

MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA A ROZWÓJ REGIONALNY

**Mieczysław Bąk
Maciej Grabowski
Przemysław Kulawczuk
Marcin Nowicki
Marcin Wargacki
Elżbieta Wojnicka**

Warszawa 2001

Autorzy:
dr Mieczysław Bąk
dr Maciej Grabowski
dr Przemysław Kulawczuk
Marcin Nowicki
Marcin Wargacki
Elżbieta Wojnicka

Redakcja:
Małgorzata Stachowiak
Sławomir Pyciński

Korekta:
Sławomir Pyciński

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2001

Projekt serii:
Tadeusz Korobkow

Projekt okładki:
Jakub Osiński, Jacek Pacholec

Opracowanie powstało w ramach współpracy Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową oraz Instytutu Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym.

Publikacja została przygotowana dzięki finansowemu wsparciu Unii Europejskiej i wydana w ramach realizacji „Kierunki działań Rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku”.

ISBN 83-88802-16-X

Wydanie I
Nakład 1000 egzemplarzy

Spis treści

Wprowadzenie	7
1. Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionalny	8
1.1. Definicja i rola małych i średnich przedsiębiorstw	8
1.2. Miejsce wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w polityce rozwoju regionalnego	11
1.2.1. Polityka rozwoju regionalnego Unii Europejskiej ...	13
1.2.2. Reforma funduszy strukturalnych.	17
1.2.3. Szczególne uregulowania prawne oraz zarys polityki wspólnotowej wobec małych i średnich przedsiębiorstw	18
1.2.4. Wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw w polityce rozwoju Polski	20
1.3. Małe i średnie przedsiębiorstwa w teoriach rozwoju regionalnego	23
2. Miejsce MSP w wydatkach z funduszy strukturalnych UE w latach 1994–1999	30
2.1. Kraje i regiony celowo korzystające z wsparcia z Funduszy Strukturalnych i przeznaczające je na rozwój MSP	31
2.2. Dostępność pomocy dla MSP z funduszy strukturalnych ..	33
2.3. Kierunki wykorzystania pomocy dla MSP oraz efektywność pomocy z Europejskich Funduszy Strukturalnych	35
2.4. Przykłady programów finansowanych z funduszy strukturalnych ukierunkowanych na rozwój MSP	36
2.5. Wnioski	38
3. MSP w strategiach rozwoju regionu. Analiza wybranych przykładów	39
3.1. Wprowadzenie	39
3.2. MSP w strategii województwa lubuskiego	40
3.2.1. Miejsce MSP priorytetach i celach rozwojowych regionu	41
3.2.2. Zakres wykorzystania MSP jako „koła zamachowego” gospodarki regionu	42
3.2.3. Planowany udział MSP w realizacji strategii rozwojowej	44
3.2.4. Ocena wykorzystania możliwości sektora MSP w budowie strategii rozwoju regionalnego w województwie lubuskim – podsumowanie	49
3.3. MSP w strategii rozwoju województwa dolnośląskiego	50

3.3.1. Ocena roli MSP w regionie	50
3.3.2. Strategiczne cele rozwoju a MSP	50
3.3.3. Domeny działań strategicznych	51
3.3.4. Matryca działań strategicznych	51
3.3.5. Priorytety rozwojowe	52
3.3.6. Środki realizacji strategii	53
3.3.7. Ocena roli MSP w strategii województwa dolnośląskiego	54
3.4. Rola MSP w strategii rozwoju województwa podkarpackiego	55
3.4.1. Ocena pozycji regionu i analiza SWOT	55
3.4.2. Wizja rozwoju województwa podkarpackiego	56
3.4.3. Pola strategiczne oraz pożądane kierunki zmian ...	56
3.4.4. Ocena wpływu poszczególnych pól strategicznych na przyszłą pozycję województwa w układzie regionalnym państwa	58
3.4.5. Integracja wewnętrzna	58
3.4.6. Priorytety Rozwoju, Cele Strategiczne i Kierunki Działania	58
3.4.7. Instrumenty realizacji strategii	62
3.4.8. Ocena roli małych i średnich przedsiębiorstw w strategii rozwoju województwa podkarpackiego	63
3.5. Małe i średnie przedsiębiorstwa w strategii województwa pomorskiego	64
3.5.1. Diagnoza regionu i analiza SWOT	64
3.5.2. Wizja regionu pomorskiego i misja władz lokalnych ..	65
3.5.3. Priorytety, cele i zadania strategii w powiązaniu z sektorem MSP	66
3.5.4. Realizacja celów strategii	67
3.5.5. Wsparcie instrumentów strategii	68
3.5.6. Ocena roli MSP w strategii rozwoju województwa pomorskiego	69
3.6. Rola MSP w strategii rozwoju obszarów wiejskich stanu Maine (Budowanie Jednego Maine – Building One Maine) .	69
3.6.1. Miejsce sektora MSP w celach i priorytetach rozwojowych	70
3.6.2. Charakterystyka przedsięwzięć bezpośrednio lub pośrednio związanych z rozwojem MSP	72
3.6.3. Ocena roli MSP w strategii rozwoju obszarów wiejskich stanu Maine	74

3.7. Strategiczne cele Scottish Enterprise, a działania operacyjne dla rozwoju regionalnego	75
3.7.1. Rola Scottish Enterprise we wspieraniu rozwoju Szkocji	75
3.7.2. Programy wsparcia MSP realizowane poprzez Scottish Enterprise	76
3.7.3. Glasgow Development Agency jako przykład lokalnej agencji rozwoju	79
3.7.4. Podsumowanie	82
3.8. Wnioski	83
4. Rozwój regionu i sektora MSP – Opis wybranych przypadków ..	85
4.1. Wykorzystanie sektora MSP do likwidacji problemów bezrobocia strukturalnego – Asturia, Hiszpania	85
4.1.1. Budowa instytucji i programów wspierania rozwoju ..	85
4.1.2. Technika działania i uzyskiwanie efektów rozwojowych	86
4.1.3. Wnioski	88
4.2. Rola MSP w procesie tworzenia nowych miejsc pracy w stanie Wisconsin	88
4.2.1. Zasadnicze pytania na temat roli MSP w tworzeniu nowych miejsc pracy	89
4.2.2. Rola MSP w procesie tworzenia nowych miejsc pracy ..	90
4.2.3. Rekomendacje dla polityki gospodarczej	93
4.2.4. Wnioski dla polskich regionów	94
4.3. Programy pomocowe dla MSP oraz ich efekty fiskalne w stanie Południowa Karolina	94
4.3.1. Charakterystyka programu pomocowego	94
4.3.2. Sposób przeprowadzenia oceny i jej wyniki	95
4.3.3. Wnioski	97
4.4. Rozwój regionu poprzez programy współpracy między przedsiębiorstwami – clustery w Santa Catarina	98
4.4.1. Zmiany w otoczeniu gospodarczym impulsem do działań regionalnych	98
4.4.2. Włączenie MSP w procesy podejmowania decyzji ..	99
4.4.3. Powstanie clusterów	99
4.4.4. Wpływ clusterów na rozwój regionu	100
4.5. Prowincja Emilia-Romagna – społeczna spójność warunkuje rozwój małych firm i regionu	101
4.5.1. Sukces dystryktów przemysłowych jako źródło rozwoju regionalnego	101

4.5.2. Warunki występowania dystryktów przemysłowych i ich sukcesów	103
4.5.3. Wnioski	105

Załącznik 1

Prawo europejskie wobec małych i średnich przedsiębiorstw	106
---	-----

Załącznik 2

Lista europejskich aktów prawnych dotyczących MSP (Prawo wtórne)	115
---	-----

Załącznik 3

Podstawa prawna polityki regionalnej UE od roku 2000	120
--	-----

Literatura	121
-------------------------	-----

Wprowadzenie

Przedstawiamy Państwu opracowanie *Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionalny*. Opracowanie ma na celu przedstawienie roli jaką może odegrać sektor w MSP w ramach realizacji polityki regionalnej oraz jak można stymulować rozwój tego sektora w jej ramach.

Polityka regionalna jest istotnym elementem prowadzonym przez Polskę polityki społeczno-gospodarczej. Celem polityki regionalnej tworzenie konkurencyjności regionów oraz przeciwdziałanie marginalizacji niektórych obszarów w taki sposób, aby sprzyjać długofalowemu rozwojowi gospodarczemu kraju, jego spójności ekonomicznej, społecznej i terytorialnej oraz integracji z Unią Europejską. Polityka regionalna jest dziedziną interwencji publicznej zyskującą coraz bardziej na znaczeniu, a pomoc dla MSP jest jego częścią.

Sektor MSP jest jednym z głównych czynników konkurencyjności regionów i ich tempa wzrostu gospodarczego. Ważne jest by planując działania polityki regionalnej uwzględnić go wśród priorytetów rozwojowych.

Sektor ten tworzy ponad 65% miejsc pracy w polskich przedsiębiorstwach oraz wytwarza niemal połowę PKB oraz eksportu.

Opracowanie ma na celu ukazanie związków pomiędzy polityką regionalną a małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Zostanie w nim zaprezentowane miejsce sektora MSP w polityce regionalnej, jego miejsce w wydatkach Funduszy Strukturalnych UE, miejsce małych i średnich przedsiębiorstw w strategiach rozwoju lokalnego oraz przedstawione zostanie kilka przykładów wykorzystania sektora MSP dla rozwoju regionu.

Mamy nadzieję, że opracowanie *Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionalny* przyczyni się do lepszego zrozumienia tej problematyki oraz będzie pomocne przy projektowaniu przyszłych działań w tej dziedzinie.

1. Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionalny

Kluczem do rozwoju regionalnego jest odpowiednie połączenie polityki władz i inicjatywy prywatnej. Zadaniem organów publicznych powinno być przede wszystkim ułatwienie i inicjowanie przedsiębiorczości prywatnej. Administracja nie powinna natomiast zastępować przedsiębiorczości prywatnej angażowaniem się bezpośrednio w bieżącą działalność gospodarczą. Działalność ta powinna być zatem aktywizowana według zasady wspierającego uczestnictwa władz oraz zasady wyrównywania szans. Jednocześnie warunkiem rozwoju gospodarczego jest wewnętrzna transformacja społeczeństwa, która prowadzi do powstania społeczeństwa poszukującego dróg poprawy swojej sytuacji gospodarczej i zorganizowanego w sposób umożliwiający i zachęcający obywateli do inwestowania w kapitał materialny, ludzki i intelektualny niezbędny dla nieprzerwanej jego akumulacji.¹ Tym samym wszelka aktywizacja społeczeństwa poprzez przedsiębiorczość stanowi element właściwej transformacji społecznej, która z kolei jest podstawą długofalowego rozwoju gospodarczego.

1.1. Definicja i rola małych i średnich przedsiębiorstw

Podstawowym kryterium zaliczania przedsiębiorstwa do klasy małych i średnich jest zatrudnienie. Czasami stosuje się dodatkowe kryteria w postaci wielkości obrotów zrealizowanych w ciągu roku lub też rodzaju prowadzonej działalności (sektora lub branży).²

Definicja przyjęta w statystykach OECD klasyfikuje przedsiębiorstwa w następujący sposób:

- bardzo małe – zatrudniające od 1 do 19 pracowników,
- małe – od 20 do 99 pracowników,
- średnie – od 100 do 499 pracowników,
- duże ponad 500 pracowników.

¹ G. Johnson: A Bibliography, „Journal of Political Economy” 92 (sierpień 1984).

² Kryterium wielkości obrotów stosowane jest przede wszystkim w relacjach banki – MSP.

Administracja Małych Firm (Small Business Administration) za małe firmy uznaje te, które:

- są własnością niezależną (od większej firmy, organizacji lub samorządu lokalnego),
- działają na lokalnym rynku,
- nie dominują w swojej branży.

Ponadto firma uznawana jest za małą, jeśli jej roczny dochód wynosi mniej niż 3 mln dolarów oraz gdy zatrudnia mniej niż 1000 pracowników. Takie kryteria spełnia 95% przedsiębiorstw w Stanach Zjednoczonych i może być uznanych za firmy małe.³

Definicja obowiązująca w Unii Europejskiej, zawarta również w polskiej ustawie Prawo działalności gospodarczej:⁴

za małe przedsiębiorstwo uznaje się przedsiębiorstwo:

- zatrudniające mniej niż 50 pracowników,
- osiągające roczny przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych poniżej 7 mln Euro lub sumę aktywów bilansu poniżej 5 mln Euro,
- spełniające kryterium niezależności tj. gdy przedsiębiorcy inni niż mali nie posiadają w tym przedsiębiorstwie powyżej 25% udziałów, wkładów lub akcji, ponad 25% prawa do udziału w zysku lub ponad 25% głosów w zgromadzeniu wspólników (akcjonariuszy);

za średnie przedsiębiorstwo uznaje się przedsiębiorstwo:

- zatrudniające średniorocznie poniżej 250 pracowników,
- osiągające przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający 40 mln Euro lub gdy suma aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec poprzedniego roku obrotowego nie przekroczyła 27 mln Euro,
- spełniające kryterium niezależności tj. gdy przedsiębiorcy inni niż mali lub średni nie posiadają w tym przedsiębiorstwie powyżej 25% udziałów, wkładów lub akcji, ponad 25% prawa do udziału w zysku lub ponad 25% głosów w zgromadzeniu wspólników (akcjonariuszy).⁵

³ P. Kuropatwiński (1994), Przesłanki i sposoby wspierania małej i średniej przedsiębiorczości, w: Polityka gospodarcza, pod red. H. Ćwikliński, Gdańsk 1994.

⁴ Dz. U. 1999, Nr 101, poz.

⁵ http://www.mg.gov.pl/WWW_MSP/Definicja.htm

Przedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 10 pracowników określa się w UE jako mikroprzedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa te stanowią około 92,4% przedsiębiorstw wspólnotowych. W Polsce prawie 90% to przedsiębiorstwa zatrudniające poniżej 5 pracowników.

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią oś gospodarek krajów członkowskich UE. To przede wszystkim one przyczyniają się do wzrostu gospodarczego i zachowania konkurencji. MSP wytwarzają około 2/3 wartości dodanej w gospodarce UE – w Polsce około 55% oraz mają ponad 55% udział w całkowitej sprzedaży – w Polsce 64,0%. Około 50% wszystkich inwestycji w UE pochodzi z MSP. Około 66% spośród wszystkich miejsc pracy w sektorze prywatnym w UE jest w MSP – w Polsce około 64%.

Przeciętna wielkość małego (do 50 zatrudnionych) przedsiębiorstwa w UE jest większa niż w Polsce: 3,2 osoby przy 2,9 osobach w Polsce, ale przeciętna wielkość średniej firmy w UE (51–250 osób) jest mniejsza niż w Polsce: 91,3 osoby w UE, zaś 189,5 osób w Polsce. Wydajność pracy w polskich małych firmach jest większa niż w średnich, podczas gdy w UE produktywność pracy rośnie wraz z wielkością firmy. Być może wynika to z faktu, że część średnich przedsiębiorstw w Polsce to przedsiębiorstwa państwowe lub sprywatyzowane. Małe firmy w Polsce to głównie nowe prywatne podmioty powstałe w okresie transformacji gospodarczej.

W 1996 roku przeciętne MSP krajów członkowskich UE wypracowało przychód w wielkości 500 tys. Euro, podczas gdy przychód ze sprzedaży przeciętnego polskiego MSP w 1997 roku był prawie 5 razy mniejszy tj. wyniósł 378 000 zł (około 100 tys. Euro).

Efektywność sektora MSP w Polsce jest więc ciągle niższa niż UE, ale jego znaczenie zarówno na rynku pracy jak i pod względem udziału w wartości dodanej i sprzedaży stale rośnie. Rozwój sektora MSP jest jednym z głównych źródeł dotychczasowych sukcesów polskiej transformacji. W znacznym stopniu złagodził on negatywne skutki procesów restrukturyzacyjnych zachodzących w dużych podmiotach. Rozwój sektora MSP w Polsce zadecydował o istotnym spadku stopy bezrobocia w do 1998 r. np. w latach 1993–1995 liczba nowych miejsc pracy powstałych w sektorze MSP była prawie trzy razy wyższa niż liczba miejsc pracy zlikwidowanych w dużych przedsiębiorstwach, a w roku 1997 w miejsce około 200 tys. zlikwidowanych miejsc pracy w dużych przedsiębiorstwach powstało około 400 tys. miejsc pracy w MSP. Mimo, iż

wiele nowo powstających przedsiębiorstw szybko znika ze sceny gospodarczej, to procesy powstawania firm zachodzące w obrębie sektora są znacznie bardziej intensywne niż procesy likwidacji – w latach 1994–1997 liczba aktywnych MSP w Polsce zwiększyła się o ponad 478 tys., z czego w latach 1998–1999 o ok. 178 tys. Szacuje się, że około 30%–40% nowopowstałych małych przedsiębiorstw ginie w ciągu roku. W państwach UE około 35%–40% MSP znika z rynku w ciągu pierwszych 3 lat funkcjonowania, a 60% w ciągu 8–10 lat po rozpoczęciu działalności.

Tabela 1.1. Przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej według kryterium wielkości zatrudnienia (%).

Firma	Mikro	Mała	Średnia	Duża
Liczba firm	92,89	6,0	0,9	0,21
Udział w zatrudnieniu	32,82	18,96	13,86	34,36
Udział w obrocie	17,86	17,42	19,47	45,25

źródło: Eurostat, nr 5899, 29 czerwiec 1999

1.2. Miejsce wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w polityce rozwoju regionalnego

Polityka rozwoju regionalnego spełnia dwa podstawowe cele: podniesienia konkurencyjności regionu i wyrównywania dysproporcji rozwojowych między regionami. Wprowadzana w Polsce decentralizacja państwa tworzy podstawy do prowadzenia aktywnej polityki intraregionalnej nastawionej na rozwój poszczególnych województw. Jednocześnie rośnie znaczenie działań związanych z polityką rozwoju realizowaną na szczeblu centralnym.

Stymulowanie wzrostu konkurencyjności regionu następuje przez odpowiednie działania zmierzające do poprawy jakości życia na danym terenie, a szczególnie działania w takich dziedzinach jak ochrona środowiska, edukacja, bezpieczeństwo i zdrowie publiczne, a także poprzez działania pobudzające aktywność gospodarczą – rozwój MSP czy tworzenie odpowiedniego klimatu inwestycyjnego.

Działania prowadzone w ramach polityki rozwoju regionalnego tradycyjnie koncentrują się na poniższych priorytetach:

- **rozwój infrastruktury technicznej i informatycznej**, przy czym istot-

ne jest by działania władz nie wypierały inwestycji, które mogą być w tych obszarach realizowane przez kapitał prywatny;

- **wspieranie inwestycji** – zazwyczaj przez stymulowanie powstawania i wsparcie rozwoju MSP oraz przez działania dla przyciągnięcia kapitału zagranicznego, a głównie inwestycji korporacji międzynarodowych;
- **wspieranie rozwoju instytucji otoczenia przedsiębiorczości** przez działania nakierowane na rozwijanie w układzie regionalnym innowacyjności i technologii oraz sektora informacji i usług konsultacyjno-doradczych;
- **działania dla rozwoju zasobów ludzkich** na danym terenie, których skutkiem ma być poprawa efektywności funkcjonowania kapitału prywatnego w regionie.

Tabela 1.2. Nadrzędne cele polityki państw UE na rzecz promocji MSP

Kraj	Nadrzędne cele polityki względem MSP
Holandia	formowanie, rozwój i ochrona MSP celem stymulowania produkcji i wzrostu zatrudnienia
Belgia	tworzenie sprzyjającego klimatu dla rozwoju przedsiębiorstw celem kreacji nowych miejsc pracy
Niemcy	tworzenie sprzyjającego klimatu dla rozwoju przedsiębiorczości celem wzrostu efektywności i konkurencyjności niemieckich firm
Luksemburg	pomoc dla MSP już istniejących i nowo powstałych, tworzenie klimatu dla przyciągnięcia kapitału zagranicznego
Francja	pomoc małym firmom już istniejącym i nowo powstałym
Wielka Brytania	tworzenie ducha przedsiębiorczości dla decentralizacji i ograniczenia biurokracji
Dania	przygotowanie MSP do działania na jednolitym rynku europejskim i zwiększenie ich konkurencyjności, wspieranie tworzenia MSP dla redukcji deficytu budżetowego
Hiszpania	tworzenie sprzyjającego klimatu dla rozwoju już istniejących małych firm i nowo powstających (szczególnie w przemyśle i rzemiośle), wzrost konkurencyjności małych firm
Irlandia	przyciągnięcie obcego kapitału, tworzenie przedsiębiorstw przemysłowych konkurencyjnych wobec firm zagranicznych, stabilizacja gospodarcza i wzrost zatrudnienia przez rozwój MSP
Włochy	unowocześnienie potencjału produkcyjnego, promocja transferu technologii, wspieranie B+R, poprawa konkurencyjności i produktywności przemysłu, stabilizacja i rozwój eksportu
Portugalia	wspieranie małych firm głównie w przemyśle, modernizacja handlu i sektora usług, optymalizacja gałęzi
Grecja	zmniejszenie bezrobocia, promocja innowacji, ożywienie tradycyjnych sektorów gospodarki, wzrost eksportu

źródło: E. Pancer-Cybulska (1994); Popieranie tworzenia małych i średnich przedsiębiorstw, w: Promowanie rozwoju lokalnego i regionalnego pod red. B.Winiarskiego i L.Patrzałka, Warszawa 1994

Wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw uznawane jest za jeden z najlepszych sposobów aktywizacji słabiej rozwiniętych regionów. W większości państw UE zarówno rządy centralne jak i władze lokalne mają możliwości wspierania MSP. Szczególny wzrost znaczenia wspierania MSP w UE nastąpił w latach 80-tych, tj. latach wzrostu bezrobocia. Jednocześnie w wielu państwach UE następował proces przekazywania uprawnień do wspierania MSP na niższe szczeble administracji rządowej. Największe uprawnienia w zakresie wspierania MSP mają władze lokalne i regionalne w Belgii, Francji, Niemczech, Włoszech i Grecji oraz Hiszpanii. Rodzaj działalności MSP nie ma znaczenia w instrumentach stosowanych w Holandii, Belgii, Wielkiej Brytanii i Niemczech. Wyraźne preferencje na rzecz rozwoju przedsiębiorstw produkcyjnych i rzemiosła występują natomiast w Grecji, Hiszpanii, Portugalii, Irlandii i Włoszech. Szczegółowe rozwiązania dotyczą też zazwyczaj osób pracujących na własny rachunek, głównie w zakresie regulacji ubezpieczeń społecznych oraz ulg podatkowych.

1.2.1. Polityka rozwoju regionalnego Unii Europejskiej

Polityka rozwoju regionalnego jest obecnie jednym z priorytetów Unii Europejskiej, o czym świadczy między innymi udział w budżecie UE wydatków związanych z finansowaniem Funduszy Strukturalnych tj. Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Socjalnego, Europejskiego Funduszu Gwarancji i Orientacji dla Rolnictwa, Funduszu Rybołówstwa oraz Funduszu Kohezji i programów wspólnotowych. Fundusze strukturalne obejmują ponad 30% budżetu UE.⁶

⁶ **Europejski Fundusz Socjalny** – koncentruje się na szkoleniach zawodowych i sprawach zatrudnienia. Finansuje takie działania jak: zawodowa integracja bezrobotnych, szczególnie objętych długotrwałym bezrobociem; zawodowa integracja młodzieży poszukującej pracy; integracja osób narażonych na wyłączenie z rynku pracy; promocja równych szans zawodowych kobiet i mężczyzn; adaptacja pracowników do zmian przemysłowych; stabilność i wzrost zatrudnienia; zwiększanie potencjału ludzkiego w badaniach, nauce i technologii; wzmacnianie systemów edukacyjnych i szkoleniowych.

Europejski Fundusz Gwarancji i Orientacji dla Rolnictwa – promuje dostosowania struktur rolniczych i rozwój obszarów rolnych. Finansuje takie działania jak: podtrzymanie dochodów rolników i osad rolnych w obszarach górskich i rejonach zacofanych; pomoc dla młodych rolników; wspieranie tworzenia stowarzyszeń producentów; konwersja, reorientacja, dywersyfikacja i ulepszanie jakości produkcji rolnej; rozwój infrastruktury rolnej; wspieranie inwestycji w turystykę; zapobieganie katastrofom naturalnym, odnowa wsi, protekcja spuścizny rolnej, rozwój i eksploatacja obszarów leśnych, protekcja środowiska i rejonów wiejskich oraz *inżynieria finansowa*.

Dominujące znaczenie ma Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR) koncentrujący ponad 2/3 środków przeznaczanych na politykę strukturalną UE. Podstawowy cel istnienia EFRR realizuje priorytety UE w zakresie polityki regionalnej – fundusz finansuje przedsięwzięcia w słabiej rozwiniętych regionach dla redukcji dysproporcji rozwojowych na terenie Wspólnot. EFRR wspiera programy opracowywane wspólnie z państwami członkowskimi i władzami lokalnymi w takich sferach jak: inwestycje produkcyjne dla zwiększania i utrzymania zatrudnienia, inwestycje w infrastrukturę, inwestycje w obszarze edukacji i zdrowia, inwestycje w obszarze badań i rozwoju, przedsięwzięcia dla podtrzymania działalności gospodarczej. W szczególności EFRR wspiera małe i średnie przedsiębiorstwa aktywne w dziedzinie innowacji i turystyki.

Środki z funduszy strukturalnych mogą być wykorzystane jedynie przez państwa członkowskie UE. Dla państw aplikujących do UE przeznaczone są specjalne bezzwrotne fundusze pomocowe w ramach Programu PHARE i TACIS. Program PHARE przeznaczony jest dla państw Europy Środkowowschodniej, zaś TACIS wspiera restrukturyzację krajów WNP. Polska w latach 1990–1996 była największym spośród 11 uprawnionych do funduszy państw beneficjentem programu PHARE, otrzymując ponad 30% środków. Ostatnia transza Programu PHARE według dotychczasowej formuły przypada na rok 1998. Po roku 1998 uległa zmianie forma wspierania restrukturyzacji państw kandydujących. Polska, tak jak i inne kraje kandydujące będzie otrzymywać wsparcie z trzech *funduszy przedakcesyjnych*⁷ tj:

- ISPA (Structural Instrument for Pre-Accession – Instrument Polityki Strukturalnej na rzecz Akcesji) o łącznej alokacji średnio 1,04 mld Euro rocznie na wszystkie kraje kandydujące; fundusz ten będzie odpowiadał Funduszowi Spójności (Kohezji) i stąd środki z niego będą przeznaczone przede wszystkim na rozbudowę i modernizację europejskich sieci transportowych oraz ochronę środowiska.

Fundusz Rybołówstwa (Instrument Finansowy Pomocy dla Rybołówstwa) – finansuje projekty strukturalne w sektorze rybołówstwa takie jak: modernizacja floty; rozwój farm rybnych; protekcja pewnych obszarów morskich; ulepszanie portów rybnych, przetwórstwo i marketing produktów rybołówstwa; promocja produktów. Dyrektoriatem zarządzającym FR jest DGXIV

Fundusz Kohezji (Spójności) powołany Traktatem z Maastricht z 1991 roku, nie będący funduszem strukturalnym, którego podstawowym zadaniem jest finansowanie rozwoju transeuropejskich sieci infrastrukturalnych i inwestycji związanych z ochroną środowiska w państwach, których PKB per capita jest niższe od 90% przeciętnej UE. Dotychczas finansowanie w ramach tego Funduszu otrzymywały cztery najbiedniejsze kraje UE tj. Grecja, Hiszpania, Irlandia i Portugalia.

⁷ UKIE, *Informacja okresowa PHARE, ISPA, SAPARD*, Czerwiec 2001.

Wielkość wsparcia dla Polski określona jest w przedziale 30–37% (312–384,6 mln Euro);

- SAPARD (Support for Pre-Accession Measure for Agriculture and Rural Development – Przedakcesyjny Instrument Wsparcia dla Rolnictwa i Obszarów Wiejskich) – o łącznej alokacji średnio 0,5 mld Euro rocznie na wszystkie kraje kandydujące; fundusz będzie wspierał wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich i dostosowania w zakresie rolnictwa. Polska ma otrzymywać mach programu około 171,6 mln Euro rocznie;
- zmodyfikowanego programu PHARE, przy czym priorytetem będą inwestycje (70% środków przeznaczone będzie na programy wsparcia inwestycyjnego oraz regionalnego) i wzmacnianie administracji publicznej szczebla centralnego i regionalnego (30% środków na *Institutions Building*) tak by właściwie i w pełni uczestniczyła w programowaniu, monitorowaniu i realizacji polityki regionalnej. Przewiduje się, iż budżet programu Phare w latach 2000-2006 dla wszystkich krajów kandydujących wyniesie 10920 mld Euro. W grudniu 2000 r. strona polska i unijna podpisały Memoranda Finansowe dla programów PHARE 2000. Zgodnie z przewidywaniami, całkowita wartość pomocy Unii Europejskiej dla Polski w ramach budżetu 2000 wyniesie 484,36 mln Euro.

Istotnym dorobkiem UE jest wypracowanie zasad wydatkowania środków na cele zmian strukturalnych/rozwoju regionalnego:

- **zasada koncentracji na ściśle zdefiniowanych celach** – reforma funduszy planowana w latach 2000-2006 zmniejsza liczbę celów z siedmiu obecnie do trzech. Tym samym wsparcie ze środków unijnych otrzymają regiony nowego celu 1 tj. zacofane w rozwoju, których PKB per capita jest niższe od 75% przeciętnej UE. Pomoc w ramach tego celu będzie udzielana w zależności od rozmiaru populacji na danym obszarze, różnicy PKB regionu i przeciętnej UE oraz bogactwa państwa. Ponadto dodatkową pomoc będą otrzymywać obszary o szczególnie wysokiej stopie bezrobocia. W ramach tego celu przewiduje się wykorzystanie 2/3 środków polityki strukturalnej.

W ramach celu 2 wspierane będą obszary podlegające istotnej restrukturyzacji w sektorach przemysłu, usług i rybołówstwa, obszary o dużym udziale rolnictwa w strukturze gospodarki oraz rejony miejskie dotknięte regresem społeczno-ekonomicznym i przeżywające trudności z dostosowywaniem się do zmienionych warunków.

W ramach celu 3 finansowane będą działania dotyczące modernizacji systemów edukacyjnych, szkoleniowych i zatrudnienia w regionach

nie objętych celami 1 i 2. Cel 3 ma charakter horyzontalny, a środki w ramach tego celu otrzymają wszelkie przedsięwzięcia służące rozwijaniu aktywnych polityk na rynku pracy, a także działania związane z ograniczeniem wykluczenia z rynku pracy znaczących grup społeczeństwa i dyskryminacji różnych grup ludności;

- **zasada programowania** – środki strukturalne Wspólnot są „programowane” w formie wieloletnich planów (3 lub 6 letnich), co pozwala na koordynację działań w ramach różnych funduszy;
- **zasada partnerstwa i przedkładania projektów** – inspirator projektu musi aplikować o przyznanie funduszy za pośrednictwem odpowiednich władz narodowych i regionalnych; a nie bezpośrednio. Indywidualne projekty stanowią część programów przedkładanych Komisji przez państwa członkowskie w kooperacji z odpowiednimi władzami lokalnymi i regionalnymi, organizacjami ekonomicznymi i przedstawicielami przemysłu. W finansowaniu i realizacji programów biorą udział przedstawiciele trzech stron: Unii, sektora publicznego i sektora prywatnego z kraju członkowskiego;
- **zasada dodatkowości (współfinansowania)** – pomoc finansowa ze strony UE ma zawsze charakter uzupełniający w stosunku do środków krajowych już zaangażowanych w dany projekt; wynika stąd, że absorpcja środków unijnych limitowana jest zdolnością państw do uruchomienia odpowiedniej wielkości własnych środków na rozwój regionalny.

Powyższe zasady obowiązują także w odniesieniu do Inicjatyw Komisji Europejskiej, na które przeznaczonych jest ok. 10% części budżetu UE, z których finansowane są dostosowania strukturalne. Inicjatywy Komisji stanowią m. in. programy dotyczące małych i średnich przedsiębiorstw. Programy Komisji koncentrują się na rozwiązywaniu określonego problemu o szczególnym znaczeniu dla całej Wspólnoty, rzadziej są skierowane do konkretnych regionów.

Przy istniejących ograniczeniach budżetowych polityka rozwoju regionalnego Polski w najbliższym czasie będzie dużym stopniu związana regulami unijnymi – większość środków budżetowych przeznaczonych na rozwój regionalny będzie musiało zostać przeznaczone na współfinansowanie projektów inwestycyjnych, które uzyskają wsparcie z funduszy przedakcesyjnych, a po momencie akcesji z funduszy strukturalnych. Narodowa Strategia Rozwoju Regionalnego na lata 2000–2006 przewiduje, że znaczna część tych środków zostanie przeznaczona na wspieranie małej i średniej przedsiębiorczości.

1.2.2. Reforma funduszy strukturalnych

W ramach szczytu Unii Europejskiej w Berlinie (24–25 marca 1999) postanowiono utrzymać na lata 2000-2006 generalne zasady polityki strukturalnej, dążąc przy tym do poprawy efektywności wykorzystania Funduszy Strukturalnych i Funduszu Spójności.

W czasie szczytu w Berlinie Rada Europejska nakreśliła również ramy finansowe polityki strukturalnej UE na lata 2000–2006. Łączna wartość tych środków została określona na 195 mld euro, w cenach z 1999 r., w następującym rozbiściu na poszczególne lata (mln euro):

2000 r.	2001 r.	2002 r.	2003 r.	2004 r.	2005 r.	2006 r.
29 430	28 840	28 250	27 670	27 080	27 080	26 660

Podział środków na poszczególne cele wygląda następująco:

- Cel 1 – 69,7 proc. (łącznie 135, 9 mld euro),
- Cel 2 – 11,5 proc. (22,5 mld euro),
- Cel 3 – 12,3 proc. (24,05 mld euro).

Została również zarezerwowana dodatkowa pula środków w kwocie 39,48 mld euro (począwszy od 2002 r.) na działania strukturalne w nowo-przyjętych krajach członkowskich, w następującym rozbiściu (w mln euro):

2002 r.	2003 r.	2004 r.	2005 r.	2006 r.
3 750	5 830	7 920	10 000	12 080

Środki te nie mogą być wykorzystane na pomoc przedakcesyjną, ani też na potrzeby obecnych państw członkowskich UE.

Oprócz środków z funduszy strukturalnych będą jeszcze dostępne środki pochodzące z Funduszu Spójności – 18 mld euro. Działaniem Funduszu Spójności są objęte Hiszpania, Portugalia, Grecja, Irlandia.

Podział środków z Funduszu Spójności w poszczególnych latach (w mln euro):

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
2 615	2 615	2 615	2 615	2 515	2 515	2 515

Wraz reformą funduszy strukturalnych nastąpi zreformowanie priorytetów i zasad pomocy. W sektorze małych i średnich przedsiębiorstw

zmieniają się priorytety wsparcia w następujących kierunkach:

- Przeniesienie nacisku z darowizn (grantów) kapitałowych na:
 1. pożyczki zwrotne,
 2. kapitał ryzyka (Venture),
 3. programy poręczeń wzajemnych,
 4. fundusze obrotowe (revolving);
- Poprawa dostarczania wsparcia:
 1. lepsze określania konkretnych potrzeb,
 2. skupienie na przewagach konkurencyjnych regionów,
 3. więzi pomiędzy małymi i średnimi firmami;
- Włączenie sektora prywatnego w formułowanie strategii.

W chwili obecnej zakończył się dopiero proces programowania środków z funduszy strukturalnej i nie są jeszcze znane zbiorcze dane na temat środków przeznaczonych na wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw w ich ramach. Jednakże analizując dokumenty Unii Europejskiej oraz wyniki wsparcia tego sektora z lat wcześniejszych można ocenić, że wsparcie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw będzie ważnym elementem polityki unijnej i nakłady na wsparcie tego sektora wzrosną.

1.2.3. Szczególne uregulowania prawne oraz zarys polityki wspólnotowej wobec małych i średnich przedsiębiorstw

Znaczenie jakie przypisuje się MSP w Unii Europejskiej znajduje odzwierciedlenie w środkach finansowych przeznaczanych na wspieranie rozwoju przedsiębiorstw. Wielkość środków przyznanych w ramach Funduszy Strukturalnych na lata 1994–1999 była dwukrotnie większa w porównaniu ze środkami przyznanymi w latach 1989–1993.

Prace nad Jednolitym Rynkiem Europejskim przyczyniły się do stworzenia wspólnotowej strategii wobec MSP, obejmującej koordynację działań wobec tych podmiotów przez państwa członkowskie na szczeblu unijnym. Głównym celem strategii jest poprawa klimatu ekonomicznego dla działalności MSP oraz tworzenie różnorodnych form pomocowych sprzyjających ich działaniu. Działania podejmowane przez władze Wspólnoty mają realizować następujące cele wobec MSP:

- liberalizacja i harmonizacja prawa,
- zapewnienie uczciwych zasad konkurencji,

- uproszczenie systemu podatkowego,
- popieranie inwestycji,
- popieranie eksportu.⁸

Początkowo podstawą dla regulacji polityki wobec MSP był art. 235 TWE, który mówi: „jeżeli w działaniu wspólnego rynku okaże się niezbędne do realizacji jednego z celów Wspólnoty podjęcie prawnego działania, a uprawnienia co do takiego działania nie zostały uregulowane w przepisach Traktatu, Rada Europejska działając na wniosek Komisji Europejskiej po zasięgnięciu opinii Parlamentu Europejskiego, ma prawo podjąć odpowiednie działania w celu jego realizacji”.

Począwszy od 1982 roku MSP zostały objęte specjalnymi regułami konkurencji – zapewniono im uprzywilejowane traktowanie w zakresie pomocy publicznej państw członkowskich. W tym samym roku wprowadzono tzw. Nowy Instrument Wspólnoty, który pozwolił Komisji Europejskiej na udzielanie kredytów finansujących projekty inwestycyjne i innowacyjne MSP.

W 1986 r. powołano specjalny zespół zadaniowy ds. małych i średnich przedsiębiorstw. W 1989 r. został on przekształcony w Dyрекcję Generalną XXIII⁹ (DG XXIII) na rzecz polityki względem przedsiębiorstw, rzemiosła, turystyki i spółdzielczości, której zadaniem była koordynacja środków prawnych, współpraca z Państwami Członkowskimi i zarządzanie programami operacyjnymi przeznaczonymi dla małej przedsiębiorczości. 1 stycznia 2000 r. zaczęła działać Dyrekcja Generalna ds. przedsiębiorstw. Erkki Liikanen (Komisarz Dyrekcji) w przemówieniu inauguracyjnym, podkreślił, że *„rolą Komisji jest współpraca z państwami członkowskimi w uproszczeniu procedur prawnych i obniżeniu kosztów administracyjnych, które utrudniają funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw”*¹⁰.

Traktat z Maastricht, o utworzeniu Unii Europejskiej, wprowadził nowe i najistotniejsze uregulowania dotyczące polityki Unii wobec MSP. Artykuł 130 Traktatu stanowi, że kraje członkowskie powinny dążyć do stworzenia otoczenia przyjaznego dla rozwoju i funkcjonowania przedsiębiorstw, zwłaszcza MSP. Wspólnota ma wspomagać działania ukie-

⁸ Unia Europejska. Informator dla przedsiębiorców, Komitet Integracji Europejskiej, Warszawa 1999, s. 19.

⁹ Dyrekcję Generalną w strukturze Komisji Europejskiej można przyrównać do ministerstwa w strukturze rządu.

¹⁰ EURO INFO dla małych i średnich przedsiębiorstw, EURO INFO CENTRE 1999, nr 9 (16).

runkowane na wzajemną współpracę, pozwalające na wykorzystywanie przez MSP pełnego potencjału Wspólnego Rynku (art. 130 F2 Traktatu). Działania wspomagające mają być realizowane poprzez udostępnianie krajowych zamówień państwowych, usuwanie przeszkód prawnych i skarbowych. Natomiast tytuł XIV Traktatu, który w sposób szczególny odnosi się do MSP, stwierdza, że MSP mają bardzo duży wpływ na spójność ekonomiczną i społeczną Wspólnoty. Optuje się tutaj za niwelowaniem różnic rozwojowych pomiędzy poszczególnymi regionami Wspólnoty oraz za likwidowaniem zacofania obszarów wiejskich drogą promocji małej i średniej przedsiębiorczości.¹¹

1.2.4. Wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw w polityce rozwoju Polski

W art. 89 Układu Europejskiego, Polska i UE zobowiązały się do rozwoju i umacniania małych i średnich przedsiębiorstw oraz popierania współpracy między sektorami MSP Polski i państw członkowskich. Zgodnie z Układem Europejskim umawiające się strony powinny popierać wymianę informacji oraz know-how w celu tworzenia między innymi *„prawnych, administracyjnych, technicznych, podatkowych i finansowych warunków koniecznych do zakładania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw oraz dla współpracy o charakterze międzynarodowym”*.

Decyzją Rady Unii Europejskiej z dnia 9 grudnia 1997 r. (97/15/EC) został otwarty Trzeci Wieloletni Program dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw na terenie Unii Europejskiej. Decyzją Rady Stowarzyszenia Komisji Europejskiej z dnia 9 grudnia 1996 r. (OJEC L 6/25, art. 7) Program został otwarty dla krajów Europy Środkowej, w tym dla Polski.

Na realizację Programu przeznaczono 127 mln Euro. Do głównych zadań Programu należało:

1. uproszczenie i udoskonalenie otoczenia administracyjnego i prawnego poprzez:
 - zapewnienie uwzględniania interesów MSP we wszelkich działaniach i politykach Wspólnoty,
 - uproszczenie prawa wspólnotowego – zwłaszcza dotyczącego otoczenia fiskalnego i administracyjnego,

¹¹ Pełna lista aktów prawnych przyjętych w UE dotyczących MSP znajduje się w załącznikach.

- poprawę warunków dla prowadzenia działań transnarodowych MSP.
2. poprawa dostępu MSP do środków finansowych poprzez:
 - zapewnienie szerszego dostępu MSP do pożyczek ogólnych udzielanych głównie przez Europejski Bank Inwestycyjny oraz Europejski Fundusz Inwestycyjny w celu podniesienia konkurencyjności firm oraz do pożyczek niskoprocentowych,
 - zwiększenie wysiłków w celu redukcji zobowiązań finansowych MSP.
 3. rozwój specyficznych instrumentów finansowych dla MSP:
 - umożliwienie szerszego dostępu do rynku kapitałowego szybko rozwijających się małych i średnich przedsiębiorstw,
 4. ułatwienie MSP w europeizacji oraz internacjonalizacji i strategii działania, szczególnie poprzez zapewnienie szerokiego dostępu do informacji,
 5. poprawę konkurencyjności MSP, zwiększenie dostępu do programów badawczo-rozwojowych, innowacji, kształcenia zawodowego,
 6. promowanie współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami oraz tworzenie wspólnych grup interesu.

Głównym celem polityki Rządu Polskiego wobec MSP w najbliższych latach jest kształtowanie warunków dla tworzenia i pełnego wykorzystania potencjału rozwojowego sektora. Osiągnięcie tego celu ma nastąpić przez realizację następujących trzech celów pośrednich:

1. **Zwiększenie konkurencyjności sektora MSP na rynku krajowym i zagranicznych** głównie przez wzrost jakości produktów i usług, rozbudowę sieci informacji gospodarczej, wsparcie dla firm wdrażających międzynarodowe systemy jakości, ułatwianie dostępu przedsiębiorców do wiedzy na temat prowadzenia przedsiębiorstwa, zmniejszenie kosztów administracyjnych, szczególnie związanych z zatrudnianiem pracowników.
2. **Wzrost eksportu sektora MSP** (środki na ekspozycje na targach, lepsza informacja o rynkach zagranicznych, ułatwienia w uzyskiwaniu poręczeń kredytowych dla przedsiębiorców podejmujących inwestycje proeksportowe).
3. **Wzrost nakładów inwestycyjnych w MSP** (mechanizmy podatkowe powodujące akumulację kapitału w przedsiębiorstwach, korzystniejsze regulacje dotyczące amortyzacji, wzrost możliwości finansowania MSP na rynku kapitałowym przez rozwój takich instytucji jak fundusze typu *venture capital*, czy regulowany pozagiełdowy rynek papierów wartościowych).

W przyjętej Narodowej Strategii Rozwoju Regionalnego (NSRR) na lata 2000–2006 wsparcie przedsiębiorczości, w pierwszym rządzie ukierunkowane na działalność małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) stanowi drugą co do wymiaru finansowego grupę instrumentów realizacyjnych Strategii. Pomoc udzielana będzie zarówno na tworzenie nowych MSP, jak też już istniejącym podmiotom. Podstawowe instrumenty wsparcia MSP w ramach polityki rozwoju regionalnego obejmują:

- dotacje na zakładanie nowych firm, zwiększanie poziomu inwestycji i modernizację MSP,
- dotacje do regionalnych funduszy inwestycyjnych, lokalnych funduszy pożyczkowych oraz funduszy poręczeń kredytowych dla MSP,
- subsydiowanie usług doradczych oraz informacyjnych dla MSP.

Dotacje będą przeznaczane na zakładanie nowych MSP w obszarach związanych z celami NSRR i wojewódzkich strategii rozwoju oraz na inwestycje, w tym modernizacyjne, w wyniku których zostaną utworzone nowe miejsca pracy. Preferowane będą inwestycje, dzięki którym przedsiębiorstwa zastosują innowacyjne, energooszczędne i sprzyjające ochronie środowiska przyrodniczego technologie. Zgodnie z ustawą o finansach publicznych kwota dotacji może sięgać maksymalnie 50% kosztów kapitałowych projektu, z wykluczeniem kapitału obrotowego. Większe dofinansowanie – do 75% może dotyczyć regionów o największych problemach strukturalnych oraz projektów z zakresu transferu innowacji. Ocena merytoryczna i techniczna projektu przedstawionego do finansowania musi być dokonana przez wyspecjalizowaną instytucję wspierania biznesu (krajową, regionalną, lokalną), a o jego ostatecznym wyborze do realizacji decydować będzie Zarząd Województwa na podstawie rekomendacji Komitetu Regionalnego (art. 81 NSRR).

Wspieranie kredytowe MSP w ramach polityki rozwoju regionalnego odbywać się będzie za pośrednictwem regionalnych funduszy inwestycyjnych, lokalnych funduszy pożyczkowych oraz systemu poręczeń kredytowych. Dotacje z budżetu centralnego i źródeł zagranicznych będą mogły wynieść do 75% wartości kapitału funduszy koncentrujących swą działalność na obszarach o największych problemach strukturalnych i do 50% na innych obszarach. Zakłada się, że dotacje będą dokapitalizowywać przede wszystkim istniejące już regionalne i lokalne pozabankowe systemy wsparcia MSP. Preferowane formy wspierania MSP obejmują dopłaty do inwestycji modernizacyjnych, tworzących nowe miejsca pracy oraz redukcję oprocentowania kredytów bankowych, za-

równy w formie bezpośrednich poręczeń jak i poręczeń wzajemnych (art. 82 NSRR).

Subsydiowanie usług doradczych, informacyjnych i szkoleniowych odbywać się będzie poprzez specjalistyczne regionalne i lokalne instytucje otoczenia biznesu, takie, jak: ośrodki wspierania i inkubatory przedsiębiorczości czy agencje rozwoju regionalnego i lokalnego. Stosowane będą przy tym następujące rozwiązania:

- wsparcie nowopowstałych MSP – w okresie 12 miesięcy od daty rejestracji ich działalności – w zakresie pomocy ogólnobiznesowej, czyli przygotowania: biznes planu, planu marketingowego oraz wniosku o pożyczkę, dotację, poręczenie kredytu;
- udzielanie pomocy w zakresie finansowania kosztów zaangażowania krótko- i długoterminowych konsultantów, mających doradzać w zakresie podwyższenia jakości projektów rozwojowych MSP, szczególnie w odniesieniu do: zmiany profilu działalności, wymiany parku maszynowego, transferu innowacji, zastosowania nowych technologii, technik finansowych, strategii marketingowej i handlowej (art. 83 NSRR).

1.3. Małe i średnie przedsiębiorstwa w teoriach rozwoju regionalnego

Proces rozwoju regionalnego jest efektem działania trzech grup przesłanek:

1. wewnętrznych (endogenicznych) stanowiących zazwyczaj zaczątek transformacji ekonomicznej i społecznej. W tej grupie najważniejsze przesłanki to:
 - zastosowanie nowych rozwiązań technicznych importowanych z zewnątrz,
 - narodzenie się nowej przedsiębiorczości,
 - ujawnienie i rozwój specyficznych zasobów lokalnych,
2. zewnętrznych (egzogenicznych) – lokalizacja w regionie nowych zakładów produkcyjnych, przynależnych do przedsiębiorców zewnętrznych, wpływających na zmiany struktury produkcji lokalnej,
3. reakcji na zmiany zewnętrzne (technologiczne, organizacyjne) – efektem jest powstanie różnorodnych projektów rozwoju na poziomie lokalnym bazujących na kooperacji i współdziałaniu między przedsiębiorstwami, przedsiębiorstwami a instytucjami publicznymi

lub powstających jedynie w sektorze publicznym; ten rodzaj przesłanek również zaliczany jest do typu odśrodkowych.

Kreowanie rozwoju zmusza władze publiczne do wywierania wpływu na odpowiednią kombinację czynników o charakterze egzo- i endogenicznym. Pociąga to za sobą wypracowanie odpowiednich modeli polityki interwencji. W praktyce gospodarczej efektem zastosowania wybranego modelu jest zazwyczaj powstawanie różnorodnych dziedzin działalności małych i średnich przedsiębiorstw.

Istnieje wiele teorii rozwoju regionalnego, które tłumaczą przyczyny nierównomierności i zróżnicowania rozwoju w perspektywie przestrzeni, czasu i między podmiotami. Jednocześnie każda z teorii wskazuje na specyficzne aspekty działalności gospodarczej, które dają największe pozytywne skutki rozwojowe poprzez określony sposób zachowania podmiotów gospodarczych przyczyniający się do dobrobytu regionu. Tabela 1.3 przedstawia najważniejsze teorie rozwoju regionalnego oraz wnioski jakie płyną z nich dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw:

Tabela 1.3 Małe i Średnie przedsiębiorstwa – wnioski z teorii rozwoju regionalnego

Teoria	Treść	Wnioski dla MSP
Teoria centrum-peryferie – teoria rozwoju zależnego odnosi się głównie do krajów i ich grup, jak Unia Europejska	Zakłada zależność rozwoju między obszarami centrum a peryferiami oraz poziomem pośrednim jaki tworzą semiperyferia. Rozwój peryferii jest powodowany przez rozwój centrum i od niego zależny. Ze względu na wyjściową nierównomierność rozwoju następuje wysysanie czynników z peryferii, choć stopa zwrotu z czynników mogłaby być wyższa w peryferiach. Peryferia są w rezultacie obszarami niedorozwoju, zależnymi od koniunktury w centrum. Szczególnie kryzys umacnia tę zależność gdyż jest przenoszony z centrum do peryferii.	Małe i średnie przedsiębiorstwa powstają i istnieją głównie w najbardziej rozwiniętych centrach. Równoważenie rozwoju może następować poprzez „zatrzymywanie” przedsiębiorstw na terenach peryferyjnych. Rozwój MSP na tych terenach powinien zmniejszyć zależność peryferii od centrum.
Neoklasyczna regionalna teoria wzrostu	Teoria bazuje na założeniach odnoszących się do wzrostu zrównoważonego, który następuje przy pełnym wykorzystaniu czynników pro-	Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw może przyczynić się do rozwoju regionalnego, ale w regionach i krajach słabiej rozwiniętych nie-

	<p>dukcji, na rynku o doskonałej konkurencji, cechującym się też doskonałą mobilnością czynników. Teoria zakłada, że różnice w zakresie posiadanych przez region czynników rozwoju są likwidowane na skutek ich międzyregionalnego przemieszczania się. W warunkach niedorozwoju rynków i instytucji rynkowych wyrównanie dysproporcji rozwojowych między regionami nie nastąpi bez dodatkowego impulsu stymulującego powstawanie przedsiębiorstw.</p>	<p>zbędne jest wsparcie dynamizujące rozwój przedsiębiorstw.</p>
<p>Teoria postkeynesowska</p>	<p>Teoria ta wskazuje na inwestycje jako najważniejszy czynnik wzrostu, ze względu na efekty mnożnikowe, które rodzą. Inwestycje w jednej dziedzinie pobudzają inwestycje w dziedzinach (przemysłach) komplementarnych. Dochodowe efekty z inwestycji są jednak zazwyczaj ograniczone przestrzennie. Stąd zróżnicowanie poziomu inwestycji w regionach zazwyczaj powoduje pogłębianie się dysproporcji regionalnych, o ile mechanizm rynkowy, stymulujący nadmierne rozpiętości rozwojowe nie jest korygowany.</p>	<p>Wzrost popytu efektywnego wywołany zwiększeniem inwestycji publicznych mogą zagospodarować MSP, które realizując te inwestycje tworzą więcej miejsc pracy niż firmy duże. Dla niwelowania zróżnicowania poziomu rozwoju różnych regionów i ich części należy wspierać wykorzystanie MSP do realizacji inwestycji publicznych na terenach peryferyjnych i słabiej rozwiniętych.</p>
<p>Teoria bazy ekonomicznej</p>	<p>Zakłada zależność wzrostu gospodarczego od posiadania bazy produkującej na eksport. W gospodarce regionu wyróżnia się dwa sektory: bazowy (pierwotny) pełniący funkcje ponadregionalne oraz niebazowy (wtórny) – produkcja dóbr i usług na potrzeby wewnątrzregionalne. Rozwój sektora wtórnego zależy od rozwoju sektora bazowego. Dynamiczny rozwój sektora bazowego poprzez wzrost dochodów regionu z eksportu może pobudzić wzrost sektora niebazowego – zwiększa się popyt także na produkty sektora niebazowego.</p>	<p>Największy efekt prorozwojowy da wzrost działalności eksportowej sektora małych i średnich przedsiębiorstw w regionach. Wzrost dochodów regionu, który nastąpi w wyniku wzrostu eksportu MSP pobudzi rozwój przedsiębiorstw produkujących na potrzeby lokalne oraz działających wyłącznie na rynku regionalnym czy krajowym.</p>

Koncepcje wzrostu endogenicznego	<p>Podstawowym czynnikiem wzrostu jest aktywizacja potencjału wewnętrznego regionu determinowanego przez wyjściowo posiadane zasoby. Aktywizacja następuje przez:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) pokonywanie barier wzrostu przez nakłady inwestycyjne na ich likwidację, 2) wykorzystanie „mocnych stron” regionu np. konkurencyjnego rzemiosła, 3) inicjowanie cykli wewnątrz-regionalnych dla poszerzenia powiązań kooperacyjnych w regionie z wewnątrzregionalną integracją produkcji i konsumpcji. 	<p>Rozwojowi regionu oraz sektora małych i średnich przedsiębiorstw będzie sprzyjało stymulowanie wzrostu współpracy w ramach sektora MSP oraz między małymi przedsiębiorstwami, a średnimi i dużymi – tworzenie sieci kooperacyjnych.</p>
Koncepcje cyklu życia produktu	<p>Uzależnia wzrost tempa rozwoju gospodarki od innowacji generowanych przez przedsiębiorstwa. Zwraca uwagę na zmianę preferencji lokalizacyjnych produkcji w zależności od fazy cyklu życia produktu (rozwoju, wdrażania, wzrostu, dojrzałości i „opadania”). Fazy wzrostu, a w szczególności dojrzałości i opadania sprzyjają przesunięciom produkcji z centrum na peryferie. Rozwój nowego produktu wymaga istnienia potencjału innowacyjnego, możliwości ponoszenia nakładów na badania i rozwój, posiadania wysokowykwalifikowanych pracowników (czyli ośrodków badawczych, infrastruktury intelektualnej, kapitału ryzyka, klimatu przedsiębiorczości).</p>	<p>Największe efekty prorozwojowe da innowacyjna działalność MSP. By innowacje były generowane musi istnieć w regionie odpowiednie środowisko nauki i otoczenie biznesu. Małe i średnie przedsiębiorstwa w regionach peryferyjnych powinny upowszechniać innowacje pochodzące z centrów przez ich naśladownictwo.</p>
Koncepcje biegunów wzrostu	<p>Przyznaje główną rolę w procesie wzrostu gospodarczego innowacyjnemu przedsiębiorcy. Innowacje, za pomocą sprzężeń uruchamiają procesy rozwoju. Sektor innowacyjny jest sektorem napędowym, który wzrasta szybciej niż reszta gospo-</p>	<p>Siłą napędową rozwoju regionu mogą stać się innowacyjne przedsiębiorstwa. Pozytywne efekty na sektor małych i średnich przedsiębiorstw będzie mieć występowanie w regionie innowacyjnych dużych firm np. filii korporacji międzyna-</p>

	<p>darki. Te sektoralne bieguny wzrostu przyciągają zasoby z innych branż, uzależniając je od siebie i zmniejszając ich możliwości rozwoju. Są to tzw. efekty wypłukiwania. Po pewnym czasie pojawiają się też efekty rozprzestrzeniania, polegające na pobudzaniu wzrostu i innych branż przez powiązania podażowe i popytowe.</p>	<p>rodowych. Pobudzaniu innowacyjności sektora MSP będzie też sprzyjać istnienie inkubatorów przedsiębiorczości czy parków technologicznych. Dany obszar może stać się biegunem wzrostu o ile będzie posiadał innowacyjnych przedsiębiorców.</p>
<p>Teoria kumulatywnej okężnej przyczynowości</p>	<p>Próbuje wyjaśnić przyczyny nierówności rozwoju: pewne regiony wykorzystując początkowo lepsze wyposażenie w zasoby lub pozytywną interwencję państwa (np. transfery środków z innych regionów) rozpoczynają proces inwestowania i zwiększanie zatrudnienia. Pojawiają się efekty mnożnikowe – wzrost pobudza dalszy wzrost. Tym samym powstają obszary bogate i biedne, z których biedne mają coraz mniejsze możliwości rozwoju. Niekiedy pojawiają się próby rewitalizacji obszarów biednych. Jednocześnie zdarza się, że regiony rozwinięte wkraczają w fazę stagnacji i upadku</p>	<p>Rewitalizacja regionu może nastąpić w wyniku programu interwencyjnego np. wsparcia określonych dziedzin działalności MSP ze strony państwa. Taka interwencja powinna zostać skierowana do MSP aktywnych w dziedzinach z potencjałem wzrostu. Wówczas pojawią się efekty mnożnikowe. Z drugiej strony pomoc powinna być dozowana w dawkach, które nie doprowadzą do syndromu uzależnienia od niej – wówczas bowiem efekty mogą być niższe niż nakłady.</p>
<p>Koncepcja rozwoju</p>	<p>Ekorozwój jest synonimem bezpiecznego rozwoju społeczno-ekonomicznego pojmowanego jako efektywne kształtowanie życia człowieka. Ekorozwój polega na takim gospodarowaniu zasobami by możliwy był rozwój obecnych i przyszłych pokoleń. Kluczem ekorozwoju są określone rozwiązania technologiczne powodujące poprawę jakości środowiska. Zapobieganie szkodom środowiska wymaga zmian struktury gospodarczej przy wspieraniu postępu technicznego. Postęp techniczny powinien wpływać nie tylko na wzrost gospodarczy, lecz również na poprawę środowiska.</p>	<p>Rozwój ekologicznie zrównoważony zostanie osiągnięty poprzez stymulowanie stosowania przez małe i średnie przedsiębiorstwa czystych ekologicznie, nowoczesnych technologii.</p>

<p>Rozwój oparty na procesach innowacyjnych</p>	<p>Według tej koncepcji o rozwoju decyduje zdolność regionów do stałego generowania i adaptacji nowych technologii, rozwiązań organizacyjnych i nowej wiedzy. Rozwój oparty jest na rozwiązaniach nowych i udoskonalonych i gwarantuje wysoką stopę zwrotu z nakładów. Warunkiem niezbędnym dla rozwoju innowacyjnego jest istnienie struktury opartej na małych i średnich przedsiębiorstwach, które są bardziej podatne na wpływ czynników zewnętrznych. W regionach powinny istnieć lokalne sieci innowacyjne (przedsiębiorstwa, władze lokalne i regionalne, instytucje otoczenia biznesu, ośrodki nauki) wspierające powstawanie i wdrażanie innowacji. Ważnym czynnikiem jest też zagęszczanie powiązań horyzontalnych między przedsiębiorstwami oraz odpowiednie działania władz na rynku pracy stymulujące kształtowanie się procesu uczenia w regionie.</p>	<p>Małe i średnie przedsiębiorstwa pełnią podstawową rolę w rozwoju innowacyjnym. Efektywna absorpcja innowacji będzie możliwa o ile powstaną lokalne sieci współpracy: przedsiębiorstwa, ośrodki badawczo-naukowe, władze lokalne i regionalne, instytucje otoczenia biznesu. Dla powstania lokalnych sieci innowacyjnych w ramach przedsięwzięć realizowanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa konieczny jest odpowiednio długi okres czasu, stąd istotne są wszelkie działania na rzecz ograniczenia ich „umieralności”.</p>
<p>Koncepcja terytorialnych systemów produkcyjnych (TSP)</p>	<p>Powstała na bazie obserwacji przemian zachodzących od lat 60 tych w krajach wysokorozwiniętych. Zaobserwowano wówczas, że część obszarów peryferyjnych przekształciła się w przemysłowe obszary wzrostu dzięki ekspansji małych i średnich przedsiębiorstw. Wyjaśniane jest to zazwyczaj nowym modelem produkcji – postfordowskim (przejście od produkcji masowej, standaryzowanej do produkcji w niewielkich ilościach przy jednoczesnym silnym zróżnicowaniu wyrobów). Teoria zwraca uwagę na zależność między dynamiką organizacji przemysłowej i terytorialnej. Cechą charakterystyczną terytorialnych systemów produkcyjnych jest występowanie sieci małych i średnich przedsiębiorstw komplementarnych względem siebie, elastycznie reagujących na zmiany koniunktury rynkowej, opartych na rodzimej sile roboczej i lokalnych (często nieformalnych) więziach, tradycjach i umiejętnościach. TSP to geograficzne skupisko przedsiębiorstw jednego lub kilku rodzajów produkcji, które decydują się na wspólną strategię i koordynację środków na rzecz rozwoju z wszystkimi partnerami lokalnymi. Partnerstwo wzbudza zazwyczaj zainteresowanie dużych firm, w których otoczeniu funkcjonują owe małe przedsiębiorstwa. W rezultacie powstaje lokalna sieć powiązań między</p>	

	<p>przedsiębiorstwami sprzyjająca przepływowi informacji, wymianie doświadczeń i wiedzy a przez to redukcji kosztów transakcyjnych. Oparcie TSP na innowacjach technologicznych (co nie musi być równoznaczne z wysokimi technologiami) i elastycznej organizacji produkcji sprzyja rozwojowi działalności gospodarczej o dużej wartości dodanej i pozytywnym efektom dla rozwoju społeczno-ekonomicznego.</p>
--	--

Źródła: pod red. Stanisław L. Bagdziński, Wiesław Maik, Andrzej Potoczek (1995) *Polityka rozwoju regionalnego i lokalnego*, w: *okresie transformacji systemowej*, Marek Dutkowski (1998) *Przestrzenne uwarunkowania rozwoju gospodarczego województwa gdańskiego*, *Acta Universitatis Wratislaviensis, Studia Geograficzne LXIX*, Jerzy J.Parysek (1997) *Teoretyczne podstawy rozwoju lokalnego w Podstawy gospodarki lokalnej*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań

Za jedną z najlepszych polityk rozwoju regionalnego uważa się politykę zmierzającą do budowy geograficznie skupionych sieci współpracujących podmiotów gospodarczych (clusters) skupionych wokół ośrodków badawczych i uniwersytetów, które mogą być magnesem dla najbardziej kreatywnych i innowacyjnych podmiotów. Jest to polityka bazująca na wspieraniu małej i średniej przedsiębiorczości i tworzeniu opisywanych w teorii terytorialnych systemów produkcyjnych.

2. Miejsce MSP w wydatkach z funduszy strukturalnych UE w latach 1994–1999

Fundusze Strukturalne stanowią podstawowy instrument realizacji polityki regionalnej przez Unię Europejską. W ramach Funduszy Strukturalnych realizuje się m.in. programy nakierowane na rekonwersję przestarzałych gałęzi przemysłu, walkę z utrzymującym się bezrobociem strukturalnym albo też na podniesienie poziomu gospodarczego regionów dotkniętych depresją ekonomiczną. Lista szczegółowych celów ekonomicznych realizowanych przez fundusze strukturalne (w ramach ich edycji na lata 1994–1999) obejmowała:

- Cel 1: Regiony niedorozwinięte,
- Cel 2: Regiony dotknięte upadkiem tradycyjnych przemysłów,
- Cel 3: Długoterminowe bezrobocie,
- Cel 4: Zmiany strukturalne,
- Cel 5a: Strukturalna reforma rolnictwa,
- Cel 5b: Pomoc dla terenów wiejskich,
- Cel 6: Regiony arktyczne o niskiej gęstości zaludnienia i niskich dochodach na jednego mieszkańca.

Cele te realizowano ze środków pochodzących z 4 funduszy celowych. Są to:

- Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego,
- Europejski Fundusz Socjalny,
- Europejski Fundusz Gwarancji i Orientacji Rolnej,
- Instrument Orientacji Rybackiej.

Pomoc w zakresie funduszy strukturalnych dostarczana jest w formie programów wydzielonych (Single Programmes) lub też ramowych wytycznych w zakresie wspierania lokalnych społeczności (Community Support Frameworks). Oba te instrumenty są wykorzystywane przez państwa członkowskie UE we współpracy z lokalnymi instytucjami. Zaprojektowane w ich ramach programy muszą odzwierciedlać priorytety UE i każdorazowo są zatwierdzane przez Komisję UE.

Problematyka wykorzystania Funduszy Strukturalnych w rozwoju MSP została w poważnym stopniu omówiona w opracowaniu zatytułowanym: Thematic Evaluation of Struktural Funds Impacts on SMEs. Synthesis Raport. European Commision, July 1999

2.1. Kraje i regiony celowo korzystające z wsparcia z Funduszy Strukturalnych i przeznaczające je na rozwój MSP

Według szacunków OECD spośród 18 milionów MSP prowadzących działalność w krajach UE 975 tysięcy jest ulokowanych w regionach problematycznych i ocenia się, że firmy te korzystały z pomocy Funduszy Strukturalnych UE w latach 1994–99. Poniżej przedstawiona jest tabela 2.1 zawierająca dane dotyczące szacunków przeznaczenia funduszy strukturalnych na rozwój MSP.

Analiza danych zawartych w tabeli 2.1 wskazuje, że w latach 1994–99 bezpośrednio do MSP trafiła w ramach funduszy strukturalnych kwota niemal 22 mld euro. Jak wykazały badania OECD dalsze 16 mld trafiło do MSP w sposób pośredni (głównie poprzez poprawę ogólnego środowiska gospodarczego).

Tabela 2.1 Przeznaczenie Funduszy Strukturalnych na rozwój MSP w latach 1994–99. Szacunki OECD dla wsparcia bezpośredniego

Kraj	Środki FS przeznaczone na rozwój MSP		
	w euro (mln)	w % do kwoty ogółem	na jednego mieszkańca w euro
Belgia	154,9	13,5%	15,1
Dania	89,3	51,6%	16,8
Niemcy	3781,3	44,5%	46,0
Grecja	1823,0	13,0%	173,6
Hiszpania	5084,6	17,3%	129,3
Francja	2003,0	24,4%	34,1
Irlandia	615,5	11%	166,3
Włochy	3644,7	21,2%	63,2
Luksemburg	6,4	30,5%	16,0
Holandia	289,1	30,4%	18,4
Austria	99,6	15,0%	8,5
Portugalia	635,1	4,9%	63,5
Finlandia	92,3	10,0%	18,0
Szwecja	382,1	72,3%	43,4
Wielka Brytania	2952,6	34,2%	49,9
Ogółem	21353,5	18,2%	57,0

Źródło: EC: Thematic Evaluation...s.28, dane dla per capita wg EUROSTAT 1998. Należy podkreślić, że kwoty ogółem odnoszą się tylko do programów uzyskujących wsparcie ze środków Unii Europejskiej; programy czysto narodowe nie są uwzględnione, nawet jeżeli miały postać pomocy strukturalnej.

Wśród badanych 15 krajów UE należy wyszczególnić kilka grup ze względu na ich priorytety w zakresie wykorzystania Funduszy Strukturalnych na rzecz rozwoju MSP:

- państwa dla których ważniejszym priorytetem jest wykorzystanie funduszy strukturalnych na rozwój MSP – Szwecja (72,3% ogółu środków FS na MSP), Niemcy (44,5%),
- średni priorytet dla wykorzystania środków funduszy strukturalnych na rozwój MSP – Wielka Brytania (34,2%), Francja (24,4%), Włochy (21,2%), Finlandia (2,4%), Holandia (30,4%).
- niski priorytet dla wykorzystania środków funduszy strukturalnych na rozwój MSP – Hiszpania (16,1%), Austria 15,6% Belgia (14,2%), Finlandia 10,0% Luksemburg (6,40%), Irlandia (11%), Portugalia (4,9%).

Powyższe dane są jednak bardzo mylące. Jeżeli uwzględnimy, że 4,6% Portugalii (635,1 mln euro) to ponad dwa razy więcej niż 23,0% Holandii (289,1 mln euro) to istotnym wskaźnikiem staje się wartość przeznaczana na rozwój MSP z funduszy strukturalnych w przeliczeniu na 1 mieszkańca.¹² Dane te wyliczono dzieląc wartość środków przeznaczonych na rozwój MSP z funduszy strukturalnych przez liczbę ludności poszczególnych krajów z 1997 roku. Tutaj wyniki są zupełnie inne. Przewodzą Grecja, Irlandia i Hiszpania z kwotami 173,3; 168,2; 129,3 euro na 1 mieszkańca. Zaznacza się więc wyraźnie duża preferencja przeznaczania funduszy na rozwój MSP w kwotach absolutnych w tych krajach i to pomimo relatywnie niskich wskaźników procentowych. Sytuacja ta wynika z prostego faktu: mniej rozwinięte kraje Unii Europejskiej są dużymi beneficjentami pomocy Funduszy Strukturalnych i skala tej pomocy powoduje, że pomimo dużych absolutnych kwot przeznaczanych na rozwój MSP wartości procentowe są relatywnie niskie.

Jak wykazały badania OECD regiony uzyskujące pomoc w ramach Celu 1 (regiony niedorozwinięte) w 14,5% przeznaczyły je na rozwój MSP. Około 1/3 funduszy strukturalnych przeznaczono na rozwój MSP w regionach dotkniętych upadkiem tradycyjnych gałęzi przemysłu oraz w regionach wiejskich (Cel 2 i 5). Szacuje się, że około 1/4 środków Funduszy Strukturalnych będzie przeznaczona na rozwój MSP w regionach arktycznych (Cel 6).

Szacuje się, że wsparcie rozwoju MSP z FS w przybliżeniu było przeznaczane na pomoc finansową (granty, pożyczki, subsydiowane opro-

¹² Lub np. na 1 MSP, lub na 1 MSP korzystające z pomocy.

centowanie pożyczek), na szkolenia, na innowacje i rozwój firm, 1 na doradztwo i infrastrukturę fizyczną.

2.2. Dostępność pomocy dla MSP z funduszy strukturalnych

Według badań dostępności do pomocy z funduszy strukturalnych dla MSP, przeprowadzonych przez firmę Ernst&Young, wśród 805 beneficjentów programów pomocowych w 1998 r. z sektora MSP, zdecydowana większość (72%) dowiedziała się o programach pomocowych z różnych źródeł zewnętrznych. Tylko 28% badanych aktywnie poszukiwało informacji. Spośród firm, które uzyskały informację z innych źródeł tylko 11,1% uzyskało informację z ogłoszeń, 22,5% dowiedziało się o programach pomocowych od innych firm beneficjentów, a 31,1% od innych firm pośredniczących (np. konsultingowych). Dane te wskazują na istotną rolę firm konsultingowych i organizacji otoczenia przedsiębiorczości w procesie przekazywania informacji o pomocy dla MSP z funduszy strukturalnych. Spośród badanych 805 przedsiębiorstw aż 78,6% badanych twierdziło, że pomoc była dostępna łatwo lub bardzo łatwo, a tylko około 19,3% miało trudności z uzyskaniem pomocy.

Istotnym elementem oceny dostępności pomocy dla MSP z funduszy strukturalnych jest polityka pokrywania kosztów pomocy, a zwłaszcza ustalanie wkładu własnego MSP w realizację projektów. Wielkość wkładu własnego MSP przedstawia tabela 2.2.

Tabela 2.2 Wartość wkładu własnego MSP do programów pomocowych finansowanych z funduszy strukturalnych UE

Rodzaj pracy	Wkład MSP – dane w % i w liczbach							
	Całkowity		Częściowy		Żaden		Razem	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Pomoc finansowa	40	18,8	40	18,8	133	62,4	213	100
Inżynieria finansowa	7	6,9	18	17,6	77	85,5	102	100
Doradztwo gospodarcze	19	18,8	36	24,3	93	56,9	148	100
Innowacje i technologia	5	5,2	19	19,8	72	75,0	96	100
Infrastruktura fizyczna	11	10,8	12	11,8	80	77,4	102	100
Szkolenia MSP	40	37,0	17	15,7	51	47,3	108	100
Inne	0	0	2	16,7	10	83,3	12	100
Ogółem	122	15,6	143	18,3	516	66,1	781	100

Źródło: Ernst&Young i obliczenia własne

Analiza danych zawartych w tabeli wskazuje, że tylko 15,6% badanych przedsiębiorstw ponosi całkowite koszty uczestnictwa w programach pomocowych finansowanych z funduszy strukturalnych. Najwyższy wskaźnik odnotowano w odniesieniu do pomocy w zakresie szkoleń. Częściowo pokrywało koszty programów pomocowych 18,3% badanych, z czego najwięcej, bo 24,3% w zakresie programów doradczych. Aż 66,1% badanych nie wniosło żadnego wkładu do realizowanych programów pomocowych. Zaprezentowane powyżej dane wskazują, że kraje UE stosują bardziej łagodne kryteria udzielania pomocy wobec firm z własnych krajów, niż stosowane wobec beneficjentów pomocy PHARE. Wynik 2/3 firm z UE uzyskujących pomoc całkowicie bezpłatnie warto skonfrontować z wymaganiami stosowanymi wobec polskich firm np. warunkiem wstępnym wniesienia 30–50% wkładu własnego dla uczestników programu EXPROM II.

Interesującym uzupełnieniem badania dotyczącego wkładu własnego do projektów finansowanych z Funduszy Strukturalnych była ocena skłonności do płacenia za usługi otrzymane w ramach programu pomocowego przez firmy, które otrzymywały pomoc za darmo (np. w formie ich współfinansowania). Tabela 2.3 prezentuje wyniki takiego badania.

Tabela 2.3 Skłonność MSP z krajów UE do płacenia za usługi programowe w ramach programów finansowanych z funduszy strukturalnych

Rodzaj pomocy	Skłonność MSP do płacenia					
	TAK		NIE		NIE WIEM	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Pomoc finansowa	27	32,5	39	47,0	17	20,5
Inżynieria finansowa	35	47,3	33	44,6	6	8,1
Doradztwo gospodarcze	27	34,6	24	30,8	27	34,6
Innowacje i technologia	21	32,8	35	54,7	8	12,5
Infrastruktura fizyczna	25	32,5	37	48,0	15	19,5
Szkolenia MSP	18	41,9	21	48,8	4	9,3
Inne	4	44,4	5	55,6	0	0
Ogółem	157	36,7	194	45,3	77	18,0

Źródło: Ernst&Young, Thematic... wyd. cyt. s..124

Jak widać ponad jedna trzecia z firm, które nie płaciły za usługi programowe finansowane ze środków funduszy strukturalnych byłaby jednak skłonna za nie zapłacić (przynajmniej częściowo). Dane te jeszcze raz udowadniają, że pomoc dla MSP udzielana jest w sposób nie stwarzający specjalnych trudności dla firm beneficjentów z sektora MSP oraz, że jest ona relatywnie tania (aż dla 2/3 badanych firm całkowicie bezpłatna).

2.3. Kierunki wykorzystania pomocy dla MSP oraz efektywność pomocy z Europejskich Funduszy Strukturalnych

Dla prawidłowego ukształtowania działań pomocowych dla sektora MSP niezbędne jest dokładne poznanie jego potrzeb rozwojowych. Z drugiej strony właściwe ukształtowanie struktury rodzajów pomocy w Polsce wymaga poznania tematycznej struktury pomocy dla MSP, finansowanej z Europejskich Funduszy Strukturalnych w krajach Unii Europejskiej. Poniżej zaprezentowano wyniki badania struktury tematycznej (rodzajowej) pomocy uzyskiwanej przez MSP w ramach programów finansowanych z funduszy strukturalnych.

Tabela 2.4 Struktura rodzajowa pomocy uzyskiwanej przez MSP w ramach programów finansowanych z funduszy strukturalnych

Rodzaj pomocy	Liczba odpowiedzi	Procent od odpowiedzi
Finansowanie startu i rozszerzenia działalności	241	21,4
Planowanie operacyjne i strategiczne	136	12,1
Projektowanie i rozwój produktów	167	14,8
Marketing, sprzedaż i eksport	128	11,3
Informatyka i technologia komunikacyjna	86	7,6
Pomieszczenia dla biznesu i inna infrastruktura	180	16,0
Szkolenia menedżerskie	57	5,1
Szkolenia pracowników i podnoszenie kwalifikacji	133	11,8
Inne cele	0	0,5
Ogółem	1080	100

Źródło: Ernst&Young, możliwa więcej niż 1 odpowiedź

Przedstawione wyniki wskazują, że struktura tematyczna (rodzajowa) pomocy uzyskiwanej w ramach programów UE finansowanych z funduszy strukturalnych jest bardzo zróżnicowana. Charakterystyczna jest silna pozycja pomocy finansowej (21,4% badanych). Innym ważnym kierunkiem pomocy jest tzw. „infrastruktura techniczna” tj. zapewnienie odpowiednich pomieszczeń, łączności, dojazdów i mediów. Ten rodzaj pomocy otrzymało aż 16,0% badanych. Do istotnych elementów pomocy zaliczyć można działania zmierzające do polepszenia procedur planistycznych, marketingu i sprzedaży oraz rozwoju produktów. Duża część firm uzyskiwała pomoc na szkolenia pracowników. Wydaje się, że ten ostatni rodzaj pomocy jest jak do tej pory bardzo rzadko spotykany w Polsce.

Badanie efektywności programów pomocowych finansowanych z funduszy strukturalnych UE wykazało, że u 781 badanych firm sektora MSP stworzono 4723 nowe miejsca pracy po 6,3 na jedną firmę. Jeżeli wyniki badania potraktujemy za reprezentatywne dla 975 750 MSP uzyskujących pomoc w regionach problemowych to możemy przyjąć, że dzięki funduszom strukturalnym można by stworzyć 1,5 mln nowych miejsc pracy w sektorze MSP.¹³ Jednak tego typu szacunki wydają się być dosyć ryzykowne.

Istotnym problemem jest określenie faktu, czy pomoc miała charakter dodatkowy – czy była niezbędna do uzyskania rzeczywistych efektów gospodarczych przez przedsiębiorstwa, czy też również bez pomocy firmy zrealizowałyby swoje przedsięwzięcia. Ocena znaczenia pomocy z Funduszy Strukturalnych zawarta jest w poniższej tabeli.

Tablica 2.5 Ocena znaczenia pomocy z funduszy strukturalnych dla podejmowanych przez firmę przedsięwzięć

Znaczenie pomocy	Liczba respondentów	% respondentów
Bez pomocy UE		
Przedsięwzięcie nie byłoby zrealizowane	182	26,0
Przedsiębiorstwo byłoby ograniczone lub opóźnione	394	48,9
Przedsięwzięcie byłoby zrealizowane tak jak zaplanowano bez zmian	205	25,5
Brak odpowiedzi	24	3,0
Ogółem	805	100,0

Źródło: Ernst&Young

Przedstawione wyniki wskazują, że dla 71% badanych firm pomoc z funduszy strukturalnych wpływała na osiągnięcie powodzenia w realizacji przedsięwzięć gospodarczych. Pomoc z funduszy strukturalnych jest więc istotnym czynnikiem przyspieszenia rozwoju sektora MSP, a co za tym idzie całego regionu.

2.4. Przykłady programów finansowanych z funduszy strukturalnych ukierunkowanych na rozwój MSP

1. W 1993 roku został zatwierdzony program przemysłowej konwersji re-

¹³ Thematic... wyd. cyt. s. 129.

- gionu Zweibrucken-Pirmaseus w Nadrenii-Palatynacie, RFN. W ramach programu przewidziano budowę 3 parków przemysłowych i infrastruktury turystycznej w miejscowości Dahn. Całkowita wartość projektu wynosiła 9,68 mln ECU z tego 4,42 mln ECU pochodziło z dotacji Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.¹⁴
2. W ramach programu KONVER Komisja Europejska przyznała grant w wysokości 2,01 mln ECU na dofinansowanie wartego 5,22 mln ECU projektu rekonwersji baz wojskowych w Bawarii, RFN. W ramach programu przeznaczono 2,40 mln ECU na reorientację MSP zaliczanych do sfery obronności w kierunku innych rodzajów działalności. Program został zatwierdzony w roku 1993.
 3. W ramach programu Global Grant VILA SUD Komisja Europejska przyznała grant dla regionu Kampanii we Włoszech w celu promocji innowacji i kultury technicznej, tworząc centrum informacyjne, organizując warsztaty dla zaktywizowania MSP do pełnienia roli dostawców do przemysłów wysokiej technologii. Dotacja UE wyniosła 75% kwoty programu wynoszącej 4,365 mln ECU. Środki pochodziły z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (1993).
 4. W ramach programu Global Grant START PIT Komisja Europejska przyznała grant dla regionu Kampanii we Włoszech w wysokości 12,9 mln ECU tj. 59% z ogólnej kwoty projektu wynoszącej 21,93 mln ECU na automatyzację i stworzenie systemu elektronicznego, systemu przesyłania danych z przedsiębiorstw rzemieślniczych do centrów informacyjnych, organów podatkowych oraz innych operatorów baz danych. Środki pochodziły z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (1993) (podobne programy były zrealizowane w innych regionach Włoch)
 5. W 1993 roku Komisja Europejska przyznała grant w wysokości 2,1 mln ECU dla regionu Abruzzo we Włoszech w ramach programu Global Grant EUROBIG ABRUZZO na podniesienie konkurencyjności MSP przez modernizację technologii oraz poszukiwanie partnerów zagranicznych. Dofinansowanie stanowiło 70% kwoty projektu.
 6. W ramach programu RETEX Komisja Europejska przyznała grant na dywersyfikację działalności gospodarczej w regionach dotkniętych upadkiem tradycyjnych gałęzi przemysłu i długotrwałym bezrobociem. Dofinansowanie UE wynosiło 5,60 mln ECU na ogólną kwotę projektu równą 11,62 mln ECU. Dofinansowanie UE pocho-

¹⁴ *Regional development programmes* 1991, 1992, 1993, Commission of the European Communities, Directorate General for Regional Policies, 1993, s. 19 i następne.

dziło w 66% z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, a w 34% z Europejskiego Funduszu Socjalnego. W ramach programu 2,22 mln ECU przeznaczono na pomoc techniczną dla MSP, 2,22 mln ECU na pomoc w tworzeniu grup i sieci przedsiębiorstw.

7. W 1992 roku Komisja UE zaaprobowwała grant w wysokości 10 mln ECU dla Irlandii na realizację programu rozwoju lokalnego. Ogólna wartość programu wynosiła 17,5 mln ECU, z czego 11,2 mln przeznaczono na pomoc w tworzeniu i rozwoju przedsiębiorstw a 6,3 mln ECU na szkolenia, infrastrukturę i pomoc techniczną.
8. W 1992 roku Komisja UE zaaprobowwała grant w wysokości 31,39 mln euro dla regionu Ligurii we Włoszech (części prowincji Genua) na wspieranie inwestycji MSP. Całkowita wartość programu wynosiła 187,45 mln ECU, a dofinansowanie UE pochodziło w 67,2% z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, a w 32,8% z Europejskiego Funduszu Socjalnego.

2.5. Wnioski

Syntetyczna prezentacja wykorzystania Europejskich Funduszy Strukturalnych na potrzeby rozwoju regionalnego poprzez wspieranie MSP wskazuje, że:

1. MSP są traktowane jako ważny instrument rozwoju gospodarczego regionów i stosunkowo łatwe jest uzyskiwanie środków w ramach programów regionalnych przeznaczonych na rozwój MSP.
2. Dostęp do pomocy UE w regionach korzystających z pomocy nie sprawia trudności dla MSP. W większości pomoc ta nie wymaga zaangażowania środków własnych przedsiębiorstw.
3. MSP wysoko oceniają skuteczność pomocy uzyskiwanej ze środków UE w ramach Europejskich Funduszy Strukturalnych.
4. Jak pokazuje praktyka, określenie granic regionu potencjalnego beneficjenta pomocy nie musi pokrywać się z jednostkami podziału administracyjnego.

3. MSP w strategiach rozwoju regionów. Analiza wybranych przykładów

3.1. Wprowadzenie

Wsparcie dla małych i średnich przedsiębiorstw jest uważane za ważne narzędzie realizacji polityki rozwoju regionalnego. Mimo że w wielu krajach istnieją poważne ograniczenia udzielania pomocy publicznej dla przedsiębiorstw (zwłaszcza dużych), to powszechnie akceptowane jest wspieranie rozwoju przedsiębiorczości, a zwłaszcza małych i średnich firm. O ile więc organy Komisji Europejskiej bacznie przyglądają się wszelkim formom przekazywania pomocy publicznej do wielkich korporacji czy koncernów i czasami żądają zwrotu uzyskanej przez nie pomocy, o tyle działania związane ze wspieraniem przedsiębiorczości i rozwoju MSP znajdują pełną aprobatę Komisji Europejskiej, a w wielu przypadkach również finansowe wsparcie.

Strategie rozwoju regionów stanowią element procedury planistycznej ukierunkowanej na formułowanie celów i zadań rozwoju regionalnego. Chociaż bardzo często posiadają one charakter ogólny, to ich przygotowanie staje się podstawą do wypracowania planów operacyjnych, szczegółowo określających nakłady na poszczególne zadania oraz oczekiwane efekty.

W polskiej praktyce nie ma jeszcze zbyt wielu doświadczeń w zakresie opracowywania strategii rozwoju regionalnego upodmiotowionych i samorządowych jednostek regionalnych. Przygotowane przed reformą administracyjną kraju (1999 rok) strategie rozwoju województw dotyczyły jednostek niesamodzielnych, których kierownictwo powoływano na szczeblu centralnym i które nie dysponowały istotnymi funduszami na realizację zadań wynikających ze strategii.

Z drugiej jednak strony należy docenić podejmowane przed 1999 rokiem wysiłki związane z budowaniem strategii rozwoju regionalnego, ponieważ w znacznym stopniu zaktywizowały one lokalne środowiska oraz pozwoliły im na zarysowanie wizji rozwojowej.

Podejście do strategii rozwojowych zmieniła wprowadzona w 1999 reforma administracyjna i wprowadzenie zasad polityki regionalnej. W miejsce dotychczasowych 49 województw powstało 16 nowych woje-

wódtw, w których władza i odpowiedzialność za ich rozwój została przekazana samorządowi terytorialnemu. Trzeba nadmienić, że wraz decentralizacją zadań nie nastąpiła decentralizacja finansów publicznych, co poważnie ogranicza możliwości działania władz samorządowych. Samorządowe województwa otrzymały liczne kompetencje dotyczące rozwoju gospodarki.

W roku 2000 wraz z wejściem w życie ustawy o zasadach wspierania rozwoju regionalnego zmieniły się zasady przydzielania środków budżetowych samorządom. Pochodzące z budżetu państwa wsparcie dla rozwoju samorządu jest wynikiem procesu negocjacji pomiędzy stroną samorządową i rządową. Podstawą negocjacji kontraktu wojewódzkiego są dokumenty o charakterze strategicznym czyli strategia rozwoju województwa wyznaczająca ogólne kierunki i cele rozwoju regionu oraz przygotowany na jej podstawie program operacyjny. Posiadanie strategii rozwoju województwa jest niezbędnym warunkiem przy staraniach regionów o wsparcie ze środków pomocowych Unii Europejskiej, a po akcesji z funduszy strukturalnych. Świadczy to o dużej roli strategii rozwojowej jako dokumentu programowego. Obecnie zgodnie z wymogami polityki regionalnej samorządy poszczególnych województw stworzyły w 2001 roku własne strategie rozwoju.

Poniżej zostaną zaprezentowane przykładowe strategie kilku regionów polskich oraz z zagranicy w celu zobrazowania jak można wykorzystać problematykę MSP w tworzeniu strategii.

3.2. MSP w strategii województwa lubuskiego

Strategia rozwoju województwa lubuskiego została opracowana w Urzędzie Marszałkowskim przy wykorzystaniu konsultacji społecznych.¹⁵

Dokument ten przedstawia wizję regionu, jego priorytety i cele rozwojowe na podstawie których mają być realizowane konkretne działania mające służyć realizacji założeń strategii.

¹⁵ Strategia Rozwoju Województwa Lubuskiego, Marzec 2000.

3.2.1. Miejsce MSP priorytetach i celach rozwojowych regionu

W strategii rozwoju województwa lubuskiego zostały określone następujące wyzwania rozwojowe:

- zapewnienie przestrzennej, gospodarczej i społecznej spójności regionu,
- podniesienie poziomu wykształcenia i zwiększenia potencjału innowacyjnego gospodarki,
- rozwój przedsiębiorczości,
- efektywne wykorzystanie zasobów środowiska naturalnego.

Te cztery wyzwania rozwojowe stanowią główną oś strategii, na której mają być oparte konkretne działania.

Jednym z głównych priorytetów został rozwój przedsiębiorczości. Jak podkreślono w opisie naturalnym kierunkiem rozwoju województwa lubuskiego, leżącego w bezpośrednim sąsiedztwie wielkiego europejskiego rynku, jest intensyfikowanie wielostronnych kontaktów z partnerami zagranicznymi. W związku z tym zapisano w strategii konieczność dążenia, by coraz więcej przedsiębiorstw w regionie, które funkcjonują w międzynarodowym otoczeniu, stało się równymi partnerami w wymianie handlowej, technologicznej i kapitałowej. W tym celu uznano za niezbędne podjęcie działań wspomagających rozwój miejscowej przedsiębiorczości, **szczególnie małych i średnich przedsiębiorstw, dominujących w strukturze gospodarczej województwa.**

Poprzez rozwój przedsiębiorczości rozumiany jest szeroki zakres działań wspomagających biznes i tworzących regionalne sieci innowacji poprzez współpracę firm i uczelni wyższych. Samorząd województwa powinien wspierać przepływ dorobku naukowo-badawczego z wyższych uczelni do przedsiębiorstw, które głównie dzięki takim kontaktom mogą podnieść swój poziom technologiczny, a tym samym uzyskać bardziej równoważne pozycje w kontaktach z partnerami, w tym także z zagranicznymi. Należy również wspomagać działania mające na celu restrukturyzację i reorientację towarowych gospodarstw rolnych i zakładów przetwórstwa żywności.

Rozwój przedsiębiorczości jest równoznaczny z realizacją ważnych celów społecznych takich jak: tworzenie nowych miejsc pracy i zmniejszanie bezrobocia, wzrost zamożności mieszkańców, wzrost globalnej su-

my podatków umożliwiającą zwiększenie wydatków na cele społeczne, oświatowe i kulturalne.

Umieszczenie rozwoju przedsiębiorczości jako jednego z czterech wyzwań rozwojowych regionu wynika z analizy SWOT. Analiza wskazuje na takie silne strony przedsiębiorczości jak:

- wysoki udział sektora prywatnego,
- duża liczba banków,
- tradycje przedsiębiorczości,
- rozwinięty potencjał eksportowy,
- duży napływ kapitału zagranicznego,
- bliskość dużych rynków zbytu,
- duża aktywność niektórych samorządów lokalnych,
- aktywne instytucje wspierania przedsiębiorczości i współpracy transgranicznej,
- duża ekspansja firm przetwórstwa rolno-spożywczego na zewnątrz województwa.

3.2.2. Zakres wykorzystania MSP jako „koła zamachowego” gospodarki regionu

W ramach strategii opracowano cele główne oraz cele operacyjne, opis celów operacyjnych, przedsięwzięcia w ramach realizacji celu, oczekiwane efekty (jakościowe), określono uczestniczące podmioty, powiązania z innymi celami, priorytetowe zadania (projekty).

Wykorzystanie MSP jako „koła zamachowego gospodarki” oznacza, że sektor ten, będąc podmiotem polityki gospodarczej regionu jest w stanie wygenerować efekty znacznie większe niż wartość początkowa wkładu pomocowego. Sektor MSP jest więc „kołem zamachowym gospodarki”, jeżeli wytwarza efekty mnożnikowe. Filozofia „koła zamachowego gospodarki” opiera się na założeniu, że wspieranie określonej sfery wytwarza efekty mnożnikowe w innych sferach znacznie wyższe niż początkowy impuls interwencyjny władz gospodarczych. Z drugiej strony wspieranie danej sfery przyczynia się do rozwoju jej samej.

Wspieranie sektora MSP ma charakter propodażowy. Propodażowy charakter wspierania MSP wynika z tego, że jego głównym skutkiem jest wzrost produkcji, zatrudnienia i inwestycji, obniżenie kosztów

przez racjonalizację działalności wytwórczej, wzrost produkcji w sektorze MSP, a nie prosty wzrost konsumpcji.

Można uznać, że w danej strategii traktuje się sektor MSP jako „koło zamachowe” jeżeli:

1. jest on podmiotem wspierania,
2. oczekuje się dzięki jego rozwojowi skutków w innych sferach (np. w zakresie zatrudnienia, inwestycji, handlu zagranicznego, itp.).

W strategii województwa lubuskiego można takie podejście do roli sektora MSP zauważyć np. celu operacyjnym „Stworzenie regionalnego systemu wsparcia innowacji i transferu technologii”, który ma skutkować poprawą konkurencyjności MSP na polsko-niemieckim pograniczu oraz powiązanie sfery przedsiębiorczości ze sferą naukową.

Podobnie w celu operacyjnym „Rozwój instytucjonalnego i kapitałowego otoczenia instytucji biznesu”, który ma skutkować zwiększeniem konkurencyjności MSP oraz zwiększeniem powiązań gospodarczych zarówno w kraju, jak i za granicą.

Wśród głównych działań rozwojowych w których bierze udział samorząd w dziedzinie MSP znajduje się:

III. ROZWÓJ RZEDSIĘBIORCZOŚCI, pomoc dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw
Powołanie lubuskiego centrum transferu technologii
Rozwinięcie funkcji agencji rozwoju regionalnego
Utworzenie lubuskiego „ <i>Business Link</i> ”
Restrukturyzacja towarowych gospodarstw rolnych i przetwórstwa żywności
Inicjatywa i pomoc logistyczno-finansowa w założeniu centrum i rozwijaniu jego działalności
Włączenie agencji do realizacji strategii rozwoju województwa lubuskiego
Opracowanie koncepcji (także na podstawie doświadczeń zagranicznych) i współpraca w utworzeniu pilotażowych centrów doradztwa dla MŚP
Opracowanie programu dla finansowego wsparcia ze środków funduszy celowych i europejskich (SAPARD)
Udział przedsiębiorstw, Politechniki i ew. innych uczelni w kraju, a także innych partnerów, w tym niemieckich
Współpraca z wybranymi samorządami miast, organizacjami przedsiębiorców, instytucjami rządowymi
Wspieranie tworzenia się grup producenckich

3.2.3. Planowany udział MSP w realizacji strategii rozwojowej

Ponizej zaprezentowano ważniejsze elementy działań dla poszczególnych celów operacyjnych przewidujących wykorzystanie MSP do polityki rozwoju regionalnego woj. lubuskiego zawarte w strategii rozwoju województwa.

Cel 3.	Rozwój przedsiębiorczości
3.1 Cel główny 3	Rozwój przedsiębiorczości.
Cel operacyjny 3.1	Aktywna promocja gospodarcza i pozyskiwanie inwestorów.
Opis celu	Zapewnienie warunków do stałego promowania gospodarki województwa. Stworzenie jednolitego systemu informacji gospodarczej dostosowanego informacji do różnych grup partnerów. Wzmacnianie istniejących i tworzenie nowych struktur organizacyjnych wspierających transgraniczną współpracę przedsiębiorstw.
Przedsięwzięcia	<p>Organizacja imprez targowych oraz giełd kooperacyjnych o charakterze ponadregionalnym.</p> <p>Stworzenie regionalnych centrów doradczo-informacyjnych powiązanych z siecią INTERNET, w celu bieżącej i systematycznej analizy informacji zewnętrznych oraz rozpowszechniania ich w regionie.</p> <p>Opracowanie kompleksowego programu promocji regionu oraz rozpowszechnianie jego wyników w formie multimedialnej (w tym w sieci INTERNET).</p> <p>Stworzenie transgranicznej sieci informacji, marketingu i akwizycji inwestycyjnej.</p> <p>Przygotowanie spójnych i wzajemnie powiązanych tematycznych modułów informacyjnych w różnych wersjach językowych, w zależności od potrzeb i miejsca ich prezentacji.</p> <p>Budowa i aktualizacja systemu informacji o terenie.</p> <p>Wykorzystanie potencjału Kostrzyńsko-Słubickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej dla promocji gospodarczej województwa.</p> <p>Wspieranie kooperacji obszarów transgranicznych i przedsiębiorstw Brandenburgii i województwa lubuskiego.</p>
Efekty	<p>Zwiększenie napływu kapitału.</p> <p>Usunięcie przeszkód w wymianie gospodarczej między województwem a sąsiednimi regionami (w tym położonymi po drugiej stronie Odry).</p> <p>Stworzenie pozytywnego wizerunku (image) całego regionu jako obszaru o wysokiej atrakcyjności inwestycyjnej.</p> <p>Pozyskanie nowych przedsiębiorstw z różnych krajów.</p> <p>Zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej regionu ze względu na możliwość funkcjonowania na dwóch rynkach – polskim i niemieckim.</p> <p>Dysponowanie aktualnymi i profesjonalnymi narzędziami i instrumentami promocji regionu, pozwalającymi na wszechstronny i multimedialny marketing regionu.</p>

Podmioty Uczestniczące	<p>Dysponowanie aktualną bazą danych o terenie dla potrzeb ochrony środowiska, geodezji i planowania przestrzennego – a w konsekwencji dla inwestorów.</p> <p>Władze regionalne. Samorządy lokalne. Instytucje i agencje regionalne. Organizacje pozarządowe. Media regionalne. Profesjonalne podmioty komercyjne (agencje reklamowe, instytucje public relations). Zagraniczne placówki dyplomatyczne (biura handlowe). Kostrzyńsko -Słubicka Specjalna Strefa Ekonomiczna.</p>
Źródła finansowania	<p>Budżet samorządu województwa. Budżety gmin. Towarzystwo Wspierania Gospodarki. Agencje rozwoju regionalnego. Podmioty gospodarcze. Instytucje okołobiznesowe. Środki UE.</p>
Zadania/projekty	<p>Ponadregionalne imprezy targowe. Opracowanie profesjonalnej prezentacji regionu w INTERNECIE. Tworzenie banku danych o nieruchomościach (tereny, budowle, obiekty przemysłowe i handlowe) pozwalające na szybkie przygotowanie ofert dla potencjalnych inwestorów. Przygotowanie prezentacji multimedialnej regionu (folder, film video, CD-ROM). Opracowanie cyfrowych map topograficznych dla potrzeb ochrony środowiska i planowania przestrzennego.</p>

3.2 Cel główny 3	Rozwój przedsiębiorczości.
Cel operacyjny 3.2	Stworzenie regionalnego systemu wsparcia innowacji i transferu technologii.
Opis celu	<p>Powołanie lubuskiego centrum transferu technologii, którego celem będzie powiązanie przedsiębiorstw i placówek naukowych, informacja o wynalazkach i patentach, pomoc organizacyjna w przepływie myśli technicznej i wdrożeniach. Współpraca z sąsiednimi regionami w tworzeniu wspólnego systemu przepływu innowacji.</p>
Przedsięwzięcia	<p>Informowanie przedsiębiorstw o nowych technologiach i źródłach ich pozyskiwania. Wspólne, lubusko-brandenburskie projekty centrów transferu technologii. Pomoc w uzyskiwaniu patentów krajowych i międzynarodowych. Doradztwo zorientowane na „urynkawianie” wynalazków i efektów badań naukowych. Organizacja targów wynalazczości i myśli naukowo-technicznej. Okresowe nagradzanie autorów (firm) wiodących rozwiązań prestiżowymi nagrodami oraz preferencyjnymi formami wsparcia (np. granty).</p>

Efekty	<p>Stworzenie efektów synergii (wykorzystanie potencjałów i know-how różnych instytucji naukowo-badawczych).</p> <p>Zwiększenie poziomu technologicznego miejscowych przedsiębiorstw.</p> <p>Poprawa konkurencyjności MSP polsko – niemieckiego pogranicza.</p> <p>Wzrost atrakcyjności partnerskiej współpracy z miejscowymi firmami.</p> <p>Zasilanie szkół wyższych i instytucji naukowo-badawczych zleceniami ze sfery przedsiębiorczości.</p> <p>Zmobilizowanie środków finansowych na badania i rozwój.</p>
Podmioty uczestniczące	<p>Wyższe uczelnie, instytuty naukowe.</p> <p>Organizacje samorządu gospodarczego (izby przemysłowo-handlowe, izby rzemieślnicze, organizacje pracodawców).</p> <p>Samorząd regionalny i lokalny.</p> <p>Instytucje i organizacje wspierające rozwój gospodarczy (TWG, agencje, firmy consultingowe).</p> <p>Stowarzyszenia i organizacje zawodowe.</p> <p>Euroregiony.</p> <p>Krajowe instytucje, wspierające transfer technologii i rozwój MSP (np. Agencja Techniki i Technologii, Agencja Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw).</p> <p>Stowarzyszenia i organizacje techniczno-zawodowe.</p>
Źródła finansowania	<p>Budżet samorządu województwa.</p> <p>Budżety gmin.</p> <p>Wyższe uczelnie.</p> <p>Towarzystwo Wspierania Gospodarki.</p> <p>Agencje rozwoju regionalnego.</p> <p>Podmioty gospodarcze.</p> <p>Instytucje okołobiznesowe.</p> <p>Środki UE.</p>
Zadania/projekty	<p>V Ramowy Program UE.</p> <p>Wspólne przedsięwzięcia przedsiębiorstw i uczelni.</p> <p>Ponadregionalne imprezy targowe myśli naukowo-technicznej.</p>

3.3 Cel główny 3	Rozwój przedsiębiorczości.
Cel operacyjny 3.3	Rozwój instytucjonalnego i kapitałowego otoczenia biznesu.
Opis celu	Wzmacnianie istniejących i tworzenie nowych instytucji finansowych i otoczenia biznesu.
Przedsięwzięcia	<p>Tworzenie i rozwój instytucji wsparcia finansowego dla MSP (fundusz gwarancji kredytowych, fundusz inwestycyjny, <i>venture capital</i>).</p> <p>Utworzenie regionalnego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych.</p> <p>Wspieranie transgranicznej współpracy instytucji okołobiznesowych.</p> <p>Stworzenie pilotażowych ośrodków doradztwa typu „<i>Business Link</i>” w dwóch–trzech miejscowościach.</p> <p>Wzmocnienie agencji rozwoju regionalnego jako instytucji promocji regionu, realizacji wielu programów wspierania przedsiębiorczości, rozwoju regionalnego oraz lokalnego, doradztwa i szkoleń.</p>

	<p>Wzmocnienie regionalnego samorządu gospodarczego.</p> <p>Powołanie Lubuskiego Centrum Targowo – Wystawienniczego w Gorzowie na bazie doświadczeń Regionalnej Organizacji Samorządu Gospodarczego.</p>
Efekty	<p>Zwiększenie wielkości inwestycji w regionie.</p> <p>Poprawa konkurencyjności MSP.</p> <p>Podniesienie atrakcyjności inwestycyjnej regionu.</p> <p>Zwiększenie zakresu i skuteczności działań zmierzających do pozyskania ważnych dla regionu partnerów gospodarczych.</p> <p>Akumulacja środków finansowych niezbędnych dla dynamicznego rozwoju.</p> <p>Zwiększenie natężenia powiązań gospodarczych z Poznaniem, Szczecinem i Wrocławiem oraz z Niemcami (szczególnie Berlinem i wschodnią Brandenburgią) i innymi krajami Unii Europejskiej.</p>
Podmioty uczestniczące	<p>Lubuski Sejmik Gospodarczy.</p> <p>Agencje Rozwoju Regionalnego w Zielonej Górze i w Gorzowie Wlkp.</p> <p>Polsko-Niemieckie Towarzystwo Wspierania Gospodarki.</p> <p>Euroregiony „Pro Europa Viadrina” i „Sprewa-Nysa-Bóbr”.</p> <p>Inkubatory Przedsiębiorczości w Dobiegniewie i w Żarach.</p> <p>Ośrodki Doradztwa Rolniczego w Kalsku i Lubniewicach.</p> <p>Instytucje finansowe, banki.</p> <p>Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości, centra wspierania biznesu, których głównym zadaniem jest promocja małych i średnich przedsiębiorstw.</p>
Źródła finansowania	<p>Budżet samorządu województwa.</p> <p>Budżety gmin.</p> <p>Banki.</p> <p>Towarzystwo Wspierania Gospodarki.</p> <p>Agencje rozwoju regionalnego.</p> <p>Podmioty gospodarcze.</p> <p>Instytucje okołobiznesowe.</p> <p>Środki UE.</p>
Zadania/projekty	<p>Pozyskanie potencjalnych akcjonariuszy (udziałowców) ponadregionalnych imprez targowych.</p> <p>Tworzenie banku danych o nieruchomościach (tereny, budowle, obiekty przemysłowe i handlowe) pozwalających na szybkie przygotowanie ofert dla potencjalnych inwestorów.</p> <p>Opracowanie profesjonalnej prezentacji regionu w INTERNECIE.</p> <p>Przygotowanie prezentacji multimedialnej regionu (folder, film video, CD-ROM).</p> <p>Pozyskanie akcjonariuszy banku regionalnego i regionalnego zakładu ubezpieczeń.</p>

3.4 Cel główny 3	Rozwój przedsiębiorczości.
Cel operacyjny 3.4	Pozarolniczy rozwój terenów wiejskich.
Opis celu	Na terenach wiejskich powstaną kolejne małe i średnie przedsiębiorstwa wytwórcze i usługowe, a istniejące umocnią się i rozwiną. Zapewnią miejsca pracy dla ludności odchodzącej z rolnictwa oraz dodatkowy dochód niektórym.

	rym gospodarstwom rolnym.
Przedsięwzięcia	Pobudzenie aktywności gospodarczej przez: edukację i doradztwo dostosowane do nowych i zmieniających się potrzeb, szczególnie w zakresie przetwórstwa rolnego i przerobu lokalnych surowców, zwiększenie dostępności do infrastruktury technicznej i komunalnej, promowanie inicjatywności. Tworzenie dobrych warunków dla istniejących i nowych firm przez: system preferencji w opłatach lokalnych, pomoc przedsiębiorcom inwestującym w gminie, promocję ofert inwestycyjnych gmin i potencjału lokalnych firm (targi, wystawy itp.)
Efekty	Ograniczenie bezrobocia na terenach wiejskich. Stworzenie możliwości odejścia rolników do zajęć pozarolniczych, zmniejszenie udziału zatrudnienia w rolnictwie w całości zatrudnienia. Dodatkowe źródła dochodów dla niektórych gospodarstw rolnych. Powstanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, przyczyniających się do zwiększenia potencjału gospodarczego regionu, wzrostu dochodów ludności. Aktywizacja gospodarcza obszarów popegeerowskich.
Podmioty Uczestniczące	Aktywni i przedsiębiorczy mieszkańcy terenów wiejskich i samorzady gospodarcze. Urzędy Pracy. Samorzady lokalne i samorząd województwa. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa i Agencja Własności Skarbu Państwa.
Źródła Finansowania	Budżety samorządów: województwa, powiatów i gmin. Zasoby Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa Fundusze pomocowe, w tym przedakcesyjne UE. Fundusze aktywizacji zawodowej.
Zadania/projekty	Program SAPARD – dywersyfikacja działalności i tworzenie alternatywnych źródeł dochodów na wsi. Program PHARE – rozwój regionalny i społeczny. Program Modernizacji Obszarów Wiejskich.

3.5 Cel główny 3.5	Rozwój przedsiębiorczości.
Cel operacyjny	Restrukturyzacja i reorientacja towarowych gospodarstw rolnych i zakładów przetwórczych żywności.
Opis celu	Wspomaganie procesów kształtowania się gospodarstw i zakładów przetwórstwa żywności przystosowujących się do konkurencji na rynku europejskim, stosowania technologii zgodnych z wymogami ochrony środowiska i zapewniających wysoką jakość produktów.
Przedsięwzięcia	Pomoc rolnikom indywidualnym i przedsiębiorcom rolnym we wprowadzaniu kierunków produkcji oraz technologii efektywnych ekonomicznie, przyjaznych środowisku i poprawiających jakość produktów. Wsparcie dla unowocześnienia zakładów przetwórstwa i marketingu żywności – dostosowanie do standardów UE. Popieranie produkcji żywności metodami ekologicznymi. Pomoc w przystosowaniu gospodarstw rolnych do wprowadzania dodatko-

	wych nierolniczych kierunków produkcji i usług, w tym agroturystyki oraz uprawy roślin niekonsumpcyjnych. Wspieranie tworzenia i działania grup producenckich
Efekty	Poprawa jakości produktów rolnych i przetworzonej żywności. Zachowanie czystego środowiska. Poprawa struktury agrarnej. Wzrost dochodowości i obniżenie kosztów.
Podmioty uczestniczące	Służba doradcza (ODR). Zarządy gmin, powiatów i Urząd Marszałkowski (przewodnictwo w Komitecie Sterującym i opracowanie programu operacyjnego). Jednostki uczestniczące w systemie wdrażania programu operacyjnego SAPARD. Lubuska Izba Rolnicza. Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa.
Źródła finansowania	Inwestorzy prywatni: rolnicy, przedsiębiorcy rolni, grupy producentów i zakłady przetwórcze. Przedakcesyjne fundusze pomocy UE (SAPARD). Pomoc ze środków Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Budżet samorządu województwa, powiatów i gmin.
Zadania/projekty	Program SAPARD – projekty: „Inwestycje w gospodarstwach rolnych”. „Tworzenie grup producenckich”. „Projekty pilotażowe dla wsi i produkcji rolniczej służące ochronie środowiska”. „Rozwój przetwórstwa żywności i marketingu”.

3.2.4. Ocena wykorzystania możliwości sektora MSP w budowie strategii rozwoju regionalnego w województwie lubuskim – podsumowanie

W strategii rozwoju województwa lubuskiego została doceniona rola sektora MSP dla rozwoju regionalnego. Znajduje to praktyczny wyraz w potraktowaniu w strategii rozwoju przedsiębiorczości i rozwoju MSP jako jednego z czterech wyzwań rozwojowych regionu, a oczekiwane efekty końcowe są bardzo konkretne. Wśród źródeł finansowania rozwoju tego sektora obok środków własnych, pochodzących z instytucji finansowych, będą wykorzystane środki pochodzące z funduszy pomocowych Unii Europejskiej.

Sektor MSP jest dobrze uwidoczony jako element rozwojowy województwa, ma on ściśle wyznaczone cele do spełnienia, które są powiązane z innymi celami regionu.

3.3. MSP w strategii rozwoju województwa dolnośląskiego

Strategia województwa dolnośląskiego przygotowana przez Zarząd Województwa Dolnośląskiego jest dokumentem, który ma zadanie przedstawić wizję regionu i sformułować główne drogi służące jej osiągnięciu.

W strategii rozwoju województwa dolnośląskiego¹⁶ podkreślona jest rola rozwoju przedsiębiorczości i sektora MSP. Mają być one ważnym czynnikiem styl

3.3.1. Ocena roli MSP w regionie

Podkreślenie szczególnej roli przedsiębiorczości wynika z analizy SWOT, w której wśród silnych stron regionu wymienione są:

- ekspozycja na Europę – sąsiedztwo Czech i Niemiec,
- położenie na trasie paneuropejskiego korytarza transportowego, rozwijająca się współpraca transgraniczna,
- rozwinięta i zróżnicowana gospodarka,
- znaczny potencjał edukacyjny, naukowo-badawczy i kulturalny,
- rozbudowane sieci infrastruktury technicznej i transportowej,
- **wysoki wskaźnik przedsiębiorczości, dynamiczny sektor małych i średnich przedsiębiorstw i usług finansowych,**
- duży potencjał usługowy w lecznictwie (zamkniętym i klimatycznym), turystyce i rekreacji,
- znacząca aktywność społeczna.

3.3.2. Strategiczne cele rozwoju a MSP

W oparciu o analizę SWOT zostało określonych pięć strategicznych celów regionu do których należą:

- A. integracja dolnośląska,
- B. renesans cywilizacyjny,
- C. społeczeństwo obywatelskie,
- D. innowacyjna gospodarka,
- E. otwarcie na świat.

¹⁶ Strategia rozwoju województwa dolnośląskiego, Wrocław 2000.

Wymienione wyżej cele wskazują na pięć obszarów, w których według władz samorządowych należy podejmować nieustający wysiłek, niezbędny by sprostać wyzwaniom otoczenia. Cele te wyznaczają perspektywę oceny stanu istniejącego i zamierzeń rozwojowych. Zamieszczone charakterystyki poszczególnych celów służą ich konkretyzacji poprzez odniesienie do wewnętrznych i zewnętrznych realiów Dolnego Śląska 2000 oraz przez wskazanie głównych kierunków działań niezbędnych dla ich osiągnięcia.

3.3.3. Domeny działań strategicznych

Na podstawie wyszczególnionych głównych celów strategicznych zostały wyznaczone główne domeny dla działań strategicznych w regionie. Autorzy strategii na pierwszym miejscu umieścili sferę gospodarczą, podkreślając jej znaczenie w obecnych warunkach. Stworzenie silnych struktur gospodarczych jest podstawowym warunkiem, którego spełnienie umożliwia realizację pozostałych celów strategicznych, które są pochodnymi sfery ekonomicznej.

W sferze przedsiębiorczości nacisk położony został, między innymi, na domenę przedsiębiorczości jako cechę indywidualną osób, zespołów ludzkich i środowisk. Region powinien tworzyć warunki dla jej rozwoju i usuwać przeszkody na drodze realizacji przedsięwzięć gospodarczych. Szczególna uwaga będzie poświęcona stymulacji aktywności obywatelskiej i ekonomicznej, a także podejmowaniu współpracy przez lokalne podmioty. W ramach sfery przedsiębiorczości znajdują się MSP, których liczba jest podstawowym wyznacznikiem rozwoju przedsiębiorczości w tym regionie. Inne domeny szczególnie ważne dla MSP, to infrastruktura. W ramach tej domeny, położony został nacisk na modernizację i rozbudowę infrastruktury transportowej i komunikacji wodnej, uzupełnienie sieci energetycznej i telekomunikacyjnej. Kolejna domena to zatrudnienie – nacisk jest położony na tworzenie i ochrony nowych miejsc pracy, a MSP są tą dziedziną gospodarki, która zapewnia największy przyrost miejsc pracy.

3.3.4. Matryca działań strategicznych

W strategii podkreślony jest ogólny i cywilizacyjny charakter celów. Celów takich nie sposób urzeczywistnić, koncentrując się wyłącznie na

priorytetach. Potrzebne są działania wzajemnie się wspomagające i warunkujące. Aby odnieść sukces, działania te muszą być odpowiednio przypisane do realnie istniejących w regionie domen aktywności. Konfrontując pięć celów strategicznych z trzynastoma wyróżnionymi domenami, utworzono matrycę działań strategicznych, ujętą w tabelach. W kratki matrycy wpisano należące do odpowiednich domen działania związane z realizacją odpowiednich celów. Zmieściły się tam wszystkie działania wzmiankowane przy omawianiu poszczególnych celów strategicznych oraz sporo innych. Już pobieżna analiza uświadamia, że ujęty w matrycy podział nie jest rozłączny. Nie należy tego interpretować jako ułomności metody. Zbliżone działania w różnych domenach dotyczące tego samego celu sygnalizują potrzebę kooperacji (np. agroturystyka sprzyja rekreacji i rozwojowi wsi). Działania, które w obrębie tej samej domeny odnoszą się do różnych celów, są dowodem współzależności (np. rozwój funkcji mieszkaniowych na terenach wiejskich sprzyja właściwie wszystkim celom).

Przedstawiona matryca obejmuje ponad 200 różnych działań, co nie oznacza, że jest już kompletna. W istocie rzeczy zawartość matrycy stanowi adaptacyjną część strategii. Długookresowy charakter mają cele strategiczne i domeny aktywności, które określają strukturę matrycy. Natomiast zawartość poszczególnych klatek matrycy może i powinna przebudowywać się w miarę realizacji zadań i zmian uwarunkowań.

W sferze gospodarki zostały zapisane między innymi takie działania jak:

- pobudzanie aktywności gospodarczej i wzorców biznesowych (wystawy, targi, konkursy),
- regionalny system wspomagania MSP i rzemiosła,
- stymulowanie rozwoju firm i instytucji otoczenia biznesu,
- działania na rzecz upowszechniania prywatnej własności.

Zapisane działania w sferze gospodarczej mają na celu stymulowanie sektora MSP, który jest ważnym elementem rozwoju regionu, co oznacza, że jego rola została w znacznym stopniu doceniona.

3.3.5. Priorytety rozwojowe

Matryca działań strategicznych jest podstawą do ustalenia priorytetów i działań na przyszłe lata. Wśród priorytetów na pierwszym miejscu zostały umieszczone priorytety gospodarcze.

Najważniejsze priorytety rozwoju gospodarczego Dolnego Śląska stanowią:

- zwiększenie konkurencyjności gospodarki województwa w stosunku do innych regionów kraju i Europy,
- rozwój małych i średnich przedsiębiorstw jako warunek trwałego i efektywnego generowania miejsc pracy w województwie,
- aktywizacja obszarów wiejskich poprzez modernizację rolnictwa i przetwórstwa rolno-spożywczego, szczególnie w walce o rynek wewnętrzny województwa,
- rozwój turystyki połączony z rozwojem usług rekreacyjnych i uzdrowiskowych.

Do działań warunkujących rozwój małych i średnich przedsiębiorstw zostały zaliczone:

- rozbudowa infrastruktury w obszarach szczególnie aktywnych gospodarczo (SSE, strefy zrównoważonego rozwoju),
- inicjowanie i wspieranie kooperacji wewnątrzregionalnej oraz kooperacji z gospodarkami sąsiednich regionów,
- stymulowanie rozwoju instytucji otoczenia biznesu i budowę regionalnego systemu informacji dla MSP, także dla UE,
- budowę regionalnego systemu wsparcia instytucjonalnego i organizacyjnego MSP opartego na inkubatorach przedsiębiorczości i parkach technologicznych,
- budowę regionalnego systemu wsparcia kapitałowego (venture capital), pożyczkowego i gwarancyjnego (regionalne towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych),
- funkcjonowanie systemu zachęt do tworzenia MSP w obszarach problemowych.

Jak wynika z analizy priorytetów i zaplanowanych działań władze regionu dobrze oceniają rolę sektora MSP dla symulacji rozwoju regionu i widzą potrzebę jego wsparcia na wielu płaszczyznach, dzięki czemu ma być możliwy jak najszybszy, wielokierunkowy rozwój tego sektora, a co za tym idzie rozwój całego regionu.

3.3.6. Środki realizacji strategii

Skonkretyzowane projekty, znajdujące umocowanie w Strategii Rozwoju Dolnego Śląska mogą być podstawą starań samorządu wojewódzkiego (bądź wspierania starań innych podmiotów) o pozyskiwanie

środków na ich realizację. Strategia przewiduje pięć zasadniczych źródeł środków na rozwój:

- fundusze własne samorządu wojewódzkiego,
- fundusze rządowe przydzielane w ramach programów wojewódzkich,
- fundusze pomocowe krajowe i zagraniczne,
- fundusze dostępne na światowym rynku kapitałowy,
- zasoby własne regionu.

Strategia rozwoju województwa dolnośląskiego przewiduje dwa kanały pozyskiwania środków pochodzących z funduszy pomocowych. Pierwszy to możliwość pozyskiwania środków pomocowych w ramach kontraktów wojewódzkich. Drugą możliwością jest natomiast bezpośrednie staranie się o środki pochodzące z funduszy unijnych. Autorzy strategii chociaż zauważają wagę tego źródła środków na rozwój, uważają je jednak za niewystarczające i mogące pokryć tylko część zapotrzebowania regionu.

3.3.7. Ocena roli MSP w strategii województwa dolnośląskiego

W strategii województwa dolnośląskiego została doceniona rola przedsiębiorczości i rozwoju MSP jako ważnego czynnika wzrostu regionu. Jest to wynik analizy SWOT województwa i dobrego określenia celów strategicznych regionu wraz z domenami ich działań oraz priorytetów rozwojowych. Na pierwszym miejscu znalazł się rozwój sfery gospodarczej, w ramach którego wśród priorytetów znalazł się rozwój MSP jako trwałego i podstawowego elementu jej rozwoju. Rozwój MSP ma pomagać w realizacji innych celów strategii (zmniejszenie bezrobocia, zwiększenie konkurencyjności regionu). Strategia przewiduje pozyskiwanie środków na rozwój z funduszy pomocowych. Strategia nie kładzie jednak tego elementu na pierwszym miejscu jako źródła pozyskiwania środków.

3.4. Rola MSP w strategii rozwoju województwa podkarpackiego

Strategia rozwoju województwa podkarpackiego¹⁷ została stworzona przez samorząd wojewódzki w wyniku konsultacji społecznej, zgodnie z wymogami potrzeb rozwoju regionalnego oraz kryteriów pozyskiwania środków pomocowych z UE. Jest to jednak dokument szerszy, mający na celu koordynację i integrację działań w dziedzinie polityki regionalnej. Strategia ma być narzędziem motywacyjnym i kreującym ważne impulsy rozwojowe.

3.4.1. Ocena pozycji regionu i analiza SWOT

Analiza pozycji województwa podkarpackiego w skali kraju wskazuje na niski stopień przedsiębiorczości na tle innych województw, słabą infrastrukturę oraz wysoką stopę bezrobocia.

W analizie regionu wskazuje się na wzrost sektora MSP, ale równocześnie zauważa się jego mały udział w gospodarce regionu w porównaniu do średniej krajowej. Również wyniki osiągane przez ten sektor są niższe od średniej krajowej (np. udział MSP w przychodach ze sprzedaży, wydajności, udział w eksporcie). Autorzy strategii uważają, że jest to konsekwencja nie do końca wykorzystanego potencjału rozwojowego małych i średnich przedsiębiorstw.

Głównym powodem tego stanu rzeczy jest brak kapitału odczuwany przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Wynika on z:

1. wyższego kosztu kredytu dla MSP z uwagi na ich większe ryzyko bankructwa,
2. trudności z zabezpieczeniem kredytu, szczególnie w przypadku mikroprzedsiębiorstw oraz osób rozpoczynających działalność gospodarczą.

Poważnym utrudnieniem w działalności MSP są także obciążenia o charakterze finansowym przy ubieganiu się o zamówienia publiczne. Dotyczą one szczególnie wysokości wadium, czasu jego wnoszenia i zwrotu, braku możliwości odstąpienia od obowiązku wnoszenia wadium, a także finansowego zabezpieczenia, które zamawiający ma pra-

¹⁷ Strategia rozwoju województwa podkarpackiego na lata 2000–2006.

wo zażądać. Istotne znaczenie mają także ograniczenia wynikające z polityki fiskalnej państwa, wśród których wymienić należy przede wszystkim: obciążenia podatkowe oraz złożoność i niestabilność systemu podatkowego.

W związku tymi wszystkimi negatywnymi tendencjami sektor małych i średnich przedsiębiorstw w ramach analizy SWOT został zaliczony do słabych stron regionu, razem z brakiem wyraźnego postępu w restrukturyzacji bazy ekonomicznej obszarów wiejskich oraz małych miast.

Wynik analizy nie prowadzi do odrzucenia wykorzystania możliwości sektora małych i średnich przedsiębiorstw jako czynnika rozwoju regionu, lecz wskazuje na potrzebę wzmocnienia wykorzystania ich potencjału.

3.4.2. Wizja rozwoju województwa podkarpackiego

Wizję rozwoju województwa podkarpackiego wyznacza jeden cel ogólny, **którym jest przyspieszenie rozwoju i strukturalnego dostosowania regionu oraz poprawa poziomu życia jego mieszkańców.**

Dla osiągnięcia celu ogólnego zostały wyznaczone dwa kierunki działań:

- *przeciwdziałanie marginalizacji dużych środowisk społecznych,*
- *podnoszenie konkurencyjności regionu.*

Można ocenić, że przy realizacji tej wizji dużą rolę będzie odgrywał sektor MSP, którego stan jest jednym z ważniejszych czynników wpływających na poziom konkurencyjności regionu oraz odgrywa on także znaczną rolę w rozwiązywaniu problemów społecznych na bazie ekonomicznej.

3.4.3. Pola strategiczne oraz pożądane kierunki zmian

Tak sformułowana wizja dała podstawę dla bilansu strategicznego. W oparciu o analizę bilansu strategicznego wyznaczono 6 punktów ciężkości – **pól strategicznych**, wokół których będzie skupiał się rozwój województwa podkarpackiego. Wyznaczają one ramy strategii, obejmują one kluczowe obszary aktywności społecznej i gospodarczej – dla nich sformułowano wizję rozwoju. Pola strategiczne to:

- obszary wiejskie,
- przedsiębiorczość,
- kultura, turystyka i ochrona przyrody,
- kapitał ludzki,
- infrastruktura,
- współpraca międzynarodowa.

W ramach każdego z pól strategicznych sformułowano **pożądane tendencje rozwojowe**, które polityka regionalna winna wspierać. Jeżeli te pozytywne tendencje, kierunki uda się wzmocnić i rozwinąć, efektem ich realizacji będzie osiągnięcie przez województwo podkarpackie przyszłej pozycji wśród innych województw – powinno ono się znaleźć **w gronie średnio rozwiniętych obszarów kraju**. Osiągnięcie tej pozycji wychodzi jednak poza średniookresowy horyzont czasowy przyjęty dla strategii rozwoju.

Ważnym polem strategicznym rozwoju województwa jest **przedsiębiorczość**, a co za tym idzie wzmocnienie MSP. Silny sektor małych i średnich przedsiębiorstw umożliwi złagodzenie trudnej sytuacji na rynkach pracy w obszarach problemowych województwa i stanie się trwałym składnikiem bazy ekonomicznej regionu. Dlatego na tym polu za pożądane uznaje się takie tendencje rozwojowe jak:

- rozwój małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach wiejskich, w tym rozwój technologiczny i transfer innowacji w przetwórstwie rolno-spożywczym,
- umocnienie się w strukturze gospodarczej regionu grupy przedsiębiorstw średniej wielkości o wysoko przetworzonej produkcji – pracujących na rzecz dużych przedsiębiorstw, odgrywających istotną rolę w rozwoju wymiany międzynarodowej,
- umacnianie się instytucji otoczenia biznesu, w tym wzmocnienie sieci inkubatorów przedsiębiorczości i stref aktywności gospodarczej,
- podniesienie konkurencyjności gospodarki województwa podkarpackiego przy wykorzystaniu istniejącego potencjału naukowo-badawczego, związanego głównie z Politechniką Rzeszowską oraz potencjału technicznego i kultury przedsiębiorstw w tradycyjnych sektorach przemysłowych (lotniczym, chemicznym, szklarskim, elektromaszynowym, zbrojeniowym, rolno-spożywczym) w celu ich modernizacji technologicznej i transferu innowacji. Powstawanie nowych aktywności gospodarczych zaawansowanych technologicznie spodziewane jest również poprzez aktywizację istniejących w województwie specjalnych stref ekonomicznych.

3.4.4. Ocena wpływu poszczególnych pól strategicznych na przyszłą pozycję województwa w układzie regionalnym państwa

W strategii została również przeprowadzona próba oceny realizacji poszczególnych pól strategii. Przewiduje się, że w wyniku realizacji zadań strategii województwo podkarpackie będzie regionem średnio rozwiniętym. O przyszłej pozycji regionu mają decydować zrestrukturyzowane i zaawansowane technologicznie przedsiębiorstwa przemysłu elektro-maszynowego i chemicznego, w tym zwłaszcza sektora zbrojeniowego. *Siła ekonomiczna województwa opierać się będzie na małych i średnich firmach oferujących wysoko przetworzone produkty, również w dziedzinie przetwórstwa rolno-spożywczego. Ukształtuje się prężne środowisko i biznes w dziedzinie technologii informatycznych.*

3.4.5. Integracja wewnętrzna

Według strategii małe i średnie przedsiębiorstwa mają pełnić nie tylko rolę czynnika wzrostu, ale także wspierać integrację województwa podkarpackiego. Województwo podkarpackie, powstałe z kilku mniejszych regionów musi dokonać wewnętrznej integracji. Punktem ciężkości w integracji ekonomicznej województwa jest rozwój rynku rolno-spożywczego i ukształtowanie kanałów łączących ze sobą producentów rolnych, przetwórstwo rolno-spożywcze, usługi i dystrybucję (w tym sieć handlu hurtowego i detalicznego) w wydajny i dochodowy łańcuch ekologicznej żywności. Rozwój ekonomiczny regionu będzie zorganizowany w oparciu o racjonalne zagospodarowanie już istniejących głównych osi aktywności gospodarczej, a mianowicie: Dębica – Przemyśl, Dębica – Tarnobrzeg, Stalowa Wola – Jarosław, Przemyśl – Jasło. W każdym ośrodku powiatowym uformuje się zespół instytucji otoczenia biznesu, które w skali województwa stworzą silną sieć wspierającą sektor przedsiębiorstw, w tym przede wszystkim rozwój małych i średnich firm.

3.4.6. Priorytety Rozwoju, Cele Strategiczne i Kierunki Działań

Strategia rozwoju województwa podkarpackiego skupiła się na sześciu priorytetach, wynikających z wizji rozwoju i obejmujących wszystkie po-

la strategiczne. Ich wyznaczenie **realizuje zasadę zintegrowanego rozwoju**. Poszczególnych priorytetów nie można bowiem postrzegać i realizować w sposób autonomiczny, w oderwaniu od pozostałych. Zostały wyznaczone w sposób współzależny – łącznie wyznaczają drogę rozwoju województwa. U podstaw kreowania takiego modelu rozwoju leży przekonanie, że województwo podkarpackie tworzy określoną specyficzną całość, a polityka jego rozwoju nie może mieć charakteru punktowych interwencji, lecz musi być spójna, wzajemnie uzupełniająca się, komplementarna – prowadzona z punktu widzenia interesu całego regionu.

Konsekwencją przyjęcia takiego programu jest założenie, że **pożądane zmiany i dostosowania strukturalne wskazane w strategii muszą być przeprowadzane równocześnie w każdym polu**. Należy więc realizować jednocześnie wszystkie priorytety i cele. Pozwoli to osiągnąć dodatkowe wzmocnienie, wynikające z pobudzenia różnych potencjałów regionu, wyzwalając w ten sposób efekty współdziałania różnych podmiotów.

Jako podstawę strategicznego rozwoju regionu przyjęto 3 priorytety, które tworzą *podstawowe segmenty nowej bazy ekonomicznej województwa*. Są to:

- zmodernizowane strukturalnie rolnictwo, w powiązaniu z sektorem rolno-spożywczym,
- silny ekonomicznie sektor małych i średnich przedsiębiorstw, w połączeniu z zrestrukturyzowanymi dużymi firmami,
- rozwinięty sektor turystyczny, oferujący na rynkach zewnętrznych konkurencyjne produkty turystyczne, wykorzystujący – zgodnie z zasadą zrównoważonego rozwoju – walory przyrodnicze i dziedzictwo kulturowe regionu.

Poszczególne priorytety łączą wzajemne powiązania przyczynowo – skutkowe, ich wewnętrzny układ jest powtarzający się i analogiczny. W ramach każdego priorytetu formułowane zostały zgodnie z zasadą koncentracji dwa lub trzy **cele strategiczne**. Następnie – również w zakresie każdego z celów strategicznych – wyznaczono **kierunki działań**, które mają wskazywać drogi realizacji kierunków strategicznych.

Za jeden z najważniejszych priorytetów rozwoju został uznany **rozwój przedsiębiorczości**. Tworzenie warunków dla rozwoju przedsiębiorczości i wzrostu konkurencyjności ma być podstawą rozwoju gospodarczego i przeciwdziałania bezrobociu. Za szczególnie ważny element tego

priorytetu został uznany rozwój sektora MSP. Sektor MSP w połączeniu z dużymi zrestrukturyzowanymi przedsiębiorstwami na stanowić jeden głównych czynników rozwoju regionu.

Na podstawie tak wyznaczonego priorytetu został wyznaczony cel strategiczny nr 1:

- **Efektywne i optymalne wykorzystanie zasobów własnych regionu – potencjału gospodarczego, myśli naukowo-technicznej.**

Dla realizacji celu strategicznego nr 1 mają być wyznaczone różne kierunki działania. Rola MSP została uwypuklona w kierunku działania 1: *Restrukturyzacja gospodarki ze szczególnym uwzględnieniem przedsiębiorstw funkcjonujących w tradycyjnych dla regionu sektorach przemysłu, rozwój nowych podmiotów gospodarczych, w tym na bazie przekształconych podmiotów publicznych.*

W ramach tego kierunku działania z uwagi na wysoki udział i dynamikę rozwoju MSP w przedsiębiorstwach ogółem w województwie (ok. 96%) sektor ten ma uzyskać wsparcie na rozwój, zwłaszcza w zakresie wzmocnienia wewnętrznych czynników (mikroekonomicznych) mających bezpośredni wpływ na poziom innowacyjności i konkurencyjności tych przedsiębiorstw.

Realizacja tego celu powinna ułatwić przedsiębiorcom dostęp do wiedzy i informacji na temat prowadzenia działalności gospodarczej, nowoczesnych technologii oraz źródeł finansowania działalności operacyjnej i inwestycyjnej, jak również udostępniać informacje dotyczące zmian w potrzebach rynku wyrobów i usług.

Cel strategiczny nr 2 w ramach priorytetu rozwój przedsiębiorczości również odwołuje się do sektora MSP:

- **Stworzenie sprzyjających warunków do zwiększania napływu inwestycji.**

Dla realizacji celu strategicznego nr 2 został wyznaczony między innymi następujący kierunek działania:

Kierunek działania 1.

Podniesienie atrakcyjności inwestycyjnej regionu poprzez rozbudowę odpowiedniej infrastruktury technicznej, przygotowanie ofert inwestycyjnych oraz ukształtowanie korzystnego klimatu dla inwestorów.

Zwiększenie inwestycji w regionie jest najważniejszym elementem w strategii wzrostu gospodarczego – zapewnia nowe miejsca pracy,

zwiększa nowoczesność i konkurencyjność województwa. Działania promocyjne powinny być skierowane do inwestorów krajowych i zagranicznych oraz nastawione na przyciągnięcie kapitału z zewnątrz, w szczególności w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Duża rola w ramach tego priorytetu została przypisana sektorowi MSP, bowiem, jak uważają autorzy strategii, przyciągnięcie zagranicznych inwestorów na teren województwa podkarpackiego uzależnione jest od konkurencyjności oraz jakości małych i średnich przedsiębiorstw, które zwykle tworzą sieć kooperacji z dużymi przedsiębiorstwami.

W związku z tym, aby poprawić konkurencyjność i jakość sektora MSP oraz ze względu na trudną sytuację na rynku finansowym, strategia przewiduje podjęcie działań związanych z poprawą otoczenia finansowego poprzez zwiększenie dostępu przedsiębiorstw (w tym także małych i średnich) do pożyczek, kredytów i innych usług bankowych oraz funduszy typu venture capital, a także nowoczesnych form finansowania w postaci leasingu i faktoringu.

Władze województwa będą także prowadziły konsekwentną politykę zachęt i uatrakcyjniania możliwości zakładania oraz dalszego rozwoju tak małych i średnich przedsiębiorstw, jak również inwestycji bezpośrednich zarówno krajowych spoza województwa, jak i zagranicznych.

Zachęty te polegać będą na udostępnieniu atrakcyjnych dla inwestorów terenów i obiektów. Atrakcyjność ta wynikać będzie z położenia, poziomu cen, atrakcyjności podatkowej, infrastruktury dostępnej na danym terenie oraz dostępności komunikacyjnej i wykwalifikowanych kadr. Stałym staraniem należy otoczyć rozwój infrastruktury technicznej terenów przeznaczonych pod potencjalne inwestycje, zapewnić rozwój sieci telekomunikacyjnej, infrastruktury drogowej zapewniającej dostępność komunikacyjną.

Kierunek działania 2.

Pozyskiwanie nowych rynków zbytu dla podmiotów gospodarczych z terenu województwa poprzez szeroko rozumianą promocję gospodarczą regionu na rynkach krajowych i zagranicznych oraz podniesienie konkurencyjności ich oferty.

Rozwój rynków zbytu jest bardzo ważnym czynnikiem aktywizującym działalność podmiotów gospodarczych regionu. Ich możliwości adaptacyjne do niestabilnego popytu i zmieniających się rynków zbytu są

szczególnie ważne w regionach, które przeżywają trudności wynikające z dokonującej się restrukturyzacji gospodarczej.

Pozyskiwanie nowych rynków zbytu jest z punktu widzenia gospodarki województwa, tak z perspektywy małych i średnich przedsiębiorstw, jak i dużych zakładów przemysłowych, kluczowym czynnikiem do dalszego rozwoju województwa. Służyć temu będzie:

- ulepszenie obsługi informacyjnej np. na bazie euro-info w zakresie regulacji prawnych w UE, procedur administracyjnych i celnych oraz możliwości eksportowych, w tym z wykorzystaniem środków Unii Europejskiej,
- **promocja inicjatyw na rzecz MSP (dofinansowanie i informacje np. na temat programów pomocowych),**
- promocja przedsiębiorstw województwa podkarpackiego na rynkach zagranicznych wspomagana ze środków publicznych,
- wspomaganie bezpośrednich kontaktów przedsiębiorców polskich i zagranicznych poprzez udział w misjach i targach oraz wspomaganie powstania lokalnego centrum wystawienniczo-targowego,
- wzrost konkurencyjności osiągnięty poprzez świadomą politykę dwóch obszarów działania – mikrokonkurencyjności i międzynarodowej konkurencyjności.

3.4.7. Instrumenty realizacji strategii

Strategia zakłada, że dopiero instrumenty finansowe stwarzają **możliwość realnego wykonywania – uprzednio zaplanowanej – polityki rozwoju województwa**. Tak więc warunkiem realizacji priorytetów rozwoju, celów strategicznych i kierunków działań określonych w *Strategii rozwoju województwa podkarpackiego na lata 2000–2006* jest zaangażowanie odpowiednich środków finansowych.

Uwzględniając aktualną wielkość środków publicznych, które mogą być przeznaczone na finansowanie rozwoju regionalnego zakłada się, że **środki zagraniczne oraz zaangażowane wraz z nimi w ramach montażu finansowego środki własne, będą stanowiły podstawowe źródło zasilania przedsięwzięć rozwojowych zawartych w strategii rozwoju województwa podkarpackiego**.

Województwo podkarpackie jest – w pierwszej kolejności – beneficjentem wszystkich programów pomocowych i przedkcesyjnych dostępnych

dla Polski. Podyktowane jest to zaliczeniem województwa do grupy regionów najslabiej rozwiniętych, dotkniętych strukturalnymi problemami, czego wyrazem jest m.in. poziom PKB na jednego mieszkańca i stopa bezrobocia.

Dotychczasowe doświadczenia Podkarpacia w korzystaniu z zagranicznych środków pomocowych dają równocześnie gwarancję absorpcji kolejnych funduszy. Zrealizowane w poprzednich latach programy umożliwiły stworzenie struktur instytucjonalnych, dały znajomość procedur oraz metodologii programowania i wdrażania programów pomocowych.

Przewidziana jest możliwość korzystania z następujących funduszy preakcesyjnych:

- zreformowane Phare – ok. 400 mln euro rocznie,
- SAPARD – 168 mln euro rocznie,
- ISPA – ok. 350 mln euro rocznie.

W strategii ocenia się, że część tych środków przypadnie dla regionu podkarpackiego.

Zgodnie z Agendą 2000 programy preakcesyjne przewidziane są na lata 2000–2006, jednak w przypadku wejścia któregoś z państw kandydujących do UE traci ono prawo do korzystania z nich na rzecz funduszy właściwych dla państw członkowskich.

Szacuje się, że w I fazie realizacji strategii (okres przedakcesyjny) województwo podkarpackie może łącznie otrzymać 71,52 mln euro ze źródeł zagranicznych, z czego 58,52 mln euro przypada na programy preakcesyjne (bez uwzględnienia ISPA i Phare na lata 2001 i 2002). Po akcesji strategia przewiduje możliwość finansowania celów strategii z funduszy strukturalnych UE, jest to jednak perspektywa kilku najbliższych lat.

3.4.8. Ocena roli małych i średnich przedsiębiorstw w strategii rozwoju województwa podkarpackiego

Analizując strategię rozwoju województwa podkarpackiego można zauważyć, że rola sektora MSP została w niej silnie zaakcentowana. W wyniku analizy SWOT sektor ten został zaliczony do słabych stron regionu, przy jednoczesnym uznaniu potencjału rozwojowego, który tkwi w tym sektorze. Rozwój przedsiębiorczości, a tym samym rozwój

MSP jest koniecznym warunkiem dla spełnienia innych punktów zawartych w strategii. Rozwój MSP ma dać wiele pozytywnych efektów, jak np. zmniejszenie bezrobocia, integrację wewnętrzną regionu, przyciągnięcie inwestorów. Realizacja strategii ma się opierać na wykorzystaniu funduszy pomocowych UE, a w przyszłości środków pochodzących z funduszy strukturalnych. Realizacja celów strategii, w tym rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw pozwolić ma w długiej perspektywie czasu zająć przez region podkarpacki miejsca wśród średniorozwiniętych województw w kraju.

3.5. Małe i średnie przedsiębiorstwa w strategii województwa pomorskiego

Strategia rozwoju województwa pomorskiego¹⁸ jest dokumentem przygotowanym przez konsorcjum z Agencji Rozwoju Pomorza Gdańskiego S.A. oraz Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową na zlecenie Zarządu województwa pomorskiego. Celem strategii jest przygotowanie wizji regionu, zaplanowanie zadań regionu, mobilizacja opinii społecznej do działań na rzecz rozwoju regionalnego, przygotowanie instytucji i przedsiębiorstw do przyjęcia i właściwego wykorzystania środków wspierania rozwoju zarówno ze źródeł krajowych, jak i zagranicznych oraz stworzenie spójnego i atrakcyjnego wizerunku regionu. Strategia jest zgodna z podstawowymi dokumentami strategicznymi państwa oraz zasadami polityki regionalnej.

3.5.1. Diagnoza regionu i analiza SWOT

W diagnozie sytuacji regionu został odnotowany dobry stan gospodarki. **Wśród korzystnych cech gospodarki województwa na pierwszym miejscu została wymieniona wysoka przedsiębiorczość i aktywność gospodarcza województwa, która wpłynęła na powstanie silnego sektora małych i średnich przedsiębiorstw, który ma znaczny udział w eksporcie i tworzeniu produktu regionalnego brutto.**

Dlatego w wyniku analizy SWOT sektor MSP został zaliczony do mocnych stron regionu między innymi obok takich czynników jak:

¹⁸ Strategia rozwoju województwa pomorskiego, Lipiec 2000.

- nadmorskie położenie,
- dobry stan gospodarki,
- nowoczesna struktura zatrudnienia, zróżnicowana struktura gospodarki oraz korzystne trendy jej przekształceń,
- kształtująca się aglomeracja Trójmiasta jako jedno z centrum wzrostu,
- dobry węzeł transportowy trójmiasta,
- młode społeczeństwo.

Na podstawie danych zebranych w diagnozie i wyniku zebrania mocnych i słabych stron regionu została sformułowana wizja i misja regionu pomorskiego.

3.5.2. Wizja regionu pomorskiego i misja władz lokalnych

W wyniku diagnozy i analizy SWOT została stworzona wizja województwa pomorskiego jako

regionu nowych, wykorzystanych szans i partnerskiej współpracy – silnej zróżnicowanej gospodarcie oraz czystym środowisku, pielęgnującego morskie tradycje i wielokulturowość, przechodzącego do szybkiego rozwoju opartego na umiejętnościach i wiedzy.

W uszczegółowieniu wizji zapisano, że województwo pomorskie ma być regionem gospodarki gotowej do szybkiego wzrostu. Ma to oznaczać, że tradycyjna gospodarka ulegnie restrukturyzacji i unowocześnieniu, co sprawi, że będzie ona zdolna konkurować na rynku wewnętrznym i zewnętrznym. **Zostanie zachowana równowaga pomiędzy dużymi przedsiębiorstwami i sektorem MSP.** Będzie istnieć sprawny regionalny system pobudzania, transferu, promocji innowacji.

Na podstawie wizji regionu została stworzona misja dla samorządu regionu, która określa zasady i kolejność działań podmiotów regionalnych oraz określa niebezpieczeństwa na drodze do jej urzeczywistnienia.

Główne zasady, na których opiera się misja regionu pomorskiego to:

- zasada zrównoważonego rozwoju,
- zasada ukierunkowania na ludzi,
- zasada różnorodnego rozwoju,
- zasada ochrony mechanizmów rynkowych, wzmocnienia i kreowania rynków,

- zasada terytorialnego zróżnicowania celów i narzędzi oddziaływania,
- zasada przejścia.

Z punktu widzenia MSP szczególnie ważna jest zasada ochrony mechanizmów rynkowych, wzmocnienia kreatywności rynków, która mówi, że władze lokalne powinny dbać o jakość rynków regionalnych, wzmocniać je i kreować w razie potrzeby. Drugą ważną zasadą dla MSP jest zasada różnorodnego rozwoju, czyli sprzyjanie zróżnicowanym, dobrze prosperującym działaniom gospodarczym oraz wspieranie działalności dobrze rokującej w przyszłości.

Realizacja strategii podzielona jest na dwa okresy:

- fazę przedakcesyjną,
- fazę poakcesyjną.

W fazie pierwszej ze względu na skromność środków przeznaczanych przez państwo na rozwój regionalny przewidziana jest koncentracja na realizacji celów służących wzmocnieniu kadr, rozwojowi przedsiębiorczości.

W fazie drugiej przewidziane pozyskanie większej ilości środków na rozwój regionalny oraz napływ inwestycji, co ma umożliwić szybszą restrukturyzację gospodarki i szybsze unowocześnienie gospodarki, poprawienie integracji regionu, poprawę edukacji i środowiska.

3.5.3. Priorytety, cele i zadania strategii w powiązaniu z sektorem MSP

Urzeczywistnieniu wizji i spełnieniu misji samorządu służą wyznaczone cele strategiczne i zadania realizacyjne.

Cele strategiczne zostały uporządkowane, wyznaczając pięć priorytetów rozwojowych:

1. rozwój kapitału ludzkiego oparty na wiedzy i aktywności,
2. restrukturyzacja i unowocześnianie gospodarki,
3. rozbudowa i modernizacja infrastruktury służącej wzmocnieniu konkurencyjności i spójności regionu,
4. kreowanie wysokiej jakości życia,
5. rozwój międzynarodowej współpracy województwa.

W ramach priorytetu drugiego został wyznaczony **cel strategiczny 2.2**

Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, który został podzielony na następujące zadania:

- wspieranie rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), zwłaszcza skierowanych na innowacyjność,
- polepszanie dostępu MSP do kapitału oraz informacji gospodarczej i technicznej,
- wspieranie rozwoju instytucji MSP, zwłaszcza w dziedzinie kształcenia kadr, doradztwa, współpracy regionalnej i kontaktów międzynarodowych,
- pomoc w inicjowaniu i rozwoju sektora MSP na terenach wiejskich i dotkniętych wysokim bezrobociem,
- wspieranie działań dostosowawczych MSP do norm, standardów i warunków konkurencji w Unii Europejskiej,
- wspieranie rozwoju MSP kooperacyjnych i usługowych dla branży okrętowej.

3.5.4. Realizacja celów strategii

Strategia województwa pomorskiego będzie realizowana zgodnie z zasadami wyłożonymi w misji. Istotnym narzędziem rozwoju regionalnego jest oddziaływanie na rynki regionalne: informacji, wiedzy, kapitału, pracy i nieruchomości. Za realizację strategii odpowiedzialne są instytucje realizujące i wspierające rozwój województwa. Istotne uwarunkowanie programu wojewódzkiego stanowią instrumenty finansowe.

W celu umacniania i rozwijania rynku regionalnego autorom strategii wydaje się niezbędne:

- Rozwijanie rynku informacji, który pozwoli na łatwy, szybki i bezpieczny dostęp do informacji ważnej z punktu widzenia gospodarczego. Dlatego ważne z punktu widzenia realizacji strategii wydaje się stworzenie regionalnego systemu informacji gospodarczej obejmującego dane statystyczne, oferty inwestycyjne samorządów, ofertę kooperacyjną, targową, przetargową, turystyczną, kulturalną, itp. Główną rolę w ramach tego punktu ma odgrywać samorząd województwa wraz administracją rządową, samorządami oraz instytucjami prywatnymi.
- Rozwijanie rynku wiedzy, który ma obejmować rynek doradztwa gospodarczego, system doradztwa instytucji publicznych, system innowacji i wspierania technologii, system szkolnictwa wyższego i akademickiego. Finansowanie tego elementu strategii ma powinno się do-

konywać zarówno ze strony władz samorządowych jak i ze strony prywatnych podmiotów rynków wiedzy.

- Stworzenie efektywnego rynku kapitału, który zapewniałby zewnętrzne finansowanie dla podmiotów w różnej fazie rozwoju i prowadzących działalność w różnym stopniu ryzyka. Szczególną uwagę zwraca się na finansowanie sektora MSP. Jako narzędzia powinny być wykorzystywane regionalne fundusze inwestycyjne, oparte na częściowo na środkach pomocowych, a częściowo na własnych funduszach.
- Rozwijanie rynku pracy cechującego się wysoką elastycznością, mobilnością przestrzenną i zawodową ludności oraz otwartością. W jego ramach ma powstać silny system doradztwa i szkoleń zawodowych. Musi być zintegrowany wewnętrznie i otwarty. System powinien być wynikiem zaangażowania władz samorządowych, oparty na finansowaniu publiczno-prywatnym.

3.5.5. Wsparcie instrumentów strategii

Strategia obejmuje dwie fazy przedakcesyjną i poakcesyjną, co ma istotne znaczenie z punktu widzenia źródeł finansowania oraz wielkości środków wspierających rozwój województwa pomorskiego.

Województwo pomorskie liczy na pozyskanie środków z UE na wsparcie swojego regionu.

W strategii przewidziane są dwa warianty:

1. środki na rozwój regionalny będą dzielone pomiędzy poszczególne województwa proporcjonalnie do liczby ludności (wariant A),
2. rozpatrywana jest także możliwość rozdysponowanie 50% procent w równych częściach na wszystkie regiony i pozostałych 50% proporcjonalnie do liczby ludności.(wariant B).

W strategii zostały w związku z tym zawarte szacunkowe dane dotyczące pomocy zagranicznej na lata 2000–2006:

Wyszczególnienie	Wielkość wsparcia dla regionu pomorskiego (w mln.euro)
PHARE 2 (na lata 2000–2002)	
Łączna alokacja na programy regionalnego 380 mln euro	
Wariant A	21,3
Wariant B	22,6

SAPARD (2000–2002)	9,7
Łączna alokacja na rozwój terenów wiejskich 225 mln euro	
Fundusze Strukturalne na lata (2003–2006)	
Łączna alokacja zdecentralizowania 9,8 mld euro	
Wariant A	549
Wariant B	580

Źródło obliczenia IBnGR na podstawie dokumentów UE

Oprócz tych środków region liczy na wsparcie z funduszy i programów alokowanych centralnie jak np. ISPA (ok. 5 mln euro) oraz funduszu Spójności oraz Inicjatywy Wspólnoty INTERREG (10–20 mln euro).

Strategia przewiduje, iż województwo posiada odpowiedni potencjał absorpcyjny (czyli zdolność do uzupełnienia środków pomocowych własnymi środkami). Strategia nie wyodrębnia środków, które będą przeznaczone na rozwój sektora MSP.

3.5.6. Ocena roli MSP w strategii rozwoju województwa pomorskiego

W strategii rozwoju województwa pomorskiego rola sektora MSP została wyraźnie zaznaczona. Sektor ten zaliczony jest do silnych stron regionu i ma być jednym z głównych składników gospodarki nastawionej na szybki wzrost. MSP mają wspierać innowacje, wzmacniać konkurencyjność regionu, przyczyniać się do zmniejszenia bezrobocia. Głównym celem wsparcia będą MSP nastawione na rozwój i innowacyjność, a wsparcie będzie się odbywało w różnych formach (polepszanie dostępności do kapitału, informacji, w zakresie kształcenia kadr). Wszystkie te działania mają wzmocnić pozycje sektora MSP w regionie. Strategia przewiduje pozyskiwanie środków pomocowych UE, a przyszłości z funduszy strukturalnych.

3.6. Rola MSP w strategii rozwoju obszarów wiejskich stanu Maine (Budowanie Jednego Maine – Building One Maine)

Stan Maine leży na północnym wschodzie Stanów Zjednoczonych, nad wybrzeżem atlantyckim. Geograficznie i ekonomicznie stan ten dzieli się na wąski pas wybrzeża, gdzie wzdłuż drogi nr 1 ulokowały się zasad-

nicze centra ekonomiczne z dużym miastem portowym Portland na czele oraz interior. Na wybrzeżu zamieszkuje większa część ludności, skoncentrowany jest przemysł, turystyka i rolnictwo. Druga część kraju: interior, zwany również Wiejskim Maine (Rural Maine) to tereny w przeważającej mierze zalesione, gdzie istotną rolę odgrywa rolnictwo. Specyfiką Wiejskiego Maine jest fakt, iż jego terytorium w przeważającej i zwartej większości należy do wielkich koncernów papierniczych, które eksploatują lasy w celu produkcji papieru. Dziedzina ta, chociaż bardzo rozwinięta w przeszłości, od lat 80-tych zaczęła przeżywać poważny kryzys. W północnej części stanu Maine, również na terenie Wiejskiego Maine zlokalizowane były duże bazy wojskowe, które stopniowo, w latach 90-tych, zaczęto likwidować. Na terenie Wiejskiego Maine zwarte obszary terytorium (ok. 40% powierzchni stanu) były w posiadaniu prywatnych firm – nie istniała tam jakkolwiek sieć dróg publicznych. Drogi te znajdowały w bardzo złym stanie i nie zapewniały nawet dostatecznego dostępu do Wiejskiego Maine.

Utrata bardzo dużej liczby miejsc pracy na terenach Wiejskiego Maine spowodowała pogłębienie dysproporcji pomiędzy wybrzeżem a interior. Dla ograniczenia tych dysproporcji przygotowano w 1998 roku Strategię Budowy Jednego Maine, która zawierała: diagnozę trendów społecznych, warunki rozwoju wiejskiego Maine, wizję rozwojową, szanse rozwojowe, określenie zasad strategicznych, oraz plan działania. Istotną rolę w likwidacji dysproporcji pomiędzy rozwiniętym Południem a przeżywającą strukturalne trudności Północą miały odegrać MSP oraz rozwój przedsiębiorczości i inwestycji.

3.6.1. Miejsce sektora MSP w celach i priorytetach rozwojowych

Strategia Budowy Jednego Maine powstała w wyniku inicjatywy gubernatora stanu (władzy wykonawczej) Agnusa King'a i jako dokument roboczy została przygotowana przez Radę ds. Rozwoju Wiejskiego Maine (Maine Rural Development Council) – ciało społeczne utworzone z przedstawicieli organizacji szczebla federalnego, stanowego, powiatowego i lokalnego – w sumie kilkudziesięciu organizacji. Przygotowany dokument nie jest planem strategicznym, ale raczej generalną strategią rozwoju. Jest cechą charakterystyczną, że sformułowania typu MSP lub przedsiębiorczość nie pojawiają się literalnie

w żadnym celu strategicznym bezpośrednio, ale w każdym de facto występują pośrednio.

Zasadnicze cele strategiczne Jednego Maine obejmują:

- Cel 1. Zbudowanie nowej bazy ekonomicznej Maine charakteryzowanej przewagami kooperatywnymi: ciągle ważną bazą zasobów leśnych, Zatoką Maine, pięknym krajobrazem przyrody, dobrą jakością życia.
- Cel 2. Rozwinięcie strategii regionalnych tak, aby zaspokoić potrzeby i wyrównać warunki działania w Wiejskim Maine charakteryzujące się dużymi odległościami, brakiem dróg oraz niską gęstością zaludnienia.
- Cel 3. Skierowanie istniejącego potencjału organizacyjnego i programowego oraz niezbędnych zasobów strategicznych do upośledzonych gospodarczo regionów stanu. Zrealizowanie inwestycji wywołujących skutki zwrotne i znaczące efekty.
- Cel 4. Praktykowanie zasady nowatorstwa, co oznacza bycie kreatywnym w tym, w jaki sposób się ocenia i reaguje na problemy oraz potrzeby terenów wiejskich. Podejście twórcze i perspektywiczne musi być widoczne we wszystkich aspektach przedsięwzięć rozwojowych.
- Cel 5. Maksymalizowanie wykorzystania technologii i dodawanie wartości do stanowych zasobów naturalnych. Ukierunkowywanie rozwoju na przemysły zorientowane na wzrost, nowoczesne usługi i gospodarkę opierającą się o wiedzę naukową.
- Cel 6. Zbudowanie stabilnych możliwości rozwoju społeczności na szczeblu lokalnym. Dla utrzymania wiejskich gmin stanu Maine jako miejsca zamieszkania i pracy niezbędnym jest tworzenie lokalnego przywództwa i infrastruktury obywatelskiej.
- Cel 7. Partnerstwo publiczno-prywatne wzmocnieniem wszystkich wiejskich wysiłków rozwojowych. Takie partnerstwo posiada zasadnicze znaczenie, ponieważ sektor publiczny jak i prywatny nie mogą osiągnąć satysfakcjonujących efektów osobno.
- Cel 8. Integrowanie wysiłków na rzecz rozwoju wsi. Problemy i zagadnienia wiejskie nie mogą być rozwiązywane bez uwzględnienia całości, na szczeblu infrastruktury obywatelskiej, rozwoju ekonomicznego oraz służebnego podejścia do zasobów przyrodniczych.¹⁹

¹⁹ *Building One Maine, A Rural Development Strategy Working Paper*, Maine Rural Development Council, October 1998.

Przedstawione powyżej strategiczne cele rozwoju wiejskiej części stanu Maine posiadają charakter wybitnie jakościowy. Odwołują się one do przewag komparatywnych rozwoju strategii regionalnych, potencjału organizacyjnego i programowego, nowatorstwa i kreatywności nowoczesnych technologii i powiększania wartości dodanej, infrastruktury obywatelskiej, lokalnego przywództwa, partnerstwa publiczno-prywatnego oraz do integracji wysiłków. Takie podejście określa ogólną, wysoce przedsiębiorczą strategię działania na rzecz rozwoju Wiejskiego Maine. Bardziej szczegółowe omówienie zagadnień związanych ze wspieraniem przedsiębiorczości zawiera Plan Działania (Plan of Action) zawierający kierunki działania (Objectives) oraz poszczególne działania (Action items).

3.6.2. Charakterystyka przedsięwzięć bezpośrednio lub pośrednio związanych z rozwojem MSP

Kierunki działania przyjęte w ramach strategii Jednego Maine są następujące:

1. Inwestycje strategiczne w zakresie zasobów rozwojowych Stanu Maine w najbardziej upośledzonych ekonomicznie regionach,
2. Wspieranie ekspansji istniejących przedsiębiorstw, jak również przyciąganiu nowych – po to, aby budować przewagi konkurencyjne stanu,
3. Uczynienie technologii telekomunikacyjnej i informacyjnej bardziej dostępną fizycznie i finansowo dla terenów dotychczas słabo obsługiwanych,
4. Tworzenie dróg wyjścia z ubóstwa na wszystkich kierunkach tak, aby zredukować ekonomiczne różnicowanie,
5. Na wszystkich terenach wiejskich, budowanie potencjału obywatelskiego i infrastruktury dla rozwoju społecznego i ekonomicznego,
6. Mobilizowanie zasobów z zakresu Badań i Rozwoju instytucji wyższej edukacji stanu Maine do wspierania gospodarki wiejskiej stanu i dodawania wartości do jej zasobów naturalnych jak również ich wykorzystanie do skutecznego zarządzania bazą zasobów rozwojowych,
7. Rozwijanie aktywów stanu w zakresie transportu i tranzytu.²⁰

Spośród 7 wyszczególnionych powyżej kierunków działań cztery pośrednio lub bezpośrednio odnoszą się do małych MSP i przedsiębiorczości. Są to kierunki 1, 2, 3 i 4.

²⁰ Tamże, s. 15.

W ramach kierunku 1: *Dokonanie strategicznych inwestycji...* przewiduje się zrealizowanie następujących zadań związanych z rozwojem przedsiębiorczości:

- Przygotowanie przepisów prawnych, które pomogą rozwinąć strategię regionalną wokół „centrów usługowych”, przewidujących bodźce i pomoc (np. pomoc konsultingową, zasady projektów nowatorskich i pilotażowych) dla tworzących je „koalicji na rzecz strategii” lub porozumień o współpracy;
- Zorganizowanie, obejmujących różne agendy stanowe, zespołów pomocy w realizacji inwestycji strategicznych i wyznaczenie ich do pracy ze społecznościami w pięciu najuboższych powiatach.

W ramach kierunku 2. „*Wspieranie istniejących przedsiębiorstw i przyciąganie nowych...*” przewidziano zrealizowanie następujących zadań związanych ze wspieraniem przedsiębiorczości:

- Zorganizowanie w poszczególnych sektorach gospodarki wiejskiej rządowych zespołów ds. pomocy biznesowej, które działałyby na terenach wiejskich stanu;
- Dostosowanie planu działania regionalnych instytucji rozwojowych do potrzeb gospodarki wiejskiej;
- Promowanie prowadzonego przez Uniwersytet Stanowy Maine Programu Edukacyjnego w zakresie prowadzenia firmy w oparciu o własne mieszkanie (Home-Based Business);
- Dokumentowanie i rozpropagowanie studiów przypadków realizacji nowych przedsięwzięć lub przyciągania firm z zewnątrz. Rozpoczęcie i wdrażanie działań mających na celu zrealizowanie nowych przedsięwzięć i przetrwanie istniejących.

W ramach 3 kierunku działania „*Zwiększenie dostępności telekomunikacji i informatyki...*” przewidziano następujące działania:

- We współpracy z dostawcami usług telekomunikacyjnych i internetowych rozwinięcie projektu wspierania rozwoju tych usług na terenach słabo w nie wyposażonych. Działania takie powinien wspierać specjalnie do tego celu utworzony „fundusz telekomunikacyjnej sieci gminnej” składającej się z zasobów publicznych i prywatnych. Działania pozwolą na tworzenie popytu, redukcję kosztów jednostkowych dostępu, uczynią dostęp powszechnym i niedrogim;
- Przygotowanie przepisów prawnych, które zapewnią lokalne stawki telefoniczne za podłączenie MSP do Internetu.

W ramach 4 kierunku działania: „*Stworzyć drogi wyjścia z ubóstwa...*” przewiduje się realizowanie następujących działań mających na celu wspieranie przedsiębiorczości:

- Finansowanie „rachunków rozwoju indywidualnego” na zasadach dodawania do 1 zaoszczędzonego dolara 5 kolejnych na nabycie takich aktywów jak dom, samochód lub wykształcenie;
- Finansowanie programu Zatrudnienia o Wysokiej Jakości oraz Programu Rozwoju Szans Prowadzenia Biznesu dla osób o niskich dochodach.²¹

Należy podkreślić, iż działania związane ze wspieraniem rozwoju przedsiębiorczości obecne są również w pozostałych kierunkach. Analiza zarówno celów strategicznych, jak i operacyjnych kierunków działania, czy poszczególnych działań pozwala na obserwację, że według autorów strategii rozwój ekonomiczny w poważnym stopniu zależy od rozwoju nie tylko od inicjatyw biznesowych, ale także od inicjatyw obywatelskich, które same są przedsiębiorcze oraz ułatwiają rozwój przedsiębiorczości prywatnej. Takie podejście, do tej pory było stosunkowo rzadkim w polskiej praktyce przygotowywania strategii rozwojowych.

Analizując charakter działań należy stwierdzić, że działania te miały z jednej strony charakter działań tworzących warunki rozwojowe, a z drugiej polegały na konstruowaniu pomocy bezpośredniej dla przedsiębiorców. Do pierwszej grupy zaliczyć można działania zmierzające do kształtowania odpowiednich regulacji prawnych, polepszających dostęp do telekomunikacji i informatyki, zwiększających zakres koordynacji i współpracy pomiędzy różnymi organizacjami odpowiedzialnymi za rozwój regionalny. Większość pozostałych działań miała natomiast charakter bezpośrednio wspierający poszczególne przedsiębiorstwa lub osoby pragnące podjąć działania przedsiębiorcze.

3.6.3. Ocena roli MSP w strategii rozwoju obszarów wiejskich stanu Maine

Chociaż prezentowana strategia zawiera dość dokładne opisy i uzasadnienie działań oraz wskazuje wiodące organizacje wyznaczone do koordynowania działań, to zauważalny jest w niej brak poruszenia problematyki finansowania działań. Jednak, co charakterystyczne, przygotowaną

²¹ Tamże, s. 16–22.

strategię firmuje gubernator stanowy Agnus King, który jest jednocześnie przewodniczącym władz wykonawczych stanu. Sytuacja taka powoduje, że przygotowany plan strategiczny posiada bardzo duże szanse wdrożenia, tym bardziej, iż obejmuje on perspektywę roku 2002. Jest rzeczą charakterystyczną, że przygotowana strategia nie formułuje celów w kategoriach ilościowych. Jednak fakt, iż stanowi ona tylko wersję roboczą, sytuację taką może usprawiedliwiać. Przygotowanie wersji końcowej wymagać jednak będzie sporządzania zestawień finansowych przedstawiających planowane nakłady i efekty.

Reasumując, należy zauważyć, iż stwierdzone w części diagnostycznej największe problemy rozwojowe obszarów wiejskich znajdują swoje odpowiednie propozycje rozwiązań w części zawierającej plan strategiczny. Część działań wydaje się natomiast nowatorska, zwłaszcza w zakresie zastosowania do realizacji rozwoju gospodarczego inicjatyw obywatelskich.

3.7. Strategiczne cele Scottish Enterprise, a działania operacyjne dla rozwoju regionalnego

3.7.1. Rola Scottish Enterprise we wspieraniu rozwoju Szkocji

System planowania regionalnego i wspierania rozwoju społeczno-gospodarczego Szkocji opiera się na sieci lokalnych agencji rozwoju / wspierania przedsiębiorczości (*Local Development Agencies / Local Enterprise Companies*), których działalność koordynowana jest na szczeblu regionu poprzez *Scottish Enterprise* – pełniącą funkcje agencji rozwoju regionalnego.

Scottish Enterprise jest wiodącą agencją wspierania rozwoju w Szkocji. Jej strategicznym celem jest budowanie zamożności mieszkańców regionu poprzez wspieranie powstawania nowych miejsc pracy. W tym celu *Scottish Enterprise* działa na rzecz umacniania i rozbudowy bazy biznesowej, wspierania i zachęcania przedsiębiorców, wzmacniania wysiłków eksportowych i inwestycyjnych, budowania lepszego środowiska biznesowego, wspierania zatrudnienia i maksymalizowania potencjału

ludzkiego. *Scottish Enterprise* szeroko współpracuje z przemysłem, instytucjami rządowymi, władzami lokalnymi i środowiskiem naukowo-akademickim.

3.7.2. Programy wsparcia MSP realizowane poprzez *Scottish Enterprise*

Od 1995 roku *Scottish Enterprise* realizuje strategię *Business Birthrate*, której celem jest wspieranie powstawania nowych firm. Od tego czasu liczba szkockich firm wzrasta rocznie o około 6–7 procent. Mimo, iż poziom tego wskaźnika jest imponujący, nadal jest on niższy od analogicznego wskaźnika dla reszty Wielkiej Brytanii. Dalsze polepszenia tego wskaźnika jest podstawowym imperatywem ekonomicznym dla *Scottish Enterprise*, ponieważ zarówno w zakresie udziału w rynku pracy jak i potencjału rozwojowego małe i średnie firmy stanowią kluczowy element gospodarki Szkocji. Ponad 95% szkockich firm zatrudnia 10 lub mniej pracowników, a nowe firmy stworzyły ponad 125 tys. miejsc pracy w latach 80-tych. Ponadto wiele z firm z sektora MSP należy do sektorów najnowocześniejszych i kreuje wysoką wartość dodaną w gospodarce szkockiej. Oczekuje się, że *Scottish Enterprise* przyczyni się do powstania ponad 100 tys. nowych firm w nadchodzącej dekadzie.

W czasie działalności SE znacząco rozwinął się system wspierania powstawania nowych firm oraz pomocy dla już istniejących i rozwijających się. Kluczowym przykładem jest dostęp do finansowania dla nowych firm, który rozwinął się do poziomu około 400 mln funtów rocznie. Pośród najważniejszych źródeł finansowania w tym zakresie należy wymienić:

- *Business Growth Fund* – 12 mln funtów na rozwój nowopowstających firm;
- *Scottish Equity Partnership* – 25 mln funtów publiczno-prywatnego kapitału inwestycyjnego dla nowych firm z sektorów wysokiego wzrostu;
- *Scottish Technology Fund* – kapitał startowy dla przedsięwzięć z sektora high-tech.

Działania ukierunkowane są również na poprawę wskaźnika „przeżywalności” małych i średnich przedsiębiorstw.

Scottish Enterprise pomaga przedsiębiorstwom w dostępie do finansowania na 3 podstawowe sposoby:

1. Poprzez wsparcie dla *Scottish Business Shop Network* – sieci oferującej pomoc dla przedsiębiorstw (niezależnie od etapu ich rozwoju) w zakresie informacji biznesowej, dostępu do narodowych, regionalnych i lokalnych źródeł finansowania: grantów, „miękkich” pożyczek i innych programów wsparcia. Sieć ta integruje działania *Scottish Enterprise*, lokalnych agencji rozwoju biznesu, lokalnych władz i izb przemysłowo-handlowych. Na terenie Szkocji jest obecnie 38 *Business Shops*, w których pracuje 80 wysoko wyszkolonych *Business Information Officers*, których zadaniem jest znajdowanie odpowiedzi na każde „biznesowe” pytanie i pomoc w rozwiązywaniu problemów małych i średnich firm – na przykład w zakresie informacji o nowych rynkach, wyszukiwaniu nowych kooperantów i dostawców, rozwoju strategii zatrudnienia albo uzyskania wsparcia finansowego. W ciągu 1998 roku sieć *Business Shops* odpowiedziała na ponad 80 000 pytań / próśb od firm ze wszystkich sektorów gospodarki Szkocji.
2. Poprzez *Business Growth Fund* – fundusz zarządzany poprzez *Scottish Enterprise* i dostępny przez sieć lokalnych agencji rozwoju (przedsiębiorczości), ukierunkowany na pożyczki w wysokości od 20 000 do 100 000 funtów dla nowych i rozwijających się przedsiębiorstw, które mają trudności w pozyskiwaniu środków finansowych z innych źródeł, a które spełniają kryteria wielkości, zdolności do „przeżycia” i perspektyw wzrostu. Pożyczki najczęściej spłacane są w formie stałych miesięcznych płatności przez okres 5 lat. Koszt pożyczki (odsetki) ustalane są z góry na zasadzie odsetek stałych od początkowej sumy pożyczki. Fundusz z założenia nie może zastępować innych źródeł finansowania – udział *Business Growth Fund* w całym zapotrzebowaniu finansowym danego przedsiębiorstwa nie może przekraczać 50 procent. Fundusz uruchomiony został w kwietniu 1999 roku.
3. Poprzez *Scottish Development Finance* (SDF) – bezpośrednie „ramię” inwestycyjne *Scottish Enterprise*. SDF dostarcza kapitał dla nowych oraz dla rozwijających się firm szkockich. Specjalizuje się w inwestycjach w sektorach innowacyjnych, powstających „wysokowzrostowych” firmach zarządzanych przez przedsiębiorcze zespoły menedżerskie posiadające wizję na przyszłość. SDF inwestuje od 50 tys. do 1,5 mln funtów w przedsiębiorstwa z potencjałem wysokiego wzrostu znajdujące się we wstępnej fazie rozwoju. W zależno-

ści od potrzeb inwestycyjnych SDF może inwestować z własnych środków, lub w przypadku większych projektów może zorganizować syndykat z innymi organizacjami dostarczającymi *venture capital*. W takich przypadkach, nawet jeżeli SDF nie jest największym inwestorem w syndykacie, zazwyczaj pełni rolę lidera i organizatora. Działając w ramach *Scottish Enterprise* i pełniąc rolę bezpośredniej agencji inwestycyjnej, SDF często jest pośrednikiem w dostępie do całego wachlarza narzędzi wspierania biznesu pozostających w gestii *Scottish Enterprise*. Tak więc dostarczając kapitał inwestycyjny, wspiera swoich klientów również w zakresie, na przykład: rozwoju eksportu, umiędzynarodawiania czy też planowania strategicznego. SDF jest drugim co do aktywności inwestorem w akcje w Szkocji i jednym z głównych inwestorów w sektorze wysokich technologii. Posiada dobrze ukształtowaną i efektywną sieć krajowej i międzynarodowej współpracy z wiodącymi prywatnymi inwestorami, funduszami, głównymi „graczami” przemysłowymi, doradcami. Jej zadaniem jest wypełnienie luki inwestycyjnej w firmach z sektorów wzrostowych i zaawansowanych technologii w ich wstępnej fazie rozwoju, która związana jest z wysokim ryzykiem inwestycyjnym i przez to firmy takie niechętnie obsługiwane są przez agencje czy instytucje inwestycyjne o charakterze czysto komercyjnym.

Inną bardzo ciekawą inicjatywą w ramach współdziałania *Scottish Enterprise*, lokalnych agencji przedsiębiorczości i *Royal Bank of Scotland*, jest *Personal Enterprise Campaign*. Częścią tego programu są *Personal Enterprise Shows*, które stworzone zostały, aby wspomagać osoby w różnym wieku i o różnych możliwościach w zakładaniu własnych firm. Pierwsza seria *Personal Enterprise Shows* została uruchomiona w 1996 roku i przyciągnęła ponad 22 000 potencjalnych przedsiębiorców do 8 miejsc w Szkocji. Na przestrzeni 1998–99 nowa edycja *PES*, która jest kontynuacją i rozwinięciem pierwszej serii, odwiedziła 11 miast Szkocji. Podczas każdego dwudniowego spotkania ludzie biznesu wyjaśniają jak osiągnęli sukces i jak stawiają czoła licznym wyzwaniom pojawiającym się w codziennym życiu ich firm. W spotkaniach takich uczestniczą również doradcy finansowi, których zadaniem jest przedstawianie różnych metod i źródeł finansowania dla nowych firm. Z kolei doświadczeni doradcy biznesowi pomagają rozwiązywać problemy, na przykład z tworzeniem profesjonalnych biznes planów, badaniami rynkowymi itp. Dostępne są też specjalnie do tego celu przygotowane programy komputerowe pozwalające w interaktywny sposób określić potrzeby konkretnego przedsiębiorcy (nie zawsze taki przedsiębiorca

jest w pełni świadomy prawdziwych potrzeb związanych z rozwojem swojej firmy). Prowadzone są też treningi, symulacje i różnego rodzaju praktyczne ćwiczenia mające na celu przekazywanie wiedzy i doświadczenia „nowym” przedsiębiorcom.

Jak pokazują badania, jeden na pięciu Szkotów wyraża chęć założenia własnej firmy – opisane przedsięwzięcie stworzone zostało, aby zamiar znalazł wyraźne przełożenie na liczbę (i jakość) nowopowstających firm. Ocenia się, że obecnie w Szkocji jest ponad 800 tys. potencjalnych przedsiębiorców, a liczba ta rośnie. Program ten jest najbardziej ambitnym spośród wszystkich dotychczas uruchamianych w Szkocji przedsięwzięć tego typu – w ciągu trzech lat stawia sobie za cel utworzenie 14 tys. nowych miejsc pracy i pomoc w założeniu 7 tys. nowych firm.

Działalność *Scottish Enterprise* ma przede wszystkim charakter koordynujący i integrujący działalność lokalnych agencji rozwoju. Stąd też warto przedstawić konkretne działania jednej z takich agencji w zakresie wspierania małych i średnich przedsiębiorstw.

3.7.3. Glasgow Development Agency jako przykład lokalnej agencji rozwoju

Glasgow Development Agency (GDA) jest największą lokalną agencją rozwoju w ramach sieci *Scottish Enterprise*. Zadaniem *GDA* jest poprawa osiągnięć biznesu, rozbudowa potencjału ludzkiego oraz rozwój, restauracja i poprawa środowiska (szeroko rozumianego) w Glasgow – stolicy Szkocji. Zasięgiem swojego działania *GDA* obejmuje obszar znajdujący się w jurysdykcji Rady Miasta Glasgow. W granicach administracyjnych miasta mieszka ponad 611 600 ludzi – Glasgow stanowi natomiast centrum urbanistyczne dla szerszego obszaru zamieszkiwanego łącznie przez ponad 1,4 mln ludzi. *GDA* dostarcza w ramach swojej działalności szeroki wachlarz narzędzi, środków i programów obejmujących:

- w zakresie wsparcia dla biznesu: od doradzania nowo powstającym firmom do koordynacji wielkich inwestycji przychodzących z zewnątrz do Glasgow;
- w zakresie potencjału ludzkiego: od szkoleń dla bezrobotnych po specjalistyczne doradzanie i szkolenia dla doświadczonych menedżerów;
- w zakresie nieruchomości i ziemi: od rekultywacji terenów opusz-

czonych po dostarczanie wysokiej jakości terenów przemysłowych (lokalizacji inwestycyjnych).

GDA powołane zostało do życia w kwietniu 1991 roku jako *Local Enterprise Company* w ramach ustawy o przedsiębiorczości i nowych miastach Szkocji z 1990 roku. Pod względem wielkości budżetu i liczby zatrudnianych pracowników *GDA* jest największą lokalną agencją rozwoju w ramach sieci *Scottish Enterprise*. Zgodnie z ustawą, *Scottish Enterprise* ma trzy podstawowe zadania:

- wspieranie rozwoju gospodarczego;
- efektywne zarządzanie rządowymi programami szkoleń i treningów;
- rozwój, restauracja i poprawa środowiska (przyrodniczego i gospodarczego).

Zadaniem *Glasgow Development Agency* jest budowa oraz dostarczanie projektów i programów mających na celu wypełnienie powyższych trzech funkcji strategicznych w Glasgow. *GDA* ma obecnie 138 pracowników. W przeciągu ostatnich trzech lat obrót agencji wyniósł ponad 188 mln funtów. Dodatkowo dzięki *GDA* w tym okresie do Glasgow trafiło ponad 28 mln funtów z Unii Europejskiej w ramach funduszy strukturalnych (Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Europejskiego Funduszu Socjalnego). Fundusze te mają kluczowe znaczenie dla zdolności agencji do wypełniania jej zadań. Pomoc Unii Europejskiej pokrywa wszystkie aspekty działalności *GDA* we wszystkich jej Dyrektoriatach.

Glasgow może pochwalić się doskonałą dynamiką powstawania nowych firm, który to wskaźnik w 1997 roku był o jedną trzecią wyższy niż średni dla całej Szkocji i o około 25 procent wyższy niż dla reszty Wielkiej Brytanii.

GDA wprowadziło kilka programów wspierania nowo powstających firm, kładących szczególny nacisk na promocję samozatrudnienia i pomoc dla nowych przedsiębiorstw z sektorów wysokowzrostowych. Od 1995 roku *GDA* udzieliło wsparcia ponad 1 000 firm. Dowodem na skuteczność działań agencji jest wysoki poziom wskaźnika przeżywalności przedsiębiorstw w Glasgow wynoszący 89% po roku działalności.

Nowe przedsiębiorstwa w Glasgow mogą korzystać z następujących programów/ projektów wspierających ich działalność:

- *Business Start-Up of the Year Awards* – coroczne nagrody dla najlepszych firm, które powstały w danym roku;

- *Business Start-Up Support Service (B-SUSS)* – program pomocy i wsparcia dla nowych przedsiębiorstw, ukierunkowany na doradztwo, udostępnianie finansowania, treningi i rozwój umiejętności pracowników i menedżerów. Program ten charakteryzuje się wysoką elastycznością – środki i metody działania są dobierane indywidualnie do konkretnych przypadków tak, aby wyjść naprzeciw indywidualnym potrzebom danego przedsiębiorstwa w pierwszych miesiącach jego funkcjonowania z konkretnym i aktywnym wsparciem;
- *Summer School for Aspiring Entrepreneurs* – letnia szkoła dla potencjalnych / początkujących przedsiębiorców. Program dziesięciu szkoleń / warsztatów dla właścicieli nowych firm wprowadzających ich w świat biznesu poprzez przekazywanie podstawowej wiedzy, umiejętności i doświadczenia niezbędnych do budowania firmy z potencjałem wzrostowym. Warsztaty prowadzone w ramach tego programu koncentrują się na dziesięciu kluczowych dla osiągnięcia sukcesu tematach.

Warsztat 1 – „Punkt startowy”: warsztat wprowadzający dla wszystkich uczestników.

Warsztat 2 – „Twój plan marketingowy i Twoja promocja”: przegląd pryncypiów marketingu i silny nacisk na zasady i metody promocji swoich produktów i usług.

Warsztat 3 – „Sekrety sukcesu (1)”: jak przedsiębiorca, który osiąga prawdziwe sukcesy, motywuje siebie i swoich pracowników, jak „zarażać” entuzjazmem, jak rozwiązywać problemy – szybko i efektywnie.

Warsztat 4 – „Twój Business Plan”: szkolenie na temat przygotowywania profesjonalnego biznes planu.

Warsztat 5 – „Sekrety sukcesu (2)”: jak wpływać na innych, jak budować sieć kooperantów i kontaktów biznesowych, jak szukać wsparcia, jak organizować pracę wewnątrz firmy.

Warsztat 6 – „Musztarda... w czasie obiadu”: przekazywanie wiedzy i technik menedżerskich do „natychmiastowego” wykorzystania.

Warsztat 7 – „Jak sprzedać siebie i swój produkt”: sesja dla przedsiębiorców bez lub z ograniczonym doświadczeniem w sprzedaży.

Warsztat 8 – „Co powinieneś wiedzieć żeby płacić niższe podatki – legalnie!”: wiedza i umiejętności potrzebne aby firma osiągała przewagę nad konkurencją i aby płacić niższe podatki.

Warsztat 9 – „Trzymaj się drogi!”: skoncentrowanie się na najważniejszym celu firmy, czyli osiągnięciu dobrych rezultatów finansowych.

Warsztat 10 – „Najlepszy sposób na zdobycie finansowania”: lepsze zrozumienie co powinien zawierać biznes plan, aby spełnić wymagania banków, organizacji finansujących, funduszy rozwojowych itp.

- *Business Ventures* – główna inicjatywa *GDA* mająca na celu wykreowanie nowej fali przedsiębiorczości mierzonej jako wzrost liczby nowych przedsiębiorstw, budowanych na gruncie doskonałego przygotowania eksperckiego i wyposażonych w niezbędne narzędzia i przede wszystkim środki dla szybkiego wzrostu. Podstawowym celem tego programu jest wyszukiwanie, rozwijanie i skupianie się na indywidualnych umiejętnościach konkretnych przedsiębiorców (najczęściej dopiero potencjalnych przedsiębiorców) i kojarzenie tych umiejętności z możliwościami / szansami biznesowymi. Program opiera się na kombinacji mentorstwa biznesowego, wsparcia w początkowych stadiach rozwoju firmy i porad w zakresie zabezpieczenia / zdobywania funduszy na dalszy rozwój działalności.
- *Glasgow Business Shop Network* – informacja i porady we wszystkich aspektach związanych z prowadzeniem własnego biznesu, niezależnie od stadium rozwoju w jakim firma się znajduje. Obejmuje marketing, problemy lokalowe, własność intelektualną, kontakty biznesowe, franchising, badania rynkowe, poszukiwanie kooperantów i dostawców itp.
- *Business Benefits Network* – inicjatywa, której celem jest dostarczenie nowym i rozwijającym się firmom listy „dostawców” różnych przedsięwzięć (przede wszystkim organizacji i instytucji finansujących rozwój małych i średnich firm), których zadaniem jest pomoc w zamian za „sukces klienta”, czyli firmy korzystającej z takiej pomocy.

3.7.4. Podsumowanie

Przedstawione powyżej inicjatywy wspierania powstawania i rozwoju przedsiębiorczości w Szkocji są doskonałym przykładem próby zintegrowania zarówno pionowego, jak i poziomego wachlarza działań. Integracja pionowa dotyczy koordynacji i współdziałania na różnych szczeblach władzy publicznej – lokalnym (miasta, hrabstwa), regionalnym (Szkocja), krajowym (Wielka Brytania) i Unii Europejskiej. Integracja pozioma ma na celu zwiększenie efektywności wsparcia udzielanego przedsiębiorcom dzięki partnerstwu publiczno-prywatnemu. Zaangażowanie organizacji komercyjnych na przykład w finansowanie

programów wsparcia dla nowopowstających przedsiębiorstw ma na celu z jednej strony zwiększenie możliwości (potencjału) finansowania, a z drugiej strony poprzez całkowicie komercyjne „podejście” wymusza stosowanie ostrych kryteriów efektywności udzielanej pomocy. Warto również podkreślić, że wysoka efektywność tych działań, mierzona na przykład wskaźnikiem przeżywalności i dynamiką powstawania nowych firm, osiągnięta jest przede wszystkim dzięki naciskowi kładzionemu na szeroko rozumiane mentorstwo biznesowe – szczególnie istotne w pierwszych miesiącach życia przedsiębiorstwa. Doświadczenie Szkocji pokazuje, że oprócz znalezienia środków na finansowanie powstawania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw równie ważne – a często nawet ważniejsze – jest profesjonalne doradztwo (szkolenia, treningi, warsztaty) dla właścicieli i pracowników takich firm. Tylko wtedy można mieć nadzieję, że zaangażowane środki finansowe przyniosą oczekiwane rezultaty.

3.8. Wnioski

Prezentacja roli małych i średnich przedsiębiorstw w czterech polskich strategiach rozwoju regionalnego i jednej zagranicznej wskazuje, że ich autorzy zauważają znaczenie MSP dla rozwoju regionu. Działalność i cele szkockich ośrodków rozwoju również wskazują, że wspieranie przedsiębiorczości jest częścią rozwoju społeczno-gospodarczego regionu.

Przeważające w polskich strategiach dosyć ogólne rozumienie roli sektora MSP w budowie procesów rozwojowych powoduje, że nie wykorzystuje się w pełni walorów tego sektora jako czynnika zwiększającego dynamikę gospodarczą.

Sytuacja ta powoduje, że zasadnym wydaje się rozważenie przygotowywania, obok ogólnej strategii regionalnej, również strategii szczegółowych – w tym zwłaszcza strategii rozwoju przedsiębiorczości na szczeblu regionalnym. Możliwe jest postępowanie odwrotne, tak jak to uczyniła gmina Gdańsk w 1996 roku: najpierw przygotowanie strategii szczegółowych a na ich podstawie zbudowanie koherentnej strategii całościowej. Niezależnie jednak od kolejności ważnym zagadnieniem jest wyodrębnienie i odpowiednie uszczegółowienie regionalnej strategii rozwoju przedsiębiorczości

Inną koncepcję przyjmuje prezentowana strategia amerykańska: jest ona raczej ogólną strategią działania a nie planem strategicznym. Pomimo tego jest ona odkrywczą w stosunku do polskich strategii ponieważ pokazuje nowatorską koncepcję działania. Koncepcja ta oparta jest na zarówno na tworzeniu sprzyjających warunków dla rozwoju jak również na bezpośredniej pomocy rozwojowej dla przedsiębiorstw. Szczególną rolę w tej koncepcji pełni przywództwo i inicjatywy obywatelskie.

4. Rozwój regionu i sektora MSP – opis wybranych przypadków

Rozwój MSP w danym regionie może następować samoczynnie albo też może być istotnie stymulowany przez odpowiednią politykę władz regionalnych. Praktycznie, niemal w każdym przypadku, rozwój sektora MSP oznacza istotny wkład w rozwój regionalny. Przedstawione poniżej przykłady obrazują efekty dla regionu wynikające ze stymulowania rozwoju MSP. Mają one pokazać, że wspieranie rozwoju MSP jest ważnym czynnikiem rozwoju regionalnego.

4.1. Wykorzystanie sektora MSP do likwidacji problemów bezrobocia strukturalnego – Asturia, Hiszpania

Region²² Asturii leży na Wybrzeżu Kantabryjskim a jego struktura ekonomiczna była zdominowana przez przemysł stoczniowy, hutniczy i górnictwo. Przedsiębiorstwa z tych branż były kontrolowane przez państwo i dużą rolę pełniły w nich związki zawodowe. Przeprowadzona w latach 80-tych restrukturyzacja przemysłu ciężkiego doprowadziła do poważnego wzrostu bezrobocia i typowych problemów regionów objętych restrukturyzacją. Zasadniczym wyzwaniem dla władz regionalnych Asturii stało się złagodzenie problemu bezrobocia strukturalnego.

4.1.1. Budowa instytucji i programów wspierania rozwoju

Ponieważ zdominowany przez państwo przemysł ciężki tworzył coraz większe problemy socjalne związane z bezrobociem, natomiast sektor prywatny był relatywnie słaby i działał niemal w sferze usług podjęto decyzję o ukształtowaniu polityki w trzech kierunkach:

- tworzenie instytucji i struktur mających za zadanie promowanie rozwoju,

²² Prezentowany przykład opiera się na wystąpieniu A. Fernandez z Agencji Rozwoju Regionalnego Asturii wygłaszającego na seminarium w Białobrzegach 13–14.10.1992 r. pt. *Rozwój małej i średniej przedsiębiorczości. Doświadczenia zachodnie a sytuacja w Polsce. Strategia walki z bezrobociem w regionach dotkniętych restrukturyzacją*. Sprawozdanie s. 77–92.

- wprowadzenie różnorodnych zachęt mających stanowić wsparcie dla tworzenia przedsiębiorstw,
- bezpośrednie kroki zmierzające do zwiększenia liczby miejsc pracy.

W ramach działań instytucjonalnych powołano w 1983 roku Instytut Rozwoju Regionalnego, którego jednym z głównych zadań było wspieranie tworzenia nowych miejsc pracy. Ponadto w 1985 roku powołano Strefę Rozwoju Gospodarczego Asturii, której zadaniem było wspieranie lokowania w Asturii nowych przedsięwzięć gospodarczych, Strefę Promocji Gospodarczej w Asturii obejmującej regiony wiejskie (w 1988 r.) oraz strefę Promocji Gospodarczej w Asturii obejmującej 10 gmin (również w 1988 roku) w sposób szczególny dotkniętych skutkami restrukturyzacji przemysłu. Wszystkie te instytucje miały za zadanie stymulowanie nowych inwestycji tworzących nowe miejsca pracy.

Przygotowany w ramach trzech stref rozwoju system zachęt do inwestowania opierał się na prostych zasadach. Po pierwsze ustalono, że nowe inwestycje uzyskują bezzwrotne subwencje wynoszące maksymalnie do 30% zainwestowanego kapitału w Strefie Rozwoju Gospodarczego, 30–40% w Strefie Promocji Gospodarczej oraz do 45% w Strefie Recesji Przemysłowej. Po drugie, przedsiębiorcy realizujący nowe inwestycje mogli liczyć na szereg ulg podatkowych, a zwłaszcza na zwolnienie z podatków gminnych. Za wyjątkiem Strefy Promocji Gospodarczej Asturii dwie pozostałe strefy zostały powołane na 3 lata. Prostota rozwiązań finansowych ze środków miejscowych, UE i państwa hiszpańskiego przyniosła duże rezultaty.

4.1.2. Technika działania i uzyskiwanie efektów rozwojowych

Działania mające na celu lokowanie nowych inwestycji w strefach rozwoju Asturii były ukierunkowane na:

- udzielenie wsparcia małym i średnim przedsiębiorstwom a także spółdzielniom i pracowniczym spółkom akcyjnym;
- wspieranie przedsięwzięć badawczo-rozwojowych i działalności innowacyjnej;
- zachęcanie przedsiębiorców asturyjskich do podejmowania wspól-

nych działań zmierzających do poprawienia struktury przedsiębiorstw i uczynienia ich bardziej konkurencyjnymi.²³

W Strefie Rozwoju Regionalnego Asturii w ciągu 3 lat obowiązywania strefy do finansowania zgłoszono 174 projekty inwestycyjne z czego zaaprobowano 123 przedsięwzięcia o wartości 25 763 mln peset. Bezzwrotne subwencje wyniosły ogółem 4 784 mln peset. Dzięki projektowi strefy powstało 2 096 nowych miejsc pracy, przede wszystkim w sektorze MSP. Poniższa tabela przedstawia wykaz przedsięwzięć zatwierdzonych do realizacji w okresie obowiązywania strefy.

Tabela 4.1 Projekty zrealizowane w ramach Strefy Rozwoju Regionalnego Asturii

Rok	Liczba zatwierdzonych projektów	Inwestycje subwencjonowane	Subwencje	Liczba utworzonych miejsc pracy	Liczba utworzonych miejsc pracy na 1 projekt
1985	4	229	47	32	8,0
1986	53	6 858	1 486	820	15,5
1987	35	9 727	1 929	705	20,1
1988	31	6 257	1 322	539	17,4
Razem	123	23 071	4 784	2 096	

Źródło: A. Fernandez, *Strategia walki z bezrobociem...*, wyd. cyt. oraz obliczenia własne

Jak widać z przedstawionych danych wszystkie podejmowane przedsięwzięcia inwestycyjne były przedsięwzięciami małymi o przeciętnej liczbie nowo tworzonych miejsc pracy wynoszącej 17 miejsc na jeden projekt.

Podobne przedsięwzięcia realizowano w dwóch pozostałych strefach. Poniżej przedstawiono sumaryczny efekt inwestycji subwencjonowanych w latach 1988–1990 w trzech strefach rozwojowych Asturii.

Tabela 4.2 Efekty zatrudnieniowe (bezpośrednie) programów inwestycji subwencjonowanych w Asturii

Strefa	Liczba zatwierdzonych projektów	Wartość inwestycji subwencjonowanych (mln peset)	Wartość subwencji (mln peset)	Liczba nowych miejsc pracy	Liczba nowych miejsc pracy na 1 projekt
Strefa Rozwoju Gospodarczego	123	20 071	4 784	2 096	17,0
Strefa Promocji Gospodarczej	129	127 390	35 555	2 448	19,0

²³ A. Fernandez, *Strategia walki z bezrobociem...*, wyd. cyt. s. 80.

Strefa Recesji					
Przemysłowej	34	7 722	1 787	431	12,7
RAZEM:	286	155 183	42 126	4 975	17,4

Jak pokazują dane zawarte w tabeli 4.2 przeciętne wielkości projektów inwestycyjnych nie były duże i tworzyły one przeciętnie od 12,7 do 19,0 nowych miejsc pracy. Przeliczając ogólną wartość subwencji na dolary według kursu (150 peset = 1 dolar) można wyliczyć przeciętną wartość subwencji na utworzenie 1 miejsca pracy na 56,5 tys. USD. Należy podkreślić, iż prezentowane dane obejmują jedynie bezpośrednie efekty zatrudnieniowe, bez mnożnikowych efektów w sferze handlu i usług. Większość zewnętrznych dotacji pochodziła z Europejskiego Funduszu Socjalnego.

4.1.3. Wnioski

Chociaż inwestycje subwencionowane nie wydają się najtańszą formułą pobudzania przedsiębiorczości, to jednak tworzą one trwałe miejsca pracy. Ukierunkowane na sektor MSP pozwalają one skonsolidować go finansowo. Bardzo ważnym dla powodzenia całego procesu realizacji inwestycji subwencionowanych tworzących nowe miejsca pracy było szybkie i skuteczne przygotowanie niemal 300 projektów inwestycyjnych w ciągu 3 lat. Projekty te znajdowały nie tylko oparcie w możliwościach produkcyjnych, ale także w zbyciu na rynki krajowe i zagraniczne. Działania władz regionu Asturii, rządu Hiszpanii i UE znacznie złagodziły problemy bezrobocia strukturalnego w regionie.

4.2. Rola MSP w procesie tworzenia nowych miejsc pracy w stanie Wisconsin

Małe i średnie przedsiębiorstwa są uważane za ważny element rynku pracy. Jak wykazują badania Wisconsin Department of Development²⁴ sektor MSP charakteryzuje się dużą zdolnością do tworzenia nowych miejsc pracy, zwłaszcza w obliczu dużych potrzeb zatrudnieniowych w okresach restrukturyzacji dużego przemysłu. Jak pokazują wyniki badań przeprowadzonych w 1984 roku a obejmujących okres lat

²⁴ *The Job Generation Process in Wisconsin 1969–1981, Executive Summary*, Wisconsin Department of Development, December 1984.

1969–1981, w sektorze MSP szczególną zdolnością charakteryzuje się grupa jednostek najmniejszych, o zatrudnieniu do 20 pracowników.

4.2.1. Zasadnicze pytania na temat roli MSP w tworzeniu nowych miejsc pracy

Od 1946 roku zasadniczym celem polityki gospodarczej w Stanach Zjednoczonych jest zapewnienie odpowiedniej liczby nowych miejsc pracy, które stanowią zasadnicze źródło dochodu dla poszczególnych osób²⁵ zasadniczym źródłem zatrudnienia w Wisconsin było w latach 70 i 80-tych ponad 80 tysięcy prywatnych przedsiębiorstw prowadzących działalność gospodarczą. Przez lata 70-te sektor ten był w stanie dostarczyć wystarczającą liczbę nowych miejsc pracy. Recesja, która rozpoczęła się w 1979 roku spowodowała spadek liczby miejsc pracy i drastyczny wzrost bezrobocia. Przedstawiona poniżej tabela 4.3 przedstawia sytuację w zakresie pracy na przełomie lat 70-tych i 80-tych.

Tabela 4.3 Sytuacja na rynku pracy Wisconsin w zakresie zmian liczby miejsc pracy na przełomie lat 70-tych i 80-tych

Okres	Przyrosty miejsc pracy		Straty miejsc pracy		Zyski / straty saldo
	Z tytułu zakładania nowych firm	Zwiększenie zatrudnienia w firmach istniejących	Z tytułu ograniczenia zatrudnienia	Z tytułu zamykania biznesu	
1977–78	62 857	134 740	-71 045	-11 176	115 385
1978–79	29 778	135 611	-112 208	-14 530	38 651
1979–80	24 985	114 562	-140 048	-16 739	-17 240
1980–81	28 486	90 603	-153 522	-20 572	-55 005

Źródło: Wisconsin Department of Development. Wszystkie dane od marca do marca

Dysponując tymi danymi Departament Rozwoju Ekonomicznego Stanu Wisconsin stanął przed następującymi pytaniami:

- Czy duży biznes tworzy więcej miejsc pracy niż mały?
- Jakie jest zatrudnieniowe znaczenie przedsiębiorstw rozpoczynających działalność gospodarczą w porównaniu do firm rozszerzających działalność gospodarczą?
- Czy zamykanie działalności gospodarczej powoduje więcej strat miejsc pracy niż zwolnienia w dużych zakładach pracy?

²⁵ tamże s. 2.

- Czy znaczenie przemysłu jako źródła zatrudnienia zanika?
- Czy sektor usług jest rzeczywistym źródłem miejsc pracy?
- Czy sektor wysokiej technologii jest odpowiedzią na problemy zatrudnieniowe?
- Czy ulokowanie siedziby centrali w Wisconsin przekłada się na istotne skutki zatrudnieniowe?
- Czy odpowiedzi na te pytania znacznie się różnią w okresie recesji i ekspansji?

Odpowiedź na te pytania miała w poważnym stopniu decydować o rodzaju polityki wspierania rozwoju regionalnego w zakresie rynku pracy.

4.2.2. Rola MSP w procesie tworzenia nowych miejsc pracy

Bardzo małe firmy dominują w procesie tworzenia nowych miejsc pracy

Jak wykazały badania najmniejsze firmy (o zatrudnieniu do 20 pracowników) były najbardziej efektywne zatrudnieniowo przez cały okres lat 1977–81, zarówno w okresie ekspansji, jak i recesji. Przyrosty i utraty miejsc pracy w poszczególnych grupach zatrudnienia w latach 1977–81 przedstawia tabela 4.4. Wynika z niej, że firmy najmniejsze notowały przyrosty miejsc pracy wówczas, gdy pozostałe traciły miejsca pracy. Charakterystycznym jest, że utrata miejsc pracy najszybciej zaczyna się w firmach dużych i tam też w konsekwencji osiąga największe rozmiary podczas gdy w firmach małych i średnich występują później i w znacznie mniejszym rozmiarze niż w firmach dużych. Jak wykazały badania dotyczące okresu lat 1969–1976, 60% przyrostu nowych miejsc pracy pochodziło od firm najmniejszych, 17,2% od małych, 7,9% od średnich a 14,8% od dużych. W roku 1978/79 69,2% salda przyrostu nowych miejsc pracy pochodziło od firm najmniejszych.

Tabela 4.4. Przyrosty i straty miejsc pracy wg wielkości firmy w stanie Wisconsin

		Przyrosty miejsc pracy w wyniku			Straty miejsc pracy w wyniku			Saldo
1977-78		zakładania nowych firm	Rozsze- rzenia działal- ności	Ogółem	zamknię- cia firm	ograni- czenia zatrud- nienia	Ogółem	Ogółem zatrud- nienie
Wielkość firmy	Zatrud- nienie							
B. Małe	1-20	36 768	46 696	83 464	8 641	23 880	32 521	50 943
Małe	21-100	16 930	33 090	50 020	2 422	18 595	21 017	29 003
Średnie	101-500	6 248	23 743	29 991	104	14 296	14 400	15 591
Duże	501 +	2 911	31 211	34 122	0	14 274	14 274	19 848
1978-79								
Wielkość firmy	Zatrud- nienie							
B. Małe	1-20	19 508	48 815	68 323	10 655	30 896	41 551	26 772
Małe	21-100	6 720	35 647	42 367	2 849	24 436	27 285	15 082
Średnie	101-500	1 796	25 193	26 989	339	25 416	25 755	1 234
Duże	501 +	1 694	25 956	27 650	687	31 460	32 147	-4 437
1979-80								
Wielkość firmy	Zatrud- nienie							
B. Małe	1-20	18 302	42 676	60 976	11 389	35 350	46 739	14 239
Małe	21-100	5 823	27 353	33 176	4 139	32 091	36 230	-3 059
Średnie	101-500	860	18 581	19 441	1 211	29 344	30 555	-11 105
Duże	501 +	0	25 943	25 943	0	43 261	43 261	-17 318
1980-81								
Wielkość firmy	Zatrud- nienie							
B. Małe	1-20	19 058	41 186	60 244	13 642	35 436	49 078	11 166
Małe	21-100	7 032	21 813	28 845	4 309	34 841	39 150	-10 305
Średnie	101-500	2 396	16 494	18 890	1 362	32 876	34 238	-15 348
Duże	501 +	0	11 110	11 110	1 259	50 349	51 608	-40 498

Zródło: Wisconsin Department of Development

Kluczem dla zrozumienia roli MSP w zwiększaniu podaży miejsc pracy są nowe przedsiębiorstwa

Jak wykazały badania w latach ekonomicznej ekspansji w latach 1997-1998, od 51% do 69% dużych firm zwiększyło zatrudnienie, podczas gdy dotyczyło to zaledwie 31% firm najmniejszych. Podobnie w okresie recesji ok. 1/3 większych firm zwiększała zatrudnienie

w porównaniu do 1/4 w firmach najmniejszych. Poziom utraty miejsc pracy w wyniku zamykania firm był również większy w firmach najmniejszych niż większych. Wyniósł on od 5,1% do 6,7% w latach 1977–81 w porównaniu do 1,5% lub mniej dla firm większych. Dane te jednak są mylące ponieważ analizując globalne zmiany w zatrudnieniu można było zaobserwować, że największy przyrost zatrudnienia odnotowywał sektor MSP. Co więc decydowało o tym, że firmy najmniejsze odnotowywały sumarycznie największe przyrosty miejsc pracy?

Po części odpowiedź tkwi w stosunkowo niedużej liczbie firm najmniejszych ograniczających liczby miejsc pracy. Jednak zasadniczym wytłumaczeniem jest ogromna rola nowo powstających najmniejszych firm. O ile w okresie recesji w grupie istniejących firm najmniejszych tendencje do zwiększania i ograniczania zatrudnienia się wyrównują, to tendencja tworzenia nowych miejsc pracy w wyniku powstawania nowych firm utrzymuje się na dużym poziomie. Tak więc rynek pracy w poważnym stopniu wyposażają w nowe miejsca pracy firmy nowo powstające.

Zasadnicza większość przyrostów nowych miejsc pracy pochodzi od firm istniejących

Analizując zdolność firm istniejących i nowo powstałych należy stwierdzić, iż zdecydowana większość przyrostów miejsc pracy pochodzi od firm istniejących i dotyczy to wszystkich kategorii wielkościowych firm jednak firm istniejących dotyczą też największe straty miejsc pracy.

Podczas gospodarczych ekspansji i recesji 9 z 10 traconych miejsc pracy pochodzi z ograniczenia zatrudnienia a tylko 1/10 z zamykania biznesu

Tak więc zasadniczym źródłem utraty miejsc pracy nie jest zamykanie najczęściej małych firm, ale ograniczanie zatrudnienia przez wszystkie kategorie firm, z czego najbardziej przez firmy największe. Oznacza to, że największy negatywny skutek na rynek pracy wpływają redukcje zatrudnienia zwłaszcza w firmach dużych i średnich, i to zdecydowanie większy niż duża „śmiertelność” firm najmniejszych.

Zarówno sektor usług jak i sektor produkcji przemysłowej tworzą istotną liczbę nowych miejsc pracy

Jak wykazały badania dotyczące lat 1969–1976 największe przyrosty nowych miejsc pracy pochodziły z sektora usług i produkcji przemysłowej. Dane te pokazuje tabela 4.5.

Tabela 4.5. Udział poszczególnych sektorów w przyroście nowych miejsc pracy (netto)

Sektor	Udział w zatrudnieniu	Udział w przyroście netto nowych miejsc pracy 1969 do 1976
Usługi ²⁶	30%	64,4%
Produkcja	51,2%	20,8%
High-tech	6,8%	7,8%
Rolnictwo, Górnictwo, Transport	7,4%	-1,4%
Usługi użyteczności publicznej	4,5%	8,3%
Razem	100,0%	100,0%

Zawarte w tablicy dane pokazują, że zasadniczą rolę w tworzeniu nowych miejsc pracy odgrywał w stanie Wisconsin w latach 1969–1976 szeroko rozumiany sektor usług.

Inne wnioski z badania przeprowadzonego przez Wisconsin Department of Development brzmiały:

- Przedsiębiorstwa będące własnością obywateli Wisconsin dominowały w procesie tworzenia nowych miejsc pracy.
- Migracja firm pomiędzy stanami (do i z Wisconsin) pełniła nikłą rolę w tworzeniu i utracie miejsc pracy (po ok. 0,5%).

4.2.3. Rekomendacje dla polityki gospodarczej

Wisconsin Department of Development sformułował różne zalecenia dla polityki gospodarczej, które wynikały z przeprowadzonego badania. Można uważać, iż zalecenia te posiadają obecnie fundamentalne znaczenie dla polskich nowych województw:

- Władze stanowe powinny wzmocnić programy zorientowane na wspieranie MSP oraz zbadać możliwości nowych inicjatyw w tym zakresie;
- Polityka rozwoju stanu Wisconsin powinna stymulować przedsiębiorczość;
- Program pomocy istniejącym firmom w zachowywaniu i zwiększaniu liczby miejsc pracy powinien być priorytetem;
- Programy rozwojowe stanu Wisconsin nie powinny „nie doszacowywać” znaczenia tradycyjnych gałęzi przemysłu stanu ani przeceniać znaczenia wysokiej technologii.²⁷

²⁶ Obejmuje również handel detaliczny i hurtowy.

²⁷ *The Job...*, wyd cyt. s. 14–15.

4.2.4. Wnioski dla polskich regionów

- Należy wspierać proces zakładania nowych firm dla uzyskiwania wysokiego wskaźnika „narodzin” przedsiębiorstw;
- Postępujący proces redukcji miejsc pracy w istniejących firmach należy powstrzymywać poprzez pomoc dla firm w zachowaniu miejsc pracy;
- W sposób szczególny należy dbać o konkurencyjność istniejących gałęzi przemysłu, a nie pokładać nadmierne nadzieje w rozwoju firm wysokiej technologii.

4.3. Programy pomocowe dla MSP oraz ich efekty fiskalne w stanie Południowa Karolina

Celem przedstawionego poniżej studium przypadku jest pokazanie, że polityka rozwoju regionalnego zawierająca programy pomocowe dla MSP jest w stanie nie tylko przyczynić się do rozwoju sektora MSP oraz spowodować zwiększenie liczby miejsc pracy, ale także przyczynić się do wzrostu wpływów podatkowych. Ten aspekt był do tej pory bardzo często pomijany w ocenie wpływu sektora MSP na rozwój regionalny. Ponieważ wpływy podatkowe w istotnej części pozostają w regionie, wzrost tych wpływów zwiększa możliwości rozwojowe regionu w innych dziedzinach. W poniższym przykładzie analizowany jest ekonomiczny wpływ konsultingu Ośrodków Rozwoju Małych Przedsiębiorstw na gospodarkę Płd. Karoliny, ze szczególnym uwzględnieniem efektów podatkowych. Autorem metodologii, jak i samego badania jest James J. Chrisman i John Leslie.

4.3.1. Charakterystyka programu pomocowego

Podstawowym programem amerykańskich Ośrodków Rozwoju Małych Przedsiębiorstw jest prowadzenie doradztwa dla powstających i istniejących MSP. Doradztwo to jest prowadzone w wielu dziedzinach np. w zakresie marketingu, planowania przedsięwzięć gospodarczych, zarządzania finansowego, kierowania personelem oraz szeregu innych zagadnień konsultingowych. Pomoc w ramach programu trafia głównie do osób pragnących rozpocząć działalność gospodarczą, które nie są w stanie lub nie mogą w inny sposób uzyskać pomocy doradczej. Pomoc

doradcza jest bezpłatna i dostępna dla każdego. Filozofia pomocy polega na aktywizowaniu przedsiębiorców i kandydatów na przedsiębiorców, uczeniu wykonywania różnych analiz, sporządzania dokumentów oraz samodzielnego rozwiązywania własnych problemów. Biura ośrodków ulokowane są z reguły na uniwersytetach stanowych i innych mniejszych uczelniach.

4.3.2. Sposób przeprowadzenia oceny i jej wyniki

Ocena wpływu konsultingu dla MSP na wzrost wpływów podatkowych została przeprowadzona przez James'a J.Chrismana i John'a Lesliego i opublikowana w czasopiśmie Consultation, Winter 1989 pod tytułem „How SBDC Consulting Contributes to the US Economy”. Autorzy do badania przeanalizowali efekty ekonomiczne działalności 370 klientów ośrodka Rozwoju Małych Przedsiębiorstw w Karolinie Płd, z czego 121 klientów reprezentowało przedsiębiorstwa już istniejące a 249 firmy nowe powstające. Badani klienci korzystali z pomocy doradczej w 1985 roku a rok, w którym badano efekty był rokiem następnym (tj 1986). Łącznie uzyskano 199 użytecznych odpowiedzi z czego około 100 przedstawiało użyteczne dane ekonomiczne.

Dla przeprowadzenia wpływu konsultingu pomocowego na rozwój MSP zastosowano następującą procedurę:

- Dla przedsiębiorstw istniejących – wyliczono zmiany w sprzedaży, zatrudnieniu i zyskach pomiędzy rokiem 1985 (okres w którym uzyskano pomoc konsultingową) oraz rokiem 1986 (rok bezpośrednio następujący) po wykluczeniu dwóch skrajności. Następnie porównano zmiany w sprzedaży i zatrudnieniu w badanej grupie z przeciętnymi zmianami zanotowanymi w pozostałych przedsiębiorstwach Płd. Karoliny. Następnie za pomocą miar jakości i szacowania wyliczono zmiany w poziomie zysku.
- Dla przedsiębiorstw nowo powstałych obliczono efekty w postaci wartości sprzedaży, wielkości zatrudnienia oraz oceny jakościowej, którą przyznali przedsiębiorcy znaczeniu pomocy konsultingowej dla powodzenia ich biznesu.

Zarówno odpowiedzi reprezentantów form istniejących jak i nowo powstałych potraktowano jako próbę, a uzyskane wyniki rozszerzono na wszystkie przedsiębiorstwa korzystające z pomocy.

Przyjęto, że sprzedaż przynosiła 5% podatku od sprzedaży, każdy nowo zatrudniony przynosił przeciętną stanowego podatku od zatrudnienia równą 290,72 USD, zagregowane zyski zostały pomnożone przez stanową stawkę podatku dochodowego od osób prawnych wynoszącą 6%. Ponadto dla przeprowadzenia pełnej kalkulacji (obejmującej również podatki federalne przyjęto, że 1 nowo zatrudniony wpłaca przeciętną kwotę dla Płd. Karoliny podatku dochodowego od osób fizycznych w wysokości 1.331,52 USD, natomiast przyrost zysku został obciążony przeciętną stawką podatku dochodowego od osób prawnych wynoszącą 17,5% zysku.²⁸

Tabela 4.6 Oceny klientów usług konsultingowych

Usługi konsultingowe były...	Firmy istniejące		Firmy nowo powstające		Ogółem	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Kluczem do sukcesu (6)	4	5,3	27	22,0	31	15,6
Doskonałe (5)	34	44,7	38	30,9	72	36,2
Dobre (4)	21	27,6	35	28,5	56	28,1
Przeciętne (3)	4	5,3	10	8,1	14	7,0
Poniżej przeciętnej (2)	2	2,6	4	3,3	6	3,0
Słabe (1)	7	9,2	3	2,4	10	5,0
Bezwartościowe (0)	4	5,3	6	4,9	10	5,0
Ogółem próba	76	100	123	100	199	100
Przeciętna ocena	3,96	6,00	4,33	6,00	4,19	6,00

Źródło: James J.Chrisman i John Leslie, wyd. cyt. s. 257

Jak wykazały badania ankietowe przeciętny przyrost sprzedaży na 1 uczestniczące w programie przedsiębiorstwo istniejące wyniósł 76 029 USD co stanowiło 52 954 USD ponad przyrost przeciętnego dla wszystkich przedsiębiorstw w Płd. Karolinie. Podobne wyniki dotyczące nowych miejsc pracy wyniosły: 1,01 miejsc pracy przyrostu dodatkowego ponad średni przyrost w Płd. Karolinie na 1 firmę oraz 1 342 USD dodatkowy zysk na 1 firmę w porównaniu do przeciętnej dla wszystkich firm Płd. Karoliny. Poniżej zaprezentowano tabelę 4.7. z końcowymi ocenami dodatkowych wpływów podatkowych od firm istniejących a korzystających z programu pomocowego.

²⁸ James J.Chrisman i John Leslie, *How SBDC...* Winter 1989, s. 254–255.

Tabela 4.7. Dodatkowe wpływy podatkowe Stanu Płd. Karolina i Rządu Federalnego jako Rezultat Pomocy Konsultingowej dla Firm istniejących

Podatki stanowe					
Przyrost w stosunku do pozostałych firm Płd. Karoliny/ 1 firmę	USD / miesiąc pracy	x Stopa podatkowa	x Ocena usługi Konsultingowej	x Liczba klientów	Całkowite dodatkowe wpływy podatkowe
Sprzedaż	\$ 52 954	0,05	3,96 / 6,00	121	\$ 211 445
Zatrudnienia	1,01	\$ 290,72	3,96 / 6,00	121	\$ 23 449
Zysku	\$1 342	0,96	3,96 / 6,00	121	\$ 9 743
RAZEM					\$ 244 637
Podatki federalne					
Zatrudnienie	1,01	\$ 1 331,52	3,96 / 6,00	121	\$ 107 399
Zyski	\$ 1 342	0,175	-	121	\$ 28 417
RAZEM					\$ 135 816

Źródło: James J. Chrisman i John Leslie, wyd. cyt. s. 259

Całkowity wzrost wpływów podatkowych od przedsiębiorstw istniejących wyniósł 380 453 USD. Wyliczony według podobnej metody dodatkowy wpływ podatkowy od przedsiębiorstw nowo powstających wyniósł 1 062 413 USD. Łączny przyrost podatków stanowych i federalnych wyniósł około 1,4 mln co ponad 2,5 krotnie przewyższyło koszty programu wynoszące 550 tys USD. Przychody podatkowe ze wspierania sektora MSP znacznie więc przekroczyły nakłady budżetowe na ten cel.

4.3.3. Wnioski

Pojawia się pytanie dlaczego w przedstawionym przykładzie tak dokładnie przedstawiono warunki efektywności programów pomocowych dla MSP oraz wyliczenie sposobu w jakim MSP przynoszą dodatkowe wpływy podatkowe. Po pierwsze, po to aby pokazać, że wspieranie rozwoju MSP to typowa inwestycja rozwojowa, która może przynieść więcej efektów podatkowych niż nakłady budżetowe. Po drugie dlatego aby pokazać, iż MSP przyczyniają się do rozwoju regionów zwiększając ich bazę podatkową. Należy oczekiwać, iż w miarę upływu czasu polskie województwa będą dysponowały coraz większym we wpływach podatkowych, co będzie w sposób szczególny zachęcało je do przeprowadzania analiz tego typu. MSP przyczyniają się do rozwoju regionów nie tylko jako czynnik łagodzenia problemów rynku pracy ale również

jako czynnik zwiększający wpływy podatkowe regionu, co zostało udowodnione w przypadku Płd. Karoliny w USA.

4.4. Rozwój regionu poprzez programy współpracy między przedsiębiorstwami – *clustery* w Santa Catarina

W początku lat 90-tych w Brazylii rozpowszechnione było przekonanie, że polityka gospodarcza powinna koncentrować się na przyciąganiu inwestycji zagranicznych. Napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych sprzyjała stabilizacja makroekonomiczna i otwarcie gospodarki brazylijskiej. Sytuacja w regionie Santa Catarina²⁹ nie odbiegała od sytuacji w pozostałych częściach kraju. Region liczył przede wszystkim na przyciągnięcie inwestycji Renault, Mercedesa i Skody. W ograniczonym zakresie stymulowano także rozwój MSP stosujących zaawansowane technologie. Tymczasem niewiele robiono dla wsparcia większości lokalnych firm. Sytuacja taka wynikała ze znacznego scentralizowania decyzji z zakresu polityki gospodarczej. Władze regionalne miały ograniczony zestaw instrumentów oddziaływania na lokalne firmy.

4.4.1. Zmiany w otoczeniu gospodarczym impulsem do działań regionalnych

Na początku lat 90-tych wzrosła presja konkurencyjna, w wyniku otwarcia gospodarki i rosnącego importu. Wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych wygenerował silną konkurencję dla firm brazylijskich. Przedsiębiorstwa w regionie Santa Catarina zmuszone były redukować koszty. Do lat 90-tych sektor prywatny funkcjonował przy dużej rentowności i przedsiębiorcy akceptowali przerosty zatrudnienia. Wystawieni na presję konkurencyjną zaczęli zwalniać pracowników. Bezrobocie stało się poważnym problemem dostrzegalnym przez władze regionu. Jednocześnie władze uświadomiły sobie, że największa fala inwestycji zagranicznych ominęła Santa Catarina i trudno będzie liczyć na przyciągnięcie dużych inwestorów zewnętrznych, którzy utworzą no-

²⁹ Opracowano na podstawie Jorg Meyer Stamer, *Regional Clusters and Enterprise Development*. Materiały konferencji UNCTAD, 1998.

we miejsca pracy dla osób zwalnianych przez ograniczającą działalność firmy lokalne. W takiej sytuacji konieczne stało się poszukiwanie innych metod stymulowania rozwoju i tworzenia nowych miejsc pracy.

4.4.2. Włączenie MSP w procesy podejmowania decyzji

W okresie małej presji konkurencyjnej MSP nie oczekiwały od władz działań interwencyjnych. Były zadowolone, jeżeli władze pozostawiały przedsiębiorców w spokoju i nie stwarzały dodatkowych barier. W wyniku presji konkurencyjnej przedstawiciele firm zaczynają włączać się w działania organizacji skupiających przedsiębiorców. Do początku lat 90-tych organizacje skupiające przedsiębiorców zajęte były głównie dostarczaniem usług prawnych dla członków. Z jednej strony firmy uznawały, że organizacje przedsiębiorców nie są wystarczająco dynamiczne i nie reprezentują interesów firm, z drugiej przedstawiciele instytucji wspierających biznes twierdzili, że biznes nie jest zainteresowany artykułowaniem swoich potrzeb i oczekiwań. W wyniku zagrożenia konkurencyjnego zmieniło się nastawienie przedsiębiorców. Przedsiębiorcy uznali, że sami nie poradzą sobie wszystkimi problemami i że lokalne organizacje przedsiębiorców mogą być pomocne np. przy rozwoju infrastruktury czy rozwoju usług dla przedsiębiorstw. Jednocześnie organizacje w większym stopniu zaczęły interesować się problemami swoich członków. Przedsiębiorcy zmienili nastawienie nie tylko wobec instytucji okołobiznesowych, ale także wobec innych firm, tak że pojawił się dobry klimat dla współpracy.

4.4.3. Powstanie clusterów

Odpowiedzią na zagrożenia dla firm w regionie Santa Catarina staje się rozwój współpracy między lokalnymi firmami. W rezultacie w latach 1991–1995 powstają dwa klustery: pierwszy utworzyli producenci płytek ceramicznych, zlokalizowani wokół Criciuma, drugi – producenci odzieży i wyrobów tekstylnych w Blumenau. Ich inicjatorami byli właściciele dużych firm i inwestorzy instytucjonalni.

W przypadku Criciuma inicjatywa wyszła od prezesa miejscowej izby przemysłowo-handlowej. Klustery skupiają jednak głównie małe i średnie firmy. W przypadku producentów płytek ceramicznych udało się

usprawnić logistykę. Koordynacja produkcji umożliwiła szybkie realizowanie zamówień, pomimo utrzymywania niskiego poziomu zapasów. Firmy współpracują także przy projektowaniu nowych wzorów, co znacznie obniża koszty nowych produktów.

Cluster w Blumenau pozwala na korzystanie z wspólnych kanałów dystrybucji i posługiwanie się wspólnymi przedstawicielami handlowymi. To z kolei pozwoliło na zatrudnienie bardziej kompetentnych przedstawicieli przy jednoczesnej obniżce kosztów. Dzięki analizie benchmarkowej udało się podnieść poziom jakości produktów do poziomu najlepszych firm w branży. Obydwa clusterzy korzystają ze wspólnych centrów szkolenia zawodowego i instytutów opracowujących nowe technologie. W rezultacie działania w ramach clusterów znacznie wzrosła konkurencyjność miejscowych przedsiębiorstw i ich możliwości konkurencji z firmami zagranicznymi. Obecnie w regionie Santa Catarina powstaje w Joinville kolejny cluster, skupiający firmy projektowe.

4.4.4. Wpływ clusterów na rozwój regionu

W wyniku wspólnych działań przedsiębiorców udało się poprawić jakość infrastruktury, utworzyć centra kształcenia zawodowego. Powstały też instytucje ułatwiające transfer technologii do przedsiębiorstw. Zasadniczym sukcesem jest jednak powstrzymanie upadku lokalnych przedsiębiorstw i umożliwienie im konkurencji w warunkach otwartej gospodarki, jaką stała się Brazylia na początku lat 90-tych. Clustery umożliwiły powstawanie nowych miejsc pracy i zmniejszenie bezrobocia. Przykład Santa Catarina pokazuje, że właściwe programy wspierania przedsiębiorczości prowadzą do osiągnięcia podobnych rezultatów jak przyciąganie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Pokazuje także, że w przypadku zagrożenia firmy potrafią ze sobą współpracować.

4.5. Prowincja Emilia-Romagna – społeczna spójność warunkuje rozwój małych firm i regionu

Włochy były i nadal pozostają krajem wysoce zróżnicowanym wewnątrz. Obok słabo rozwiniętego południa, regiony północno-zachodnie, w szczególności Lombardia są w europejskiej czołówce pod

względem dynamizmu i rozwoju gospodarczego. W tej części Włoch gospodarka tradycyjnie opiera się na dużych korporacjach takich jak FIAT, Pirelli czy Olivetti.

Regiony północno-wschodnie Włoch rozwijały się również w dynamiczny sposób w latach powojennych. Nazwane zostały Trzecimi Włochami, jako, że zarówno struktura społeczna i gospodarcza znacznie odbiegały od uprzemysłowionej północno-zachodniej części kraju, jak i zacofanego południa. Dwie prowincje: Emilia-Romagna i Veneto są charakterystyczne dla Trzecich Włoch. Rola małych i średnich firm dla rozwoju tych regionów oraz dla zmiany struktury gospodarki z rolniczo-przemysłowej na gospodarkę opartą na usługach i przemyśle jest szczególnie interesująca.³⁰

4.5.1. Sukces dystryktów przemysłowych jako źródło rozwoju regionalnego

Szczególnym zjawiskiem, które jest związane z powojennym sukcesem gospodarczym prowincji Emilia-Romagna i Veneto są tzw. dystrykty przemysłowe, które opierają się na powiązaniach między małymi i średnimi firmami. Najistotniejszą cechą dystryktu jest sieciowe powiązanie pomiędzy małymi i średnimi firmami. Polega ono na specjalizacji wielu małych firm w procesie technologicznym, logistyce i wprowadzania na rynek produktów końcowych. W efekcie występują znaczące efekty skali i zakresu. Z punktu widzenia poszczególnej firmy jej sukces jest w dużej mierze uzależniony od sukcesu sieci i firm w niej pozostających. Tak więc niezależne firmy w dystryktach przemysłowych są powiązane pionowo i są zaangażowane w tej samej branży przemysłu. Dla przykładu można wskazać dystrykty przemysłowe w przemyśle ceramicznym (wyrób płytek ceramicznych w Sassuolo w Emilia Romagna), przemyśle tekstylnym (w Prato w Toskanii), przemyśle maszynowym (w Cento w Emilia Romagna), czy w przemyśle meblarskim (Nogara w Veneto).

Dla funkcjonowania dystryktów przemysłowych potrzebna jest bliskość geograficzna, a więc firmy zlokalizowane są w pobliżu siebie. Jest to o tyle istotne, że możliwości, czy konieczność wprowadzania nowego

³⁰ Przy opracowaniu tego przypadku rozwoju korzystano z wielu materiałów i publikacji, z których najważniejszą stanowiła pozycja wydana przez MOP: Pyke, F.; G. Becattini i W. Sengenberger (1990): *Industrial Districts and Inter-firm co-operation in Italy*.

wzoru produktu czy innowacji technologicznej lub marketingowej wiąże się zwykle ze wzrostem wydatków, a co za tym idzie negocjacjami wewnątrz sieci. Bliskość umożliwia, że firmy mogą szybciej ocenić efekty zamierzonych działań. Szybkość krążenia nowych idei oraz możliwość uzyskania konsensusu we wprowadzaniu nowych produktów lub wzorów jest większa, a przez to efektywność całego dystryktu lepsza przy bliskich odległościach między firmami znajdującymi się w sieci.

Następną cechą firm z dystryktu przemysłowego jest sposób powiązania, który polega raczej na współpracy niż na konkurencji. Należy jednak dodać, że jedną fazę procesu technologicznego może wykonywać kilka lub kilkanaście małych i średnich firm, które między sobą mogą konkurować. Wreszcie cechą wyróżniającą dystrykty przemysłowe jest sposób konkurowania na zewnątrz. Konkurują one bardziej jakością, różnorodnością oferty oraz możliwościami ścisłego dostosowania cech produktu do zindywidualizowanych wymagań klientów niż wyłącznie ceną. Elastyczna specjalizacja jest cechą podaży produktów z tych dystryktów. Dystryktami można więc nazwać geograficznie ograniczone systemy produkcji, które charakteryzują się dużą ilością małych firm zaangażowanych przy poszczególnych etapach produkcji wytwarzające jednolity produkt lub gamę podobnych produktów.

Zrozumiałe jest, że wielkości dystryktów przemysłowych różnią się między sobą. Najczęściej wskazuje się, że jeden dystrykt przemysłowy obejmuje od kilku do kilkunastu tysięcy pracowników, od kilkuset do trzech tysięcy firm zatrudniających poniżej 20 pracowników, a jego obszar rzadko zamieszkuje więcej niż 100 tysięcy mieszkańców. Większość z włoskich dystryktów przemysłowych znajduje się w Trzecich Włoszech, a ich liczba oscyluje około setki.

Uważa się, że dystrykty przemysłowe przyczyniły się do zmiany struktury gospodarki Włoch, w szczególności regionów centralnych i północno-wschodnich. Wskazuje się w szczególności, że charakteryzowały się one technologicznym dynamizmem, innowacyjnością i elastyczną specjalizacją, co umożliwiło im zdobycie i utrzymanie pozycji na rynku krajowym i europejskim. Dla wskazania głębokości zmian w strukturze gospodarki regionu oraz roli małych i średnich firm poniższa tabela ilustruje tendencje w gospodarce w powojennej Emilia Romagna.

Tabela 4.8. Struktura zatrudnienia w Emilia Romagna w latach 1951–1981 (w %)

Zatrudnienie	1951	1971	1981
Rolnictwo	52	20	13
Przemysł	25	43	38
Usługi	23	37	49
Razem	100	100	100

Źródło: V. Capecchi; A history of flexible specialisation and industrial districts, w: Pyke, F.; G. Beccattini i W. Sengenberger (1990) Industrial Districts and Inter-firm co-operation in Italy

Tabela 4.9. Struktura zatrudnienia w firmach przemysłowych w Emilia Romagna w latach 1951–1981 (w %)

Wielkość firmy (zatrudnienie w osobach)	1951	1971	1981
1–10	37	18	22
11–100	23	39	40
101–500	21	25	23
ponad 500	29	17	15
Razem	100	100	100

Źródło: V. Capecchi, op.cit.

Tabela 4.9 wskazuje, że zmiany w strukturze gospodarczej w powojennej Emilia Romagna prowadziły do przemiany prowincji z typowo rolniczej (ponad połowa zatrudniona w rolnictwie w 1951) na prowincję, której gospodarka oparta jest na usługach i przemyśle. Ponieważ firmy usługowe charakteryzują się niższym średnim zatrudnieniem, dla osiągnięcia porównywalności tabela 4.9 wskazuje na zmiany struktury zatrudnienia wyłącznie w firmach przemysłowych. Najbardziej charakterystyczny jest spadek znaczenia firm dużych o zatrudnieniu ponad 500 pracowników oraz wzrost znaczenia firm średnich. Choć nie jest to związane wyłącznie z rozwojem dystryktów przemysłowych, można jednak wskazać, że w tym czasie dystrykty przemysłowe w Emilia Romagna również się znacznie rozwinęły. Jako czynnik specyficzny dla rozwoju regionu oraz jako forma współdziałania małych i średnich firm wymaga dystrykt przemysłowy wnikliwszej uwagi.

4.5.2. Warunki występowania dystryktów przemysłowych i ich sukcesów

Podobnie jak małe firmy, tak też nie wszystkie dystrykty przemysłowe przetrwały i osiągnęły sukces. Wskazać można na szereg czynników, które przyczyniały się do sukcesów takiej formy przedsiębiorczości.

Najczęściej wymienianym warunkiem koniecznym sukcesu jest poczucie wspólnoty, czy też społeczna więź wynikająca z przyjmowanych podobnych wartości kulturowych. Interesujące, że w różnych dystryktach przemysłowych poczucie więzi może wynikać z innych przyczyn. W Emilia Romagna przez pięćdziesiąt powojennych lat rządziły partie komunistyczna i socjalistyczna. W sąsiadującej prowincji Veneto przez równie długi okres rządziła chrześcijańska demokracja. Kluczem do sukcesów dystryktów przemysłowych w obu prowincjach była względna spójność społeczna odzwierciedlana m.in. w wynikach wyborów. W efekcie wysokiego zaufania społecznego koszty transakcyjne pomiędzy firmami w sposób oczywisty maleją, a proces produkcji ma charakter procesu społecznego. Lokalne władze mają też możliwość działań długofalowych, a nie nastawionych do następnych wyborów.

Proces przekształcania prowincji rolniczej i rozwoju dystryktów przemysłowych korzystał z tradycji preindustrialnych. Mimo że jeszcze w połowie wieku większość ludzi w Emilia Romagna pracowała w rolnictwie, silne tradycje rzemieślnicze ułatwiły przejście do przemysłu. Można wskazać, że tradycja wypalania ceramiki w Sassuolo i Fiorano ma kilkaset lat i dlatego dystrykty przemysłowe oparte o współczesną technologię tego przemysłu mogły się tam łatwiej rozwinąć.

Rola władz lokalnych i regionalnych w rozwoju dystryktów przemysłowych jest zdecydowanie większa niż władzy centralnej. Można wskazać, że powojenny przemysł Emilia-Romagna przeżywał znaczne trudności, w szczególności firmy produkujące na potrzeby armii znacznie ograniczyły zatrudnienie. Spowodowało to trudności na rynku pracy, ale wobec ograniczonej migracji duża część wykwalifikowanej siły roboczej znalazła zatrudnienie w małych i średnich firmach przemysłowych. Pomoc rządu w ramach Planu Marshalla była w przypadku Emilia Romagna wyjątkowo niska i wynosiła zaledwie 0,75% całej pomocy dla włoskiego przemysłu (dla porównania Lombardia otrzymała 28% tej pomocy). Zbiorowe usługi współfinansowane przez gminy takie jak: transport publiczny, szkoły, przedszkola, mieszkania umożliwiały redukcję kosztów ponoszonych przez pracowników. Z drugiej strony lokalne firmy korzystały z infrastruktury, szkolenia zawodowego czy profesjonalnych usług w zakresie marketingu.

W opisywanej przez nas prowincji rolę usługodawcy dla firm spełnia ośrodek pod nazwą ERVET, który można przetłumaczyć jako Regionalna Agencja dla Gospodarczej Oceny Terytorium. EVERT spełnia

rolę wiodącego centrum, które posiada oddziały w całej prowincji. Te ostatnie zorganizowane są branżowo. I tak dla przykładu ośrodek ceramiki mieści się w Sassuolo, ośrodek odzieży w Carpi, a przemysłu obuwniczego w San Mauro Pascoli. Sam ERVET dostarcza bardziej specjalistyczne informacje np. o rynkach zagranicznych, czy patentach. Inne usługi dostarcza swoim członkom CNA, czyli Krajowa Federacja Rzemiosła oraz Liga Spółdzielczości. Należy dodać, że usługi dostarczane przez te ośrodki charakteryzują się, podobnie jak same dystrykty przemysłowe, elastycznością podaży usług.

Jednym z warunków powodzenia sieci małych firm zorganizowanych w dystryktach przemysłowych jest dynamizm i zdolność do innowacyjności. Te sieci, które były zdolne do podejmowania innowacji nawet w tradycyjnych przemysłach takich jak tekstylny, obuwniczy czy meblarski zwykle przetrwały. Lata dziewięćdziesiąte przyniosły nowy wymiar konkurencji ze strony dużych firm podejmujących globalne lub europejskie strategie. Dla części dystryktów przemysłowych oznaczało to zmniejszoną aktywność.

4.5.3. Wnioski

Sukces gospodarczy powojennych Trzecich Włoch wiąże się w części z rozwojem małych i średnich przedsiębiorstw zorganizowanych w nieformalne dystrykty przemysłowe. Możliwość ich rozwoju, wydaje się, wynikała w pierwszym rzędzie z silnej lokalnej więzi społecznej i wspólnych korzeni kulturowych. Rola władz lokalnych i regionalnych obejmowała dostarczanie przede wszystkim usług gospodarczych dla małych i średnich firm, z których w innym przypadku nie mogłyby korzystać. W przypadku prowincji Emilia Romagna powojenny rozwój regionu i zmiana jego charakteru z rolniczego na usługowo-przemysłowy była związana z rozwojem sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Potrafiły się one przystosować i rozwinąć w warunkach postępującej liberalizacji handlu europejskiego oraz wzrastającej konkurencji ze strony dużych firm. Jednak podstawowa cecha dystryktów przemysłowych, jaką jest spójność społeczności lokalnej, zaufanie oraz tradycyjne korzenie kulturowe nie może być w sposób automatyczny naśladowane w innych warunkach.

Załącznik 1

Prawo europejskie wobec małych i średnich przedsiębiorstw

Od utworzenia w 1957 roku Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG), prawo europejskie ma coraz większe znaczenie dla rządów państw członkowskich, instytucji prawodawczych, wykonawczych i sądowniczych, zarówno centralnych, jak i lokalnych. Adresatami ustawodawstwa wspólnotowego w coraz większym stopniu stają się przedsiębiorstwa – włączając tu małe i średnie firmy – oraz osoby fizyczne.

Współczesna Unia Europejska (od 1993 r.) jest kompleksowym systemem zależności i wzajemności o charakterze prawnym, proceduralnym, prawotwórczym, instytucjonalnym i politycznym.³¹ System ten w pewnych obszarach tematycznych wnika głęboko w działalność gospodarczą jednostek, prawa i obowiązki państwa, tworząc nowe relacje pomiędzy uczestnikami życia gospodarczego, w każdym kraju należącym do Unii Europejskiej.

Unia Europejska tworzy ze swej strony prawo, którego kontroli pod względem zgodności z pierwotnym prawem wspólnotowym³² dokonują sądy Wspólnoty, na czele z Europejskim Trybunałem Sprawiedliwości (The Court of Justice of The European Communities). Zgodnie ze stałym orzecznictwem Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, europejskie prawo wspólnotowe ma pierwszeństwo (tzw. zasada pierwszeństwa) przed prawem krajowym, nawet w kwestii prawa ustrojowego (konstytucji) państw członkowskich. Zasada pierwszeństwa ma charakter „monistyczny”, czyli nie tylko zobowiązuje do uzgadniania prawa krajowego z prawem wyższej rangi – prawem wspólnotowym, ale również zgodnie z zasadą „bezpośredniej skuteczności” do respektowania prawa wspólnotowego przez aparat wykonawczy i sądowniczy państwa członkowskich.

Źródła prawa wspólnotowego:

- pierwotne prawo wspólnotowe: traktaty założycielskie
 1. Traktat o ustanowieniu Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali (Paryż 1951),

³¹ F. Emmert, M. Morawiecki, Prawo europejskie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Wrocław 1999, s.26.

³² Pod pojęciem pierwotnego prawa wspólnotowego rozumie się traktaty założycielskie.

2. Traktat o ustanowieniu Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej i Traktat o Europejskiej Wspólnocie Energii Atomowej (Rzym 1957),
 3. Traktat o Fuzji „organów wspólnotowych” (1965),
 4. Jednolity Akt Europejski (1986),
 5. Traktat z Maastricht (1993),
 6. Traktat Amsterdamski (1999),
- wtórne prawo wspólnotowe:
 1. Rozporządzenie – w myśl art. 189 II Traktatu o utworzeniu Wspólnot Europejskich (TWE), ma zasięg ogólny, jest wiążące w całości i bezpośrednio stosowane w państwach członkowskich,
 2. Dyrektywa – w myśl art. 189 III TWE, wiąże państwo, do którego jest skierowana w zakresie celów, które mogą być osiągnięte, pozostawiając władzom państwowym państwa członkowskiego swobodę wyboru środków i form ich realizacji. Zgodnie z intencją Wspólnoty dyrektywy są stosowane jako instrument harmonizacji prawa w państwach członkowskich,
 3. Decyzja – w myśl art. 189 IV TWE, obowiązuje w całości tych do których jest skierowana. Decyzje nie są ogólnie abstrakcyjne, jak w przypadku rozporządzeń i dyrektyw, lecz są konkretnymi, indywidualnymi regulacjami dla jednostkowych przypadków,
 4. Zalecenie i opinia – nie mają mocy wiążącej. Według art. 173 TWE nie podlegają jurysdykcji ETS.³³

Wspólny rynek (ang. Common Market – CM)³⁴

Wspólny rynek powstawał etapami. Pierwszym etapem była integracja w zakresie wyrobów i usług poprzez utworzenie strefy wolnego handlu (ang. Free Trade Area – FTA) w ramach Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Państwa członkowskie sukcesywnie znosiły wewnętrzne taryfy celne, zachowując jedynie zróżnicowane taryfy zewnętrzne. Kolejnym etapem było utworzenie unii celnej opartej na braku ceł wewnętrznych i wprowadzeniu wspólnej taryfy w stosunkach z państwami trzecimi. Usunięcie przeszkód celnych i ograniczeń ilościowych nie zaowocowało stworzeniem wspólnego obszaru gospodarczego. Formalne usu-

³³ J. Galster, Z. Witkowski, Kompendium wiedzy o Unii Europejskiej, Wydawnictwo „Dom Organizatora”, Toruń 1996, s. 137–143.

³⁴ Na podstawie: Lucjan Ciamaga, Wspólna polityka handlowa (w:) Unia europejska, praca zbiorowa pod red. K. Michałowskiej-Gorywoda, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 102–124.; Z. Czachór, Słownik europejski, Unia Europejska, Przedstawicielstwo Komisji Europejskiej w Warszawie, Warszawa 1996; N. Dzaszkiewicz, Zarys historii Wspólnot Europejskich, materiał nie publikowany, Gdańsk 1999.

nięcie przeszkód do powstania wspólnego rynku zostało dokonane w Jednolitym Akcie Europejskim – JAE (ang. Single European Act), który wszedł w życie 1 lipca 1987 r. Wspólny rynek został oparty na dotychczasowej strefie wolnego handlu i unii celnej z swobodnym przepływem towarów, usług, ludności i kapitału. Etap ten urzeczywistnił integrację w zakresie wyrobów, usług i czynników produkcji.

Obecnie wsólny rynek przekształca się w unię gospodarczą i walutową, eliminującą granice ekonomiczne państw członkowskich, w wyniku czego gospodarki tych państw zaczynają funkcjonować jak jeden „organizm”.

Wspólnotowe prawo gospodarcze (ogólne)

Wspólnotowe prawo gospodarcze jest oparte na pierwotnych i wtórnych źródłach prawa. Regulacje te zmierzają do urzeczywistnienia wspólnego rynku. Cały dorobek prawny Unii Europejskiej dotyczący prawa gospodarczego może zostać podzielony na pięć działów:³⁵

- Swobody przepływów towarów i własności przemysłowej,
- Swobody przepływu osób (prawo socjalne, prawo pracy),
- Swobody prowadzenia działalności gospodarczej i swoboda świadczenia usług (prawo spółek),
- System walutowy, obrót kapitałowy i płatniczy (swoboda przepływu kapitału),
- Reguły konkurencji (prawo antymonopolowe, monopole i przedsiębiorstwa państwowe, prawo subwencyjne).

2.1. Swoboda przepływu towarów i własności przemysłowej

Prawodawstwo dotyczące swobody przepływu towarów ma stworzyć producentom lepsze możliwości zbytu towarów na wspólnym rynku, a konsumentom zaproponować większy wybór produktów. Prawo wspólnotowe w tej materii prawnej obejmuje przede wszystkim:

- Zakaz pobierania ceł i opłat o podobnym skutku. Umocowanie prawne w art. 9 ust. 1 TWE: „Podstawą Wspólnoty... (jest) unia celna, dotycząca całej wymiany towarowej; opiera się ona na zakazie pobierania wśród państw członkowskich ceł wwozowych, wywozowych i opłat o podobnym skutku, jak również na wprowadzeniu wspólnej taryfy celnej wobec państw trzecich. Na podstawie decyzji o przyspieszeniu³⁶ ostateczne zniesienie ceł na towary przemysłowe

³⁵ Podział taki został przyjęty przez M. A. Dauses, Prawo gospodarcze Unii Europejskiej, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 1999.

³⁶ Decyzja 66/532/EC wydana przez Radę z 26 lipca 1966 r.

zostało dokonane do 1 lipca 1968 r. Wprowadzenie wspólnej taryfy celnej wobec krajów trzecich zostało wprowadzone przez dyrektywę 68/950/EC, ze skutkiem z dniem 1 lipca 1968 r.

- Zakaz wprowadzania dyskryminujących lub protekcyjnych opłat krajowych. Art. 95 I TWE nakazuje stosowanie zasady neutralności, czyli zakazane jest pośrednie lub bezpośrednie obciążanie towarów tego samego rodzaju (według wykładni Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości ETS 1976,181: „w oczach klienta mają takie same cechy i służą tym samym potrzebom”.) bardziej niż krajowych towarów. Przepisy podatkowe nie mogą także służyć pośredniej ochronie produkcji krajowej (art. 95 ust. 2 TWE).
- Zasadniczy zakaz ograniczeń ilościowych i środków o podobnym skutku. Traktat o Wspólnocie Europejskiej zakazuje wprowadzania do prawa gospodarczego jakichkolwiek ograniczeń ilościowych lub środków o podobnym charakterze (art. 30–34 TWE). Zakaz ten obowiązuje w stosunku do wszystkich towarów będących przedmiotem obrotu handlowego w państwach członkowskich (art. 2 ust. 2 TWE). Traktat przewiduje pewne wyjątki od reguły w przypadkach „usprawiedliwionych” względami moralności publicznej, porządku i bezpieczeństwa publicznego, ochroną zdrowia i życia ludzi, zwierząt i roślin, ochroną narodowych dóbr kultury o wartości artystycznej, historycznej lub archeologicznej oraz ochroną własności przemysłowej i handlowej³⁷ (zd. 1 art. 36 TWE).

2.2. Swoboda przepływu osób

Swoboda przepływu osób wynika z art. 48 TWE. Na podstawie tego uregulowania, obywatel państwa członkowskiego może przybyć do innego kraju członkowskiego w celu podjęcia pracy najemnej i zatrzymać się tam na stałe. W myśl art. 48 ust. 2 TWE ma on takie same prawa, jak pracownicy państwa w którym zamierza podjąć pracę i/lub zamieszkać. Oprócz Traktatu swobodne przemieszczanie się i pobyt jest uregulowane przez Rozporządzenie Rady Unii Europejskiej w sprawie swobody przepływu pracowników w obrębie Wspólnoty³⁸ i rozporządzenie w sprawie zabezpieczeń społecznych pracowników.³⁹ Należy także wspomnieć o art. 52 i 59 TWE regulujących swobodę przepływu osób

³⁷ Pojęcie własność przemysłowa i handlowa obejmuje według Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości: prawo patentowe, prawo znaku towarowego, ochronę patentową gatunków roślin, ochronę wzorów i modeli, prawo autorskie, ochronę przeciwko niewolniczemu naśladownictwu.

³⁸ Dz. Urz. 1968, L. 257/2.

³⁹ Dz. Urz. 1971, L. 149/2.

działających na zasadzie samozatrudnienia (czyli prowadzące jednoosobowo działalność gospodarczą).

Swoboda przemieszczania się może zostać ograniczona z uwagi na bezpieczeństwo, porządek i ochronę zdrowia (art. 48 III TWE).

Niezbędnym uzupełnieniem wspólnego rynku pracy jest odpowiednia regulacja ubezpieczeń społecznych dla migracyjnych pracowników.⁴⁰ Zakres aktywności Wspólnoty w dziedzinie polityki socjalnej obejmuje:

- Politykę zatrudnienia – w tej materii Wspólnota wydaje ogólne, nie obowiązujące państw członkowskich wytyczne (np. Zalecenie Rady Europy z Essen w pięciu najważniejszych dziedzinach krajowych środków popierania zatrudnienia). Prawny kształt polityki zatrudnienia jest kształtowany przez prawa krajowe państw członkowskich. Na podstawie rozporządzenia nr 2434/92⁴¹ powołano system EURES (European Employment Services) w którym można uzyskać informacje o wolnych miejscach pracy w państwach członkowskich.
- Szkolenia i doskonalenia zawodowego – polityka Unii wspierająca inicjatywy państw członkowskich w zakresie polityki kształcenia zawodowego.
- Równouprawnienie mężczyzn i kobiet – polityka Unii w tej sprawie zmierza w kierunku realizacji art. 119 TWE, który ustanowił zasadę jednakowego wynagradzania dla mężczyzn i kobiet za jednakową pracę. Działania w tej kwestii zostały skonkretyzowane w pięciu dyrektywach.

Zgodnie z art. 118 TWE Komisja Europejska ma podejmować działania wspierające współpracę między państwami członkowskimi w zakresie prawa pracy. Artykuł ten nie nadaje właściwości źródłowej Unii Europejskiej w zakresie wspólnotowego prawa pracy. Prawo Unii Europejskiej w zasadzie nie ingeruje w regulacje państw członkowskich dotyczące prawa pracy.

Swoboda prowadzenia działalności gospodarczej i swoboda świadczenia usług

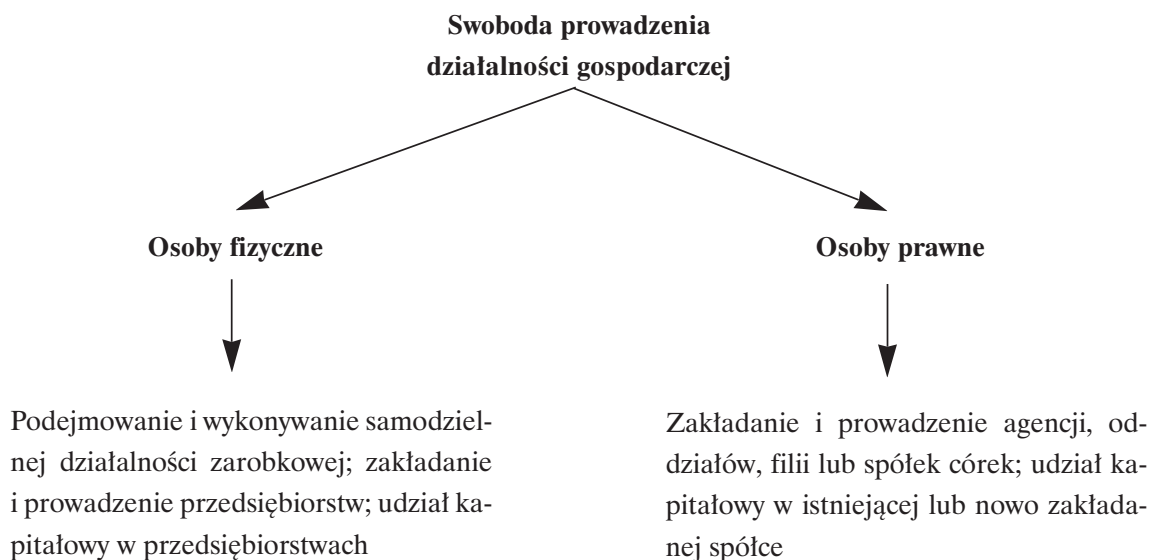
Swoboda prowadzenia działalności gospodarczej opiera się na wolności wyboru miejsca prowadzenia działalności. Swoboda świadczenia usług odnosi się do transgranicznego przepływu usług świadczonych za

⁴⁰ J. Galster, Z. Witkowski, *Kompedium...*, op. cit., s. 159.

⁴¹ Dz. Urz. 1992, L. 245/1.

odpłatnością (art. 60 I TWE). Swoboda prowadzenia działalności gospodarczej obejmuje także spółki prawa wspólnotowego, szczególnie Europejskie Gospodarcze Zrzeszenie Interesów i przeszłe Europejskie Spółki Akcyjne.

Rysunek 1: Części składowe swobody prowadzenia działalności gospodarczej



Źródło: F. Emmert, M. Morawiecki, Prawo europejskie, op. cit., s. 350.

W art. 52 II i 60 III TWE określono, iż swoboda prowadzenia działalności gospodarczej i swoboda świadczenia usług muszą być rozumiane jako nakaz traktowania narodowego.⁴² Wynika z tego, że ograniczenia działalności wobec cudzoziemców mogą być stosowane przez państwo członkowskie tylko, jeśli takie ograniczenia są stosowane wobec podmiotów krajowych.

Na mocy prawa przedsiębiorstwa posiadają pełną autonomię w kształtowaniu własnej działalności gospodarczej, wyboru różnych jej form, a także zakaz dyskryminacji wybranej formy działalności gospodarczej.⁴³ Pewne ograniczenia co do swobody mogą być stosowane jeśli mają na celu zabezpieczenie interesu ogółu.⁴⁴

Fundamentalne znaczenie dla swobody prowadzenia działalności oraz zasady swobody świadczenia usług ma uznawanie na terytorium Wspól-

⁴² F. Emmert, M. Morawiecki, op. cit., s. 345.

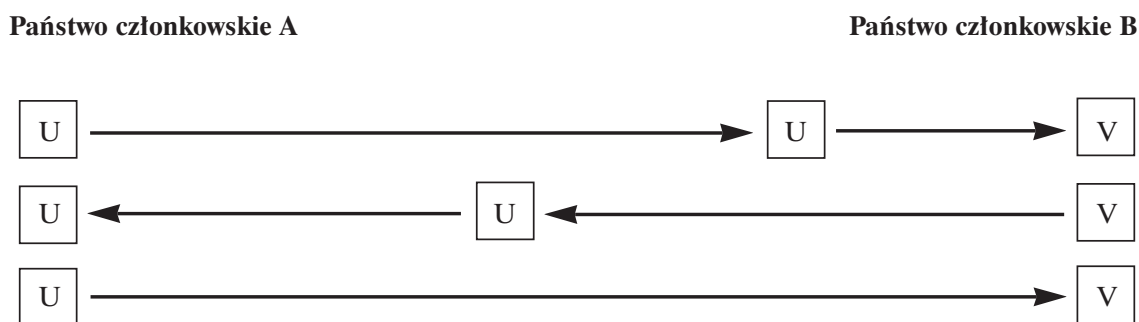
⁴³ ETS 1986, 273 (285), Nb 12.

⁴⁴ ETS 1986, 273 (285), Nb 66.

nego Rynku zdolności prawnej przedsiębiorstw zorganizowanych jako osoba prawna.

W myśl art. 60 II TWE swobodny przepływ usług obejmuje: turystykę, budownictwo, wynajem lokali. Leasing, usługi finansowe, doradztwo, pośrednictwo, działalność reklamową, usługi świadczone przez lekarzy, inżynierów, architektów i prawników.⁴⁵ Podobnie jak swoboda prowadzenia działalności gospodarczej, tak i swoboda świadczenia usług dotyczy transgranicznego obrotu towarowego.

Rysunek 2: Trzy przypadki zastosowania swobody świadczenia usług



Legenda:
U – usługodawca
V – usługobiorca

Źródło: F. Emmert, M. Morawiecki, Prawo..., op. cit., s. 357.

Na powyższym rysunku (rys. 2) przedstawiono trzy najczęstsze przypadki zastosowania swobody świadczenia usług:

- W ramach świadczenia usług przedsiębiorca U przekracza granicę i udaje się do konsumenta V,
- Konsument V przekracza granicę i udaje się do przedsiębiorcy U, by zakupić usługę,
- Tylko usługa przekracza granicę.⁴⁶

W ramach swobody prowadzenia działalności gospodarczej i świadczenia usług należy pokrótce przedstawić zasady europejskiego prawa spółek. Regulacje europejskie dotyczące prawa spółek opierają się na swobodzie podejmowania działalności gospodarczej, europeizacji prawa spółek (zbliżanie krajowych systemów prawa spółek, norm kolizyjnych i wprowadzanie ponadnarodowych form spółek).

⁴⁵ M. A. Dausés, Prawo..., op. cit., s. 446.

⁴⁶ F. Emmert, M. Morawiecki, Prawo europejskie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 358.

Zbliżanie prawa materialnego spółek państw członkowskich odbywa się poprzez opracowywanie na forum Parlamentu Europejskiego i Rady dyrektyw i propozycji dyrektyw. Dotychczas zostało wydanych dziesięć dyrektyw, m. in.: Dyrektywa o publikacji ogłoszeń, władzy reprezentacyjnej organów i nieważności spółek (nazywana dyrektywą o jawności), dyrektywa o kapitale, dyrektywa o fuzji, dyrektywa o spółkach jednoosobowych⁴⁷

System walutowy, obrót kapitałowy i płatniczy (swoboda przepływu kapitału)

Swoboda przepływu kapitału uregulowana została w art. 67 i n. TWE. Natomiast art. 73b ust. 2 TWE ustanawia zakaz wszelkich ograniczeń w przepływie kapitału pomiędzy krajami członkowskimi, jak i krajami trzecimi.⁴⁸ Składniki kapitału podlegającego swobodnemu obrotowi zostały wyszczególnione w załączniku I do Dyrektywy 361 z 1988 roku.⁴⁹ Uwzględnia on trzynaście pozycji w stosunku do których państwa członkowskie do czasu urzeczywistnienia unii walutowej powinny znieść wszelkie ograniczenia co do swobody przepływu. Strukturę regulacji dotyczącą swobody przepływu kapitału przedstawia poniższy rysunek (rys. 3).

Reguły konkurencji (prawo antymonopolowe, monopole i przedsiębiorstwa państwowe, prawo subwencyjne).

Celem Wspólnoty Europejskiej jest tworzenie systemu rynku wewnętrznego zapewniającego na zasadzie konkurencji przepływ dóbr, usług, osób i kapitału. Europejskie reguły konkurencji zostały określone w Art. 85 i n. TWE., jak i w licznych źródłach materialnego prawa wtórnego.

Reguły konkurencji ograniczają m. in.:

- Zawieranie umów ograniczających konkurencję poprzez zawieranie umów kartelowych,
- Nadużywanie pozycji monopolistycznej lub dominującej na danym rynku,
- Dokonanie fuzji prowadzącej do powstania organizacji o dominującej pozycji lub wzmacniającej swą pozycję,
- Nie konkurencyjne działania przedsiębiorstw państwowych stosują-

⁴⁷ M. A. Dausés, Prawo..., op. cit., s. 471–472.

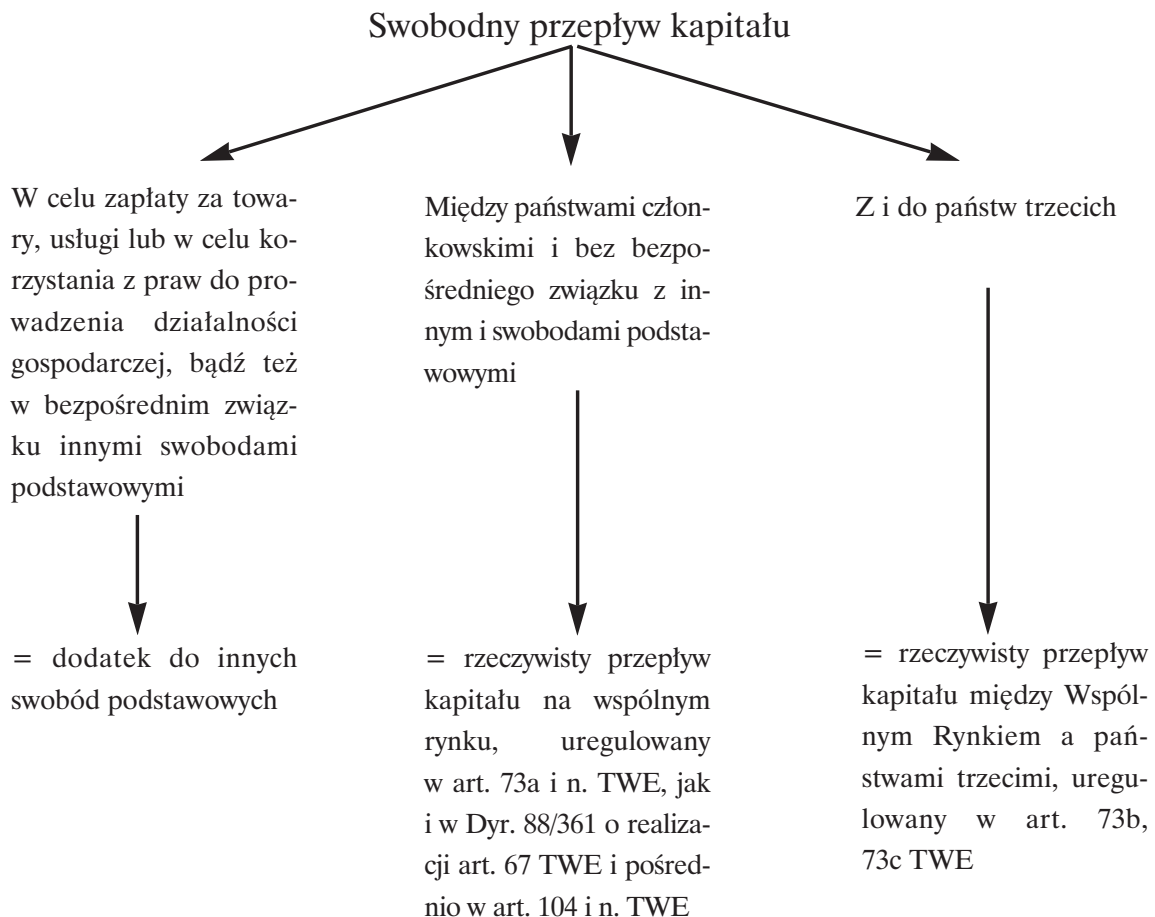
⁴⁸ J. Galster, Z. Witkowski, Kompendium..., op. cit., s. 165.

⁴⁹ Dz. Urz. 1988, L. 178.

- cych praktyki monopolistyczne oraz władz państwowych,
- Możliwości pomocy rządowej w formie dotacji, które wypaczają ideę wolnej konkurencji,
 - Dystrybucję towarów i usług na terytorium państw członkowskich przez podmioty spoza obszaru Wspólnego Rynku po cenach dumpingowych.⁵⁰

Przed przedstawieniem prawa europejskiego w szczególności odnoszącego się do małych i średnich przedsiębiorstw powyżej przedstawiono zarys prawa gospodarczego, które także w sposób ogólny reguluje działalność gospodarczą tych podmiotów. Powyższy przegląd europejskiego prawa gospodarczego potwierdza, iż prawo wspólnotowe przenika w coraz większym zakresie do wewnętrznego prawa państw członkowskich.

Rysunek 3: Struktura regulacji dotyczących swobody przepływu kapitału



Źródło: F. Emmert, M. Morowiecki, Prawo europejskie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 375.

⁵⁰ F. Emmert, M. Morawiecki, Prawo..., op. cit., s. 383.

Załącznik 2

Lista europejskich aktów prawnych dotyczących MSP (Prawo wtórne)⁵¹

Dyrektywy Rady Europejskiej:

- Dyrektywa Rady z dnia 7 lipca 1964 r. (64/427/EC) wyznaczająca szczegółowe postanowienia odnośnie do środków tymczasowych stosowanych w odniesieniu do działalności osób zatrudnionych we własnym przedsiębiorstwie w przemyśle wytwórczym i przetwórczym sklasyfikowanym w Głównych Grupach ISIC 23–40 (przemysł i drobna wytwórczość), zmieniona przez Dyrektywę Rady 69/77/EC,
- Dyrektywa Rady z dnia 28 lutego 1966 r. (66/162/EC) dotycząca swobody prowadzenia działalności gospodarczej i świadczenia usług w odniesieniu do działalności osób zatrudnionych we własnym przedsiębiorstwie świadczącym usługi w zakresie dostaw energii elektrycznej, gazu, wody i usług sanitarnych (ISIC Dział 5),
- Dyrektywa Rady z dnia 12 stycznia 1967 r. (67/43/EC) dotycząca swobody prowadzenia działalności gospodarczej i świadczenia usług w odniesieniu do działalności osób zatrudnionych we własnym przedsiębiorstwie świadczącym usługi w zakresie: 1. Spraw związanych z nieruchomościami, 2. Usług, które nie zostały sklasyfikowane w pozostałych grupach (ISIC 839),
- Dyrektywa Rady z dnia 15 października 1968 r. (68/365/EC) dotycząca swobody podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej w odniesieniu do osób zatrudnionych we własnym przedsiębiorstwie w przemyśle spożywczym i produkcji napojów (ISIC 20 i 21).
- Dyrektywa Rady z dnia 13 marca 1969 r. (69/82/EC) dotycząca swobody prowadzenia działalności gospodarczej i świadczenia usług w odniesieniu do działalności osób zatrudnionych we własnym przedsiębiorstwie prowadzącym prace wydobywcze (poszukiwanie i wiercenie) ropy naftowej i gazu (ISIC oprócz Grupy Głównej 13),
- Dyrektywa Rady z dnia 26 lipca 1971 r. (71/304/EC) dotycząca swobody prowadzenia działalności gospodarczej i świadczenia usług w zakresie robót publicznych oraz w sprawie przyznawania kontrak-

⁵¹ Regulacje prawne wtórne dotyczące MSP przedstawiono na podstawie materiałów Ministerstwa Gospodarki podsumowujących przegląd prawa (screening) w obszarze małych i średnich przedsiębiorstw, który odbył się w dniach 20–21 maja 1998 r. w Brukseli.

tów na roboty publiczne wykonawcom działającym za pośrednictwem agencji lub oddziałów,

- Dyrektywa Rady z dnia 30 maja 1972 r. (72/21/EC) dotycząca koordynacji statystyki w zakresie cyklu gospodarczego w przemyśle i drobnej wytwórczości,
- Dyrektywa Rady z dnia 16 czerwca 1975 r. (75/368/EC) w sprawie środków umożliwiających efektywne korzystanie z prawa do swobodnego prowadzenia działalności gospodarczej i świadczenia usług w zakresie różnych form działalności (oprócz ISIC Dział 01 do 85) oraz, w szczególności, środków tymczasowych stosowanych w odniesieniu do takiej działalności,
- Dyrektywa Rady z dnia 29 czerwca 1982 r. (82/470/EC) w sprawie środków umożliwiających efektywne korzystanie z prawa do swobodnego prowadzenia działalności gospodarczej i świadczenia usług w odniesieniu do działalności osób zatrudnionych we własnym przedsiębiorstwie świadczącym usługi związane z transportem i przewozem,
- Dyrektywa Rady z dnia 10 czerwca 1985 r. (85/384/EC) w sprawie wzajemnego uznawania dyplomów, świadectw i innych poświadczeń kwalifikacji zawodowych w dziedzinie architektury, łącznie ze środkami umożliwiającymi korzystanie z prawa do swobodnego prowadzenia działalności gospodarczej oraz świadczenia usług, Zmieniona przez Dyrektywę Rady 85/614/EC,
- Dyrektywa Rady z dnia 11 grudnia 1986 r. (86/613/EC) w sprawie stosowania zasady równouprawnienia mężczyzn i kobiet, łącznie z prowadzącymi działalność rolniczą, zatrudnionych we własnym przedsiębiorstwie, oraz w sprawie ochrony kobiet zatrudnionych we własnym przedsiębiorstwie w okresie ciąży i macierzyństwa,
- Dyrektywa Rady z dnia 8 listopada (90/604/EC) zmieniająca Dyrektywę 78/660/EC w sprawie sprawozdań rocznych i Dyrektywę 83/349/EC w sprawie sprawozdań zbiorczych w odniesieniu do wyjątków czynionych dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz publikowania sprawozdań w ECU.

Decyzje Rady Europejskiej:

- Decyzja Rady Europejskiej z dnia 14 czerwca 1993 r. (93/379/EC) w sprawie wieloletniego programu Wspólnoty w zakresie środków stosowanych w odniesieniu do dziedzin priorytetowych i zapewnienia ciągłości oraz konsolidacji polityki promowania małych i średnich przedsiębiorstw w krajach Wspólnoty,
- Na realizację Programu (1993–1996) przeznaczono 112,2 mln ECU.

- Decyzja Rady z dnia 19 maja 1998 r. w sprawie instrumentów pomocy finansowej dla małych i średnich przedsiębiorstw wprowadzających innowacje i tworzących nowe miejsca pracy – inicjatywa dotycząca rozwoju i zatrudnienia,
- Decyzja Rady z dnia 9 grudnia 1997 r. (97/15/EC) w sprawie trzeciego wieloletniego programu dla małych i średnich przedsiębiorstw na terenie Unii Europejskiej,

Decyzją Rady Stowarzyszenia Komisji Europejskiej z dnia 9 grudnia 1996 r. (OJEC L 6/25, art. 7) w Program został otwarty dla krajów Europy Środkowej, w tym dla Polski.

Na realizację Programu przeznaczono 127 mln ECU. Do głównych zadań Programu należy:

1. Uproszczenie i udoskonalenie otoczenia administracyjnego i prawnego poprzez:
 - Zapewnienie uwzględniania interesów MSP we wszelkich działaniach i politykach Wspólnoty,
 - Uproszczenie prawa wspólnotowego – zwłaszcza otoczenia fiskalnego i administracyjnego,
 - Poprawę warunków dla prowadzenia działań transnarodowych MSP.
2. Poprawę dostępu MSP do środków finansowych poprzez:
 - Zapewnienie szerszego dostępu MSP do pożyczek ogólnych udzielanych głównie przez Europejski Bank Inwestycyjny oraz Europejski Fundusz Inwestycyjny w celu podniesienia konkurencyjności firm oraz do pożyczek niskoprocentowych,
 - Zwiększenie wysiłków w celu redukcji zobowiązań finansowych MSP.
3. Rozwój specyficznych instrumentów finansowych dla MSP:
 - Umożliwienie szerszego dostępu do rynku kapitałowego szybko rozwijających się małych i średnich przedsiębiorstw,
4. Ułatwienie MSP europeizacji oraz internacjonalizacji strategii działania, szczególnie poprzez zapewnienie szerokiego dostępu do informacji,
5. Poprawę konkurencyjności MSP, zwiększenie dostępu do programów badawczo-rozwojowych, innowacji, kształcenia zawodowego,
6. Promowanie współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami oraz tworzenie wspólnych grup interesu.

Decyzje Komisji Europejskiej:

Decyzja Komisji Europejskiej z dnia 5 listopada 1997 r. (97/761/EC) w sprawie mechanizmu pomocy w podejmowaniu przez małe i średnie przedsiębiorstwa na obszarze Wspólnoty transnarodowych przedsięwzięć typu joint-venture.

Powyżej zostały przedstawione źródła prawa europejskiego wspierające działalność małych i średnich przedsiębiorstw. Polityka wspierania MSP przez Wspólnotę odbywa się także poprzez Uchwały Rady i Rekomendacje Komisji Europejskiej.

Uchwały Rady Europejskiej:

- Uchwała Rady z dnia 10 kwietnia 1984 r. w sprawie polityki Wspólnoty w zakresie turystyki,
- Uchwała Rady z dnia 3 listopada 1986 r. w sprawie programu działania na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw,
- Uchwała Rady z dnia 22 grudnia 1986 r. w sprawie lepszego sezonowego i geograficznego rozłożenia turystyki,
- Uchwała Rady z dnia 30 czerwca 1988 r. w sprawie rozwoju infrastruktury przedsiębiorczości i działań mających na celu promowanie rozwoju przedsiębiorczości, a w szczególności małych i średnich przedsiębiorstw w krajach Wspólnoty,
- Uchwała Rady z dnia 26 września 1989 r. w sprawie rozwoju podwykonstwa we Wspólnocie,
- Uchwała Rady z dnia 27 maja 1991 r. w sprawie programu działań na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw (OJEC C 178(91)),
- Uchwała Rady z dnia 17 czerwca 1992 r. w sprawie działań Wspólnoty na rzecz przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich, w tym też rzemiosła,
- Uchwała Rady z dnia 3 grudnia 1992 r. w sprawie uproszczenia procedur administracyjnych dla przedsiębiorstw, a w szczególności dla małych i średnich przedsiębiorstw (OJEC C 331(92)),
- Uchwała Rady z dnia 22 listopada 1993 r. w sprawie zwiększenia konkurencyjności przedsiębiorstw, szczególnie małych i średnich przedsiębiorstw i drobnej wytwórczości oraz w sprawie walki z bezrobociem (OJEC C 326(93)),
- Uchwała Rady z dnia 10 października 1994 r. w sprawie stworzenia warunków dla dynamiki i potencjału innowacyjnego małych i średnich przedsiębiorstw, łącznie z rzemiosłem i mikroprzedsiębiorstwami, w warunkach gospodarki konkurencyjnej (OJEC C 294(94)),

- Uchwała Rady z dnia 21 listopada 1994 r. w sprawie wzmocnienia konkurencyjności przemysłu Wspólnoty,
- Uchwała Rady z dnia 27 listopada 1995 r. w sprawie małego i średniego przedsiębiorstwa przemysłowego i innowacji technologicznych (OJEC C 341(95)),
- Uchwała Rady z dnia 22 kwietnia 1996 r. w sprawie koordynacji działań Wspólnoty na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw oraz rzemiosła (OJEC C 130(96)),
- Uchwała Rady z dnia 9 grudnia 1996 r. w sprawie wykorzystania pełnego potencjału małych i średnich przedsiębiorstw, łącznie z mikroprzedsiębiorstwami i rzemiosłem, przez zintegrowane podejście na rzecz poprawy otoczenia biznesu i stymulowania działań wspierających biznes (OJEC C 18(97)).

5 Rekomendacje Komisji Europejskiej:

- Rekomendacja KE z dnia 25 maja 1994 r. w sprawie opodatkowania małych i średnich przedsiębiorstw (94/390/EC),
- Rekomendacja KE z dnia 7 grudnia 1994 r. w sprawie transferu małych i średnich przedsiębiorstw (94/1069/EC),
- Rekomendacja KE z dnia 3 kwietnia 1996 r. w sprawie definicji małych i średnich przedsiębiorstw (OJEC L 107(96)),
- Rekomendacja KE z dnia 22 kwietnia 1997 r. w sprawie poprawy sytuacji i ułatwień dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność (OJEC C 1161(97)).

Na zakończenie należy podkreślić, iż za politykę wobec małych i średnich przedsiębiorstw odpowiedzialne są same państwa członkowskie. Na szczeblu Unii Europejskiej koordynuje się działania, które pozwalają na dynamiczny rozwój MSP na terytorium Wspólnego Rynku.

Załącznik 3.

Podstawa prawna polityki regionalnej UE od roku 2000

Podstawowym dokumentem określającym unijną politykę regionalną pomiędzy latami 2000–2006 jest **Rozporządzenie Rady Unii Europejskiej nr 1260/1999 z 21 czerwca 1999 roku dotyczące generalnych reguł funkcjonowania funduszy o przeznaczeniu strukturalnym**

Inne ważne regulacje:

- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej nr 1261/1999 z 21 czerwca 1999 zawierające postanowienia wykonawcze w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego
- Rozporządzenie Rady Unii Europejskiej nr 1264/1999 z 21 czerwca 1999 zmieniające rozporządzenie nr 1164/94 ustanawiające Fundusz Spójności
- Rozporządzenie Rady Unii Europejskiej nr 1265/1999 z 21 czerwca 1999 zmieniające aneks II do rozporządzenia nr 1164/94 ustanawiającego Fundusz Spójności
- Rozporządzenia określające formy pomocy przedakcesyjnej dla państw ubiegających się o członkostwo w Unii:
- Rozporządzenie Rady Unii Europejskiej nr 1266/1999 z 21 czerwca 1999 w sprawie pomocy przed-akcesyjnej dla krajów ubiegających się o członkostwo (rozporządzenie poświęcone głównie programowi PHARE II)
- Rozporządzenie Rady Unii Europejskiej nr 1267/1999 z 21 czerwca 1999 w sprawie utworzenia preakcesyjnego instrumentu polityki strukturalnej (ISPA)
- Rozporządzenie Rady Unii Europejskiej nr 1268/1999 z 21 czerwca 1999 w sprawie wsparcia wspólnotowego dla przedakcesyjnych przedsięwzięć w dziedzinie rolnictwa i rozwoju obszarów wiejskich w krajach kandydujących Europy Środkowej i Wschodniej w okresie przedakcesyjnym (SAPARD)

Literatura

- A Thematic Evaluation of the Impacts on the European Commission Structural Funds on SMEs, OECD, Directorate for Science, Technology and Industry, Paris 1998
- Building One Maine, A Rural Development Strategy Working Paper*, Maine Rural Development Council, October 1998.
- Chrisman J.J., Jeslie J., *How SBDC...*, Winter 1989,
- Creating an entrepreneurial Europe. The activities of the European Union for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs), Raport European Commission, Brussels 2001
- Czachór Z., Słownik europejski, Unia Europejska, Przedstawicielstwo Komisji Europejskiej w Warszawie, Warszawa 1996
- Dauses M.A., *Prawo gospodarcze Unii Europejskiej*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 1999.
- Daszkiewicz N., *Zarys historii Wspólnot Europejskich*, materiał nie publikowany, Gdańsk 1999.
- Emmert F., Morawiecki M., *Prawo europejskie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Wrocław 1999,
- Galster J., Witkowski Z., *Kompendium wiedzy o Unii Europejskiej*, Wydawnictwo „Dom Organizatora”, Toruń 1996,
- Johnson G.: A Bibliography, „Journal of Political Economy” 92 (sierpień 1984)
- Gdańsk 1999 (opracowanie na zlecenie Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw.)
- Parysek J.J., *Teoretyczne podstawy rozwoju lokalnego w Podstawy gospodarki lokalnej*, Poznań 1997
- Polityka rozwoju regionalnego i lokalnego w okresie transformacji systemowej* red. S., L. Bagdziński, W. Maik, A. Potoczek Warszawa 1995
- Promowanie rozwoju lokalnego pod red. B. Winiarski i L. Patrzyńska Warszawa 1994
- Przesłanki i sposoby wspierania małej i średniej przedsiębiorczości, w: *Polityka gospodarcza*, pod red. H. Ćwikliński, Gdańsk 1994.
- Stamer J.M., *Regional Clusters and Enterprise Development*. Materiały konferencji UNCTAD, 1998
- Strategia rozwoju województwa dolnośląskiego, Wrocław 2000.

Strategia Rozwoju Województwa Lubuskiego, Zielona Góra, 2000

Strategia rozwoju województwa pomorskiego, Gdańsk 2000

Strategia rozwoju województwa podkarpackiego na lata 2000-2006, Rzeszów 2000

The Job Generation Process in Wisconsin 1969–1981, Executive Summary, Wisconsin Department of Development, December 1984

Thematic Evaluation of Struktural Fund Impacts on SMEs, Syntesis Raport. European Commission, July 1999

Unia europejska, praca zbiorowa pod red. K. Michałowskiej-Gorywoda, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999