firm umacnia swoją pozycję w oparciu o środki własne lub pochodzące z innych źródeł finansowania, np. kredyty lub leasing. Obserwując wyniki zrealizowanych form wsparcia, można jednoznacznie stwierdzić, że wzrasta sprawność przedsiębiorców w tworzeniu wniosków o dofinansowanie, a ja-

kość przygotowywanych aplikacji jest dużo wyższa niż wtedy, gdy rozpoczęliśmy pierwszy okres programowania w 2004 r.

Podsumowując oddziaływanie funduszy unijnych na rozwój polskiej przedsiębiorczości, można stwierdzić jednoznacznie, że polscy przedsiębiorcy uzyskali dostęp do nowych rynków zbytu, zrealizowali innowacyjne inwestycje dzięki współpracy z sektorem B + R, skorzystali z uproszczonych zasad współpracy ponadnarodowej oraz likidacji barier celnych. Dzięki zrealizowanym projektom wspierającym rozwój przedsiębiorczości powstało ok. 100 tys. nowych miejsc pracy. Obecna kondycja polskich firm pokazuje, że nasz sektor MSP nie tylko sprostał wyzwaniu, jakim było funkcjonowanie na jednolitym rynku wewnętrzym, ale także z sukcesem wykorzystał szansę bycia Polski w UE.