

Paulina Filip

Uniwersytet Rzeszowski
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Tarnobrzegu

**FINANSOWANIE MŚP W POLSCE
ZE ŚRODKÓW FINANSOWYCH UE JAKO CZYNNIK
OGRANICZAJĄCY BARIERY KAPITAŁOWE**

Streszczenie: Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w polskich warunkach zмага się z wieloma przeszkodami. Jedną z nich jest niewątpliwie niedostatek kapitałów własnych. W artykule przedstawiono problematykę wykorzystania zewnętrznych źródeł finansowania sektora MŚP. Punktem odniesienia prowadzonych analiz są istniejące, duże możliwości wykorzystania unijnych funduszy strukturalnych. Przedstawiono fundusze i programy, z których przedsiębiorstwa sektora MŚP mogą korzystać. Środki te są kapitałem bezzwrotnym i nieoprocenowanym, więc bardzo korzystnym. Pomimo wszelkich trudności i barier związanych z biurokracją, okres funkcjonowania polskich firm w strukturach UE pod kątem możliwości pozyskania bezzwrotnego dofinansowania ocenić należy pozytywnie.

Słowa kluczowe: rozwój finansowy, przedsiębiorstwa MŚP, kapitały zewnętrzne.

1. Wstęp

Procesy finansowania przedsiębiorstwa można rozpatrywać z wielu punktów widzenia. Ze względu na źródła pochodzenia kapitału najczęściej dokonuje się podziału źródeł finansowania na wewnętrzne i zewnętrzne. Finansowanie wewnętrzne, czyli, jest to kapitał wygenerowany przez przedsiębiorstwo. Źródłem finansowania wewnętrznego są środki uzyskane w drodze zamiany stanu majątkowego przedsiębiorstwa, sprzedaży majątku, zwiększania rotacji kapitału oraz zatrzymania wypracowanego zysku. Finansowanie zewnętrzne to środki pozyskiwane z otoczenia przedsiębiorstwa m.in poprzez emisję akcji/udziałów lub dopłaty wspólników/akcjonariuszy, dotacje, aporty oraz w formie kredytów bankowych, pożyczek, emisji obligacji, leasingu, faktoringu. Finansowanie zewnętrzne obce jest najczęściej oprocentowane, zabezpieczone, zwrotne i ma określony termin zapadalności.

W systemie gospodarki rynkowej i przy stabilnej sytuacji ekonomicznej, instytucji zdolnych do współfinansowania przedsięwzięć gospodarczych jest wiele. Z drugiej strony, to właśnie dostęp do zewnętrznego kapitału stanowi jedną z podstawowych barier rozwoju polskich przedsiębiorstw, zwłaszcza przedsiębiorstw sektor MŚP.

Po wejściu w struktury Unii Europejskiej polscy przedsiębiorcy pozyskali nowe możliwości rozwijania biznesu. Mowa o wszelkiego rodzaju środkach pomocy publicznej. Akcesja do Unii Europejskiej stanowi dla przedsiębiorców motywację i szansę na poprawę sytuacji kapitałowo-finansowej prowadzonych przedsięwzięć. Stopień i zakres absorpcji środków z funduszy Unii Europejskiej to cel podjętych analiz.

2. Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Prawidłowy rozwój gospodarki jest ściśle związany z prawidłowym rozwojem małych i średnich przedsiębiorstw, dlatego też władze rządowe poprzez swoje działania i podejmowane decyzje powinni wspierać ich rozwój. Zarówno w praktyce gospodarczej, jak i w literaturze przedmiotu dotyczącej funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw, wymienia się różnorodne bariery i trudności, jakie napotyka sektor MŚP w swojej działalności¹. Na podstawie obserwacji tego sektora można wymienić następujące bariery:

- rynkowe – ogół niekorzystnych zjawisk związanych z rynkiem otoczenia, zawężenie rynków zbytu, konkurencja, powiązania kooperacyjne;
- finansowe – związane z podejmowaniem i prowadzeniem działalności, np. niskie zasoby kapitałowe, koszty pozyskiwania zewnętrznych źródeł finansowania, wydłużone terminy płatności;
- prawno-podatkowe – związane z wielkością i zmiennością regulacji prawnych, regulacji w prawie pracy, procedurami administracyjnymi;
- innowacyjno-technologiczne – dotyczące przestarzałego parku maszynowego i trudności dostępu do nowych technologii;
- informacyjne – obejmujące techniczne, finansowe i organizacyjne problemy dostępu do informacji;
- związane z zewnętrznymi procedurami zarządzania – dotyczące dużego zakresu obowiązków i niskiego stopnia specjalizacji kadry kierowniczej².

Podstawowym ograniczeniem w działalności sektora MŚP są niewątpliwie ograniczenia kapitałowe. Dostępność kapitałów zewnętrznych oraz ich koszty mają szczególnie istotne znaczenie dla rozwoju oraz ekspansji małych i średnich przedsiębiorstw³. Największe problemy kapitałowe mają oczywiście podmioty, które rozpoczynają swoją działalność na rynku, oraz mikrofirmy, ponieważ nie posiadają one

¹ P. Filip, M. Grzebyk, L. Kaliszczak, *Development of the small and medium enterprises in Poland in comparison with European Union member states*, Prace Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego, seria Monografie i Opracowania nr 10, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2010, s. 29-32.

² A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa – źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa 2007, s. 12.

³ M. Grzebyk, *Determinanty rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw (na przykładzie gminy Kamień)*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Ekonomiczne Problemy Usług nr 34, Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009, s. 309.

często zabezpieczeń kredytowych i zdolności kredytowej. Taka bariera rozwoju staje się często powodem upadku wielu młodych firm, które bardzo często funkcjonują krócej niż dwa lata. Te ograniczenia rozwoju są jednak możliwe do zlikwidowania przez przedsiębiorcę, który potrafi znaleźć i wykorzystać różne formy finansowania, pojawiające się zarówno w samej firmie, jak i w jej otoczeniu⁴.

Pozyskanie kapitału terminowego wymaga od przedsiębiorcy posiadania wiedzy i znajomości oferty poszczególnych podmiotów. Istotne są bowiem wiedza, umiejętności oraz zdolności wykorzystywania dostępnych informacji o źródłach zewnętrznego finansowania. W polskich warunkach jest to poważna bariera, która ogranicza wykorzystywanie różnych środków finansowych, potrzebnych zarówno w bieżącym finansowaniu sektora MŚP, jak i w dynamizowaniu jego rozwoju.

Jeżeli rozpatrujemy pozyskiwanie środków z zewnętrznych źródeł finansowania, musimy wymienić bariery ograniczające dostęp do nich, są to:

- niski poziom zdolności akumulacyjnych przedsiębiorstw MŚP, nie dający gwarancji zwrotu zainwestowanych kapitałów;
- wysokie koszty funkcjonowania firmy, a co się z tym wiąże niski poziom rentowności, nie sprzyjający akumulacji środków;
- ograniczenia związane z systemem ewidencji księgowej; dominuje bowiem księgowość oparta na księdze przychodów i rozchodów;
- trudności w dokonywaniu obiektywnej oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej tych przedsiębiorstw, która stanowi warunek pozyskania zewnętrznych kapitałów;
- wysokie koszty pozyskiwania kapitałów nie tylko z sektora bankowego, lecz także z innych źródeł z otoczenia;
- ograniczenia związane z formą prawną prowadzenia działalności gospodarczej.

Na intensywność wykorzystywania różnorodnych źródeł finansowania w sektorze MŚP wpływają też czynniki o charakterze subiektywnym związane z konkretnym przedsiębiorcą czy przedsiębiorstwem, m.in. poziom wiedzy właścicieli, poziom kwalifikacji i świadomości dotyczący zarządzania pozyskiwaniem kapitałów z innych źródeł, umiejętność wykorzystywania różnorodnych informacji o dostępnych funduszach, programach itp. Ważna też jest stała obserwacja szeroko rozumianego otoczenia zewnętrznego pod kątem wykorzystania pojawiających się szans i okazji rynkowych w tworzeniu dodatkowych zewnętrznych form finansowania.

Coraz większa liczba przedsiębiorców jest świadoma tego, że w biznesie nie ma i nie może być sentymentów. Firma mało elastyczna, nie reagująca na zmiany w otoczeniu musi prędzej czy później upaść. Dziś, aby prowadzić przedsiębiorstwo, potrzebne są nie tylko kreatywność i innowacyjność w działaniu, ale także informacja i wiedza. Pozwalają bowiem przedsiębiorcy w sposób bardziej precyzyjny prowadzić firmę, prognozować oraz planować rozwój, przeprowadzać moderniza-

⁴ A. Hess (red.), *Promocja małej i średniej przedsiębiorczości w Unii Europejskiej – szanse, wizje, korzyści*, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2007, s. 205; P. Filip, *Modern methods of financing small and medium enterprises*, Hradec Economic Days 2011, Economic Development and Management of Regions, University of Hradec Kralove, 2011, s. 68-72.

cję, co ma bezpośredni wpływ na istnienie firmy i poziom jej konkurencyjności na europejskim rynku.

Aby pokonać bariery związane z dostępem do źródeł finansowania, uruchamiane są instrumenty finansowe dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw, do których zaliczamy⁵:

- instrumenty pomocy bezpośredniej, czyli takie, których samoistnym celem jest przysporzenie bezzwrotnych środków finansowych w dyspozycji przedsiębiorstw lub też zwiększenie możliwości samodzielnego uzyskania własnych dochodów przez przedsiębiorstwo. Cechą instrumentów tej grupy jest również brak związanej z ich stosowaniem ingerencji w struktury własności lub kontroli przedsiębiorstw;
- instrumenty ułatwiające firmom dostęp do kredytów bankowych, pożyczek i innych usług rynku finansowego. Celem tych instrumentów jest usunięcie barier, zwiększenie możliwości pozyskania zewnętrznego finansowania zwrotnego. Stosowanie tych instrumentów jest związane z dopuszczeniem pewnej kontroli kredytodawców w stosunku do procesów gospodarczych przedsiębiorstwa;
- instrumenty kapitałowe ułatwiające firmom dostęp do rynku dóbr kapitałowych. Cechą instrumentów tej grupy są związane z ich stosowaniem zmiany struktury własności i kontrola przedsiębiorstw.

3. Pomoc publiczna jako forma instytucjonalnego wspierania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Instrumenty pomocy, których celem jest przysporzenie bezzwrotnych środków finansowych w dyspozycji przedsiębiorstw, wchodzą w zakres pomocy publicznej. Pomoc publiczna jest to przysporzenie dla danego podmiotu korzyści finansowych w następstwie, którego następuje uprzywilejowanie danego przedsiębiorcy w stosunku do konkurentów. Z analizy Traktatu Ustanawiającego Wspólnotę Europejską wynika, iż pomoc publiczna (państwowa) jest niedopuszczalna wówczas, gdy spełnione są kumulatywnie następujące warunki:

- pomoc ma charakter selektywny – uprzywilejowuje niektóre przedsiębiorstwa lub gałęzie produkcji;
- pomoc zakłóca konkurencję (realnie bądź też potencjalnie);
- pomoc narusza wymianę handlową między państwami członkowskimi;
- pomoc nie jest objęta jednym z wyjątków przewidzianych przez Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską⁶.

⁵ O. Lissowski, *Instrumenty finansowe wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej i w Polsce*, Wyd. Politechniki Poznańskiej, Poznań 1998, s. 43.

⁶ Wcześniej art. 87 ust. 1 Traktatu Ustanawiającego Wspólnotę Europejską, Rozporządzenie Komisji (WE) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu, art. 107, ust. 1.

Pomoc publiczna państwa jest dozwolona warunkowo i tylko wtedy, gdy jej skutki ograniczają się do tego państwa. W chwili uzyskania członkostwa w Unii Europejskiej Polskę zaczęły obowiązywać zasady stosowania pomocy publicznej, obowiązujące w krajach członkowskich. Tak więc wszystkie podmioty uzyskujące pomoc publiczną musiały poddać się unijnym regułom obowiązującym w tym zakresie. Rozporządzenie Komisji nr 70/2001 Wspólnoty Europejskiej z dnia 12 stycznia 2001 r. dotyczące pomocy publicznej dla małych i średnich przedsiębiorstw jest instrumentem skierowanym na cele horyzontalne. Dopuszcza ono przyznawanie pomocy, uznając ją za zgodną ze wspólnym rynkiem, gdy będzie przeznaczona na inwestycje w aktywa trwałe i aktywa niematerialne, wewnątrz i na zewnątrz Wspólnoty Europejskiej. Przy tym powinny być spełnione następujące warunki:

- natężenie wielkości pomocy brutto nie przekroczy 15% w przypadku małych przedsiębiorstw oraz 7,5% w przypadku średnich przedsiębiorstw;
- w przypadku gdy inwestycja ma miejsce w obszarach, które kwalifikują się do pomocy regionalnej, natężenie wielkości pomocy nie przekroczy pułapu regionalnej pomocy inwestycyjnej określanej w planie zatwierdzonym przez Komisję dla każdego państwa członkowskiego o więcej niż 10 punktów procentowych brutto na tych obszarach.

Pomoc regionalna jest adresowana do przedsiębiorców prowadzących działalność na obszarach o niższym rozwoju gospodarczym w stosunku do lepiej rozwiniętych w kraju, a także w regionie, w którym występuje bezrobocie i niski poziom życia obywateli. Należy podkreślić, że cały obszar Polski stanowi region o niższym poziomie życia niż inne regiony w Europie. To pozwala stosować pomoc publiczną na całym obszarze Polski, jednakże w sposób zróżnicowany w zależności od stopnia rozwoju poszczególnych części kraju.

Lata 2007-2013 w Polsce to okres, kiedy zdecydowanie zwiększył się i będzie się zwiększać zasób finansowy przeznaczony na realizację projektów sektora publicznego, prywatnego i pozarządowego. Całkowita kwota środków przeznaczonych na dotowanie przedsięwzięć wyniesie łącznie ok. 85 mld euro. Warto pokreślić, że Polska jest największym beneficjentem środków pomocowych UE spośród wszystkich nowych państw członkowskich Unii Europejskiej⁷. Średniorocznie do 2015 r. będzie wydatkowanych ok. 9,5 mld euro, co odpowiada ok. 5% produktu krajowego brutto. Z tej sumy 67,3 mld euro będzie pochodziło z budżetu UE, 11,9 mld euro z krajowych środków publicznych (w tym ok. 5,9 mld euro z budżetu państwa), ok. 6,4 mld euro zostanie zaangażowanych ze strony podmiotów prywatnych⁸. Źródłami finansowania nowej polityki są trzy fundusze: Europejski Fundusz Rozwoju Regio-

⁷ R. Cieślak, *Pomoc unijna dla przedsiębiorców*, [w:] *Fundusze unijne 2007-2013. Poradnik przedsiębiorcy*, red. R. Cieślak, UNIMEX, Wrocław 2007, s. 15.

⁸ E. Rosowska, *Fundusze strukturalne Unii Europejskiej 2007-2013*, Narada Dyrektorów Archiwów Państwowych, Radziejowice 2007, s. 14.

nalnego (fundusz strukturalny), Europejski Fundusz Społeczny (fundusz strukturalny) i Fundusz Spójności⁹.

W Polsce do wykorzystania w ramach programów operacyjnych w latach 2007-2013 przeznaczono następujące kwoty (w mld euro)¹⁰:

- Regionalne Programy Operacyjne (RPO) – 15,9;
- Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko – 21,3;
- Program Operacyjny Kapitał Ludzki – 8,1;
- Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka – 7,0;
- Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej – 2,2;
- Program Operacyjny Europejskiej Wspólnoty Terytorialnej – 0,57;
- Program Operacyjny Pomoc Techniczna – 0,21.

Podstawowym polskim dokumentem określającym priorytety i system wykorzystania funduszy strukturalnych przeznaczonych na lata 2007-2013 jest Narodowa Strategia Spójności (NSS). Strategia jest realizowana za pośrednictwem 16 regionalnych programów operacyjnych zarządzanych przez samorządy poszczególnych województw oraz pięć krajowych programów operacyjnych zarządzanych przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego. Przedsiębiorstwa mogą ubiegać się o środki unijne z regionalnych programów operacyjnych, które zostały przyjęte dla każdego z województw osobno. Programy służą realizacji projektów mniejszych – do 5 mln euro. Szerokie wsparcie MŚP jest realizowane w postaci bezpośrednich inwestycji, wzmocnienia instytucji otoczenia biznesu, wsparcia rozwojów rynków MŚP oraz działań ułatwiających dostęp MŚP do zewnętrznych źródeł finansowania m.in. przez tworzenie funduszy pożyczkowych, inwestycyjnych, gwarancyjnych.

Małe i średnie przedsiębiorstwa mogą również pozyskiwać bezzwrotne wsparcie w ramach pięciu z ośmiu priorytetów PO Innowacyjna Gospodarka. Na ich finansowanie z funduszy pomocowych UE przewidziano: 1 117,13 mln euro w ramach Priorytetu I (Badania i rozwój nowoczesnych technologii), 289 mln euro w ramach Priorytetu III (Kapitał dla innowacji), 2 813,25 mln euro w ramach Priorytetu IV (Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia), 339,15 mln euro w ramach Priorytetu V (Dyfuzja innowacji), 394,04 mln euro w ramach Priorytetu VI (Polska gospodarka na rynku międzynarodowym). Podział środków finansowych z Programu Innowacyjna Gospodarka jest następujący: przedsiębiorstwa zaabsorbują 46,8% ogółu środków, jednostki naukowo-badawcze 23,1%, jednostki administracji rządowej i samorządowej 19,9%, a instytucje otoczenia biznesu 10,2%. Stwarza to duże szanse na wzmocnienie kapitałowe polskiej przedsiębiorczości.

Działania, w ramach których o dotacje mogą ubiegać się MŚP, znalazły się również w: PO Infrastruktura i Środowisko – Priorytet X (Infrastruktura energetyczna

⁹ A. Szymańska, *Fundusze UE 2007-2013 dla mikro, małych i średnich firm*, Wyd. Placet, Warszawa 2007, s. 14.

¹⁰ A. Godlewski, I. Szoszkiewisz, *Dotacje dla odważnych, [w:] Dotacje unijne dla twojej firmy*, red. B. Izdebska, Wyd. Rectus, Warszawa 2007, s. 9.

przyjazna środowisku) i Priorytet XI (Bezpieczeństwo energetyczne); PO Rozwój Polski Wschodniej – Priorytet I (Nowoczesna gospodarka); PO Kapitał Ludzki – Priorytet II (Rozwój zasobów ludzkich i potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw) i Priorytet VIII (Regionalne kadry gospodarki)¹¹.

Dane Komisji Europejskiej dotyczące wykorzystania środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności opublikowane ostatnio pokazują, że Polska jest zdecydowanym liderem w ich wdrażaniu. Spośród wszystkich państw Unii Europejskiej Polska otrzymała największą kwotę funduszy. Wartość środków przekazanych przez Komisję (zaliczek i refundacji) przekroczyła 9,59 mld euro. Na kolejnych miejscach plasują się Niemcy i Hiszpania, które uzyskały z Komisji Europejskiej kwoty prawie o połowę mniejsze od kwot dla Polski – odpowiednio 4,95 i 4,79 mld euro¹².

Tabela 1. Liczba i wartość podpisanych umów/wydanych decyzji oraz poziom wykorzystania alokacji w ramach NSRO 2007-2013

Program Operacyjny	Umowy o dofinansowanie				Wnioski o płatność		
	Liczba	Wartość wydatków kwalifikowalnych (tys. PLN)	Dofinansowanie UE (tys. PLN)	Poziom wykorzystania alokacji na lata 2007-2013 (%)	Wartość wydatków uznanych za kwalifikowalne (tys. PLN)	Dofinansowanie UE (tys. PLN)	Poziom wykorzystania alokacji na lata 2007-2013 (%)
PO IG	5 010	24 693 372	15 692 312	52,09	19 213 476	8 370 917	14,03
PO IiŚ	734	29 801 455	23 212 166	28,16	15 101 710	12 550 459	13,72
PO KL	24 896	16 758 420	13 860 362	44,62	9 220 016	9 361 738	18,89
PO PT	242	771 092	655 428	38,75	868 841	913 515	24,71
PO RPW	182	3 575 343	2 753 098	39,35	841 551	1 094 955	5,28
PO EWT	96	612 303	508 884	40,31	85 483	211 370	1,68
Razem krajowe	31 160	76 211 984	56 682 251	38,00	45 160 111	31 968 514	15,35
Razem regionalne	19 306	34 823 532	21 517 608	38,51	25 930 024	19 593 604	28,53
Razem NSRO	50 466	111 035 516	78 199 859	38,89	71 090 135	51 562 118	16,16

Źródło: MRR, dane wygenerowane z systemu KSI SIMIK.

Zgodnie z danymi wygenerowanymi z Krajowego Systemu Informatycznego KSI SIMIK 07-13 (tab. 1) od początku uruchomienia programów realizowanych w ramach NSRO 2007-2013 do 28 lutego 2011 r. złożono ponad 163,3 tys. wniosków (poprawnych pod względem formalnym) na całkowitą kwotę dofinansowania

¹¹ M. Kola, *Fundusze pomocowe Unii Europejskiej jako czynnik poprawy konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Dom Organizatora, Toruń 2007, s. 223.

¹² ec.europa.eu/index_pl.htm.

(zarówno środki unijne, jak i środki krajowe) 376,1 mld zł (wzrost w ciągu miesiąca o 6,8 tys. wniosków na łączną kwotę dofinansowania ok. 12,4 mld zł). Do końca lutego 2011 r. zatwierdzono do realizacji 52,6 tys. wniosków (wzrost w ciągu miesiąca o 2,4 tys. wniosków) na całkowitą kwotę dofinansowania 233,6 mld zł (wzrost o 5,9 mld zł). Ogółem, wartość wydatków wykazanych przez beneficjentów we wnioskach o płatność i uznanych za kwalifikowane wg stanu na koniec lutego 2011 r. wyniosła 71,1 mld zł, w tym dofinansowanie UE – 51,5 mld zł.

Pomimo wszelkich trudności i barier związanych z biurokracją, badany okres funkcjonowania polskich firm w strukturach UE pod kątem możliwości pozyskania bezzwrotnego dofinansowania należy ocenić pozytywnie. Strumień funduszy unijnych zasilił kilka tysięcy firm i przyczynił się do realizacji działań prorozwojowych w przedsiębiorstwach. Na lata 2007-2013 przeznaczono więcej pieniędzy niż we wcześniejszym okresie. Dotacje unijne służą poprawie poziomu zatrudnienia, wielkości przychodów netto, eksportu i importu, a nadto kształtowaniu postaw przedsiębiorczych. Skorzystanie ze środków unijnych wymaga przygotowania ściśle określonych wniosków, zachowania procedur i zapewnienia wkładu własnego.

4. Podsumowanie

Możliwości finansowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw są bardzo duże i zależą od specyfiki prowadzonej działalności przez przedsiębiorstwa czy aktualnej sytuacji ekonomiczno-finansowej. Firmy sektora MŚP, jako priorytetowe w Polsce i Unii Europejskiej, mają do wykorzystania środki pieniężne i inne formy wsparcia, zarówno ze strony instytucji finansowych, władz publicznych, jak i od prywatnych organizacji. Niewątpliwie wstąpienie do Polski do Unii Europejskiej stwarza dla nich nowe możliwości i przynosi dobre prognozy na przyszłość. W rezultacie pozyskiwania środków pieniężnych z Unii Europejskiej przedsiębiorstwa są w stanie zrealizować więcej przedsięwzięć. Dotacje podnoszą wielkość kapitału firm sektora MŚP, który to kapitał może być zainwestowany w dalszy rozwój przedsiębiorstwa. Polscy przedsiębiorcy poznali procedury związane z ubieganiem się o dofinansowanie i coraz sprawniej poruszają się w tajnikach dotacji. W latach 2007-2013 zasób finansowy przeznaczony na dotacje wyraźnie się zwiększa. Przedsiębiorstwa mogą ubiegać się o środki unijne z regionalnych programów operacyjnych, a MŚP mogą również pozyskiwać bezzwrotne wsparcie w ramach pięciu z ośmiu priorytetów PO Innowacyjna Gospodarka.

Literatura

Borowiecki R., Siuta-Tokarska B., *Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Synteza badań i kierunki działania*, Difin, Warszawa 2008.

- Cieślak R., *Pomoc unijna dla przedsiębiorców*, [w:] *Fundusze unijne 2007-2013. Poradnik przedsiębiorcy*, red. R. Cieślak, UNIMEX, Wrocław 2007.
- Filip P., *Modern methods of financing small and medium enterprises*, Hradec Economic Days 2011, Economic Development and Management of Regions, University of Hradec Kralove, 2011.
- Filip P., Grzebyk M., Kaliszczak L., *Development of the small and medium enterprises in Poland in comparison with European Union member states*, Prace Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego, seria Monografie i Opracowania nr 10, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2010.
- Godlewski A., Szoszkiewicz I., *Dotacje dla odważnych*, [w:] *Dotacje unijne dla twojej firmy*, red. B. Izdebska, Wyd. Rectus, Warszawa 2007.
- Grzebyk M., *Determinanty rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw (na przykładzie gminy Kamień)*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Ekonomiczne Problemy Usług nr 34, Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009.
- Hess A. (red.), *Promocja małej i średniej przedsiębiorczości w Unii Europejskiej – szanse, wizerunek, korzyści*, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2007.
- IPO Sp. z o.o., *Raport: Kapitał dla firm 2010. Rozwój na pełnych żaglach*, Wrocław 2010.
- Kola M., *Fundusze pomocowe Unii Europejskiej jako czynnik poprawy konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Dom Organizatora, Toruń 2007.
- Lissowski O., *Instrumenty finansowe wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej i w Polsce*, Wyd. Politechniki Poznańskiej, Poznań 1998.
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Wykorzystanie środków z funduszy strukturalnych i funduszu spójności w ramach Narodowego Planu Rozwoju 2004-2006 oraz Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia 2007-2013*, Warszawa 2010.
- Rosowska E., *Fundusze strukturalne Unii Europejskiej 2007-2013*, Narada Dyrektorów Archiwów Państwowych, Radziejowice 2007.
- Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa – źródła finansowania*, C.H. Beck Warszawa 2007.
- Szymańska A., *Fundusze UE 2007-2013 dla mikro, małych i średnich firm*, Wyd. Placet, Warszawa 2007.
- Waniak-Michalak H., *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2007.

FINANCING SMES IN POLAND WITH EU FUNDING AS A FACTOR LIMITING CAPITAL BARRIERS

Summary: Small and medium enterprises in Poland face many barriers. One of them is undoubtedly inadequate equity capital. The article presents the issue of using external sources of financing the development of small and medium enterprises in Poland. A point of reference of the conducted analyses are the currently existing huge possibilities of using EU structural funding. What has been presented are the EU funds that can be used by SMEs. The EU business funding is non-repayable and interest-free and therefore very advantageous. Despite any difficulties and barriers connected with bureaucracy, the first period of the Polish companies functioning in the EU structures, concerning the possibilities of acquiring the non-repayable funding, has been quite successful. Funding streams from the EU became available to a few thousand of firms and contributed to the development of the enterprises.