

**Krzysztof Rutkiewicz**

[k.rutkiewicz@prawo.uni.wroc.pl](mailto:k.rutkiewicz@prawo.uni.wroc.pl)

## **WPLYW UDZIELANIA POMOCY PUBLICZNEJ NA WZROST KONKURENCYJNOŚCI POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW**

### **1. Wprowadzenie**

Rosnąca konkurencja na rynkach międzynarodowych oraz zobowiązania wynikające z członkostwa w Unii Europejskiej stawiają przed polską gospodarką wyzwanie poprawy efektywności ekonomicznej i sprawności działania krajowych przedsiębiorstw. Dużą rolę na tym polu ma do odegrania odpowiednio adresowana pomoc publiczna. Ma ona ułatwić przezwyciężanie barier występujących w działaniu podmiotów gospodarczych, a w konsekwencji stymulować wzrost ich konkurencyjności na rynku krajowym i rynkach międzynarodowych.

Celem artykułu jest próba odpowiedzi na pytanie, czy i w jakim stopniu udzielanie pomocy publicznej w Polsce przyczynia się do wzrostu konkurencyjności krajowych przedsiębiorstw na tle pozostałych państw członkowskich Unii Europejskiej.

Za przyjęty punkt wyjścia należy uznać wskazanie powodów wspierania przedsiębiorców środkami finansowymi o charakterze publicznym, które naruszają zasady konkurencji, uprzywilejowując tychże przedsiębiorców w stosunku do innych, przy jednoczesnym naruszeniu wymiany handlowej pomiędzy państwami członkowskimi Unii Europejskiej. Istotna jest także kwestia zakresu, w jakim państwo powinno ponosić odpowiedzialność za przebieg procesów gospodarczych<sup>1</sup>.

Istnieje wiele zdefiniowanych sytuacji, określanych mianem zawodności rynku (*market failures*), w których pożądanym jest, by państwo wspierało mechanizm wolnorynkowy i wpływało na decyzje uczestników obrotu gospodarczego<sup>2</sup>. W takim przypadku można mówić o zespole środków prawnych zwierzchniego nadzoru nad rynkiem. Wynika on z przepisów prawa publicznego i wiąże się z uporządkowaniem konkurencji<sup>3</sup>, co w założeniu ma doprowadzić do osiągnięcia pożądanego celów społeczno-gospodarczych<sup>4</sup>. W tym kontekście po-

---

<sup>1</sup> A. Karpiński, *Zakres interwencji państwa we współczesnych gospodarkach rynkowych. Próba uogólnienia doświadczeń praktyki światowej*, Wrocław–Warszawa–Kraków 1992, s. 17–23; K. Markowski, *Rola państwa w gospodarce rynkowej*, Warszawa 1992, s. 18–29.

<sup>2</sup> A. Wojtyła, *Nowoczesne państwo kapitalistyczne a gospodarka. Teoria i praktyka*, Warszawa 1990, s. 41–47.

<sup>3</sup> T. Korbutowicz, *Polityka konkurencji Wspólnoty Europejskiej i Unii Europejskiej w latach 1962–1997*, Kraków 2004, s. 28–33.

<sup>4</sup> Z. Brodecki (red.), *Konkurencja*, Warszawa 2004, s. 86; B. Majewska-Jurczyk, *Dominacja w polityce konkurencji Unii Europejskiej*, Wrocław 1998, s. 10.

moc publiczna nie jest efektem działania naturalnych praw rządzących rynkiem, lecz wynikiem stymulujących zachowań państwa, które w interesie publicznym próbuje wpływać na efektywność gospodarowania poszczególnych przedsiębiorstw<sup>5</sup>.

Wprawdzie to nie do państwa należy motywowanie lub zmuszanie przedsiębiorców do prowadzenia racjonalnej działalności gospodarczej, niemniej jego działania ekonomiczno-finansowe (np. udzielenie kredytu, dotacji itp.) pozwalają realizować jego powinności w sferze gospodarczej. Obowiązki te obejmują np. zachęcanie do podejmowania działalności na określonym terenie lub w dziedzinach, które tego wymagają ze względów społecznych, przy jednoczesnej likwidacji zidentyfikowanych na danym obszarze zawodności rynku.

Fundamentem polityki Unii Europejskiej w zakresie udzielania pomocy publicznej jest zapis zawarty w art. 87 ust. 1 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (TWE). Stanowi on, że wszelka pomoc przyznawana przez państwo członkowskie lub przy użyciu zasobów państwowych w jakiegokolwiek formie, która zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji poprzez sprzyjanie niektórym przedsiębiorstwom lub produkcji niektórych towarów, jest niezgodna ze wspólnym rynkiem w zakresie, w jakim wpływa na wymianę handlową między państwami członkowskimi<sup>6</sup>. W związku z tym prawo Unii Europejskiej precyzyjnie reguluje warunki (ujednolicone w ramach Wspólnoty) udzielania takiej pomocy. Przepisy prawa szczegółowo określają zarówno kwestie jej dopuszczalności, zakresu, procedur przyznawania środków, a następnie monitorowania ich wykorzystania.

Jako pomoc publiczna (*state aid*) definiowana jest każda korzyść uzyskana przez przedsiębiorcę od władz publicznych (udzielona przez państwo, jak i z jego zasobów), nawet wtedy, gdy jest ona otrzymywana za pośrednictwem innych, także prywatnych podmiotów. Decydującym wyróżnikiem takiej pomocy jest publiczny charakter własności udostępnianych środków finansowych. Dowolne natomiast mogą być formy, w jakich korzyści te są otrzymywane<sup>7</sup>. W przypadku przyznania pomocy niezgodnej z zasadami, państwa Unii Europejskiej mają obowiązek egzekwowania jej zwrotu.

Mimo istnienia generalnej zasady niezgodności pomocy publicznej ze wspólnym rynkiem, zawartej w art. 87 ust. 1 TWE, nie jest ona jednak równoznaczna z całkowitym zakazem jej udzielania i przewiduje określone derogacje z mocy prawa lub na mocy decyzji organów Wspólnoty. Z mocy prawa za zgodną ze wspólnym rynkiem (art. 87 ust. 2 TWE) uznaje

---

<sup>5</sup> A. Fornalczyk, *Rodzaje, formy i instrumenty pomocy publicznej w Unii Europejskiej i w Polsce*, [w:] *Pomoc publiczna dla przedsiębiorstw w Unii Europejskiej i w Polsce*, A. Fornalczyk (red.), Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 1998, s. 13.

<sup>6</sup> *Treaty Establishing the European Community*, "Official Journal" C 340, 10.11.1997, s. 211.

<sup>7</sup> S. Dudzik, *Pomoc państwa dla przedsiębiorstw publicznych w prawie Wspólnoty Europejskiej. Między neutralnością a zaangażowaniem*, Kraków 2002, s. 34.

się pomoc: a) o charakterze socjalnym dla indywidualnych konsumentów; b) na naprawę szkód wyrządzonych przez klęski żywiołowe oraz c) udzielaną pewnym obszarom Republiki Federalnej Niemiec szczególnie dotkniętym jej podziałem. W pozostałych przypadkach, wymienionych w art. 87 ust. 3 TWE, pomoc publiczna może zostać uznana za zgodną ze wspólnym rynkiem, jeśli tak zadecyduje Komisja Europejska.

Pomoc publiczna udzielana przedsiębiorstwom może być kierowana w odniesieniu do regionów państwa, sektorów gospodarki lub kategorii przedsiębiorstw. Z tego względu wyodrębnia się: a) pomoc regionalną – przeznaczoną na wyrównywanie poziomu gospodarczego regionów państw członkowskich; b) pomoc sektorową – udzielaną sektorom gospodarki, które napotykały trudności gospodarcze oraz c) pomoc horyzontalną – kierowaną do przedsiębiorstw bez względu na sektor gospodarki oraz region i udzielaną w szczególności na: badania i rozwój, innowacje, ochronę środowiska, szkolenia oraz dla małych i średnich przedsiębiorstw.

## **2. Znaczenie pomocy publicznej dla rozwoju społeczno-gospodarczego państw członkowskich Unii Europejskiej**

Przyjęta przez Radę Europejską w marcu 2000 r. Strategia Lizbońska jako nadrzędny cel formułuje „zbudowanie najbardziej konkurencyjnej i dynamicznej, opartej na wiedzy gospodarki na świecie, zdolnej do trwałego rozwoju, tworzącej większą liczbę lepszych miejsc pracy oraz charakteryzującą się większą spójnością społeczno-ekonomiczną”<sup>8</sup>. Osiągnięcie takiego celu wymaga podjęcia przez państwa członkowskie następujących priorytetowych działań w sferze społeczno-gospodarczej:

a) budowy gospodarki opartej na wiedzy, uwzględniającej rozwój społeczeństwa informacyjnego; upowszechniania procesów badawczych i innowacyjnych, a także edukacji i kształcenia;

b) liberalizacji sektorów telekomunikacyjnego, energetycznego, transportu i poczty, a także sektora usług, w tym głównie finansowych;

c) rozwoju przedsiębiorczości, likwidacji barier administracyjnych i deregulacji; łatwiejszego dostępu do kapitału i technologii; ograniczenia pomocy publicznej mającej negatywny wpływ na konkurencję oraz tworzenia jednolitych warunków konkurencji;

d) wzrostu zatrudnienia, aktywności zawodowej i uelastycznienia rynku pracy; poprawy edukacji oraz modernizacji systemu ubezpieczeń społecznych,

e) poszanowania środowiska naturalnego.

---

<sup>8</sup> M.J. Radło, *Strategia Lizbońska*, Warszawa 2002, s. 14 i n.

Strategia w odniesieniu do pomocy publicznej, zakłada jej stopniowe ograniczanie i ściślejsze kontrolowanie. Państwa członkowskie zostały zobowiązane do obniżania udziału pomocy publicznej w PKB danego kraju, a także jej przeorientowania na cele horyzontalne. Znalazło to odzwierciedlenie w sformułowaniu hasła „mniej pomocy, ale lepiej ukierunkowanej” (*less and better targeted state aid*).

Rada Europejska na posiedzeniu 22–23 marca 2005 r. ponownie wezwała państwa członkowskie do kontynuowania prac zmierzających do ograniczenia ogólnej wartości pomocy publicznej, zwracając jednocześnie uwagę na wszelkie niedoskonałości rynku. Podobnie, w Komunikacie Komisji<sup>9</sup> w sprawie średniookresowego przeglądu Strategii Lizbońskiej wskazano, że państwa członkowskie powinny zredukować i przekierować pomoc publiczną, skupiając się na niedoskonałościach rynku panujących w sektorach o wysokim potencjale wzrostu oraz stymulować prace innowacyjne.

W dokumentach Komisji Europejskiej szczególnie mocno podkreślane jest pozytywne znaczenie, jakie w pobudzaniu rozwoju i konkurencyjności przedsiębiorstw odgrywa pomoc publiczna horyzontalna. Z perspektywy pobudzania konkurencyjności gospodarki istotna jest zwłaszcza pomoc na badania i prace rozwojowe, która motywowana jest głównie koniecznością poprawy innowacyjności podmiotów gospodarczych. Dużą rolę w tym obszarze odgrywa pomoc dla małych i średnich przedsiębiorstw, którą uzasadnia pozytywna rola tych przedsiębiorstw w tworzeniu nowych miejsc pracy. Wsparcie ze środków publicznych pozwala również na łatwiejsze dostosowanie działania tych podmiotów do zmieniającej się sytuacji na rynku<sup>10</sup>.

### 3. Pojęcie i źródła wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw

Ze sformułowanego w dokumentach programowych Wspólnoty dążenia do wzrostu konkurencyjności gospodarki Unii Europejskiej w okresie do 2010 r. i uczynienia jej najbardziej konkurencyjną gospodarką na świecie wynika, że konkurencyjność ta opierać się ma przede wszystkim na konkurencyjności przedsiębiorstw.

Wzrost konkurencyjności postrzegany jest przede wszystkim w ujęciu oceny ilościowych zmian różnych mierników, a w szczególności zatrudnienia, zyskowności, dochodów, kapitału czy udziału w rynku w danym okresie<sup>11</sup>. Na konkurencyjność wpływają również stopień no-

<sup>9</sup> *Working together for Growth and Jobs*, COM (2005) 24, Section 3.2.2, 02.02.2005.

<sup>10</sup> *Krajowy Program Reform na lata 2005–2008 na rzecz realizacji Strategii Lizbońskiej*, Rada Ministrów, 27.12.2005.

<sup>11</sup> M. Borkowska, *Uwarunkowania wzrostu i międzynarodowej konkurencyjności małych przedsiębiorstw*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2006, nr 5, s. 16–17. W badaniach realizowanych na zlecenie Ko-

woczesności stosowanych technologii, innowacyjność oraz metody efektywniejszego wykorzystania posiadanych zasobów<sup>12</sup>. Wzrost konkurencyjności stanowi zatem istotny element trwania na rynku i rozwoju przedsiębiorstw, ponieważ bez podwyższania konkurencyjności tracą one pozycję rynkową, popadają w kryzysy i bankrutują<sup>13</sup>.

Przez pojęcie wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw jako determinowanego szeregiem różnorodnych czynników można więc rozumieć zarówno: a) wzrost wewnętrzny – odnoszący się do szeroko pojętego zwiększenia potencjału przedsiębiorstwa (technicznego, ekonomicznego, organizacyjnego), który pozwala na utrzymywanie wysokiej efektywności i produktywności, jak i b) wzrost zewnętrzny – oznaczający osiąganie przez przedsiębiorstwo zdolności do przeciwstawiania się konkurencji na rynku. O wzroście zewnętrznym może przesądzać np. elastyczność i sprawność w reagowaniu na wymagania rynku, jakość produktu i jego cena w stosunku do konkurentów, odpowiednio dobry wizerunek, reputacja, itp.

Głównym powodem większości dociekań naukowych w tym obszarze jest identyfikacja uniwersalnych źródeł konkurencyjności przedsiębiorstw, czyli determinant wzrostu konkurencyjności rynkowej oraz określenie możliwości kreowania warunków sprzyjających jej podnoszeniu, także w wymiarze strategicznym<sup>14</sup>. Wiodące prace w tym obszarze to m.in. koncepcje: M.E. Portera<sup>15</sup>, który poszukiwał źródła przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw i narodów; J. Kay'i<sup>16</sup> – pochylającego się nad zagadnieniem zdolności wyróżniających przedsiębiorstwo na rynku; J. Dunninga – twórcy paradygmatu o znaczeniu własności, lokalizacji i internalizacji w zwiększaniu konkurencyjności; P. Senge'a<sup>17</sup> – przypisującego konkurencyjności atrybuty wiedzy, oraz J. Barneya – skłaniającego się do podnoszenia znaczenia zasobów<sup>18</sup>.

---

misji Europejskiej stosuje się ogólną definicję konkurencyjności zaproponowaną przez Sekretariat OECD w połowie lat 90. XX wieku. Zgodnie z nią konkurencyjność rozumiana jest jako zdolność przedsiębiorstw (sektorów, regionów, krajów i obszarów ponadnarodowych) do generowania relatywnie wysokich przychodów z wykorzystywanych czynników produkcji i relatywnie wysokiego poziomu zatrudnienia w warunkach konkurencji międzynarodowej. Zob. *Industrial Competitiveness*, OECD, Paris 1996; *The Competitiveness of Transition Economies*, OECD Proceedings, Paris 1998; A. Zielińska-Głębocka (red.), *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000.

<sup>12</sup> K. Bachnik, *Innowacyjność a mikro i małe przedsiębiorstwa*, [w:] „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” nr 427, pn. „Ekonomiczne Problemy Usług Nr 2”; A. Bielawska (red.), WNUS, Szczecin 2006, s. 33.

<sup>13</sup> B. Mikołajczyk, *Finansowe uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw z uwzględnieniem sektora MSP*, Warszawa 2006, s. 97.

<sup>14</sup> Z. Pierścioneck, *Klasyfikacja źródeł przewagi konkurencyjnej*, Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, t. LXXXII, 2002, s. 16.

<sup>15</sup> M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, London 1990.

<sup>16</sup> J. Kay, *Podstawy sukcesu firmy*, Warszawa 1996.

<sup>17</sup> P. Senge, *Piąta dyscyplina: materiały dla praktyka: jak budować organizację uczącą się*, Kraków 2008.

<sup>18</sup> Koncepcje te wpisują się w wyraźnie zarysowane trzy nurty: 1) nurt pozycyjny (*Industrial Organization Theory*), który dostrzega znaczenie otoczenia przedsiębiorstwa oraz podkreśla jego wpływ na podejmowane

Konkurencyjność podmiotów gospodarczych zależy także od polityki gospodarczej realizowanej w poszczególnych państwach oraz na poziomie Komisji Europejskiej. W związku z tym na konkurencyjność wywiera wpływ także pomoc publiczna (głównie horyzontalna), stanowiąca ważny instrument tej polityki.

Udzielenie przedsiębiorstwu pomocy publicznej niesie ze sobą daleko idące skutki ekonomiczne. O ile z perspektywy konkretnego przedsiębiorstwa każda otrzymana pomoc pozytywnie wpływa na jego pozycję na rynku, to jednak nie każde wsparcie ma pozytywne skutki dla konkurencji na poziomie całej gospodarki. Analiza efektów pomocy publicznej udzielanej przedsiębiorcom wskazuje niekiedy, że udzielona pomoc może mieć negatywny wpływ na konkurencyjność. Dotyczy to zwłaszcza pomocy kierowanej do tzw. sektorów wrażliwych, takich jak: górnictwo, hutnictwo, budownictwo okrętowe czy produkcja włókien syntetycznych.

Należy zauważyć, że rola instrumentów pomocy publicznej we wspieraniu konkurencyjności przedsiębiorstw zależy od: a) przeznaczenia pomocy oraz b) możliwości jej wykorzystania przez beneficjenta. W ocenie wpływu pomocy publicznej na konkurencyjność przydatne wydaje się wykorzystanie trzech kryteriów klasyfikacji jej instrumentów według:

A) kryterium kierunku przepływów pieniężnych, umożliwiające wyodrębnienie tych instrumentów, których zastosowanie powoduje transfer wartości majątkowych do beneficjenta (zwłaszcza dotacje) lub zmniejszenie obciążeń finansowych (ulgi podatkowe);

B) kryterium przejrzystości, które dokonuje klasyfikacji instrumentów na:

a) czynne – stosowane *ex ante*, które wyprzedzając działania przedsiębiorcy mogą być łatwo kontrolowane. Zalicza się do nich: dotacje, dopłaty do oprocentowania kredytów, wnieście kapitału do spółki, pożyczki preferencyjne, poręczenia i gwarancje kredytowe oraz udzielone „z góry” ulgi podatkowe, jak również odroczoną „z góry” lub rozłożoną w czasie spłatę rat podatku lub płatności na rzecz funduszy;

---

działania i decyzje w wymiarze strategicznym; 2) nurt zasobowy (*Resource-Based View of The Firm*) wykorzystujący założenie, iż kluczem do uzyskiwania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa jest umiejętność tworzenia i wykorzystywania najszerzej rozumianych zasobów organizacji; 3) nurt sytuacyjny (*Contingency Approach*), który wykorzystując podejście pośrednie, podkreśla umiejętność i znaczenie elastycznego dostosowywania się przedsiębiorstwa do warunków dyktowanych przez otoczenie oraz odpowiedniej reakcji jego elementów w systemach zarządzania. Liczne koncepcje upatrują wzrostu konkurencyjności w rozwoju przedsiębiorstw nowego typu – organizacji wirtualnych, opartych na wiedzy, uczących się i inteligentnych, zarządzanych z wykorzystaniem nowoczesnych technologii. Por. M. Gorynia, B. Stępień, M. Sulimowska, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – koncepcje, pomiar, ocena i standaryzacja*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 278, Poznań 2000, s. 39-40; Z. Malara, I. Oleniuch, *Organizacja wirtualna – wyzwanie dla współczesnych przedsiębiorstw*, [w:] M. Hopej (red.), *Nowe tendencje w organizacji i zarządzaniu*, Prace Naukowe Instytutu Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej, nr 73, Wrocław 2003; Z. Malara, *Konkurencyjność współczesnego przedsiębiorstwa*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*”, nr 10/2006, s. 3–9.

b) bierne – stosowane *ex post*, korygujące skutki działań przedsiębiorcy, które już nie mogą być monitorowane. Instrumenty te uwalniają przedsiębiorcę od zobowiązań finansowych. Zalicza się do nich: zaniechanie ustalania i poboru podatków, umorzenie zadłużenia wobec budżetu i funduszy, konwersję zadłużenia na kapitał spółki, odroczenie lub rozłożenie na raty zaległości podatkowych lub płatności wobec funduszy;

C) kryterium efektywności, które prowadzi do bardzo niesymetrycznego ich podziału na dotacje<sup>19</sup> oraz pozostałe narzędzia. Dotacje stosowane są we wspieraniu przedsięwzięć o podwyższonym stopniu ryzyka, takich jak: prace badawczo-rozwojowe, szkolenia, czy działalność małych i średnich przedsiębiorstw.

W praktyce udzielania pomocy publicznej w większości krajów członkowskich Unii Europejskiej, w tym także w Polsce, obok ulg podatkowych, najpowszechniej stosowanym instrumentem są dotacje.

Tabela 1. Udział poszczególnych instrumentów w strukturze pomocy publicznej ogółem w krajach UE-27

Rodzaj zastosowanego instrumentu pomocy publicznej [%]						
Kraj	Dotacje	Subsydia podatkowe	Subsydia kapitałowo-inwestycyjne	Miękkie kredytowanie	Odroczenia płatności	Poręczenia i gwarancje
UE-27	50	42	1	3	1	3
Polska	75	23	0,2	1,4	0,4	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *State Aid Scoreboard – Autumn 2008 Update*, Commission of the European Communities, Brussels, 17.11.2008 COM (2008) 751 final, s. 50, oraz *Raport o pomocy publicznej udzielonej przedsiębiorcom w 2007 r.*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2008, s. 20–22.

Potencjalne oddziaływanie instrumentów pomocy publicznej na konkurencyjność przedsiębiorstw można również oceniać, analizując warunki uzyskania pomocy publicznej wynikające z obowiązującego w UE prawa. Na podstawie zasad dotyczących wspierania poszczególnych grup projektów można oszacować stopień wpływu pomocy publicznej na rachunek ekonomiczny przedsiębiorstw. Rzeczywisty wpływ pomocy publicznej na konkurencyjność przedsiębiorstwa jest w znacznym stopniu konsekwencją sposobu jej wykorzystania, który jest m.in. rezultatem strategii działania firmy.

Z punktu widzenia przedsiębiorstw np. decyzja o skorzystaniu ze środków publicznych na prace badawczo-rozwojowe oznacza wybór strategii trudniejszych i połączonych ze stonkowo większym ryzykiem. W ostatecznym rachunku wpływa ona jednak bezpośrednio na wzrost innowacyjności i efektywności ekonomicznej oraz zwiększa zdolności dostosowawcze

<sup>19</sup> Szczególna rola dotacji daje się uzasadnić zarówno teoretycznie, jak też empirycznie. Z dotacji mogą bowiem korzystać przedsiębiorcy, którzy nie mają bieżących problemów finansowych, a więc potwierdzili swoją skuteczność w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Dotacja, chociaż jest wydatkiem budżetowym, uzupełnia własny wkład finansowy przedsiębiorcy, a beneficjent ubiegający się o nią zobowiązany jest do wariantowego zaplanowania działań umożliwiających ocenę ryzyka.

przedsiębiorstwa do zmian zachodzących na rynku. W analizach konkurencyjności Komisja Europejska zwraca szczególną uwagę na kwestie jakości i umiejętności kadr kierowniczych, podkreśla również występowanie ścisłego związku przyczynowo-skutkowego pomiędzy zdolnością przedsiębiorstwa do intensywnego wzrostu a pomocą publiczną na prace badawczo-rozwojowe.

#### 4. Wielkość i przeznaczenie horyzontalnej pomocy publicznej w Polsce na tle Unii Europejskiej

Całkowita wartość pomocy publicznej w Unii Europejskiej przyznanej w 2007 r. dla 27 państw członkowskich wyniosła łącznie 65 mld euro<sup>20</sup>, co stanowi 0,53% PKB Wspólnoty. Do największych beneficjentów pomocy należą Niemcy (16,2 mld euro), Francja (9,8 mld euro), Wielka Brytania (6,2 mld euro), Hiszpania (5,4 mld euro) oraz Włochy (5,1 mld euro). W Polsce ogólna wartość pomocy udzielonej przedsiębiorcom w 2007 r. wyniosła 6,5 mld zł<sup>21</sup>, co stanowi 1,7 mld euro (przyjmując średni kurs z 2007 r. 1 euro = 3,7829 zł) i 0,6% PKB polskiej gospodarki.

W latach 2004–2007 struktura pomocy publicznej w krajach członkowskich Unii Europejskiej w zależności od jej przeznaczenia podlegała charakterystycznym zmianom.

Tabela 2. Kierunki zmian w udzielaniu pomocy publicznej w Polsce i w Unii Europejskiej (%)

Struktura pomocy według przeznaczenia	Polska				UE			
	2004	2005	2006	2007	2004*	2005*	2006*	2007**
Pomoc horyzontalna	51	50	49	66	58	65	66	70
Pomoc regionalna	17	21	35	25	18	19	19	20
Pomoc sektorowa	32	29	16	9	24	16	15	10

\*UE-25; \*\*UE-27

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *State Aid...*, s. 29 i n. oraz *Raport...*, s. 12.

W strukturze udzielania pomocy publicznej zarówno w Polsce, jak i w całej Unii Europejskiej, zaobserwować można bardzo pozytywny trend. Malejąca ogólna wartość pomocy publicznej na cele sektorowe przy jednoczesnym wzroście wartości pomocy przeznaczanej na poszczególne cele horyzontalne wskazuje, że Polska wypełnia zalecenia Rady Europejskiej wzywające do ograniczania wielkości pomocy oraz jej przekierowywania na cele horyzontalne. Tendencja taka wskazuje, że pomoc publiczna udzielana w Polsce stopniowo zaczyna

<sup>20</sup> *State Aid...*, s. 28.

<sup>21</sup> *Raport...*, s. 9. Niniejszy raport zawiera informacje o pomocy publicznej spełniającej przesłanki art. 87 ust. 1 TWE. Raport stanowi wypełnienie obowiązku określonego w art. 36 ust. 1 ustawy z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz.U. z 2007 r. Nr 59, poz. 404 z późn. zmianami).



nabierać charakteru pomocy stymulującej rozwój społeczno-gospodarczy, który jest jednym z podstawowych celów odnowionej Strategii Lizbońskiej. Świadczą o tym rosnące wartości pomocy udzielanej na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, na prace badawczo-rozwojowe<sup>22</sup>, pomoc na zatrudnienie<sup>23</sup> oraz na szkolenia<sup>24</sup>.

Tabela 3. Wartość oraz struktura horyzontalnej pomocy publicznej w Polsce w latach 2004–2007

Pomoc horyzontalna	2004		2005		2006		2007	
	Wartość [mln zł]	Udział [%]	Wartość [mln zł]	Udział [%]	Wartość [mln zł]	Udział [%]	Wartość [mln zł]	Udział [%]
		4446	100,0	1822	100,0	2184	100,0	3176
– rozwój MSP	68	1,5	305	16,7	323	14,8	655	20,5
– prace B+R	114	2,5	153	8,4	128	5,9	168	5,3
– zatrudnienie	538	12,1	1230	67,5	1440	65,9	2061	64,8
– szkolenia	40	0,9	89	4,9	210	9,6	228	7,2
– ochrona środow.	51	1,1	31	1,7	56	2,6	8	0,3
– ratowanie	38	0,9	5	0,3	11	0,5	-	-
– restrukturyzacja	3597	81,0	9	0,5	16	0,7	39	1,2
– k.p.r.*	-	-	-	-	-	-	8	0,3
– u.r.n.d. lub r.g.**	-	-	-	-	-	-	9	0,4

\* kapitał podwyższonego ryzyka;

\*\* ułatwienie rozwoju niektórych działań lub regionów gospodarczych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom* (za lata 2005, 2006, 2007), UOKiK, Warszawa 2006, 2007, 2008.

Pomoc horyzontalna stanowi dominującą część w ogólnej wartości pomocy udzielanej w większości krajów unijnych. W 22 krajach członkowskich co najmniej 75% przyznanej pomocy przeznaczono na cele horyzontalne, a w 17 spośród nich (m.in. w krajach skandynawskich) blisko 90% lub więcej. Największy (100%) udział pomocy o charakterze horyzontalnym w całości pomocy wykazują Belgia, Czechy, Estonia, Luksemburg i Łotwa, a najniższy Malta (4%) i Portugalia (10%).

<sup>22</sup> W 2007 r. pomoc była udzielana przez Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego w ramach programu pomocowego Nr N 528/2005. Z pomocy skorzystało 273 beneficjentów.

<sup>23</sup> Największa część pomocy na zatrudnienie w 2007 r. została udzielona w ramach programu *Rekompensata podwyższonych kosztów zatrudnienia osób niepełnosprawnych (XE11/04)* realizowanego przez PFRON – 1655 mln zł, w ramach programów pomocowych *Wyposażenie lub doposażenie stanowiska pracy dla skierowanego bezrobotnego oraz przyznawanie bezrobotnemu środków na podjęcie działalności gospodarczej XE8/06* – 320 mln zł oraz *Prace interwencyjne XE15/04* – 90 mln zł. Z pomocy korzystało ponad 82 tys. podmiotów.

<sup>24</sup> 141 mln zł udzielone zostało za pośrednictwem Ochotniczych Hufców Pracy, które odpowiadają za realizację programu pomocowego *Pomoc na szkolenia ogólne młodocianych pracowników XT11/05*. Pomoc na szkolenia udzielana była również przez Prezesa Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości – 86 mln zł, w ramach programu stanowiącego element Sektorowego Programu Operacyjnego – *Rozwój Zasobów Ludzkich*. Z pomocy na szkolenia skorzystało 85411 przedsiębiorców.

Ponad połowa ogólnej wartości pomocy w UE-27 kierowana jest do takich obszarów, jak ochrona środowiska – 25% (zwłaszcza w Austrii, Danii, Finlandii, Holandii i Szwecji; w Polsce tylko 0,1%); prace badawczo-rozwojowe i innowacje – 15% (głównie Belgia, Bułgaria, Francja, Luksemburg – po ok. 30%; w Polsce 2,5%); rozwój małych i średnich przedsiębiorstw – 9% (w Polsce 10%); pomoc na zatrudnienie – 5% (w Polsce 31,5%).

W 2007 r. na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce udzielono wsparcia publicznego w wysokości 655 mln zł. Z pomocy skorzystało 1022 przedsiębiorców, którym została ona przyznana głównie przez Prezesa Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości<sup>25</sup>.

Tabela 4. Organy udzielające pomocy publicznej na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw oraz najczęściej stosowane instrumenty

Organ udzielający pomocy	Wartość pomocy [mln zł]	Dominująca forma pomocy	Wartość pomocy [mln zł]
Prezes PARP	632,0	dotacje	632,0
Marszałkowie województw	7,9	dotacje	7,9
BGK	7,8	pożyczki warunkowo umorzone	7,8
Prezydenci, burmistrzowie oraz wójtowie gmin	3,7	zwolnienie z podatku	3,0
Starostowie powiatów	2,2	dotacje	2,0
Organy Skarbowe i Celne	1,5	umorzenie podatku	0,5

Źródło: *Raport...*, s. 26–27.

Wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw realizowały także jednostki samorządu terytorialnego oraz organy skarbowe. Bank Gospodarstwa Krajowego udzielał pomocy indywidualnej w formie częściowego umorzenia udzielonego wcześniej kredytu technologicznego.

Biorąc pod uwagę wielkość beneficjentów pomocy, największe wsparcie w 2007 r. otrzymały przedsiębiorstwa duże (44% wartości udzielonej pomocy), następnie przedsiębiorstwa średnie (30%), małe (17%) i mikro (9%). Obserwuje się ponadto wzrostową tendencję udziału pomocy publicznej udzielanej przedsiębiorstwom prywatnym (87%) w ogólnej wartości udzielanej pomocy. Należy ją ocenić pozytywnie, przyjmując założenie, że podmioty działające na warunkach całkowicie wolnorynkowych zapewniają lepsze wykorzystanie środków publicznych, niż przedsiębiorstwa publiczne.

## 5. Pomoc publiczna na prace badawczo-rozwojowe a innowacyjność polskich przedsiębiorstw

Inwestowanie w badania i rozwój jest kluczowym czynnikiem dla wzmocnienia konkurencyjności gospodarki UE i zapewnienia zrównoważonego rozwoju. Na Szczycie Rady Eu-

<sup>25</sup> Pomoc udzielona była głównie w ramach programu pomocowego XS4/2007 – *Wsparcie dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji*. Program ten jest elementem Sektorowego Programu Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (działanie 2.2.1).

ropejskiej w Barcelonie w 2002 r. uzgodniono tzw. cel barceloński, który zakłada osiągnięcie przez kraje UE do 2010 r. średniego poziomu 3% PKB wydatków na badania i rozwój, przy udziale środków pochodzących z sektora prywatnego na poziomie 2/3. Dostępne badania wskazują, że polska gospodarka na tle innych krajów członkowskich cechuje się niskim udziałem wydatków na badania i rozwój, wynoszącym 0,56% PKB, przy średniej unijnej 1,84% PKB<sup>26</sup>. Ponadto niemal 60% wszystkich nakładów ponosi budżet państwa. Wpływa to na dużo niższą efektywność wydatkowania środków oraz niekorzystną z punktu widzenia potrzeb gospodarki strukturę rodzajową prowadzonych w Polsce prac badawczo-rozwojowych<sup>27</sup>.

Porównania międzynarodowe (zob. tab. 5) wskazują na duży dystans w sferze innowacyjności<sup>28</sup> między Polską a pozostałymi krajami UE<sup>29</sup>. Wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań w Polsce związane jest z licznymi barierami, jakie napotykają przedsiębiorcy, w tym szczególnie z sektora MSP. Zaliczyć do nich należy przede wszystkim wysokie koszty opracowania i wdrożenia innowacji, znacznie przekraczające możliwości kapitałowe większości przedsiębiorców oraz słabo rozwiniętą infrastrukturę komercjalizacji nauki i techniki, co powoduje, że inwestowanie w nowe technologie i tworzenie nowych firm opartych na tych technologiach jest związane ze zbyt wysokim ryzykiem<sup>30</sup>.

---

<sup>26</sup> Polska zajmuje dwudziestą pozycję w rankingu wielkości wydatków przeznaczanych na badania i rozwój wśród krajów UE-27. Szwecja (3,73% PKB) i Finlandia (3,37% PKB) są jedynymi państwami w UE-27, które zrealizowały cel barceloński. Na kolejnych pozycjach (powyżej średniej unijnej) uplasowały się: Austria (2,55% PKB), Niemcy (2,53% PKB), Dania (2,43% PKB) i Francja (2,09% PKB). Najmniej środków na badania i rozwój przeznaczają: Bułgaria (0,48% PKB), Słowacja (0,46% PKB), Rumunia (0,45% PKB) i Cypr (0,42% PKB). *State Aid Scoreboard...*, s. 34–35.

<sup>27</sup> Jak wykazały badania opublikowane w dokumencie Komisji Europejskiej *Competitiveness Report 2004*, wzrost wydatków publicznych na badania i rozwój o 1 euro (w krajach UE i OECD) pociąga za sobą dodatkowe 0,93 euro wydatków na badania i rozwój w sektorze prywatnym.

<sup>28</sup> Przez innowacyjność gospodarki należy rozumieć zdolność i motywację przedsiębiorstw do ustawicznego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce wyników prac badawczych i rozwojowych, nowych koncepcji, pomysłów i wynalazków. Innowacyjność oznacza również doskonalenie i rozwój istniejących technologii produkcyjnych, eksploatacyjnych i dotyczących sfery usług, wprowadzanie nowych rozwiązań w organizacji i zarządzaniu, doskonalenie i rozwój infrastruktury, zwłaszcza dotyczącej gromadzenia, przetwarzania i udostępniania informacji. Konkurencyjność gospodarki jest silnie uwarunkowana jej innowacyjnością. *Kierunki zwiększenia innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013*, Ministerstwo Gospodarki, 19.08.2006, s. 6.

<sup>29</sup> Przyczyn takiego stanu rzeczy należy szukać m.in. w tym, że do niedawna większy nacisk kładziono na procesy restrukturyzacji i tworzenia nowych przedsiębiorstw, aniżeli na rozwój zaplecza naukowego i rozwijanie nowych technologii.

<sup>30</sup> W Polsce, podobnie jak w innych krajach UE, występuje zjawisko luki kapitałowej, której efektem jest znaczne ograniczenie możliwości finansowania udziałowego w wysokości poniżej 1 mln euro. Luka kapitałowa jest efektem wysokiego ryzyka inwestycyjnego związanego z finansowaniem projektów znajdujących się we wstępnej fazie rozwoju (*seed capital*). Dodatkową przyczyną są stosunkowo wysokie, w porównaniu z wartością potencjalnych inwestycji, koszty wynagrodzenia osób zarządzających funduszami *Venture Capital*, przeprowadzenia analiz inwestycji, koszty wynagrodzenia osób zarządzających funduszami VC oraz sporządzenia dokumentacji prawnej. Na powyższe trudności trafiają (za wyjątkiem dojrzałych przedsiębiorstw) zwłaszcza rozpoczynające działalność mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, poszukujące zewnętrznego inwestora (niezależnie od sektora działalności).

Tabela 5. Porównanie wybranych wskaźników innowacyjności przedsiębiorstw dla Polski i UE-27

Rodzaj wskaźnika	Wartość wskaźnika dla	
	Polski	UE-27
<b>1. Finansowanie i wsparcie</b>		
Udział wydatków publicznych na B+R w PKB [%]	0,56	1,84
Udział inwestycji Venture Capital w przedsięwzięcia [% PKB]	0,02	0,11
Udział kredytów prywatnych w PKB [%]	0,40	1,31
<b>2. Inwestycje przedsiębiorstw</b>		
Udział wydatków przedsiębiorstw na B+R w PKB [%]	0,18	1,17
Wydatki na technologie informacyjne [% PKB]	2,6	2,7
Wydatki na innowacje nie związane z pracami B+R [% obrotów]	1,03	1,03
<b>3. Powiązania i przedsiębiorczość</b>		
Udział MSP wprowadzających własne innowacje w ogólnej liczbie MSP [%]	17,2	30,0
Udział MSP kooperujących w zakresie innowacji w ogólnej liczbie MSP [%]	9,3	9,5
Publikacje w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego na 1 mln mieszkańców	1,3	31,4
<b>4. Przepustowość – Wskaźniki związane z ochroną własności intelektualnej</b>		
Liczba wynalazków zgłoszonych do ochrony do EPO na 1 mln mieszkańców	3,0	105,7
Liczba nowych wspólnotowych znaków towarowych na 1 mln mieszkańców	33,2	124,6
Liczba nowych wspólnotowych wzorów przemysłowych na 1 mln mieszkańców	45,5	121,8
<b>5. Innowatorzy</b>		
Przedsiębiorstwa wprowadzające innowacje produktowe i usługowe [% MSP]	20,4	33,7
Przedsiębiorstwa wprowadzające innowacje w marketingu i organizacji [% MSP]	29,1	40,0
Innowatorzy zwiększający efektywność wykorzystania zasobów:		
- zmniejszone koszty pracy [% przedsiębiorstw]	13,8	18,0
- zmniejszone zużycie materiałów i energii [% przedsiębiorstw]	11,6	9,6
<b>6. Efekty ekonomiczne</b>		
Udział osób zatrudnionych w sektorach:		
- przemysłu średnio-wysokiej i wysokiej techniki w liczbie osób zatrudnionych w przemyśle i usługach [%]	5,50	6,69
- wiodących w liczbie osób zatrudnionych w przemyśle i usługach [%]	10,33	14,51
Udział eksportu wyrobów:		
- średnio-wysokiej i wysokiej techniki w eksporcie ogółem [%]	48,9	48,1
- z wiodących sektorów usługowych w eksporcie ogółem [%]	27,9	48,7
Udział w sprzedaży nowych lub zmodernizowanych wyrobów dla:		
- rynku ( <i>new-to-market</i> ) w sprzedaży przedsiębiorstw ogółem [%]	4,56	8,60
- przedsiębiorstw ( <i>new-to-firm</i> ) w sprzedaży przedsiębiorstw ogółem [%]	5,55	6,28

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *European Innovation...*, s. 9, 25, 28–29, 39–42.

Według badań Komisji Europejskiej innowacyjność polskiej gospodarki wyrażona wartością sumarycznego wskaźnika innowacyjności (*Summary Innovation Index – SII*) pozwala zaliczyć Polskę do grupy krajów doganiających (*catching up*), charakteryzujących się wskaźnikiem SII niższym niż przeciętna, ale wyższym niż średnia dla UE tempem wzrostu tego wskaźnika<sup>31</sup>.

<sup>31</sup> W grupie krajów doganiających Polska (wartość wskaźnika SII=0,24) zajęła pozycję za Maltą (SII=0,29), Węgrami i Słowacją, a przez Litwą, Rumunią, Łotwą i Bułgarią (SII=0,23). Z kolei Szwecja (SII=0,73), Szwajcaria, Finlandia, Izrael, Dania, Japonia, Niemcy, Wielka Brytania i Stany Zjednoczone (SII=0,55) są innowacyjnymi liderami o wartości wskaźnika SII przekraczającej średnią dla krajów UE-27 (równą 0,45). *European In-*

Udział MSP wprowadzających własne innowacje w ogólnej liczbie MSP wynosi w Polsce 17,2% przy średniej 30,0% dla krajów UE.

Ważnym wskaźnikiem trendu procesów innowacyjnych jest liczba wynalazków zgłoszonych do ochrony do Europejskiego Urzędu Patentowego (EPO), przypadająca na 1 mln mieszkańców. Wartość tego wskaźnika dla Polski wynosi 3,0, a średnia dla krajów UE – 105,7<sup>32</sup>.

Mimo systematycznej poprawy konkurencyjności polskich przedsiębiorstw z sektora MSP inwestują one w swój rozwój jedynie w ograniczonym zakresie<sup>33</sup>. W 2007 r. niemal połowa firm nie poniosła żadnych nakładów inwestycyjnych. Najślabiej pod tym względem wyglądają firmy mikro, w następnej kolejności znalazły się firmy małe (27%) i na końcu średnie (18%).

W strukturze źródeł finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw z sektora MSP można zauważyć prawidłowość polegającą na tym, że większe firmy relatywnie częściej korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania. Podejmowaną działalność inwestycyjną 77% przedsiębiorstw finansuje ze środków własnych. Firmy mniejsze rzadziej korzystają z wewnętrznych źródeł finansowania, takich jak kredyty czy środki publiczne. Mała znajomość instytucji wspierających działalność innowacyjną przedsiębiorstw oraz ograniczona wiedza o przepisach i regulacjach dotyczących pomocy publicznej, prowadzą do ograniczonego wykorzystania w działalności innowacyjnej dostępnych publicznych środków finansowych. Jedynie około 25% firm podejmuje starania o pozyskanie środków wsparcia publicznego. Wsparcie, o które firma się ubiegała, otrzymuje co druga firma (47%). Stosunkowo najczęściej (71%) starania o wsparcie zakończone są sukcesem w przypadku przedsiębiorstw pochodzących z województw o najwyższym poziomie atrakcyjności inwestycyjnej (mazowieckie, śląskie, wielkopolskie, dolnośląskie).

---

*novation Scoreboard 2007. Comparative analysis of innovation performance*, European Commission, February 2008, s. 7–8.

<sup>32</sup> W przypadku liczby udzielanych patentów przez Amerykański Urząd Patentowy (USPTO) na 1 mln mieszkańców, Polska (ze wskaźnikiem równym 0,4) zajmuje wśród państw UE-27 jedno z ostatnich miejsc (między Łotwą i Litwą, dla których wskaźnik wynosi odpowiednio 0,3 i 0,5). Dla krajów UE-27 wskaźnik wynosi 60,0, przy czym w Szwecji kształtuje się na poziomie 187,4, a w Finlandii 158,6.

<sup>33</sup> Nakłady na działalność inwestycyjną przedsiębiorstw wzrosły na przestrzeni lat 1995–2005 czterokrotnie. W tym okresie polscy przedsiębiorcy inwestowali głównie w technologię ucieleśnioną, w postaci maszyn i urządzeń technicznych (9%), oprogramowania (18%) oraz środków transportu (15%). Jedynie niewielki odsetek (1%) zainteresowany był inwestowaniem we własne prace badawczo-rozwojowe czy zakup zewnętrznych prac badawczo-rozwojowych.

Tabela 6. Sukces w ubieganiu się o wsparcie ze środków publicznych

Wielkość przedsiębiorstwa	Czy firma otrzymała pomoc publiczną, o którą się ubiegała? (%)		
	Tak	Nie	Nie wiem
Ogółem	47	48	5
Firmy mikro	45	50	5
Firmy małe	53	40	7
Firmy średnie	69	29	2

Źródło: *Analiza czynników konkurencyjności sektora MSP*, PENTOR, IBnGR.

Wielkość przedsiębiorstwa jest w znaczącym stopniu związana z charakterem działań, o które firma się ubiega, chcąc uzyskać wsparcie publiczne. Około 90% mikroprzedsiębiorstw w 2007 r. starało się o dofinansowanie do inwestycji, 40% na szkolenia, 10% na zakup licencji i *know-how*, a 5% na prace badawczo-rozwojowe. Przedsiębiorstwa średnie stosunkowo częściej koncentrowały się na „instrumentach miękkich”, takich jak doradztwo (17%) czy szkolenia (35%), a także na działalności innowacyjnej – badania i rozwój (5%), rozwój technologii (2%). Zadziwiający jest fakt, że żadna ze średnich firm uczestniczących w badaniu nie podejmowała starań o uzyskanie środków finansowych na zakup licencji i *know-how*. Cel ten jest częściej wymieniany przez firmy mikro i małe. Spośród firm, które otrzymały wsparcie publiczne, swój cel w tym zakresie częściej osiągały przedsiębiorstwa większe (69%) niż małe (53%) i mikro (45%)<sup>34</sup>.

## 6. Ocena skuteczności wykorzystania pomocy publicznej w ramach realizacji Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw

Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP)<sup>35</sup> jest adresowany w głównej mierze do sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Przyjęta strategia realizacji jego celu zdefiniowana została jako poprawa pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw działających na terenie Polski w warunkach Jednolitego Rynku Europejskiego. Strategia ta wyznaczyła dwa priorytety, dotyczące: a) rozwoju przedsiębiorczości

<sup>34</sup> *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007*, PARP, Warszawa 2008, s. 165.

<sup>35</sup> Program realizowany jest przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), powołanej na mocy ustawy z dnia 09.11.2000 r. (Dz.U. z 2007 r. Nr 42, poz. 275), której misją jest działanie na rzecz rozwoju społeczno-gospodarczego Polski. Do najważniejszych celów PARP należy wspieranie polskiej przedsiębiorczości poprzez wdrażanie programów pomocowych, służących wykorzystaniu innowacyjnych rozwiązań i technologii, rozwojowi zasobów ludzkich, eksportu, czy też rozwojowi regionalnemu. Agencja realizuje swoje zadania poprzez wdrażanie programów finansowanych ze środków funduszy strukturalnych, programów wieloletnich Komisji Europejskiej oraz ze środków budżetu krajowego.

i wzrostu innowacyjności poprzez wzmocnienie instytucji otoczenia biznesu oraz b) bezpośredniego wsparcia przedsiębiorstw.

Wielkość środków alokowanych na program, wliczając środki Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, krajowe środki publiczne i przewidywany wkład sektora prywatnego, umożliwił realizację projektów o łącznej wartości blisko 3 mld euro, przy czym niemal 60% tej puli stanowić miały środki publiczne.

W ramach działania 2.1 SPO WKP – Doradztwo – złożono ponad 5 tys. wniosków i podpisano około 2,1 tys. umów o dofinansowanie, na łączną kwotę ponad 60,4 mln zł (aktywne umowy). Rozliczono projekty doradcze o wartości blisko 55,8 mln zł, co stanowi ponad 92% łącznej kwoty kontraktacji. O wsparcie z działania 2.3 SPO WKP – Inwestycje – ubiegało się ponad 21,5 tys. projektów inwestycyjnych, z których niemal 3 tys. zaowocowało podpisaniem umowy o dofinansowanie (łączna wartość podpisanych, aktywnych umów wyniosła około 1,5 mld zł). Na wsparcie inwestycji w ramach tego działania PARP wydatkowała blisko 1,4 mld zł (90% łącznej kwoty kontraktacji).

Z kolei do poddziałania 1.2.1 – Fundusze pożyczkowe<sup>36</sup> – złożono 81 wniosków, a do 1.2.2 SPO WKP – Fundusze poręczeniowe – 54 wnioski o dofinansowanie. Ostatecznie podpisano 53 umowy o dokapitalizowanie funduszy mikropożyczkowych (na kwotę około 345,6 mln zł) oraz 39 na dokapitalizowanie funduszy poręczeń kredytowych (na kwotę blisko 366,5 mln zł). W obu poddziałaniach zrealizowano płatności na kwotę blisko 677 mln zł (w tym niemal 330 mln zł wydatkowano w ramach poddziałania 1.2.1 i 347 mln zł w ramach 1.2.2)<sup>37</sup>.

W przypadku działania 2.1 połowę beneficjentów (50%) stanowiły przedsiębiorstwa małe, a w przypadku działania 2.3 prawie połowę (48%) stanowiły przedsiębiorstwa średnie. Co czwarty uczestnik działania 2.1 był mikro lub średnim przedsiębiorcą. 44% beneficjentów działania 2.3 to firmy małe, a co dziesiąty należy do kategorii mikroprzedsiębiorstw.

Blisko jedna piąta beneficjentów działania 2.1 realizowała projekt w województwie mazowieckim, co szósty uczestnik w województwie śląskim, co dziesiąty natomiast w województwie wielkopolskim, dolnośląskim i pomorskim. Najmniej projektów działania 2.1 zrealizowano w województwie opolskim, świętokrzyskim, lubuskim i warmińsko-mazurskim. Najwięcej (co dziesiąty) z projektów działania 2.3 zostało zrealizowanych w województwach: wielkopolskim, mazowieckim, śląskim, małopolskim i łódzkim; co piętnasty w wojewódz-

---

<sup>36</sup> Pożyczki nie mogą być udzielane przedsiębiorcom w trudnej sytuacji, w rozumieniu przepisów Wytucznych Wspólnoty dotyczących pomocy publicznej w celu ratowania i restrukturyzacji przedsiębiorstw w trudnej sytuacji (Dz. Urz. WE C 288 z 09.10.1999).

<sup>37</sup> Informacja miesięczna dotycząca realizacji SPO WKP, PARP, 31.08.2008.

twach: kujawsko-pomorskim, dolnośląskim, podkarpackim i pomorskim. Najmniej projektów inwestycyjnych zrealizowano w województwach świętokrzyskim, opolskim, zachodniopomorskim i lubuskim.

Tabela 7. Wielkość przedsiębiorstwa i region, w którym realizowano projekty działania 2.1 i 2.3 SPO WKP

Profil beneficjentów		Działanie 2.1 SPO WKP Doradztwo	Działanie 2.3 SPO WKP Inwestycje
Wielkość przedsiębiorstwa (%)	mikro	24	8
	średnie	26	48
	małe	50	44
Region realizacji projektu (%)	województwo	mazowieckie (17), śląskie (15), małopolskie (13), wielkopolskie (12), dolnośląskie (9), pomorskie (7), podkarpackie (7), lubelskie (4), łódzkie (4), kujawsko-pomorskie (3), zachodniopomorskie (3), podlaskie (2), warmińsko-mazurskie (1), lubuskie (1), świętokrzyskie (1), opolskie (1)	wielkopolskie (11), mazowieckie (10), śląskie (10), małopolskie (9), łódzkie (9), kujawsko-pomorskie (7), dolnośląskie (7), podkarpackie (6), pomorskie (6), podlaskie (5), warmińsko-mazurskie (4), lubelskie (4), lubuskie (3), zachodniopomorskie (3), opolskie (3), świętokrzyskie (3)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Ocena rezultatów działania 2.1 i 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach*, PARP 2008, s. 6 i 22–23.

Średnia wysokość udzielonej dotacji w ramach działania 2.1 wyniosła 21380 zł, jednak co najmniej połowa beneficjentów otrzymała dotacje nieprzekraczające kwoty 11500 zł. Co trzeci przedsiębiorca otrzymał dotacje w wysokości między 7,5 a 15 tys. zł, a co czwarty otrzymał nie więcej niż 7,5 tys. zł wsparcia. Jeden na pięciu beneficjentów otrzymał dotację w wysokości między 15 a 30 tys. zł. Dotację powyżej 30 tys. zł otrzymało 19% przedsiębiorców (tab. 8).

Tabela 8. Wysokość udzielonej dotacji w ramach projektów działania 2.1 i 2.3 SPO WKP

Wysokość udzielonej dotacji, w tym:	Działanie 2.1 SPO WKP Doradztwo		Działanie 2.3 SPO WKP Inwestycje	
	Kwota (tys. zł)	Udział (%)	Kwota (tys. zł)	Udział (%)
– wartość średnia	21,4	-	505,4	-
	powyżej 30	19	powyżej 1000	20
	15–30	21	500–1000	20
	7,5–15	34	200–500	27
	poniżej 7,5	26	100–200	17
			poniżej 100	16

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Ocena rezultatów...*, s. 7 i 22.

W przypadku działania 2.3 średnia wysokość udzielonej dotacji wynosiła 505400 zł. Jednak co najmniej połowa beneficjentów otrzymała dotacje nieprzekraczające kwoty 352 tys. zł. Największą grupę beneficjentów działania stanowili przedsiębiorcy, którzy otrzymali dotacje w wysokości między 200 a 500 tys. zł (27%). 40% beneficjentów otrzymało dotacje w wysokości powyżej 500 tys. zł. Dotację między 100 a 200 tys. zł otrzymało 17% przedsiębiorców, 16% otrzymało nie więcej niż 100 tys. zł wsparcia na inwestycje.



Najpopularniejszym typem projektu doradczego, który realizowało sześciu na dziesięciu beneficjentów działania 2.1, było doradztwo w zakresie jakości. Co piąty beneficjent korzystał z doradztwa w zakresie innowacji i nowych technologii, a co siódmy z doradztwa w zakresie prowadzenia firmy w UE. Usługi doradcze dotyczące wprowadzania produktów na nowe rynki zagraniczne, pozyskiwania zewnętrznego finansowania na rozwój oraz tworzenia sieci kooperacyjnych przedsiębiorstw, cieszyły się wśród beneficjentów działania dużo mniejszym zainteresowaniem. Łącznie tylko 4,1% przedsiębiorców wybrało jedną z tych usług (tab. 9).

Trzy czwarte przedsiębiorców wykorzystało przyznane środki na działania modernizacyjne prowadzące do znaczącej zmiany produktu lub procesu produkcji. Co piąty beneficjent realizował projekt polegający na wdrażaniu lub komercjalizacji technologii i produktów innowacyjnych. Tylko 0,1% beneficjentów działania 2.3 dokonywało zakupu wyników prac B+R lub praw własności przemysłowej.

Tabela 9. Rodzaje projektów realizowanych w ramach działań 2.1 i 2.3 SPO WKP

Działanie 2.1 SPO WKP Doradztwo		Działanie 2.3 SPO WKP Inwestycje	
Rodzaj projektu	(%)	Rodzaj projektu	(%)
– doradztwo w zakresie jakości	64,0	– działania modernizacyjne	73,8
– innowacje i nowe technologie	19,0	– wdrażanie/komercjalizacja technologii i produkcji innowacyjnych	19,3
– zasady prowadzenia firmy w UE	14,0	– zastosowanie IT/ITC w zarządzaniu przedsiębiorstwem	4,2
– wprowadzanie produktów na nowe rynki zagraniczne	1,8	– zastosowanie technologii gospodarki elektronicznej	1,3
– pozyskiwanie zewnętrznego finansowania na rozwój	1,1	– dostosowywanie technologii i produktów do wymagań UE	0,9
– tworzenie sieci kooperacyjnych przedsiębiorstw	0,1	– wdrażanie inwestycji wspólnie z innymi przedsiębiorstwami	0,4
		– zakup wyników prac B+R lub praw własności przemysłowej	0,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Ocena rezultatów...*, s. 7 i 23.

W badanych przedsiębiorstwach objętych działaniem 2.1 zatrudnienie wzrosło ogółem o 4687 nowych miejsc pracy, z czego 1786 objęły kobiety. Średnio na jednego pracodawcę przypadło sześciu nowo zatrudnionych pracowników, z czego przynajmniej dwa miejsca pracy obsadziły kobiety. W porównaniu z przyjętym okresem bazowym wzrost zatrudnienia w badanych przedsiębiorstwach wyniósł 12,5%. W okresie bazowym przedsiębiorstwa zatrudniały średnio 50 pracowników. W okresie 18 miesięcy po rozliczeniu projektu średnia ta zwiększyła się o 6 nowych pracowników, zatrudnionych na pełen etat.

Tabela 10. Zmiana poziomu zatrudnienia w przedsiębiorstwach objętych działaniami 2.1 i 2.3 SPO WKP

Rok	Zatrudnienie	Działanie 2.1 SPO WKP Doradztwo				Działanie 2.3 SPO WKP Inwestycje			
		Kobiet na MSP	Udział kobiet wśród pracow. (%)	Wszystkich pracowników	Trend	Kobiet na MSP	Udział kobiet wśród pracow. (%)	Wszystkich pracowników	Trend
2005/ 2006	Średnia liczba	15,4	30,6	50,4	wzrost o 12,5%	22,5	26,8	84,1	wzrost o 13%
2006/ 2007		17,8	31,4	56,7		25,6	26,9	95,2	
Wzrost liczby etatów:					4687	Wzrost liczby etatów:			13287
Wzrost poziomu zatrudnienia (śr.)		2,4	– w tym etatów dla kobiet: 1786		6,3/ MSP	3,1	– w tym etatów dla kobiet: 3676		11,1/ MSP

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Ocena rezultatów...*, s. 8 i 24.

W przedsiębiorstwach objętych działaniem 2.3 zatrudnienie wzrosło ogółem o 13287 nowych miejsc pracy. Średnio na jednego pracodawcę przypadło jedenastu nowo zatrudnionych pracowników, z czego przynajmniej trzy nowo powstałe stanowiska pracy objęły kobiety.

Biorąc pod uwagę zmiany w obrotach przedsiębiorstw, w stosunku do okresu 2005–2006, w latach 2006–2007 nastąpił piętnastoprocentowy wzrost przychodów netto w przedsiębiorstwach będących beneficjentami działania 2.1. Nie zaobserwowano różnic w tempie wzrostu w podziale na kategorie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oraz w grupie przedsiębiorców, którzy otrzymali kwotę dotacji powyżej i poniżej 15 tys. zł. Także w grupie beneficjentów działania 2.3 miał miejsce 23% wzrost przychodów netto w stosunku do okresu poprzedniego. Tempa wzrostu są podobne w podziale na kategorie mikro i małych (wzrost o 22%) oraz średnich (wzrost o 23%) przedsiębiorstw. W przypadku przedsiębiorstw, dla których dotacja nie przekroczyła kwoty 250 tys. zł, wzrost wynosił 21%, a tam gdzie dotacja przekroczyła kwotę 250 tys. zł przychody netto wzrosły o 23%<sup>38</sup>.

W przedsiębiorstwach będących beneficjentami działania 2.1 odnotowano wzrost eksportu<sup>39</sup>. Średnia wartość sprzedaży na eksport w porównaniu z rokiem poprzednim wzrosła o 26%. Największy wzrost sprzedaży na rynki zagraniczne, bo aż o 43%, zanotowały przedsiębiorstwa, które korzystały z doradztwa z zakresu innowacji i nowych technologii. Wyso-

<sup>38</sup> Ponad dwie trzecie przedsiębiorców uznało, że w nadchodzącym okresie ich przychody wzrosną. Co siódmy beneficjent deklarował, że przychód utrzyma swą dotychczasową wysokość, a tylko 3% prognozowało, że ich przychody spadną.

<sup>39</sup> Za eksport przyjęto wartość ogółem sprzedanych (poza granice Polski) przez przedsiębiorstwo w danym roku produktów. Wartość sprzedaży do krajów UE była traktowana jako sprzedaż eksportowa.

kim wzrostem sprzedaży mogą poszczycić się także beneficjenci korzystający z doradztwa w zakresie jakości. Ich wzrost sprzedaży w ramach eksportu wyniósł 27%. Wzrost sprzedaży (o 24%) na rynki zagraniczne odnotowały zarówno mikro i małe przedsiębiorstwa, jak i średnie, które uzyskały 34% wzrostu eksportu.

Z kolei wśród beneficjentów działania 2.3 średnia wartość eksportu wzrosła w porównaniu do roku wcześniejszego o jedną czwartą. Największy wzrost tego wskaźnika odnotowano w grupie przedsiębiorstw, które realizowały projekty inwestycyjne dotyczące wdrażania technologii innowacyjnych (38% wzrostu). O jedną czwartą wzrósł eksport beneficjentów, którzy inwestowali w zastosowanie IT/ITC w zarządzaniu. Wielkość otrzymanej dotacji nie różnicowała średniego tempa wzrostu eksportu w badanej grupie. Prawie o jedną czwartą nastąpił spadek eksportu w grupie beneficjentów, którzy realizowali projekty zakładające działania modernizacyjne, prowadzące do istotnej zmiany produktu lub procesu produkcji.

W badanej grupie przedsiębiorstw wzrosła również wartość importu: w przypadku działania 2.1 o jedną czwartą, a w przypadku działania 2.3 o jedną szóstą.

Największy wzrost zakupów w ramach importu w tej grupie wystąpił u tych beneficjentów, którzy korzystali z doradztwa w zakresie: zasad prowadzenia firm w UE – 66%, innowacji i nowych technologii – 49%. Szybciej rozwijał się import w przedsiębiorstwach mikro i małych (wzrost o 30%) niż w przedsiębiorstwach średnich (wzrost o 18%). Dynamika wzrostu importu mikro, małych i średnich przedsiębiorstw utrzymywała się na takim samym poziomie i wynosiła 18%. Największy wzrost importu w ramach działania 2.3 wystąpił w grupie przedsiębiorstw, które zainwestowały w procesy modernizacyjne (wzrost o 19%) oraz zastosowanie IT/ITC w zarządzaniu (17%). Najmniejszy średni wzrost importu po 18 miesiącach od realizacji projektów zanotowano w grupie przedsiębiorstw, które inwestowały we wdrażanie technologii innowacyjnych (9%).

Średnia wartość nakładów na inwestycje w okresie 2006/2007 w stosunku do roku 2005/2006 w przypadku działania 2.1 wzrosła o 35%. Dynamika wzrostu nakładów na inwestycje w mikro i małych przedsiębiorstwach wyniosła 41%, a w przedsiębiorstwach średnich 31%. Warto podkreślić, że im więcej środków z dotacji otrzymał przedsiębiorca, tym więcej nakładów przeznaczył na nowe inwestycje. Firmy, które korzystały z usług doradczych w zakresie zasad prowadzenia firmy w UE podwoiły swoje nakłady na inwestycje w porównaniu z rokiem poprzednim. Dynamika wzrostu nakładów na inwestycje w grupie przedsiębiorstw, które skorzystały z usług doradczych z zakresu jakości oraz innowacji i nowych technologii, wyniosła kolejno 30% i 38%.

W przypadku działania 2.3 średni wzrost wartości nakładów inwestycyjnych wyniósł za ledwie 2%. Niewielki wzrost wskaźnika zanotowano także wśród firm średnich (6%), tych, które otrzymały dotacje do 250 tys. zł (także o 6%) oraz wśród tych, których dotacja przekraczała 250 tys. zł (1%). W grupie przedsiębiorstw małych i mikro w półtora roku po rozliczeniu dotacji nastąpił spadek nakładów inwestycyjnych o 8%.

Przedsiębiorcy, którzy uzyskali dofinansowanie z działania 2.1., wprowadzili łącznie 1274 innowacje produktowe<sup>40</sup> (średnio niecałe dwie innowacje na beneficjenta) i 822 innowacje procesowe<sup>41</sup> (na jednego beneficjenta przypada jedna taka innowacja). Objęte działaniem 2.3 przedsiębiorstwa w ciągu 18 miesięcy od uzyskania wsparcia wprowadziły łącznie 3508 innowacji produktowych (średnio trzy innowacje na beneficjenta) oraz 1869 innowacji procesowych (średnio niecałe dwie innowacje na beneficjenta).

Tabela 11. Innowacje wdrożone we wspartych przedsiębiorstwach

Rodzaj innowacji	Działanie 2.1 SPO WKP Doradztwo			Działanie 2.3 SPO WKP Inwestycje		
	Liczba			Liczba		
	projektów	innowacji	innowacji/MSP (średnia)	projektów	innowacji	innowacji/MSP (średnia)
produktowe	731	1274	1,74	1173	3508	2,99
procesowe	737	822	1,12	1194	1869	1,57

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Ocena rezultatów...*, s. 17 i 31.

Przedsiębiorcy będący beneficjentami działania 2.1 najczęściej korzystali ze wsparcia środków pomocy publicznej na szkolenia (37%), inwestycje (26%), doradztwo (24%), pożyczki i poręczenia (4%) oraz badania i rozwój (3%). Prawie połowa beneficjentów wykorzystwała środki pomocy publicznej w innych celach lub nie korzystała ze wsparcia w ogóle. Niemal ośmiu na dziesięciu beneficjentów zamierza w najbliższym czasie skorzystać ze środków publicznych w celach inwestycyjnych, siedmiu na dziesięciu ubiegać się będzie o dofinansowanie na szkolenia, a co drugi beneficjent na doradztwo. Na badania i rozwój planuje pozyskać środki z pomocy publicznej co czwarty beneficjent działania 2.1, a na pożyczki i poręczenia co piąty.

W przypadku działania 2.3 beneficjenci najczęściej korzystali ze środków pomocy publicznej na projekty inwestycyjne (43%), szkoleniowe (36%) i doradcze (16%) oraz pożyczki i poręczenia, jak również prace badawczo-rozwojowe (po 4%). Przedsiębiorcy deklarują, że

<sup>40</sup> Innowacja produktowa polega na wdrożeniu przez przedsiębiorstwo nowego lub ulepszanego – w stosunku do dotychczasowej oferty – produktu lub usługi z zastosowaniem dotychczasowego procesu technologicznego, zarządzania oraz innych procesów mających wpływ na asortyment oferty.

<sup>41</sup> Innowacja procesowa polega na wdrożeniu przez przedsiębiorstwo nowego procesu technologicznego, zarządzania lub innego, mającego na celu oferowanie dotychczasowej lub nowej oferty.

w najbliższym czasie zamierzają korzystać ze wsparcia na cele inwestycyjne (85%), a ponad połowa z nich (63%) ma zamiar ubiegać się o uczestnictwo w dofinansowanych szkoleniach.

Tabela 12. Korzystanie ze środków pomocy publicznej przez beneficjentów działania 2.1 i 2.3 SPO WKP

Czy korzystali lub zamierzają Państwo skorzystać ze wsparcia na...?	Działanie 2.1 SPO WKP Doradztwo		Działanie 2.3 SPO WKP Inwestycje	
	Udział odpowiedzi dot. projektów (%)		Udział odpowiedzi dot. projektów (%)	
	zrealizowanych	planowanych	zrealizowanych	planowanych
–inwestycje	26	76	43	85
–szkolenia	37	67	36	63
–doradztwo	24	50	16	38
–badania i rozwój	3	24	4	33
–pożyczki/poręczenia	4	17	4	14
–żadne z powyższych	44	13	36	9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Ocena rezultatów...*, s. 21 i 37.

Co trzeci beneficjent ma w planach skorzystanie ze wsparcia na doradztwo lub badania i rozwój (33%). Najmniejsza grupa firm, podobnie jak w przypadku beneficjentów działania 2.1, wskazywała, że chciałaby skorzystać z pożyczek lub poręczeń udzielanych przez fundusze ze środków publicznych.

## 7. Podsumowanie

We współczesnej gospodarce wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw jest ściśle związany z ich zdolnością do wprowadzania innowacyjnych rozwiązań, podnoszenia jakości oferowanych produktów i usług, a także możliwością zaspokojenia specyficznych potrzeb odbiorców. Trendy rozwojowe krajów wysoko rozwiniętych pokazują, że jedynie budowanie przewagi konkurencyjnej opartej na wiedzy i innowacjach może zagwarantować trwały rozwój w dłuższej perspektywie.

Pomoc publiczna udzielana dla polskich przedsiębiorstw wpływa na systematyczny wzrost ich konkurencyjności. Wskazuje na to dynamika przychodów ze sprzedaży, zwłaszcza w małych i średnich przedsiębiorstwach, z których ponad połowa zanotowała wzrost przychodów w ostatnich latach. Udzielona pomoc przyczyniła się do wzrostu zatrudnienia, pobudzając rozwój przedsiębiorstw, dzięki czemu możliwe jest ich dalsze funkcjonowanie na rynku.

Mimo stopniowej poprawy konkurencyjności polskich przedsiębiorstw nadal inwestują one w swój rozwój jedynie w ograniczonym zakresie. Przyczyn ograniczonej skali działalności inwestycyjnej należy upatrywać m.in. w ograniczonym kapitale, jaki mogą przeznaczyć na rozwój oraz w odczuwanym braku potrzeby inwestowania w nowe technologie.

Skala i charakter podejmowanych przez przedsiębiorstwa inwestycji są dodatnio skorelowane z wielkością przedsiębiorstwa, rynkiem jego działania, natężeniem konkurencji oraz jego przychodami ze sprzedaży. Im większe jest przedsiębiorstwo i im szerszy jest rynek jego działania, a także im silniejsza jego konkurencja i im większe są jego przychody ze sprzedaży, tym częściej podejmowana jest przez nie działalność inwestycyjna<sup>42</sup>.

Za niezadowolający należy uznać stan pozostającego w dyspozycji przedsiębiorstw zaplecza technologicznego i badawczo-rozwojowego. Powoduje on, że istniejąca w polskich przedsiębiorstwach przewaga konkurencyjna jest nietrwała i krótkookresowa oraz nastawiona na imitowanie. W obliczu nieustannie zmieniającego się otoczenia przedsiębiorstwa powinny dążyć do stosowania różnych unikatowych kombinacji konkurowania, które będą wspierać się wzajemnie i zapewniać osiągnięcie efektu synergicznego i ich zintegrowanego stosowania<sup>43</sup>.

W przypadku finansowania inwestycji ze środków publicznych zarysowuje się tendencja do coraz częstszego wykorzystywania tej możliwości finansowania przez przedsiębiorstwa. Wzrost wykorzystania pomocy publicznej ma silny związek z wysokimi oczekiwaniami przedsiębiorców w odniesieniu do pozyskiwania i wydatkowania funduszy strukturalnych.

Potencjał rozwojowy polskich przedsiębiorstw, postrzegany przez pryzmat aktywności inwestycyjnej i źródeł jej finansowania, jest wysoki. Dowodem na to jest coraz powszechniejsze wykorzystywanie źródeł finansowania zewnętrznego, a zmniejszanie zaangażowania środków własnych. W związku z tym, że we wzmiankowanych powyżej dziedzinach nadal utrzymują się bariery dla pełnego rozwoju polskich przedsiębiorstw, najbliższe lata powinny zostać wykorzystane na przeprowadzenie swoistej transformacji świadomości społecznej. W szczególności dotyczy ona przedsiębiorców, dla których pozyskiwanie środków przeznaczonych na innowacje będzie postrzegane jako podstawa wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw na rynkach lokalnych i międzynarodowych oraz jako najważniejsza szansa rozwojowa Polski.

### **Bibliografia**

- Bachnik K., *Innowacyjność a mikro i małe przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 427, Szczecin 2006.
- Borkowska M., *Uwarunkowania wzrostu i międzynarodowej konkurencyjności małych przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, nr 5, Warszawa 2006.
- Brodecki Z. (red.), *Konkurencja*, LexisNexis, Warszawa 2004.

---

<sup>42</sup> Firmy mikro i małe przeznaczają na inwestycje najczęściej poniżej 5% swoich przychodów. Z kolei firmy większe częściej decydują się na przeznaczenie na ten cel powyżej 6% przychodów, przy czym 10% średnich firm angażuje w inwestycje ponad 30% przychodów.

<sup>43</sup> Oparcie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa na pojedynczym instrumencie konkurowania, niezależnie od tego, czy ma on charakter jakościowy czy kosztowy, nie gwarantuje sukcesu rynkowego w dłuższym okresie.

- Dudzik S., *Pomoc państwa dla przedsiębiorstw publicznych w prawie Wspólnoty Europejskiej. Między neutralnością a zaangażowaniem*, Zakamycze 2002.
- European Competitiveness Report 2004*, European Communities, Luxembourg 2004.
- European Innovation Scoreboard 2007. Comparative analysis of innovation performance*, European Commission, Brussels 2008.
- Fornalczyk A., *Rodzaje, formy i instrumenty pomocy publicznej w Unii Europejskiej i w Polsce*, [w:] *Pomoc publiczna dla przedsiębiorstw w Unii Europejskiej i w Polsce*, A. Fornalczyk (red.), Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 1998.
- Gorynia M., Stępień B., Sulimowska M., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – koncepcje, pomiar, ocena i standaryzacja*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu”, nr 278, Poznań 2000.
- Industrial Competitiveness*, OECD, Washington 1996.
- Informacja miesięczna dotycząca realizacji SPO WKP*, PARP, 31.08.2008.
- Karpiński A., *Zakres interwencji państwa we współczesnych gospodarkach rynkowych. Próba uogólnienia doświadczeń praktyki światowej*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, PAN, Wrocław–Warszawa–Kraków 1992.
- Kay J., *Podstawy sukcesu firmy*, PWE, Warszawa 1996.
- Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013*, Ministerstwo Gospodarki, 19.08.2006.
- Korbutowicz T., *Polityka konkurencji Wspólnoty Europejskiej i Unii Europejskiej w latach 1962–1997*, Kraków 2004.
- Krajowy Program Reform na lata 2005–2008 na rzecz realizacji Strategii Lizbońskiej*, Rada Ministrów, Warszawa 27.12.2005.
- Majewska-Jurczyk B., *Dominacja w polityce konkurencji Unii Europejskiej*, Wrocław 1998.
- Malara Z., *Konkurencyjność współczesnego przedsiębiorstwa*, [w:] „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*”, 2006, nr 10.
- Malara Z., Oleniuch I., *Organizacja wirtualna – wyzwanie dla współczesnych przedsiębiorstw*, [w:] M. Hopecj (red.), *Nowe tendencje w organizacji i zarządzaniu*. Prace naukowe Instytutu Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej, nr 73, Wrocław 2003.
- Markowski K., *Rola państwa w gospodarce rynkowej*, PWE, Warszawa 1992.
- Mikołajczyk B., *Finansowe uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw z uwzględnieniem sektora MSP*, Warszawa 2006.
- Ocena rezultatów działania 2.1 i 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach*, PARP 2008.
- Pierścionek Z., *Klasyfikacja źródeł przewagi konkurencyjnej*, „Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej”, t. LXXXII, 2002.
- Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, London 1990.
- Radło M.J., *Strategia Lizbońska*, Warszawa 2002.
- Raport o pomocy publicznej udzielonej przedsiębiorcom w 2007 r.*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2008.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007*, PARP, Warszawa 2008.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 68/2001 z 12 stycznia 2001 r. w sprawie zastosowania artykułów 87 i 88 Traktatu o Wspólnocie Europejskiej do pomocy na cele szkoleniowe*, Dz. Urz. 2001, L 10.
- Rozporządzenie Komisji Europejskiej nr 70/2001 z 12 stycznia 2001 r. w sprawie zastosowania artykułów 87 i 88 Traktatu o Wspólnocie Europejskiej w odniesieniu do pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorstw*, Dz. Urz. 2001 L 10/33.
- Senge P., *Piąta dyscyplina: materiały dla praktyka: jak budować organizację uczącą się*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Kraków 2008.
- State Aid Scoreboard – Autumn 2008 Update*, Commission of the European Communities, Brussels, 17.11.2008 COM (2008) 751 final.
- The Competitiveness of Transition Economies*, OECD Proceedings, Paris 1998.
- Treaty Establishing the European Community*, Official Journal C 340, 10.11.1997.
- Ustawa z dnia 09.11.2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości*, Dz.U. z 2007 r. Nr 42, poz. 275.
- Ustawa z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej*, Dz.U. z 2007 r. Nr 59, poz. 404.
- Wojtyna A., *Nowoczesne państwo kapitalistyczne a gospodarka. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 1990.
- Working together for growth and jobs*, COM (2005) 24, Section 3.2.2, 02.02.2005.
- Wytyczne Wspólnoty dotyczące pomocy publicznej w celu ratowania i restrukturyzacji przedsiębiorstw w trudnej sytuacji*, Dz. Urz. WE C 288 z 09.10.1999.
- Zielińska-Głębocka A. (red.), *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000.

**INFLUENCE OF STATE AID'S GRANTING ON A GROWTH  
OF THE POLISH ENTERPRISES' COMPETITIVENESS**

**Abstract**

The competition which has risen in the international markets and obligations in accordance with a membership in the European Union have made a challenge to increase the economic efficiency of the Polish entrepreneurs. The huge role in this context plays well targeted state aid. Its purpose is to overcome barriers existing in the course of usual business. As a result of this state aid contributes to tackle the competitiveness' growth of the Polish companies on the local as well as on the common market.

The author tries to answer a question, whether and how much state aid's granting entails a competitiveness' growth of the Polish enterprises against a background other member states of the European Union.