

Mariusz Zbadyński

WPLYW MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW NA KONKURENCYJNOŚĆ REGIONÓW

W artykule zostanie podjęta próba odpowiedzi na pytanie, jak rozwój małych i średnich przedsiębiorstw wpływa na konkurencyjność regionów oraz w jaki sposób należy pobudzać aktywność gospodarczą w regionach, szczególnie w regionach najslabszych ekonomicznie.

1. Wstęp

Wzrastająca w ostatnich latach konkurencja międzynarodowa spowodowała, że konkurencyjność regionów stała się ważnym problemem dla teorii i polityki regionalnej. Dotyczy to głównie konkurowania regionów w wymiarze międzynarodowym. Rywalizacja w skali światowej nie tylko zmusza do rozpoznawania i oceny uwarunkowań zewnętrznych w skali gospodarstw narodowych, lecz coraz częściej staje się też wyzwaniem dla gospodarek regionalnych [5, s. 21].

Konkurencyjność jest podstawową cechą życia, wynikającą z różnorodności jego przejawów, co potwierdza ogólnie akcentowana teoria ewolucji. Konkurencja ma charakter zarówno powszechny, jak i naturalny. Wzrost znaczenia konkurencyjności wynika z szybkiego postępu cywilizacyjnego oraz ze stale zwiększającej się liczby ludności, a także z otwartości i globalizacji gospodarki.

2. Istota i czynniki konkurencyjności

Przez pojęcie konkurencyjności rozumie się zazwyczaj zdolność do osiągnięcia sukcesu w rywalizacji gospodarczej. Ogólnie więc można określić konkurencyjność jako zdolność organizacji do przystosowania się do zmieniających warunków, zwaną także zdolnością do adaptacji.

Konkurować można na wielu płaszczyznach, tj. lokalnej, regionalnej, krajowej czy też międzynarodowej [13, s. 17]. W skali międzynarodowej konkurencyjność wymusza tworzenie wielkich struktur gospodarczych złożonych z kilku państw dobrowolnie się zrzeszających. Przykładem tego jest Unia Europejska, która powstała w celu podniesienia konkurencyjności Europy. W samej Unii Europejskiej idea regionalizacji spowodowała wzrost konkurencyjności między regionami. Przejmują one od państwa zadanie zarządzania gospodarką, dysponując przy tym zróżnicowanymi potencjałami i możliwościami rozwoju, przy czym rywalizacja odbywa się zarówno wewnątrz krajów, jak i między regionami położonymi w różnych krajach.

Głównym celem konkurowania jest poprawienie swojej pozycji w stosunku do konkurentów. Konkurencja pomiędzy regionami przejawia się głównie w rywalizacji o nowych inwestorów, co jest wyrazem rywalizacji bezpośredniej. Natomiast współzawodnictwo pośrednie przejawia się w działaniach władz regionalnych na rzecz poprawy warunków funkcjonowania przedsiębiorstw w regionach i wpływania w ten sposób na ich wyniki gospodarcze.

Rywalizacja między regionami może dotyczyć zarówno przyciągania inwestycji prywatnych – przedsiębiorców, organizacji gospodarczych (krajowych i zagranicznych), jak i pozyskiwania subwencji i innych form wsparcia z budżetu centralnego, a także środków pomocowych z Unii Europejskiej i innych organizacji międzynarodowych. Może również dotyczyć samego istnienia regionów jako jednostek struktury podziału administracyjnego państwa. Tego typu konkurowania doświadczyliśmy w związku z reformą podziału administracyjnego kraju [11, s. 49].

W celu określenia konkurencyjności państw na rynku międzynarodowym stosuje się zestaw wskaźników odzwierciedlających osiem zagregowanych czynników: wewnętrzny potencjał gospodarki, zewnętrzne stosunki ekonomiczne, regulację państwową, system finansowo-kredytowy, infrastrukturę, system zarządzania, potencjał naukowo-techniczny, zasoby pracy. Te same wskaźniki mogłyby być również wykorzystane do określenia konkurencyjności regionów w danym kraju. Jednocześnie trzeba założyć,

ię konkurencyjność regionu w istotnym stopniu zależy od potencjału społeczno-gospodarczego, którego elementami są: zasoby przyrodnicze, infrastruktura produkcyjna i społeczna, zasoby pracy, potencjał naukowo-techniczny, poziom rozwoju oraz struktura przemysłu i rolnictwa, sytuacja ekologiczna [1, s. 258].

Czynniki determinujące konkurencyjność poszczególnych regionów i ich udział w międzynarodowym podziale pracy stanowią podstawę odróżnienia krajów wysoko rozwiniętych od krajów słabiej rozwiniętych.

Na przykład B. Winiarski wyróżnił następujące czynniki konkurencyjności regionów: rozwiniętą i zróżnicowaną strukturę gospodarki, dobre ogólne zagospodarowanie, obecność instytucji i zakładów naukowo-badawczych tworzących oparcie dla procesów innowacyjnych, istnienie w regionie jednostek szkolnictwa wyższego, tzw. otoczenie okołobiznesowe, obejmujące różnego rodzaju instytucje, dobre warunki i stan środowiska naturalnego – wód, powietrza, gleby, zróżnicowanie krajobrazu, rezerwy terenów nadających się do lokalizacji inwestycji [11, s. 50-51].

W celu określenia pozycji konkurencyjnej regionu stosuje się najczęściej syntetyczny wskaźnik, wyliczony na podstawie przytoczonych wcześniej czynników.

Istnieje wiele klasyfikacji regionów, sporządzonych i porządkujących regiony według ich konkurencyjności. Jednym z najprostszych i zarazem często stosowanym jest wielkość PKB przypadająca na 1 mieszkańca. Patrząc tylko na ten jeden wskaźnik konkurencyjności, można zauważyć zróżnicowanie występujące pomiędzy regionami. Zróżnicowanie to można wytłumaczyć występowaniem tzw. biegunów wzrostu. Zostały one zaprezentowane przez F. Perroux, który skonstruował słynną „teorię polaryzacji”, wykazując, że w przestrzeni ekonomicznej działają określone „bieguny wzrostu”, przyciągające czynniki produkcji i powodujące ich koncentrację w pewnych regionach i dziedzinach [12, s. 12-13].

Z mechanizmu tego wynika, że regiony bardziej konkurencyjne przyciągają większą liczbę inwestycji, przez co stają się jeszcze bardziej konkurencyjne. Natomiast regiony słabsze przegrywają walkę z regionami silniejszymi, stając się relatywnie jeszcze „słabsze” w stosunku do regionów najbardziej konkurencyjnych. Wynika to z większej dynamiki rozwoju regionów bardziej rozwiniętych w stosunku do regionów opóźnionych w rozwoju.

3. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

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

Za małe przedsiębiorstwo uważa się takie, w którym zatrudnienie dochodzi do 50 osób. Średnim przedsiębiorstwem nazywa się taki podmiot, w którym zatrudnienie nie przekracza 250 osób. Przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 250 osób są traktowane jako przedsiębiorstwa duże. Liczba pracowników jest więc głównym kryterium klasyfikacji przedsiębiorstw obowiązującym w Unii Europejskiej, a także w polskiej ustawie „Prawo działalności gospodarczej” [9].

Wyróżnić można także grupę najmniejszych przedsiębiorstw, tzw. mikroprzedsiębiorstw, w którym zatrudnienie nie może przekraczać 10 osób.

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią o potencjale gospodarek krajów członkowskich UE. To przede wszystkim one przyczyniają się do wzrostu gospodarczego i zachowania konkurencji. Sektor MŚP wytwarza prawie 2/3 PKB w gospodarce UE oraz ma ponad 55% udział w całkowitej sprzedaży. Około 50% wszystkich inwestycji w UE pochodzi z sektora MŚP; niemal 66% spośród wszystkich miejsc pracy w sektorze prywatnym w UE jest umiejscowionych w sektorze MŚP.

Tabela 1. Liczba przedsiębiorstw w Polsce z podziałem uwzględniającym wielkość zatrudnienia. Stan w 2001 r.

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa				
	ogółem	małe i średnie			duże
		liczba	zatrudnienie 0-50 osób	zatrudnienie 50-250 osób	zatrudnienie 250 osób
Liczba pracujących w gospodarce narodowej	10 344 725	6 943 299	4 593 724	2 349 575	3 401 426
Liczba przedsiębiorstw według REGON	3 374 956	3 368 366	3 337 557	30 809	6 589
Udział w tworzeniu PKB (w %)	68	48	39	9	20

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PARP.

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce ma podobne znaczenie dla gospodarki jak sektor MŚP w Unii Europejskiej. Jak wynika z tabeli 1, na ogólną liczbę ponad 10 mln osób zatrudnionych w przedsiębiorstwach w Polsce na sektor MŚP przypada prawie 7 mln osób, co stanowi 67% ogólnej liczby pracowników. Z tego w przedsiębiorstwach najmniejszych pracuje ok. 45% wszystkich zatrudnionych w przedsiębiorstwach. Jeżeli chodzi o liczbę przedsiębiorstw ogółem, to można zauważyć zdecydowaną przewagę przedsiębiorstw najmniejszych. W Polsce przedsiębiorstwa do 50 pracowników stanowią 99% wszystkich przedsiębiorstw.

Badając udział przedsiębiorstw w tworzeniu PKB, można zauważyć znaczny udział sektora małych i średnich przedsiębiorstw w tworzeniu PKB; udział ten wynosi 48%, z czego 39% to przedsiębiorstwa małe, a 9% to przedsiębiorstwa średnie. Przedsiębiorstwa największe osiągają 20% udział w tworzeniu PKB kraju.

Porównując znaczenie sektora MŚP w Polsce ze znaczeniem sektora MŚP w Unii Europejskiej, można stwierdzić ich zbliżoną strukturę. Ze względu na badane czynniki wyróżnić można następujące cechy sektora MŚP w Polsce:

- podobny jak w UE udział w zatrudnieniu pracowników, wynoszący 67% ogólnej liczby zatrudnionych w przedsiębiorstwach,
- 99% udział małych i średnich przedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw,
- mały udział przedsiębiorstw aktywnych w stosunku do liczby przedsiębiorstw zarejestrowanych w systemie REGON, wynoszący jedynie 49% w ogólnej liczbie przedsiębiorstw,
- znaczny udział sektora MŚP, wynoszący prawie 50%, w tworzeniu PKB kraju, z czego przedsiębiorstwa najmniejsze tworzą 39% PKB kraju.

4. Małe i średnie przedsiębiorstwa jako czynnik konkurencyjności regionów

Czy sektor MŚP może być w Polsce czynnikiem decydującym o konkurencyjności regionu. Wydaje się, że jest to możliwe jedynie w niektórych regionach i wymaga aktywnej pomocy państwa oraz samorządu terytorialnego, polegającej na wsparciu rozwoju tego sektora.

Eksperti od polityki regionalnej istotny wpływ na rozwój lokalny przypisują małym i średnim przedsiębiorstwom. Są one bowiem silniej powiązane ze środowiskiem lokalnym i mocniej w nim umiejscowione.

Inwestycje zagraniczne w naturalny sposób wpływają na wzrost potencjału ekonomicznego regionu, a przez to na wzrost jego konkurencyjności. Poważną jednak wadą tego czynnika wzrostu jest jego selektywne oddziaływanie – nowe inwestycje są lokowane głównie w regionach silnych ekonomicznie, przez co wpływają na powiększenie różnicy w rozwoju pomiędzy regionami. Regiony te korzystają w największym stopniu z napływu inwestycji zagranicznych, są bardziej konkurencyjne w stosunku do regionów słabszych, przez co mają większe predyspozycje do przyciągania inwestycji największych i o największym znaczeniu ekonomicznym.

Tabela 2. Liczba przedsiębiorstw oraz liczba zlokalizowanych BIZ w Polsce z podziałem na województwa. Stan w 2001 r.

Województwo	Ludność (w tys.)	Przedsiębiorstwa ogółem		MŚP		Zlokalizowane BIZ*	
		liczba	%	liczba	%	liczba	%
Polska (ogółem)	38 633	3 374 956	100	3 368 367	100	2668	100
Dolnośląskie	2 970	286 486	8,49	285 963	8,49	207	7,80
Kujawsko-pomorskie	2 102	175 719	5,21	175 394	5,21	111	4,20
Lubelskie	2 228	141 879	4,20	141 613	4,20	58	2,20
Lubuskie	1 025	92 944	2,75	92 773	2,75	63	2,40
Łódzkie	2 633	230 493	6,83	230 087	6,83	160	6,00
Małopolskie	3 241	272 264	8,07	271 758	8,07	141	5,30
Mazowieckie	5 079	543 611	16,11	542 263	16,10	801	30,00
Opolskie	1 081	81 713	2,42	81 561	2,42	47	1,80
Podkarpackie	2 131	133 555	3,96	133 258	3,96	62	2,30
Podlaskie	1 220	89 756	2,66	89 608	2,66	36	1,30
Pomorskie	2 204	215 629	6,39	215 277	6,39	144	5,40
Śląskie	4 830	413 028	12,24	412 115	12,2	390	14,60
Świętokrzyskie	1 320	95 504	2,83	95 329	2,83	54	2,00
Warmińsko-mazurskie	1 469	103 467	3,07	103 269	3,0	57	2,10
Wielkopolskie	3 366	310 349	9,20	309 814	9,20	242	9,10
Zachodniopomorskie	1 734	188 559	5,59	188 285	5,59	95	3,60

* Stan w październiku 2004 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PARP oraz PAIiZ.

Na tym tle sektor małych i średnich przedsiębiorstw może być traktowany jako wewnętrzny czynnik rozwoju. Wpływ na wzrost napływu inwestycji zagranicznych może być w znacznym stopniu ograniczony poprzez

małe możliwości oddziaływania na decyzję kapitału zagranicznego, dotyczące lokalizacji ich inwestycji. W przypadku sektora MŚP sytuacja przedstawia się odmiennie. W wielu regionach Unii Europejskiej ten właśnie czynnik rozwoju był czynnikiem decydującym o wzroście regionu; wymienić tu można m.in. północne regiony Włoch, regiony niemieckie, a także regiony amerykańskie.

Najlepszym z punktu widzenia przedsiębiorców zagranicznych obszarem jest woj. mazowieckie, w którym siedzibę (centralę) znalazła większość firm z udziałem kapitału zagranicznego. Inwestycje z udziałem kapitału zagranicznego najmniejsze znaczenie mają w gospodarkach regionów: warmińsko-mazurskiego, podkarpackiego, lubelskiego oraz świętokrzyskiego. Szczególnie *in minus* odbiega woj. podlaskie.

Na podstawie danych zawartych w tabeli 2 można dojść do wniosku, że preferencje lokalizacyjne inwestorów zagranicznych pogłębiają lukę rozwojową między mniej i bardziej rozwiniętymi województwami w Polsce. Oczywiście inwestycje te przynoszą nieprzecenione korzyści dla całego kraju, a także dla najsilniejszych ekonomicznie regionów, jednak takie rozmieszczenie przestrzenne inwestycji zagranicznych powoduje zwiększenie się różnic w rozwoju regionów.

Pogłębianie się różnic w potencjale konkurencyjnym województw pod wpływem inwestycji zagranicznych jest niekorzystne, jednak należy zwrócić uwagę, że w długim okresie sytuacja słabszych regionów może się poprawiać, źródłem zaś pozytywnych impulsów mogą się stać regiony lepiej rozwinięte. Skutki takiego oddziaływania, przejawiające się w postaci efektów rozprzestrzeniania (*spread*) lub przesączenia (*trickle down*), są spowodowane głównie dyfuzją technologii do obszarów słabiej rozwiniętych [7, s. 251-260].

Jak wynika z tabeli 2, woj. mazowieckie jest nie tylko pod względem przyciągania inwestycji zagranicznych najsilniejsze w Polsce, lecz także pod względem liczby przedsiębiorstw. Zgodnie z przedstawioną wcześniej teorią polaryzacji, Warszawa w naturalny sposób przyciąga różne przedsiębiorstwa, nie tylko zagraniczne.

Mimo wysokiej korelacji między liczbą zagranicznych inwestycji bezpośrednich a liczbą przedsiębiorstw (w tym przedsiębiorstw sektora MŚP) znajdujących się na terenie danego regionu istnieją jednak pewne różnice. Rozpiętość inwestycji zagranicznych pomiędzy regionami jest dużo większa niż rozpiętość przedsiębiorstw krajowych znajdujących się na terytorium danego regionu, w szczególności pomiędzy rozpiętością lokalizacji małych i średnich przedsiębiorstw.

Zauważona prawidłowość wskazuje, że nie tylko inwestorzy zagraniczni lokują swoje inwestycje w regionach bardziej konkurencyjnych. Sytuacja taka występuje również w sektorze MŚP. W przypadku jednak małych przedsiębiorstw trudno mówić o polityce lokalizacyjnej, gdyż przedsiębiorstwa te w zdecydowanej większości lokują swoją działalność w pobliżu miejsca zamieszkania właściciela. Większość tych firm to firmy rodzinne, dające zatrudnienie nie tylko właścicielowi, ale również członkom rodziny oraz pracownikom najemnym.

Ważne jest jednak to, że bodźcem skłaniającym do utworzenia przedsiębiorstwa na danym terenie są rynki zbytu dla wytworzonych towarów lub usług. Niewątpliwie w regionach najbardziej rozwiniętych, na terenie których znajduje się wiele przedsiębiorstw, bariery rozwoju sektora MŚP są mniejsze. Łatwiejszy jest dostęp do rynków finansowych, do pozabankowych źródeł zasilania finansowego, a także występuje większa liczba wykwalifikowanych pracowników, których przyciąga bardziej konkurencyjny region [4].

Mimo stosowania polityki wspierania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw¹, co jest oczywiście posunięciem jak najbardziej pozytywnym, państwo powinno także wprowadzić mechanizm regionalnego zróżnicowania wsparcia dla sektora MŚP, ze szczególnym uwzględnieniem tych regionów, w których napływ inwestycji zagranicznych jest zdecydowanie mniejszy. Zastępując niejako inwestycje zagraniczne inwestycjami małych i średnich przedsiębiorstw w regionach słabiej rozwiniętych, państwo będzie prowadziło politykę wyrównywania różnic rozwojowych pomiędzy regionami. Ukierunkowanie wsparcia dla sektora MŚP w regiony słabsze spowoduje zdecydowanie przyspieszenie rozwoju tych regionów.

Głównym celem polityki wspierania MŚP w regionach [8, s. 362] powinno być utworzenie środowiska sprzyjającego działalności gospodarczej, przyciągającego inwestorów krajowych i zagranicznych. Cel ten można osiągnąć poprzez tworzenie instytucji tzw. otoczenia biznesu. Regiony słabiej rozwinięte powinny charakteryzować się dużą aktywnością i bogactwem instytucjonalnym w zakresie rozwoju tych instytucji. Tworzą one nowe miejsca pracy poprzez udzielanie pożyczek czy zagospodarowanie majątku upadłych firm, biorą udział w prywatyzacji i likwidacji przedsiębiorstw. Wśród nich wyróżnić można takie instytucje, jak: inkubatory

¹ Zapisy o wspieraniu MŚP znajdziemy m.in. w „Narodowym planie rozwoju” na lata 2004-2006 czy też w „Europejskiej karcie małych i średnich przedsiębiorstw”.

przedsiębiorczości, rynki hurtowe, domy maklerskie czy też parki technologiczne [6, s. 51-57].

W przypadku regionów najbardziej rozwiniętych, konkurencyjnych, można powiedzieć, że otoczenie biznesu utworzyło się bez pomocy oraz udziału państwa jako system instytucji wspierających działalność istniejących już przedsiębiorstw. W przypadku regionów słabiej rozwiniętych politykę wspierania regionów należy ukierunkować tak, aby to właśnie otoczenie biznesu było czynnikiem przyciągającym czy też zachęcającym do inwestowania na danym terenie [10, s. 425]. Ukierunkowanie polityki wspierania regionów na małe i średnie przedsiębiorstwa uznawane jest za jeden z najlepszych sposobów aktywizacji słabiej rozwiniętych regionów.

5. Podsumowanie

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw odgrywa znaczącą rolę w gospodarce kraju, zwłaszcza w okresie dekonunktury gospodarczej oraz rosnącego bezrobocia. Rząd, samorząd terytorialny oraz lokalne społeczności powinny aktywnie wspierać rozwój przedsiębiorczości regionalnej. Dlatego państwo powinno nie tylko zapewnić odpowiednią politykę makroekonomiczną, ale przede wszystkim usunąć przeszkody funkcjonowania i rozwoju tego sektora.

Wśród głównych korzyści dla gospodarki regionalnej, wynikających z rozwoju sektora MŚP, można wymienić:

- większą dostępność i zdolność do szybkiego reagowania na zmieniające się zapotrzebowanie i wymagania odbiorców lokalnych przez przedsiębiorstwa małe i średnie,
- wzrost zatrudnienia; sektor MŚP tworzy 1/3 wszystkich miejsc pracy, w tym też sektorze jest tworzonych najwięcej nowych miejsc pracy,
- lokalny charakter małych i średnich przedsiębiorstw; inwestycje lokowane są na terenie regionu, co zwiększa jego konkurencyjność.

Niezmiernie ważna jest polityka rządu wspierająca MŚP. Same władze samorządowe nie są w stanie zapewnić odpowiednich warunków do rozwoju przedsiębiorstw, szczególnie w regionach słabszych ekonomicznie. W tym właśnie miejscu powinna wkroczyć polityka państwa uzupełniająca lukę i zapewniająca dogodne warunki do rozwoju MŚP.

Literatura

- [1] Bogdanowicz A., *Konkurencyjność regionów w państwach przechodzących do gospodarki rynkowej*, [w:] *Konkurencyjność gospodarcza regionu w warunkach nowego ustroju terytorialno-administracyjnego*, red. W. Kosiedowski, UMK, Toruń 2000.
- [2] European Charter for Small Enterprises, <http://www.eu.int> z 12.01.2005 r.
- [3] Gaczek W., Rykiel Z., *Konkurencyjność regionów a ich zdolność do adaptacji w zmieniających się warunkach*, [w:] *Konkurencyjność gospodarcza regionu w warunkach nowego ustroju terytorialno-administracyjnego*, red. W. Kosiedowski, UMK, Toruń 2000.
- [4] Gilowska Z. i in., *Model ustrojowy województwa (regionu) w unitarnym państwie demokratycznym. Raport końcowy*, ISP, Warszawa 1997.
- [5] Klasik A., Kuźnik F., *Konkurencyjny rozwój regionów w Europie*, [w:] *Konkurencyjność miast i regionów*, red. Z. Szymła, AE, Kraków 2001.
- [6] Kubiak W., *Konkurencyjność regionu kujawsko-pomorskiego*, [w:] *Konkurencyjność gospodarcza regionu w warunkach nowego ustroju terytorialno-administracyjnego*, red. W. Kosiedowski, UMK, Toruń 2000.
- [7] *Potencjał konkurencyjny polskiego przemysłu w warunkach integracji europejskiej*, red. A. Zielińska-Głębocka, UG, Gdańsk 2003.
- [8] Przybyła M., *Niektóre regionalne aspekty wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, [w:] *Aglomeracja miejska i jej znaczenie dla konkurencyjności miast i regionów*, red. K. Szólek, AE, Wrocław 2002.
- [9] Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r., „Prawo działalności gospodarczej”, DzU 1999 nr 101, poz. 1178.
- [10] Wach K., *Istota otoczenia regionalnego w funkcjonowaniu małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Gospodarka lokalna i regionalna w teorii i praktyce*, red. R. Brol, AE, Wrocław 2004.
- [11] Winiarski B., *Czynniki konkurencyjności regionów*, [w:] *Konkurencyjność regionów*, red. M. Klamut, AE, Wrocław 1999.
- [12] Winiarski B., *Kryterium wyboru czy kierunek strategii i cel pośredni polityki regionalnej?* [w:] *Konkurencyjność regionów*, red. M. Klamut, AE, Wrocław 1999.
- [13] Wysoka E., *Przestrzenny wymiar konkurencyjności*, [w:] *Konkurencyjność gospodarcza regionu w warunkach nowego ustroju terytorialno-administracyjnego*, red. W. Kosiedowski, UMK, Toruń 2000.

THE INFLUENCE OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES ON REGION'S COMPETITIVENESS

Summary

As a result of the process of globalization and integration the competitiveness of regions has become an important category of theory and policy at the regional level.

The development of a region depends, among others, on the development of economic activity on this terrain, in particular the development of small and medium-sized enterprises (SMEs).

The author describes the impact of the regional environment on small and medium-sized enterprises development. The most important, in his opinion, is the activities of government and local authorities assisting local entrepreneurship.

The article presents the regions as the performers of regional policy. It shows the mechanism of regional competitiveness improvement and the conditions of giving assistance to the subjects in that process.