

Ewa Rydzewska

Wpływ funduszy strukturalnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Ekonomiczne Problemy Usług nr 44, cz. 2, 187-195

2009

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.

Ewa Rydzewska¹

WPLYW FUNDUSZY STRUKTURALNYCH NA ROZWÓJ MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

Wstęp

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią fundament każdej gospodarki, bowiem ich funkcjonowanie jest utożsamiane z pozytywnym oddziaływaniem na wzrost gospodarczy kraju. Oddziaływanie to przejawia się głównie poprzez tworzenie nowych miejsc pracy, które ograniczają tym samym bezrobocie, a także poprzez uczestnictwo tych podmiotów w tworzeniu PKB kraju. Ponadto stanowią źródło przedsiębiorczości i innowacji, wpływając na podnoszenie własnej konkurencyjności, jak i całej gospodarki.

Aby firmy z sektora MSP mogły się rozwijać i realizować inwestycje, powinny posiadać odpowiednią ilość środków finansowych. Możliwość uzyskania wsparcia finansowego przez firmy z sektora MSP z zewnętrznych źródeł finansowych przybiera różne formy. Mała przedsiębiorczość najczęściej wykorzystuje kredyty, ale również sięga po fundusze gwarancyjne, fundusze venture capital czy fundusze strukturalne Unii Europejskiej. Celem niniejszego artykułu będzie przedstawienie wpływu, ostatniego z wyżej wymienionych źródeł finansowania – funduszy strukturalnych, na kształtowanie się możliwości rozwojowych polskich małych i średnich przedsiębiorstw.

Definiowanie małego i średniego przedsiębiorstwa

Polityka prowadzona wobec małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej dąży do poprawy warunków funkcjonowania tych firm, jak też do pobudzenia przedsiębiorczości we wszystkich państwach członkowskich. Działania podejmowane w tym zakresie dotyczą chociażby ujednoczenia sposobu definiowania pojęcia małych i średnich przedsiębiorstw na obszarze Unii Europejskiej. Zaleceniem Komisji Europejskiej z dnia 6 maja 2003 r., dotyczącym definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw, wprowadzono nową definicję². Definicja mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa obowiązuje od 1 stycznia 2005 r., jednakże ze względu na to, że ma jedynie charakter zalecenia Komisji to powoduje, że państwa członkowskie nie są prawnie zobowiązane do jej stosowania. Niemniej jednak, większość z krajów stosuje nową definicję, chociażby ze względu na towarzyszące temu ułatwienia w staraniu się przez krajowe przedsiębiorstwa z możliwości skorzystania z programów ramo-

¹ Mgr, studia doktoranckie w Kolegium Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

² Dz. Urz. UE L 124 z 20.05.2003 r.

wych, ubiegania się o pomoc publiczną czy fundusze strukturalne³. Wprowadzenie jednolitej definicji mikroprzedsiębiorstwa oraz małego i średniego przedsiębiorstwa implikuje, że dofinansowanie z funduszy strukturalnych zostanie przyznane jedynie tym przedsiębiorstwom, do których rzeczywiście zostały skierowane. W Polsce niniejsza definicja została ujęta w Ustawie z dnia 2 lipca 2004 r., o swobodzie prowadzenia działalności gospodarczej.

Określając wielkość przedsiębiorstwa bierze się pod uwagę takie czynniki jak: liczba zatrudnionych pracowników, osiągnięty przez firmę pułap finansowy i ewentualne współzależności, jakie mogą wystąpić z innymi przedsiębiorstwami tj. udział w kapitale, wywieranie dominującego wpływu, czy też prawo głosu w innej firmie. Biorąc pod uwagę jedynie dwa pierwsze czynniki tj. liczbę zatrudnionych pracowników i osiągnięty roczny obrót, to za⁴:

- mikroprzedsiębiorstwo uznaje się te, w którym zatrudnia się poniżej 10 pracowników, a roczny obrót i/lub bilans roczny nie przekracza 2 milionów euro;
- małe przedsiębiorstwo uznaje się te, w którym zatrudnia się mniej niż 50 pracowników, przy czym roczne obroty i /lub bilans roczny, nie przekracza 10 milionów euro;
- średniej wielkości przedsiębiorstwo uznaje się takie, które zatrudnia mniej niż 250 pracowników i osiąga roczne obroty nie większe niż 50 milionów euro, a roczny bilans nie przekracza kwoty 43 milionów euro.

Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce

Tabela 1. Zestawienie podstawowych danych o firmach z sektora MSP w Polsce w 2006 roku.

Rodzaj przedsiębiorstwa	Mikroprzedsiębiorstwo (0-9) zatrudnionych	Przedsiębiorstwa małe (10-49) zatrudnionych	Przedsiębiorstwa średnie (50-249) zatrudnionych	Ogółem sektor MSP
Liczba przedsiębiorstw	3 348 708	139 986	25 057	3513751
Zatrudnienie	3450,2	972,8	1541,7	5964,7
Nakłady inwestycyjne	14125,5	12720,1	27647,7	54493,3

Źródło: opracowano na podstawie: A. Żoźniński, P. Zadura-Lichota (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006-2007*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008.

³ M. Krawczyk, *Polityka Unii Europejskiej wobec małych i średnich przedsiębiorstw w dobie globalizacji*, [w:] A. Lech, A. Starosta (red.), *Konkurencyjność w procesie globalizacji*, Instytut Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2007, s. 35.

⁴ Dz. Urz. UE... op. cit.

Firmy z sektora MSP w okresie 2005–2007 stanowiły ponad 99,9% wszystkich firm działających w Polsce. Z czego mikroprzedsiębiorstw było około 95,2%, małych – 4%, średnich – 0,7%. Natomiast resztę stanowiły przedsiębiorstwa duże. Udział sektora MSP w tworzeniu PKB w 2006 roku wyniósł 47,7%, z czego na mikroprzedsiębiorstwa przypadło 31%, małe – 7,4%, a na średnie – 9,3%⁵. Podstawowe informacje dotyczące sektora MSP w 2006 roku zawarto w tabeli 1.

Bariery ograniczające rozwój firm z sektora MSP

Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce zmagają się z wieloma trudnościami, które ograniczają ich możliwości rozwojowe. Do najczęściej wymienianych przez przedsiębiorców czynników hamujących wzrost przedsiębiorstw należą bariery: rynkowa, technologiczna, prawna, edukacyjna czy kapitałowa. W przypadku bariery rynkowej najczęściej wskazywane przez przedsiębiorców jest występowanie niekorzystnego otoczenia rynkowego, dużej presji konkurencyjnej ze strony innych podmiotów, ograniczonej swobody w dostępie do rynku i dostawców. Natomiast bariera technologiczna utożsamiana jest z wykorzystywaniem przez firmy przestarzałego parku technologicznego, ponoszeniem wysokich kosztów zakupu nowych linii technologicznych, czy też z trudnościami w dostępie do nowych innowacyjnych rozwiązań. Z kolei bariera prawna, odnosi się do występowania niejasnych reguł prowadzenia działalności, co jest powiązane z występującą zmiennością regulacji prawnych, a także brakiem przejrzystych zasad podczas zakładania firmy. Proces rozpoczęcia działalności gospodarczej jest długotrwały i nadmiernie zbiurokratyzowany. Czynniki, które tworzą barierę edukacyjną wiążą się przede wszystkim z niedopasowaniem edukacyjnym szkół do potrzeb rynku, brakiem wykwalifikowanych pracowników, a także nie posiadaniem praktycznej wiedzy w zakresie prowadzenia firmy przez osoby rozpoczynające działalność gospodarczą⁶. Jedną z głównych trudności, jakie negatywnie wpływają na funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw, stanowi brak środków finansowych, których posiadanie przez firmę warunkuje jej rozwój. Małe i średnie przedsiębiorstwa wskazują najczęściej na deficyt środków własnych i występujące trudności w uzyskaniu kredytu bankowego⁷.

Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Aktywność przedsiębiorstwa na rynku oraz powiększający się popyt na jego produkty, determinuje zwiększanie się zapotrzebowania firmy na środki finansowe. Przedsiębiorstwa, aby zapewnić odpowiednią ilość kapitału mogą do tego celu wykorzystać kapitał własny bądź wspomagać się kapitałem obcym⁸.

Kapitał własny przedsiębiorstwa zazwyczaj wykorzystywany jest w początkowym okresie prowadzenia działalności. Stanowi pieniężny wkład właściciela firmy,

⁵ A. Żołnierski, P. Zadura-Lichota (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008, s. 17–20.

⁶ M. Proczek, *Wsparcie finansowe dla sektora MSP w Polsce z funduszy strukturalnych w latach 2004–2006*, [w:] E. Latoszek (red.), *Finansowanie MSP ze środków finansowych UE jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstw*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008, s. 140–142.

⁷ *Raport...*, op. cit., s. 26.

⁸ G. Michalski, *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, PWN, Warszawa 2005 r., s. 171.

a w trakcie prowadzenia działalności może ulec zwiększeniu w przypadku konieczności pozyskania dodatkowych środków na rozwój firmy. Kapitał własny charakteryzuje się długoterminowym zaangażowaniem, zaś podmiot wnoszący kapitał nie ma prawa do jego zwrotu, a jedynie uczestniczy w podziale zysku lub majątku firmy w sytuacji, gdy zachodzi konieczność jej likwidacji. Z kolei finansowanie zewnętrzne w ramach kapitału obcego, opiera się na krótkoterminowych i długoterminowych kapitałach. Zobowiązania krótkoterminowe podlegają zwrotowi w okresie do jednego roku, natomiast długoterminowe, podlegają spłacie w okresie powyżej jednego roku⁹. Kapitał obcy stanowi dodatkowe źródło zewnętrznego finansowania przedsiębiorstwa. Wykorzystywany jest w związku z potrzebą sfinansowania dużej inwestycji czy przeprowadzeniem kosztownych przedsięwzięć rozwojowych w przedsiębiorstwie. Dla firm z sektora MSP, pozyskanie kapitału z zewnętrznego źródła często stanowi jedyną możliwość aby móc zrealizować kosztowną inwestycję.

Rozwój przedsiębiorstwa można utożsamiać ze wzrostem produkcji i sprzedaży, posiadaniem przez firmę potencjału konkurencyjnego, a także z umiejętnością konkurowania na rynku i zwiększaniem w nim udziału, czy też posiadaniem odpowiedniej ilości zasobów, w tym w szczególności finansowych¹⁰. Na kształtowanie się możliwości rozwojowych przedsiębiorstwa, decydujący wpływ ma poziom rentowności firmy oraz wysokość generowanej nadwyżki, która stanowi źródło wewnętrznego finansowania projektów rozwojowych. Wielkość nadwyżki decyduje, bowiem o możliwościach pozyskania przez firmę wsparcia z zewnętrznych źródeł finansowania¹¹. Z punktu widzenia niniejszego referatu szczególny nacisk został położony na kwestię pozyskiwania kapitałów na finansowanie działalności inwestycyjnej firmy, jako kluczowego czynnika decydującego o rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw.

Firmy z sektora MSP finansując inwestycje, najczęściej wykorzystują do tego wniesiony kapitał własny, a w następnej kolejności kapitał obcy. Świadczy o tym struktura nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw prywatnych zatrudniających powyżej dziewięciu pracowników w 2006 roku. Podział procentowy zaangażowanych środków na inwestycje w 2006 roku kształtował się następująco: środki własne firmy 74,8%; kredyty i pożyczki 14,4%; środki pochodzące z zagranicy 5,3%; nakłady nie sfinansowane 3,1%¹².

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają znacznie większe trudności w pozyskaniu kredytu zarówno długoterminowego, jak i krótkoterminowego z banku, niż przedsiębiorstwa duże. Banki w stosunku do małej przedsiębiorczości prowadzą dość ostrożną politykę kredytową. Jest to spowodowane m.in. brakiem możliwości przedstawienia przez małe i średnie przedsiębiorstwa szczegółowych informacji ekonomiczno-finansowych, bowiem często nie są one w ogóle przez nie tworzone lub są niskiej jakości. Kolejnym powodem, jest także przedstawianie instytucjom kredytowym zbyt optymistycznych, często nierealnych prognoz, co do rozwoju przedsiębiorstwa¹³.

⁹ A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wyd. 3 uaktual., Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2007.

¹⁰ C. Skowronek, *Sytuacja finansowa przedsiębiorstw a ich możliwości rozwojowe*, [w:] J. Kotowicz-Jawor (red.), *Przedsiębiorczość i konkurencyjność, Tom II*, VII Kongres Ekonomistów Polskich, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2001, s. 379.

¹¹ Ibidem, s. 391.

¹² *Raport...*, op. cit., s. 39.

¹³ B. Mikołajczyk, *Infrastruktura finansowa MSP w krajach Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2007, s. 86.

Pomimo, że małe i średnie przedsiębiorstwa, aby uzyskać kredyt muszą wnieść zabezpieczenie wymagane przez bank, jak też w dłuższej perspektywie czasu ponosić koszty związane z obsługą kredytu, to zdecydowanie częściej sięgają po kredyt niż po inne alternatywne źródła finansowania. Taki stan rzeczy można tłumaczyć brakiem wiedzy i informacji wśród przedsiębiorców o możliwościach sfinansowania inwestycji z innych źródeł niż kredyt. Z pewnością inne formy finansowania, a przede wszystkim fundusze strukturalne, będą zyskiwać coraz bardziej na znaczeniu w miarę upowszechniania się informacji wśród przedsiębiorców o możliwościach sfinansowania różnych prorozwojowych działań w przedsiębiorstwie ze środków unijnych.

Wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw z funduszy strukturalnych

Fundusze strukturalne uznaje się za długoterminowe źródła zewnętrznego finansowania, które przede wszystkim mają tą zaletę, że w przypadku prawidłowego realizowania projektu, na które zostało przekazane dofinansowanie, nie podlegają zwrotowi. W obecnie trwającym okresie programowania na lata 2007–2013, Polska stała się największym beneficjentem funduszy strukturalnych (wsparcie w wysokości 67 mld euro). Całość przyznanej alokacji została podzielona na różne programy operacyjne, a te z kolei na osie priorytetowe, działania i poddziałania.

Dotacja przyznana przedsiębiorcy przysparza mu korzyści finansowych, umożliwiając realizację projektu, który powinien przyczynić się do rozwoju firmy. Większość projektów zrealizowanych w perspektywie finansowej 2004–2006, nie miałyby miejsca, ponieważ małe i średnie przedsiębiorstwa nie byłyby w stanie samodzielnie sfinansować wielu kosztownych projektów¹⁴.

Największym zainteresowaniem wśród przedsiębiorców cieszą się przede wszystkim te działania, w ramach których możliwe jest zrealizowanie projektu inwestycyjnego. Realizacja tzw. projektów twardych, daje bowiem namacalne rezultaty już w trakcie lub bezpośrednio po zakończeniu realizacji projektu. Inwestycje w rzeczowe aktywa trwałe nie mogą być jednak traktowane przez przedsiębiorstwo, jako główny cel projektu, lecz stanowią środek, który przyczyni się do wzrostu konkurencyjności firmy¹⁵.

W obecnie trwającej perspektywie finansowej na lata 2007–2013, do małych i średnich przedsiębiorstw zostało skierowanych wiele działań, które mają przyczynić się do poprawy ich konkurencyjności i innowacyjności. Z punktu widzenia przedsiębiorców najbardziej znaczącym programem jest Innowacyjna Gospodarka. W ramach tego programu możliwe jest wsparcie projektów odnoszących się do: wdrożeń wyników prac B+R; innowacyjnych przedsięwzięć; czy też prac badawczych z zakresu wysokich technologii informacyjnych i komunikacyjnych w gospodarce. Ponadto przewidziano także działania, pośrednio wspierające funkcjonowanie przedsiębiorstw. Działania te dotyczą bowiem bezpośredniego wsparcia instytucji otoczenia biznesu w związku

¹⁴ N. Daszkiewicz, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szanse i zagrożenia rozwoju*, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2008 r., s. 171.

¹⁵ P. Kubera, *Z badań nad recepcją pomocy inwestycyjnej UE dla MŚP*, [w:] J. Otto, R. Stanisławski (red.), *Szanse rozwoju polskiego sektora MŚP na Jednolitym Rynku Europejskim, Tom II. Wspieranie rozwoju MŚP na Jednolitym Rynku Europejskim*, Politechnika Łódzka, Łódź 2006, s. 36–37.

z potrzebą stworzenia spójnego systemu, odpowiednio przystosowanego, który umożliwiłby świadczenie kompleksowej obsługi innowacyjnym firmom.

Oczywiście zarówno w programach operacyjnych realizowanych na szczeblu krajowym, jak też w regionalnych programach operacyjnych również występują działania, które mogą być z powodzeniem realizowane przez małe i średnie przedsiębiorstwa, a które także umożliwiają firmom wdrożenie nowoczesnych technologii. Ze względu na mnogość działań skierowanych do przedsiębiorców, dalsze rozważania dotyczące oddziaływania funduszy na rozwój firm z sektora MSP, będą zawężone do wybranych działań z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Całkowity budżet wyżej wymienionego programu wynosi ponad 9 mld euro. Na bezpośrednie wsparcie dla małych i średnich przedsiębiorstw została wydzielona kwota ponad 3,6 mld euro¹⁶. Przedsiębiorcy mogą aplikować z programu Innowacyjna Gospodarka o środki z różnych priorytetów. W priorytecie I w działaniu 1.4 „Wsparcie projektów celowych”, dofinansowywaniu podlegają projekty, podnoszące innowacyjności przedsiębiorców poprzez wykorzystanie wyników prac B+R. Prace te, mogą być realizowane przez samych beneficjentów pomocy, o ile posiadają do tego odpowiednio przygotowaną bazę infrastrukturalną i zasobową, zlecając realizację na zewnątrz lub ewentualnie realizując projekt we współpracy z jednostką naukową. Działanie to jest komplementarne w stosunku do działania 4.1 „Wsparcie wdrożeń wyników prac B-R” w priorytecie IV, bowiem dotyczy możliwości uzyskania przez przedsiębiorcę dofinansowania na wdrożenie otrzymanych wyników prac B+R. Dodatkowo w priorytecie IV, można uzyskać dofinansowanie na projekty, które wpisują się w realizację nowych inwestycji o wysokim potencjale innowacyjnym, czy też inwestycje o dużym znaczeniu dla rozwoju gospodarczego kraju.

Małe i średnie przedsiębiorstwa w ramach osi priorytetowej VI w działaniu 6.1 „Paszport do eksportu” mają możliwość skorzystania z pakietu usług, który dotyczy m.in. doradztwa prawnego w zakresie rozpoczęcia i prowadzenia działalności eksportowej na rynki zagraniczne, uzyskania dofinansowania udziału przedsiębiorcy w targach wystawienniczych, jako wystawcy i w misjach gospodarczych za granicą. Nadrzędnym celem tego działania jest umocnienie pozycji polskiej gospodarki, a także zwiększenie eksportu oraz liczby przedsiębiorstw, które będą prowadzić działalność eksportową. Realizacja tego działania powinna, zmierzać do nawiązania przez przedsiębiorstwa eksportowe nowych kontaktów handlowych i przyczyniać się do zwiększenia rozpoznawalności polskich marek na rynkach zagranicznych.

W ramach priorytetu VIII firmy z sektora MSP mają możliwość uzyskania dofinansowania z działania 8.1 „Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej” i działania 8.2 „Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B”, na realizację projektów z zakresu świadczenia usług drogą elektroniczną i wytworzenia produktów cyfrowych. W przypadku działania 8.2 małe i średnie firmy mają możliwość uczestniczenia we wspólnych przedsięwzięciach biznesowych poprzez wdrażanie ICT. Jednocześnie duży nacisk jest położony na tworzenie usług elektronicznych (B2B), jako narzędzia poprawiającego efektywność współpracy z zagranicznymi partnerami, a także, co jest bardzo ważne, na możliwość zaistnienia firmy na rynku ponadregionalnym.

¹⁶ Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013, Warszawa, styczeń 2009 r.

Przedsiębiorstwa zainteresowane uzyskaniem dotacji powinny złożyć wniosek o dofinansowanie do odpowiedniej instytucji, wdrażającej wybrane działanie. Szanse na uzyskanie dofinansowania zwiększają się wówczas, gdy cała dokumentacja projektowa jest dobrze przygotowana tak pod względem formalnym, jak i merytorycznym. Ponadto przedsiębiorstwo ubiegające się o wsparcie z funduszy na działalność inwestycyjną musi wykazać, iż posiada minimalny wkład własny na realizację projektu. W przypadku braku wystarczającej ilości kapitału własnego, firmy z sektora MSP mogą pozyskać dodatkowe środki z kredytu bankowego, czy też wystąpić o przyznanie poręczenia, gwarancji z Funduszu Poręczeń Unijnych, który wspomaga różne podmioty w absorpcji środków z Unii Europejskiej.

Małe i średnie przedsiębiorstwa bardzo często napotykają na trudności w absorpcji funduszy strukturalnych. W początkowym etapie aplikowania o środki, spowodowane jest to występowaniem skomplikowanych procedur konkursowych, dużą ilością różnego rodzaju dokumentów programowych, wytycznych, podręczników, zaleceń, instrukcji, z którymi przedsiębiorcy muszą się zapoznać. Ponadto dokumenty w trakcie trwania konkursu często ulegają zmianom. Wprawdzie zmiany te, nie mogą działać na niekorzyść wnioskodawcy niemniej jednak, ich wprowadzanie powoduje konieczność bieżącego śledzenia wszelkich zmian przez przedsiębiorcę, a czasami i zamęt interpretacyjny w rozumieniu nowych zapisów. Przedsiębiorcy wskazują również na trudności w przygotowaniu wymaganych dokumentów aplikacyjnych oraz na długi proces oceny wniosków pod względem formalnym i merytorycznym, co wstrzymuje etap rozpoczęcia realizacji projektu. Przedsiębiorcy zazwyczaj czekają na ostateczną decyzję o przyznaniu dofinansowania, uzależniając realizację projektu od otrzymania wsparcia z funduszy strukturalnych. Inne najczęściej zgłaszane problemy sprawiające duże trudności małym i średnim firmom to długi okres oczekiwania na środki czy chociażby konieczność osiągnięcia wskaźników produktu i rezultatu wskazanych we wniosku o dofinansowanie.

Pojawiające się trudności w absorpcji środków przez różne podmioty uprawnione do otrzymania wsparcia i związane z tym niskie wykorzystanie dostępnej alokacji, wymusza na instytucji zarządzającej (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego), konieczność wprowadzania uproszczeń w całym systemie wdrażania programów operacyjnych na lata 2007–2013. Uproszczenia dla małych i średnich przedsiębiorstw, jakie zostały wprowadzone do końca 2008 roku w programie Innowacyjna Gospodarka odnoszą się do¹⁷:

- zobowiązania instytucji wdrażających do dołączania do dokumentacji konkursowej listy sprawdzającej, która pozwoli wnioskodawcy zweryfikować, czy jego wniosek o dofinansowanie spełnienia wszystkich kryteria formalne;
- rozszerzenia definicji kryterium eksportowego, która objęła także przedsiębiorców rozpoczynających działalność eksportową;
- wprowadzenia możliwości uzyskania dodatkowych punktów dla przedsiębiorców, którzy zamierzają rozwijać własny dział B+R, bądź współpracują z jednostkami badawczo-rozwojowymi (JBR);

¹⁷ www.mrr.gov.pl, 5.02.2009 r., *Informacja na temat zmian i uproszczeń w systemie wdrażania programów operacyjnych na lata 2007–2013*, Departament Koordynacji wdrażania funduszy Unii Europejskiej, Warszawa, styczeń 2009.

- rozszerzenia definicji eksportu usług o firmy, które wykorzystują najnowsze technologie świadcząc usługi oraz jak też wykonując zlecenia podmiotów zagranicznych.

Ciągła optymalizacja procesu usprawnienia procesu wdrażania funduszy, powinna przyczynić się do wypracowania rozwiązań, umożliwiających efektywne wsparcie potencjału i potrzeb rozwojowych różnych podmiotów, w tym małych i średnich przedsiębiorstw¹⁸. Natomiast za efekt podjętych działań optymalizacji procesu wdrażania będzie można uznać w przyszłości wysoki poziom wydatkowania środków z funduszy strukturalnych.

Zakończenie

Dostęp małych i średnich przedsiębiorstw do kapitału warunkuje nie tylko ich rozwój, ale i wpływa na poprawę konkurencyjności. Niestety większość firm z sektora MSP wskazuje na występowanie bariery finansowej, która skutecznie ogranicza możliwość realizacji założonych projektów. Pomocne w tym wypadku mogą okazać się alternatywne źródła finansowania działalności firm. Takim źródłem finansowania są fundusze strukturalne Unii Europejskiej. Zasadniczym elementem, o którym powinni pamiętać przedsiębiorcy wnoszący o dotację jest to, że fundusze strukturalne powinny być wykorzystane tylko do finansowania nowych i innowacyjnych przedsięwzięć. Ponadto dofinansowanie na realizację projektu może zostać przyznane jedynie tym podmiotom, które bez takiego wsparcia nie byłyby w stanie samodzielnie zrealizować inwestycji. Przedsiębiorstwa muszą zapewnić płynność finansową inwestycji w całym okresie jej realizowania, a po otrzymaniu dofinansowania realizować projekt zgodnie z przedłożonym wcześniej harmonogramem i osiągnąć wskaźniki, jakie zostały zadeklarowane na etapie składania wniosku o dofinansowanie. Pomimo, że przedsiębiorcy muszą spełnić wiele warunków by uzyskać dofinansowanie na swój projekt, zainteresowanie wśród firm z sektora MSP jest znacznie większe niż dostępne środki. Jest to uzasadnione, bowiem przekazywane dotacje mają charakter bezzwrotny.

Literatura

1. Baczek T., *Korzystanie z pomocy publicznej z Unii Europejskiej*, [w:] J. Kotowicz-Jawor (red.), *Adaptacja polskich przedsiębiorstw do rynku Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2008.
2. Daszkiewicz N., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szanse i zagrożenia rozwoju*, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2008.
3. Dz. Urz. UE L 124 z 20.05.2003 r.,
4. Kubera P., *Z badań nad recepcją pomocy inwestycyjnej UE dla MSP*, [w:] J. Otto, R. Stanisławski (red.), *Szanse rozwoju polskiego sektora MSP na Jednolitym Rynku Europejskim. Tom II. Wspieranie rozwoju MSP na Jednolitym Rynku Europejskim*, Politechnika Łódzka, Łódź 2006.
5. Michalski G., *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, PWN, Warszawa 2005 r.

¹⁸ T. Baczek, *Korzystanie z pomocy publicznej z Unii Europejskiej*, [w:] J. Kotowicz-Jawor (red.), *Adaptacja polskich przedsiębiorstw do rynku Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2008, s. 80.

6. Mikołajczyk B., *Infrastruktura finansowa MSP w krajach Unii Europejskiej*, Di-fin. Warszawa 2007.
7. Proczek M., *Wsparcie finansowe dla sektora MSP w Polsce z funduszy strukturalnych w latach 2004–2006*, [w:] E. Latoszek (red.), *Finansowanie MSP ze środków finansowych UE jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstw*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008.
8. Skowronek C., *Sytuacja finansowa przedsiębiorstw a ich możliwości rozwojowe*, [w:] J. Kotowicz-Jawor (red.), *Przedsiębiorczość i konkurencyjność*, Tom IV, VII Kongres Ekonomistów Polskich, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2001.
9. Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wyd. 3 uaktual., Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2007.
10. Starczewska-Krzysztozek M., *Raport z badań „Monitoring kondycji sektora MSP 2007”*, *Konkurencyjność Małych i Średnich Przedsiębiorstw 2007. Część 1*, październik 2007.
11. *Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013*, Warszawa, styczeń 2009.
12. *Informacja na temat zmian i uproszczeń w systemie wdrażania programów operacyjnych na lata 2007–2013*, Departament Koordynacji wdrażania funduszy Unii Europejskiej, Warszawa, styczeń 2009, www.mrr.gov.pl. 5.02.2009 r.
13. Żołąberski A., Zadura-Lichota (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008 r.

Summary

INFLUENCE OF THE STRUCTURAL FUNDS ON SMES DEVELOPMENT IN POLAND

SMEs are known both in Poland and in the whole European Union for the business, whose development is very important for the economy. This influence is caused by the huge number of SMEs and their influence on the labor market or their predispositions towards finding new occasions. However SMEs; are important for the market they have to tackle with some difficulties on the market. One of the main barrier which reduce of possibility growth of this firm are financial difficulties. Most of the structural funds which our country will receive are predicted for SMEs development to strengthen their competitiveness and innovativeness. It is significant to try to show the influence of the structural funds on SME development.