



## Magdalena Wiercioch

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach  
Wydział Finansów i Ubezpieczeń  
Katedra Rachunkowości Międzynarodowej  
magdalena.wiercioch@onet.eu

# WPŁYW POMOCY PUBLICZNEJ NA WZROST KONKURENCYJNOŚCI POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW

**Streszczenie:** Współcześnie polskie przedsiębiorstwa zmuszone są do konkurowania nie tylko na polskim rynku, ale również na zagranicznym. Niestety niejednokrotnie brak wystarczających środków na finansowanie działalności nie pozwala na dostateczny ich rozwój. Nieocenione w takim przypadku są środki pomoc publicznej.

W artykule przeanalizowano przede wszystkim raporty Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów za lata 2009-2013, przyglądając się strukturze przekazanych środków, ich wysokości, jak również beneficjentom, którym środki te są dostarczane. Wskazano przy tym, jaki wpływ pomoc publiczna wywiera na konkurencyjność polskich przedsiębiorstw.

**Słowa kluczowe:** pomoc publiczna, konkurencyjność, wzrost, przedsiębiorstwo.

## Wprowadzenie

W postępującym na coraz szerszą skalę procesie globalizacji przedsiębiorstwa zmuszone są do konkurowania nie tylko na rodzimym rynku, ale również na rynku zagranicznym. Niejednokrotnie poziom konkurencyjności jest mocno ograniczony ze względu na trudności w pozyskaniu kapitału. Środki pomocy publicznej Unii Europejskiej oraz państwa stanowią nieodzowny element wsparcia polskich przedsiębiorstw, a co za tym idzie ich rozwój i wzrost konkurencyjności. W artykule starano się udowodnić, iż środki pozyskiwane z pomocy publicznej zwiększają konkurencyjność polskich przedsiębiorstw. Wykorzystano przy tym metodę studiów literaturowych oraz analizę raportów Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej: UOKiK) z okresu 2009-2013. Na wstępie założona zostaje hipoteza, iż środki dostarczane z pomocy publicznej kształtują i zwiększają konkurencyjność polskich przedsiębiorstw.

## **1. Konkurencyjność przedsiębiorstwa jako determinanta rozwoju – istota pojęcia**

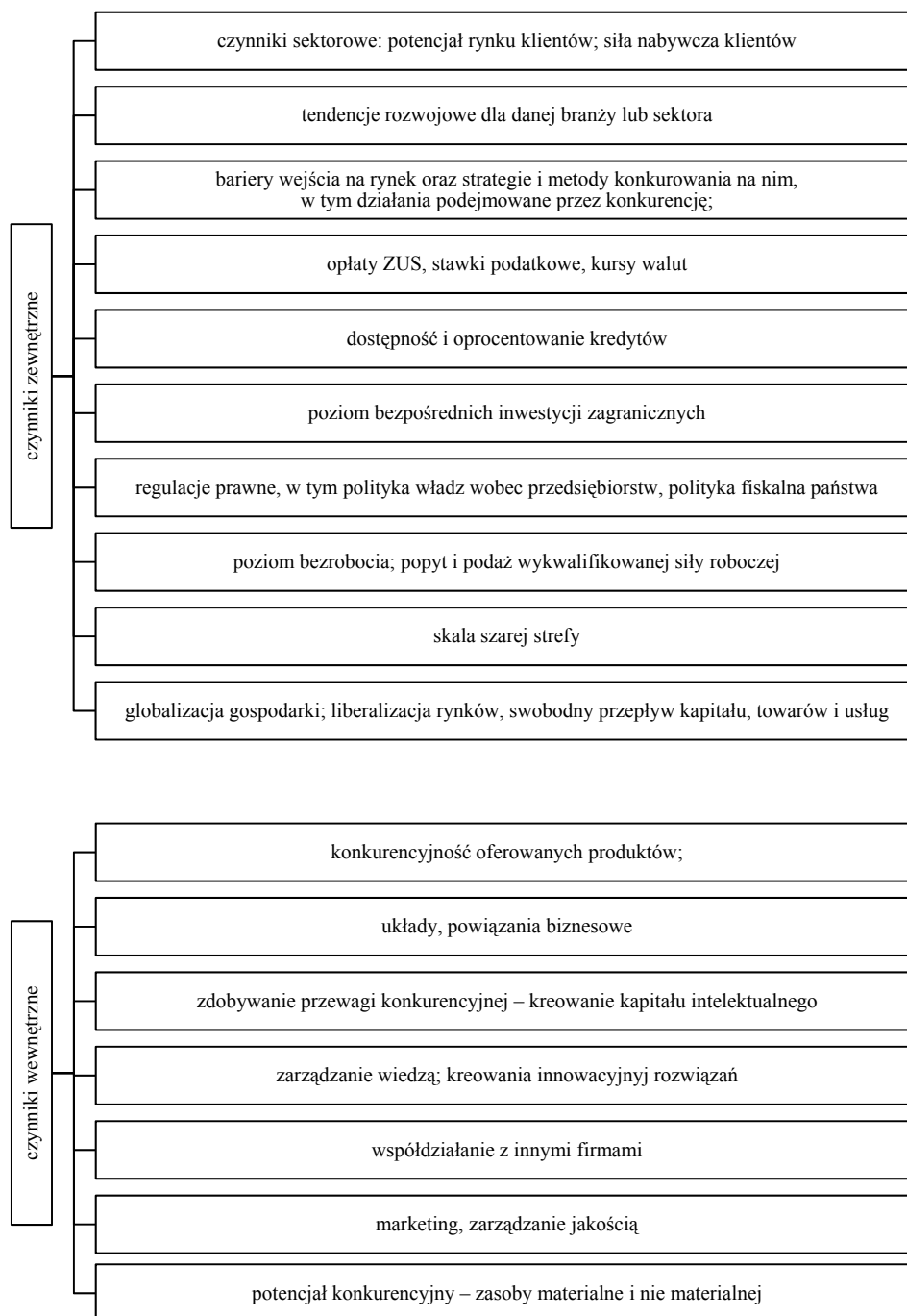
Konkurencyjność według Komisji Europejskiej to potencjał, możliwości oraz umiejętność danego podmiotu rynkowego do sprostania konkurencji, a więc rywalizacji ze strony innych podmiotów działających w tej samej branży na rynku [European Commission, 1983]. Konkurencyjność odzwierciedla zatem zasoby, umiejętności i zdolności zapewniające przewagę firmy nad innymi podmiotami działającymi w tym samym sektorze. Jest to również swego rodzaju cecha, która określa zdolności wyróżniające przedsiębiorstwa do podejmowania działań zapewniających stały i długotrwały rozwój oraz przyczyniających się do wzrostu jego wartości rynkowej [Radomska, 2012, s. 4].

Określenie konkurencyjności ma przy tym charakter względny. Celem określenia, czy dane przedsiębiorstwo jest konkurencyjne w stosunku do innego konieczny jest wybór właściwego punktu odniesienia, przyjęcia określonych mierników i kryteriów [Gorynia i Łązniewska, 2009, s. 50]. Poszczególne elementy analizowane są na tle innych podmiotów funkcjonujących w tym samym sektorze [Gorynia i Łązniewska, 2009, s. 50].

## **2. Czynniki wpływające na konkurencyjność polskich przedsiębiorstw**

Konkurencyjność przedsiębiorstw, w tym w szczególności poddanych analizie polskich jednostek, należy rozpatrywać wielowymiarowo. Główne determinanty konkurencyjności mają bowiem charakter interaktywny, są ze sobą wzajemnie powiązane, nawzajem się przenikają i występują w tym samym horyzoncie czasowym.

Poniżej przedstawiono czynniki, które mają największy wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstwa. Uwzględniono przy tym dwie grupy: zewnętrzne, na które co do zasady przedsiębiorstwo nie ma żadnego wpływu, zależne od polityki władz państwowych czy też mechanizmów rynkowych, oraz wewnętrzne, które przedsiębiorstwa mogą kształtować, powiązane z kondycją finansową, zasobami materialnymi, kapitałem intelektualnym, strategią rozwojową, innowacyjnością, przedsiębiorczością, jakością oferowanych usług i produktów [Walczak, 2010].



**Rys. 1.** Czynniki wpływające na konkurencyjność przedsiębiorstw

Źródło: [Walczak, 2010].

Jedynym z wymienionych czynników wpływających na konkurencyjność polskich przedsiębiorstw jest innowacyjność oraz postęp technologiczny. Opublikowane wyniki badań dotyczące działalności rozwojowej jednostek gospodarczych, jak również jej oddziaływania na gospodarkę, wykazują znaczący wpływ innowacji na wzrost gospodarczy [European Commission, 2001, s. 65]. Przeprowadzone badania, wyraźnie potwierdzają wzrost roli nauki i wiedzy w praktyce gospodarczej. Wskazano w nich, iż czynniki innowacyjności, m.in. liczba publikacji naukowych na mieszkańca czy też liczba patentów, posiadają wysoki współczynnik skorelowania z poziomem wzrostu gospodarczego.

Niestety, polska gospodarka charakteryzuje się ograniczoną dostępnością kapitału zewnętrznego, zwłaszcza na finansowanie działalności innowacyjnej w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw [Konopka i Jaroszyński, 2015, s. 544]. Innowacyjne projekty wielokrotnie traktowane są jako zbyt ryzykowne, a przy tym kosztowne w obsłudze, w szczególności w sektorze MŚP, głównie ze względu na dużą liczbę małych projektów do obsługi. Co za tym idzie, instytucje kredytowe niechętnie finansują takie przedsięwzięcia. Również w zakresie dostępności kapitału z funduszy kapitału wysokiego ryzyka (venture capital) inwestujących w drobne projekty, Polska pozostaje daleko w tyle za krajami Zachodu. W wielu z nich venture capital stanowią jeden z istotniejszych instrumentów finansowania działalności [Kasperkiewicz i Kwiatkowski, 2006, s. 20-25].

Przeprowadzane przez Ministerstwo Gospodarki badania dowodzą, iż największą przeszkodą we wdrażaniu innowacyjnych rozwiązań są trudności w pozyskaniu źródeł finansowania. Aż 45% badanych przedsiębiorców wskazuje tę właśnie barierę jako dominującą [Ministerstwo Gospodarki, 2013].

Jednak trudności w pozyskaniu zewnętrznych źródeł finansowania to nie wszystko. Wiele polskich przedsiębiorstw boryka się z brakiem środków własnych, a co za tym idzie możliwościami wdrożenia narzędzi pozwalających zwiększać ich konkurencyjność [Szczegółowy opis priorytetów..., 2013]. Biorąc pod uwagę powyższe czynniki, niekorzystną sytuację finansową polskich przedsiębiorstw, małe zainteresowanie prowadzeniem działalności badawczo-rozwojowej, która niejednokrotnie wiąże się z ryzykiem niepowodzenia, uznaje się, że polskie przedsiębiorstwa wypadają znacznie gorzej na tle np. przedsiębiorstw z innych krajów europejskich [Szczegółowy opis priorytetów, 2013].

### 3. Metody wsparcia konkurencyjności przedsiębiorstw ze środków pomocy publicznej

Najogólniej poprzez pojęcie pomocy publicznej rozumie się selektywne przysporzenie finansowych korzyści przedsiębiorcy, co z kolei powoduje powstanie obciążenia finansowego po stronie finansów publicznych [Choroszczak i Mikulec, 2012, s. 11].

Jednak pojęcie pomocy publicznej rozumiane jest w różny sposób. Analizując przepisy unijne regulujące kwestie pomocy publicznej, w tym przede wszystkim artykuły 107-109 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE), należy zaznaczyć, iż nie zawierają jej dokładnej definicji. Nie wynika to jednak z przeoczenia, lecz jest świadomym zabiegiem, który ma na celu rozszerzenie przedmiotowego zakresu kontroli sprawowanej przez organy wspólnotowe [Marquardt, 2007].

Dodatkowo przepisy unijne zawierają ogólny, sformułowany w artykule 107 TFUE, zakaz udzielania pomocy publicznej [Traktat o Unii Europejskiej i Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, art. 107]. Nie ma on jednak charakteru bezwzględnego. Zakazana jest bowiem taka pomoc, która zakłóca konkurencję oraz jest nie do pogodzenia ze wspólnym rynkiem w zakresie, w jakim wpływa lub może wpływać na wymianę handlową z państwami członkowskimi.

Corocznie Rada Ministrów otrzymuje sprawozdanie zawierające efekty monitorowania pomocy publicznej, przygotowane przez Prezesa UOKiK w porozumieniu z ministrem właściwym do spraw finansów publicznych. Raporty zawierają przede wszystkim dane dotyczące wartości, form czy też przeznaczenia pomocy publicznej, jak również ocenę skutków udzielania pomocy w sferze konkurencji. Nie zawierają one jednak danych dotyczących pomocy udzielonej w sektorze rolnictwa, którą to monitoruje przede wszystkim minister właściwy do spraw rolnictwa.

Tabela 1 przedstawia ogólną wartość i dynamikę pomocy publicznej udzielonej w latach 2009-2013.

**Tabela 1.** Wartość i dynamika pomocy publicznej udzielonej w latach 2009-2013

| Wyszczególnienie  | 2009 | 2010  | 2011 | 2012  | 2013 |
|---|------|-------|------|-------|------|
| Ogólna wartość pomocy publicznej                          | 19,2 | 24,1  | 21,5 | 21,8  | 20,6 |
| Dynamika udzielonej pomocy publicznej (rok poprzedni 100) | x    | 125,5 | 89,2 | 101,4 | 94,5 |

Źródło: [UOKiK, 2009-2013].

W 2009 r. ogólna wartość pomocy publicznej udzielonej polskim przedsiębiorcom wyniosła 19,2 mld zł i była najniższa w badanym okresie [UOKiK, 2013].

W kolejnym roku nastąpił znaczny wzrost wysokości udzielanej pomocy publicznej (24,1 mld zł). Tym samym jej wartość była o 125,5% wyższa niż w 2009 r. W następnych latach wartość ta ustabilizowała się na podobnym poziomie ok. 20-21 mld zł.

Spadek wartości udzielanej pomocy w 2011 r. w stosunku do roku poprzedniego wynika głównie z mniejszej wartości pomocy udzielanej w formie dotacji poprzez regionalną pomoc inwestycyjną współfinansowaną ze środków unijnych.

Warto dodać, iż wydatkowanie funduszy unijnych jest znacznie rozciągnięte w czasie. Aby otrzymać określone środki, państwo członkowskie musi najpierw ustanowić odpowiednie instrumenty prawne, przeprowadzić czasochłonne postępowania i rozstrzygnąć ogłoszone konkursy. W 2010 r. rozstrzygnięto tak naprawdę największą liczbę konkursów o wsparcie unijne, zawierając tym samym znaczną ilość umów. Z kolei powolny spadek pomocy w latach 2011-2013 związany jest z wygaszaniem programów pomocowych perspektywy finansowej 2007-2013. Tabela 2 przedstawia wysokości świadczonej pomocy publicznej ze względu na wielkość beneficjenta otrzymującego środki.

**Tabela 2.** Wartość pomocy udzielonej w latach 2009-2013 ze względu na wielkość beneficjenta

| Wielkość przedsiębiorstwa | Udział w pomocy publicznej |       |       |       |       |
|---------------------------|----------------------------|-------|-------|-------|-------|
|                           | 2009                       | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  |
| duże                      | 53,9%                      | 55,1% | 62,8% | 53,5% | 39,3% |
| średnie                   | 21,4%                      | 18,2% | 15,1% | 18,8% | 26,2% |
| małe                      | 15,6%                      | 14,5% | 12,3% | 15,5% | 20,7% |
| mikro                     | 9,1%                       | 12,3% | 9,9%  | 12,4% | 13,8% |

Źródło: [UOKiK, 2009-2013].

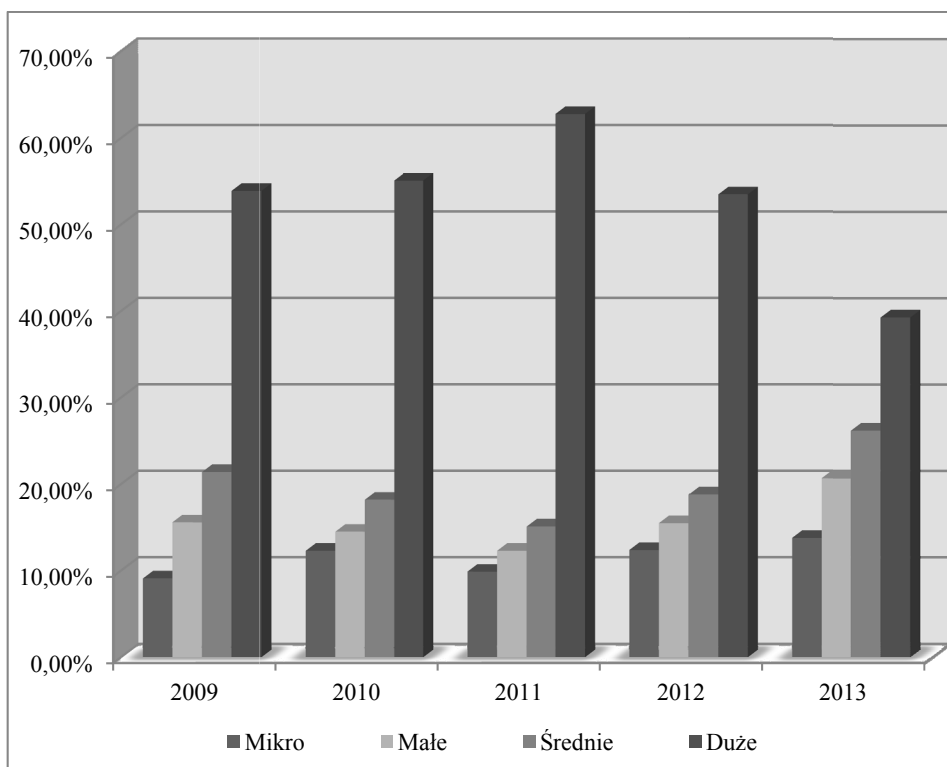
W powyższej tabeli wyraźnie można zauważyć pozytywną tendencję. Wartość pomocy świadczonej dla dużych przedsiębiorstw spada. Drastyczną różnicę można zaobserwować w 2013 r., kiedy to pomoc udzielana dużym przedsiębiorstwom spadła o 14,2 punktu procentowego w stosunku do roku 2012. Systematycznie rośnie natomiast wartość pomocy udzielanej mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom.

Badacze wskazują, iż państwo w znacznej mierze powinno stosować szczególny rodzaj protekcjonizmu wobec małych i średnich przedsiębiorstw. W wielu krajach rynkowych właśnie ta grupa dominuje w gospodarce, a co za tym idzie ma strategiczne znaczenie dla tworzenia PKB i polityki zatrudnienia [Podsiadło, 2015, s. 268].

Udział MŚP w generowaniu PKB z roku na rok wzrasta, co więcej mają one istotne znaczenie w ograniczaniu bezrobocia w kraju [Kowalski, 2014].

Należy podkreślić, iż pomoc udzielana dużym przedsiębiorstwom, mającym silną pozycję konkurencyjną na rynku stanowi potencjalnie o wiele większe ryzyko naruszenia konkurencji, aniżeli małym i średnim. Pomoc udzielana największym graczom na rynku, dodatkowo wzmacnia ich pozycję, przez co ogranicza istniejącą konkurencję bądź też utrudnia jej powstanie.

Z powyższych danych można zatem wywnioskować, iż wzrasta konkurencyjność polskich przedsiębiorstw z sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, co zdecydowanie jest tendencją pozytywną. Wyraźnie tę tendencję przedstawia rysunek 2, będący sumarycznym zestawieniem wartości udzielanej pomocy publicznej ze względu na wielkość beneficjenta, któremu środki te są świadczone.



**Rys. 2.** Wartość pomocy udzielonej w latach 2009-2013 ze względu na wielkość

Źródło: [UOKiK, 2009-2013].

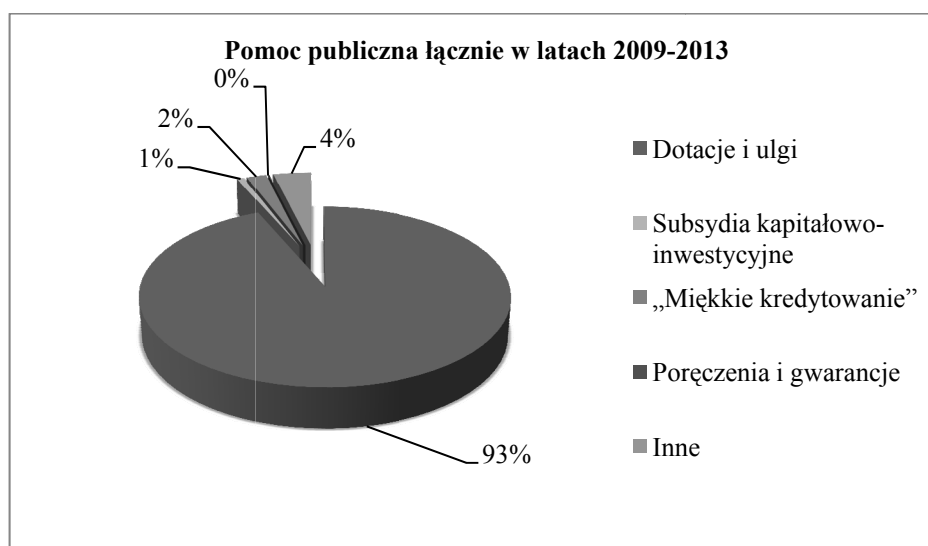
Analizując powyższe czynniki konkurencyjności, należałoby również przyjrzeć się strukturze środków otrzymywanych przez przedsiębiorstwa. Która z form pomocy jest dominująca i jakie są tego konsekwencje?

Tabela 3 zawiera zestawienie form pomocy w latach 2009-2013 ze względu na rodzaj świadczonej pomocy publicznej.

**Tabela 3.** Formy pomocy publicznej w latach 2009-2013

| Wyszczególnienie                   | Wartość pomocy (w mln zł) |          |          |          |          | Łącznie w latach 2009-2013 |
|------------------------------------|---------------------------|----------|----------|----------|----------|----------------------------|
|                                    | 2009                      | 2010     | 2011     | 2012     | 2013     |                            |
| Grupy – ogółem                     | 16 087,2                  | 21 235,5 | 17 955,1 | 18 054,9 | 16 571,7 | 89 904,3                   |
| dotacje i ulgi                     | 13 741,5                  | 19 397,4 | 17 532,7 | 17 188,5 | 16 205,7 | 84 065,8                   |
| subsydia kapitałowo – inwestycyjne | 18,4                      | 190,2    | 246,4    | 128,4    | 45,9     | 629,3                      |
| „miękkie kredytowanie”             | 191,9                     | 338,5    | 159,3    | 736,1    | 317,9    | 1743,7                     |
| poręczenia i gwarancje             | 0,1                       | 4,7      | 16,7     | 1,9      | 2,1      | 25,5                       |
| inne                               | 2135,3                    | 1304,7   | 0,0      | 0,0      | 0,0      | 3440,0                     |

Źródło: [UOKiK, 2009-2013].



**Rys. 3.** Formy pomocy publicznej łącznie w latach 2009-2013

Źródło: [UOKiK, 2009-2013].

Widać zatem wyraźnie, iż dominującą formą pomocy dla polskich przedsiębiorstw są dotacje. Bezzwrotna pomoc finansowa stanowi poważny zastrzyk gotówki dla przedsiębiorstw, pozwalając im na rozwój, inwestycje m.in. w innowacje, a co za tym idzie, wzrost ich konkurencyjności na arenie polskiej oraz



zagranicznej, która zdaniem wielu badaczy stanowi istotny element budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa [Podsiadło, 2015, s. 271]. Przewagę konkurencyjną na rynku można uzyskać np. poprzez niższe całkowite koszty funkcjonowania na rynku. Współfinansowanie zakupu bardziej wydajnych maszyn może pozwolić na obniżkę kosztów produkcji, a co za tym idzie, ceny towaru, które będą dzięki temu niższe aniżeli konkurencji.

Dotacje na szkolenia, doradztwo i tym podobne, mogą uruchomić proces bardziej wydajnego zarządzania organizacją, co również wpłynie pozytywnie na poziom kosztów.

Z kolei wspomniane na samym początku innowacje, badania i rozwój umożliwią opracowanie, wdrożenie i zachowanie nowych technologii, co obniży koszty działalności gospodarczej przedsiębiorstwa.

### **Podsumowanie**

Podsumowując powyższe rozważania należy stwierdzić, iż pomoc publiczna stanowi istotny element w kształtowaniu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Spółki borykające się wielokrotnie z problemem niedofinansowania nie są w stanie w pełni rozwijać swojej działalności i konkurować przy tym na arenie międzynarodowej. Istotne jest posiadanie środków finansowych na konkretne cele, w tym tak ostatnio pożądane inwestycje w innowacje, rozwój, badania. Środki otrzymywane z funduszy pomocy publicznej pozwalają na realizację zadań spółek.

Pomoc publiczna dla przedsiębiorstwa stanowi istotne narzędzie walki konkurencyjnej na rynku. Istotnym jest jednak wielkość środków oraz wielkość beneficjenta, któremu konkretne środki są świadczone. Jednak z zaprezentowanych danych wyraźnie widać, iż warunki konkurowania nie są zniekształcone, lecz wzrasta znaczenie mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw.

Zgodnie z postawioną na wstępie hipotezą można stwierdzić, iż dzięki pomocy publicznej przedsiębiorstwo może rozwijać swoje kompetencje, kluczowe zasoby i umiejętności, a co za tym idzie, uzyskać trwałą przewagę na rynku, możliwą do utrzymania w dłuższym okresie czasu.

## Literatura

- Choroszczak J., Mikulec M. (2012), *Pomoc publiczna a rozwój firmy szanse i zagrożenia*, Poltext, Warszawa.
- European Commission (1983), *Report of the Competitiveness of Community Industry*, Brussels.
- European Commission (2001), *European Competitiveness Report*, Eur-Op, Luxembourg.
- Gorynia M., Łaźniewska E., red. (2009), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.
- Kasperkiewicz W., Kwiatkowski E. (2006), *Rynek pracy i innowacyjność gospodarki w kontekście integracji Polski z Unią Europejską*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Konopka M., Jaroszyński J. (2015), *Rola znaków towarowych we współczesnych strategiach konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce* [w:] L. Kowalczyk, F. Mroczko (red.), *Współczesne instrumenty innowacji. Zarządzanie operacyjne*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości, Wałbrzych.
- Kowalski D. (2014), *Zasadność interwencji państwa w zakresie wsparcia sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw ze środków publicznych w Polsce*, „Polityki Europejskie, Finanse i Marketing”, nr 11 (60).
- Marquardt P. (2007), *Pomoc publiczna dla małych i średnich przedsiębiorców*, Lexis Nexis, Warszawa.
- Ministerstwo Gospodarki (2013), *Trendy rozwojowe sektora MŚP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2013 roku*, [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl) (dostęp: 18.06.2015).
- Podsiadło P. (2015), *Pomoc publiczna jako źródło wzrostu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw*, „Zarządzanie i Finanse”, R. 13, nr 3, cz. 2.
- Radomska E. (2012), *Konkurencyjność przedsiębiorstw z branży lotniczej (produkcja cywilna) w Polsce*, „Zarządzanie Zmianami”, nr 3-4.
- Walczak W. (2010), *Analiza czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw*, „E-mentor”, nr 5 (37).
- Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013 (2013), *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia na lata 2007-2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Traktat o Unii Europejskiej i Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dz.Urz. UE 2012 C 326.
- UOKiK (2009), *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2009 roku*, Warszawa.
- UOKiK (2010), *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2010 roku*, Warszawa.
- UOKiK (2011), *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2011 roku*, Warszawa.

UOKiK (2012), Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2012 roku, Warszawa.

UOKiK (2013), Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2013 roku, Warszawa.

#### **IMPACT OF PUBLIC FUNDS ON GROWTH OF POLISH ENTERPRISES**

**Summary:** Recently, Polish companies are forced to compete not only on domestic market, but also abroad. Unfortunately, lack of enough funds for financing of the business does not allow them to growth. Invaluable of this case are measures of public funds.

The article primarily examines reports of the Office of Competition and Consumer Protection for the years 2009-2013, studying the structure of provided funds, their amount, as well as forms of recipients to whom these measures are delivered. At the same time indicated the impact, which this has on the competitiveness of Polish enterprises.

**Keywords:** public, funds, competitiveness, growth, enterprise, company.