

Wanda KARPIŃSKA-MIZIELIŃSKA*
Tadeusz SMUGA*
Magdalena ECHAUST*

Wpływ pomocy z funduszy strukturalnych na konkurencyjność przedsiębiorstw

Uwagi wstępne

Rozwijanie konkurencyjnej gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zdolnej do długofalowego, harmonijnego rozwoju, zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz poprawę spójności społecznej, ekonomicznej i przestrzennej z Unią Europejską na poziomie regionalnym i krajowym stanowiło strategiczny cel *Narodowego Planu Rozwoju 2004-2006* [Szlachta, 2003]. Program ten był instrumentem służącym alokacji środków pochodzących z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności¹. Zbliżające się zakończenie jego realizacji (zasada n+2) uzasadnia podjęcie próby wstępnej oceny skutków pierwszego okresu programowania w warunkach członkostwa w UE, tym bardziej że był to etap uczenia się korzystania ze środków unijnych zarówno przez przedsiębiorców, jak i administrację.

Celem artykułu jest ocena wpływu projektów realizowanych w ramach NPR 2004-2006 na konkurencyjność przedsiębiorstw. W analizie rejestrujemy stan w tym zakresie na koniec grudnia 2007 r. Nie uwzględniamy w niej projektów, które nie zostały jeszcze zakończone (termin ich zakończenia upłynął 30 czerwca 2008 r.) oraz projektów w ramach *Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia 2007-2013*², gdyż znajdują się one w początkowym stadium realizacji. Pełniejsza ocena wpływu funduszy unijnych uzyskanych przez przedsiębiorców w ramach NPR na funkcjonowanie podmiotów gospodarczych będzie możliwa dopiero po zakończeniu i rozliczeniu programu, a nawet – jak można przypuszczać – po upływie dłuższego okresu, gdyż obserwacja rezultatów niektórych z nich (np. w zakresie inwestowania w kapitał ludzki) będzie odłożona w czasie.

* Autorzy są pracownikami Instytutu Badań Rynku Konsumpcji i Koniunktur w Warszawie. Artykuł wpłynął do redakcji w październiku 2008 r.

¹ Podobne założenia przyjęto w *Programie Konwergencji. Aktualizacja 2007*, Warszawa, marzec 2008, a także w pracach nad *Krajowym Programem Reform 2008-2011*. Ważnymi obszarami interwencji mają pozostać działania ukierunkowane na innowacyjność i budowę gospodarki opartej na wiedzy oraz poprawę warunków prowadzenia działalności gospodarczej.

² *Polska. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie. Narodowa Strategia Spójności*. Dokument zatwierdzony Decyzją Komisji Europejskiej z dnia 7 maja 2007 roku, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, maj 2007 r.

Ocena wpływu funduszy strukturalnych na konkurencyjność przedsiębiorstw nie jest łatwa³. Wymaga przede wszystkim określenia, które zjawiska w ich funkcjonowaniu są efektem projektów finansowanych z tych środków, a które wynikają z innych przyczyn, np. koniunktury na rynku. Niezbędne jest w niej również wykazanie, czy zmiany zachodzące w podmiotach gospodarczych są dla nich specyficzne w porównaniu do przedsiębiorstw, które z takiej pomocy nie korzystały. Pojawia się w związku z tym pytanie o sposób pomiaru oddziaływania środków publicznych, a następnie ocenę trwałości obserwowanych w przedsiębiorstwach zmian.

Większość analiz dotyczących oddziaływania funduszy unijnych na gospodarkę koncentruje się na badaniu ich makroekonomicznych efektów i wykonywana jest przy pomocy modeli ekonometrycznych (np. HERMIN) [por. Bradley, Zaleski, 2003]. Wskazują one na pozytywny wpływ tych funduszy na główne wskaźniki makroekonomiczne, a w tym: dynamikę PKB, tempo wzrostu nakładów brutto na środki trwałe, liczbę pracujących, spadek stopy bezrobocia, a także na relację wydajności pracy w Polsce do średniej unijnej [*Ocena postępów...*, 2008]. Oczekuje się ponadto, że wpływ ten istotnie wzrośnie w kolejnych latach – m.in. ze względu na znacznie większe środki przeznaczone na realizację polityki spójności w ramach NSRO 2007-2013 [*Ocena szacunkowa...*, 2006]. Brak jest natomiast szerszych badań skutków mikroekonomicznych pomocy unijnej. Pewnej wiedzy na ten temat dostarczają wyniki ewaluacji programów operacyjnych⁴. Nie dają one jednak pełnego obrazu zmian zachodzących w przedsiębiorstwach w wyniku wdrożenia projektów finansowanych ze środków UE. Analizują na ogół wybrane działania lub aspekty programów operacyjnych, a ponadto wykorzystują różne metody, co utrudnia uogólnianie formułowanych na ich podstawie wniosków na całą populację beneficjentów funduszy unijnych. Pomimo tych ograniczeń pozwalają one na wskazanie najważniejszych zjawisk i tendencji oraz ocenę oddziaływania pomocy z funduszy strukturalnych na funkcjonowanie podmiotów gospodarczych.

³ Konkurencyjnością określa się na ogół (definicja stosowana m.in. w opracowaniach OECD) zdolność firm, przemysłów, regionów, krajów lub ponadnarodowych ugrupowań do sprostania międzynarodowej konkurencji oraz do trwałego zapewnienia wysokiej stopy zwrotu od zastosowanych czynników produkcji i wysokiego poziomu zatrudnienia. Por. [*Zmiany konkurencyjności...*, 2008]. Por. także: Gorynia [2000], Moroz [2003].

⁴ Zasady prowadzenia ewaluacji sformułowano w art. 46 *Rozporządzenia Rady ustanawiającego ogólne przepisy dla Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego i Funduszu Spójności; Indicators for monitoring and evaluation: a practical guide, The New Programming Period 2007-2013, Methodological Working Papers, Draft Working Paper (X), 23.01.2006*. W polskim ustawodawstwie zostały one zawarte w *Ustawie z dnia 20 kwietnia 2004 r. o Narodowym Planie Rozwoju*, Dz.U. nr 116, poz. 1206. Wyodrębnia się trzy zasadnicze typy ewaluacji: *ex ante* – prowadzonej przed przystąpieniem do realizacji programu, *on going* – prowadzonej w trakcie jego trwania oraz *ex post* – po jego zakończeniu. Por. także Olejniczak [2008].

Programy operacyjne wspierające konkurencyjność przedsiębiorstw

Na wsparcie przedsiębiorstw ukierunkowano przede wszystkim Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP), którego celem była poprawa konkurencyjności polskiej gospodarki. Pomoc w jego ramach odnosiła się zarówno do instytucji otoczenia biznesu, jak i przedsiębiorców, w niektórych przypadkach wyłącznie do małych i średnich.

W programie tym przyjęto dwa priorytety: 1 – *Rozwój przedsiębiorczości i wzrost innowacyjności z wykorzystaniem instytucji otoczenia biznesu* oraz 2 – *Wzmocnienie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw działających na Jednolitym Rynku Europejskim*. Celem pierwszego z nich było ułatwienie podejmowania, prowadzenia i rozwoju działalności gospodarczej w warunkach otwartego rynku oraz stworzenie sprzyjających warunków dla działania małych i średnich przedsiębiorstw⁵. Priorytet 2 natomiast miał zapewnić poprawę środowiska technologicznego i organizacyjnego przedsiębiorstw oraz ich dostosowanie do unijnych standardów w sferze ochrony środowiska⁶.

O ile w odniesieniu do działań podejmowanych w priorytecie 1 możemy przede wszystkim analizować pośredni wpływ wsparcia na funkcjonowanie i konkurencyjność przedsiębiorstw, to w priorytecie 2 beneficjentami byli głównie przedsiębiorcy. Pozwala to na bezpośrednią obserwację wpływu uzyskanych przez przedsiębiorstwa środków na ich funkcjonowanie.

Efekty realizowanych w tych priorytetach działań, w tym ich skuteczność, efektywność, użyteczność i trwałość zależą od wielu czynników, a przede wszystkim od charakteru finansowanych w ich ramach projektów. Szansa wzrostu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez ich rozwój, zwłaszcza w zakresie adaptacji nowych technologii, związana była głównie z działaniami 2.2 *Wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej przedsiębiorstw* i 2.3 *Wzrost konkurencyjności MSP poprzez inwestycje*. Efektywność i trwałość rezultatów tych działań w dużej mierze zależy również od rodzaju i jakości inwestycji dokonywanych przez MSP, a przede wszystkim istotnego udziału wśród nich inwestycji najbardziej innowacyjnych, ukierunkowanych na implementację najnowszych rozwiązań technologicznych, a więc najbardziej konkurencyjnych.

-
- ⁵ W priorytecie 1 w kontekście konkurencyjności przedsiębiorstw istotne były działania: 1.1 *Wzmocnienie instytucji wspierających działalność przedsiębiorstw*, 1.2 *Poprawa dostępności do zewnętrznego finansowania inwestycji przedsiębiorstw*, 1.3 *Tworzenie korzystnych warunków dla rozwoju firm* i 1.4 *Wzmocnienie współpracy między sferą badawczo-rozwojową a gospodarką*. W ich ramach realizowano projekty dotyczące wsparcia: instytucji otoczenia biznesu (w tym zrzeszonych w sieci KSU), dokapitalizowania funduszy mikropożyczkowych i poręczeń kredytowych, a także badań stosowanych i prac rozwojowych prowadzonych przez przedsiębiorstwa lub ich grupy i/lub we współpracy z instytucjami naukowo-badawczymi. Prowadzono także inwestycje związane z budową, modernizacją i wyposażeniem laboratoriów świadczących specjalistyczne usługi dla przedsiębiorstw działających w priorytetowych dziedzinach rozwoju polskiej gospodarki.
- ⁶ Znalazły się w nim następujące działania: 2.1 *Wzrost konkurencyjności MSP przez doradztwo*, 2.2 *Wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej przedsiębiorstw*, 2.3 *Wzrost konkurencyjności MSP przez inwestycje* oraz 2.4 *Wsparcie dla inwestycji w zakresie wymogów ochrony środowiska*.

Szczególnie ważne w tym kontekście jest wspieranie podmiotów z sektorów innowacyjnych, wzrostowych⁷.

Pomoc dla sektora MSP dostępna była również w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (ZPORR). W kontekście wpływu na konkurencyjność przedsiębiorstw szczególne znaczenie miały niektóre działania priorytetu 2 – *Wzmocnienie regionalnej bazy ekonomicznej oraz zasobów ludzkich*, a zwłaszcza: 2.5 – *Promocja przedsiębiorczości*, 2.6 – *Regionalne Strategie Innowacyjne i transfer wiedzy* oraz 3.4 – *Mikroprzedsiębiorstwa*⁸. *Ich celem było wspieranie powstawania firm mikro, ułatwienie im dostępu do specjalistycznego doradztwa oraz zwiększenie ich zdolności inwestycyjnej, głównie w początkowym okresie funkcjonowania, tworzenie sieci transferu innowacji pomiędzy sektorem badawczo-rozwojowym, przedsiębiorstwami i innymi podmiotami na poziomie regionalnym oraz rozwój systemu komunikowania się i transfer wiedzy z sektora badawczo-rozwojowego do przedsiębiorstw.*

*Pewien wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstw, zwłaszcza w dłuższej perspektywie, należy również przypisać działaniom realizowanym w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich (SKO RZL), których zadaniem była poprawa jakości kapitału ludzkiego, szczególnie działaniu 2.3 *Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki*, adresowanemu bezpośrednio do pracowników przedsiębiorstw.*

Analiza działań zaprojektowanych w programach operacyjnych pozwala na sformułowanie tezy, że mogą one w różny sposób oddziaływać na funkcjonowanie przedsiębiorstw. Wynika to z ich charakteru (przedmiotu, zakresu), wielkości środków przeznaczonych na ich realizację, a także cech samych beneficjentów. Wpływ ten może mieć charakter pośredni (np. inicjatywy w zakresie tworzenia przyjaznych warunków dla prowadzenia działalności gospodarczej) jak i bezpośredni, obejmujący pomoc (dotacje) uzyskaną przez konkretnych przedsiębiorców.

Zidentyfikowane wyżej działania z pewnością nie obejmują wszystkich podjętych w ramach NPR 2004-2006 przedsięwzięć, które mogą wpływać na konkurencyjność przedsiębiorstw. Są to jednak te obszary, w których najbardziej bezpośrednio możemy obserwować efekty uzyskane przez przedsiębiorców w wyniku projektów finansowanych z funduszy strukturalnych.

⁷ Zgodnie z przyjętym przez rząd RP 30 lipca 2007 r. dokumentem *Koncepcja horyzontalnej polityki przemysłowej w Polsce* polityka ta ma obejmować m.in. sektory: biotechnologiczny, chemiczny, drzewny, elektroniczny, farmaceutyczny, informacyjno-telekomunikacyjny (ITC), lekki, meblowy, materiałów budowlanych, technik satelitarnych, maszynowy i motoryzacyjny. Por. *Raport 2007 z realizacji Krajowego Programu Reform na lata 2005-2008 na rzecz realizacji odnowionej Strategii Lizbońskiej*, przyjęty przez Radę Ministrów 11 października 2007 r., Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, 11.11.2007. Wybór tych sektorów jest spójny z założeniami nowej polityki przemysłowej UE. Por. Komunikat KE z 5.10.2005 r. *Wzmocnienie przemysłu UE – w kierunku bardziej zintegrowanego podejścia do polityki przemysłowej*, Brussels, COM(2005)474 final. Por. także: Karpińska-Mizielińska, Smuga [2006].

⁸ Działanie 2.5 dotyczyło wsparcia zakładania i rozwijania mikroprzedsiębiorstw poza tradycyjnymi sektorami gospodarki, zwłaszcza na terenach wiejskich, poprzemysłowych lub zdegradowanych, natomiast 3.4 adresowano do mikroprzedsiębiorstw, które rozpoczęły działalność gospodarczą nie wcześniej niż 36 miesięcy przed złożeniem wniosku o dofinansowanie projektu.

Alokacja środków przeznaczonych na wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw

Rozmiary wsparcia

Wartość projektów (łącznie z dofinansowaniem krajowym) realizowanych w ramach trzech wyodrębnionych wyżej programów operacyjnych (SPO WKP, ZPORR i SPO RZL), które w największym stopniu były powiązane z konkurencyjnością przedsiębiorstw wyniosła ponad 8,7 mld zł (tabl. 1)⁹. Najwięcej środków na te cele przeznaczono w SPO WKP, gdzie stanowiły one 87,2% wartości podpisanych umów i 86,3% całości środków tego programu. W SPO RZL i ZPORR wartość tych umów była dużo mniejsza (odpowiednio: 16,1 i 11,0%).

Najwięcej umów na realizację projektów podpisano w SPO WKP (ponad 76%), w tym głównie w działaniu 2.2 *Wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej przedsiębiorstw* (42,9%). Znaczące liczby umów zawarto także w działaniach: 2.3 i 2.1 (*Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje* i *Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez doradztwo*) i 3.4 ZPORR *Mikroprzedsiębiorstwa* (15,4%). Struktura tych projektów ze względu na wartość dofinansowania była nieco odmienna. Największą wartość osiągnęły projekty w działaniach 2.3 i 2.2 SPO WKP (odpowiednio 17,9 i 16,8%), ale również znaczne środki zostały przeznaczone na działanie 2.3 SPO RZL *Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki* (14,9%).

Tablica 1

Projekty ukierunkowane na wzrost konkurencyjności w SPO WKP, SPO RZL i ZPORR
(stan na 31 grudnia 2007 r.)

Działanie/Program	Podpisane umowy		Łączne dofinansowanie	
	liczba	udział w łącznej liczbie umów (w %)	wartość w tys. zł*	Udział w łącznej wartości (w %)
2.3 SPO RZL Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki	703	4,0	1 296 822,7	14,9
1.1 SPO WKP Wzmocnienie instytucji wspierających działalność przedsiębiorstw	94	0,5	113 588,3	1,3
1.2 SPO WKP Poprawa dostępności do zewnętrznego finansowania inwestycji przedsiębiorstw	98	0,6	778 426,6	8,9
1.3 SPO WKP Tworzenie korzystnych warunków dla rozwoju firm	91	0,5	678 676,7	7,8

⁹ W latach 2004-2007 liczba projektów w ramach NPR 2004-2006 związanych z bezpośrednim udzieleniem wsparcia przedsiębiorstwom wyniosła 15 667 (18,5% wszystkich projektów), a ich wartość przekroczyła 15 mld zł (16% wartości projektów ogółem). Stanowiło to zaledwie około 0,4% ogółu podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w systemie REGON. Liczba tych projektów jest niższa od liczby projektów wspierających konkurencyjność przedsiębiorstw (tabl. 1). Ta druga kategoria obejmuje zarówno projekty realizowane przez przedsiębiorstwa, jak i inne instytucje np. otoczenia biznesu. Por. [Ocena postępów..., 2008].

cd. tablicy 1

Działanie/Program	Podpisane umowy		Łączne dofinansowanie	
	liczba	udział w łącznej liczbie umów (w %)	wartość w tys. zł*	Udział w łącznej wartości (w %)
1.4 SPO WKP Wzmocnienie współpracy między sferą badawczo-rozwojową a gospodarką	254	1,4	564 671,3	6,5
1.5 SPO WKP Rozwój systemu dostępu przedsiębiorców do informacji i usług publicznych <i>on-line</i>	13	0,1	190 699,3	2,2
2.1 SPO WKP Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez doradztwo	2221	12,6	64 115,7	0,7
2.2 SPO WKP Wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej	7565	42,9	1 465 708,9	16,8
2.3 SPO WKP Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje	2870	16,3	1 563 427,8	17,9
2.4 SPO WKP Wsparcie dla przedsięwzięć w zakresie dostosowywania przedsiębiorstw do wymogów ochrony środowiska	247	1,4	746 546,7	8,6
2.5 ZPORR Promocja przedsiębiorczości	368	2,1	282 298,8	3,2
2.6 ZPORR Regionalne strategie inwestycyjne	371	2,1	225 680,3	2,6
3.4 ZPORR Mikroprzedsiębiorstwa	2722	15,4	740 902,9	8,5
Razem	17617	100,0	8 711 566,0	100,0

* obejmuje łącznie dofinansowanie ze środków UE oraz środków krajowych.

Źródło: *Raport z wdrażania Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw lata 2004-2006 w 2007 roku*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2008; *Raport z postępu wdrażania Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich 2004-2006 w 2007 roku*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2008; *Sprawozdanie z realizacji programu ZPORR. Stan realizacji projektów w ramach priorytetów/działań od początku realizacji*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2008 i obliczenia własne

W kontekście konkurencyjności na uwagę zasługuje bardzo niski udział projektów, które wiązały się ze sferą B+R oraz obszarem społeczeństwa informacyjnego (663 projekty o łącznej wartości blisko 2,4 mld zł) – stanowiły one zaledwie 0,8% ogólnej liczby projektów w ramach NPR 2004-2006 i 2,5% ich wartości¹⁰. Koncentrowały się one na dwóch kierunkach: a) infrastrukturze badawczo-rozwojowej oraz b) transferze technologii, ustanawianiu wzajemnych powiązań i nawiązywaniu współpracy między przedsiębiorstwami lub instytucjami naukowymi. Przeważały projekty dotyczące infrastruktury badawczo-rozwojowej (32,6% o wartości 773,1 mln zł wobec 19,9% w przypadku drugiej grupy o wartości 471,3 mln zł).

¹⁰ Do końca 2007 r. zakończono realizację 40,1% z nich, co stanowiło tylko 28,4% całkowitej ich wartości. Por. [Ocena postępów..., 2008].

Skuteczność aplikowania o środki SPO WKP w przekroju regionalnym

Porównanie liczby złożonych wniosków z liczbą podpisanych umów stanowi miarę skuteczności działań przedsiębiorców oraz miernik ich zainteresowania pozyskaniem środków unijnych. Rozpiętości obserwowane pomiędzy tymi wielkościami są rezultatem różnej aktywności przedsiębiorstw w walce o środki unijne, ale także wielkości dostępnego wsparcia na określone cele i działania w poszczególnych programach operacyjnych.

W ramach SPO WKP do końca 2007 r. złożono ogółem ponad 32 tys. wniosków o dofinansowanie; najwięcej (ponad 31 tys., 95,3%) dotyczyło bezpośredniego wsparcia przedsiębiorstw – priorytet 2. W ramach tego priorytetu podpisano ponad 12,9 tys. umów (41,4% złożonych wniosków)¹¹. Ich wartość stanowiła prawie 75% ogólnej wartości wniosków o dofinansowanie w ramach SPO WKP i była 3 razy wyższa od wartości złożonych wniosków w priorytecie 1 (złożono ponad 1,1 tys., z tego umowę podpisano w prawie co drugim przypadku)¹². Liczby złożonych wniosków i podpisanych umów, a także wielkość ich dofinansowania z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) znacznie różniły się w przekroju regionalnym (tabl. 2).

Tablica 2

Wnioski o dofinansowanie, podpisane umowy oraz wartość dofinansowania z EFRR w SPO WKP wg województw (stan na 31 grudnia 2007 r.)

Województwo	Złożone wnioski o dofinansowanie			Podpisane umowy			Wartość podpisanych umów ^a			
	Ogółem	%	na 100 tys. mieszkańców	Ogółem	%	na 100 tys. mieszkańców	wartość umów (w tys. zł)	%	na 100 tys. mieszkańców (w tys. zł)	średnia wartość umowy (w tys. zł)
Polska	32 113	100,0	84,2	13 453	100,0	35,3	4 616 385,1	100,0	12 108,4	343,15
Dolnośląskie	2 278	7,1	79,0	876	6,5	30,4	295 230,6	6,4	10 242,9	337,02
Kujawsko-pomorskie	1 681	5,2	81,4	655	4,9	31,7	256 992,3	5,6	12 436,7	392,35
Lubelskie	1 111	3,5	51,1	360	2,7	16,6	128 693,0	2,8	5 922,9	357,48
Lubuskie	877	2,7	87,0	302	2,2	30,0	133 357,7	2,9	13 223,4	441,58
Łódzkie	2 253	7,0	87,8	1 052	7,8	41,0	243 277,4	5,3	9 480,1	231,25

¹¹ Najwięcej wniosków złożono w działaniu 2.3 – ponad 15 tys., natomiast umowy podpisano z co 5. beneficjentem. W priorytecie 1 najwięcej wniosków złożono w działaniu 1.4 – 635, z tego co 2,5 wniosek został zaakceptowany. Najmniejszym zainteresowaniem cieszyło się działanie 1.5 dotyczące rozwoju systemu dostępu przedsiębiorców do informacji i usług publicznych *on-line* – złożono 30 wniosków i podpisano 13 umów.

¹² Najwyższa wartość złożonych wniosków o dofinansowanie dotyczyła działania 2.2 – ok. 8 mld zł, a uzyskana wartość wsparcia – 994 mln zł (12,5% wartości wniosków). W priorytecie 1 najwyższa wartość wniosków przypada na działanie 1.4 – ponad 1,2 mld zł, a podpisanych umów była 3 razy mniejsza (ok. 400 mln zł).

cd. tablicy 2

Województwo	Złożone wnioski o dofinansowanie			Podpisane umowy			Wartość podpisanych umów ^a			
	Ogółem	%	na 100 tys. mieszkańców	Ogółem	%	na 100 tys. mieszkańców	wartość umów (w tys. zł)	%	na 100 tys. mieszkańców (w tys. zł)	średnia wartość umowy (w tys. zł)
Małopolskie	2 948	9,2	90,1	1 112	8,3	34,0	336 802,3	7,3	10 296,0	302,88
Mazowieckie	4 969	15,5	96,1	2 681	19,9	51,8	860 945,1	18,6	16 647,2	321,13
Opolskie	690	2,1	66,2	248	1,8	23,8	92 042,6	2,0	8 834,1	371,14
Podkarpackie	1 929	6,0	92,0	635	4,7	30,3	236 895,4	5,1	11 293,6	373,06
Podlaskie	1 015	3,2	84,9	347	2,6	29,0	127 360,6	2,7	10 648,0	367,94
Pomorskie	1 903	5,9	86,4	853	6,3	38,7	191 695,1	4,1	8 699,2	224,73
Śląskie	4 045	12,6	86,6	1 810	13,5	38,8	665 970,9	14,4	14 263,4	367,94
Świętokrzyskie	856	2,7	66,9	298	2,2	23,3	135 725,6	2,9	10 605,2	455,45
Warmińsko-mazurskie	969	3,0	67,9	327	2,4	22,9	122 886,9	2,7	8 612,2	375,80
Wielkopolskie	3 351	10,4	99,2	1 399	10,4	41,4	382 542,3	8,3	11 322,8	273,44
Zachodniopomorskie	1 236	3,8	73,0	496	3,7	29,3	354 456,7	7,7	20 939,1	714,63

^a Kwoty te nie obejmują dofinansowania ze środków krajowych – publicznych oraz prywatnych. W SPO WKP w 2007 r. krajowe środki publiczne wyniosły ogółem 541,4 mln zł, a środki prywatne 1.912,4 mln zł.

Źródło: Raport z wdrażania Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw..., op. cit. i opracowanie własne

Analiza danych zawartych w tablicy 2 pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

- zarówno liczba złożonych wniosków o dofinansowanie, liczba podpisanych umów, jak i ich wartość były najwyższe w woj. mazowieckim i śląskim (ich udział we wnioskach ogółem wynosił odpowiednio: 15,5 i 12,6%, w podpisanych umowach – 19,9 i 13,5%, a w ich wartości 18,6 i 14,4%),
- najwięcej wniosków na 100 tys. mieszkańców przypada na woj. wielkopolskie (99,2), natomiast zawartych umów na woj. mazowieckie (51,8). Z kolei najwyższą wartość podpisanych umów na 100 tys. mieszkańców osiągnięto w woj. zachodniopomorskim (20,9 mln zł),
- najmniej wniosków złożono w woj. opolskim, świętokrzyskim i lubuskim (udział w liczbie wniosków ogółem wynosił odpowiednio: 2,1, 2,7 i 2,7%). W tych samych województwach podpisano również najmniej umów (odpowiednio: 1,9, 2,2 i 2,3%). Najmniejszy udział w wartości podpisanych umów miało natomiast woj. opolskie (2,0%), a następnie podlaskie i warmińsko-mazurskie (po 2,7%),

- najmniej złożonych wniosków, zawartych umów, a także najmniejsza ich wartość na 100 tys. mieszkańców przypada na woj. lubelskie (odpowiednio 51,1; 16,6 i 5,9 mln zł),
- najwyższą średnią wartość dofinansowania umowy ze środków EFRR uzyskano w woj. zachodniopomorskim (714,6 tys. zł), najniższą zaś w woj. pomorskim (224,7 tys. zł).

Analiza rozkładu wsparcia uzyskanego przez przedsiębiorców pomiędzy województwa wskazuje, że jest on funkcją ich potencjału ekonomicznego, w tym kondycji ekonomiczno-finansowej zlokalizowanych na ich terenie przedsiębiorstw. Większość środków pozyskały regiony o najwyższym potencjale. Warto zauważyć, że w woj. mazowieckim liczba podpisanych umów była wyższa niż w 7 województwach, które złożyły najmniej wniosków i podpisały najmniej umów (opolskie, podlaskie, lubuskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie, lubelskie i zachodniopomorskie). Trzy najlepiej rozwinięte województwa: mazowieckie, śląskie i wielkopolskie podpisały łącznie 43,8% umów. Skuteczność przedsiębiorców w aplikowaniu o środki z funduszy strukturalnych mierzona relacją podpisanych umów do złożonych wniosków była także najwyższa w tych samych województwach. Potwierdza to tezę, że przedsiębiorcy z województw lepiej rozwiniętych dysponują zarówno większą wiedzą na temat możliwości (w tym procedur) pozyskania tych środków, jak i zasobami niezbędnymi do lepszego przygotowania wniosków, a następnie realizacji projektu. Na taki efekt oddziaływały również przyjęte w programie kryteria selekcji wniosków, w których kondycja ekonomiczno-finansowa firmy oraz innowacyjność projektu odgrywały istotne znaczenie.

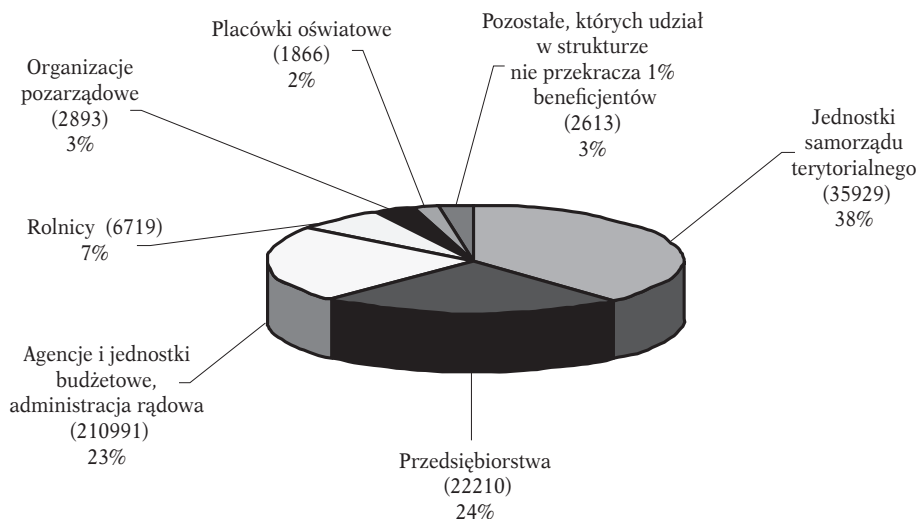
Nieco odmiennie przedstawia się sytuacja, jeśli pod uwagę weźmiemy wartość podpisanych umów. Ich wartość ogółem była wprawdzie najwyższa w woj. mazowieckim i śląskim to w przeliczeniu na 100 tys. mieszkańców osiągnęła najwyższy poziom w woj. zachodniopomorskim. Średnia wartość dofinansowania umowy z EFRR była także najwyższa w woj. zachodniopomorskim, a następnie w świętokrzyskim i lubuskim; woj. mazowieckie i śląskie zdecydowanie znalazły się na dalszych pozycjach (na 11 i 8 pozycji). Wyższa średnia wartość umów w regionach słabiej rozwiniętych może świadczyć o tym, że realizowane w nich projekty mogą mieć relatywnie większe znaczenie dla ich rozwoju. Wynika to również z koncentracji na terenach przemysłowych i o wysokim bezrobociu projektów dużej skali, np. związanych ze wsparciem instytucji otoczenia biznesu.

Beneficjenci SPO WKP

Głównymi beneficjentami funduszy strukturalnych są samorzady terytorialne, przedsiębiorstwa, agencje i jednostki budżetowe (wykres 1). Udział przedsiębiorstw wynosi tylko 24%. Szacuje się, że w latach 2004-2007 odbiorcami takiej pomocy był przede wszystkim sektor MSP – blisko 15 tys. firm, chociaż wsparcie otrzymało także ponad 800 dużych firm [*Ocena postępów...*, 2008]. W strukturze projektów wg ich wartości wprawdzie także dominowały MSP,

ale ich przewaga nie była już tak duża (około 2 razy wyższa niż podmiotów dużych)¹³. Oznacza to, że wartość poszczególnych projektów realizowanych przez MSP była znacznie niższa niż w przypadku podmiotów dużych.

Wykres 1. Struktura projektów wg beneficjentów w ramach NPR 2004-2006 (w % i w mln zł)



Źródło: [Ocena postępów..., 2008] i opracowanie własne

Struktura beneficjentów poszczególnych działań SPO WKP wg klas wielkości przedsiębiorstw była zróżnicowana i uzależniona od wielu czynników, m.in. od kryteriów dostępu do środków. I tak np. dominującą grupę beneficjentów działania 2.1 stanowiły małe przedsiębiorstwa (ok. 50%). Udział przedsiębiorstw mikro i średnich kształtował się na zbliżonym poziomie (odpowiednio 25 i 27%). Z kolei w działaniu 2.2 najwięcej projektów realizowały przedsiębiorstwa średnie (blisko 50%), podczas gdy najmniejszą grupę beneficjentów stanowiły mikroprzedsiębiorstwa (poniżej 10%). Podobna sytuacja wystąpiła w działaniu 2.3, w którym przeważały przedsiębiorstwa średnie (50%), a najsłabiej reprezentowane były mikroprzedsiębiorstwa (tylko 9%). Z kolei beneficjenci działania 2.4 to przede wszystkim przedsiębiorstwa duże – ich udział był prawie 3-krotnie większy niż firm małych i średnich.

W przypadku projektów związanych ze sferą B+R oraz obszarem społeczeństwa informacyjnego głównymi beneficjentami funduszy strukturalnych były jednostki naukowo-badawcze (154 projekty o wartości 496,8 mln zł). Przedsiębiorstwa realizowały 94 projekty o wartości 364,1 mln zł. Pozostali beneficjenci to placówki oświatowe oraz ochrony zdrowia. Niewielkie zainte-

¹³ W przypadku wsparcia dla dużych przedsiębiorstw najważniejszą pozycję pod względem wartości dofinansowania wspólnotowego zajmowały inwestycje związane z zakupem technologii przyjaznych środowisku (78% środków z budżetu UE przeznaczonych na projekty wspierające duże przedsiębiorstwa), kolejną – inwestycje w kapitał rzeczowy (21,6%).

resowanie takimi projektami – co jest zrozumiałe – wykazały natomiast samorządy terytorialne oraz organizacje pozarządowe. Problemem, jaki może się w związku z taką strukturą beneficjentów utrwalić, jest transfer rozwiązań innowacyjnych ze sfery B+R do przedsiębiorstw i utrwalenie dotychczasowych wzajemnych nieefektywnych powiązań.

Realizacja działań w ramach SPO WKP i ZPORR

Skuteczność i efektywność działań podejmowanych w ramach programów operacyjnych NPR 2004-2006 możemy obserwować porównując wybrane wskaźniki charakteryzujące rezultaty osiągnięte na koniec grudnia 2007 r. z ich wartościami planowanymi (zakładanymi w momencie budowania programów). Analiza tych wielkości wskazuje na występowanie w przypadku niektórych z nich znacznych rozbieżności¹⁴. Są one konsekwencją kwestii metodologicznych, związanych z konstrukcją i doбором wskaźników do poszczególnych priorytetów i działań, nadmiernego optymizmu autorów programów przy ich budowaniu, ale także wdrażania celów programów w praktyce¹⁵.

Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw

Analiza wskaźników wykonania poszczególnych działań SPO WKP wskazuje, że wiele z nich osiągnęło poziom istotnie przekraczający wielkości zakładane (Załącznik 1, tabl. 1). Zdecydowanie najwyższy dotyczy liczby wspartych projektów w działaniu 2.1 *Wzrost konkurencyjności MSP przez doradztwo*, bezpośrednio nakierowanych na poprawę warunków BHP – na koniec 2007 r. przyjęta w programie wielkość została przekroczona aż sześciokrotnie. Znacznie wyższy niż planowano poziom miały także wskaźniki w działaniu 1.2, zwłaszcza odnoszące się do liczby przedsiębiorstw, które uzyskały poręczenia lub pożyczki przyznane przez wsparte fundusze poręczeń kredytowych oraz fundusze mikropożyczkowe (odpowiednio o 240 i 127%)¹⁶. Podobna sytuacja miała miejsce w działaniu 1.3, z wyjątkiem liczby przedsiębiorstw korzystających z infrastruktury parków przemysłowych i naukowo-technologicznych oraz inkubatorów technologicznych, która była o ponad 23% niższa od wielkości przyjętych w programie.

Odmienne natomiast, co jest niepokojące w kontekście celu programu – poprawy konkurencyjności – przedstawia się sytuacja w zakresie działań 1.4 *Wzmocnienie współpracy między sferą badawczo-rozwojową a gospodarką* i 1.5

¹⁴ Podobną rozbieżność, wynikającą ze zbyt dużego optymizmu na etapie programowania, obserwujemy porównując wskaźniki rezultatu zawarte we wnioskach i rzeczywiście uzyskane efekty.

¹⁵ W przypadku niektórych wskaźników oddziaływania wartość 0 uzyskana w 2007 r. nie oznacza, że nie były one realizowane, ale wynika z faktu że nie upłynął jeszcze odpowiedni termin ich pomiaru określony w Uzupełnieniu Programu, który w zależności od działania wynosi 18 lub 24 miesiące.

¹⁶ Jedynie wskaźnik – liczba przedsiębiorstw, które uzyskały wsparcie finansowe od wspartych funduszy kapitału zaangażowanego typu *speed capital* – osiągnął bardzo niski poziom – 4% poziomu planowanego.

Rozwój systemu dostępu przedsiębiorców do informacji i usług publicznych on-line. W pierwszym z nich tylko wskaźnik dotyczący liczby przedsiębiorstw zaangażowanych w realizację projektów celowych o blisko 36% przekroczył zaplanowany poziom. Pozostałe znacznie odbiegały od oczekiwań; zwłaszcza liczba zgłoszeń patentowych dokonanych w wyniku realizacji projektów B+R (do końca grudnia 2007 r. nie zgłoszono żadnego patentu). Bardzo niski poziom wskaźników uzyskano również w działaniu 1.5 zarówno jeśli chodzi o liczbę projektów, jak i liczbę usług publicznych *on-line*.

W odniesieniu do działań w priorytecie 2 obserwujemy również istotne różnice w zakresie wzajemnej relacji pomiędzy planowanymi a osiąganymi wartościami wskaźników. Były one wyższe niż zakładano w działaniu 2.4 *Wsparcie dla przedsięwzięć w zakresie dostosowywania przedsiębiorstw do wymogów ochrony środowiska*, a także większość wskaźników działania 2.1 *Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez doradztwo*, za wyjątkiem liczby nowo powstałych przedsiębiorstw opartych na wykorzystaniu nowych technologii, działających po 18 miesiącach od zakończenia realizacji projektu (zaledwie 3,3%). W działaniu 2.2 *Wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej* jedynie wskaźnik dotyczący liczby nowych miejsc pracy, a w działaniu 2.3 *Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje* – dotyczący liczby wspartych przedsiębiorstw – były wyższe niż zakładano. Pozostałe mierniki – liczba wspartych przedsiębiorstw, które podpisały kontrakty handlowe (działanie 2.2) oraz liczba projektów nakierowanych bezpośrednio na poprawę BHP oraz liczba nowych miejsc pracy (działanie 2.3) ukształtowały się na niższym niż zakładano poziomie, co w pewnym stopniu wynikało z opóźnień w realizacji części projektów.

Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego

Duże różnice pomiędzy wskaźnikami planowanymi i uzyskanymi na koniec 2007 r. wystąpiły w analizowanych działaniach ZPORR (Załącznik 1, tabl. 2). Stanowi to m.in. konsekwencję dużej liczby projektów, które nie zostały zakończone. W działaniu 2.5 *Promocja przedsiębiorczości*, wprawdzie liczba finansowanych projektów doradczych i szkoleniowych została przekroczona (o 84%), to pozostałe wskaźniki były znacznie niższe. Dotyczyło to liczby osób korzystających z doradztwa oraz szkoleń, a także uzyskujących wsparcie pomostowe (odpowiednio 8,2; 16,6 i 31,3% poziomu przyjętego w programie). Znacznie korzystniejsza sytuacja pod tym względem wystąpiła w działaniu 2.6 *Regionalne Strategie Innowacyjne i transfer wiedzy*. Wskaźniki dotyczące liczby projektów w zakresie tworzenia i dostosowania Regionalnych Strategii Innowacyjnych oraz komunikowania się i transferu innowacji pomiędzy podmiotami na poziomie lokalnym i regionalnym istotnie przekroczyły wartości zakładane (odpowiednio o 150 i 256%). Wyższa niż projektowano była również liczba projektów stypendialnych dla doktorantów (o 14,6%). Pozostałe mierniki były wprawdzie niższe niż planowano (wykonanie w granicach 85-90%), ale ich wielkość była stosunkowo wysoka. Poziom uzyskanych wskaźników odbiegał również od zakładanych wartości w działaniu 3.4 *Mikroprzedsiębiorstwa*. Liczba projektów,

których beneficjentami były podmioty mikro osiągnęła planowany poziom tylko w 27,2%. Dotyczyło to głównie wsparcia dla przedsiębiorstw na obszarach wiejskich oraz na terenach zdegradowanych poddanych rewitalizacji (odpowiednio 12,6 i 12,4% wielkości planowanych). Jedynie liczba przedsiębiorstw, które otrzymały pomoc na obszarach restrukturyzowanych była wyższa i stanowiła 80,4% wartości planowanej.

Wpływ funduszy strukturalnych na konkurencyjność przedsiębiorstw – wyniki ewaluacji

Doświadczenia krajów UE potwierdzają, że rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw przyczynia się do zwiększenia konkurencyjności gospodarki; staje się siłą napędową procesów rozwojowych¹⁷. Przekonanie to leżało u podstaw SPO WKP oraz ZPORR.

Wsparcie podmiotów otoczenia biznesu

W kontekście konkurencyjności MSP istotną rolę odgrywa sprawne działanie instytucji otoczenia biznesu (IOB). Pomimo powstania w latach 90. wielu takich instytucji, w praktyce zasięg ich działania – chociaż istotnie rozszerzył się – jest nadal niewystarczający w stosunku do potrzeb. Częściowo wynika to z przyczyn o charakterze obiektywnym, a zwłaszcza: struktury sektora MSP i dominacji w niej jednostek mikro i małych (co utrudnia IOB dotarcie do nich z ofertą), ze słabości kapitałowej wielu z tych instytucji, a także ze zbyt małego zainteresowania przedsiębiorców ich ofertą¹⁸. Problemy występujące w funkcjonowaniu tych podmiotów wymagały podjęcia wielu działań ukierunkowanych na ich wzmocnienie kapitałowe, a także na rozszerzenie ich oferty i dotarcie z nią do szerszego kręgu odbiorców. Kwestie te podjęto w priorytecie 1 SPO WKP¹⁹.

Wyniki badań ewaluacyjnych identyfikują rezultaty tej interwencji i wskazują na zróżnicowane jej oddziaływanie na rozwój usług oferowanych przez insty-

¹⁷ W strukturze polskiej gospodarki podmioty zatrudniające do 9 osób stanowią 95%, 10-49 osób – 4,1%, 50-249 – 0,8%, a powyżej 250 osób – 0,1% ogólnej liczby zarejestrowanych jednostek. Sektor MSP zatrudnia 79% pracowników i dostarcza 48% wartości dodanej brutto (w UE-27 odpowiednio – 67 i 58%). Por. [*Ocena postępów...*, 2008].

¹⁸ Badania prowadzone przed przystąpieniem Polski do UE wykazały, że instytucje otoczenia biznesu spodziewały się, że członkostwo Polski w Unii Europejskiej przyczyni się do poprawy ich kondycji finansowej. Oczekiowano przede wszystkim wzrostu środków na prowadzenie działalności, zwłaszcza pochodzących z funduszy unijnych. Por. [*Opinie menedżerów...*, 2001].

¹⁹ O środki z tego priorytetu ubiegały się przede wszystkim: JBR – 17%, następnie agencje rozwoju regionalnego (15%), parki przemysłowe, technologiczne i inkubatory przedsiębiorczości (15%) oraz uczelnie wyższe (14%). Najwyższą skutecznością wykazały się agencje rozwoju regionalnego – 59% wniosków uzyskało dofinansowanie, najmniejszą zaś JBR – 32%. Na skuteczność tych podmiotów w aplikowaniu o środki unijne wpływ miały przede wszystkim takie czynniki, jak: doświadczenie w tworzeniu projektów i pisaniu wniosków, istnienie w strukturze instytucji wyspecjalizowanej komórki zajmującej się pozyskaniem dofinansowania oraz wcześniejsze doświadczenia w programach finansowanych ze środków unijnych.

tucje otoczenia biznesu [Ocena..., 2007]. Zarówno badani przedstawiciele tych instytucji, jak i przedsiębiorcy byli zgodni co do tego, że SPO WKP – poprzez wzrost dostępności usług świadczonych przez IOB i ich jakości – przyczynił się do wzmocnienia potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstw. Zdecydowały o tym przede wszystkim takie czynniki, jak: większa liczba instytucji świadczących usługi dla przedsiębiorców, rozszerzenie i udoskonalenie ich oferty oraz obniżenie kosztów tych usług.

Największe efekty odnotowano w przypadku usług dotyczących wdrażania nowych technologii (86% instytucji, które skorzystały ze wsparcia, rozwinęły lub udoskonały usługi w tym zakresie) oraz promocji technologii i nowych rozwiązań organizacyjnych w ramach tzw. kanału dyfuzji wiedzy – „nabywanie wiedzy i technologii” (79%). Znikomy wpływ środków SPO WKP na kształtowanie oferty IOB miał natomiast miejsce w obszarze szkoleń i działań proeksportowych związanych z kojarzeniem partnerów gospodarczych, a także doskonaleniem usług w ramach „innovacyjnej współpracy”, polegającej na ułatwieniu kontaktu pomiędzy przedsiębiorcą a uczelnią lub jednostką naukowo-badawczą (jedynie 4% instytucji udoskonało lub rozwinęło tę usługę)²⁰.

W rezultacie działań podjętych w ramach SPO WKP w największym stopniu (21% środków przeznaczonych dla IOB w priorytecie 1) dofinansowane zostały jednostki, które należą do najbardziej efektywnego kanału dyfuzji wiedzy do przedsiębiorców, tzn. parki technologiczne i centra zaawansowanych technologii (działanie 1.3). Z kolei parki przemysłowe otrzymały wprawdzie globalnie więcej środków niż parki technologiczne, to jednak w przeliczeniu na jeden park wielkość wsparcia była praktycznie taka sama. Stosunkowo małe środki trafiły natomiast do centrów transferu technologii, co stanowi prawdopodobnie konsekwencję małej liczby tych jednostek. Środki te (niezależnie od rodzaju instytucji) przeznaczono głównie na inwestycje i dokapitalizowanie IOB.

Ocenę wpływu wsparcia przyznanego w ramach priorytetu 1. SPO WKP na konkurencyjność przedsiębiorstw utrudnia z jednej strony pośredni charakter jego oddziaływania, z drugiej zaś odłożenie w czasie jego rezultatów. Już obecnie jednak możemy na podstawie wyników ewaluacji sformułować tezę, że szczególnie ważnym skutkiem tej interwencji jest wzmocnienie instytucji ułatwiających przedsiębiorstwom dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania (dokapitalizowanie funduszy poręczeń kredytowych i mikropożyczkowych) oraz budowanie potencjału infrastruktury technicznej, ułatwiającej realizację procesów inwestycyjnych (parki przemysłowe i technologiczne, inkubatory technologiczne).

Pozyskanie unijnego dofinansowania projektów w ramach SPO WKP dla znacznej części IOB stanowiło element ich strategii, istotnie przyczyniło się do poprawy ich funkcjonowania i stabilizacji finansowych podstaw. Wyniki ewalua-

²⁰ Z projektów nakierowanych na wzmocnienie instytucji otoczenia biznesu skorzystały 74 instytucje i 7 ich sieci. Wsparcia udzielono także 53 funduszom mikropożyczkowym, 39 – poręczeń kredytowych i 6 – typu *speed capital*. Wsparte fundusze mikropożyczkowe udzieliły przedsiębiorstwom 8839 pożyczek, fundusze poręczeń kredytowych – 7496 poręczeń, a fundusze typu *speed capital* wsparły zaledwie 2 przedsiębiorstwa.

cji wykazały jednak, że zmiany w potencjale materialnym oraz w ofercie (w tym jej skali) wprowadzane w podmiotach otoczenia biznesu, które nie otrzymały pomocy były podobne jak w podmiotach, które je uzyskały. Na tym tle pojawia się więc pytanie o efektywność tej interwencji. Na podstawie danych ewaluacji nie mamy jednak podstaw, aby formułować tezę, że uczestnictwo w programie dało przewagę beneficjentów nad instytucjami, które z takich środków nie korzystały. Co interesujące, ci ostatni częściej niż uczestnicy programu deklarowali posiadanie w ofercie usług proinnowacyjnych oraz w zakresie udostępniania przedsiębiorcom infrastruktury specjalistycznej. Wskazuje to, że IOB, które nie otrzymały wsparcia musiały bardziej zabiegać o sprostanie konkurencji innych IOB i utrzymanie swej pozycji na rynku, m.in. przez zwiększenie atrakcyjności swojej oferty.

Efekty SPO WKP w przedsiębiorstwach

Badania ewaluacyjne wskazują na istnienie silnej zależności skuteczności aplikowania o środki funduszy strukturalnych od wielkości firmy. I tak np. w działaniu 2.3 *Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje* co 20 firma mikro, która złożyła wniosek – otrzymała wsparcie, a z firm średnich – co trzecia [*Wpływ realizacji...*, 2008]. Znacznie większym zainteresowaniem przedsiębiorców cieszyły się dotacje na inwestycje niż na usługi doradcze. Pomocy o charakterze doradczym częściej oczekiwały firmy większe, silniejsze, o lepszej pozycji rynkowej; firmy mniejsze, młode i relatywnie słabsze zainteresowane były przede wszystkim wsparciem inwestycyjnym [*Wpływ realizacji...*, 2008].

Interesujących informacji na temat konsekwencji tych dwóch rodzajów interwencji dostarczyły wyniki ewaluacji działań 2.1 *Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez doradztwo* i 2.3 *Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje*. Przedmiotem badania były projekty, które zostały już rozliczone [Pokorski, Zielińska, 2008]. Wśród projektów doradczych przeważało doradztwo w zakresie jakości (65%), a następnie innowacji i nowych technologii (19%) oraz zasad prowadzenia działalności na terytorium UE (13%). Z kolei w przypadku projektów inwestycyjnych dominowały działania modernizacyjne (74%), a następnie mające na celu wdrożenie (komercjalizację) technologii (19%) oraz zastosowanie ICT w zarządzaniu przedsiębiorstwem (4%)²¹.

Beneficjenci projektów inwestycyjnych znacznie wyżej niż realizujący projekty doradcze oceniali ich wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Większość beneficjentów obu działań była przekonana o pozytywnym ich wpły-

²¹ W działaniu 2.1 najmniej projektów dotyczyło wprowadzania produktów na nowe rynki zagraniczne oraz pozyskiwania zewnętrznego finansowania na rozwój (odpowiednio 1,5 i 0,7%). W działaniu 2.3 natomiast niewielki udział miały projekty w zakresie zastosowania technologii gospodarki elektronicznej, dostosowania technologii i produktów do wymagań UE, wdrażania inwestycji wspólnie z innymi przedsiębiorstwami oraz zakupu wyników prac B+R lub praw własności przemysłowej (odpowiednio 1,2; 0,9; 0,3 i 0,1%).

wie na zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa (91% w 2.3, a 78% w działaniu 2.1). Podobnie oceniano ich oddziaływanie na rozwój firmy. W przedsiębiorstwach korzystających z usług doradczych znacznie rzadziej natomiast niż w firmach wdrażających projekty inwestycyjne zauważano ich pozytywny wpływ na innowacyjność (51 wobec 91%). W tej pierwszej grupie projektów dostrzegano go najczęściej w podniesieniu jakości i efektywności zarządzania oraz poprawie kwalifikacji kadr, natomiast w drugiej – w unowocześnieniu technologii oraz poprawie bezpieczeństwa i higieny pracy. Większość przedsiębiorców realizujących obie kategorie projektów była ponadto przekonana, że efekty uzyskanego wsparcia były warte poniesionych nakładów (88% w działaniu 2.1 i 97,8% – w 2.3).

Tablica 3

Inwestycje firm przed uzyskaniem dotacji oraz po jej rozliczeniu (w %)

Rodzaj działań inwestycyjnych	Działanie 2.1			Działanie 2.3		
	przed uzyskaniem dotacji	po rozliczeniu dotacji	zmiany – przyrost	przed uzyskaniem dotacji	po rozliczeniu dotacji	zmiany – przyrost
Szkolenia pracowników	85	93	8	80	89	9
Inwestycje w środki trwałe	85	91	5	95	97	2
Marketing/promocja produktów/usług	74	82	9	78	85	7
Unowocześnienie technologiczne firmy	61	76	15	84	93	9
Unowocześnienie technologii IT/ITC	64	68	14	66	73	17
Zakup patentów, licencji	60	67	7	57	68	11
Projektowanie nowych produktów/ usług	47	63	17	67	81	14
Specjalistyczne usługi doradcze	44	59	16	36	53	17
Inwestycje w nieruchomości	42	58	16	50	61	11
Uzyskanie certyfikatów/znaków zgodności	39	56	17	46	69	24
Wejście na rynki zagraniczne	31	43	12	56	70	14
Prowadzenie własnych prac B+R	16	25	9	25	37	12
Zakup wyników prac B+R	6	18	12	8	26	17

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Pokorski, Zielińska, 2008]

W omawianym badaniu zidentyfikowano działania inwestycyjne podejmowane przez firmy w okresie przed uzyskaniem dotacji oraz po jej rozliczeniu (tabl. 3). Najczęstsze inwestycje w obu okresach to: szkolenia pracowników, inwestycje w środki trwałe, marketing produktów i usług, unowocześnienie technologiczne firmy, w tym unowocześnienie technologii ICT oraz zakup patentów i licencji. W przypadku beneficjentów projektów doradczych przeważały

inwestycje w szkolenia pracowników, w środki trwałe oraz w marketing, natomiast przedsiębiorcy realizujący projekty inwestycyjne podejmowali inwestycje w środki trwałe oraz unowocześnienie technologiczne firmy, a następnie szkolenia oraz marketing. Na uwagę zasługuje wzrost w okresie po uzyskaniu dotacji wszystkich rodzajów inwestycji – największy odnotowano w przypadku projektowania nowych produktów/usług i uzyskiwania certyfikatów (po 17 pkt proc.), a także inwestycji w nieruchomości oraz specjalistyczne usługi doradcze (po 16 pkt proc.).

Analizowane badania potwierdziły również pozytywny kierunek zmian zachodzących w różnych dziedzinach funkcjonowania przedsiębiorstwa. Większą ich skalę zaobserwowano w odniesieniu do projektów inwestycyjnych co związane jest między innymi ze znacznie wyższym poziomem uzyskanej dotacji (średnio 25-krotnie wyższej). Zanotowano wzrost zatrudnienia, sprzedaży eksportowej i zakupów importowych, nakładów inwestycyjnych, a w przypadku działania 2.3 – dodatkowo wartości łącznych przychodów firmy oraz liczby podpisanych kontraktów eksportowych i importowych.

Badania prowadzone podczas różnych ewaluacji sygnalizują stosunkowo niską efektywność interwencji mierzoną ocenami efektu *deadweight*. Pozwala on udzielić odpowiedzi na pytanie, czy działania, które podjęto w wyniku dofinansowania byłyby zrealizowane, gdyby dany podmiot nie otrzymał wsparcia. W ten sposób uzyskujemy informację, czy dany projekt był niezbędny dla osiągnięcia określonych efektów, w tym poprawy konkurencyjności. Badania wykazały, że udział przedsiębiorstw, które bez dotacji w ogóle nie zrealizowałyby tych projektów w działaniu 2.1 wyniósł tylko 11%, a w 2.3 – jedynie 7%, a więc był na bardzo niskim poziomie. Oznacza to, że i bez środków unijnych przedsięwzięcia te byłyby wdrożone. Zostałyby one jednak zrealizowane albo w węższym zakresie (47% w działaniu 2.1 i 70% w 2.3), albo też w późniejszym terminie (58% – 2.1 i 72% – 2.2). Taka struktura opinii wynika przede wszystkim z cech przedsiębiorstw korzystających z pomocy unijnej – były to głównie podmioty o stosunkowo dużym potencjale, dobrej kondycji ekonomiczno-finansowej, a także skryształizowanej strategii rozwojowej.

Analizy prowadzone podczas ewaluacji pokazały również pozytywne oddziaływanie SPO WKP na poziom innowacyjności przedsiębiorstw²². Zestawienie opinii beneficjentów tego wsparcia z przedsiębiorcami, którzy z niego nie korzystali wskazuje, że w pierwszej grupie znacznie częściej w latach 2005-2007 dostrzegano poprawę innowacyjności przedsiębiorstw (46 wobec 13%). Beneficjenci programu podkreślali także, że w 2007 r. w porównaniu do 2004 r. konkurencyjność ich firm zdecydowanie się poprawiła lub raczej się poprawiła (odpowiednio 48 i 38%), podczas gdy przedsiębiorcy, którzy z tych środków nie korzystali zmiany te oceniali bardziej krytycznie (15 i 42%). Największy jej wzrost dostrzegali beneficjenci działań o charakterze inwestycyjnym, zwłaszcza

²² Badania potwierdziły istnienie zależności pomiędzy skalą projektu a stopniem jego innowacyjności. Projekty większe, wymagające większych nakładów były na ogół bardziej innowacyjne. Por. [Wpływ realizacji..., 2008].

poddziałania 2.2.1 *Wsparcie dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji*, a w dalszej kolejności działań: 2.3 *Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje* i 1.4 *Wzmocnienie współpracy między sferą badawczo-rozwojową a gospodarką*²³.

Wpływ wsparcia w ramach ZPORR na konkurencyjność przedsiębiorstw²⁴

Oceniając efekty działania 3.4 ZPORR *Mikroprzedsiębiorstwa* należy pamiętać o kryteriach dostępu do tego wsparcia. Korzystały z niego podmioty, które dopiero rozpoczynały działalność gospodarczą, co oznacza, że w ich przypadku możliwości skorzystania z zewnętrznych zasileń finansowych były ograniczone²⁵. W tej sytuacji wykorzystanie tych środków było dla nich optymalnym, a niekiedy jedynym sposobem realizacji zamierzeń prorozwojowych. W jego ramach, podobnie jak w przypadku omawianych wyżej działań SPO WKP, finansowano projekty w zakresie usług doradczych oraz inwestycji²⁶.

W ewaluacji tego działania zidentyfikowano korzystne zmiany w funkcjonowaniu firm w wyniku realizacji projektów. Dotyczyły one zwłaszcza sfery zatrudnienia – jego wzrost odnotowało 86% badanych podmiotów. Częściej obserwowano go w firmach realizujących projekty inwestycyjne niż doradcze, a także w regionach wyżej rozwiniętych gospodarczo – znacznie większy był np. w woj. śląskim niż w podkarpackim. Wzrost potencjału zatrudnieniowego przedsiębiorstw nie jest wprawdzie korzyścią samą w sobie, ale jest to również pośredni wskaźnik ogólnego rozwoju mikroprzedsiębiorstw generującego coraz większe zapotrzebowanie na siłę roboczą. Przyrost, chociaż w mniejszej skali, obejmował także nakłady inwestycyjne – wystąpił w 38% badanych podmiotów.

Pozytywne oddziaływanie wsparcia z funduszy strukturalnych na konkurencyjność przedsiębiorstw jest tym większe im bardziej pobudza ono kolejne

²³ Wykazano, że instrumentem najsilniej wpływającym na innowacyjność było poddziałanie 2.2.1. Wynikało to z jego inwestycyjnego charakteru, z przyjętych kryteriów oceny wniosków przedsiębiorstw o dofinansowanie oraz znacznej wartości dostępnego w jego ramach wsparcia (np. w porównaniu do działania 2.3). O ile w działaniu 2.3 średnia wartość projektu wyniosła ok. 1,7 mln zł, to w poddziałaniu 2.2.1 była ponad 10 krotnie wyższa i wynosiła blisko 18 mln zł. Por. *Sprawozdanie okresowe z realizacji Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004-2006, za II półrocze 2007 r.*, tablica 1. Stan realizacji projektów w ramach działania/poddziałania.

²⁴ [Analiza wpływu..., 2007]. Przebadano 341 beneficjentów tego działania z trzech województw: śląskiego, podkarpackiego i dolnośląskiego.

²⁵ W ramach ZPORR pomocą objęto 2722 mikroprzedsiębiorstwa, w tym 1561 na obszarach restrukturyzacji przemysłu, 586 na obszarach wiejskich i 357 na terenach zdegradowanych poddanych rewitalizacji.

²⁶ Beneficjentami wsparcia w ramach tego działania są mikroprzedsiębiorstwa, które rozpoczęły działalność gospodarczą nie wcześniej niż 36 miesięcy przed złożeniem wniosku. Z udziału w tym działaniu wykluczono podmioty wykorzystujące zaawansowane technologie, o znacznym potencjale rynkowym. Dodatkowe kryteria dostępu do udziału w programie to: zatrudnianie w ciągu 2 ostatnich lat mniej niż 10 pracowników i roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług do 2 mln euro.

inwestycje (efekt mnożnikowy). Efekt ten wystąpił w blisko 2/3 badanych mikroprzedsiębiorstw i wyrażał się głównie w postaci zakupu nowego sprzętu, maszyn i urządzeń oraz tworzeniu nowych miejsc pracy, a w co czwartej firmie – w podnoszeniu kompetencji pracowników lub zakupie oprogramowania komputerowego. Oceny efektu *deadweight* w tej ewaluacji były podobne do uzyskanych w prezentowanych wyżej badaniach dotyczących SPO WKP. Przedsiębiorcy najczęściej uważali, że brak tych środków przyczyniłby się do opóźnienia realizacji projektów lub zrealizowania ich w węższym zakresie i w późniejszym terminie. Tylko co 10. przedsiębiorca twierdził, że bez tej pomocy nie byłyby one w ogóle zrealizowane. Podobna liczba uważała, że projekty byłyby wdrożone w takim samym zakresie i terminie nawet bez otrzymania tej pomocy, co oznacza że wsparcie to nie było dla nich niezbędne. Bardziej zależne od takiej pomocy były podmioty w województwach słabiej uprzemysłowionych np. w woj. podkarpackim – ponad 4/5 (82%) stwierdziło, że bez niego funkcjonowanie firmy byłoby utrudnione (wobec 69% w woj. śląskim i 64% w woj. dolnośląskim).

Badani dostrzegali pozytywną zależność między działaniami realizowanymi w ramach projektu a poprawą pozycji rynkowej przedsiębiorstwa, czego wyrazem był wzrost liczby klientów, a następnie zakup nowego wyposażenia niezbędnego do prowadzenia działalności. Większość z nich wskazała ponadto na takie korzyści, jak: zdobycie nowych odbiorców, poprawa sytuacji finansowej, zwiększenie zatrudnienia oraz rozszerzenie zakresu prowadzonej działalności. Przedsiębiorcy, zwłaszcza realizujący projekty inwestycyjne ich rezultaty oceniali jako trwałe. Optymistycznie szacowali również możliwość utrzymania pozytywnych efektów projektów – w perspektywie 5 lat od ich zakończenia.

Podobne obserwacje sformułowano podczas ewaluacji, której przedmiotem była analiza efektów wybranych działań tego programu w województwie pomorskim²⁷. Optymistyczna ocena wpływu projektu na funkcjonowanie firmy wynikała głównie z małej skali działalności beneficjentów, chociaż należy zauważyć, że przeważały projekty, których wartość w porównaniu z potencjałem finansowym beneficjenta była znacząca. Z tego względu siłę ich oddziaływania na rozwój firmy oceniano jako dużą.

Wzrost potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstw w dziedzinie zatrudnienia

Ważnym elementem potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa, zwłaszcza w kontekście utrzymania i poprawy pozycji rynkowej, jest poziom kwalifikacji jego pracowników. Istotna w związku z tym jest odpowiedź na pytanie, jaka jest jakość miejsc pracy utworzonych i ulepszonych dzięki interwencji

²⁷ [Analiza efektów..., 2006]. Analiza popytu na środki według sekcji PKD wskazuje, że najliczniej reprezentowane było przetwórstwo przemysłowe – wśród wnioskodawców – 43%, a 73% wśród beneficjentów. W przypadku budownictwa udziały te wynosiły odpowiednio 11 i 7%, a handlu – 15 i 7%.

funduszy unijnych? W latach 2004-2006 dzięki wsparciu funduszy strukturalnych w przedsiębiorstwach utworzono 319 tys. miejsc pracy (28,2% utworzonych miejsc pracy ogółem)²⁸. Najwięcej nowych miejsc pracy (blisko 1/3) zajmowali pracownicy z wykształceniem średnim, następnie zawodowym (27%), podstawowym (21%) i wyższym (19%). Rzecz szczególna, w firmach, które nie korzystały z takiego wsparcia, poziom wykształcenia utworzonych miejsc pracy był relatywnie wyższy (udział miejsc z wykształceniem wyższym wynosił 24%, średnim, zawodowym i podstawowym – odpowiednio 36, 32 i 8%). Różnice te mogą wynikać m.in. z tego, że przedsiębiorstwa, które nie korzystały ze środków unijnych bardziej ostrożnie podchodziły do kreowania nowych miejsc pracy i większą wagę przywiązywały do jakości zatrudnianych pracowników. Należy również pamiętać, że dla podmiotów realizujących projekty finansowane ze środków z funduszy strukturalnych wzrost liczby miejsc pracy stanowił istotne kryterium oceny i selekcji wniosków. Można więc przypuszczać, że większe znaczenie miał dla nich wzrost zatrudnienia niż jakość miejsc pracy mierzona wykształceniem.

Najwięcej nowych miejsc pracy wymagających wyższego wykształcenia powstało w firmach usługowych (usługi nierynkowe – 42, a rynkowe – 26%), zaś najmniej – w przemysłowych (12%). W przemyśle najwięcej miejsc pracy utworzono dla pracowników z wykształceniem podstawowym (40%) i zawodowym (26%), a w budownictwie – z wykształceniem średnim (46%). Miejsca pracy dla pracowników o najwyższym poziomie wykształcenia najczęściej powstały w firmach mikro – aż 49% miejsc z wyższym wykształceniem i 37% ze średnim. Miejsca pracy, które powstały w wyniku interwencji funduszy strukturalnych mają charakter trwałe (98%), co oznacza, że nie zostaną zlikwidowane po zakończeniu realizacji projektu.

Na wzrost potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstw istotny wpływ ma poprawa jakości istniejących miejsc pracy. Bezpośrednio służyły temu szkolenia, prowadzone m.in. w ramach SPO RZL. Zostały one wysoko oceniane przez uczestników – ponad 2/3 przyznało im ocenę celującą lub bardzo dobrą, zaś 25% – dobrą. Najwyżej oceniali je pracownicy najmłodszy – w wieku do 24 lat, najniżej pracownicy starsi oraz zatrudnieni w firmach mikro. Zdaniem uczestników szkoleń (58,5%) wiedza i umiejętności nabyte podczas nich są przydatne i wielokrotnie wykorzystywane w praktyce. Im większa firma, tym częściej pracownicy korzystali z wyników szkoleń w praktyce zawodowej.

Udział pracowników w szkoleniu wywiera również zauważalny wpływ na jakość miejsc pracy, zwłaszcza na poprawę komfortu pracy, szczególnie w firmach mikro. Odnotowano silny wpływ szkoleń na wskaźnik ulepszenia miejsc pracy²⁹, przede wszystkim na: komfort pracy (57%), wysokość zarobków

²⁸ [Wpływ interwencji..., 2007]. Przedmiotem badania było oddziaływanie na zatrudnienie wszystkich programów operacyjnych i inicjatyw wspólnotowych.

²⁹ Na wskaźnik ten składają się 4 elementy: zarobki związane z danym miejscem pracy, jakość wyposażenia stanowiska pracy, warunki BHP i komfort pracy na danym stanowisku.

(1/3), poprawę wyposażenia stanowiska pracy (30,5%) oraz warunków BHP (28,5%)³⁰.

Na podniesienie potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstw poprzez poprawę jakości zatrudnionych kadr ukierunkowano również projekty szkoleniowe realizowane w ramach działań 2.1, 2.3 oraz 2.4 ZPORR. Badanie uczestników szkoleń wykazało, że odsetek osób kończących je był bardzo wysoki i wynosił aż 98,2 [*Wpływ projektów...*, 2007]. Wszyscy respondenci przed rozpoczęciem szkolenia pracowali – przede wszystkim na podstawie umowy o pracę, głównie na czas nieokreślony. Podstawowym motywem uczestnictwa w programach szkoleniowych była chęć zdobycia nowych kwalifikacji (76,4%) oraz uzyskania lepszej pozycji na rynku pracy (46,5%).

Podobnie, jak w przypadku szkoleń prowadzonych w ramach SPO RZL, respondenci dostrzegali znaczny ich wpływ na poprawę swoich kwalifikacji. Spełniły one ich osobiste oczekiwania (blisko 85%), a także doprowadziły do wzrostu kwalifikacji zawodowych (59,1%) i podniesienia ich pozycji na rynku pracy (56%). Przyczyniały się zatem do podnoszenia potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa, natomiast z perspektywy pracowników – zapewniały im, dzięki zdobyciu nowych kwalifikacji, utrzymanie już posiadanej pracy bądź też uzyskanie nowej.

Uczestnicy szkoleń, w zdecydowanej większości (87,6%), po ich zakończeniu zachowali poprzednie miejsce pracy, czego na ogół nie wiąźali bezpośrednio z uczestnictwem w szkoleniu. Większość z nich dostrzegała wpływ szkoleń na wzrost wydajności pracy oraz kwalifikacji zawodowych. Dla tych, którzy nie zmienili pracy wiedza i umiejętności uzyskane podczas szkoleń okazały się przydatne w bardzo dużym lub dużym stopniu (42,6%), w 33,9% – w średnim. Tylko dla 11,5% z nich – były przydatne w małym stopniu, a dla 12,1% nie były przydatne. Należy podkreślić, że ponad połowa respondentów (51,7%), która zmieniła pracę po ukończeniu szkolenia, odnotowała ich pozytywny wpływ. Fakt ten najczęściej deklarowali uczestnicy kursów prowadzonych w działaniu dotyczącym reorientacji zawodowej osób odchodzących z rolnictwa.

Dostęp do środków z funduszy strukturalnych w ocenie przedsiębiorców

Wyniki badań prowadzonych w latach 2002-2003 wykazały, że przedsiębiorcy – zwłaszcza sektora MSP – spodziewali się, że po przystąpieniu Polski do UE zwiększy się ich dostęp do środków publicznych, krajowych i zagranicznych³¹.

³⁰ Podobne oceny szkoleń uzyskano w badaniu kwartalnym beneficjentów ostatecznych działania 2.3 SPO RZL zrealizowanym przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Piąta edycja badania *Badanie Beneficjentów Ostatecznych Działania 2.3 SPO RZL schemat a*, realizowanego w okresie październik-listopad 2007 r. Odnotowano w nich znaczący udział osób deklarujących wzrost zarobków (40%), a w przypadku szkoleń dłuższych – rosnący trend w zakresie awansu na wyższe stanowiska (16% jego beneficjentów awansowało).

³¹ Badania prowadzono w ramach projektu badawczego KBN nr 2H 02C 041 23 pt. *Wpływ instrumentów pomocy publicznej na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw, Polska – Unia Europejska. Studium Porównawcze*. Zob. W Karpińska-Mizielińska, Smuga [2003].

Pokazały one, że w największym stopniu ze środków publicznych korzystały przedsiębiorstwa o silnej pozycji na rynku, bardziej ekspansywne, aktywne, potrafiące lepiej wykorzystać możliwości istniejące w systemie gospodarczym. Dostęp do takiej pomocy firm mikro i małych, działających przede wszystkim na rynku lokalnym był niewielki.

Badania przeprowadzone w 2007 r. potwierdzają trwałość wielu zjawisk i opinii formułowanych u progu wejścia do UE. Analizy prowadzone przez różne ośrodki badawcze potwierdzają, że pomimo znacznego wzrostu rozmiarów środków publicznych w ramach NPR 2004-2006, odsetek firm podejmujących starania o uzyskanie dofinansowania swoich projektów był w dalszym ciągu stosunkowo mały. Jest to istotne, zwłaszcza w kontekście pobudzania rozwoju MSP, których cechą są ograniczone możliwości finansowe. Niewielki udział MSP w absorpcji środków z funduszy unijnych odnotowano również w badaniu przygotowywanym od kilku lat na potrzeby PKPP Lewiatan, którego celem jest kompleksowa analiza i ocena kondycji przedsiębiorstw sektora MSP, jego konkurencyjności oraz barier rozwoju. Udokumentowano w nim istnienie rozbieżności – luki pomiędzy oczekiwaniami przedsiębiorstw w zakresie korzystania z funduszy strukturalnych, a ich realizacją w praktyce – i tak np. o ile w 2006 r. 20,3% przedsiębiorców deklarowało, że oczekuje takiej pomocy, to tylko 2,1% ją uzyskało. Podobny zasięg finansowania projektów ze środków UE zauważono także w innych badaniach³². Sygnalizują one ponadto, że sytuacja w tym zakresie nie zmieni się istotnie również w najbliższych latach – tylko 9% badanych deklarowało, że zamierza z tych środków skorzystać – głównie były to firmy średnie i zlokalizowane w województwach o niższej atrakcyjności inwestycyjnej³³.

Badania potwierdziły, że poziom wiedzy przedsiębiorców na temat instytucji zajmujących się wspomaganie ich rozwoju jest niski, a także wnioski ewaluacji, że częstotliwość ubiegania się o te środki wzrasta wraz z wielkością przedsiębiorstwa – projekty częściej realizowały firmy duże, a następnie średnie, małe i na końcu mikro. Taka sama struktura wg wielkości dotyczyła podmiotów

³² *Kierunki inwestowania w nowoczesne technologie w przedsiębiorstwach MSP*. Badanie zrealizowane dla Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości przez Pentor Research International i Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa, listopad 2007. Wielkość populacji przedsiębiorstw finansującej inwestycje ze środków publicznych, w tym z funduszy unijnych oszacowano na 2% badanych podmiotów.

³³ Nieco odmienne wnioski sformułowano na podstawie badania przeprowadzonego w grudniu 2007 r. przez Agencję Badań Rynku Opinia: *Badanie stanu wiedzy i potrzeb informacyjnych potencjalnych beneficjentów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Raport z pierwszej sesji ankietowania*. Opinia Agencja Badań Rynku, Warszawa, grudzień 2007. Badanie przeprowadzone na 1096 próbie podmiotów – potencjalnych beneficjentów PO Innowacyjna Gospodarka realizowanego w ramach perspektywy finansowej 2007-2013. Badania wykazały, że ponad połowa respondentów posiadała już doświadczenie w realizacji projektów, które będą finansowane z programu Innowacyjna Gospodarka, z tym jednak, że dotychczas ze środków unijnych korzystało tylko 12%. Dotyczyło to jednak przede wszystkim podmiotów otoczenia biznesu, a w mniejszym stopniu przedsiębiorców.

ubiegających się o te środki³⁴. Takie zróżnicowanie może wynikać z lepszego rozpoznania możliwości uzyskania takiej pomocy przez kierownictwa tych firm, a z drugiej strony z przekonania firm mikro i małych, że takie wsparcie adresowane jest do większych podmiotów [*Kierunki inwestowania...*, 2007].

W wielu badaniach identyfikowano bariery pozyskania środków funduszy strukturalnych³⁵. Dotyczyły one zbyt dużej uznaniowości w trakcie analizy wniosków, niekompetencji oceniających projekty, zbyt skomplikowanych wymogów, formalności, długiego procesu ich przyznawania, braku informacji oraz środków własnych niezbędnych do uzyskania pomocy, dużych nakładów na przygotowanie potrzebnej dokumentacji oraz niejasnych przepisów prawnych³⁶. Wśród przeszkód w ich wykorzystaniu wymieniano obok trudności w przygotowywaniu projektów niedomagania instytucjonalnego otoczenia biznesu, w tym niską jakość doradztwa [Kotwicz-Jawor (red.), 2008]. Pytani o przyczynę nie starania się o środki publiczne przedsiębiorcy wskazywali głównie niekorzystne warunki ich uzyskania, a w dalszej kolejności – zbyt wysokie wydatki, jakie musieliby w związku z tym ponieść [*Kierunki inwestowania...*, 2007].

Zmiany w przedsiębiorstwach w warunkach członkostwa w UE

Badania i rozwój oraz społeczeństwo informacyjne stanowią te obszary, w których dystans między Polską a Unią jest bardzo wysoki. Dotyczy to zwłaszcza wielkości nakładów na B+R w relacji do PKB i roli przedsiębiorstw w finansowaniu tej działalności, udziału wyrobów wysokiej techniki w produkcji przemysłowej i w eksporcie, udziału przedsiębiorstw zaangażowanych w działalność innowacyjną oraz dostępu do Internetu. Dystans ten wprawdzie w ostatnich latach maleje, jest jednak nadal bardzo duży³⁷. Badania prowadzone w przedsiębiorstwach potwierdzają utrzymywanie się niekorzystnych – w kontekście konkurencyjności – zjawisk w tym zakresie.

³⁴ Z rezerwą wypowiadano się również o perspektywach aplikowania o środki PO IG – 21% podjęcie takich działań uznało za „raczej nieprawdopodobne”, 24% za „zdecydowanie nieprawdopodobne”. Za „średnio prawdopodobne” uznało to 26%, 12% za „zdecydowanie prawdopodobne” i 17% za „raczej prawdopodobne”.

³⁵ Np. w badaniu prowadzonym podczas ewaluacji *Wpływ realizacji Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw lata 2004-2006 na poziom innowacyjności polskich przedsiębiorstw. Raport końcowy*, op. cit. 32% respondentów nie dostrzegало barier aplikowania o środki unijne. Pozostali zaliczali do nich najczęściej: problemy z przygotowaniem wniosku, biurokrację oraz zawiłość procedur.

³⁶ Por. [*Identyfikacja i ocena...*, 2007].

³⁷ Nakłady na B+R w Polsce zarówno w cenach bieżących, jak i w przeliczeniu na 1 mieszkańca zwiększyły się w 2006 r. w relacji do 2003 r. Wzrost ten odpowiadał jednak notowanemu w tym okresie wzrostowi PKB. W rezultacie udział tych nakładów w PKB utrzymuje się nadal na niskim poziomie – 0,55-0,57% i odbiega znacznie od średniej UE (1,84% w 2006 r.). Tendencją spadkową cechuje się liczba krajowych zgłoszeń patentowych, a także udział wyrobów wysokiej techniki w produkcji sprzedanej przemysłu przetwórczego oraz w eksporcie (w 2006 r. – 3,1% wobec średniej unijnej 16,7%).

Na podstawie wyników badań PKPP Lewiatan sformułować można tezę, że w latach 2004-2006 niewielu przedsiębiorców było zainteresowanych ponoszeniem wydatków na badania i rozwój [*Konkurencyjność sektora...*, 2007]. W 2006 r. w stosunku do danych uzyskanych rok wcześniej o prawie 20% wzrósł odsetek MSP, w których stwierdzano, że inwestycje w B+R ich nie dotyczą, a odsetek firm, które zwiększyły nakłady inwestycyjne na wprowadzenie na rynek nowych produktów lub usług (lub też zrealizowały takie przedsięwzięcie) zmalał z 32 do 25,2%. Równie niekorzystne było przekonanie przedsiębiorców o tym, że wprowadzanie innowacji się nie opłaca. Nie znajdują oni rynkowego uzasadnienia na inwestowanie w rozwiązania innowacyjne. Mniejsze zainteresowanie wykazują również innymi instrumentami, które stymulują rozwój innowacyjny firmy, w tym np. kredytami na preferencyjnych warunkach czy dofinansowaniem inwestycji w nowoczesne technologie w ramach funduszy strukturalnych. Do barier innowacyjności zaliczano przede wszystkim brak środków (47%), a następnie: biurokrację (11%), brak wykwalifikowanej kadry (10%) oraz bariery prawne (8%) [*Wpływ realizacji...*, 2008].

Przedsiębiorstwa mogą budować swoją przewagę konkurencyjną w różny sposób. Do najważniejszych można zaliczyć: redukcję jednostkowych kosztów i możliwość oferowania niższych cen, wyższą jakość wyrobów, zdolność ich dostosowywania do wymagań klienta, innowacyjność technologiczną i produktową, działania w sferze organizacji i zarządzania, które zapewniają wysoką dynamikę wzrostu produkcji i sprzedaży oraz wzrost wartości firmy [Bossak, Bieńkowski (red.), 2004]. To, jakie przewagi dane przedsiębiorstwo kształtuje, świadczy w pewnym stopniu o poziomie jego konkurencyjności i innowacyjności [por. Bachnik, Skowronek-Mielczarek, 2007].

Badania pokazują jednak, że w preferencjach polskich przedsiębiorców nie zaszły w ostatnich latach istotne zmiany. Główny czynnik decydujący o przewadze konkurencyjnej to nadal cena produktów i usług; drugą pozycję zajmuje ich jakość, a trzecią – jakość obsługi klientów i budowanie dobrych relacji z nimi. Niepokojące jest malejące znaczenie przypisywane nowatorskim produktom i usługom, a także przekonanie przedsiębiorców, że zindywidualizowanie oferty dla klientów nie ma wpływu na ich działalność.

Należy jednak zauważyć, że nie wszystkie wyniki badań empirycznych uprawniają do formułowania tak pesymistycznych wniosków. Niektóre z nich sygnalizują pojawienie pewnych pozytywnych symptomów zmian w strategii konkurowania przedsiębiorców na rynku UE [Kotwicz-Jawor, (red.), 2008]. Wskazują, że coraz częściej polskie firmy konkurują jakością produktów a nie tylko ich ceną. Największą poprawę efektywności notują przede wszystkim firmy średnie i duże. Ponad połowa firm zwiększyła zatrudnienie, a 1/3 wydajność pracy w wyniku efektywniejszego wykorzystania kapitału ludzkiego, rzeczowego i finansowego. Obserwowany kierunek zmian wskazuje na poprawę jakości kapitału ludzkiego, m.in. dzięki inwestycjom w szkolenia.

* * *

Mimo upływu czterech lat od akcesji Polski do Unii Europejskiej oczekiwania zmian w polskiej przedsiębiorczości są dalekie od realizacji. Poziom konkurencyjności przedsiębiorstw, co potwierdzają liczne badania, utrzymuje się prawie na niezmiennym poziomie, pomimo możliwości uzyskania dodatkowych środków na rozwój ze źródeł zewnętrznych, jakim są fundusze strukturalne. Stopień zainteresowania przedsiębiorców wykorzystaniem tych środków kształtuje się na niskim poziomie, a ich beneficjenci stanowią niewielki odsetek ogółu przedsiębiorstw działających w polskiej gospodarce. Utrzymuje się ponadto tradycyjna struktura korzystających z funduszy unijnych zarówno według klas wielkości przedsiębiorstwa, jak i w przekroju regionalnym. Najczęściej są to podmioty większe, o silnej pozycji rynkowej, działające w regionach o relatywnie wyższym poziomie rozwoju gospodarczego. Pomimo wprowadzenia specjalnych programów adresowanych do podmiotów najmniejszych, nie udało się istotnie zwiększyć ich udziału wśród beneficjentów unijnego wsparcia.

Należy jednak pamiętać, że nawet wysoki poziom absorpcji środków funduszy strukturalnych nie przyczyni się do rozwoju gospodarki, jeśli nie trafi do podmiotów, które wykorzystają je najefektywniej i przeznaczą na wprowadzanie nowoczesnych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych. Przedstawiona w artykule analiza wskazuje, że stosunkowo niewiele projektów realizowanych w ramach NPR 2004-2006 spełniało te oczekiwania. Największe problemy napotkano z osiągnięciem zakładanych w programach operacyjnych celów w zakresie poprawy innowacyjności, co potwierdzają m.in. uzyskane na koniec 2007 r. wskaźniki ich realizacji. Wynikało to nie tylko z przyjętych w tych programach celów i zasad określających dostęp do wsparcia oraz kryteriów doboru (selekcji) projektów do finansowania. Istotny problem stanowiło przewyciężenie niekorzystnych zjawisk w polskiej gospodarce, takich jak: brak odpowiednich mechanizmów zachęcających przedsiębiorstwa do finansowania prac B+R, ograniczona współpraca przemysłu z ośrodkami naukowymi oraz słabo rozwinięta sieć instytucji pośredniczących między ośrodkami badawczymi i przedsiębiorstwami zajmujących się rozpowszechnianiem wyników prac badawczo rozwojowych oraz transferem technologii do przemysłu. Trudno w tej sytuacji spodziewać się istotnego wpływu funduszy strukturalnych na innowacyjność, a w rezultacie i konkurencyjność przedsiębiorstw. Rozwiązanie tych problemów wymaga czasu i skoncentrowania środków unijnych na tych obszarach. Istotny krok w tym kierunku może stanowić Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka wdrażany w ramach NSRO 2007-2013.

Oceniając efekty oddziaływania funduszy strukturalnych musimy jednak brać pod uwagę zarówno ograniczoną wielkość dostępnego dla przedsiębiorców wsparcia, jak i krótki okres wdrażania programów w ramach NPR 2004-2006 (zwłaszcza na tle kolejnej perspektywy programowej realizowanej w latach 2007-2013). Wyniki ewaluacji i innych analizowanych w artykule badań empirycznych potwierdzają, że na obecnym etapie korzystania z funduszy strukturalnych ich efekty dostrzegamy raczej nie w skali całej gospodarki, a raczej

na poziomie konkretnych przedsiębiorstw. Potwierdzają one pojawianie się wielu symptomów pozytywnych zmian zachodzących w przedsiębiorstwach korzystających z tych środków, które z pewnością mają wpływ na budowanie ich potencjału konkurencyjnego. Beneficjenci funduszy unijnych w większości dostrzegali pozytywny wpływ otrzymanej pomocy na funkcjonowanie firmy, czego wyrazem był dla nich: wzrost zatrudnienia i przychodów ze sprzedaży, rozwój firmy, pozyskiwanie nowych klientów oraz wchodzenie na nowe rynki, co w konsekwencji prowadzi do wzrostu ich udziału w rynku (zmiany pozycji rynkowej).

Pełna ocena wpływu funduszy strukturalnych wydatkowanych w ramach NPR 2004-2006 na konkurencyjność przedsiębiorstw wymaga nie tylko zidentyfikowania zmian w przedsiębiorstwach będących rezultatem unijnego wsparcia, ale także porównania tych zmian z tymi przedsiębiorstwami, które z niego nie korzystały. Odpowiedź na te pytania wymaga jednak przeprowadzenia znacznie szerszych (głębszych) niż dotychczasowe badań.

ZALĄCZNIK 1**Tablica 1****Wybrane wskaźniki postępu rzeczowego realizacji działań (osiągnięte wartości) SPO WKP
(stan na 31 grudnia 2007 r.)**

Wskaźniki SPO WKP	Jednostka miary	Wartość określona w Programie oraz w Uzupełnieniu Programu	Wartość od początku realizacji Programu	Stopecień realizacji (w %)
Działanie 1.1 Wzmocnienie instytucji wspierających działalność przedsiębiorstw				
Liczba zrealizowanych projektów	szt.	89	78	87,6
Liczba instytucji otoczenia biznesu, które skorzystały ze wsparcia	szt.	65	74	113,3
Liczba nowych usług dla przedsiębiorców	szt.	300	300	100,0
Działanie 1.2 Poprawa dostępności do zewnętrznego finansowania inwestycji przedsiębiorstw				
Liczba wspartych funduszy mikropożyczkowych	szt.	53	53	100,0
Liczba wspartych funduszy poręczeń kredytowych	szt.	40	39	97,5
Liczba wspartych funduszy typu <i>seed capital</i>	szt.	3	6	200,0
Liczba przedsiębiorstw, które uzyskały pożyczki przyznane przez wsparte fundusze mikropożyczkowe	szt.	4 800	8 839	227,0
Liczba przedsiębiorstw, które uzyskały poręczenia przyznane przez wsparte fundusze poręczeń kredytowych	szt.	2 200	7 496	340,0
Liczba przedsiębiorstw, które uzyskały wsparcie finansowe od wspartych funduszy kapitału zaangażowanego typu <i>seed capital</i>	szt.	50	2	4,0
Działanie 1.3 Tworzenie korzystnych warunków dla rozwoju firm				
Liczba działających parków przemysłowych, które uzyskały wsparcie	szt.	15	27	180,0
Liczba działających parków naukowo-technologicznych, które uzyskały wsparcie	szt.	7	17	242,0
Liczba utworzonych, aktywnych inkubatorów technologicznych ^a	szt.	15	19	126,7
Liczba przedsiębiorstw, które korzystają z infrastruktury parków przemysłowych i naukowo-technologicznych oraz inkubatorów technologicznych	szt.	300 (2008 r.)	229	76,3
Liczba nowych przedsiębiorstw utworzonych przy wsparciu parków przemysłowych i naukowo-technicznych oraz inkubatorów technologicznych	szt.	45 (2008 r.)	66	146,6

cd. tablicy 1

Wskaźniki SPO WKP	Jednostka miary	Wartość określona w Programie oraz w Uzupełnieniu Programu	Wartość od początku realizacji Programu	Stopień realizacji (w %)
Działanie 1.4 Wzmocnienie współpracy między sferą badawczo-rozwojową a gospodarką				
Liczba zrealizowanych projektów celowych	szt.	50	10	20,0
Liczba zmodernizowanych oraz nowo wybudowanych laboratoriów badawczych i specjalistycznych	szt.	110	78	70,9
Liczba przedsiębiorstw zaangażowanych w realizację projektów celowych (w tym MŚP)	szt.	70	95 (MŚP 57)	135,7
Liczba przedsiębiorstw, które skorzystały z usług laboratoriów badawczych i specjalistycznych	szt.	2 100	1120	53,3
Liczba wprowadzonych na rynek nowych produktów lub technologii przez podmioty, które otrzymały wsparcie	szt.	30	17	56,7
Liczba zgłoszeń patentowych dokonanych w wyniku realizacji projektów B+specjalistycznych	szt.	5	0	0
Działanie 1.5 Rozwój systemu dostępu przedsiębiorstwa do informacji o usługach publicznych on-line				
Liczba zrealizowanych projektów	szt.	12	2	16,7
Liczba usług publicznych dostępnych on-line	szt.	30	1	3,3
Działanie 2.1 Wzrost konkurencyjności MSP przez doradztwo				
Liczba MŚP korzystających z usług doradczych	szt.	2 500	2 221	88,8
Liczba wspartych przedsiębiorstw, które wdrożyły nowe technologie	szt.	250	333	133,2
Liczba wspartych projektów bezpośrednio nakierowanych na poprawę BHP	szt.	10	67	670,0
Liczba certyfikatów uzyskanych przez przedsiębiorstwa	szt.	1 000	1 143	114,3
Liczba wspartych nowo powstałych przedsiębiorstw opartych na wykorzystaniu nowych technologii, które działają po 18 miesiącach od zakończenia realizacji projektu	szt.	30	1	3,3
Działanie 2.2 Wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej przedsiębiorstw				
Nowe miejsca pracy (poddziałanie 2.2.1)	szt.	3 900	5 970	153,0
Liczba wspartych przedsiębiorstw, które podpisały kontrakty handlowe (poddziałanie 2.2.2)	szt.	2 000	982	49,1

cd. tablicy 1

Wskaźniki SPO WKP	Jednostka miary	Wartość określona w Programie oraz w Uzupełnieniu Programu	Wartość od początku realizacji Programu	Stopień realizacji (w %)
Działanie 2.3 Wzrost konkurencyjności MSP przez inwestycje				
Liczba wspartych przedsiębiorstw	szt.	2 600	2 870	112,0
Liczba wspartych projektów bezpośrednio nakierowanych na poprawę BHP	szt.	230	200	87,0
Nowe miejsca pracy	szt.	10 000	6 575	65,8
Działanie 2.4 Wsparcie dla inwestycji w zakresie wymogów ochrony środowiska				
Liczba wspartych projektów	szt.	155	247 ²	159,4
Liczba instalacji, które w wyniku wsparcia otrzymają pozwolenie zintegrowane, wodno-prawne, na użytkowanie, inne	0	125	141	112,8

Źródło: *Raport z wdrażania Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw lata 2004-2006 w 2007 roku*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2008

Tablica 2

**Wybrane wskaźniki postępu rzeczowego realizacji działań (osiągnięte wartości) ZPORR
(stan na 31 grudnia 2007 r.)**

Wskaźniki ZPORR	Jednostka miary	Wartość określona w Programie oraz w Uzupełnieniu Programu	Wartość od początku realizacji Programu	Stopień realizacji (w %)
Działanie 2.5 Promocja przedsiębiorczości				
Liczba finansowanych projektów doradczych i szkoleniowych	szt.	200	368	184,0
Liczba osób korzystających z doradztwa	osoby	25 000	2040	8,16
Liczba osób korzystających ze szkoleń	osoby	15 000	2489	16,59
Liczba osób korzystających ze wsparcia pomostowego lub jednorazowej dotacji	osoby	4 000	1250	31,25
Działanie 2.6 Regionalne strategie innowacyjne i transfer wiedzy				
Liczba finansowanych projektów tworzenia i dostosowywania Regionalnych Strategii Innowacyjnych	szt.	16	40	250,0
Liczba finansowanych projektów komunikowania się, gromadzenia i wymiany informacji oraz transferu innowacji pomiędzy podmiotami na poziomie lokalnym i regionalnym	szt.	64	228	356,25
Liczba finansowanych projektów grantów stażowych	szt.	48	42	87,50
Liczba finansowanych projektów stypendialnych dla doktorantów	szt.	48	55	114,58
Liczba osób korzystających ze staży	osoby	1600	510	31,88
Liczba osób otrzymujących stypendia	osoby	800	722	90,25
Działanie 3.4 Mikroprzedsiębiorstwa				
Liczba finansowanych projektów wsparcia mikroprzedsiębiorstw	szt.	10 000	2 722	27,22
Liczba wspartych mikroprzedsiębiorstw na obszarach wiejskich	szt.	5 000	631	12,62
Liczba wspartych mikroprzedsiębiorstw na obszarach restrukturyzacji przemysłu	szt.	2 000	1 608	80,40
Liczba wspartych mikroprzedsiębiorstw na terenach zdegradowanych poddanych rewitalizacji	szt.	3 000	371	12,37

Źródło: ZPORR. Sprawozdanie z realizacji programu, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, styczeń 2008

Bibliografia

- Analiza efektów realizacji projektów w zakresie przedsiębiorczości i innowacyjności realizowanych w ramach Zintegrowanego Programu Rozwoju Regionalnego lata 2004-2006 w województwie pomorskim*, Raport Końcowy, [grudzień 2007], PSDB Sp. z o.o., Warszawa.
- Analiza wpływu wsparcia udzielonego w ramach działania 3.4 Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego na wzrost konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw*, Raport końcowy, [2007], Pracownia Badań i Doradztwa „Re-Source”, Poznań, 12 listopada 2007.
- Bachnik K., Skowronek-Mielczarek A., [2007], *Wykorzystanie funduszy unijnych dla wzrostu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa.
- Bossak, Bieńkowski W. (red.), [2004], *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstwa: wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, SGH, Warszawa.
- Bradley J., Zaleski J., [2003], *Ocena wpływu Narodowego Planu Rozwoju Polski na lata 2004-2006 na gospodarkę przy zastosowaniu modelu HERMIN*, „Gospodarka Narodowa” 2003, nr 7-8.
- Gorynia M., [2000], *Luka konkurencyjna w przedsiębiorstwach a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, „Gospodarka Narodowa”, 2000, nr 10.
- Identyfikacja i ocena barier w wykorzystywaniu środków strukturalnych*, [październik 2007], PSDB Sp. z o.o., praca wykonana na zamówienie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Karpińska-Mizieleńska W., Smuga T., [2003], *Bariera funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw na jednolitym rynku europejskim w ocenie przedsiębiorców*, „Gospodarka Narodowa” 2003, nr 11-12.
- Karpińska-Mizieleńska W., Smuga T., [2006], *Nowoczesna polityka przemysłowa w Unii Europejskiej*, „Gospodarka Narodowa” 2006, nr 1-2.
- Kierunki inwestowania w nowoczesne technologie w przedsiębiorstwach MSP*, [listopad 2007], Badanie zrealizowane dla Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości przez Pentor Research International i Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa.
- Konkurencyjność sektora MSP 2007*, [2007], Raport z badań, PKPP Lewiatan, Warszawa.
- Kotwicz-Jawor J. (red.), [2008], *Adaptacja polskich przedsiębiorstw do rynku Unii Europejskiej*, INE PAN, Warszawa.
- Moroz M., [2003], *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – pojęcie i pomiar*, „Gospodarka Narodowa”, 2003, nr 9.
- Ocena postępów Polski w konwergencji z krajami UE oraz wpływ funduszy unijnych na gospodarkę w latach 2004-2007*, [lipiec 2008], Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Ocena szacunkowa Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia 2007-2013. Raport końcowy*, [listopad 2006], kierownictwo: T. Smuga, ewaluacja wykonana na zamówienie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.
- Ocena uzupełniająca Instytucje otoczenia biznesu wspierane w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004-2006: określenie wpływu programu na ofertę usługową oraz poziom jakości świadczonych usług*, [czerwiec 2007], PSDB Sp. z o.o. i WYG International Sp. z o.o., Raport końcowy, Warszawa.
- Olejniczak K., [2008], *Mechanizmy wykorzystania ewaluacji. Studium ewaluacji średniookresowych INTERREG III*, Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych UW, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.
- Opinie menedżerów na temat form wspierania samorządu gospodarczego, źródeł informacji o formach pomocy, ochrony środowiska i czytanej prasy*, badania DEMOSKOP, [2001], [w]: *Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999-2000*, PARP, Warszawa.
- Pokorski J., Zielińska K., [maj 2008], *Ocena rezultatów działania 2.1. i 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach. Wyniki po trzech rundach badania*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Szlachta J., [2003], *Narodowy Plan Rozwoju Polski na lata 2004-2006 – wybory strategiczne*, „Gospodarka Narodowa” 2003, nr 7-8.

- Wpływ interwencji z funduszy strukturalnych UE na zatrudnienie*, [wrzesień 2007], PAG Uniconsult i Pentor Research International, ewaluacja wykonana na zamówienie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Wpływ projektów szkoleniowych realizowanych w ramach Działań 2.1, 2.3 oraz 2.4 Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (ZPORR) na zaspokojenie potrzeb lokalnych i regionalnych rynków pracy*, [sierpień 2007], Raport Końcowy, Konsorcjum Projektowe Agrotec Polska, sp. z o.o., Polskie Towarzystwo Socjologiczne PTS, Warszawa.
- Wpływ realizacji Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw lata 2004-2006 na poziom innowacyjności polskich przedsiębiorstw. Raport końcowy*, [lipiec 2008], PAG Uniconsult, Warszawa.
- Zmiany konkurencyjności polskiej gospodarki po uzyskaniu członkostwa w Unii Europejskiej*, [2008] praca pod kierunkiem J. Kotyńskiego wykonana na zamówienie Departamentu Koordynacji Polityki Strukturalnej Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Instytut Badań Rynku Konsumpcji i Koniunktur Warszawa, czerwiec 2008.

STRUCTURAL FUNDS AND THEIR INFLUENCE ON THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

S u m m a r y

The paper aims to determine how projects carried out as part of Poland's National Development Plan for 2004-2006 have influenced the competitiveness of enterprises. The analysis applies to the situation in this area as of the end of December 2007.

The authors use available research results including Regional Development Ministry reports on the implementation of operational programs and reports evaluating these programs.

The analysis covers the results of selected measures undertaken as part of the following operational programs: Sectoral Operational Program Improvement of the Competitiveness of Enterprises, Integrated Operational Program of Regional Development, and Sectoral Operational Program Human Resources Development. The authors zeroed in on projects financed with the use of structural funds and identified measures with the greatest influence on the competitiveness of enterprises. The analysis involved issues such as the scope of assistance, the effectiveness of applying for regional funds, the structure of beneficiaries for structural funds, indicators of implementation, the influence of individual projects on the operations and competitiveness of enterprises, and the opinions of entrepreneurs about access to structural funds.

The analysis showed that, despite the possibility of obtaining additional funds for development, the competitiveness of Polish enterprises has remained almost unchanged. The problem is that companies benefitting from structural funds account for a small percentage of the total number of enterprises operating in Poland, the authors say.

The analysis made in the paper confirms that EU structural funds have made a difference – but mainly at the microeconomic level. They have benefited specific enterprises rather than the economy as a whole. Overall, the authors conclude, many positive changes have taken place in businesses that have used EU funds to boost their competitive potential.

Keywords: National Development Plan, structural funds, competitiveness, enterprises, operational programs, measures