

Maciej Woźniak

Pomoc publiczna a inwestycje przedsiębiorstw w Polsce

Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 51/3, 313-324

2018

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.



DOI: 10.18276/sip.2018.51/3-25

Maciej Woźniak*

AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie

Wydział Zarządzania

POMOC PUBLICZNA A INWESTYCJE PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

STRESZCZENIE

W artykule przedmiotem badania są związki pomiędzy wielkością pomocy publicznej oraz *de minimis*, jaką otrzymują przedsiębiorstwa w Polsce a wartością ich nakładów inwestycyjnych. Wybór zagadnienia podyktowany był istniejącą luką badawczą w tym obszarze. Przeprowadzona analiza statystyczna wykazała istnienie związku pomiędzy uzyskaną pomocą a nakładami inwestycyjnymi mikroprzedsiębiorstw oraz w niektórych przypadkach firm średnich i dużych. Interpretację uzyskanych wyników przedstawiono na końcu artykułu.

Słowa kluczowe: pomoc publiczna, pomoc *de minimis*, inwestycje przedsiębiorstw

Wprowadzenie

Przystąpienie Polski do struktur Unii Europejskiej (UE) wiązało się z wieloma zmianami w zakresie polityki gospodarczej. Objęło to także pomoc publiczną dla przedsiębiorstw. Zmiany dotyczyły kwestii prawnych, organizacyjnych oraz finansowych. Od tego momentu minęło już kilkanaście lat. Uzasadnia to zatem podjęcie próby oceny wpływu tych zmian na działalność przedsiębiorstw, w tym wielkość

* Adres e-mail: mwozniak@zarz.agh.edu.pl

ich inwestycji, kwestia ta ma bowiem istotne znaczenie dla wzrostu gospodarczego. Wartość wydatków inwestycyjnych w produkcie krajowym brutto (PKB) Polski stanowi około 20%. Jest to jednak wynik zbyt niski, aby móc utrzymać wzrost na poziomie 3,5–4% rocznie. Ponadto tylko połowa tych wydatków jest realizowana przez przedsiębiorstwa¹.

Skłoniło to autora do podjęcia badań w tym zakresie. Jako cel pracy przyjęto zatem ocenę stopnia zależności pomiędzy wielkością pomocy publicznej i *de minimis* a wartością inwestycji przedsiębiorstw w Polsce po wstąpieniu do struktur UE. Jego realizacja została przeprowadzona według następującego układu. Na początku dokonano analizy dostępnej literatury przedmiotu. Następnie przyjęto hipotezy badawcze i określono metodologię. W trzecim punkcie przeprowadzono analizę statystyczną wykorzystując zebrane dane. Na końcu artykułu zaprezentowano wnioski.

1. Analiza literatury przedmiotu

Pomoc publiczna może być definiowana jako selektywne stosowanie narzędzi polityki gospodarczej, w stosunku do wybranych podmiotów gospodarczych, przez władze publiczne (Jadźwiński, 2007, s. 85). Inne definicje podkreślają cel jej stosowania, uznając, że jest to planowe, zorganizowane i prawnie uregulowane wsparcie, w uzasadnionych przypadkach przyczyniające się do zwiększenia konkurencyjności firm oraz wzmocnienia ich pozycji rynkowej. Otrzymałą pomoc przedsiębiorstwa mogą przeznaczyć na m.in. inwestycje.

Pomoc publiczna jest jedną z istotnych form interwencjonizmu państwa. Jej zakres uzależniony jest od przyjętego modelu państwa w gospodarce, kierunków polityki ekonomicznej czy możliwości finansowych władz publicznych. Sposób udzielania pomocy publicznej ma wpływ zarówno na wzrost PKB, jak i rozwój społeczno-gospodarczy (Ginter, 2015, s. 482). Jej stosowanie uzasadniane jest koncepcją tzw. niedoskonałości (ułomności) gospodarki rynkowej. Skuteczność i efektywność pomocy publicznej jest jednak poddawana krytyce przez część autorów (Czaplewski, 2009, s. 37; Jadźwiński, 2007, s. 85–86).

Pomoc publiczna realizowana jest za pośrednictwem instrumentów wsparcia oddziałujących w sposób bezpośredni, jak np. dotacje, lub pośredni, czego przy-

¹ Przede wszystkim są to duże firmy. W 2016 r. ich udział w nakładach inwestycyjnych wyniósł 70%, a sektora MŚP tylko 30%. Zob. GUS (2017).

kładem są ulgi podatkowe. Każda z tych form pomocy była już poddana ocenie. W przypadku pierwszej z nich liczba dostępnych publikacji jest dość znaczna. Instytucje publiczne zobowiązane są bowiem do przedstawienia raportów na temat ewaluacji poszczególnych programów wsparcia². Wykorzystuje się w nich coraz częściej metodę tzw. analizy stanów kontrfaktycznych. Metoda ta polega na porównaniu firm, które otrzymały dotacje z podobnymi przedsiębiorstwami, pod względem określonych cech, niebędących jednak beneficjentami tego rodzaju instrumentów wsparcia. Umożliwia to określenie rzeczywistych rezultatów przyznanego wsparcia, jednak wiąże się z dość wysokimi kosztami badania. Ponadto nie jest możliwe do zastosowania przy analizie całej populacji. Również środowisko naukowe podejmuje badania w tym zakresie. Obejmują one próby oceny efektów dotychczasowych programów wsparcia przedsiębiorstw (Peszek, 2014; Wach, 2008), preferencji przedsiębiorców co do nowych programów (Woźniak, 2012) czy możliwości absorpcji pomocy przez firmy (Matejun, 2015). Niemniej badania te koncentrują się na wybranych instrumentach wspierania i ich beneficjentach bądź są zawężone do określonych regionów.

Instrumenty oddziałujące w sposób pośredni, jak zwolnienia czy ulgi podatkowe, nie stanowią już tak dużego zainteresowania ze strony instytucji publicznych. Pozytywnie należy jednak ocenić publikowanie od 2010 roku corocznie raportów na ten temat przez Ministerstwo Finansów (Preferencje podatkowe w Polsce). Prowadzone były także badania naukowe dotyczące skuteczności ww. instrumentów (Wyszowski, 2010; Zbroińska, 2008) oraz ich znaczenia dla przedsiębiorców (Woźniak, 2012). Podejmowano również próby modelowania ekonometrycznego. Wyniki badań Gołębiowskiego (2009, s. 129–133) pokazały, że jednym z istotnych parametrów modelu regresji, wpływających na udział małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w wytwarzaniu PKB było saldo strukturalne sektora finansów publicznych. Można to zinterpretować jako argument za prowadzeniem ekspansywnej polityki fiskalnej, polegającej na wspieraniu MŚP w ramach pomocy horyzontalnej. Wyniki badań wskazują na występowanie zależności pomiędzy wielkością inwestycji mikro, małych i średnich przedsiębiorstw przemysłowych z większością dostępnych instrumentów podatkowych. Ponadto zależność ta była tym silniejsza, im mniejsza była firma. Wyniki testów nie pozwoliły jednak autorom na stworzenie modelu ekonometrycznego.

² W artykule pojęcia pomoc i wsparcie stosowane są zamiennie.

Wyżej wymienione badania ograniczały się zatem do zagadnień skuteczności instrumentów wsparcia, ich znaczenia dla przedsiębiorców, udziału MŚP w wywrażaniu PKB lub inwestycji wybranych rodzajów MŚP. Należy więc stwierdzić, że istnieje luka badawcza obejmująca kwestię zależności wielkości pomocy publicznej i wartości inwestycji przedsiębiorstw zarówno na poziomie całego sektora, jak i podmiotów różnej wielkości (mikro, małych, średnich i dużych).

2. Hipotezy i metodologia badawcza

W UE, a zatem również w Polsce, pomoc publiczna udzielana jest w trzech podstawowych formach: horyzontalnej, regionalnej i sektorowej. Ponadto wsparcie, które nie zagraża konkurencji, jest przyznawane w ramach pomocy *de minimis*³. Stwarza to jednak problem z właściwym zdefiniowaniem pojęć. Według norm prawnych istnieje rozgraniczenie pomiędzy pomocą publiczną a pomocą *de minimis*. Tymczasem w ujęciu teoretycznym, jak wskazano w analizie literatury przedmiotu, występuje tylko pojęcie pomocy publicznej. Obejmuje ono wszystkie rodzaje wsparcia, bez rozgraniczenia jego wielkości. Z uwagi na empiryczny charakter opracowania, w dalszej części artykułu przyjęto stosować osobno pojęcia pomocy publicznej i pomocy *de minimis*. W przypadku ich łącznego analizowania zastosowano nazwę: pomoc ze środków publicznych. Wskazuje to bowiem na źródło finansowania obu rodzajów wsparcia.

Raporty o pomocy publicznej pokazują, że była ona przeznaczana głównie na wsparcie inwestycji. Ponad połowę jej wartości kierowano do dużych przedsiębiorstw⁴. W przypadku pomocy *de minimis* cel był podobny, ale głównymi beneficjentami były firmy mikro, małe i średnie⁵. Rozpatrując łącznie pomoc publiczną i *de minimis*, można zauważyć, że najwięcej środków finansowych trafiało do firm

³ Pomoc *de minimis* oznacza, że wsparcie dla przedsiębiorstwa w okresie trzech kolejnych lat podatkowych nie przekracza 200 tys. euro (lub 100 tys. euro w sektorze transportu drogowego towarów, lub 500 tys. euro w przypadku rekompensaty za świadczenie usług w ogólnym interesie gospodarczym) Zob. UOKiK publ. (2015).

⁴ W 2016 r. udział poszczególnych przedsiębiorstw w udzielonej pomocy publicznej przedstawiał się następująco: duże – 59,9%, średnie – 18,8%, małe – 12,7%, mikro – 8,6%. Zob. UOKiK publ. (2017).

⁵ W 2016 r. udział poszczególnych przedsiębiorstw w udzielonej pomocy *de minimis* przedstawiał się następująco: duże – 4,1%, średnie – 9,3%, małe – 20,7%, mikro – 65,9%. Zob. UOKiK *de minimis* (2017).

dużych i mikro⁶. Nasuwa się jednak pytanie, czy istnieje związek pomiędzy wielkością otrzymanego wsparcia a wartością inwestycji w przypadku ww. podmiotów.

W opracowaniu postawiono zatem trzy hipotezy badawcze:

H1: Istnieje dodatnia zależność pomiędzy wartością pomocy publicznej a wielkością nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw.

H2: Istnieje dodatnia zależność pomiędzy wartością pomocy *de minimis* a wielkością nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw.

H3: Istnieje dodatnia zależność pomiędzy łączną wartością pomocy publicznej i *de minimis* a wielkością nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw.

W celu weryfikacji postawionych hipotez zebrano następujące dane empiryczne:

- a) wartość pomocy publicznej, publikowana przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK), dla wszystkich firm razem oraz w rozbiciu na mikro, małe, średnie (MŚP) oraz duże przedsiębiorstwa (DP) – dostępne dane obejmują lata: 2004–2016;
- b) wartość pomocy *de minimis*, publikowana przez UOKiK, dla wszystkich firm razem oraz w rozbiciu na przedsiębiorstwa: mikro, małe, średnie (MŚP) i duże – dostępne dane obejmują lata 2008–2016;
- c) wartość nakładów inwestycyjnych, na podstawie danych GUS, na lata 2004–2016:
 - ogółem dla wszystkich firm razem oraz w rozbiciu na przedsiębiorstwa: mikro, małe, średnie, MŚP oraz duże;
 - w przeliczeniu na 1 przedsiębiorstwo dla wszystkich firm razem oraz w rozbiciu na podmioty: mikro, małe, średnie, MŚP i duże,
 - w przeliczeniu na 1 pracującego dla wszystkich firm razem oraz w rozbiciu na przedsiębiorstwa: mikro, małe, średnie, MŚP i duże.

Powyższe dane zostały następnie poddane analizie statystycznej z wykorzystaniem programu Statistica. W analizie wykorzystano współczynnik korelacji liniowej Pearsona obliczany według następującego wzoru:

$$r_{12} = \frac{\sum(Y_{11} - Y_{\text{średnie}_1}) * (Y_{12} - Y_{\text{średnie}_2})}{[\sum(Y_{11} - Y_{\text{średnie}_1})^2 * \sum(Y_{12} - Y_{\text{średnie}_2})^2]^{(1/2)}}$$

⁶ W 2016 r. udział poszczególnych przedsiębiorstw łącznie w udzielonej pomocy publicznej i *de minimis* przedstawiał się następująco: duże – 47,5%, średnie – 16,7%, małe – 14,5%, mikro – 21,3%. Zob. UOKiK publ. (2017).

Założono dwa poziomy istotności statystycznej, które stosuje się w naukach ekonomicznych: $p < 0,05$ oraz $p < 0,1$. W etapie drugim dla istotnych statystycznie współczynników korelacji przeprowadzono analizę wykresów rozrzutu. Pozwala ona na wyeliminowanie ewentualnych obserwacji odstających czy braku jednorodności, które mogą znacząco zmienić uzyskane wyniki.

3. Wyniki analizy statystycznej

Istotne wyniki korelacji liniowej pomiędzy wartością pomocy publicznej a wartością nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw zaprezentowano w tabeli 1. Współczynniki korelacji dla podmiotów: mikro, dużych oraz wszystkich razem przyjmują wartości dodatnie i wahają się w granicach $[0,5-0,7]$, co w wielu badaniach przyjmuje się za zależność silną (Wach, 2008, s. 89). Dotyczy to nakładów inwestycyjnych mierzonych na trzy różne sposoby (ogółem, na 1 przedsiębiorstwo oraz na 1 pracującego). W przypadku wszystkich badanych przedsiębiorstw, czyli wliczając w to także MŚP, współczynniki te mieszczą się także w ww. przedziale, ale przyjmują niższe wartości. Analiza wykresów rozrzutu nie wskazuje na istnienie obserwacji, które mogłyby zniekształcić uzyskane wyniki. Brak natomiast istotnych korelacji pomiędzy wartością pomocy publicznej a wielkością nakładów inwestycyjnych małych i średnich przedsiębiorstw. Uzyskane wyniki mogą więc wskazywać, że ten rodzaj pomocy odgrywa większą rolę przy finansowaniu inwestycji podmiotów mikro oraz dużych, a stosunkowo niewielką w przypadku małych i średnich.

Tabela 1. Istotne korelacje liniowe pomiędzy pomocą publiczną a nakładami inwestycyjnymi przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2016

Pomoc publiczna dla firm	Nakłady inwestycyjne ogółem firm			Nakłady inwestycyjne na 1 przedsiębiorstwo			Nakłady inwestycyjne na 1 pracującego w firmach		
	mikro	dużych	razem	mikro	duże	razem	mikro	dużych	razem
Mikro	0,7354*	–	–	0,6117*	–	–	0,6503*	–	–
Dużych	–	0,6163*	–	–	0,6096*	–	–	0,6028*	–
Razem	–	–	0,5294*	–	–	0,5818**	–	–	0,5379*

Poziom istotności: ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych UOKiK i GUS.

Wyniki przedstawione w tabeli 2 wskazują na istnienie ujemnej zależności pomiędzy otrzymaną pomocą *de minimis* przez mikroprzedsiębiorstwa a ich nakładami inwestycyjnymi (ogółem oraz na 1 pracującego). Współczynniki korelacji osiągają wartości z przedziału $[0,7-1]$, co przyjmuje się za bardzo silną zależność (Wach, 2008, s. 89). Trochę niższe wartości zaobserwowano natomiast w przypadku przedsiębiorstw średnich $[0,5-0,7]$. Oznacza to jednak silną zależność. Dotyczy to wszystkich trzech mierników nakładów inwestycyjnych. Analiza wykresów rozrzutu dla istotnych statystycznie korelacji nie dostarcza żadnych niepokojących sygnałów.

Wyniki badania sugerują zatem duże znaczenie wsparcia udzielonego w ramach pomocy *de minimis* w finansowaniu nakładów inwestycyjnych podmiotów mikro. Podobna sytuacja wystąpiła wcześniej w przypadku pomocy publicznej. Nieco niższe znaczenie ma pomoc *de minimis* dla firm średnich. Co może wydawać się nieco zaskakujące, nie występuje podobna korelacja w przypadku przedsiębiorstw małych.

Tabela 2. Istotne korelacje liniowe pomiędzy pomocą *de minimis* a nakładami inwestycyjnymi przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2016

Pomoc <i>de minimis</i> dla firm	Nakłady inwestycyjne ogółem firm		Nakłady inwestycyjne na 1 przedsiębiorstwo	Nakłady inwestycyjne na 1 pracującego w firmach	
	mikro	średnich	średnie	mikro	średnich
Mikro	0,8626**	–	–	0,7006**	–
Średnich	–	0,5991*	0,6801**	–	0,6779**

Poziom istotności: ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych UOKiK i GUS.

W tabeli 3 zaprezentowano istotne korelacje liniowe pomiędzy udzieloną pomocą zarówno publiczną, jak i *de minimis* a nakładami inwestycyjnymi badanych przedsiębiorstw. Uzyskane wyniki wskazują na bardzo silną zależność pomiędzy tymi zmiennymi w przypadku podmiotów mikro. Dotyczy to zwłaszcza nakładów inwestycyjnych ogółem oraz, w mniejszym stopniu, w przeliczeniu na 1 pracującego oraz 1 przedsiębiorstwo. Wynik ten nie jest zaskoczeniem, gdy weźmie się pod uwagę występowanie istotnych statystycznie korelacji w przypadku zależności pomiędzy, rozpatrywanymi osobno, pomocą publiczną oraz *de minimis* a nakładami inwestycyjnymi.

Tabela 3. Istotne korelacje liniowe pomiędzy pomocą publiczną i *de minimis* a nakładami inwestycyjnymi przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2016

Pomoc publiczna i <i>de minimis</i> dla firm	Nakłady inwestycyjne ogółem firm	Nakłady inwestycyjne na 1 przedsiębiorstwo		Nakłady inwestycyjne na 1 pracującego w firmach	
	mikro	mikro	małe	mikro	małych
Mikro	0,8418**	0,6213*	–	0,7291**	–
Małych	–	–	–0,7035**	–	–0,7564**

Poziom istotności: ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych UOKiK i GUS.

Analiza wykresów rozrzutu nie wskazuje na występowanie obserwacji, które mogą znacząco wpływać na uzyskane wyniki. Nie zaobserwowano jednak żadnych zależności w przypadku przedsiębiorstw średnich, dużych oraz wszystkich razem. W przypadku firm małych zauważono natomiast występowanie korelacji, choć o niższym poziomie istotności, o charakterze odwrotnie proporcjonalnym. Dotyczy to nakładów na 1 przedsiębiorstwo oraz 1 pracującego. Sugeruje to zatem, że podmioty te zupełnie nie biorą pod uwagę uzyskiwanego wsparcia publicznego przy finansowaniu inwestycji. Uzyskany wynik może stanowić jednak tzw. korelację pozorną, powstającą w efekcie wpływu innych zmiennych.

Podsumowanie

Przeprowadzona w opracowaniu analiza statystyczna pozwoliła na weryfikację postawionych hipotez badawczych:

H1: Istnieje dodatnia zależność pomiędzy wartością pomocy publicznej a wielkością nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw.

Hipoteza została częściowo potwierdzona. Dotyczy to przedsiębiorstw dużych, jak również wszystkich razem. Te pierwsze są głównymi beneficjentami pomocy publicznej, która ma dość duże znaczenie w finansowaniu przez nie inwestycji. Mogło to wpłynąć także na istotną korelację w przypadku wszystkich analizowanych przedsiębiorstw. Założenie o wpływie pomocy publicznej na MŚP potwierdziło się tylko w odniesieniu do firm mikro. Uzyskany wynik jest trochę zaskakujący, biorąc pod uwagę niewielką wartość pomocy publicznej, jaką uzyskują te podmioty. Prze-

przebadane badania wskazują na występowanie bardzo silnej zależności pomiędzy wielkością instrumentów podatkowych a wielkością nakładów inwestycyjnych mikroprzedsiębiorstw przemysłowych. Niemniej wynik ten należy przyjąć ze szczególną ostrożnością.

H2: Istnieje dodatnia zależność pomiędzy wartością pomocy *de minimis* a wielkością nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw.

Brak podstaw do odrzucenia dla firm mikro i średnich. W przypadku tych pierwszych uzyskany wynik był spodziewany, gdyż w największym stopniu korzystają one z pomocy *de minimis*. Trochę zaskakująca jest jednak silna dodatnia zależność dotycząca firm średnich, na które przypada najmniejsza część tego rodzaju wsparcia. Analizując jednak badania przeprowadzone przez Woźniaka (2012), można zauważyć, że właściciele tych podmiotów przyznają, iż instrumenty pomocy mają dla nich duże znaczenie.

H3: Istnieje dodatnia zależność pomiędzy łączną wartością pomocy publicznej i *de minimis* a wielkością nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw.

W tym przypadku nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy tylko w odniesieniu do firm mikro, na które przypada około 1/5 całości udzielonej pomocy, tj. publicznej i *de minimis*. Największymi beneficjentami są jednak duże przedsiębiorstwa oraz sektor MŚP rozpatrywany razem. Mimo to nie występuje istotna statystycznie zależność pomiędzy całością pomocy a wartością ich nakładów inwestycyjnych. Podobna uwaga dotyczy wszystkich przedsiębiorstw rozpatrywanych łącznie.

Wyniki przeprowadzonego badania wskazują zatem, że istnieje silna, niekiedy bardzo, dodatnia zależność pomiędzy otrzymaną pomocą ze środków publicznych a wartością nakładów przedsiębiorstw mikro. Można więc przypuszczać, że skierowane do nich instrumenty wsparcia są właściwe i odpowiadają ich możliwościom oraz potrzebom. W przypadku firm małych i średnich (za wyjątkiem pomocy *de minimis*) brak takiego związku. Możliwe są dwa wyjaśnienia. Otrzymywana pomoc może być zbyt niska, w wartościach bezwzględnych, w stosunku do ich potrzeb. Oferta instrumentów wsparcia może być niedopasowana do ich preferencji i/lub możliwości absorpcji. W efekcie to inne czynniki odgrywają decydującą rolę. Osobną kwestią jest brak zależności pomiędzy wsparciem ze środków publicznych dla dużych podmiotów (za wyjątkiem pomocy publicznej) a inwestycjami. Firmy te mają one dostęp do większej ilości źródeł finansowania niż np. mikroprzedsię-

biorstwa. Ponadto niektóre mogą wpływać na instytucje publiczne, przekonując, że pomoc ze środków publicznych się im należy, niezależnie od jej przeznaczenia⁷.

Należy więc stwierdzić, że przeprowadzona w opracowaniu analiza pozwoliła zrealizować założony cel badawczy. Przyczyniło się to do zmniejszenia zidentyfikowanej luki badawczej w naukach ekonomicznych w obszarze teorii polityki gospodarczej.

Przeprowadzone badanie ma także pewne ograniczenia. Dostępne dane obejmują pomoc udzieloną tylko przez okres 9 (*de minimis*) oraz 13 (publiczna) lat. Poza tym dokładne wyjaśnienie przyczyn występowania zaobserwowanych zależności lub ich brak wymaga dalszych, pogłębionych badań. Kolejnym ograniczeniem jest analiza tylko jednego wskaźnika rezultatu udzielonego wsparcia, jakim jest wartość nakładów, z pominięciem np. wzrostu przychodów, zysku czy aktywów. Wskazuje to zatem dalsze kierunki badań, jakie należy prowadzić w przyszłości.

Literatura

- Czaplewski, R. (2009). Podstawy polityki gospodarczej. W: R. Czaplewski (red.), *Polityka gospodarcza* (s. 151–163). Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Ginter, M. (2015). Pomoc publiczna jako źródło finansowania MŚP na przykładzie Wielkopolski. *Acta Universitatis Nicolai Copernici*, 2, 151–163.
- Gołębiowski, G. (2009). *Znaczenie polityki finansowej i czynników społeczno-kulturowych dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- GUS (2009–2017). *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w: 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 roku*. Warszawa: GUS.
- Gwizdała, J.P. (2015). Pomoc publiczna w państwach Unii Europejskiej w warunkach kryzysu gospodarczego. W: J. Ostaszewski (red.), *O nowy ład finansowy w Polsce. Rekomendacje dla animatorów życia gospodarczego* (s. 477–491). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Jaźwiński, I. (2007). Pomoc publiczna dla przedsiębiorstw. *Ekonomiczne Problemy Usług*, 8, 85–93.

⁷ Wiąże się to z powstaniem nowego pojęcia: „przedsiębiorstw zbyt dużych, by upaść” (ang. *Too Big To Fail* – TBTF).

- Matejun, M. (2012). Regionalne instrumenty wspierania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. W: A. Adamik (red.), *Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw w regionie. Budowanie konkurencyjności firm i regionu* (s. 82–109). Warszawa: Difin.
- Matejun, M. (2015). Absorpcja wsparcia w zarządzaniu rozwojem mikro, małych i średnich przedsiębiorstw – podejście strategiczne. *Zeszyty Naukowe Politechniki Łódzkiej, 1194. Rozprawy Naukowe, 483*.
- Peszko, A. (2014). Regional institutions supporting entrepreneurship in lesser Poland. W: J. Kaczmarek, K. Kolegowicz (red.), *Developmental challenges of the economy and enterprises after crisis*. Krakow: Cracow University of Economics. Department of Economics and Organization of Enterprises, Foundation of the Cracow University of Economics.
- Statsoft (2018). *Podstawowe pojęcia statystyki*. Pobrano z: www.statsoft.pl (8.02.2018).
- UOKiK minimis (2009–2017). *Raport o pomocy de minimis w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w: 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 oraz 2016 roku*. Warszawa: UOKiK.
- UOKiK publ. (2005–2017). *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w: 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 roku*. Warszawa: UOKiK.
- Wach, K. (2008). *Regionalne otoczenie małych i średnich przedsiębiorstw*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Woźniak, M. (2012). *System wspierania małych i średnich przedsiębiorstw*. Kraków: Wydawnictwa AGH.
- Wyszkowski, A. (2010). Koncepcja *tax expenditures* w systemie podatkowym. *Gospodarka Narodowa, 9*, 65–82.
- Zbroińska, B. (2008). Pozafiskalne funkcje podatku dochodowego w praktyce gospodarczej. *Gospodarka Narodowa, 1–2*, 91–110.

PUBLIC AID AND INVESTMENTS OF ENTERPRISES IN POLAND

Abstract

The subject of the article is the relationship between the amount of public and *de minimis* aid that enterprises receive in Poland and the value of their investment outlays. The choice of the issue was dictated by the existing research gap in the above mentioned area.

The statistical analysis showed the existence of a connection between received support and investment outlays of microenterprises and, in some cases, medium and large-sized companies. Interpretation of the obtained results is presented at the end of the article.

Keywords: state aid, *de minimis* aid, investments of enterprises

JEL codes: H810, G320