

Wojciech Leoński
Uniwersytet Szczeciński

Wpływ Unii Europejskiej na rozwój polskich przedsiębiorstw

Streszczenie

Artykuł dotyczy problematyki związanej z działalnością Unii Europejskiej ukierunkowaną na rozwój przedsiębiorstw. W artykule przedstawiono i poddano ocenie wybrane instrumenty wsparcia podmiotów gospodarczych, oferowane przez Unię Europejską, analizie poddano również skutki funkcjonowania polskich przedsiębiorstw na rynku Wspólnoty. Podjęty temat badawczy został zrealizowany za pomocą metody krytycznej oceny, w tym: analizy literatury, raportów i opracowań wraz z wnioskowaniem. Analizę przeprowadzono na podstawie dostępnych danych empirycznych. Znajomość i umiejętne korzystanie przez przedsiębiorców z dostępnych narzędzi wspierania przedsiębiorczości przyczynia się do polepszenia konkurencyjności i innowacyjności podmiotów gospodarczych. Jednak korzystanie z instrumentów wsparcia wymaga od przedsiębiorców niezbędnej wiedzy. Posiadanie jej może przyczynić się do osiągnięcia sukcesu, którym będzie dobrze prosperujące przedsiębiorstwo i jego ciągły rozwój. Z drugiej strony, rozwój przedsiębiorczości w kraju może przełożyć się na dobrobyt społeczeństwa.

Celem rozważań jest ukazanie pozytywnego oddziaływania Unii Europejskiej na różne sfery działalności przedsiębiorstw. Artykuł jest przeglądem literatury.

Słowa kluczowe: sektor MSP, instrumenty finansowe, instrumenty niefinansowe, wsparcie przedsiębiorstw, przedsiębiorczość, Unia Europejska.

Kody JEL: L26

Wstęp

Wzrost gospodarczy państw członkowskich Unii Europejskiej zależy w dużej mierze od powodzenia jej przedsiębiorstw. Dlatego też przedsiębiorstwa odgrywają priorytetową rolę w polityce UE. Największą uwagę zwraca się na sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), gdyż stanowią one około 98% wszystkich działających podmiotów gospodarczych. Ponadto, sektor MSP odpowiedzialny jest za zatrudnienie 2/3 wszystkich pracowników oraz tworzenie 85% nowych miejsc pracy w UE. Podejmowane są działania na rzecz stworzenia lepszych warunków dla powstawania i funkcjonowania podmiotów gospodarczych. W celu ułatwienia działalności przedsiębiorstw Unia Europejska stosuje różne instrumenty wsparcia, zarówno finansowe, jak i niefinansowe. Dzięki tym działaniom przedsiębiorstwa zyskują między innymi lepszy dostęp do finansowania. Następuje również eliminacja barier ograniczających funkcjonowanie podmiotów gospodarczych.

Polityka Unii Europejskiej wobec podmiotów gospodarczych

Przedsiębiorstwa odgrywają istotną rolę w rozwoju gospodarczym i społecznym każdego kraju. W związku z powyższym wsparcie przedsiębiorczości jest jednym z głównych obszarów polityki gospodarczej. Mimo że przepisy obowiązujące w Unii Europejskiej sprzyjają sprawnemu funkcjonowaniu przedsiębiorstw na rynku, podejmowane są ciągle działania na rzecz ulepszenia prawa.

Do głównych celów polityki wspierania przedsiębiorstw przez Unię Europejską można zaliczyć zapewnienie im zdolności do egzystencji oraz wzrostu ich potencjału wytwórczego. Kolejnym celem jest wspieranie procesu tworzenia miejsc pracy i zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw, a także polepszenie ramowych warunków konkurencji (Safin 2008, s. 216). Warto podkreślić, że działania UE ukierunkowane są też na ograniczenie lub całkowitą likwidację różnego rodzaju barier utrudniających zakładanie i prowadzenie działalności gospodarczej. Do istotnych barier, które zostały wyeliminowane lub ograniczone dzięki integracji Polski z UE zalicza się bariery: techniczne, fizyczne i fiskalne (Drab-Kurowska, Sokół 2010, s. 90-91).

Jednym z najistotniejszych i najnowszych dokumentów związanych z polityką gospodarczą UE dotyczącą przedsiębiorczości jest dokument Komisji Europejskiej *Europa 2020 – Strategia dla inteligentnego, zrównoważonego, integrującego wzrostu (Europe 2020 – A strategy for smart, sustainable and inclusive growth)*. Część inicjatyw niniejszej strategii związana jest z przedsiębiorczością. Obszar „Unia innowacji” ma na celu stworzenie odpowiednich warunków dla funkcjonowania przedsiębiorstw np. przez ulepszenie dostępu do finansowania badań i innowacji (Komisja Europejska 2013).

Innym aktem prawnym związanym z polityką gospodarczą UE dotyczącym promocji przedsiębiorczości jest opublikowany w 2008 roku komunikat Komisji Europejskiej *Think Small First, a Small Business Act for Europe*. W akcie tym znajduje się strategia Unii Europejskiej wobec przedsiębiorstw, głównie sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Dokument zawiera zasady, które należy uwzględnić kreując politykę wobec przedsiębiorstw (Komisja Europejska 2008, s. 5):

- tworzenie warunków, w których podmioty gospodarcze mogą dobrze prosperować, zaś przedsiębiorczość jest nagradzana,
- tworzenie przepisów prawa w myśl zasady „Najpierw sektor MSP”,
- działania na rzecz lepszej reakcji administracji publicznej na potrzeby MSP,
- dostosowanie instrumentów polityki publicznej do potrzeb MSP,
- ułatwianie MSP dostępu do finansowania, a także rozwijanie otoczenia prawnego i biznesowego,
- wsparcie MSP w lepszym korzystaniu z możliwości oferowanych przez jednolity rynek Unii Europejskiej oraz wspieranie podnoszenia kwalifikacji i innowacji w MSP,
- umożliwienie najmniejszym podmiotom przekształcania wyzwań związanych z ochroną środowiska na nowe możliwości oraz zachęcanie i wspieranie w czerpaniu korzyści wynikających z rozwoju rynków.

Kolejnym aktem prawnym odzwierciedlającym priorytetowe traktowanie przedsiębiorstw jest przegląd programu *Small Business Act* dla Europy, który został opublikowany w 2011 roku przez Komisję Europejską. Zawiera on propozycje działań, które mają być odpowiedzią na kryzys gospodarczy. Program SBA jest zgodny ze strategią *Europa 2020* i zwraca uwagę na takie aspekty, jak: potrzeba lepszego finansowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw, poprawa dostępu do rynków dla MSP, pomoc dla MSP w przyczynianiu się do zasobooszczędnej gospodarki, oraz promowanie, tworzenie miejsc pracy. W przeglądzie *Small Business Act* Komisja Europejska wyszła z licznymi propozycjami, które mają zapewnić rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Jednym z przykładów takiego działania jest choćby apel do państw członkowskich UE, aby ograniczyły czas niezbędny na założenie nowego podmiotu gospodarczego do trzech dni roboczych i kosztów do 100 euro, a także czas niezbędny na uzyskanie licencji i zezwoleń na podjęcie konkretnej działalności do jednego miesiąca.

Kolejnym przykładem działania na rzecz rozwoju przedsiębiorstw, który został zaproponowany w przeglądzie programu *Small Business Act dla Europy* jest poprawa dostępu do środków finansowych dla MSP, szczególnie dzięki instrumentom finansowym w ramach programu ramowego na rzecz konkurencyjności i innowacji. Ułatwienie to może obejmować gwarancje bankowe Unii Europejskiej dla pożyczek zaciąganych przez małe i średnie podmioty gospodarcze czy też uproszczenie dostępu do korzystania z dostępnych funduszy unijnych (Komisja Europejska 2011).

Unia Europejska niewątpliwie stara się tworzyć politykę gospodarczą sprzyjającą rozwojowi przedsiębiorstw, czego dowodem są choćby wymienione w niniejszym artykule strategia *Europa 2020* i inne akty prawne. UE zdaje sobie sprawę z faktu, że stworzenie korzystnych warunków dla funkcjonowania przedsiębiorstw przekłada się na wzrost gospodarczy zarówno krajów i regionów. Warunki te związane są niewątpliwie z umożliwieniem dostępu przedsiębiorcom do różnych źródeł finansowania oraz szkoleń.

Wybrane instrumenty wsparcia przedsiębiorstw w Unii Europejskiej

System wspierania rozwoju przedsiębiorstw obejmuje różnego rodzaju instrumenty. Do najczęściej wymienianych narzędzi wsparcia przedsiębiorstw zalicza się instrumenty finansowe i niefinansowe. Polscy przedsiębiorcy mają dostęp do wsparcia bezpośredniego i pośredniego za pomocą różnych programów, które są zarządzane na szczeblach centralnym i regionalnym. Do takich programów zaliczają się programy finansowane z Funduszy Strukturalnych UE. Przykładem bezpośrednich narzędzi wsparcia MSP są dotacje i subwencje. Natomiast do instrumentów pośrednich można zaliczyć między innymi narzędzia ułatwiające dostępność do kredytów i pożyczek.

Instrumentami, które cieszą się największą popularnością wśród przedsiębiorców działających na terenie Unii Europejskiej są instrumenty finansowe, które ułatwiają dostęp do kapitału własnego i obcego. Powszechnie wiadomo, że rozwój przedsiębiorczości, inwestycji, innowacyjności jest w dużej mierze uzależniony od źródeł finansowania. Dlatego

też wsparcie finansowe pozyskiwane z funduszy oferowanych przez Unię Europejską jest źródłem aktywizacji wyżej wymienionych działań (Mućko, Sokół 2010, s. 228). Należy podkreślić fakt, że większość narzędzi finansowych jest dostępna dla przedsiębiorców pośrednio i zarządzana przez Europejski Fundusz Inwestycyjny. Wsparcie to odbywa się przez krajowe instytucje wsparcia finansowego. Warto zwrócić uwagę, że w ramach Programu Ramowego na rzecz konkurencyjności i innowacji MSP, na lata 2007-2013 przeznaczono 1130 mln euro na instrumenty finansowe wsparcia MSP (Komisja Europejska 2012). Europejski Fundusz Inwestycyjny ma na celu zapewnienie kapitału głównie najmniejszym przedsiębiorstwom. Może on wystawiać gwarancje kredytowe instytucjom finansowym, np. bankom. Banki te w następstwie powyższego mogą udzielać pożyczki podmiotom gospodarczym.

W praktyce gospodarczej często małe przedsiębiorstwa lub przedsiębiorstwa w początkowej fazie rozwoju tzw. *start-up* mogą mieć trudności z uzyskaniem kredytu bankowego. Dzieje się tak, gdyż nie są w posiadaniu dostatecznego majątku stanowiącego zabezpieczenie kredytu. Dlatego też wsparcie polegające na udzieleniu choćby poręczenia kredytowego przez daną instytucję dla określonego przedsiębiorstwa może w istotny sposób przyczynić się do wzrostu inwestycji i rozwoju podmiotu gospodarczego.

Przykładem działalności Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego i Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego są inicjatywy JEREMIE (*Joint European Resources for Micro-to-Medium Enterprises*) i JASMINE (*Joint Action to Support Micro-finance institutions in Europe*). Środki Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego przeznaczone na realizację inicjatywy JEREMIE w Polsce wyniosły w latach 2007-2013 około 330 mln euro. Natomiast całkowity budżet inicjatywy JASMINE w latach 2007-2013 wyniósł 50 mln euro (Komisja Europejska 2012). Program JEREMIE oferował podmiotom gospodarczym niskooprocentowane kredyty, pożyczki, poręczenia oraz inne innowacyjne formy finansowania. Zgodnie z niniejszym programem, środki finansowe były przekazywane do wyodrębnionego Funduszu Powierniczego. W dalszej kolejności środki z funduszu transferowane są do przedsiębiorstw z wykorzystaniem pośredników finansowych, np. banków czy funduszy pożyczkowych. Inicjatywa JASMINE dotyczyła wsparcia instytucji mikro-kredytowych. Celem tego działania było między innymi zwiększenie liczby udzielanych pożyczek.

Dokonując oceny instrumentów finansowych wsparcia przedsiębiorstw warto zwrócić uwagę na Regionalne Programy Operacyjne (RPO). Jako przykład takiego programu można podać Zachodniopomorski Program Operacyjny (ZPO). W ramach ZPO można zidentyfikować działania skierowane bezpośrednio do przedsiębiorców, np. *Działanie 1.1. Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez innowacyjne inwestycje*. Celem przedmiotowego działania jest realizowanie przedsięwzięć podnoszących konkurencyjność przez wprowadzanie w przedsiębiorstwie innowacji produktowej lub procesowej. Zgodnie z tym działaniem, minimalny wkład beneficjenta w przypadku dofinansowania dla mikroprzedsiębiorstwa i małego przedsiębiorstwa wynosi 40% całkowitych wydatków kwalifikowanych. Natomiast w przypadku średniego przedsiębiorstwa, minimalny wkład beneficjenta wynosi 50% całkowitych wydatków kwalifikowanych (Zarząd Województwa Zachodniopomorskiego 2013).

Oprócz górnej granicy udziału środków UE w wydatkach, określone zostały także widełki kwotowe dotacji. Im większe przedsiębiorstwa, tym większa kwota potencjalnej dotacji. Zaletą takich dotacji jest ich bezzwrotność. Jednak przedsiębiorca musi sam sfinansować całość inwestycji. Dopiero po rozliczeniu inwestycji i złożeniu stosownych dokumentów może starać się o wypłatę środków. Kolejną wadą dotacji jest fakt, że pokrywają one tylko część projektu, stąd też nie są one dostępne dla wszystkich przedsiębiorstw. Część przedsiębiorstw nie ma wystarczających własnych środków finansowych na pokrycie kosztów projektu. Ponadto, dostęp do dotacji ograniczają wysokie wymogi formalne i merytoryczne, które sprawiają, że z tego instrumentu korzystają zazwyczaj podmioty o znacznym potencjale finansowym.

Przedsiębiorstwa funkcjonujące w Polsce mają także dostęp do instrumentów niefinansowych. Instrumenty niefinansowe można rozpatrywać jako ułatwienie dostępu do kapitału rzeczowego, ludzkiego, informacji i technologii, rynków zbytu (Woźniak 2010, s. 68). Niewątpliwie narzędzia te pomagają uzyskać dostęp i wykorzystać niezbędne zasoby dla funkcjonowania podmiotów gospodarczych. Najbardziej popularnymi instrumentami niefinansowymi są szkolenia oraz doradztwo. Doradztwo i szkolenia obejmują informacje związane między innymi z prawem, finansami, zarządzaniem, działalnością marketingową i innowacyjną. Należy zwrócić uwagę, że narzędzia te często pomagają przedsiębiorcom w wypełnianiu wniosków o przyznanie środków finansowych pochodzących z Unii Europejskiej.

Przykładem instrumentu niefinansowego funkcjonującego w Unii Europejskiej jest sieć Enterprise Europe Network (EEN). Sieć działa od 2008 roku i oferuje firmom sektora MSP pomoc w rozwijaniu ich potencjału i zdolności innowacyjnych. EEN pomaga także instytucjom Unii Europejskiej w diagnozie potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw, składa się z około 600 organizacji członkowskich z ponad 50 krajów na terenie UE i poza nią. W Polsce funkcjonuje 30 ośrodków. Do organizacji członkowskich wchodzących w skład sieci należą rozmaite ośrodki technologiczne, ośrodki naukowe, agencje rozwoju oraz izby przemysłowo-handlowe (Enterprise Europe Network 2013).

Warto zauważyć, że w latach 2014-2020, na działania związane z rozwojem przedsiębiorstw w Polsce planuje się przeznaczyć ponad 12,5 mld euro, z czego prawie 7 mld euro dostępne będzie w programach, które będą zarządzane przez poszczególne województwa. Do głównych programów pomocowych na lata 2014-2020, z których będą mogli skorzystać przedsiębiorcy można zaliczyć (Portal Funduszy Europejskich 2013): Program Inteligentny Rozwój, Program dla Polski Wschodniej, Programy Regionalne mające na celu wsparcie inwestycji oraz rozwój kadr przedsiębiorstw, Program Cyfrowa Polska, Program Wiedza, Edukacja, Rozwój.

Reasumując, wstąpienie Polski do Unii Europejskiej dało możliwość polskim przedsiębiorstwom korzystania z licznych funduszy unijnych. W następstwie tego fundusze strukturalne stały się jednym z istotnych źródeł finansowania działalności gospodarczej. Ponadto, przedsiębiorstwa otrzymały możliwość dostępu do programów doradczych, szkoleniowych i innych inicjatyw. Działania te umożliwiły wzrost konkurencyjności polskich przedsiębiorstw i ich ciągły rozwój.

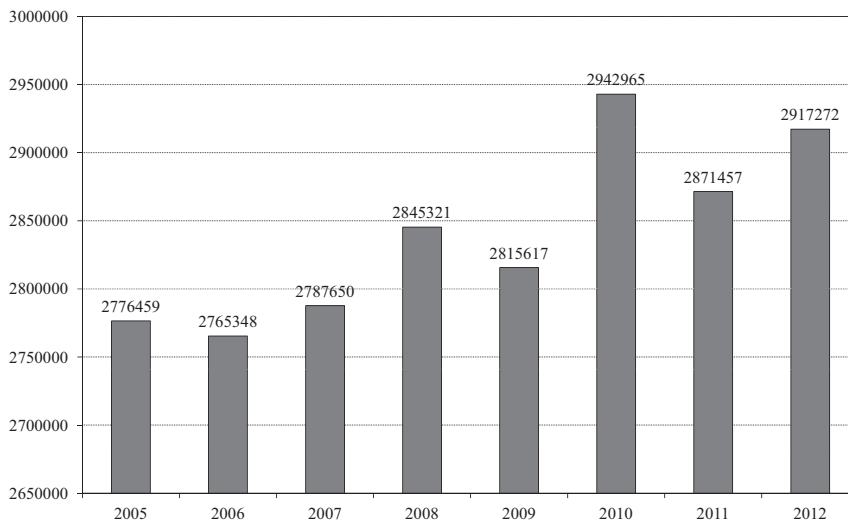
Wybrane aspekty rozwoju polskich przedsiębiorstw w ramach UE

Polska od dnia 1 maja 2004 roku stała się pełnoprawnym członkiem Unii Europejskiej. Włączenie się do procesów integracyjnych w Europie i wstąpienie do Unii Europejskiej było jednym z priorytetowych celów polskich władz po upadku systemu komunistycznego. Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej wymagało wielu lat przystosowywania do praw i warunków gospodarczych panujących w strukturach unijnych. Przyłączenie do struktur unijnych miało dać Polsce stabilizację społeczną i gospodarczą, a także zapewnić rozwój przedsiębiorczości. Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej miało także wpływ na polskie przedsiębiorstwa, które stanęły wobec nowych wyzwań. W związku z obecnością Polski w UE przedsiębiorstwa mogły konkurować na otwartym rynku Unii Europejskiej, a także uzyskały możliwość korzystania z licznych funduszy unijnych. Podmioty gospodarcze zaczęły funkcjonować w zupełnie nowych warunkach, które w dużej mierze kreowane są przez politykę gospodarczą UE. Dokonując analizy przedsiębiorczości w Polsce po przystąpieniu do UE można posłużyć się danymi Głównego Urzędu Statystycznego. Zgodnie z rejestrem REGON, w którym są zarejestrowane wszystkie podmioty gospodarki narodowej, w 2012 roku zaewidencjonowanych było 3975,3 tys. podmiotów. Warto podkreślić fakt, że na liczbę podmiotów składają się zarówno osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, osoby prawne, a także jednostki organizacyjne nie mające osobowości prawnej.

Warto zauważyć, że w latach 2005-2012 nastąpił wzrost osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą (por. wykres 1). W 2005 roku działalność prowadziło 2 776 459

Wykres 1

Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą w Polsce w latach 2007-2012



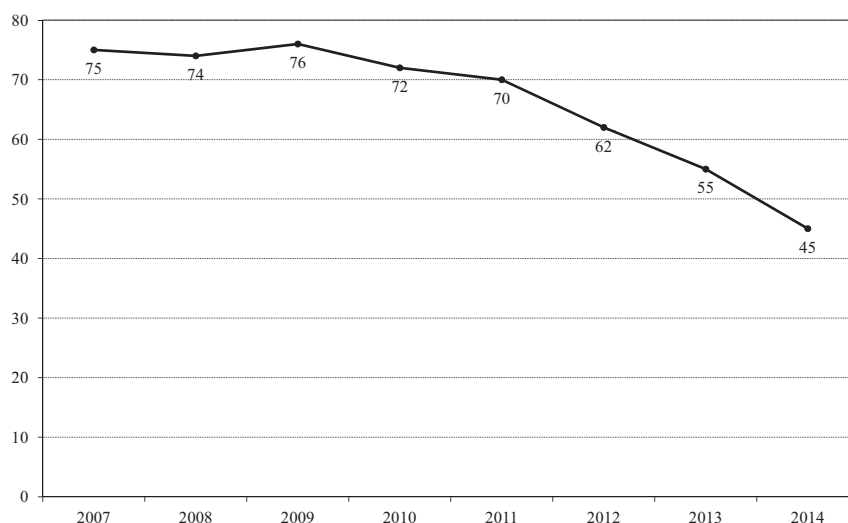
Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.stat.gov.pl> [dostęp 20.12.2013].

osób, natomiast w 2012 roku – 2 917 272. Spadek liczby przedsiębiorstw w 2009 roku spowodowany był najprawdopodobniej kryzysem gospodarczym, który spowolnił gospodarkę i zmniejszył popyt. Oczywiście wzrost liczby przedsiębiorstw nie jest tylko zasługą członkostwa Polski w Unii Europejskiej, aczkolwiek polityka UE w dużej mierze przyczyniła się do stworzenia odpowiedniego klimatu dla przedsiębiorczości.

Oceniając warunki prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce warto posłużyć się corocznymi raportami Banku Światowego *Doing Business*. W rankingu uwzględnia się Wskaźnik Łatwości Prowadzenia Interesów, który jest obliczany na podstawie takich składników jak: łatwość w zakładaniu i likwidacji firmy, uzyskiwanie pozwolenia na budowę, łatwość otrzymania kredytu, ochrona inwestorów, liczba płaconych podatków, godziny spędzone rocznie nad przygotowaniem zeznań podatkowych, czas i koszt zawierania i egzekwowania umów. Warto zauważyć, że Polska w rankingach 2007-2014 stale awansuje (por. wykres 2), co świadczy niewątpliwie o poprawie otoczenia biznesu.

Wykres 2

Miejsce Polski w rankingu Banku Światowego *Doing Business* (2007-2014)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: <http://www.doingbusiness.org/> [dostęp: 09.12.2013].

Należy zwrócić uwagę, że w najnowszym rankingu *Doing Business 2014* Polska awansowała aż o 10 miejsc. Ponadto, w rankingu krajów, które od roku 2005 najbardziej zmniejszyły dystans do czołówki rankingu, Polska zajęła wysokie 14. miejsce. Dane te świadczą o tym, że w Polsce podejmuje się liczne działania na rzecz poprawy środowiska i warunków dla zakładania i prowadzenia przedsiębiorstwa. Niewątpliwie część tych działań jest następstwem członkostwa w UE i wymogów, które stawia Polsce Komisja Europejska.

Kolejnym czynnikiem, który może dowodzić rozwoju polskich przedsiębiorstw w przeciągu ostatnich lat jest wzrost przychodów, co przedstawiono w tabeli 1. Warto zwrócić uwagę na fakt, że przychody polskich przedsiębiorstw w roku 2005 wynosiły 1340 mld zł, natomiast w 2001 roku osiągnęły już wartość 2479,60 mld zł. Rosnące przychody mogą świadczyć o podniesieniu efektywności sprzedaży i poprawie kondycji finansowej podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, co wynika po części ze wsparcia finansowego UE.

Tabela 1

Przychody z całokształtu działalności przedsiębiorstw w sektorze prywatnym w latach 2005-2011 (w mld PLN)

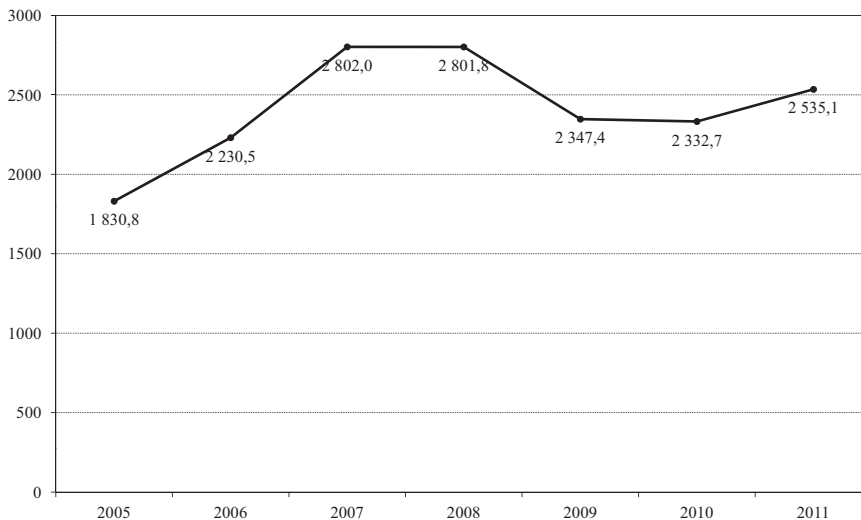
Rok	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Przychody	1 340,00	1 538,20	1 783,00	1 991,70	2 026,40	2 157,20	2 479,60

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.stat.gov.pl> [dostęp 20.12.2013].

Jednym z głównych elementów warunkujących rozwój przedsiębiorstw są nakłady inwestycyjne. Inwestowanie jest działalnością o odroczonej w czasie efektach, która ma na celu poprawić efektywność działania i wynik finansowy, wzmocnić pozycję rynkową. Aby uzyskać w późniejszym okresie wpływy pieniężne z inwestycji trzeba wcześniej ponieść

Wykres 3

Nakłady inwestycyjne na jedno przedsiębiorstwo w latach 2005-2011 (w tys. PLN)



Źródło: jak w wykresie 1.

wydatki. (Rudkowski 2010, s. 2013). Przedsiębiorstwa, które nie podejmują działalności inwestycyjnej nie są w stanie skutecznie konkurować w warunkach zmieniającego się otoczenia. Wysokość nakładów inwestycyjnych może zależeć od środowiska w jakim funkcjonuje dany podmiot, które może sprzyjać lub zniechęcać do inwestowania. Działalność inwestycyjna w dużej mierze związana jest z warunkami dostępu do zewnętrznego finansowania działalności gospodarczej. To dzięki funduszom unijnym poszerzył się katalog źródeł finansowania inwestycji.

Należy podkreślić fakt, że polskie przedsiębiorstwa przeznaczają coraz większe środki na nakłady inwestycyjne (por. wykres 3). Podczas gdy w 2005 roku wartość nakładów inwestycyjnych na jedno przedsiębiorstwo wynosiła 1830 tys. zł, to już w 2011 wartość ta wzrosła do kwoty 2535 tys. zł.

Wzrost inwestycji ma istotne znaczenie dla rozwoju przedsiębiorstw, gdyż mogą one umożliwić modernizację potencjału gospodarczo-ekonomicznego podmiotu gospodarczego, a także pozwolić na obniżanie kosztów uzyskania przychodów oraz wprowadzić na rynek nowe, innowacyjne, ulepszone produkty i usługi.

Podsumowanie

Rozwój polskich przedsiębiorstw może być rozpatrywany na podstawie wielu czynników, np. wzrostu liczby przedsiębiorstw, nakładów inwestycyjnych, wzrostu przychodów, wysokich miejsc w międzynarodowych rankingach przedsiębiorczości itp. Jednak w tym miejscu należy dodać, że pozytywne zmiany w otoczeniu gospodarczym przedsiębiorstw są nie tylko zasługą polityki Unii Europejskiej. Należy pamiętać, że na rozwój przedsiębiorstw mają wpływ także inne czynniki, np. czynnik ludzki (realizowana w odpowiedni sposób polityka kadrowa) czy też polityka fiskalna państwa.

Nie budzi wątpliwości fakt, że dzięki członkostwu Polski w Unii Europejskiej przedsiębiorcy mają możliwość otrzymania wsparcia zarówno finansowego, jak i doradczego. Z jednej strony mogą korzystać z licznych dotacji oferowanych przez fundusze UE, a z drugiej mają dostęp do licznych instytucji i ekspertów. Instytucje te zajmują się organizacją szkoleń zapewniających przedsiębiorcom niezbędne informacje z zakresu prawa UE, finansów, zarządzania, marketingu i innowacji. Za pomocą instrumentów wsparcia przedsiębiorstwa mogą znacznie polepszyć swoją konkurencyjność i innowacyjność. Zaznaczyć należy, że środowisko prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce stale ulega poprawie, co ma wpływ na rozwój polskich przedsiębiorstw, którego wyznacznikami są między innymi wzrost nakładów inwestycyjnych, czy też wzrost przychodów i liczby przedsiębiorstw.

Bibliografia

Drab-Kurowska A., Sokół A. (2010), *Małe i średnie przedsiębiorstwa wobec wyzwań rozwoju technologii XXI wieku*, CeDeWu, Warszawa.

- Enterprise Europe Network (2013), <http://een.ec.europa.eu/> [dostęp: 15.12.2013].
- Safin K. (red.) (2008), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Komisja Europejska (2008), *Small Business Act*, Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów KOM(2008) 394, Bruksela.
- Komisja Europejska (2011), *Przegląd programu „Small Business Act” dla Europy*, Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, KOM (2011) 78, Bruksela.
- Komisja Europejska (2012), Programy Unii Europejskiej wspierające MPS, http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=7279 [dostęp: 20.12.2013].
- Komisja Europejska (2013), *Zrozumieć politykę Unii Europejskiej – Przedsiębiorstwa*, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg.
- Mućko P., Sokół A. (2010), *Jak założyć i prowadzić działalność gospodarczą*, CeDeWu, Warszawa.
- Portal Funduszy Europejskich (2013), *Co dla przedsiębiorców w programach na lata 2013-2020*, http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/2014_2020/ [dostęp: 15.12.2013].
- Rudkowski A. (2010), *Zarządzanie finansami*, PWE, Warszawa,
- Woźniak M. (2010), *System wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w Małopolsce*, Wydział Zarządzania Akademii Górniczo-Hutniczej, Kraków,
- Zarząd Województwa Zachodniopomorskiego (2013), *Uszczegółowienia Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego na lata 2007-2013*, Szczecin.

Impact of the European Union on Polish Enterprise Development

Summary

The article concerns the problems connected with the European Union's activities aimed on enterprise development. In his article, the author presented and assessed the selected instruments of support provided for business entities offered by the European Union; he also analysed effects of Polish enterprises functioning in the Community's market. The undertaken research topic was carried out by the method of critical assessment, including literature review, reports and studies, together with drawing conclusions. The analysis was carried out on the basis of available empirical data. Awareness and skilful use by entrepreneurs of the accessible tools of support for enterprise contributes to improvement of competitiveness and innovativeness of economic entities. However, the use of support instruments requires indispensable knowledge from entrepreneurs. Possession thereof may contribute to achievement of success which will be the well prospering enterprise and its permanent development. On the other hand, enterprise development in the country may translate into prosperity of the society.

An aim of considerations is to present the positive impact of the European Union on various spheres of enterprises' activities. The article is a literature review.

Key words: SME sector, financial instruments, non-financial instruments, support for enterprises, entrepreneurship, European Union.

JEL codes: L26

Влияние Европейского Союза на развитие польских предприятий

Резюме

Статья касается проблематики, связанной с деятельностью Европейского Союза, направленной на развитие предприятий. В статье представили и оценили избранные инструменты поддержки для экономических субъектов, предлагаемые Европейским Союзом; анализ охватил также последствия функционирования польских предприятий на рынке Сообщества. Изученная исследовательская тема была осуществлена с помощью метода критической оценки, в том числе анализа литературы, отчетов и разработок вместе с умозаключением. Анализ провели на основе доступных эмпирических данных. Знание и умелое пользование предпринимателями доступными инструментами поддержки предпринимательства способствует улучшению конкурентоспособности и инновационности экономических субъектов. Однако пользование инструментами поддержки требует от предпринимателей необходимых знаний. Обладание ими может способствовать достижению успеха, которым будет процветающее предприятие и его постоянное развитие. С другой стороны, развитие предпринимательства в стране может привести к зажиточности общества.

Цель рассуждений – указать положительное воздействие Европейского Союза на разные сферы деятельности предприятий. Статья – обзор литературы.

Ключевые слова: сектор МСП, финансовые инструменты, нефинансовые инструменты, поддержка предприятий, предпринимательство, Европейский Союз.

Коды JEL: L26

Artykuł nadesłany do redakcji w listopadzie 2014 roku.

© All rights reserved

Afiliacja:

dr Wojciech Leoński

Uniwersytet Szczeciński

Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania

Instytut Zarządzania i Inwestycji

ul. Mickiewicza 64

71-101 Szczecin

tel. 91 444 20 26

e-mail: wleonski@wneiz.pl