

Monitorowanie strategiczne miejskich obszarów funkcjonalnych realizujących Zintegrowane Inwestycje Terytorialne w Polsce

› BADANIE PILOTAŻOWE ‹

Cel tematyczny 3:

› WZROST KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW ‹

Raport 2.

WYNIKI BADANIA KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW W MIEJSKICH OBSZARACH FUNKCJONALNYCH W POLSCE

Recenzja

dr hab. Bogusław Plawgo, prof. UwB

Autorzy

dr hab. Tadeusz Truskolaski, prof. UwB

dr Dorota Perło

mgr Beata Wiśniewska

dr Anna Augustyn

mgr Katarzyna Poskrobko

Współudział

mgr Agnieszka Świdorska

mgr Adrian Kurza

ISBN 978-83-946052-1-6

Korekta językowa

Ewa Brajczewska

Korekta techniczna i skład

Zakład Poligraficzny ARES S.C. R. i A. Józefowicz

ul. Włociańska 58, 15-199 Białystok

tel. 601 311 838

Wydawnictwo

Stowarzyszenie Białostockiego Obszaru Funkcjonalnego

Badanie pilotażowe zostało sfinansowane z dotacji nr 11/ZIT/2015 finansowanej z Pomocy Technicznej 2014-2020



Fundusze Europejskie
Pomoc Techniczna

Unia Europejska
Fundusz Spójności



Spis treści

1.	Wprowadzenie	4
2.	Kluczowe wnioski	5
3.	Metodologia badań	7
4.	Wyniki badania jakościowego w obszarze CT3	10
4.1.	Poziom konkurencyjności przedsiębiorstw	10
4.2.	Czynniki i bariery wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw	31
4.3.	Działania w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw.....	41
4.3.1.	Instrumenty wspierania konkurencyjności MŚP	41
4.3.2.	Działania w zakresie podnoszenia konkurencyjności w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce.....	43
4.3.3.	Przykłady dobrych praktyk w zakresie instrumentów podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw realizowanych w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce	46
4.4.	Współpraca JST w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw	61
4.5.	Źródła finansowania działań prokonkurencyjnych.....	65
4.5.1.	Podstawowe formy finansowania rozwoju MŚP	65
4.5.2.	Finansowanie działań prokonkurencyjnych w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce.....	66
4.5.3.	Przegląd wybranych instrumentów wsparcia konkurencyjności MŚP w perspektywie 2014-2020	69
	Załącznik nr 1: Wyniki badania poziomu konkurencyjności przedsiębiorstw MOF	90
	Załącznik nr 2: Wzór ankiety	96
	Literatura.....	101
	Spis tabel.....	105
	Spis map.....	106
	Spis wykresów	107
	Spis rysunków.....	108

> 1 <

WPROWADZENIE

Opracowanie pt. *Wyniki badania konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce* jest drugim z trzech raportów przygotowanych w ramach badania dotyczącego *Monitoringu strategicznego miejskich obszarów funkcjonalnych realizujących Zintegrowane Inwestycje Terytorialne w Polsce*. Pilotaż obejmował cel tematyczny 3 (CT 3): *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw*.

Jednym z zadań monitoringu strategicznego jest obserwacja postępów we wdrażaniu celów strategicznych określonych w dokumentach strategicznych, a także ich wpływu na rozwój społeczno-gospodarczy. Zazwyczaj jest to dokonywane na podstawie analizy poziomu i dynamiki wskaźników strategicznych. Ich ogólna konstrukcja i trudny dostęp do danych statystycznych są jednak często barierą uniemożliwiającą kompleksową obserwację rzeczywistych postępów. Problematiczne jest również określenie, w przypadku takiej potrzeby, usprawnień we wdrażaniu tych dokumentów, ich aktualizacji i dostosowania do zmieniających się warunków otoczenia społeczno-gospodarczego. Dobrym uzupełnieniem tej luki jest badanie jakościowe, w postaci wywiadu, którego wynikiem jest uzyskanie dodatkowych informacji i opinii na temat będący przedmiotem badań, sposobów pokonywania barier, dobrych praktyk, które mogą być wdrażane w innych miejscach, specyficznych uwarunkowań, które przyczyniają się do skuteczniejszych działań czy źródeł ich finansowania. Jest to celem niniejszego raportu.

Raport 2. zawiera wyniki badania jakościowego na temat konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych (MOF). Zostało ono przeprowadzone wśród 24 obszarów realizujących w Polsce Zintegrowane Inwestycje Terytorialne lub Regionalne Inwestycje Terytorialne. Respondentem były związki ZIT. Wypełnienie ankiety było trudnym i skomplikowanym zadaniem realizowanym przez osoby, które nie zawsze zajmowały się badaną problematyką. Skomplikowanym, szczególnie w obszarach, które nie realizują celu tematycznego trzeciego w ramach Strategii ZIT. Jednak ich sprawna współpraca z urzędami gmin i innymi instytucjami, które wywierają pośrednio wpływ lub posiadają wiedzę na temat kształtowania się konkurencyjności przedsiębiorstw, sprawiła, że wszystkie związki ZIT i wszystkie RIT wypełniły ankietę. Składamy ogromne podziękowanie wszystkim osobom zaangażowanym w udział w badaniu. Dzięki Waszemu zaangażowaniu będzie nam łatwiej wdrażać instrumenty ZIT i rozwijać miejskie obszary funkcjonalne.

Raport składa się z czterech kluczowych części. Rozpoczyna go wprowadzenie, po którym zostały zaprezentowane kluczowe wnioski ułatwiające analizę całego dokumentu. W następnej części przedstawione zostały wyniki badania jakościowego, uwzględniające takie zagadnienia merytoryczne jak: poziom konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce, czynniki i bariery wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw, działania w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw, współpraca JST w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw, a także źródła finansowania działań prokonkurencyjnych. Raport kończą załączniki, literatura oraz spisy tabel i wykresów.

> 2 <

KLUCZOWE WNIOSKI

1. Warunkiem powodzenia interwencji państwa na rzecz konkurencyjności i innowacyjności jest zastosowanie szerokiego katalogu interwencji, korygujących ściśle określone niepowodzenia mechanizmu rynkowego. Praktyka międzynarodowa pokazuje, że optymalny zbiór zawiera zarówno bezpośrednie, jak i pośrednie instrumenty wsparcia, wpływające na przedsiębiorstwa, jak też na ich otoczenie.
2. Jednym z priorytetów polskiej polityki gospodarczej jest zapewnienie optymalnych możliwości funkcjonowania, rozwoju oraz konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw. Głównym dokumentem strategicznym na poziomie wspólnotowym, określającym ramy kształtowania polityki dla MŚP jest *Komunikat Think Small First. A Small Business Act for Europe COM (2008) 394*. Opiera się on na osiągnięciach polityki KE i państw członkowskich, tworzy nowe ramy polityki, integrujące istniejące instrumenty polityki przedsiębiorstw oraz nowoczesnej polityki w zakresie MŚP.
3. Nowoczesna i sprawna infrastruktura (transportowa, energetyczna oraz telekomunikacyjna) to niezbędny element konkurencyjnej gospodarki, w ujęciu zarówno regionalnym, jak i krajowym. Odpowiednia infrastruktura wspólnie z przejrzystym systemem prawa gospodarczego wpływa na decyzję o rozpoczęciu prowadzenia własnej działalności gospodarczej, a także stanowi jedną z podstaw jej dalszego rozwoju. Szansą na uzupełnienie braków infrastrukturalnych są fundusze unijne oraz mechanizmy zarządzane bezpośrednio przez Komisję Europejską.
4. Konkurencyjność podmiotów z sektora MŚP w znacznym stopniu zależy od ich zdolności adaptacyjnych do zmieniających się warunków w dobie globalizacji. Z kolei umiejętności szybkiego reagowania i dostosowywania się do sytuacji na rynku związane są z ciągłym podnoszeniem kwalifikacji przedsiębiorców, a także zwiększaniem potencjału innowacyjnego i wprowadzaniem innowacji na rynek. Zdaniem badanych ZIT/RIT prokonkurencyjne przedsięwzięcia wymagają istotnych działań na rzecz rozwoju zasobów ludzkich, w szczególności poprzez wzmocnienie potencjału szkolnictwa zawodowego.
5. Aktywna i kompleksowa promocja lokalnej gospodarki i firm na forum krajowym i międzynarodowym jest podstawą tworzenia sprzyjających warunków dla rozwoju przedsiębiorstw, inwestycji krajowych i zagranicznych.
6. Zdaniem ZIT/RIT znaczące korzyści dla rozwoju MŚP może przynieść również stworzenie odpowiednich warunków wspomagających współpracę środowiska nauki i biznesu. Wpływa ona bowiem na przyspieszenie rozwoju gospodarki oraz wspomaga działania eliminujące niekorzystne zjawiska na rynku pracy. Potencjał, jaki wiąże się z funkcjonowaniem uczelni wyższych w otoczeniu gospodarczym jest ogromny: ośrodki kształcenia mogą stać się swego rodzaju katalizatorem rozwoju gospodarczego.
7. Zdaniem ZIT/RIT jednym z najbardziej uciążliwych ograniczeń sygnalizowanych przez podmioty z sektora MŚP są obciążenia administracyjne. W istotnym stopniu do rozwoju podmiotów z sektora MŚP może przyczynić się realizacja działań mających na celu ujednoczenie i uproszczenie obowiązujących procedur administracyjnych.

8. Ważnym aspektem w tworzonej i realizowanej polityce kierowanej do MŚP powinno być udzielenie wsparcia oraz tworzenie zachęt i preferencji do korzystania z rozwoju rynków poza UE.
9. Nieodłącznym elementem prowadzenia działalności gospodarczej jest kwestia pozyskania finansowania zarówno na działalność bieżącą, jak i inwestycyjną. Zagadnienie to jest szczególnie istotne dla małych i średnich przedsiębiorstw, które cechuje duża wrażliwość na zmiany sytuacji płynnościowej.
10. Istotne znaczenie w finansowaniu działalności małych i średnich przedsiębiorstw mają zewnętrzne źródła finansowania. 92% związków ZIT/RIT zadeklarowało, iż źródłem finansowania działań w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw działających na ich obszarze są obecnie środki zewnętrzne (głównie środki unijne).
11. W perspektywie finansowej 2014-2020 podstawowe wsparcie dla przedsiębiorców realizowane jest w ramach dwóch programów krajowych, tj. Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój oraz Programu Operacyjnego Polska Wschodnia. Dodatkowe punktowe wsparcie przewidziane jest w Programie Operacyjnym Wiedza, Edukacja, Rozwój. W ramach ww. programów przewidziane jest wsparcie dotyczące przede wszystkim:
 - ▶ innowacji (od tworzenia pomysłu innowacyjnego do jego wdrażania);
 - ▶ zwiększania potencjału innowacyjnego;
 - ▶ rozwoju przedsiębiorczości (dotyczy jedynie Polski Wschodniej);
 - ▶ zwiększenia internacjonalizacji;
 - ▶ rozwoju umiejętności i kompetencji pracowników oraz właścicieli przedsiębiorstw;
 - ▶ poprawy kompetencji.Dodatkowe wsparcie dla przedsiębiorstw przewidziane jest w ramach poszczególnych regionalnych programów operacyjnych (RPO).
12. W latach 2014-2020 – oprócz wsparcia MŚP w formule podstawowych unijnych instrumentów finansowych – zwiększa się rola instrumentów zwrotnych, takich jak pożyczki, poręczenia, equity (venture capital) oraz instrumenty mieszane. Fundusze unijne dla wspierania przemian strukturalnych w MŚP mają istotne znaczenie i należy dołożyć wszelkich starań, aby te środki zostały wykorzystane jak najlepiej – tym bardziej że alokacja z ich tytułu dla Polski na okres 2014-2020 będzie ostatnim tak dużym wsparciem z budżetu unijnego.
13. Konstrukcja nowego podejścia do finansowania inwestycji sektora MŚP za pomocą zwrotnych instrumentów finansowych to szansa dla polskiej przedsiębiorczości na eliminowanie luki kapitałowej, hamującej potencjał inwestycyjny i rozwojowy podmiotów gospodarczych. Poza bezpośrednią przewagą i prostotą samą w sobie instrumentów zwrotnych w porównaniu z dotacjami, należy podkreślić jeszcze jeden ważny aspekt. Wsparcie zwrotne wymaga od firmy odpowiedniego zaplanowania strategii przedsięwzięcia finansowanego ze środków zewnętrznych, motywuje do podejmowania przemyślanych decyzji, szacowania poziomu ryzyka planowanych inwestycji oraz odpowiedniego rozporządzania portfelem finansowym przedsiębiorstwa, w sposób umożliwiający zwrot pożyczonych środków.
14. Raport 2. zawiera również opis dobrych praktyk, z różnych związków ZIT/RIT, w zakresie wdrażania instrumentów wspierających konkurencyjność przedsiębiorstw i atrakcyjność inwestycyjną obszarów funkcjonalnych.

» 3 «

METODOLOGIA BADAŃ

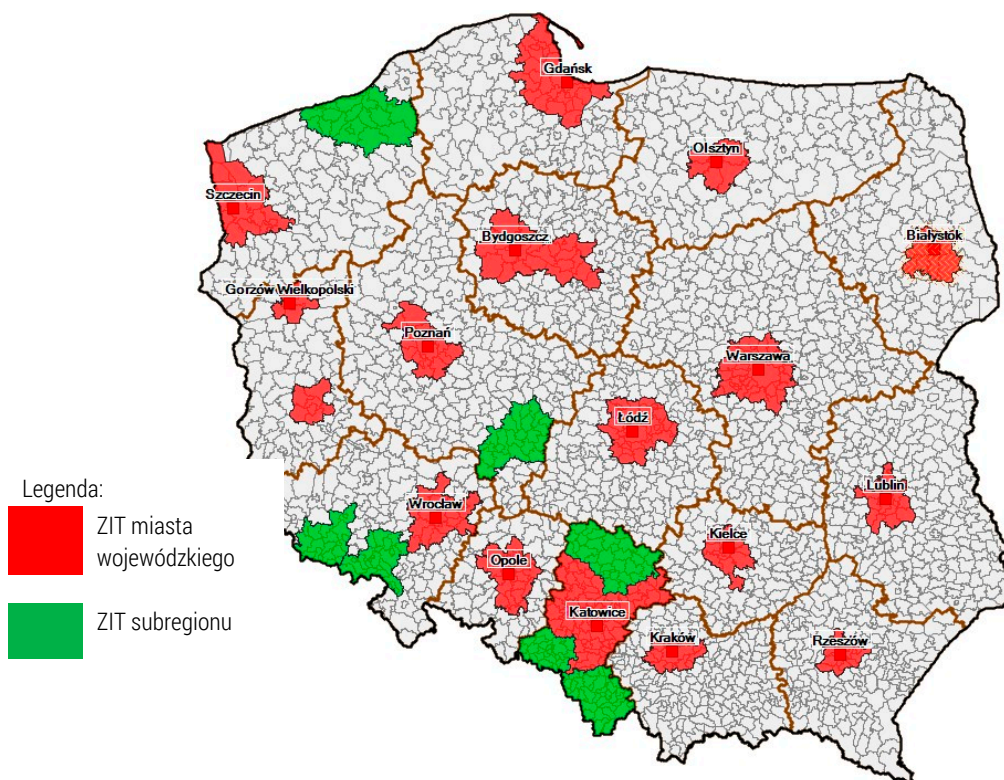
Badanie konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce stanowi element uzupełniający badania ilościowego, skoncentrowanego na analizie wskaźników monitorowania strategicznego miejskich obszarów funkcjonalnych w Polsce w obszarze tematycznym trzecim. Narzędziem badawczym była internetowa ankieta online skierowana do 24 miejskich obszarów funkcjonalnych realizujących ZIT/RIT w Polsce. Ankieta była skomplikowana (załącznik nr 1). Jej konstrukcja przypominała bardziej wywiad pisemny niż standaryzowany kwestionariusz pytań, ponieważ większość z nich miała charakter otwarty. Dzięki takiej konstrukcji ankiety możliwe było uzyskanie założonych celów badawczych polegających na uzyskaniu wszechstronnej opinii respondentów na temat:

- 】 poziomu konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce, czynników i barier ich rozwoju;
- 】 realizacji działań polegających na tworzeniu warunków sprzyjających wzrostowi konkurencyjności przedsiębiorstw i źródeł ich finansowania;
- 】 roli związków ZIT/RIT w poprawie perspektywy rozwoju przedsiębiorstw.

Ponadto, pytania otwarte – wymagające od respondenta większego wysiłku intelektualnego i wydłużające czas badania – dostarczają informacji na temat takich aspektów badanych zagadnień, które nie pojawiły się w kafeterii pytań zamkniętych. Wypełnienie ankiety było skomplikowanym zadaniem realizowanym przez osoby, które nie zawsze bezpośrednio zajmowały się badaną problematyką, szczególnie w obszarach, które nie realizują celu tematycznego trzeciego w ramach Strategii ZIT. Jednak ich sprawna współpraca z urzędami gmin i innymi instytucjami, które wywierają pośrednio wpływ lub posiadają wiedzę na temat kształtowania się konkurencyjności przedsiębiorstw, sprawiła, że wszystkie związki ZIT i RIT wypełniły ankietę (mapa 3.1.).

»» Mapa 3.1.

Obszary funkcjonalne realizujące ZIT w Polsce, które wzięły udział w badaniu jakościowym



Lp.	Obszar funkcjonalny	Symbol	Województwo	Typ obszaru MOF OW/MOF
1	Wrocławski Obszar Funkcjonalny	WrOF	dolnośląskie	MOF OW
2	Aglomeracja Jeleniogórska	AJ	dolnośląskie	MOF
3	Aglomeracja Wałbrzyska	AW	dolnośląskie	MOF
4	Bydgosko-Toruński Obszar Funkcjonalny	BTOF	kujawsko-pomorskie	MOF OW
5	Lubelski Obszar Funkcjonalny	LOF	lubelskie	MOF OW
6	Miejski Obszar Funkcjonalny Gorzowa Wielkopolskiego	MOF GW	lubuskie	MOF OW
7	Miejski Obszar Funkcjonalny Zielonej Góry	MOF ZG	lubuskie	MOF OW
8	Łódzki Obszar Metropolitalny	ŁOM	łódzkie	MOF OW
9	Krakowski Obszar Funkcjonalny	KrOF	małopolskie	MOF OW
10	Warszawski Obszar Funkcjonalny	WOF	mazowieckie	MOF OW
11	Aglomeracja Opolska	AO	opolskie	MOF OW
12	Rzeszowski Obszar Funkcjonalny	ROF	podkarpackie	MOF OW
13	Białostocki Obszar Funkcjonalny	BOF	podlaskie	MOF OW
14	Obszar Metropolitalny Gdańsk-Gdynia-Sopot	OMG-G-S	pomorskie	MOF OW
15	Subregion Centralny Województwa Śląskiego	SC	śląskie	MOF OW
16	Subregion Południowy Województwa Śląskiego	SPd	śląskie	MOF
17	Subregion Północny Województwa Śląskiego	SPn	śląskie	MOF

Lp.	Obszar funkcjonalny	Symbol	Województwo	Typ obszaru MOF OW/MOF
18	Subregion Zachodni Województwa Śląskiego	SZ	śląskie	MOF
19	Kielecki Obszar Funkcjonalny	KOF	świętokrzyskie	MOF OW
20	Miejski Obszar Funkcjonalny Olsztyna	MOF Olsztyna	warmińsko-mazurskie	MOF OW
21	Miejski Obszar Funkcjonalny Poznania	MOF Poznania	wielkopolskie	MOF OW
22	Aglomeracja Kalisko-Ostrowska	AKO	wielkopolskie	MOF
23	Szczeciński Obszar Metropolitalny	SOM	zachodniopomorskie	MOF OW
24	Koszalińsko-Kołobrzesko-Białogardzki Obszar Funkcjonalny	KKBOF	zachodniopomorskie	MOF

Źródło: Opracowanie własne.

Ankieta została podzielona na pięć głównych bloków tematycznych (załącznik nr 1):

- I.** Poziom konkurencyjności przedsiębiorstw.
- II.** Czynniki i bariery wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw.
- III.** Działania w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw.
- VI.** Współpraca JST w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw.
- V.** Źródła finansowania działań prokonkurencyjnych.

W tym samym układzie w kolejnych punktach raportu zostały przedstawione wyniki badań, wnioski i rekomendacje z nich wynikające, pogłębione analizą problemową dokonaną przez pracowników Stowarzyszenia Białostockiego Obszaru Funkcjonalnego.

» 4 «

WYNIKI BADANIA JAKOŚCIOWEGO W OBSZARZE CT3

Konkurencyjność przedsiębiorstw ma kluczowe znaczenie z punktu widzenia rozwoju gospodarczego miejskich obszarów funkcjonalnych. Miasta wojewódzkie ze strefą zewnętrzną stanowią bieguny wzrostu gospodarczego swoich województw. Dlatego wzmocnienie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw, a także podniesienie atrakcyjności inwestycyjnej obszarów funkcjonalnych powinno skutkować zdynamizowaniem tempa wzrostu gospodarczego. W strukturze udziału w PKB przedsiębiorstw, MŚP generują co drugą złotówkę. Ich rola w rozwoju gospodarczym jest bardzo istotna.

Wśród 24 badanych miejskich obszarów funkcjonalnych znajdują się takie, które są do siebie podobne pod względem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, a pomimo tego niektóre z nich charakteryzują się zdecydowanie wyższym poziomem konkurencyjności przedsiębiorstw. Kompleksowa analiza czynników i barier konkurencyjności, a następnie wzorowanie się na dobrych praktykach, może ukierunkować pozostałe MOF-y na ścieżkę szybszego wzrostu gospodarczego.

» 4.1 «

Poziom konkurencyjności przedsiębiorstw

Konkurencyjność odgrywa istotną rolę w gospodarce rynkowej. Jest to „umiejętność planowania, kreowania i sprzedawania produktu bardziej atrakcyjnego od produktów konkurencji”¹. Pojęcie konkurencyjności jest cechą, którą można przypisać podmiotom/bytom prawie wszystkich poziomów analizy w ekonomii, tj. system mikro-mikro (konkurencyjność ludzi – pod względem ich kompetencji, zdolności menedżerskich, wydajności pracy itp.), mikrosystem (przedsiębiorstwa – np. zmiana udziału w rynku), mezosystem (branże, sektory, klastry – np. zmiany udziału w produkcie brutto), makrosystem (gospodarki narodowe – np. zdolność trwałego wzrostu gospodarczego), megasystem (in. globalny – gospodarka państw zintegrowanych np. Unii Europejskiej)². Pojęcie konkurencyjności może być rozpatrywane zarówno ze strony podażowej gospodarki, jak i popytowej. Konkurencyjność podażowa jest typowa dla gospodarek rynkowych, w których występuje nadwyżka dóbr, a w związku z tym ich producenci muszą zabiegać o względy zamawiających. Konkurencyjność popytowa występuje wówczas, gdy przedstawiciele popytu rywalizują o względy przedstawicieli podaży, np. oferowanie inwestorom korzystnych warunków w danym miejskim obszarze funkcjonalnym. Z punktu widzenia prowadzonych badań interesująca jest zarówno konkurencyjność podażowa – rywalizacja między przedsiębiorstwami, ich pozycja na arenie międzynarodowej, krajowej, regionalnej i lokalnej,

¹ Encyklopedia Zarządzania, <https://mfiles.pl/pl/index.php/> [dostęp: grudzień 2016 r.].

² Gorynia M., Jankowska B., *Klastry a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2008, s. 51-52.

a także konkurencyjność popytowa – związana z działalnością miejskich obszarów funkcjonalnych w zakresie: uzbrojenia terenów inwestycyjnych, przygotowania kompleksowej, specjalistycznej oferty dla inwestorów, poprawy dostępności komunikacyjnej i tworzenia innych zachęt, takich jak np. dostosowanie kształcenia zawodowego do potrzeb przedsiębiorstw i potencjalnych inwestorów. Konkurencyjność jest pojęciem złożonym. Można ją rozpatrywać wielopłaszczyznowo, nie tylko z punktu widzenia podaży i popytu, ale również ze względu na wymiar rynkowy i branżowy. Rodzaje konkurencji z tego punktu widzenia są zaprezentowane na rysunku 4.1.

» Rysunek 4.1.

Rynkowy i branżowy wymiar konkurencyjności

		KONKURENCYJNOŚĆ			
		NA RYNKU KRAJOWYM		NA RYNKU ZAGRANICZNYM	
		rywale krajowi	rywale zagraniczni	rywale lokalni	rywale z zewnątrz
KONKURENCYJNOŚĆ	między branżowa				
	wewnątrz branżowa				

Źródło: Gorynia M., Jankowska B., *Klustry...*, op. cit., s. 55.

Szerokie definiowanie konkurencyjności sprawia, że mierzy się ją w skomplikowany sposób, w zależności od odniesienia do innych przedsiębiorstw w różnych skalach, a także z punktu widzenia różnych obiektów, czyli w analizowanym przypadku – miejskich obszarów funkcjonalnych. Oznacza to, że konkurencyjność jest cechą relatywną i z takiego punktu widzenia powinna być analizowana³.

Konkurencyjność przedsiębiorstw (KP) rozumiana jako zdolność do uzyskiwania i utrzymania przewagi konkurencyjnej może być definiowana w postaci modelu⁴:

$$KP = f(CZ_{GLOB}, CZ_{MAK}, CZ_{MEZ}, CZ_{MIKR}, CZ_{MIKRO-MIKRO}),$$

w którym:

- KP – konkurencyjność przedsiębiorstwa,
- f – funkcja opisująca zależność konkurencyjności przedsiębiorstw od determinujących ją czynników,
- CZ_{GLOB} – czynniki globalne,
- CZ_{MAK} – czynniki makroekonomiczne,
- CZ_{MEZ} – czynniki mezoekonomiczne,
- CZ_{MIKR} – czynniki mikroekonomiczne,
- CZ_{MIKRO-MIKRO} – czynniki mikro-mikroekonomiczne.

³ Gorynia M., Otta W.J., *Zachowania konkurencyjne przedsiębiorstw poznańskich w okresie przejścia – gra konkurencyjna i pozycja rynkowa*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 1, 1998.

⁴ Gorynia M., Jankowska B., *Klustry...*, op. cit., s. 65.

Czynniki te należy rozpatrywać w ujęciu dynamicznym na podstawie: pozycji konkurencyjnej w przeszłości, obecnego potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa, a także strategii konkurencyjnej przedsiębiorstwa⁵. Wszystkie wymienione czynniki mają charakter zmiennych syntetycznych (zagregowanych). W celu ich kompleksowej analizy niezbędna jest dekompozycja determinant na zmienne mierzalne (instrumenty konkurowania), które, przykładowo, można zapisać w postaci czterech elementów marketingu mix, tj. w zakresie⁶:

Produktu	<ul style="list-style-type: none"> • jakość, • odmienność oferowanych produktów, • elastyczność dostosowywania produktów do potrzeb odbiorców, • częstsze od innych wprowadzanie na rynek nowych produktów, • szerokość asortymentu, • zakres świadczonych usług przedsprzedażowych, • zakres świadczonych usług posprzedażowych, • jakość usług posprzedażowych, • warunki i okres gwarancji, • marka produktu, • kreowanie potrzeb,
Ceny	<ul style="list-style-type: none"> • cena produktu, • ceny usług posprzedażowych, • warunki płatności,
Promocji	<ul style="list-style-type: none"> • reklama, • promocja sprzedaży,
Dystrybucji	<ul style="list-style-type: none"> • zapewnianie potencjalnym klientom dobrego dostępu do produktów (rozwinięta sieć dystrybucji, informacji itp.).

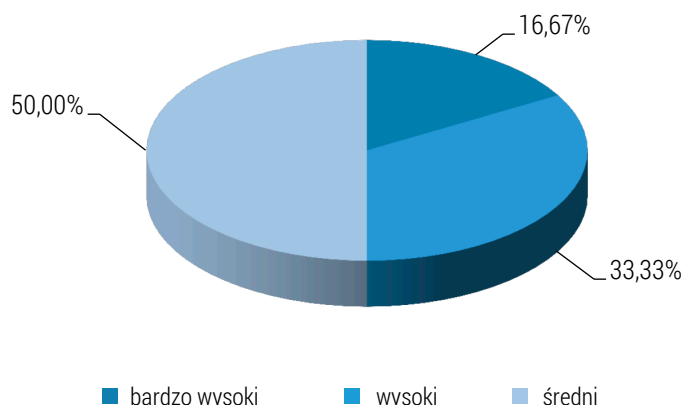
W prowadzonych badaniach kluczowe znaczenie miało uzyskanie odpowiedzi na pytanie, jak miejskie obszary funkcjonalne mogą oddziaływać na konkurencyjność przedsiębiorstw w nich funkcjonujących. Zidentyfikowanie charakteru powiązań między rolą MOF-ów a konkurencyjnością przedsiębiorstw zostało rozpoczęte od uzyskania opinii związków ZIT/RIT na temat poziomu konkurencyjności przedsiębiorstw w relacji do innych obszarów. Poziom konkurencyjności został określony na podstawie skali Likerta jako: bardzo wysoki, wysoki, średni, niski i bardzo niski. Najmniej – 16,67% MOF określiło ten poziom jako bardzo wysoki (wykres 4.1.). Były to cztery ZIT-y z rdzeniem w Katowicach, Rzeszowie, Warszawie i Wrocławiu. Wysoki poziom konkurencyjności przedsiębiorstw wskazała jedna trzecia badanych jednostek, czyli osiem MOF, w tym: sześć ZIT-ów (Gdańsk-Gdynia-Sopot, Kraków, Opole, Poznań, Szczecin, Zielona Góra) i dwa RIT-y (Subregion Północny Województwa Śląskiego i Subregion Zachodni Województwa Śląskiego). Pozostałych 12 jednostek (50%) określiło poziom konkurencyjności swoich przedsiębiorstw jako średni. Było to: siedem ZIT-ów (Białystok, Bydgosko-Toruński, Gorzów Wielkopolski, Kielce, Lublin, Łódź, Olsztyn) i pięć RIT-ów (Bielsko-Biała, Koszalińsko-KołobrzESCO-Białogardzki, Kalisko-Ostrowski, Jelenia Góra, Wałbrzych). Żaden z respondentów nie określił poziomu konkurencyjności swoich przedsiębiorstw jako niski bądź bardzo niski.

⁵ Ibidem, s. 71.

⁶ Haffer M., *Instrumenty konkurowania*, [w:] *Budowanie potencjału konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Stankiewicz M.J. (red.), Toruń, TNOiK Dom Organizatora 1999, s. 52.

» Wykres 4.1.

Poziom konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce według opinii respondentów



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.

» Tabela 4.1.

Branże/sektory wskazane jako bardzo wysoko konkurencyjne w skali międzynarodowej w miejskich obszarach funkcjonalnych oceniających najwyżej poziom konkurencyjności swoich przedsiębiorstw

Branża/sektor	Uzasadnienie	ZIT
IT/ITC	Realizacja projektów międzynarodowych.	Katowice
	Przedsiębiorstwa z branży IT pełnią wiodącą rolę w kraju.	Rzeszów
	Udział w rynku branży ITC, wzrost zatrudnienia, poziom wynagrodzeń, zapotrzebowanie na specjalistów, współpraca międzynarodowa.	Wrocław
Usługi dla biznesu	Udział w rynku, wzrost zatrudnienia, poziom wynagrodzeń, zapotrzebowanie na specjalistów, współpraca międzynarodowa.	Wrocław
Lotnicza	Jedna z najprężniej rozwijających się branż w regionie.	Rzeszów
Motoryzacyjna	Udział w rynku. Produkcja samochodowa.	Katowice
Maszynowa i metalowa	Udział w rynku.	Rzeszów
Energetyczna	Udział w rynku. Odnawialne źródła energii.	Katowice
Chemiczna	Jakość produktów, cena, częstotliwość wprowadzania nowych produktów, innowacje organizacyjne (formy organizacji, metody dystrybucji), a także produktowe (strategia cenowa, zmiany wizualne) oraz procesowe (produkcja chemii gospodarczej).	Warszawa
Spożywcza	Jakość produktów, cena, częstotliwość wprowadzania nowych produktów, innowacje organizacyjne (formy organizacji, metody dystrybucji), a także produktowe (strategia cenowa, zmiany wizualne) oraz procesowe (proces produkcji).	Warszawa
Produkcja sprzętu AGD	Jakość produktów, cena, częstotliwość wprowadzania nowych produktów, innowacje organizacyjne (formy organizacji, metody dystrybucji), a także produktowe (strategia cenowa, zmiany wizualne) oraz procesowe (proces produkcji).	Warszawa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.

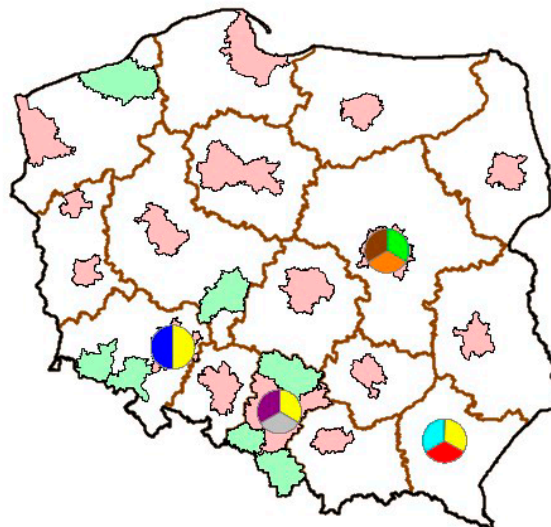
Poza ogólnym określeniem poziomu konkurencyjności przedsiębiorstw, respondenci wyszczególnili branże/sektory, które wyróżniają się na arenie międzynarodowej i krajowej. Tabela 4.1. zawiera wykaz branż/sektorów wskazanych jako bardzo wysoko konkurencyjne w skali międzynarodowej w miejskich obszarach funkcjonalnych oceniających najwyższej poziom konkurencyjności swoich przedsiębiorstw. Są to takie branże, jak: IT, usługi dla biznesu, lotnicza, motoryzacyjna, maszynowa i metalowa, energetyczna, chemiczna, spożywcza, produkcja sprzętu AGD. O przewadze konkurencyjnej tych branż świadczą przede wszystkim takie instrumenty jak: jakość produktów, częstotliwość wprowadzania nowych produktów, ich cena, innowacje organizacyjne, produktowe i procesowe, znaczny udział w rynku, realizacja projektów międzynarodowych. Oznacza to, że w miejskich obszarach funkcjonalnych, które odznaczają się relatywnie wysokim poziomem rozwoju gospodarczego i infrastrukturalnego, o przewadze konkurencyjnej przedsiębiorstw świadczą głównie czynniki wewnętrzne (mikroekonomiczne) związane z produktem i skutecznym wdrażaniem strategii jego innowacyjnego rozwoju. Spośród wszystkich badanych obszarów funkcjonalnych w grupie tej znajdują się jedynie cztery, których rdzeniem są miasta wojewódzkie, tj.: Katowice, Rzeszów, Warszawa i Wrocław (mapa 4.1.).

»» Mapa 4.1.

Przestrzenne rozmieszczenie miejskich obszarów funkcjonalnych, które oceniły poziom konkurencyjności przedsiębiorstw w skali międzynarodowej jako bardzo wysoki

Branża/sektor:

- IT/ITC
- Spożywcza
- Maszynowa i metalowa
- Chemiczna
- Usługi dla biznesu
- Lotnicza
- Motoryzacyjna
- Produkcja sprzętu AGD
- Energetyczna



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.

Bardziej rozbudowaną grupę stanowią obszary funkcjonalne, które określiły poziom konkurencyjności międzynarodowej swoich przedsiębiorstw jako wysoki (tabela 4.2.). Należą do nich miejskie obszary funkcjonalne skoncentrowane głównie w południowo-zachodniej części kraju, tj.: Subregion Północny Województwa Śląskiego, Subregion Zachodni Województwa Śląskiego, Krakowski Obszar Funkcjonalny, Aglomeracja Opolska, Miejski Obszar Funkcjonalny Zielonej Góry, Miejski Obszar Funkcjonalny Poznania, a także w północnej części kraju – Obszar Metropolitalny Gdańsk-Gdynia-Sopot, Szczeciński Obszar Metropolitalny (mapa 4.2.). Najbardziej konkurencyjne branże obejmują niemalże cały przekrój sektorów gospodarki – od produkcji, poprzez budownictwo, po usługi i handel. Należą do nich branże: maszynowa i metalowa, budowlana, logistyka, drzewna, gospodarka morska, chemiczna, wydobywcza, obuwnicza, bursztynnicza, IT/ITC, usługi dla biznesu, handel i usługi. O wysokim poziomie konkurencyjności tych branż zdecydowały zarówno czynniki wewnętrzne dotyczące produktu (jego marki, innowacyjności, jakości), jak również zewnętrzne związane z rozwiniętą infrastrukturą transportową, dostępem do surowca i rynków zbytu, do wysokiej jakości kapitału ludzkiego, zaawansowaną współpracą z uczelniami wyższymi, regionalnymi specjalizacjami.

» Tabela 4.2.

Branże/sektory wskazane jako wysoko konkurencyjne w skali międzynarodowej w miejskich obszarach funkcjonalnych

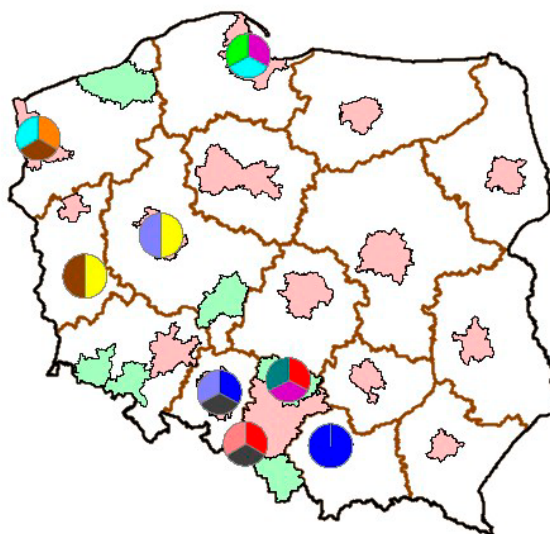
Branża/sektor	Uzasadnienie	ZIT/RIT
IT/ITC	Rozpoznawalne marki, innowacje, produkty najwyższej jakości, położenie przygraniczne – dostęp do rynków zbytu, rozwinięta infrastruktura transportowa; współpraca z uczelniami – dostęp do kapitału ludzkiego o wysokich kwalifikacjach; dobry klimat inwestycyjny.	Zielona Góra
	Duży dostęp do specjalistów. Napływ kapitału zagranicznego. Wykwalifikowana kadra.	Poznań
Usługi dla biznesu	Udział w strukturze regionalnej gospodarki, jakość usług BSS (<i>Business Service Sector</i>).	Opole
	Duża liczba nowych przedsiębiorstw branży BPO (<i>Business Process Outsourcing</i>) / SSC (<i>Shared Services Centre</i>) oraz wysokie zatrudnienie.	Kraków
Maszynowa i metalowa	Wysoki poziom sprzedaży, zyskowność, wysoki poziom zatrudnienia, potrzeby rekrutacyjne, plany rozwojowe.	Częstochowa
	Szeroki zakres odbiorców zagranicznych oraz krajowych, specjalizacja w branży maszynowej – produkcji maszyn i urządzeń dla górnictwa.	Rybnik
Budowlana	Udział w strukturze regionalnej gospodarki, jakość w zakresie budownictwa specjalistycznego.	Opole
	Szeroki zakres odbiorców zagranicznych oraz krajowych, specjalizacja w produkcji okien.	Rybnik
Logistyka	Wysoki poziom sprzedaży, zyskowność, wysoki poziom zatrudnienia, potrzeby rekrutacyjne, plany rozwojowe, szczególnie w zakresie spedycji i logistyki (transport lądowy, lotniczy).	Częstochowa
	Wysoki potencjał eksportowy portów, ułatwiający rozwój w zakresie logistyki i spedycji.	Gdańsk-Gdynia-Sopot
Drzewna	Usytuowanie geograficzne, dostęp do kadry menedżerskiej wysoko kwalifikowanej. Szczególnie rozwinięty przemysł meblarski.	Szczecin
	Rozpoznawalne marki, innowacje, produkty najwyższej jakości, położenie przygraniczne – dostęp do rynków zbytu, rozwinięta infrastruktura transportowa; współpraca z uczelniami – dostęp do kapitału ludzkiego o wysokich kwalifikacjach; dobry klimat inwestycyjny. Rozwinięta branża drzewna, szczególnie w zakresie architektury ogrodowej.	Zielona Góra
Handel i usługi	Duży dostęp do specjalistów. Napływ kapitału zagranicznego. Wykwalifikowana kadra.	Poznań
	Udział w strukturze regionalnej gospodarki, jakość w zakresie handlu hurtowego i detalicznego oraz naprawy pojazdów.	Opole
Gospodarka morska	Usytuowanie geograficzne, dostęp do kadry menedżerskiej wysoko kwalifikowanej.	Szczecin
	Rozwijający się przemysł stoczniowy, off-shore i jachtowy. Wysoki potencjał eksportowy portów.	Gdańsk-Gdynia-Sopot
Chemiczna	Usytuowanie geograficzne, dostęp do kadry menedżerskiej wysoko kwalifikowanej, szczególnie w zakresie produkcji nawozów.	Szczecin
Wydobywcza	Szeroki zakres odbiorców zagranicznych oraz krajowych, specjalizacja w górnictwie węgla kamiennego.	Rybnik
Obuwnicza	Wysoki poziom sprzedaży, zyskowność, wysoki poziom zatrudnienia, potrzeby rekrutacyjne, plany rozwojowe.	Częstochowa
Bursztyniczna	Dostęp do surowca i rynku zbytu.	Gdańsk-Gdynia-Sopot

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.

» Mapa 4.2.

Przestrzenne rozmieszczenie miejskich obszarów funkcjonalnych, które oceniły poziom konkurencyjności przedsiębiorstw w skali międzynarodowej jako wysoki

Branża/sektor:



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.

Ponad 54% respondentów określiło poziom konkurencyjności swoich przedsiębiorstw w skali międzynarodowej jako średni (tabela 4.3). Należą do nich związki ZIT, które swoje rdzenie mają w miastach tj.: Białystok, Bydgoszcz-Toruń, Gorzów Wielkopolski, Kielce, Lublin, Łódź, Olsztyn, a także związki RIT z ośrodkiem centralnym w mieście tj.: Bielsko-Biała, Jelenia Góra, Kalisz, Koszalin, Wałbrzych (mapa 4.3.). Do najbardziej konkurencyjnych branż należą: IT/ITC, spożywcza, maszynowa i metalowa, logistyka, usługi dla biznesu, motoryzacyjna, produkcja sprzętu AGD, turystyka, lotnicza, handel i usługi, budowlana, farmaceutyczna, ceramiczna, tworzywa sztuczne, medyczna. O wysokim poziomie konkurencyjności tych branż zdecydowało wiele czynników, dotyczących przede wszystkim: produktu (jego marki, innowacyjności, jakości), współpracy z uczelniami wyższymi, innowacyjnych firm, udziału w rynku, dostępu do rynków zbytu, do wysokiej jakości kapitału ludzkiego, konkurencyjnych kosztów życia.

» Tabela 4.3.

Branże/sektory wskazane jako średnio konkurencyjne w skali międzynarodowej w miejskich obszarach funkcjonalnych

Branża/sektor	Uzasadnienie	ZIT/RIT
IT/ITC	Silna marka, innowacyjność, współpraca z jednostkami naukowo-badawczymi.	Białystok
	Ustawiczny rozwój firm, innowacyjność, poszerzanie zakresu działalności, rynki zbytu na towary i usługi świadczone w ich obszarze działania.	Bielsko-Biała
	Udział w sprzedaży towarów i usług na rynkach zagranicznych. Powiązania kooperacyjne.	Jelenia Góra
	Firmy z sektora IT nie mają żadnych problemów ze zdobyciem kontraktów zagranicznych.	Lublin
Maszynowa i metalowa	Silna marka przemysłu metalowego, innowacyjność, współpraca z jednostkami naukowo-badawczymi, współpraca firm w ramach kluczowego klastra obróbki metali.	Białystok

Branża/sektor	Uzasadnienie	ZIT/RIT
	Udział w rynku.	Bydgoszcz-Toruń
	Produkcja narzędzi na zlecenie największych globalnych koncernów i sieci handlowych.	Bydgosko-Toruński
	Branża metalowa jest jedną ze specjalizacji inteligentnych w województwie świętokrzyskim.	Kielce
	Przemysł maszynowo-motoryzacyjny – wytwarzane na terenie obszaru funkcjonalnego traktory marki URSUS są eksportowane do krajów Afryki; wytwarzane na terenie obszaru podzespoły dla branży automotive są wykorzystane przez większość wiodących marek na świecie.	Lublin
Motoryzacyjna	Ustawiczny rozwój firm, innowacyjność, poszerzanie zakresu działalności, rynki zbytu na towary i usługi świadczone w ich obszarze działania.	Bielsko-Biała
	Wytwarzane na terenie obszaru traktory marki URSUS są eksportowane do krajów Afryki; wytwarzane na terenie obszaru podzespoły dla branży automotive są wykorzystywane przez większość wiodących marek na świecie.	Lublin
	Udział w sprzedaży towarów i usług na rynkach zagranicznych. Powiązania kooperacyjne.	Jelenia Góra
	Pozyskiwanie kontraktów na całym świecie oraz uzyskiwanie w większościowym udziale przychodów z eksportu, nowoczesność, innowacyjność oraz dostęp do wykwalifikowanych zasobów ludzkich.	Wałbrzych
Logistyka	Ustawiczny rozwój firm, innowacyjność, poszerzanie zakresu działalności, rynki zbytu na towary i usługi świadczone w ich obszarze działania.	Bielsko-Biała
	Dobre położenie geograficzne. Posiadanie terenów inwestycyjnych.	Gorzów Wielkopolski
	Lokalizacja, zasoby ludzkie, konkurencyjne koszty życia.	Łódź
Spożywcza	Żywność wysokiej jakości.	Olsztyn
	Rolniczy charakter terenu, w szczególności dogodne warunki do rozwoju sadownictwa, przetwórstwa owocowo-warzywnego.	Kalisko-Ostrowski
	Produkty wytwarzane na terenie obszaru są dostępne na międzynarodowych rynkach i uzyskują tam uznanie. Rozwój branży piwowarskiej i gorzelnicznej.	Lublin
Turystyka	Ustawiczny rozwój firm, innowacyjność, poszerzanie zakresu działalności, rynki zbytu na towary i usługi świadczone w ich obszarze działania.	Bielsko-Biała
	Innowacyjność, stosowanie nowoczesnych technologii, szeroki wachlarz oferowanych usług i produktów.	Koszalińsko-Koło-brzesko-Białogardzki
Lotnicza	Ustawiczny rozwój firm produkujących szybowce, innowacyjność, poszerzanie zakresu działalności, rynki zbytu na towary i usługi świadczone w ich obszarze działania.	Bielsko-Biała
Handel i usługi	Innowacyjność, stosowanie nowoczesnych technologii, szeroki wachlarz oferowanych usług i produktów.	Koszalińsko-Koło-brzesko-Białogardzki
Budowlana	Innowacyjność firm produkujących szyby samochodowe i okna, stosowanie nowoczesnych technologii, szeroki wachlarz oferowanych usług i produktów (produkcja okien).	Koszalińsko-Koło-brzesko-Białogardzki
Farmaceutyczna	Udział w sprzedaży towarów i usług na rynkach zagranicznych. Powiązania kooperacyjne.	Jelenia Góra
Produkcja sprzętu AGD	Lokalizacja, zasoby ludzkie, konkurencyjne koszty życia.	Łódź

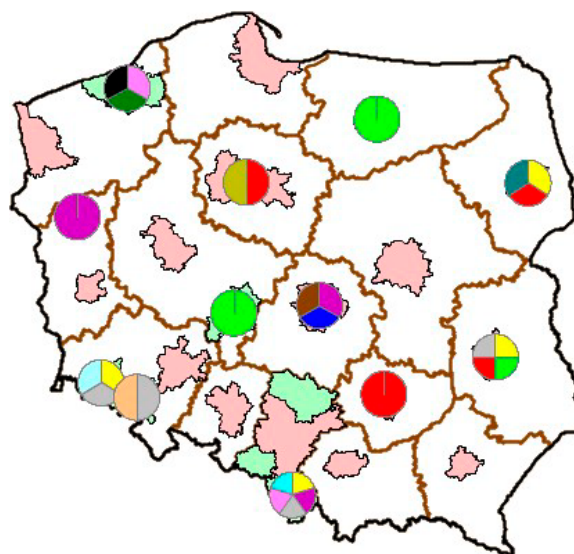
Branża/sektor	Uzasadnienie	ZIT/RIT
Usługi dla biznesu	Lokalizacja, zasoby ludzkie, konkurencyjne koszty życia.	Łódź
Ceramiczna	Przedsiębiorstwa z sektora ceramicznego reprezentowanego przez producentów porcelany stołowej oraz armatury sanitarnej swoją ofertę kierują do odbiorców zlokalizowanych na całym świecie. Istotny wpływ na przewagę konkurencyjną w skali międzynarodowej przedsiębiorstw z sektora ceramicznego odgrywa dostęp do unikalnych zasobów surowców oraz dostęp do wykwalifikowanych zasobów ludzkich.	Wałbrzych
Tworzywa sztuczne	Podzespoły z tworzyw sztucznych wyprodukowane przez przedsiębiorców z Bydgosko-Toruńskiego Obszaru Funkcjonalnego dostarczane są do największych globalnych koncernów samochodowych oraz sieci handlowych oferujących produkty plastikowe.	Bydgosko-Toruński
Medyczna	Silna marka, innowacyjność, współpraca z jednostkami naukowo-badawczymi (produkcja sprzętu medycznego).	Białystok

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.

»» Mapa 4.3.

Przestrzenne rozmieszczenie miejskich obszarów funkcjonalnych, które oceniły poziom konkurencyjności przedsiębiorstw w skali międzynarodowej jako średni

Branża/sektor:



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.

Tabela 4.4. zawiera wykaz branż/sektorów wskazanych jako bardzo wysoko konkurencyjne w skali krajowej w miejskich obszarach funkcjonalnych oceniających najwyższy poziom konkurencyjności swoich przedsiębiorstw. Są to takie branże, jak: IT/ITC, usługi dla biznesu, lotnicza, motoryzacyjna, maszynowa, odnawialne źródła energii, produkcja chemii gospodarczej, produkcja mięsa i wyrobów z mięsa, produkcja sprzętu AGD. O przewadze konkurencyjnej tych branż świadczą przede wszystkim takie instrumenty jak: wysoka jakość kapitału ludzkiego, jakość produktów, znaczny udział w rynku, dynamiczny rozwój firm, bardzo dobre wyniki finansowe, wysoki poziom wynagrodzeń.

Spośród wszystkich badanych obszarów funkcjonalnych w grupie tej, podobnie jak w przypadku wskazania najwyższego poziomu konkurencyjności przedsiębiorstw w skali międzynarodowej, znajdują się jedynie cztery związki ZIT, których rdzeniem są miasta wojewódzkie, tj.: Katowice, Rzeszów, Warszawa i Wrocław (mapa 4.4.).

» Tabela 4.4.

Branże/sektory wskazane jako bardzo wysoko konkurencyjne w skali krajowej w miejskich obszarach funkcjonalnych oceniających najwyższej poziom konkurencyjności swoich przedsiębiorstw

Branża/sektor	Uzasadnienie	ZIT
IT/ITC	Na podstawie danych z analizy rynku.	Katowice
	Przedsiębiorstwa z branży IT pełnią wiodącą rolę w kraju.	Rzeszów
	Wzrost zatrudnienia, poziom wynagrodzeń, wyniki finansowe firm.	Wrocław
	Kapitał ludzki. Duża konkurencyjność na rynku wewnętrznym.	Warszawa
Usługi dla biznesu	Wzrost zatrudnienia, poziom wynagrodzeń, wyniki finansowe firm.	Wrocław
Lotnicza	Jedna z najprężniej rozwijających się branż w regionie.	Rzeszów
Motoryzacyjna	Udział w rynku. Produkcja samochodowa.	Katowice
Energetyczna	Udział w rynku. Odnawialne źródła energii.	Katowice
Spożywcza	Kapitał ludzki. Duża konkurencyjność na rynku wewnętrznym (przetwórstwo spożywcze).	Warszawa
Maszynowa i metalowa	Udział w rynku.	Rzeszów
Badania i rozwój	Wzrost zatrudnienia, poziom wynagrodzeń, wyniki finansowe firm.	Wrocław

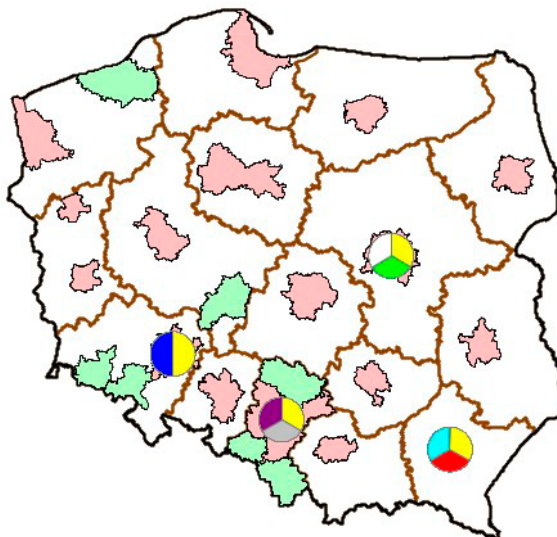
Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.

» Mapa 4.4.

Przestrzenne rozmieszczenie miejskich obszarów funkcjonalnych, które oceniły poziom konkurencyjności przedsiębiorstw w skali krajowej jako bardzo wysoki

Branża/sektor:

- IT/ITC
- Spożywcza
- Maszynowa i metalowa
- Usługi dla biznesu
- Lotnicza
- Motoryzacyjna
- Badania i rozwój
- Energetyczna



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.

Poziom konkurencyjności jako wysoki w skali krajowej, podobnie jak w przypadku konkurencyjności w skali międzynarodowej, wskazała bardziej rozbudowana grupa obszarów funkcjonalnych (tabela 4.5.). Należą do nich miejskie obszary funkcjonalne skoncentrowane głównie w zachodniej części kraju, tj.: Subregion Północny Województwa Śląskiego, Subregion Zachodni Województwa Śląskiego, Aglomeracja Opolska, Miejski Obszar Funkcjonalny Zielonej Góry, Miejski Obszar

Funkcjonalny Poznań, a także w północnej części kraju, tj.: Obszar Metropolitalny Gdańsk-Gdynia-Sopot, Szczeciński Obszar Metropolitalny (mapa 4.5.). Najbardziej konkurencyjne branże obejmują takie sektory gospodarcze, jak: usługi, produkcja, budownictwo i handel. Należą do nich branże: IT/ITC, usługi dla biznesu, maszynowa i metalowa, budowlana, logistyka, drzewna, handel i usługi, hutnicza, chemiczna, wydobywcza, obuwnicza, motoryzacyjna, medyczna, spożywcza, turystyczna, energetyczna. O wysokim poziomie konkurencyjności tych branż zdecydowały zarówno czynniki wewnętrzne dotyczące produktu (jego marki, innowacyjności, jakości), jak również zewnętrzne związane z rozwiniętą infrastrukturą transportową, rozwojem stref inwestycyjnych, dostępem do surowca i rynków zbytu, do wysokiej jakości kapitału ludzkiego, zaawansowaną współpracą z uczelniami wyższymi.

»» Tabela 4.5.

Branże/sektory wskazane jako wysoko konkurencyjne w skali krajowej w miejskich obszarach funkcjonalnych

Branża/sektor	Uzasadnienie	ZIT/RIT
IT/ITC	Wykwalifikowana kadra.	Gdańsk-Gdynia-Sopot
	Duża zdolność do adaptacji do zmian (np. reakcja na kryzys gospodarczy).	Poznań
Usługi dla biznesu	Udział w strukturze regionalnej gospodarki, jakość usług BSS (<i>Business Service Sector</i>), wykwalifikowana kadra.	Opole
Maszynowa i metalowa	Wysoka jakość produktów, rozwój stref inwestycyjnych.	Szczecin
Budowlana	Rozpoznawalne marki, innowacje, produkty najwyższej jakości, położenie przygraniczne – dostęp do rynków zbytu, rozwinięta infrastruktura transportowa; współpraca z uczelniami – dostęp do kapitału ludzkiego o wysokich kwalifikacjach; dobry klimat inwestycyjny (w szczególności automatyka budowlana).	Zielona Góra
	Szeroki zakres odbiorców krajowych, specjalizacja w produkcji okien.	Rybnik
Logistyka	Wysoka jakość produktów, rozwój stref inwestycyjnych.	Szczecin
Drzewna	Silny przemysł o charakterze drzewnym, papierniczym i celulozowym. Dobrze rozwinięta branża meblarska. Sektor z tradycjami, liczne przedsiębiorstwa z silnym, wykwalifikowanym zapleczem kadrowym.	Opole
Handel i usługi	Duża zdolność do adaptacji do zmian, np. reakcja na kryzys gospodarczy.	Poznań
Hutnicza	Wysoki poziom sprzedaży, zyskowość, wysoki poziom zatrudnienia, potrzeby rekrutacyjne, plany rozwojowe.	Częstochowa
Chemiczna	Usytuowanie geograficzne, dostęp do kadry menedżerskiej wysoko kwalifikowanej, szczególnie w zakresie produkcji nawozów. Rozwój stref inwestycyjnych.	Szczecin
Wydobywcza	Szeroki zakres odbiorców krajowych, specjalizacja w górnictwie węgla kamiennego.	Rybnik
Obuwnicza	Wysoki poziom sprzedaży, zyskowość, wysoki poziom zatrudnienia, potrzeby rekrutacyjne, plany rozwojowe.	Częstochowa
Motoryzacyjna	Wysoki poziom sprzedaży, zyskowość, wysoki poziom zatrudnienia, potrzeby rekrutacyjne, plany rozwojowe (automotive).	Częstochowa
Medyczna	Rozpoznawalne marki, innowacje, produkty najwyższej jakości, położenie przygraniczne – dostęp do rynków zbytu, rozwinięta infrastruktura transportowa; współpraca z uczelniami – dostęp do kapitału ludzkiego o wysokich kwalifikacjach; dobry klimat inwestycyjny (specjalizuje się w sprzęcie ortopedycznym i neurochirurgicznym).	Zielona Góra
Spożywcza	Ukształtowanie terenu, zasoby środowiskowe, bliskie rynki zbytu oraz tradycja branży rolno-spożywczej pozwalają na traktowanie nowoczesnego rolnictwa ekologicznego jako branży o wysokim potencjale rozwojowym. Potencjałem AO są również już istniejące i zarejestrowane produkty lokalne i tradycyjne (zdrowa żywność).	Opole

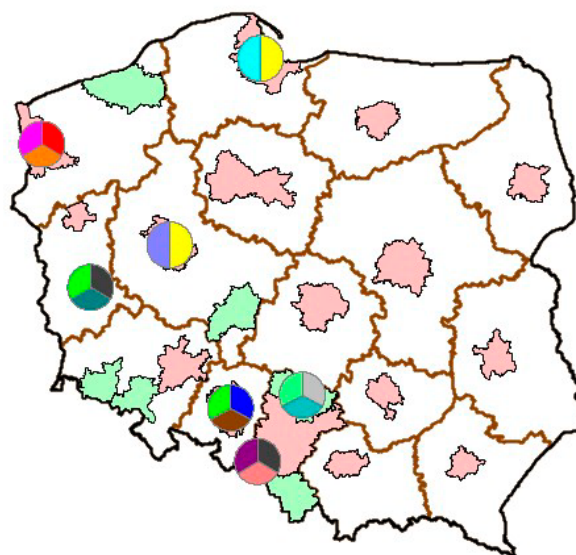
Branża/sektor	Uzasadnienie	ZIT/RIT
	Rozpoznawalne marki, innowacje, produkty najwyższej jakości, położenie przygraniczne – dostęp do rynków zbytu, rozwinięta infrastruktura transportowa; współpraca z uczelniami – dostęp do kapitału ludzkiego o wysokich kwalifikacjach; dobry klimat inwestycyjny (napoje alkoholowe, mrożonki).	Zielona Góra
Turystyka	Nadmorskie, atrakcyjne położenie. Bogata oferta noclegowa. Dogodne powiązania transportowe z resztą kraju (kolej, lotnisko, autostrada).	Gdańsk-Gdynia-Sopot
Energetyczna	Produkcja kotłów oraz urządzeń do produkcji energii z OZE.	Rybnik

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.

» Mapa 4.5.

Przestrzenne rozmieszczenie miejskich obszarów funkcjonalnych, które oceniły poziom konkurencyjności przedsiębiorstw w skali krajowej jako wysoki

Branża/sektor:



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.

Również, jak w przypadku badania konkurencyjności międzynarodowej, ponad 54% respondentów określiło poziom konkurencyjności swoich przedsiębiorstw w skali krajowej jako średni (tabela 4.6.). Należą do nich związki ZIT, które swoje rdzenie mają w miastach, tj.: Białystok, Bydgoszcz-Toruń, Gorzów Wielkopolski, Kielce, Lublin, Łódź, Olsztyn, a także związki RIT z ośrodkiem centralnym w mieście, tj.: Bielsko-Biała, Jelenia Góra, Kalisz, Koszalin, Wałbrzych (mapa 4.6.). Do najbardziej konkurencyjnych branż należą: IT/ITC, spożywcza, maszynowa i metalowa, motoryzacyjna, logistyka, spożywcza, turystyka, lotnicza, handel i usługi, budowlana, farmaceutyczna, produkcja sprzętu AGD, usługi dla biznesu, meblarska, tworzywa sztuczne, tekstylna, wydobywcza. O wysokim poziomie konkurencyjności tych branż zdecydowało wiele czynników dotyczących przede wszystkim: znacznego udziału w rynku, dostępu do rynków zbytu, współpracy z uczelniami wyższymi.

mi, wysokiego poziomu innowacyjności firm z badanych branż, wysokiej jakości kapitału ludzkiego, konkurencyjnych kosztów życia.

» Tabela 4.6.

Branże/sektory wskazane jako średnio konkurencyjne w skali krajowej w miejskich obszarach funkcjonalnych

Branża/sektor	Uzasadnienie	ZIT/RIT
IT/ITC	Ustawiczny rozwój firm, innowacyjność, poszerzanie zakresu działalności, rynki zbytu na towary i usługi świadczone w ich obszarze działania.	Bielsko-Biała
	Udział w sprzedaży towarów i usług na rynkach zagranicznych. Powiązania kooperacyjne.	Jelenia Góra
	Firmy z sektora IT nie mają żadnych problemów ze zdobyciem kontraktów zagranicznych. Korzystne warunki prowadzenia działalności gospodarczej. Wykwalifikowana kadra.	Lublin
Maszynowa i metalowa	Wysoka jakość produktów, rozwinięta sieć współpracy, kapitał ludzki o wysokich kwalifikacjach. Silna marka przemysłu metalowego, innowacyjność, współpraca z jednostkami naukowo-badawczymi, współpraca firm w ramach kluczowego klastra obróbki metali.	Białystok
	Udział w rynku. Produkcja narzędzi na zlecenie największych globalnych koncernów i sieci handlowych. Przedsiębiorcy skupieni w Bydgoskim Klastrze Przemysłowym (produkcja narzędzi).	Bydgoszcz-Toruń
	Dobre zaplecze techniczno-infrastrukturalne i profesjonalna kadra, która w dużej mierze rekrutowana jest spośród absolwentów Politechniki Lubelskiej.	Lublin
Motoryzacyjna	Ustawiczny rozwój firm, innowacyjność, poszerzanie zakresu działalności, rynki zbytu na towary i usługi świadczone w ich obszarze działania.	Bielsko-Biała
	Wytwarzane na terenie obszaru traktory marki URSUS są eksportowane do krajów Afryki; wytwarzane na terenie obszaru podzespoły dla branży automotive są wykorzystywane przez większość wiodących marek na świecie.	Lublin
	Udział w sprzedaży towarów i usług na rynkach zagranicznych. Powiązania kooperacyjne.	Jelenia Góra
Logistyka	Ustawiczny rozwój firm, innowacyjność, poszerzanie zakresu działania, rynki zbytu na towary i usługi świadczone w ich obszarze działania.	Bielsko-Biała
	Dobre położenie geograficzne. Posiadanie terenów inwestycyjnych.	Gorzów Wielkopolski
	Lokalizacja, zasoby ludzkie, konkurencyjne koszty życia.	Łódź
	Dobre położenie geograficzne. Szeroki wachlarz oferowanych usług (transport).	Koszalin-Kołobrzeg-Białogard
Spożywcza	Żywność wysokiej jakości.	Olsztyn
	Rolniczy charakter terenu, w szczególności dogodne warunki do rozwoju sadownictwa, przetwórstwa owocowo-warzywnego. Tradycja przedsiębiorstw.	Kalisko-Ostrowski
	Produkty wytwarzane na terenie obszaru są dostępne na terenie całego kraju i uzyskują tam uznanie. Rozwój branży piwowarskiej i gorzelniczej, mleczarska i mięsna. Działalność klastra Dolina Ekologicznej Żywności.	Lublin
	Wysoka jakość produktów, rozwinięta sieć współpracy, kapitał ludzki o wysokich kwalifikacjach.	Białystok
	Innowacyjność, stosowanie nowoczesnych technologii, szeroki wachlarz oferowanych usług i produktów.	Koszalin-Kołobrzeg-Białogard
Turystyka	Ustawiczny rozwój firm, innowacyjność, poszerzanie zakresu działalności, rynki zbytu na towary i usługi świadczone w ich obszarze działania.	Bielsko-Biała

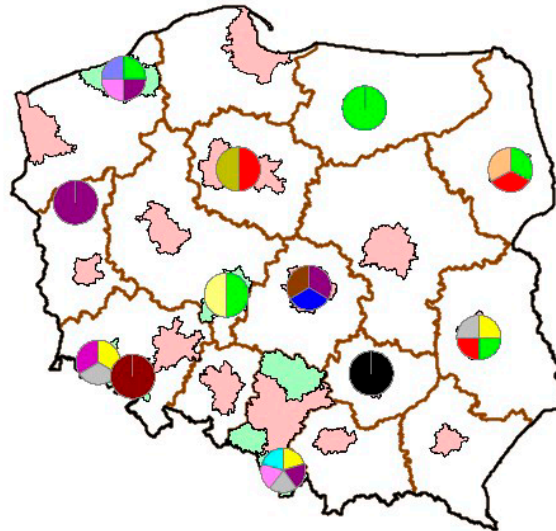
Branża/sektor	Uzasadnienie	ZIT/RIT
	Innowacyjność, stosowanie nowoczesnych technologii, szeroki wachlarz oferowanych usług i produktów.	Koszalińsko-Kołobrzesko-Białogardzki
Lotnicza	Ustawiczny rozwój firm produkujących szybowce, innowacyjność, poszerzanie zakresu działalności, rynki zbytu na towary i usługi świadczone w ich obszarze działania.	Bielsko-Biała
Handel i usługi	Innowacyjność, stosowanie nowoczesnych technologii, szeroki wachlarz oferowanych usług i produktów.	Koszalińsko-Kołobrzesko-Białogardzki
Budowlana	Znaczny udział w krajowym rynku cementowym, w ZIT KOF jest kilka zakładów w tej branży na terenie m.in. gminy Sitkówka-Nowiny.	Kielce
Farmaceutyczna	Udział w sprzedaży towarów i usług na rynkach zagranicznych. Powiązania kooperacyjne.	Jelenia Góra
Produkcja sprzętu AGD	Lokalizacja, zasoby ludzkie, konkurencyjne koszty życia.	Łódź
Usługi dla biznesu	Lokalizacja, zasoby ludzkie, konkurencyjne koszty życia.	Łódź
Meblarska	Rozwinięta branża z tradycjami w zakresie produkcji mebli tapicerowanych.	Kalisz-Ostrów Wlkp.
Tworzywa sztuczne	Podzespoły z tworzyw sztucznych wyprodukowane przez przedsiębiorców z Bydgosko-Toruńskiego Obszaru Funkcjonalnego dostarczane są do największych globalnych koncernów samochodowych oraz sieci handlowych oferujących produkty plastikowe. Przedsiębiorcy skupieni są w Bydgoskim Klastrze Przemysłowym.	Bydgosko-Toruński
Tekstylna	Wysoka jakość produktów, rozwinięta sieć współpracy, kapitał ludzki o wysokich kwalifikacjach. Szczególnie rozwinięta branża bielizniarska skupiona w Podlaskim Klastrze Bielizny.	Białystok
Wydobywcza	Sektor wydobywania i obróbki kamienia zlokalizowany na obszarze Aglomeracji Wałbrzyskiej charakteryzuje się konkurencyjnością w skali kraju ze względu na unikalny dostęp do surowców naturalnych oraz wykwalifikowanych zasobów ludzkich. Z wywiadu z przedsiębiorcami działającymi w omawianym sektorze wynika, że unikalność oraz jakość wytwarzanych produktów z pozyskiwanych surowców na obszarze Aglomeracji Wałbrzyskiej pozwala skutecznie konkurować na rynku krajowym z innymi przedsiębiorstwami również zagranicznymi.	Wałbrzych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.

»» Mapa 4.6.

Przestrzenne rozmieszczenie miejskich obszarów funkcjonalnych, które oceniły poziom konkurencyjności przedsiębiorstw w skali krajowej jako średni

Branża/sektor:



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.


Podsumowując określenie poziomu konkurencyjności przedsiębiorstw działających w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce, dokonano porównania branż wskazanych przez respondentów z kluczowymi przyszłymi sektorami gospodarczymi, które stanowią istniejące bądź rozwijające się specjalizacje regionalne (tabela 4.7.). W większości przypadków wskazania branż najbardziej konkurencyjnych pokrywają się z inteligentnymi specjalizacjami regionów w Polsce. Dotyczy to w szczególności usług (w tym IT, usługi dla biznesu), a także przemysłów zaawansowanych technologicznie, jak np. lotniczy, metalowy i maszynowy, energetyczny, nanotechnologie i nanomateriały, logistyka i infrastruktura transportowa.

» Tabela 4.7.

Branchy/sektory wskazane jako konkurencyjne w miejskich obszarach funkcjonalnych a przyszłe kluczowe sektory (startery gospodarcze)

Województwo ZIT/RIT	IT/ITC	Działania na rzecz ochrony zdrowia i środowiska	Przemysł farmaceutyczny i produkcji medycznej	Logistyka + infrastruktura transportowa	Przemysł metalowy, maszynowy	Energetyka (w tym OZE)	Biogospodarka	Przemysł rolno-spożywczy (w tym ekoprodukty)	Turystyka	Usługi dla biznesu (w tym BPO)	Przemysł kosmetyczny	Przemysły kreatywne	Przemysł wydobywczy	Przemysł drzewno- meblarski	Przemysł lotniczy	Technologie off-shore	Produkcja i przetwarzanie materiałów	Nanotechnologie i nanomateriały	Chemia	Biotechnologie	Inne/jakie wskazane przez ZIT/RIT	
dolnośląskie																						
Wrocławski Obszar Funkcjonalny	M5 K5									M5 K5												
Obszar Aglomeracji Wałbrzyskiej													K3				M3					M3 (motoryzacja)
Aglomeracja Jeleniogórska	M3 K3		M3 K3																			M3 (motoryzacja) K3 (motoryzacja)
kujawsko-pomorskie*																						
Bydgosko-Toruński Obszar Funkcjonalny					M3 K3												M3 K3					
lubelskie																						
Lubelski Obszar Funkcjonalny	M3 K3				M3 K3			M3 K3														M3 (motoryzacja) K3 (motoryzacja)

Województwo ZIT/RIT	IT/ITC	Działania na rzecz ochrony zdrowia i środowiska	Przemysł farmaceutyczny i produkcji medycznej	Logistyka + infrastruktura transportowa	Przemysł metalowy, maszynowy	Energetyka (w tym OZE)	Biogospodarka	Przemysł rolno-spożywczy (w tym ekoprodukty)	Turystyka	Usługi dla biznesu (w tym BPO)	Przemysł kosmetyczny	Przemysły kreatywne	Przemysł wydobywczy	Przemysł drzewno- -meblarski	Przemysł lotniczy	Technologie off-shore	Produkcja i przetwarzanie materiałów	Nanotechnologie i nanomateriały	Chemia	Biotechnologie	Inne/jakie wskazane przez ZIT/RIT	
lubuskie																						
Miejski Obszar Funkcjonalny Gorzowa Wielkopolskiego				M3 K3																		
Miejski Obszar Funkcjonalny Zielonej Góry	M4	K4						K4						M4								K4 (budowlana)
łódzkie																						
Łódzki Obszar Metropolitalny				M3 K3						M3 K3												M3 (produkcja sprzętu AGD) K3 (produkcja sprzętu AGD)
małopolskie																						
Krakowski Obszar Funkcjonalny										M4												
mazowieckie																						
Warszawski Obszar Funkcjonalny	K5							M5														M5 (produkcja sprzętu AGD)

Województwo ZIT/RIT	IT/ITC	Działania na rzecz ochrony zdrowia i środowiska	Przemysł farmaceutyczny i produkcji medycznej	Logistyka + infrastruktura transportowa	Przemysł metalowy, maszynowy	Energetyka (w tym OZE)	Biogospodarka	Przemysł rolno-spożywczy (w tym ekoprodukty)	Turystyka	Usługi dla biznesu (w tym BPO)	Przemysł kosmetyczny	Przemysły kreatywne	Przemysł wydobywczy	Przemysł drzewno- -meblarski	Przemysł lotniczy	Technologie off-shore	Produkcja i przetwarzanie materiałów	Nanotechnologie i nanomateriały	Chemia	Biotechnologie	Inne/jakie wskazane przez ZIT/RIT	
Subregion Centralny Województwa Śląskiego	M5					M5															M5 (motoryzacja)	
	K5					K5																K5 (motoryzacja)
Subregion Południowy Województwa Śląskiego	M3			M3					M3						M3							M3 (motoryzacja)
	K3			K3					K3						K3							K3 (motoryzacja)
Subregion Północny Województwa Śląskiego				M4	M4													K4				M4 (obuwnicza)
																						K4 (motoryzacja)
																						K4 (obuwnicza)
Subregion Zachodni Województwa Śląskiego					M4	K4							M4									M4 (budowlana)
													K4									K4 (budowlana)
świętokrzyskie*																						
Kielecki Obszar Funkcjonalny					M3																	K3 (budowlana)

Województwo ZIT/RIT	IT/ITC	Działania na rzecz ochrony zdrowia i środowiska	Przemysł farmaceutyczny i produkcji medycznej	Logistyka + infrastruktura transportowa	Przemysł metalowy, maszynowy	Energetyka (w tym OZE)	Biogospodarka	Przemysł rolno-spożywczy (w tym ekoprodukty)	Turystyka	Usługi dla biznesu (w tym BPO)	Przemysł kosmetyczny	Przemysły kreatywne	Przemysł wydobywczy	Przemysł drzewno- -meblarski	Przemysł lotniczy	Technologie off-shore	Produkcja i przetwarzanie materiałów	Nanotechnologie i nanomateriały	Chemia	Biotechnologie	Inne/jakie wskazane przez ZIT/RIT	
warmińsko-mazurskie*																						
Miejski Obszar Funkcjonalny Olsztyna								M3 K3														
wielkopolskie																						
Miejski Obszar Funkcjonalny Poznania	M4 K4																					M4 (handel i usługi) K4 (handel i usługi)
Aglomeracja Kalisko- Ostrowska								M3 K3						K3								
zachodniopomorskie																						
Szczeciński Obszar Metropolitalny				K4	K4									M4					M4 K4			M4 (gospodarka morska)
Koszalińsko- Kołobrzesko- Białogardzki Obszar Funkcjonalny				K3				K3	M3 K3													M3 (budowlana) M3 (handel i usługi)

Województwo ZIT/RIT	IT/ITC	Działania na rzecz ochrony zdrowia i środowiska	Przemysł farmaceutyczny i produkcji medycznej	Logistyka + infrastruktura transportowa	Przemysł metalowy, maszynowy	Energetyka (w tym OZE)	Biogospodarka	Przemysł rolno-spożywczy (w tym ekoprodukty)	Turystyka	Usługi dla biznesu (w tym BPO)	Przemysł kosmetyczny	Przemysły kreatywne	Przemysł wydobywczy	Przemysł drzewno- -meblarski	Przemysł lotniczy	Technologie off-shore	Produkcja i przetwarzanie materiałów	Nanotechnologie i nanomateriały	Chemia	Biotechnologie	Inne/jakie wskazane przez ZIT/RIT	
																						K3 (handel i usługi)

* Nie określono starterów gospodarczych

Legenda:

M3	konkurencyjność międzynarodowa w wymiarze średnim
M4	konkurencyjność międzynarodowa w wymiarze wysokim
M5	konkurencyjność międzynarodowa w wymiarze bardzo wysokim
K3	konkurencyjność krajowa w wymiarze średnim
K4	konkurencyjność krajowa w wymiarze wysokim
K5	konkurencyjność krajowa w wymiarze bardzo wysokim

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego oraz raportu Dziemianowicz W., Szlachta J., Peszat K., *Potencjały rozwoju i specjalizacje polskich województw*, GEOPROFIT, Warszawa 2014, s. 71.

› 4.2 ‹

Czynniki i bariery wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw

Istotę konkurencyjności przedsiębiorstw najogólniej określić można jako posiadany potencjał firmy, tj. zasoby, umiejętności i zdolności, zapewniający przewagę nad innymi podmiotami działającymi w tym samym sektorze. Konkurencyjność, jak to wcześniej zostało już zasygnalizowane, to wielowymiarowa cecha przedsiębiorstwa, wynikająca zarówno z jego wewnętrznej charakterystyki, jak i związana z umiejętnością adaptacji do zmian zachodzących w otoczeniu. Jest to cecha określająca wyróżniające zdolności przedsiębiorstwa do podejmowania takich działań, które zapewniają stabilny i długotrwały rozwój oraz przyczyniają się do budowania wartości rynkowej. Słowa „konkurencyjność” używa się ponadto do opisu wzajemnych relacji zachodzących pomiędzy przedsiębiorstwami w danym sektorze, a także w przypadku porównywania oceny działalności wybranych firm. Oznacza to, że konkurencyjność ma charakter względny, bowiem dokonując oceny poziomu konkurencyjności przedsiębiorstwa, staje się przed problemem wyboru właściwych obiektów odniesienia oraz przyjęcia odpowiednich kryteriów i mierników⁷. Konkurencyjność danej firmy z reguły analizowana jest na tle innych, porównywalnych podmiotów funkcjonujących w tym samym sektorze. W takim ujęciu jest ona postrzegana jako wynik podejmowanych przez przedsiębiorstwo działań związanych z konkurencyjnością o klienta.

Konkurencyjność przedsiębiorstw można rozpatrywać jako system tworzony przez cztery elementy⁸:

- ▶ potencjał konkurencyjności, rozumiany jako ogół materialnych i niematerialnych zasobów przedsiębiorstwa, kluczowych kompetencji i zdolności, umożliwiających zdobycie trwałej oraz trudnej do podważenia przewagi konkurencyjnej nad rywalami;
- ▶ przewagę konkurencyjną (mającą zawsze względny charakter), którą można rozumieć jako efekt skutecznego wykorzystywania konfiguracji składników potencjału konkurencyjności, umożliwiających przedsiębiorstwu generowanie atrakcyjnej oferty rynkowej i skutecznych instrumentów konkurencyjności;
- ▶ instrumenty konkurencyjności, które można określić jako świadomie i celowo wykorzystywane narzędzia i metody budowania kapitału klientów oraz kreowania wartości firmy;
- ▶ pozycję konkurencyjną, rozumianą jako osiągnięty przez przedsiębiorstwo wynik konkurencyjności w danym sektorze, rozpatrywany na tle wyników osiąganych przez konkurentów, innymi słowy – miejsce na skali korzyści ekonomicznych i pozaekonomicznych, jakich przedsiębiorstwo dostarcza wszystkim swoim interesariuszom, w porównaniu z miejscami zajmowanymi przez konkurentów.

Pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa można rozumieć jako miarę osiągniętej przewagi konkurencyjnej. Za miarę pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa mogą zostać uznane: udział w rynku, liczba obsługiwanych klientów, sytuacja finansowa przedsiębiorstwa, liczba i rodzaj obsługiwanych rynków. Można zatem powiedzieć, że jest to miejsce, jakie zajmuje przedsiębiorstwo w uporządkowanym szeregu pod względem przyjętego kryterium.

Przewaga konkurencyjna (nazywana przewagą strategiczną) polega na korzystnym usytuowaniu przedsiębiorstwa względem jego rywali w procesie obsługi i pozyskiwania klientów. Zazwyczaj

⁷ Gorynia M. (red.), *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2002.

⁸ Stankiewicz M.J., *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7-8, 2000.

składa się z jednego lub kilku czynników wyróżniających sposób działania⁹. Można stwierdzić, że tym, co istotnie określa zdolność do konkutowania, jest osiągnięta przewaga konkurencyjna. Oznacza ona osiągnięcie lepszej pozycji na rynku w stosunku do konkurentów. Jest to konfigurowanie składników potencjału konkurencyjnego mające na celu osiągnięcie lepszych (w porównaniu do innych podmiotów gospodarczych) narzędzi konkutowania. Pojęcie to ma charakter dynamiczny. Jest to zdolność do ciągłego dodawania wartości przez przedsiębiorstwo. Jej miernikami są wartość dodana oraz udział w rynku. Przewaga rynkowa zależy jednak od wielu czynników występujących na rynku, co wpływa na różnorodność jej rodzajów¹⁰.

W literaturze przedmiotu istnieje wiele klasyfikacji czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw. Jedną z nich podaje H.G. Adamkiewicz-Drwiłło, dzieląc uwarunkowania konkurencyjności firm według dwóch kryteriów:¹¹

- 】 rynkowego charakteru czynników wpływających na konkurencyjność,
- 】 rodzaju podejmowanych decyzji w przedsiębiorstwie.

Czynniki konkurencyjności według kryterium charakteru rynkowego podzielić można na rynkowe i pozarynkowe. Czynniki konkurencyjności o charakterze rynkowym są m.in.: wielkość oferty rynkowej, czyli ilość dóbr oferowanych na rynku, cena dobra, jakość dobra, warunki jego sprzedaży. Czynniki te stanowią o poziomie konkurencyjności przedsiębiorstw, z czym ściśle związana jest również wielkość produkcji. Zależności pomiędzy rynkowymi determinantami, oprócz ceny, są wprost proporcjonalne do konkurencyjności przedsiębiorstwa. Najważniejszym czynnikiem pozarynkowym jest postęp techniczny, który wpływa na ilość i jakość towarów oraz na poziom i zakres świadczonych usług. Efekt ekonomiczny z postępu technicznego ma charakter użytkowy poprzez dodatnie zmiany zachodzące w strukturze technicznej przedsiębiorstwa, wynikające ze wzrostu poziomu technicznego oraz oszczędnościowy, dzięki przeobrażeniom zachodzącym w technicznej strukturze przedsiębiorstwa, które powodują zmiany wartości wskaźników techniczno-eksploatacyjnych lub ekonomicznych działalności produkcyjnej¹².

Według kryterium rodzaju podejmowanych decyzji, można wyodrębnić czynniki wewnętrzne i zewnętrzne konkurencyjności. Ich analiza pozwala na wyszukanie na rynku pozycji, z której przedsiębiorstwo będzie mogło najefektywniej radzić sobie z negatywnym oddziaływaniem tych sił, bądź też z której będzie mogło najkorzystniej dla siebie na nie oddziaływać¹³.

Czynniki środowiska zewnętrznego są niejednorodne według źródeł pochodzenia, ponieważ występują jako przejaw systemu zróżnicowanego. Pod tym kątem rozpatrywania czynniki zewnętrzne mogą być klasyfikowane na następujące zespoły:¹⁴

1. **Gałęziowe (branżowe)**, czyli te, które są wyznaczone poprzez funkcjonowanie gałęzi (branży) jako systemu. Do nich zalicza się: mechanizm regulowania wewnętrznego gałęzi (branży), metody oraz poziom konkurencji wewnątrz gałęzi, stan popytu itp.
2. **Makroekonomiczne**, czyli te, które odzwierciedlają warunki funkcjonowania ekonomiki narodowej. Wśród czynników makroekonomicznych wyróżnić można:
 - a) ekonomiczne – tj. konkurencyjności przedsiębiorstw, które są wyznaczone przez kondycję gospodarki. Do czynników ekonomicznych oddziałujących na konkurencyjność przedsiębiorstwa należą przede wszystkim:¹⁵

⁹ Moszkowicz M., *Przewagi konkurencyjne – próba systematyzacji*, [w:] *Rozwój teorii i praktyki zarządzania strategicznego*, J. Jeżak (red.), Wyd. Polsko-Amerykańskie Centrum Zarządzania, Łódź 2003.

¹⁰ Kowalska M. (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw w XXI wieku. Czynniki wzrostu*, PWE, Warszawa 2015.

¹¹ Adamkiewicz-Drwiłło H.G., *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 129-131.

¹² Skawińska E. (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Nowe podejście*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.

¹³ Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.

¹⁴ Wojtowicz W., *Analiza wpływu wewnętrznych czynników produkcyjnych na konkurencyjność przedsiębiorstwa*, 2014, http://mikroekonomia.net/system/publication_files/84/original/11.pdf?1314879491 [dostęp: 1.12.2016].

¹⁵ Koziół K., *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa na poziomie makrootoczenia*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace WNEiZ”, nr 17, Szczecin 2010.

- 】 stopa wzrostu gospodarczego – jej wzrost powoduje wzrost wydatków konsumentów, co wpływa na rozwój organizacji, w odwrotnej sytuacji mamy do czynienia z recesją;
 - 】 stopa inflacji – wzrost inflacji obniża skłonność do inwestowania i zwiększa jego ryzyko;
 - 】 stopy procentowe – ich wysokość determinuje poziom popytu na produkty, wzrost stóp procentowych obniża skłonność do zadłużania się (gospodarstw domowych i przedsiębiorców);
 - 】 stopa bezrobocia – jej wzrost powoduje powstanie „rynku pracodawcy”, który może narzucać swoje warunki płacowe, a jednocześnie spada siła nabywcza konsumentów;
 - 】 kursy walut – wahania kursów walut mogą spowodować trudne do przewidzenia zdarzenia;
 - 】 stabilność waluty;
 - 】 model gospodarki rynkowej – wpływ na działalność firmy ma wybór modelu (regulowana lub samoregulująca się gospodarka rynkowa);
- b) polityczno-prawne – wpływają na tworzenie szans i zagrożeń dla przedsiębiorstwa. Wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa mają: normy podatkowe, prawo pracy, ochrona środowiska, normy techniczne i inne. Ponadto funkcja państwa i rola organizacji społeczno-politycznych polega również na wspieraniu działalności gospodarczej, regulacji systemu ekonomicznego państwa. Nowe regulacje prawne powodują konieczność dostosowania się do nich przez przedsiębiorstwa, w konsekwencji czego następują zmiany w produktach, technologiach, marketingu i w efektywności działania przedsiębiorstw¹⁶;
- c) demograficzne – wpływają na liczbę klientów i na zasobność ich portfeli (wybrane czynniki to: liczba i migracja ludności, struktura wiekowa, struktura geograficzna, struktura etniczna, poziom wykształcenia, cechy regionalne). Ludność jest pierwszym składnikiem makrootoczenia, na które przedsiębiorstwa szczególnie zwracają uwagę. W ramach otoczenia demograficznego najistotniejsze czynniki, na jakie należy zwrócić uwagę to:¹⁷
- 】 – wzrost liczby ludności;
 - 】 – zmiany struktury płci w krajach wysoko rozwiniętych;
 - 】 – zjawisko pełzania wyzów demograficznych;
 - 】 – zmiany kształtu piramid populacyjnych;
 - 】 – starzejące się społeczeństwo;
- d) społeczno-kulturowe – wpływają na przyczyny i strukturę wydatków klientów na poszczególne grupy towarów (wybrane czynniki: wzorce gospodarstw domowych, otwartość na innowacje, styl życia, hierarchia wartości). Czynniki społeczne i kulturowe stanowią bardzo ważny element otoczenia przedsiębiorstwa, zwłaszcza planującego prowadzić sprzedaż i związane z nią działania marketingowe poza granicami swojego kraju. Jednocześnie globalizacja przyczynia się do istotnych zmian w sferze społeczno-kulturowej, szczególnie dzięki powszechnemu dostępowi do nowoczesnych technologii, w tym przede wszystkim Internetu i telefonii komórkowej¹⁸.
- 3. Czynniki gospodarki światowej**, czyli: propozycja światowego rynku towarowego, międzynarodowy podział pracy, dynamika kursu walutowego, międzynarodowe ugody w dziedzinie handlu zewnętrznego itp.

Kolejną grupę czynników konkurencyjności stanowią uwarunkowania wewnętrzne przedsiębiorstwa, które odzwierciedlają warunki jego środowiska wewnętrznego. Zdefiniowanie ich nie jest proste, bowiem każda dziedzina działalności ma własną ich kombinację. Można je jednak podzielić na następujące kategorie:

¹⁶ Ibidem.

¹⁷ Strużycki M., *Zarządzanie przedsiębiorstwem*, Difin, Warszawa 2004.

¹⁸ Walczak W., *Niematerialne determinanty konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw*, [w:] *Konkurencyjność jako determinanta rozwoju przedsiębiorstwa*, Lachiewicz S., Matejun M. (red.), Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2009.

- 】 **pozycja rynkowa** – pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa na rynku definiuje się jako kategorię wielowymiarową, określoną przez zespół czynników, tj.: udział w rynku, udział w podstawowych segmentach rynku, zakres oddziaływania na rynek, skala działania, stosowane technologie i umiejętności techniczne, umiejętności i zdolności dostosowawcze¹⁹. Odzwierciedleniem pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa jest posiadana przez niego przewaga konkurencyjna. Jest ona różnie interpretowana w zależności od podmiotu, punktu widzenia i celu jej określania. Generalnie przewagę konkurencyjną można określić z punktu widzenia przedsiębiorstwa lub z perspektywy klientów. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa przewaga konkurencyjna to jego unikalna pozycja w sektorze w stosunku do konkurentów, umożliwiającą osiągnięcie ponadprzeciętnych zysków i wyprzedzenie konkurencji²⁰. Przewaga konkurencyjna firmy zależy od wartości, które przedsiębiorstwo jest w stanie stworzyć dla swoich klientów²¹. Z punktu widzenia odbiorcy przewaga konkurencyjna jest kategorią subiektywną i oznacza wyższą sumę wartości oferowaną przez inwestora;
- 】 **pozycja kosztowa** (np. koszt jednostkowy, relacja kosztów zmiennych i stałych, struktura kosztów, dynamika wybranych grup kosztów) – konkurencyjność kosztowa związana jest ściśle z tak zwaną kosztową strategią rozwoju przedsiębiorstwa. Strategia kosztowa oznacza, że przedsiębiorstwo dąży do uzyskania przewagi konkurencyjnej w zakresie kosztów wytwarzania. Wynika z tego, iż najlepszą pozycję konkurencyjną osiągają te przedsiębiorstwa, które ponoszą najniższe koszty. Zakłada się przy tym, że zdolność przedsiębiorstwa do minimalizowania kosztów daje mu przewagę nad konkurentami. W efekcie tego dąży ono do uzyskania jak największego udziału w rynku²²;
- 】 **marka i zachowanie rynkowe** (np. rozpoznawalność marki, reputacja, zaufanie) – marka jest zasobem pozwalającym przedsiębiorstwu zdobywać i utrzymywać rynki. Uzyskiwanie przewagi konkurencyjnej opartej na marce zapewnia przedsiębiorstwu możliwość lepszego zaspokajania potrzeb klientów oraz zdolność do poprawy swojej pozycji rynkowej i osiągnięcia rentowności wyższej niż konkurenci. Siła marki to zestaw skojarzeń i zachowań po stronie konsumentów, firmy i uczestników kanałów dystrybucji, które powodują, że marka może się cieszyć szczególną i trwałą przewagą konkurencyjną. Im wyższy jest kapitał marki, tym wyższa lojalność, większy stopień świadomości marki, zaufanie i pozytywne skojarzenia klientów oraz postrzegana jakość produktów przedsiębiorstwa²³;
- 】 **kompetencje technologiczne i technologia** (np. jakość produktów, wdrażane innowacje, stan techniczny przedsiębiorstwa, umiejętności techniczne zatrudnionych, wydatki na rozwój, zakup nowych technologii) – czynniki technologii produkcji mają bezpośredni wpływ na jej efektywność oraz jakość, a znaczny na konkurencyjność produktów. Na szczególną uwagę z pozycji zapewnienia konkurencyjności przedsiębiorstwu zasługuje elastyczność technologii, związana z adaptacją odpowiedniego urządzenia i adekwatnym systemem zarządzania, pozwalająca na szybkie i efektywne zmiany procesu produkcyjnego w związku z potrzebą operatywnego przejścia na produkcję innego modelu produktu, a także w celu usunięcia skutków zakłóceń w obrębie środowiska zewnętrznego i wewnętrznego przedsiębiorstwa²⁴. W ramach kompetencji techniczno-technologicznych szczególnie znaczenie w kształtowaniu przewagi konkurencyjnej mają wdrażane innowacje. Dzięki innowacjom następuje poprawa i unowocześnienie

¹⁹ Garbarski L., *Wybór rynku docelowego przez przedsiębiorstwa w warunkach konkurencji*, [w:] *Marketing jako czynnik i instrument konkurencji*, PWE, Warszawa 1997.

²⁰ Żabiński L., *Przewaga konkurencyjna*, PWE, Warszawa 2000.

²¹ Porter M.E., *Strategia konkurencji*, PWE, Warszawa 1994.

²² Adamkiewicz-Drwiłło H.G., *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki*, TNOiK, Toruń 2010.

²³ Kondrakiewicz T., *Marka jako czynnik przewagi konkurencyjnej na rynku wyrobów cukierniczych*, http://dlibra.umcs.lublin.pl/Content/21016/czas9547_42_2008_14.pdf [dostęp: 9.12.2016].

²⁴ Stankiewicz M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, TNOiK, Toruń 2005.

procesów wytwórczych, podniesienie produktywności, wydajności i jakości pracy, wzrost jakości wyrobów i ich konkurencyjności, zwiększenie ogólnej sprawności i efektywności działania, udoskonalenie organizacji i metod pracy, zlikwidowanie barier i aktywizacja zasobów, poprawa bezpieczeństwa i warunków pracy, zastępowanie pracy żywej w efekcie lepszej organizacji i wyższej wydajności opartej na bogatszym i bardziej nowoczesnym wyposażeniu technicznym; zwiększenie zdolności eksportowych itp.²⁵ Stające się innowacjami zmiany w produktach i procesach wytwarzania produktów materialnych prowadzą do wzrostu jakości lub obniżenia kosztów. Z samej definicji innowacji wynika, że efekt poprawy jakości lub obniżenia kosztu został uzyskany przez innowatora wcześniej – przed rywalami. Stąd pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa, a co za tym idzie także i konkurencyjność jest wyższa;

- ▶ **rentowność i siła finansowa** (np. rentowność, produktywność, standing finansowy, możliwości kredytowania działalności) – pozycja finansowa przedsiębiorstwa stanowi odzwierciedlenie jego decyzji gospodarczych i związanych z tym perspektyw na przyszłość. Z jednej strony stanowi rezultat szeroko pojętego zarządzania finansami przedsiębiorstwa, które jest procesem podejmowania decyzji finansowych związanych z pozyskiwaniem kapitału oraz decyzji inwestycyjnych dotyczących kierunków alokacji środków finansowych, z drugiej zaś sytuacja finansowa danego przedsiębiorstwa w znacznym, choć nie jedynym stopniu determinuje procesy zarządcze jednostki, gdyż podejmowane decyzje, a w ich wyniku działania, są bezpośrednio związane z jej możliwościami finansowymi²⁶. Przyjmuje się zatem, że kondycja finansowa przedsiębiorstwa określa jego siłę ekonomiczną, wyznacza kierunki zmian aktywności gospodarczej oraz decyduje o możliwościach przetrwania i rozwoju w konkurencyjnym i zmiennym otoczeniu rynkowym;
- ▶ **poziom organizacji i system zarządzania** (np. umiejętności kadry kierowniczej, struktura organizacyjna, organizacja procesów, kultura organizacji, sytuacja właścicielska, jakość i realizacja strategii)²⁷ – czynniki charakteryzujące system zarządzania przedsiębiorstwem mają wpływ jednocześnie na dwa podsystemy jego konkurencyjności. Wraz z tradycyjnie uwzględnianymi czynnikami (struktura organizacyjna i elastyczność systemu zarządzania) duże znaczenie ma również posiadanie współczesnej infrastruktury informacyjnej, jak też efektywność pozyskiwania, przekazywania oraz wykorzystywania informacji produkcyjnej, co jest obiektywnym uwarunkowaniem dla rozwiązań decyzyjnych. Jednym z głównych czynników wymienionej podgrupy jest system planowania produkcji, poprzez który realizuje się dywersyfikacja produktów i działalności produkcyjnej w ogóle. Operatywne zarządzanie i sterowanie ma charakter łączności z organizacją produkcji i w pewnym stopniu odzwierciedla elastyczność systemu planowania;
- ▶ **kwalifikacje pracowników** – potencjał pracowników organizacji oraz wiedza organizacyjna stały się kluczowym czynnikiem budowania i utrzymania przewagi konkurencyjnej. Przesądza o tym elastyczność czynnika ludzkiego, a więc jego możliwość szybkiego adaptowania się do nieprzewidywalnego i zmiennego otoczenia. Zasoby ludzkie w przedsiębiorstwie w bardzo dużym stopniu rzutują na konkurencyjność organizacji. W warunkach dzisiejszej gospodarki opartej na wiedzy dźwignią zysku są głównie ludzie – pracownicy, a nie pieniądze, budynki czy ich wyposażenie. Wiedza, umiejętności oraz zaangażowanie zatrudnionych stanowią koło zamachowe organizacji. Są kryterium segregacji funkcjonujących podmiotów. Podmioty, które lepiej wykorzystują kapitał ludzki, mają zatem większe szanse utrzymać się na rynku²⁸.

²⁵ Grudzewski W., Hejduk I., Projektowanie systemów zarządzania, Difin, Warszawa 2001, s. 451-452.

²⁶ Siemińska E., *Metody pomiaru i oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 2002.

²⁷ Gierszewska G., Romanowska M., *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2003.

²⁸ Adamowicz M., Apelska M., *Kapitał ludzki jako czynnik konkurencyjności niepublicznej szkoły wyższej*, Rozprawy Społeczne, nr 2 (VII), 2013, http://rozprawy-spoeczne.pswbp.pl/pdf/art.14_adamowicz_apelska_kapital_ludzki_tom_vii_nr_2_2013.pdf [dostęp: 9.12.2016 r.]

Czynniki powyższe wpływają na pozycję konkurencyjną firmy z różną siłą, w zależności od specyfiki branży, jak i samego przedsiębiorstwa. Ponadto czynniki te nie działają w odosobnieniu, lecz współpracują ze sobą lub na siebie zachodzą. Od oceny znaczenia poszczególnych czynników zależy wewnętrzne rozmieszczenie zasobów i ich wykorzystanie, co z kolei w znacznym stopniu decyduje o konkurencyjności firmy.

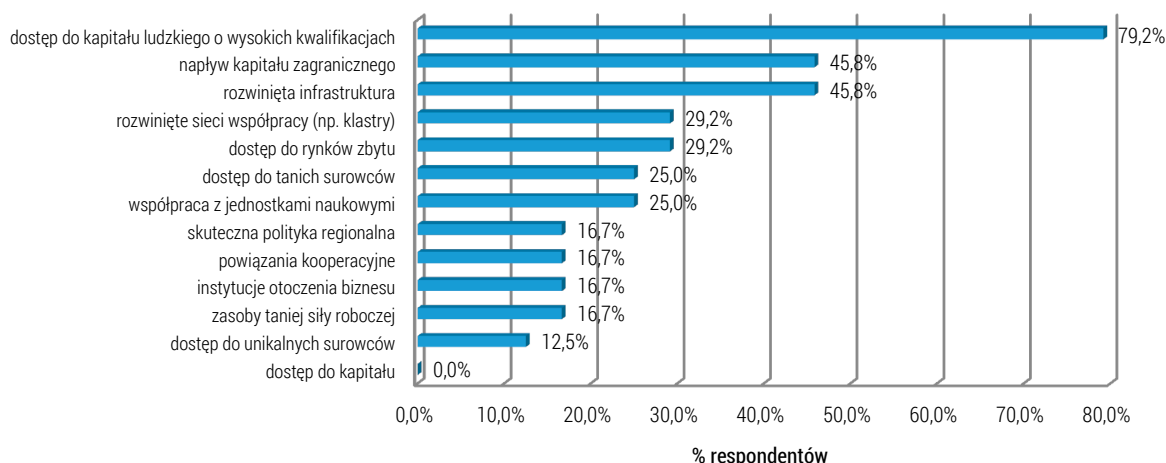
W ramach przeprowadzonego badania pilotażowego w 24 miejskich obszarach funkcjonalnych realizujących ZIT/RIT w Polsce dokonana została analiza czynników i barier wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw.

Zewnętrzne i wewnętrzne czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw zweryfikowane zostały jako te, które na bieżącym etapie rozwoju przedsiębiorstw decydują o ich przewadze konkurencyjnej.

Odnosząc się do czynników zewnętrznych (wykres 4.2.) jako najistotniejszy respondenci wskazywali aspekt jakościowy czynnika demograficznego, tj. dostęp do kapitału ludzkiego o wysokich kwalifikacjach (79,2%). Kolejnymi czynnikami o wysokiej randze, wynikającymi z otoczenia zewnętrznego przedsiębiorstw, zdaniem respondentów są napływ kapitału zagranicznego oraz rozwinięta infrastruktura techniczna (45,8%). Znaczna rola przypisana została również takim czynnikom, jak: współpraca z innymi podmiotami gospodarczymi (np. klastry) oraz dostęp do rynków zbytu (29,2%). Kolejne wskazane przez respondentów czynniki wzrostu konkurencyjności to dostęp do tanich surowców oraz współpraca z jednostkami naukowymi (25%). Mniej znaczący wpływ przypisano natomiast takim czynnikom zewnętrznym, jak: skuteczna polityka regionalna, powiązania korporacyjne, instytucje otoczenia biznesu oraz zasoby taniej siły roboczej (16,7%). Za czynniki o najmniejszym wpływie na wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw w badanych obszarach funkcjonalnych uznano dostęp do unikalnych zasobów (12,5%) oraz dostęp do kapitału (0%).

» Wykres 4.2.

Zewnętrzne czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce według opinii respondentów²⁹



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.

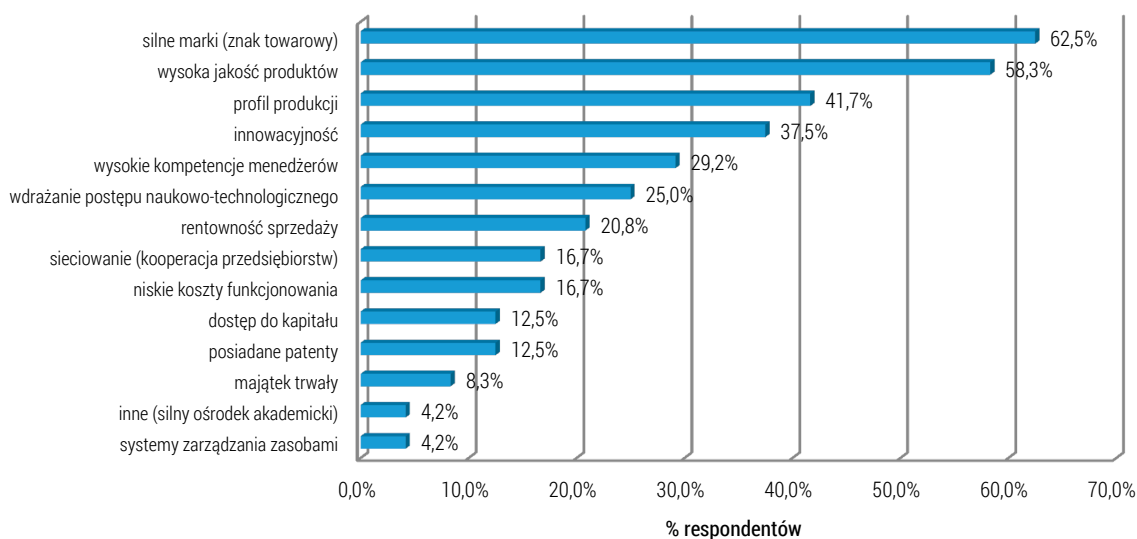
Odnosząc się do czynników wewnętrznych (wykres 4.3.) wpływających zdaniem respondentów na konkurencyjność przedsiębiorstw w analizowanych obszarach funkcjonalnych, zdecydowanie największe znaczenie nadano aspektowi marketingowemu, tj. posiadaniu przez przedsiębiorstwa silnej marki (rozpoznawalny znak towarowy) (62,5%). Nie mniej ważną rolę respondenci (58,3%) przypisują wysokiej jakości oferowanych produktów oraz odpowiednio dobranemu do posiadanych zasobów

²⁹ Respondenci mieli możliwość wskazania od 1 do 4 zewnętrznych czynników wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw.

profilowi produkcji (41,7%). Innowacyjność przedsiębiorstw (37,5%) uznano jako kolejny czynnik, który w dużym stopniu może decydować o przewadze konkurencyjnej podmiotów gospodarczych. Nieco niższą rangę respondenci przypisali takim czynnikom jak: wysokie kompetencje menedżerów (29,2%), wdrażanie postępu technologicznego (25%), rentowność sprzedaży (20,8%), sieciowanie oraz niskie koszty funkcjonowania przedsiębiorstwa (16,7%). Za czynniki wewnętrzne, które w najmniejszym stopniu przesądzą o konkurencyjności przedsiębiorstw funkcjonujących w badanych obszarach funkcjonalnych, uznano: dostęp do kapitału oraz posiadane patenty (12,5%), posiadany majątek trwały (8,3%), systemy zarządzania zasobami oraz inne czynniki, takie jak np. silne ośrodki akademickie (4,2%).

» Wykres 4.3.

Wewnętrzne czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce według opinii respondentów³⁰



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.

W procesie dążenia do wzrostu własnej konkurencyjności przedsiębiorstwa często napotykać na przeszkody o bardziej lub mniej trwałym charakterze. Te z nich, które mają charakter pewnego rodzaju „błąd w sztuce”, które występują przejściowo i są najczęściej efektem wadliwego zaprojektowania czy zaplanowania przedsięwzięć prorozwojowych, braku odpowiednich rezerw albo skutkiem nieprzewidywanych okoliczności, określa się mianem „wąskich gardeł”. Te natomiast, które mają charakter bardziej obiektywny, są trudniejsze do przewyciężenia oraz są bardziej trwałe, określa się jako bariery wzrostu konkurencyjności.

Przez bariery wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw rozumieć można różnego typu ograniczenia i przeszkody występujące w procesie ich rozwoju oraz ekspansji rynkowej w określonym czasie. Mają one charakter obiektywny, są dość trwałe i trudne do przewyciężenia. Są one przeciwieństwem czynników wzrostu konkurencyjności, bowiem przyczyniają się do zahamowania tego procesu.

Bariery wzrostu konkurencyjności, z którymi borykają się podmioty gospodarcze w Polsce, można sklasyfikować w następujących grupach:

1. **Bariery rynkowe** – wyróżnić tu należy przede wszystkim słaby popyt krajowy związany z ogólnie niską siłą nabywczą, charakteryzującą się wysokim udziałem zakupów produktów podstawowych w ogólnych wydatkach ludności, nie zaś towarów o wysokiej wartości dodanej. Istotne bariery rynkowe dla przedsiębiorstw stanowią także: trudności ze znalezieniem nowych

³⁰ Respondenci mieli możliwość wskazania od 1 do 4 wewnętrznych czynników wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw.

rynków zbytu, utrudniony dostęp do rynków zagranicznych, trudności w zaopatrzeniu, niezrzetelność kontrahentów, brak wystarczająco silnych powiązań kooperacyjnych oraz stale rosnący poziom konkurencji, będący wynikiem m.in. postępującego procesu internacjonalizacji rynków³¹.

2. **Bariery wynikające z polityki państwa** (poziom opodatkowania, przepisy, koncesje) – wysokie podatki oraz skomplikowany i niezrozumiały system fiskalny znacznie osłabia konkurencyjność przedsiębiorstw. Brak przejrzystych przepisów podatkowych oraz brak stabilności i niemożność przewidywania zmian w krótkim czasie ogranicza możliwości oszczędzania i inwestowania oraz skłania do działania w szarej strefie, co zakłóca uczciwą konkurencję i utrudnia efektywną alokację kapitału.
3. **Bariery administracyjne** – różne interpretacje tych samych zapisów prawa podatkowego w różnych urzędach skarbowych w Polsce, długo trwające, nakładające się na siebie kontrole w przedsiębiorstwach, stosowanie różnych kursów do przeliczania kwot w walucie obcej na potrzeby PIT, CIT, VAT i ustawy o rachunkowości, konieczność ustalania co kwartał podstawy wymiaru składki na ubezpieczenia emerytalne i rentowe dla osób prowadzących działalność gospodarczą i osób z nimi współpracujących. Koszty wynikające z barier administracyjnych to także czas tracony przez kierownictwo przedsiębiorstwa na dopełnianie różnych formalności urzędniczych³².
4. **Bariery kadrowe** – wynikają zwłaszcza z trudności pozyskiwania wykwalifikowanych pracowników oraz stwarzania odpowiedniego systemu organizacji pracy. Nisko oceniany stopień wykształcenia kadry oraz jej umiejętności do przedstawienia się na nowe metody pracy są jednym z determinantów ograniczających rozwój i konkurencyjność firm, na skutek kształtowania się i umacniania zachowawczych, sprzeciwiających się zmianom postaw. Dotyczy to zwłaszcza pracowników o niższym poziomie wykształcenia, którzy stanowią dominującą grupę na rynku pracy. Bariere stanowi również mała mobilność pracowników, dlatego na lokalnych rynkach pracy są niewielkie szanse na zatrudnienie pracowników z unikalnymi umiejętnościami.
5. **Bariery finansowe** – przejawiają się przede wszystkim w utrudnionym dostępie do funduszy, które mogłyby być przeznaczane na dofinansowanie i rozwój działalności gospodarczej. Utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania dotyczy zwłaszcza mikroprzedsiębiorstw i osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Wynika to z faktu niskiego zaangażowania sektora bankowego w finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Niedostateczna jest także dostępność kredytów preferencyjnych dla małych i średnich przedsiębiorstw, a te, które są osiągalne w większym zakresie, obłożone są na ogół wysokim oprocentowaniem i wysokimi wymogami formalnymi. Proces przyznawania kredytu, ocena wiarygodności przedsiębiorstwa, wysokie koszty przygotowania wniosku kredytowego i wymagane przez banki zabezpieczenia są dla małych i średnich przedsiębiorstw często barierami wręcz niemożliwymi do pokonania. Ograniczony jest także dostęp do pozabankowych źródeł finansowania, takich jak leasing czy *venture capital*. Dlatego też, w związku z trudnościami z pozyskiwaniem zewnętrznych źródeł finansowania, dodatkowo obłożonymi wysokimi prowizjami i opłatami, stwarzającymi niebezpieczeństwo utraty przez firmę płynności finansowej, większość polskich przedsiębiorców działających w małej skali, środki na rozpoczęcie działal-

³¹ Zdrajkowska H., Zakrzewska-Bielawska A., *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i Wielkiej Brytanii*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy*, Hejduk I.K. i Korczak J. (red.), Monografia Wydziału Ekonomii i Zarządzania, Wydawnictwo Politechniki Koszalińskiej, Koszalin 2006.

³² Starczewska-Krzysztozek M., *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, [http://orka.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/C5322ED5A2F2D077C12573F400399B54/\\$file/infos_028.pdf](http://orka.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/C5322ED5A2F2D077C12573F400399B54/$file/infos_028.pdf) [dostęp: 9.12.2016 r.]

- ności gospodarczej bądź jej rozwój, czerpie z własnych oszczędności lub innych środków majątkowych³³.
6. **Bariery infrastrukturalne** – związane są z trudnościami i kosztami dostępu oraz z niską jakością infrastruktury. Dotyczą one transportu, komunikacji, gospodarki wodnej, gromadzenia i usuwania odpadów, telekomunikacji oraz energetyki. Wiąże się to z koniecznością poprawy jakości polskich dróg, budowy oczyszczalni ścieków oraz zagospodarowaniem i utylizacją odpadów. Jednocześnie wprowadzenie rygorystycznych przepisów unijnych dotyczących ochrony środowiska komplikuje lub uniemożliwia prowadzenie efektywnej i konkurencyjnej działalności wielu przedsiębiorstwom.
 7. **Bariery produkcyjne** – związane z czynnikami produkcji wiążą się z brakiem innowacyjności w procesie produkcji, ograniczoną mocą produkcyjną oraz z infrastrukturą, np. małą powierzchnią, wysokimi kosztami użytkowania i niską infrastrukturą techniczną.
 8. **Bariery związane z zarządzaniem** – wynikają z niedostatecznych umiejętności przedsiębiorców w zakresie sprzedaży i marketingu, planowania działalności, zarządzania finansowego. Spowodowane są również niewłaściwym dostępem do źródeł informacji oraz szans pojawiających się na rynku.
 9. **Bariery informacyjne** – wynikają najczęściej z braku dostępu przedsiębiorców do informacji dotyczących np. programów pomocy, zmian w przepisach prawnych, wskaźników makroekonomicznych oraz działań władz na rzecz rozwoju lokalnego i krajowego.
 10. **Bariery prawne** – związane są ze stanowieniem prawa i wynikają z wykonywania tego prawa. Przedsiębiorcy nie mają czasu śledzić wszystkich zmian w prawie, co rodzi poczucie niejasności i niestabilności. Wiele przepisów konstruowanych jest na zasadzie odesłania do innych przepisów, co czyni prawo bardziej niedostępnym. Niesprawność i wadliwość polskiego systemu prawnego wyraża się w sposobie wprowadzania i możliwościach jego egzekwowania. Wykonywanie prawa związane jest z niewydolnością wymiaru sprawiedliwości. Długi czas wyczekiwania na sprawę, skomplikowane procedury odwoławcze oraz wysokość wadów sądowych zniechęcają do dochodzenia swoich praw przed sądem³⁴.
 11. **Konkurencja ze strony uprzywilejowanych przedsiębiorstw** – pozycja tych przedsiębiorstw budowana jest na dostępie do pomocy publicznej. Dotyczy to głównie podmiotów państwowych. Wskazuje się tu na działalność w specjalnych strefach ekonomicznych, umarzanie niektórych zakładom podatków i składek na ubezpieczenia społeczne, udzielanie pomocy publicznej „dużym przedsiębiorstwom o szczególnym znaczeniu dla gospodarki” oraz na trudny dostęp małych firm do funduszy unijnych³⁵.

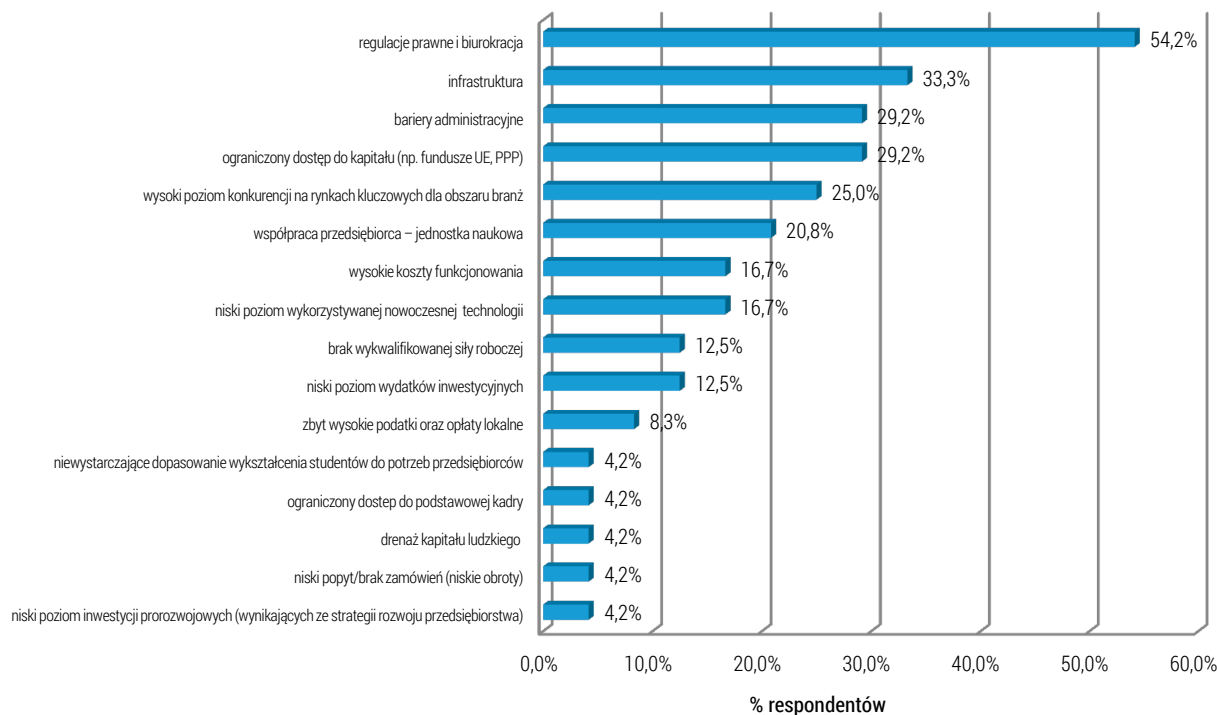
³³ Zdrajkowska H., Zakrzewska-Bielawska A., *Bariery...*, op. cit.

³⁴ Smolarek M., *Wybrane aspekty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, http://www.humanitas.edu.pl/resources/upload/dokumenty/Wydawnictwo/Zarzadzanie_zeszyt/Zarzadzanie%20zeszyt%203_2015%20podzielony/smolarek.pdf [dostęp: 9.12.2016 r.]

³⁵ Starczewska-Krzysztozek M., *Bariery...*, op. cit. [dostęp: 9.12.2016 r.]

» Wykres 4.4.

Barieri wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce według opinii respondentów³⁶



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.

W ramach przeprowadzonego badania pilotażowego w 24 obszarach ZIT w Polsce dokonana została analiza barier wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw (wykres 4.4.). Bariery najczęściej wskazaną przez respondentów są występujące regulacje prawne i biurokracja (54,2%). Problematycznymi kwestiami, które niekorzystnie wpływają na podnoszenie konkurencyjności podmiotów gospodarczych, są także występujące deficyty w infrastrukturze (33,3%), bariery administracyjne oraz ograniczony dostęp do kapitału (np. funduszy UE, PPP) (29,2%). Kolejnymi zidentyfikowanymi barierami są: wysoki poziom konkurencji na rynkach kluczowych dla obszaru branż (25%) oraz niski poziom współpracy pomiędzy przedsiębiorcami a jednostkami naukowymi (20,8%). Respondenci wskazali również na wysokie koszty funkcjonowania przedsiębiorstw oraz niski poziom wykorzystywanej nowoczesnej technologii (16,7%), jako znaczące przeszkody w podnoszeniu konkurencyjności podmiotów gospodarczych. Kolejne bariery to trudności w pozyskiwaniu wykwalifikowanej siły roboczej oraz niski poziom wydatków inwestycyjnych przedsiębiorstw (12,5%), jak też zbyt wysokie podatki lokalne nakładane na przedsiębiorców (8,3%). Najmniej znaczącymi barierami, które niekorzystnie wpływają na wzrost konkurencyjności na badanych obszarach funkcjonalnych, zdaniem respondentów, są: niewystarczające dopasowanie wykształcenia studentów do potrzeb przedsiębiorców, ograniczony dostęp do podstawowej kadry, drenaż kapitału ludzkiego, niski popyt/brak zamówień (niskie obroty) oraz niski poziom inwestycji prorozwojowych (wynikających ze strategii rozwoju przedsiębiorstwa) (4,2%).

³⁶ Respondenci mieli możliwość wskazania od 1 do 4 barier wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw.

» 4.3 <

Działania w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw

4.3.1. » Instrumenty wspierania konkurencyjności MŚP

Mikroprzedsiębiorstwa oraz małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) stanowią 99% przedsiębiorstw w UE. Tworzą dwa na trzy miejsca pracy w sektorze prywatnym oraz generują ponad połowę całkowitej wartości dodanej powstałej dzięki przedsiębiorstwom w UE. Dziewięć na dziesięć MŚP to w rzeczywistości mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 10 pracowników³⁷. Obecnie małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią podstawę wszystkich współczesnych gospodarek europejskich, gdyż to głównie takim firmom gospodarki poszczególnych państw zawdzięczają swój wzrost i rozwój. Obecna polityka w zakresie MŚP w dużej mierze wchodzi w zakres dokumentu *Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*³⁸, którego celem jest doprowadzenie do stworzenia gospodarki Unii Europejskiej najbardziej konkurencyjną i dynamiczną oraz opartą na wiedzy. *Europa 2020* określa siedem inicjatyw przewodnich, z których cztery koncentrują się w szczególności na poprawie warunków ramowych i otoczenia biznesowego dla MŚP. Są to:

1. Unia innowacji.
2. Europejska agenda cyfrowa.
3. Zintegrowana polityka przemysłowa w erze globalizacji.
4. Nowe umiejętności w nowych miejscach pracy.

Do poprawy wykorzystania potencjału MŚP odnosi się także *Program Small Business Act*³⁹. W dokumencie tym określono dziesięć podstawowych zasad, którymi powinny się kierować państwa członkowskie, aby umożliwić rozwój tego sektora. W Polsce priorytety wsparcia przedsiębiorczości formułuje przygotowany przez Ministerstwo Gospodarki program rozwoju przedsiębiorstw⁴⁰. Dodatkowo w prawie polskim, na mocy art. 8 i 103 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, organy państwa zobowiązane są do wspierania rozwoju przedsiębiorczości, poprzez stwarzanie korzystnych warunków do podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej. Katalog stosowanych w Polsce instrumentów wspierania konkurencyjności przedsiębiorstw jest bardzo szeroki i obejmuje zarówno działania o charakterze szczegółowym, kierowane do konkretnych podmiotów, oddziałujące na gospodarkę w sposób punktowy, jak i środki systemowe, mające tworzyć raczej ogólne ramy dla wzrostu ich konkurencyjności. Najbardziej uzasadnioną systematyką wydaje się więc być podział na: instrumenty pośrednie (kierowane do całego sektora przedsiębiorstw, a nie do zindywidualizowanych odbiorców) oraz instrumenty bezpośrednie (przynoszące określoną korzyść zindywidualizowanym odbiorcom).

Do instrumentów pośrednich w szczególności zaliczyć można:

1. Inicjowanie zmian stanu prawnego sprzyjających rozwojowi MŚP;
2. Wsparcie instytucji działających na rzecz rozwoju sektora MŚP;

³⁷ Gouardères F., *Małe i Średnie Przedsiębiorstwa*. Parlament Europejski. O Parlamencie, 2013.

³⁸ Komunikat Komisji *EUROPA 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu Społecznemu*, Bruksela, 3.3.2010.KOM(2010) 2020, wersja ostateczna.

³⁹ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów *Najpierw myśl na małą skalę, Program Small Business Act dla Europy*, Bruksela, 25.6.2008 KOM(2008) 394, wersja ostateczna.

⁴⁰ *Program Rozwoju Przedsiębiorstw do 2020 r. Program wykonawczy do Strategii Innowacyjności i Efektywności Gospodarki*, Załącznik do Uchwały Rady Ministrów z dnia 8 kwietnia 2014 r.

3. Odpowiednie kształtowanie obciążeń publiczno-prawnych;
4. Promowanie wiedzy na temat praw własności intelektualnej;
5. Tworzenie ram dla współpracy – mające na celu likwidację systemowych przyczyn niskiej konkurencyjności przedsiębiorstw. Rozwijana współpraca może odbywać się zarówno pomiędzy przedsiębiorstwami prywatnymi, jak też pomiędzy przedsiębiorstwami i jednostkami badawczo-rozwojowymi, szkołami wyższymi i instytucjami publicznymi:
 - a) organizacja klastrów i sieci, tj. tworzenie instytucjonalnych ram dla współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami i powstawania pozytywnych efektów zewnętrznych;
 - b) współpraca z uniwersytetami – wzmacnianie więzi pomiędzy jednostkami badawczo-rozwojowymi a sektorem prywatnym, odgrywające szczególną rolę w podnoszeniu konkurencyjności (w szczególności, w intensyfikacji dyfuzji wiedzy w gospodarce);
6. Wsparcie partnerstwa publiczno-prywatnego;
7. Kreowanie sprzyjającej MŚP polityki makroekonomicznej państwa;
8. Zapewnienie odpowiedniej infrastruktury technicznej;
9. Tworzenie infrastruktury wspólnej – parków przemysłowych, parków naukowo-technologicznych i inkubatorów;
10. Wsparcie dla otoczenia biznesowego poprzez świadczenie usług dla przedsiębiorstw, w tym dotyczących zarządzania organizacją i finansami, restrukturyzacji, dbania o jakość produkcji, zdobywania finansowania. Usługi te mogą również polegać na dostarczaniu przedsiębiorstwom informacji istotnych z punktu widzenia ich działalności;
11. Działania na rzecz rozwoju zasobów ludzkich, m.in. zwiększanie podaży wykwalifikowanej siły roboczej poprzez akumulację kapitału ludzkiego w ramach edukacji formalnej i systemu kształcenia ustawicznego, zwiększanie mobilności wykwalifikowanej siły roboczej czy wsparcie kompetencji menedżerskich;
12. Działania państwa w ramach polityki socjalnej (w tym polityka imigracyjna i emigracyjna oraz polityka dotycząca bezrobocia).

Z kolei wśród działań bezpośrednich w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw wyróżnia się:

1. Instrumenty podatkowe przyjmujące formę ulg podatkowych lub warunkowego zmniejszenia stawki podatku dochodowego, bądź też podatku od zysków kapitałowych. Zakres ich stosowalności wyznaczają kryteria formalne uzyskania ulgi, często zawężające grono potencjalnych beneficjentów do małych i średnich przedsiębiorstw;
2. Instrumenty finansowe, obejmujące:
 - a) dotacje inwestycyjne definiowane jako jednorazowy transfer środków pieniężnych do beneficjenta, z którym nie wiążą się dalsze zobowiązania o charakterze finansowym. W praktyce, przeznaczenie tych środków obejmuje zarówno wydatki innowacyjne i inwestycyjne, jak i korzystanie z różnych form doradztwa dla przedsiębiorców;
 - b) granty badawcze stanowiące szczególną formę dotacji inwestycyjnych, zawężonych do działalności badawczo-rozwojowej;
 - c) instrumenty zwrotne, takie jak: pożyczki, poręczenia, leasing, factoring, sekurytyzacja, które są na ogół dostarczane jako częściowe rozwiązanie problemu niedostatecznego finansowania działalności innowacyjnej ze środków prywatnych (własnych lub pochodzących z rynku kredytów bankowych). Środki dla przedsiębiorstw, przyjmujące formę preferencyjnych pożyczek, dostarczane są za pośrednictwem specjalnych funduszy, zarówno jako samodzielne źródło środków pieniężnych, jak i w powiązaniu z innymi instrumentami (wsparcie zwrotne i bezzwrotne bywa częstokroć łączone w jeden program pomocowy). Inną formą wsparcia zwrotnego jest tworzenie funduszy gwarancyjnych i poręczeniowych poprawiających dostęp do pożyczek;

- d) instrumenty o charakterze kapitałowym – finansowanie typu equity czy mezanine, które polega na nabywaniu i obejmowaniu instrumentów udziałowych, takich jak akcje spółek akcyjnych i komandytowo-akcyjnych, udziały w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością, stanowiące uzupełnienie lub wzmocnienie rynku inwestycji typu *venture capital*.

Warto w tym miejscu zaznaczyć, iż wsparcie pośrednie różni się znacząco od wsparcia bezpośredniego, jeśli chodzi o skalę i mierzalność stopnia oddziaływania na przedsiębiorstwa. Układ zależności przedstawiono w tabeli 4.8.

» Tabela 4.8.

Instrumenty bezpośrednie i pośrednie – zależności w zakresie oddziaływania

Rodzaj wsparcia Cecha	Bezpośrednie	Pośrednie
Mierzalność efektu	Efekt łatwy do zmierzenia na poziomie przedsiębiorstwa; bezpośrednie przełożenie na pozycję firmy, atrakcyjność jej wyrobów.	Efekt trudny do zmierzenia, wielowymiarowy, dotyczący wielu sfer lokalnej czy regionalnej gospodarki.
Skala efektu	Efekt w skali podmiotu objętego wsparciem; efekt o ograniczonym czasie występowania (relatywnie szybko tracący na znaczeniu).	Efekt w skali oddziaływania instytucji pośredniczącej; rozłożony w czasie; multiplikowany przez wielość beneficjentów i ich rozłożenie w czasie.

Źródło: Opracowanie własne.

Każda z form wsparcia daje jednak efekty w postaci podniesienia konkurencyjności przedsiębiorstwa. Współczesne przedsiębiorstwa, aby aktywnie istnieć na rynku, muszą budować i kreować swoją przewagę konkurencyjną, opierając się na coraz oryginalniejszych elementach. Jest niezwykle istotne dla konkurencyjności przedsiębiorstw, by źródła ich przewag były względnie trwałe i dawały przewagi trudne do naśladowania przez konkurentów, zwłaszcza w czasach, gdy dynamika rozwoju gospodarki powoduje natychmiastowe upowszechnianie się wszelkich nowatorskich, zindywidualizowanych rozwiązań.

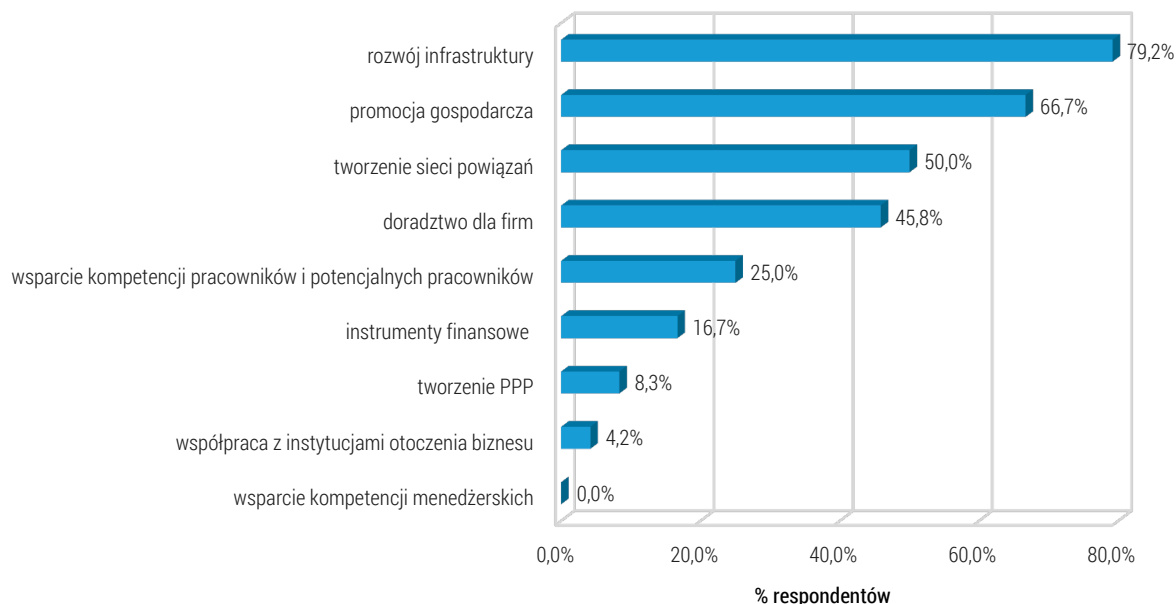
4.3.2. » Działania w zakresie podnoszenia konkurencyjności w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce

W badaniu *Uwarunkowania wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce* ponad 79% związków ZIT/RIT wskazało, iż na ich obszarze w celu podniesienia konkurencyjności przedsiębiorstw prowadzone są działania związane z rozwojem odpowiedniej infrastruktury. Nowoczesna i sprawna infrastruktura (transportowa, energetyczna oraz telekomunikacyjna) to niezbędny element konkurencyjnej gospodarki, w ujęciu zarówno regionalnym, jak i krajowym. Odpowiednia infrastruktura wspólnie z przejrzystym systemem prawa gospodarczego wpływa na decyzję o rozpoczęciu prowadzenia własnej działalności gospodarczej, a także stanowi jedną z podstaw jej dalszego rozwoju. Blisko 67% respondentów deklарowało, iż prowadzona jest w tym celu promocja gospodarcza. Na tworzenie sieci powiązań wskazało 50% związków, na realizację doradztwa dla firm – blisko 46%, na wsparcie kompetencji pracowników i potencjalnych pracowników – 25%, a na instrumenty finansowe – 16,7% badanych. Tylko 8% ZIT/RIT deklарowało, iż w celu podniesienia konkurencyjności MŚP na ich obszarze tworzone są partnerstwa publiczno-prawne.

Nieliczne związki wskazały na takie działanie jak współpraca z instytucjami biznesu (4,2% respondentów). Żaden z respondentów nie wskazał, jako istotnych z punktu widzenia podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw, działań związanych ze wsparciem kompetencji menedżerskich (wykres 4.5.).

»» Wykres 4.5.

Działania w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce według opinii respondentów⁴¹



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.

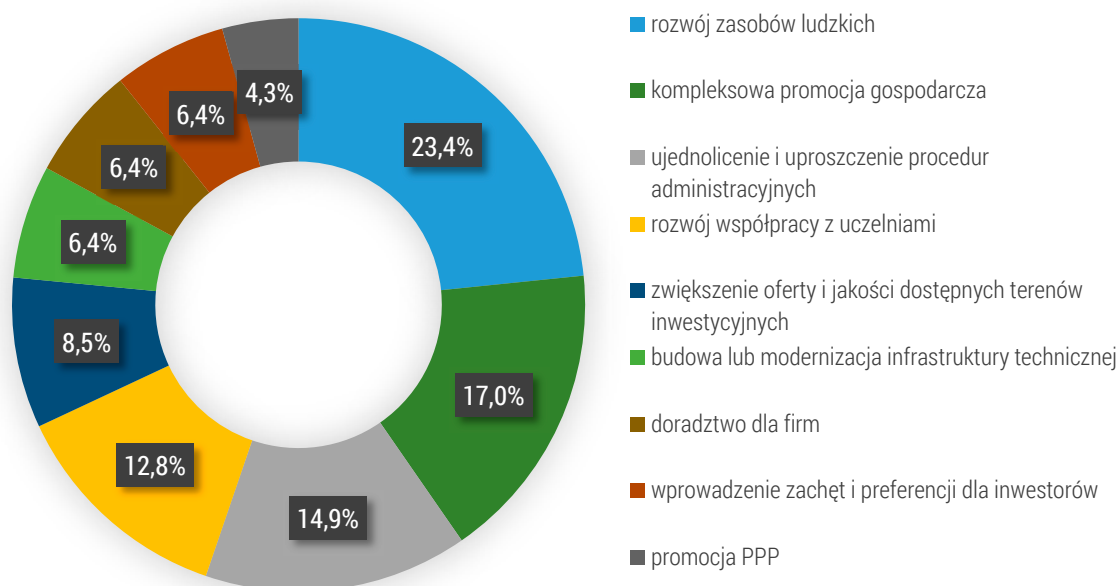
W przedmiotowym badaniu dokonano także identyfikacji działań, które zdaniem ZIT/RIT w Polsce powinny zostać podjęte w celu podniesienia konkurencyjności przedsiębiorstw. Zestawienie otrzymanych odpowiedzi prezentuje wykres 4.6. Największą liczbę wskazań uzyskały działania takie, jak: **rozwój zasobów ludzkich (23,4%)**, **stworzenie i rozwój kompleksowej promocji gospodarczej (17%)**, **ujednoczenie i uproszczenie procedur administracyjnych (14,9%)** oraz **rozwój współpracy z uczelniami wyższymi (12,8%)**. Uczestnicy badania uwidocznili, iż konieczna jest realizacja działań na rzecz rozwoju zasobów ludzkich, w szczególności poprzez wzmocnienie potencjału szkolnictwa zawodowego. Konkurencyjność podmiotów z sektora MŚP w znacznym stopniu zależy od ich zdolności adaptacyjnych do zmieniających się warunków w dobie globalizacji. Z kolei umiejętności szybkiego reagowania i dostosowywania się do sytuacji na rynku związane są z ciągłym podnoszeniem kwalifikacji przedsiębiorców i ich pracowników. Respondenci wskazywali, że niezmiernie istotny w aspekcie wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw jest więc dostęp do pracowników o odpowiednich kwalifikacjach. Sygnalizowali także, iż to aktywna i kompleksowa promocja lokalnej gospodarki i firm na forum krajowym i międzynarodowym jest podstawą tworzenia sprzyjających warunków dla rozwoju przedsiębiorstw, inwestycji krajowych i zagranicznych. Zdaniem ZIT/RIT, znaczące korzyści dla rozwoju MŚP może przynieść również stworzenie odpowiednich warunków wspomagających współpracę środowiska nauki i biznesu. Wpływa ona bowiem na przyspieszenie rozwoju gospodarki oraz wspomaga działania eliminujące niekorzystne zjawiska na rynku pracy. Potencjał, jaki wiąże się z funkcjonowaniem uczelni wyższych w otoczeniu gospodarczym jest ogromny: ośrodki kształcenia mogą stać się swego rodzaju katalizatorem rozwoju gospodarczego. Jako główne korzyści wynikające ze współpracy przedsiębiorstw z sektorem nauki ZIT/RIT, wskazy-

⁴¹ Respondenci mieli możliwość wskazania od 1 do 4 rodzajów podejmowanych działań w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw.

wały: nawiązanie nowych kontaktów, pozyskanie dla przedsiębiorstw nowych inwestorów, partnerów biznesowych, odbiorców technologii, a także zdobywanie nowych rynków zbytu.

» Wykres 4.6.

Działania, jakie należałoby dodatkowo podjąć w celu podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw w opinii ZIT/RIT w Polsce (% ogółu odpowiedzi)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.

Negatywną rolę, zdaniem respondentów, w budowaniu pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw odgrywają także skomplikowane procedury administracyjne związane z procesem inwestycyjnym. Ok. 15% wszystkich wskazań dokonanych przez przedstawicieli miejskich obszarów funkcjonalnych dotyczyło realizacji działań mających na celu ujednoczenie i uproszczenie obowiązujących procedur administracyjnych. Wśród innych działań, jakie należałoby podjąć w badanym obszarze w celu podniesienia konkurencyjności przedsiębiorstw, respondenci wskazali przede wszystkim na: **zwiększenie wolumenu, ale również jakości oferowanych terenów inwestycyjnych (8,5% ogółu wskazań) oraz budowę lub modernizację istniejącej infrastruktury technicznej, wprowadzenie różnego rodzaju zachęt i preferencji kierowanych do inwestorów, a także organizację doradztwa dla firm (po ponad 6% wszystkich wskazań)**. Nieznaczna liczba wskazań (4,3% ogółu wskazań) dotyczyła promocji partnerstw publiczno-prawnych (wykres 4.6.).

Jako narzędzie/środki niezbędne do podjęcia koniecznych działań na rzecz wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw badane ZIT/RIT wskazywały jedynie środki finansowe pochodzące z różnego rodzaju źródeł, takich jak: dotacje z funduszy europejskich, instrumenty finansowe, fundusze pożyczkowe. Na uwagę zasługuje także rekomendowanie, iż wpływ na budowanie pozycji konkurencyjnej MŚP ma również przepływ informacji oraz poziom zaufania pomiędzy partnerami.

W tabeli 4.9. dokonano próby powiązania prowadzonych działań na rzecz podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce z dokonaną oceną poziomu konkurencyjności podmiotów funkcjonujących na ich terenie (w porównaniu do części 4.1. Raportu). W grupie ZIT/RIT, które cechują się największym poziomem konkurencyjności, zarówno w skali krajowej, jak i międzynarodowej⁴², najczęściej wskazywane były działania takie, jak: rozwój

⁴² Do grupy ZIT/RIT, które oceniły poziom konkurencyjności międzynarodowej jako bardzo wysoki zarówno w skali krajowej, jak i międzynarodowej, zaliczono: Obszar Metropolitalny Warszawa, Wrocławski Obszar Funkcjonalny, Subregion Centralny Województwa Śląskiego oraz Rzeszowski Obszar Funkcjonalny.

infrastruktury (100%), promocja gospodarcza oraz doradztwo dla firm (po 75% ZIT/RIT). Wszystkie związki należące do tej grupy wskazały również, iż w celu podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstwa niezbędne jest uproszczenie i ujednoczenie procedur administracyjnych. Z kolei w zbiorowości badanych miejskich obszarów funkcjonalnych, które oceniły konkurencyjność przedsiębiorstw funkcjonujących na ich terenie jako wysoką⁴³, ważną rolę w budowaniu takiej pozycji odegrały działania związane z tworzeniem sieci powiązań (87,5% wszystkich ZIT/RIT w tej grupie) oraz wsparcie kompetencji pracowników/przyszłych pracowników (50% ZIT/RIT o wysokim poziomie konkurencyjności). Wśród działań niezbędnych do podjęcia związki te zidentyfikowały głównie konieczność zwiększenia ilości i jakości dostępnych terenów inwestycyjnych.

» Tabela 4.9.

Działania w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw w powiązaniu z oceną konkurencyjności w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce (w %)

Działania	Poziom konkurencyjności		
	bardzo wysoki	wysoki	średni
rozwój infrastruktury	100	75	75
doradztwo dla firm	75	25	41,7
promocja gospodarcza	75	75	58,3
tworzenie sieci powiązań	50	87,5	25
tworzenie PPP	0	25	8,3
instrumenty finansowe	0	12,5	25
wsparcie kompetencji pracowników	0	50	16,7

Źródło: Opracowanie własne.

Związki ZIT/RIT z ostatniej grupy (o średnim poziomie konkurencyjności) wskazywały, iż najczęściej na ich terenie prowadzone były w tym obszarze działania związane z rozwojem infrastruktury, promocją gospodarczą oraz doradztwem dla firm. W tej grupie miejskich obszarów funkcjonalnych najbardziej pożądanymi w przyszłości okazały się działania w obszarze rozwoju kapitału ludzkiego.

4.3.3. ▶ Przykłady dobrych praktyk w zakresie instrumentów podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw realizowanych w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce

Celem zrealizowanego badania jakościowego *Uwarunkowania wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce* była także identyfikacja, analiza i możliwe szczegółowe przedstawienie tzw. dobrych praktyk, które zostały rozpoznane w 24 miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce. W niniejszym podrozdziale przedstawiono studia przypadków, prezentujące udane i godne naśladowania projekty. Prezentowane studia przypadków (projekty) mają bardzo zróżnicowany charakter. Obrazują zarówno przedsięwzięcia dotyczące rozwoju instytucjonalnej infrastruktury wspierania biznesu, jak też przedstawiające udane projekty samych MŚP. W studiach przypadków położono nacisk na wykazanie wpływu prezentowanego instrumentu na wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw w danym miejskim obszarze funkcjonalnym. W obszarze

⁴³ Wysoki poziom konkurencyjności zgodnie z wynikami przeprowadzonych badań w skali krajowej i międzynarodowej cechuje: Miejski Obszar Funkcjonalny Zielonej Góry, Aglomerację Kalisko-Ostrowską, Miejski Obszar Funkcjonalny Gorzowa Wielkopolskiego, Lubelski Obszar Funkcjonalny, Aglomerację Jeleniogórską, Łódzki Obszar Metropolitalny, Aglomerację Wałbrzyską, Bydgosko-Toruński Obszar Metropolitalny oraz Białostocki Obszar Funkcjonalny.

projektów dotyczących rozwoju instytucjonalnej infrastruktury wspierania MŚP zwrócono uwagę na przedstawienie zbudowanego potencjału, umożliwiającego wspomaganie przedsięwzięć o charakterze prokonkurencyjnym, przyjmującego co najmniej ponadregionalną skalę oddziaływania. Wszystkie podmioty/instytucje przedstawione w studiach przypadków zdają sobie doskonale sprawę ze znaczenia realizowanych działań. Co najważniejsze – zwłaszcza przedstawione MŚP – rozumieją potrzebę ich wdrażania w trybie ciągłym. Dla każdego z prezentowanych inicjatyw/przedsiębiorstw, wdrożenie działań prokonkurencyjnych stało się impulsem, jeśli nie do dalszych działań, to przynajmniej do dalszych poszukiwań nowych rozwiązań.

Invest in Pomerania – innowacyjny system obsługi inwestorów na Pomorzu

Invest in Pomerania⁴⁴ jest regionalną, unikatową w skali kraju, inicjatywą, która w oparciu o zasadę non-profit pomaga inwestorom zagranicznym realizować projekty inwestycyjne na Pomorzu. Inicjatywa powstała w roku 2011 w oparciu o *Analizę atrakcyjności inwestycyjnej* przygotowaną przez PricewaterhouseCoopers Polska i Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. Stanowi wspólne przedsięwzięcie kilku pomorskich samorządów i organizacji, które samodzielnie poszukiwały zagranicznych inwestorów. Zadaniem programu jest nie tylko pozyskiwanie nowego kapitału, ale również budowa systemu opieki poinwestycyjnej dla firm już funkcjonujących w województwie pomorskim. Koordynatorem działań jest Agencja Rozwoju Pomorza. Partnerami inicjatywy są: Urząd Marszałkowski Województwa Pomorskiego, miasta: Gdańsk, Gdynia, Słupsk, Sopot, Kościerzyna, Pruszcz Gdański, Powiat Wejherowski, Gmina Miejska Tczew, Gmina Słupsk, Miasto Rumia, Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna, Słupska Specjalna Strefa Ekonomiczna, InvestGDA oraz Agencja Rozwoju Pomorza, która koordynuje działania inicjatywy. *Invest in Pomerania* jest również regionalnym centrum obsługi inwestora (RCOI) dla Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych, która w roku 2013 uznała *Invest in Pomerania* za najlepsze RCOI w Polsce. Inicjatywa oferuje szerokie wsparcie podczas procesu inwestycyjnego, a także kompleksową opiekę poinwestycyjną. Całość systemu opiera się na zasadzie One-Stop-Shop. Założeniem jest, aby inwestor, zgłaszając się do *Invest in Pomerania*, miał pewność, że otrzyma wsparcie na każdym etapie procesu inwestycyjnego. Inwestorom zainteresowanym realizacją projektów na Pomorzu oferuje między innymi:

- ▶ przygotowanie pełnego raportu dotyczącego sytuacji gospodarczej regionu oraz podregionów, z uwzględnieniem wybranych przez inwestora czynników makroekonomicznych, takich jak: dostępność pracowników i koszty zatrudnienia w konkretnych sektorach, koszty najmu i sprzedaży powierzchni biurowych, magazynowych oraz terenów inwestycyjnych, liczbę przedsiębiorstw z regionu będących potencjalnymi kontrahentami inwestora;
- ▶ przygotowanie raportu nt. norm prawnych prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce i województwie pomorskim oraz dostępnych form wsparcia inwestycji;
- ▶ pomoc w nawiązaniu kontaktu z władzami lokalnymi, potencjalnymi partnerami biznesowymi z regionu;
- ▶ przedstawienie oferty dostępnych powierzchni biurowych, magazynowych oraz terenów inwestycyjnych;
- ▶ organizację wizyty w regionie;
- ▶ przedstawienie pełnej oferty inwestycyjnej specjalnie opracowanej na potrzeby projektu;
- ▶ kompleksową opiekę poinwestycyjną, z uwzględnieniem usług rzeczownika inwestora.

Projekt *Invest in Pomerania*, współfinansowany przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, jest dobrym przykładem współpracy władz samorządowych, administracji publicznej, instytucji otoczenia biznesu, inwestorów oraz innych organizacji działających na rzecz rozwoju gospodarczego. Jego realizacja przyczynia się do poprawy warunków funkcjonowania

⁴⁴ <http://www.investinpomerania.pl/> [dostęp: 28.12.2016 r.]

innowacyjnych przedsiębiorstw oraz do wzrostu gospodarczego w regionie, a tym samym do poprawy jakości życia jego mieszkańców.

Pomorski Broker Eksportowy – model wsparcia rozwoju eksportu MŚP

Projekt realizowany pod nazwą *Pomorski Broker Eksportowy*⁴⁵ jest jednym z przedsięwzięć strategicznych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020. Jest przedsięwzięciem partnerskim realizowanym przez Agencję Rozwoju Pomorza – PARTNERA WIODĄCEGO, Regionalną Izbę Gospodarczą Pomorza, Stowarzyszenie Wolna Przedsiębiorczość/Oddział Terenowy Gdańsk, Inkubator STARTER, INVESTGDA i Pomorski Park Naukowo-Technologiczny. Finansowane jest ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Budżet projektu wynosi łącznie około 84,08 mln zł, w tym dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej to 64,08 mln zł. Realizowany jest w okresie od lipca 2016 r. do czerwca 2023 r. Projekt adresowany jest do mikro, małych i średnich przedsiębiorców nastawionych na rozpoczęcie działań eksportowych, wzrost eksportu i zdobywanie nowych rynków, ze szczególnym uwzględnieniem branż wpisujących się w Inteligentne Specjalizacje Pomorza. Celem przedsięwzięcia jest zwiększenie poziomu handlu zagranicznego sektora MŚP poprzez zwiększenie liczby pomorskich MŚP aktywnych na rynkach zagranicznych, dywersyfikację rynków eksportowych pomorskich firm, zwiększenie ich udziału pomorskich firm w krajowym eksporcie oraz wzmocnienie marki pomorskich (polskich) firm. Polega na stworzeniu i funkcjonowaniu kompleksowego systemu wsparcia ekspansji międzynarodowej pomorskich przedsiębiorstw, opartego na trzech filarach:

1. Wstęp do eksportu, w ramach którego realizowane będą działania mające na celu identyfikację potencjalnych eksporterów w regionie oraz przygotowanie MŚP do eksportu poprzez działania edukacyjno-konsultacyjne. Najważniejszą częścią tego etapu projektu jest stworzenie sieci brokerów lokalnych, których zadaniem będzie: dotarcie do firm w regionie, które chciałyby eksportować, ale nie wiedzą jak zacząć, lub już eksportują, ale chciałyby wejść na inne rynki; identyfikacja MŚP z potencjałem eksportowym nieaktywnych dotychczas na rynkach zagranicznych; i ich potencjałe rynkowe, ich produktach, usługach, praca z firmami i pomoc im w przygotowaniu do eksportu oraz inne działania obejmujące m.in.: seminaria o rynkach i różnych aspektach współpracy międzynarodowej, moduły szkoleniowe, konferencje eksportowe, informacja rynkowa, analizy rynkowe, spotkania doświadczonych eksporterów z początkującymi eksporterami.
2. Rozwój eksportu pomorskich firm na wybranych rynkach – jest to program kompleksowych działań wzmacniających eksport pomorskich przedsiębiorstw i promocję regionu na wybranych rynkach, obejmujący: promocję gospodarczą regionu poprzez wykorzystanie i rozwój kontaktów zagranicznych, które posiadają poszczególni partnerzy projektu; zidentyfikowanie istniejących i zbudowanie nowych kontaktów zagranicznych na wybranych rynkach w oparciu o brokerów, organizację wystaw, spotkań dla kupujących, aby pomóc pomorskim MŚP w tworzeniu kanałów zbytu i znalezieniu odbiorców, udział w targach i organizację misji gospodarczych; realizację inicjatyw, w ramach których firmy pomorskie nawiązują ze sobą współpracę i są w stanie na większą skalę odpowiadać na przetargi lub inne zapytania ofertowe z tych rynków.
3. Granty dla MŚP – są to działania, które polegają na realizacji konkursów grantowych dla MŚP. Dzięki grantom firmy lub grupy firm będą miały możliwość wsparcia swoich aktywności związanych z promocją na rynkach zagranicznych poprzez udział w misjach i targach. Planowane jest objęcie wsparciem 500 pomorskich firm. Maksymalne dofinansowanie w ramach grantu założone zostało na 50%.

⁴⁵ <https://www.arp.gda.pl/1224,pomorski-broker-eksportowy.html> [dostęp: 28.12.2016 r.]

Partnerstwo projektu zaplanowało osiągnięcie następujących efektów:

- » liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie – 1 800,
- » liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie niefinansowe – 1 300,
- » liczba przedsiębiorstw wspartych w zakresie internacjonalizacji działalności – 600,
- » liczba wspartych przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych o charakterze międzynarodowym – 475,
- » liczba przedsiębiorstw uczestniczących w przedsięwzięciach informacyjno-promocyjnych o charakterze międzynarodowym – 10 000,
- » liczba przedsiębiorstw, które wprowadziły zmiany organizacyjno-procesowe – 200.

Pomorski Broker Eksportowy jest kolejnym przykładem współpracy administracji z biznesem na rzecz realizacji konkretnego przedsięwzięcia na Pomorzu. Przedsięwzięcie ma wypełnić lukę w zakresie regionalnego systemu wsparcia eksportu. System ten będzie tworzony od podstaw, po analizie potrzeb lokalnych przedsiębiorców i z uwzględnieniem charakterystyki gospodarczej regionu. Będzie też uwzględniał kierunki geograficznej ekspansji zagranicznej, wpisujące się w realne potrzeby przedsiębiorców z Pomorza. Pomorski Broker Eksportowy ułatwi firmom z sektora MŚP rozwój działalności na rynkach międzynarodowych. To pierwszy regionalny kompleksowy system wspierający działalność pomorskich przedsiębiorców za granicą. Kierowany jest zarówno do firm, które jeszcze nie podejmowały działań eksportowych, a mają potencjał, jak również do prowadzących działalność na rynkach zagranicznych.

Utworzenie kompleksów terenów inwestycyjnych w ramach Podstrefy Białostok Suwalskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej

Pozyskiwanie inwestorów jest procesem obejmującym wiele przedsięwzięć i obszarów działania – od tworzenia klimatu sprzyjającego przedsiębiorczości, poprzez rozbudowę zaplecza naukowo-badawczego, a przede wszystkim podejmowania działań ukierunkowanych na przygotowanie warunków do inwestowania, po uzbrajanie terenów inwestycyjnych i poprawę dostępności komunikacyjnej.

Jednym z przedsięwzięć zwiększających atrakcyjność inwestycyjną miasta Białegostoku i regionu było utworzenie w 2008 r. Podstrefy Białostok Suwalskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.

Do roku 2015 Podstrefa Białostok obejmowała tereny o łącznej powierzchni 29,9129 ha, składające się łącznie z 11 działek inwestycyjnych. W celu stworzenia dostępności do terenów inwestycyjnych SSSE w roku 2009, w ramach projektu „Przygotowanie terenów inwestycyjnych dla podstrefy Suwalskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej w Białymstoku poprzez budowę infrastruktury i nawierzchni ulic”, została zrealizowana infrastruktura techniczna (sieć wodociągowa, kanalizacja sanitarna, deszczowa, teletechniczna) oraz wybudowano nowy układ drogowy obsługujący tereny Podstrefy (ulice: J. Kuronia, Myśliwską, F. Karpińskiego).

W wyniku zainteresowania przedsiębiorstw, szczególnie dużych firm, tą formą wsparcia w 2015 roku, na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów, Podstrefa Białostok SSSE została rozszerzona dodatkowo o obszar o pow. 64,3650 ha, obejmujący teren Krywlan i tereny inwestycyjne Białostockiego Parku Naukowo-Technologicznego. Aktualnie obszarem Podstrefy Białostok objęte są tereny miejskie o pow. 94,2779 ha.

Dotychczas w Podstrefie Białostok SSSE zainwestowało 12 przedsiębiorców. Łączna wartość nakładów inwestycyjnych w strefie wynosi ok. 450 mln zł. Utworzonych zostało ponad 1000 nowych miejsc pracy.

Specjalne strefy ekonomiczne stanowią istotny instrument wsparcia i jednocześnie efektywną zachętę inwestycyjną. Rozszerzenie Podstrefy Białostok o kolejne tereny to przede wszystkim szansa na nowe miejsca pracy, budowanie konkurencyjności oraz pozytywnego wizerunku potencjału gospodarczego miasta i regionu. Rolę strefy wzmacnia synergiczne oddziaływanie zlokalizowanej w bezpośrednim sąsiedztwie infrastruktury Białostockiego Parku Naukowo-Technologicznego, wspie-

rającego rozwój przedsiębiorczości oraz eksplorującego do gospodarki miasta i regionu innowacje i nowoczesne technologie. Skupiony na obszarze utworzonej w mieście tzw. „Dzielnicy Wiedzy” potencjał SSSE i Parku odgrywa bardzo istotną rolę w stymulacji społeczno-gospodarczego rozwoju.

InnoCoopPolSax – innowacyjny model współpracy transgranicznej na rzecz wzrostu konkurencyjności MŚP

Projekt pn. *Wsparcie transgranicznej i wspierającej innowację współpracy na polsko-saksońskim pograniczu (InnoCoopPolSax – Support of innovation-oriented cross border cooperation in the Polish-Saxon border region)*⁴⁶ realizowany jest w ramach Programu Współpracy INTERREG Polska-Saksonia 2014-2020. Jest przedsięwzięciem partnerskim realizowanym przez Saksońską Agencję Wspierania Gospodarki – Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH (WFS) – PARTNERA WIODĄCEGO oraz Inkubator Innowacji i Przedsiębiorczości – Technologie und Gründerzentrum Bautzen GmbH i Karkonoską Agencję Rozwoju Regionalnego S.A. Realizowany będzie w okresie od stycznia 2017 r. do stycznia 2019 r. Budżet projektu wynosi łącznie około 357,7 tys. euro, w tym dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej to 296,6 tys. euro. Innowacje są ważnym czynnikiem sukcesu dla MŚP, aby mogły one stawić czoła coraz intensywniejszej, światowej konkurencji. Ponieważ aktualnie w MŚP na przygranicznym polsko-saksońskim obszarze gospodarczym istnieją niewykorzystane potencjały innowacyjności, o których przedsiębiorstwa często nie mają pojęcia, lub dla których, zgodnie z ich stanem wiedzy, nie ma wystarczających możliwości wykorzystania, projekt ma na celu zapewnienie konkurencyjności gospodarki na obszarze wsparcia poprzez pokazanie możliwości wykorzystania potencjału innowacyjnego MŚP oraz wsparcie współpracy instytucjonalnej i transgranicznej w celu wzmocnienia wspierającego środowiska przedsiębiorstw. Celami szczegółowymi przedsięwzięcia są: uwrażliwienie MŚP, organizacji sieciowych oraz organów publicznych na obszarze wsparcia na duże zdolności innowacyjne przedsiębiorstw, a także inicjacja, wspieranie i poszerzanie partnerstw transgranicznych MŚP i organizacji sieciowych w obszarach wysokotechnologicznych, takich jak: budowa maszyn i urządzeń, branża samochodowa, obróbka tworzyw sztucznych i obróbka metali, IT, automatyzacja, elektronika. MŚP, organizacje sieciowe oraz organy publiczne na polsko-saksońskim obszarze przygranicznym mają być bardziej uwrażliwiane na wysokie zdolności innowacyjne przedsiębiorstw, jay też zachęcane do wspólnej pracy i współpracy transgranicznej w celu przezwyciężenia deficytów innowacyjności. W ramach realizacji projektu mają zostać przeprowadzone m.in. trzy wydarzenia informacyjne i wspierające nawiązywanie współpracy oraz jedna konferencja końcowa (w Lipsku, Bautzen i Jeleniej Górze), dla w sumie około 280 uczestników z obszaru wsparcia. W celu dalszej pomocy praktycznej, z saksońskiego i polskiego obszaru wsparcia zostanie wybranych minimum 10 przykładowych MŚP jako przedstawicieli ww. branż, które zostaną zbadane pod kątem siły innowacyjności. Na podstawie tej analizy, przeprowadzonej przez przeszkolonych wcześniej doradców innowacyjności, przy ścisłym dialogu oraz współpracy transgranicznej z aktywnymi na obszarze wsparcia organizacjami sieciowymi, instytucjami wspierającymi gospodarkę i innowacje, opracowane i opublikowane zostaną zalecenia i przykładowe działania, które wspierają wzmocnienie siły innowacyjnej MŚP.

WOF Expo – Promocja gospodarcza Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego

Projekt pn. *Promocja gospodarcza Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego WOF Expo*⁴⁷ realizowany będzie w trybie pozakonkursowym w ramach Priorytetu Inwestycyjnego 3b Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego – *Opracowywanie i wdrażanie nowych modeli biznesowych dla MŚP, w szczególności w celu umiędzynarodowienia*. Okres realizacji przedsięwzięcia planowany jest na lata 2016-2022. Budżet projektu wynosi łącznie około 7,1 mln euro,

⁴⁶ <http://www.karr.pl/projekty/98-projekt-innocooppolsax> [dostęp: 28.12.2016 r.]

⁴⁷ <http://omw.um.warszawa.pl/> [dostęp: 28.12.2016 r.]

w tym dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej to 5,7 mln euro. Celem projektu jest zwiększenie powiązań międzynarodowych gospodarki Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego. Cel projektu został zdefiniowany w *Strategii Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych dla Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego 2014-2020+* jako jeden z elementów odpowiadających na wyzwania dla jednostek samorządu terytorialnego wynikające ze wzrostu znaczenia miejskich obszarów funkcjonalnych w polityce krajowej i Unii Europejskiej. Przedsięwzięcie ma charakter kompleksowy, obejmujący swoim zakresem zarówno gminy, jak i przedsiębiorstwa z sektora MŚP. W ramach projektu przewidziane są między innymi następujące działania:

1. Opracowanie dokumentu przedstawiającego obraz działalności eksportowej MŚP WOF.
2. Opracowanie Strategii realizacji przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych WOF.
3. Udział w przedsięwzięciach informacyjno-promocyjnych o charakterze międzynarodowym (targi, misje gospodarcze, wizyty studyjne, kampanie marketingowe).
4. Stworzenie centrum informacji gospodarczej WOF w Warszawie, gdzie promowane będą przedsiębiorstwa i gminy realizujące projekt.
5. Stworzenie portalu promocji gospodarczej WOF.
6. Promocja terenów inwestycyjnych z terenu WOF.

W ramach projektu realizowane są działania pod nazwą *Grow with Greater Warsaw*⁴⁸, w ramach których została opracowana przez firmę PricewaterhouseCoopers Polska *Diagnoza potencjału eksportowego Małych i Średnich Przedsiębiorstw z Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego (WOF) w zakresie internacjonalizacji*. Dzięki *Diagnozie* zidentyfikowanych zostało pięć podstawowych specjalności eksportowych WOF: innowacyjne tworzywa sztuczne, maszyny przyszłości (Przemysł 4.0), rozwiązania informatyczne (ICT) i elektronika, nowoczesna moda i projektowanie oraz zrównoważone przetwórstwo spożywcze, w ramach których prowadzone będą działania wspierające MŚP w rozwoju eksportu. Zrealizowane badania wykazały, iż sektor MŚP oczekuje wsparcia zwłaszcza w zakresie poszukiwania oraz doboru kontrahentów na rynkach zagranicznych i uczestnictwa w spotkaniach B2B. Możliwość udziału w targach oraz konferencjach postrzegana jest przez firmy jako szansa na poszerzenie wiedzy, nawiązanie nowych kontaktów handlowych oraz promocję swoich towarów i usług. Innymi oczekiwanymi formami wsparcia są również szkolenia dotyczące działalności eksportowej, doradztwo w zakresie przygotowania strategii eksportu firmy i strategii finansowania internacjonalizacji firmy. Działania promocyjne dla sektora MŚP z aglomeracji warszawskiej (targi, konferencje, spotkania B2B i networkingowe, etc.), ujęte w opracowanej strategii obejmującej 5 programów wsparcia, w ramach 5 specjalności eksportowych wskazanych w diagnozie pomogą spełnić te oczekiwania. Rekomendowane w części diagnostycznej rynki zagraniczne staną się faktycznym miejscem działań promocyjnych i gospodarczych dla firm z regionu warszawskiego, które realizowane będą w latach 2017-2022.

Śniadania pomorskie z Pomorskim Klubem Biznesu

Pomorski Klub Biznesu⁴⁹ to inicjatywa właścicieli firm i kadry zarządzającej pomorskiego biznesu. Członkowie Klubu aktywnie wspierają się w kontaktach zawodowych i towarzyskich, rozwijając i propagując inicjatywy, postawy i działania – sprzyjające rozwojowi przedsiębiorczości i przedsiębiorców Pomorza – członków i partnerów Pomorskiego Klubu Biznesu. Celem Klubu jest integracja środowiska pomorskiego biznesu, wymiana doświadczeń, tworzenie odpowiedniego klimatu i przestrzeni dla szerokiej współpracy ponadregionalnej osób, firm i instytucji, a także inicjowanie i wspieranie ponadregionalnych przedsięwzięć, na rzecz pobudzenia przedsiębiorczości oraz prezentacji najlepszych praktyk biznesowych. Cel realizowany jest przez Klub między innymi poprzez następujące działania:

⁴⁸ <http://www.pwc.pl/> [dostęp: 28.12.2016 r.]

⁴⁹ <https://pomorskibiznes.org/> [dostęp: 28.12.2016 r.]

- 】 spotkania networkingowe służące między innymi nawiązywaniu nowych kontaktów, dzieleniu się wiedzą,
- 】 wspieranie działalności gospodarczej członków m.in. poprzez doradztwo prawne i ekonomiczne, organizowanie szkoleń, seminariów i konferencji na tematy związane z problematyką prowadzenia biznesu, gospodarki oraz zarządzania. Budowanie koalicji firm, organizacji i instytucji, na rzecz wspierania przedsiębiorczości, zwłaszcza w regionie pomorskim,
- 】 promowanie ciekawych inicjatyw członków Klubu, mające na celu pobudzenie przedsiębiorczości i promocji regionu, w kraju i zagranicą,
- 】 tworzenie platformy wymiany doświadczeń pomiędzy menedżerami, administracją państwową i organizacjami społecznymi, na rzecz budowania klimatu sprzyjającego rozwojowi Pomorza,
- 】 prowadzenie systemu wymiany informacji służące nawiązywaniu kontaktów gospodarczych w kraju i zagranicą,
- 】 nagradzanie wybitnych osobowości i firm, szczególnie zaangażowanych w rozwój gospodarczy naszego regionu i działania Klubu, odpowiedzialnych społecznie, aktywnych i przedsiębiorczych.

Śniadania pomorskie to cykl spotkań członków Pomorskiego Klubu Biznesu, odbywający się raz w miesiącu, zawsze w piątek, w wybranych prestiżowych lokalizacjach Trójmiasta. Są to spotkania tematyczne umożliwiające członkom bezpośredni kontakt, wymianę poglądów z przedstawicielami środowisk biznesowych regionu, a często zdobycie nowej wiedzy. Uczestnikami tych spotkań są firmy członkowskie, firmy niezrzeszone, zainteresowane działalnością Pomorskiego Klubu Biznesu. Służą nawiązaniu kontaktów z przedstawicielami firm działających na rynku pomorskim, połączone są z prezentacją nowych firm członkowskich Pomorskiego Klubu Biznesu. Zasady organizacji są inne dla firm zewnętrznych, dla których Klub ma przygotowaną specjalną ofertę, a inne dla członków, którzy mają preferencyjne warunki.

Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego (PFRR) – Lider wsparcia rozwoju przedsiębiorczości

Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego funkcjonuje już od 1994 r.⁵⁰ Jej celem jest wspomaganie rozwoju gospodarczego regionu, w tym rozwoju przedsiębiorczości, w szczególności inspirowanie tworzenia oraz wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw.

Szeroka oferta Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego obejmuje przede wszystkim:

- 】 Fundusze Europejskie – w zakresie zarządzania programami wsparcia przedsiębiorców ze środków unijnych, oceny i opiniowania wniosków o dofinansowanie dotyczących m.in. wspierania informatyzacji przedsiębiorstw, współpracy pomiędzy uczelniami i ośrodkami badawczo-rozwojowymi a przedsiębiorcami, zakupu nowych technologii oraz wsparcia polskiego eksportu. Fundacja wdrożyła ponad 1100 projektów o łącznej wartości 320 mln euro.
- 】 Doradztwo gospodarcze – w zakresie opracowania biznes-planów i strategii rozwoju przedsiębiorstw i samorządów, analiz ekonomiczno-finansowych i marketingowych, pomocy w pozyskaniu środków pomocowych na przedsięwzięcia gospodarcze i samorządowe. Łącznie PFRR przygotowała ponad 200 projektów inwestycyjnych o wartości ok. 125 mln euro.
- 】 Enterprise Europe Network (EEN) – w ramach Ośrodka EEN Fundacja poszukuje nowych rynków zbytu i potencjalnych partnerów dla przedsiębiorców z województwa podlaskiego, współorganizuje targi, misje handlowe i spotkania z kontrahentami.
- 】 Podlaska Agencja Zarządzania Energią – w zakresie promocji odnawialnych źródeł energii, usług doradczych z obszaru energetyki konwencjonalnej, wykorzystania odnawialnych źródeł energii oraz energooszczędności. Pomaga samorządom, małym i średnim przedsiębiorstwom w zakresie wykorzystania ekoenergii.

⁵⁰ <http://www.pfrr.pl/> [dostęp: 28.12.2016 r.]

- 】 Podlaski Fundusz Kapitałowy, w ramach którego PFRR przeprowadza inwestycje kapitałowe na zasadach venture capital. Sposób inwestowania dostosowany jest do indywidualnych potrzeb firmy. Fundacja może zainwestować w spółkę do 1 mln zł poprzez: objęcie mniejszościowego udziału w kapitale spółki, udzielenie pożyczki, leasing środków trwałych.
- 】 Podlaski Fundusz Poręczeniowy – dotyczy zabezpieczenia wszystkich rodzajów transakcji bankowych, np. kredytów, gwarancji, faktoringu, akredytyw realizowanych przez mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa.
- 】 Fundusz Pożyczkowy – w zakresie udzielenia pożyczek mikro-, małym i średnim przedsiębiorcom oraz osobom rozpoczynającym działalność gospodarczą, które mogą mieć trudności z uzyskaniem kredytu bankowego.
- 】 Działania promujące postawy przedsiębiorczości – kształtowanie postaw społecznych i promocja przedsiębiorczości na każdym etapie rozwoju, zarówno wśród wychowanków przedszkoli, jak też uczniów szkół podstawowych, średnich i studentów. PFRR realizuje to m.in. za pomocą konkursów pro-przedsiębiorczych wśród najmłodszych, jak również poprzez współpracę ze szkołami popularyzującymi niestandardowe formy nauczania wspierające metody tradycyjne. Fundacja organizuje wydarzenia EEC Liderzy Przyszłości, skierowane do uczniów białostockich szkół ponadgimnazjalnych, w ramach których tysiące młodych ludzi mają możliwość spotkania się i dyskusji z praktykami biznesu.

Klastry jako instrument podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw

ICT POLSKA CENTRALNA KLASTER

*ICT Polska Centralna Klaster*⁵¹ został powołany 1 lipca 2012 r. z inicjatywy Politechniki Łódzkiej. Przedsięwzięcie stanowi platformę współpracy dla uczestników klastra, zainteresowanych rozwojem technologii i technik informacyjnych oraz komunikacyjnych. Porozumienie obejmuje 24 podmioty, w tym przedsiębiorstwa branży informatycznej i telekomunikacyjnej, jednostki otoczenia biznesu oraz Politechnikę Łódzką, która pełni rolę koordynatora tego klastra mającego charakter technologiczny. Przedsiębiorstwa biznesowe wchodzące w skład *ICT Polska Centralna Klaster* to: *Accenture, Asseco Data Systems S.A., Atos Polska, CERI International Sp. z o.o., Comarch S.A., Cybercom Poland, Ericpol Sp. z o.o., Fujitsu Technology Solutions, GFT Polska, HARMAN, Hexagon Safety & Infrastructure, Infosys Poland, Inovatica, LSI Software, MakoLab, Pixel Technology, TomTom, TOYA i Transition Technologies S.A.* *ICT Polska Centralna Klaster* to rozpoznawalna w skali regionu i Polski grupa reprezentująca przedstawicieli branży ICT, dysponująca ważnym i powszechnie uznawanym głosem w dyskusji nad przyszłością i kierunkami rozwoju regionu, będąca źródłem inicjatyw wspierających innowacyjność i współpracę środowisk: gospodarczego, akademickiego, naukowego i samorządowego oraz stanowiąca merytoryczne i opiniotwórcze wsparcie dla inicjatyw zgłaszanych przez inne podmioty będące uczestnikami życia gospodarczego regionu. Misją *ICT Polska Centralna Klaster* jest reprezentowanie i integrowanie na forum lokalnym, ogólnokrajowym i międzynarodowym szeroko rozumianej branży ICT, złożonej z przedstawicieli środowisk biznesowych, akademickich oraz organizacji otoczenia biznesu, w celu wzmacniania jej pozycji w regionie, tworzenia warunków do jej dalszego dynamicznego rozwoju oraz realizacji wspólnych projektów. Działania podejmowane przez klaster obejmą obszar centralnej Polski, ze szczególnym uwzględnieniem województwa łódzkiego. Głównymi celami inicjatywy jest m.in.:

- 】 budowanie świadomości społeczności w zakresie możliwości kształcenia, pracy i późniejszego rozwoju w Polsce centralnej w obszarze szeroko rozumianej branży IT i intensywnie rozwijającego się przemysłu informatycznego w regionie;

⁵¹ <http://www.ictcluster.pl/> [dostęp: 28.12.2016 r.]

- 】 współpraca z ośrodkami akademickimi w celu rozwoju kierunków kształcenia, badań naukowych i budowy kompetencji na potrzeby branży IT;
- 】 kreowanie pozytywnego wizerunku, prezentacja osiągnięć i kompetencji uczestników klastra wśród przedstawicieli biznesu z Polski i ze świata;
- 】 poszerzanie wiedzy wśród przedstawicieli biznesu na temat programów oraz możliwości pomocowych, jakie mogą uzyskać ze strony władz regionalnych/lokalnych oraz wszelkich innych instytucji, poprzez współpracę z *ICT Polska Centralna Klaster* lub członkami klastra indywidualnie;
- 】 współpraca z władzami różnych szczebli Polski centralnej dotycząca istniejącego i przyszłego potencjału branży IT w obszarze kreowania rynku pracy, inwestycji oraz rozwoju gospodarczego regionu;
- 】 aktywny udział *ICT Polska Centralna Klaster* jako konsultanta dla władz lokalnych w budowaniu silnej pozycji Polski centralnej w obszarze ICT oraz jako partnera przy realizacji projektów publicznych i prywatnych w regionie. Dzięki współpracy z uczelniami, firmy zrzeszone w klastrze mają znaczny wpływ na kierunki i jakość kształcenia, zaś szkoły wyższe dowiadują się, jakie są wymagania rynku pracy. Mogą też liczyć na wsparcie procesu edukacji ze strony swych biznesowych partnerów.

Przewidywany jest także udział klastra w wydarzeniach o charakterze międzynarodowym, takich jak, konferencje i targi ICT, udział w międzynarodowych stowarzyszeniach skupiających tego typu inicjatywy.

KLASTER WAŁBRZYSKIE SUROWCE

Inicjatywa pod nazwą *Klaster Wałbrzyskie Surowce – surowce dla zaawansowanych technologii materiałowych*⁵² jest skierowana do środowiska nauki i biznesu – priorytetowo z terenu Aglomeracji Wałbrzyskiej, zainteresowanego aktywnym udziałem w budowie i realizacji regionalnej inteligentnej specjalizacji, zdefiniowanej jako surowce dla zaawansowanych technologii materiałowych. Nadzór nad realizacją zadania sprawuje Zespół Surowców Skalnych Aglomeracji Wałbrzyskiej, któremu na mocy decyzji Rady Aglomeracji, przewodniczy Burmistrz Nowej Rudy. Realizacją zadania publicznego zajmuje się Agencja Rozwoju Regionalnego *AGROREG S.A.* w Nowej Rudzie. *Klaster Wałbrzyskie Surowce* finansowany jest ze środków Województwa Dolnośląskiego. Członkami klastra są osoby fizyczne – przedstawiciele przedsiębiorstw (*Kopalnie Surowców Skalnych w Bartnicy Sp. z o.o.*, *Mineral Polska Sp. z o.o.*, *Coal Holding Sp. z o.o.*, *Brante Partners Sp. z o.o.*, *GONDEK Sp. z o.o.*, *Miedzi Copper Corp.*, *Piaskowiec Bruki Kamienne Piotr Adamski*), jednostek naukowych (*Polska Akademia Nauk*, *Poltegor – Instytut*, *Instytut Górnictwa Odkrywkowego*, *Politechnika Wroclawska*, *Międzynarodowa Wyższa Szkoła Logistyki i Transportu*), instytucji otoczenia biznesu (*Agencja Rozwoju Regionalnego AGROREG S.A.*, *Dolnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.*, *Karkonoska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.*, *Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna INVEST-PARK Sp. z o.o.*), jednostek samorządu terytorialnego (*Starostwo Powiatowe w Świdnicy*, *Urząd Miasta Wałbrzych*), instytucji finansowej (*Gospodarczy Bank Spółdzielczy Radków*) i stowarzyszenia (*Stowarzyszenie Podziemne Trasy Turystyczne Polski*). Oferta klastra skierowana jest szczególnie do przedsiębiorców sektora wydobywczo-surowcowego, instytucji naukowych, instytucji B+R, uniwersytetów (w szczególności wydziały w obszarze chemii, energetyki, geologii, metalurgii chemicznej, fizyki ciała stałego, inżynierii materiałowej) oraz do instytucji otoczenia biznesu. Podstawową bazą operacyjną działalności dla klastra jest potencjał surowcowy, metalurgiczny i energetyczny Aglomeracji Wałbrzyskiej oraz Miasta Nowa Ruda, które posiada niezbędną infrastrukturę dla potrzeb jego realizacji. Na terenie strefy przemysłowej *Słupiec* działalność prowadzi Agencja Rozwoju Regionalnego *AGROREG S.A.* zarządzająca Dolnośląskim Regionalnym Funduszem Pożyczkowym,

⁵² <http://www.walbrzyskiesurowce.pl/> [dostęp: 28.12.2016 r.]

Inkubatorem Przedsiębiorczości, Noworudzkim Parkiem Przemysłowym oraz Centrum Biznesu i Innowacji. Ponadto, od października 2014 roku m.in. z udziałem wsparcia środkami RPO dla Województwa Dolnośląskiego w okresie programowania 2007-2013, *AGROREG S.A.* uruchomiła działalność inkubatora technologicznego, w którym usytuowano laboratorium fizykochemiczne na potrzeby klastra. W sąsiedztwie parku przemysłowego zlokalizowana jest podstrefa specjalnej strefy ekonomicznej WSSE Invest-Park z Wałbrzycha, oferująca tereny inwestycyjne dla potencjalnych inwestorów, też z branży surowców skalnych. Podstawowym celem *Klastra Wałbrzyskie Surowce* jest opracowanie i wdrożenie nowej strategii rozwoju dla przemysłu surowcowo-energetycznego, zmierzającej do wytwarzania wysoko przetworzonych, konkurencyjnych na rynkach Europy i świata wyrobów w oparciu o lokalne zasoby naturalne i kompetencje kadry techniczno-inżynierskiej. Rezultaty opracowania będą wdrażane w ramach regionalnej strategii inteligentnych specjalizacji (RIS3), a efektywność wdrażania będzie oceniana metodami monitoringu i ewaluacji przyjętymi na Dolnym Śląsku i na poziomie kraju.

BYDGOSKI KLASTER PRZEMYSŁOWY

*Bydgoski Klaster Przemysłowy*⁵³ istnieje od 2006 roku i skupia firmy z branży narzędziowej i przetwórstwa tworzyw polimerowych oraz szereg instytucji okołobiznesowych, w tym uczelnie, jednostki badawczo-rozwojowe, urzędy, stowarzyszenia przedsiębiorców i instytucje finansowe. Większość firm działających w branży przetwórczej i narzędziowej to małe i średnie przedsiębiorstwa. Ich działalność charakteryzuje się dużą elastycznością. Działalność klastra ma na celu integrację środowiska przetwórców i narzędziowców, reprezentację ich interesów na zewnątrz, jak też stworzenie sieci powiązań biznesowych ułatwiających funkcjonowanie firm, dostęp do kadr, rozwój technologiczny i zwiększenie innowacyjności produkcji. Przedsiębiorstwa zrzeszone w klastrze oferują wysokiej jakości formy wtryskowe i inne narzędzia do przetwórstwa, jak również zajmują się produkcją wyrobów z tworzyw sztucznych dla szeregu branż, m.in. AGD, spożywczej, medycznej, farmaceutycznej, samochodowej, kosmetycznej i opakowaniowej. Członkowie Bydgoskiego Klastra Przemysłowego tworzą łańcuch dostawców – posiadają w ofercie zarówno tworzywa polimerowe, jak i dodatki do tworzyw: barwniki, wypełniacze, modyfikatory. Wytwarzają pełen asortyment narzędzi do przetwórstwa tworzyw: formy wtryskowe, formy rozdmuchowe, głowice wytłaczarskie, formy do przetwórstwa gumy, jak i narzędzia do obróbki metali: wykrojniki i tłoczniaki, matryce kuzienne. Narzędzia wytwarzane są ze stali i często na bazie normaliów, dostarczanych przez lokalnych dostawców. Przetwórcy produkują szeroką gamę wyrobów metodami wtryskiwania, wytłaczania i rozdmuchiwania. Do 2022 roku Bydgoski Klaster Przemysłowy, będąc skuteczną i dynamiczną organizacją będzie współtworzył korzystne warunki dla rozwoju przedsiębiorstw, szczególnie z branży przetwórstwa tworzyw sztucznych i produkcji narzędzi, przy udziale i zaangażowaniu współpracujących ze sobą przedsiębiorców, jednostek naukowo-badawczych, instytucji otoczenia biznesu i władz lokalnych. Jako cele strategiczne działalności *Bydgoskiego Klastra Przemysłowego* określono:

- 】 rozwój organizacji klastra poprzez doskonalenie kadry, pozyskiwanie nowych członków, prowadzenie analiz rynku branży, lobbing na rzecz stwarzania lepszych warunków do rozwoju firm, popularyzacja branży tworzyw sztucznych jako istotnej w kontekście rozwoju regionu, poszukiwanie i pozyskiwanie środków zewnętrznych na realizację działań;
- 】 propagowanie idei klastrowej, działania marketingowe, takie jak: szkolenia, warsztaty i seminaria oraz organizacja spotkań biznesowych jako form propagujących ideę klastrów i wiedzę na ten temat wśród obecnych i potencjalnych członków, udział przedstawicieli klastra w imprezach targowo-wystawienniczych, misjach gospodarczych, organizacja konferencji branżowych, publikacja materiałów promocyjno-reklamowych, prowadzenie strony internetowej klastra;

⁵³ www.klaster.bydgoszcz.pl/ [dostęp: 28.12.2016 r.]

- 】 pozyskiwanie nowych kadr oraz podnoszenie kompetencji i wiedzy obecnych kadr członków BKP – promocja szkolnictwa zawodowego wśród gimnazjalistów, współpraca z lokalnymi szkołami zawodowymi, technikami i uczelniami, kierowanie zainteresowań zawodowych uczniów w stronę zawodów technicznych, współpraca z uczelniami regionu w zakresie kształcenia w konkretnych kierunkach, inicjowanie i organizacja seminariów, warsztatów, spotkań, dyskusji, szkoleń wewnątrz klastra dotyczących tematyki branży i zarządzania w przedsiębiorstwie;
- 】 wzrost innowacyjności firm BKP oraz stymulowanie nowych inwestycji poprzez działania na rzecz utworzenia specjalistycznego zaplecza badawczego na potrzeby klastra, pozyskiwanie oraz wdrożenie wyników prac B+R w działalności gospodarczej członków klastra, utworzenie platformy intranetowej przekazu informacji m.in. w obszarze transferu nowych technologii, organizacja spotkań dyskusyjnych i wizyt w firmach należących do klastra w celu wypracowywania wspólnych przedsięwzięć rozwojowych członków klastra;
- 】 internacjonalizacja członków BKP na rynki zagraniczne oraz pogłębianie współpracy – opracowanie planu współpracy międzynarodowej oraz działania klastra w kierunku pozyskiwania nowych grup odbiorców dla wytwarzanych produktów i oferowanych usług poza granicami kraju, organizacja wyjazdów na targi i misje o charakterze międzynarodowym w celu prezentacji oferty handlowej oraz nawiązania współpracy z partnerami handlowymi.

Bydgoski Klaster Przemysłowy został partnerem projektu międzynarodowego realizowanego przez konsorcjantów składających się z klastrów i uczelni wyższych z następujących państw: Niemiec (MERGE Cluster of Excellence – Lider projektu), Czech, Holandii, Hiszpanii, Włoch oraz Belgii.

KLUCZOWY KLASTER OBRÓBKI METALI

Klaster Obróbki Metali zrzesza blisko 100 podmiotów: firmy branży metalowej i maszynowej, wyższe uczelnie, instytucje okołobiznesowe oraz władze samorządowe Polski Wschodniej. Misją klastra jest wspieranie rozwoju firm w oparciu o innowacyjne rozwiązania produktowe, procesowe i organizacyjne. KOM posiada status Krajowego Klastra Kluczowego, czyli jest inicjatywą o istotnym znaczeniu dla gospodarki Polski i wysokiej konkurencyjności międzynarodowej.

Wspólna międzysektorowa prezentacja firm i instytucji należących do Klastra Obróbki Metali (biznes, nauka, otoczenie biznesu, samorząd, władze publiczne) na krajowych i światowych imprezach targowych, promuje innowacyjność firm regionu oraz buduje kapitał społeczny w dziedzinie interdyscyplinarnej współpracy.

W styczniu 2016 r. w ramach Grupy Zaawansowanej Współpracy ds. Internacjonalizacji powstała oddolna inicjatywa dotycząca wspólnych prezentacji na największych imprezach targowych, organizowanych przez biuro KOM. W czerwcu 2016 r., na targach ITM-Subcontracting w Poznaniu, na wspólnym, skromnym jeszcze stoisku zaprezentowała się grupa firm zrzeszonych w KOM (m.in. Darmet, Ferroxx, Promotech), Urząd Miasta Białostok oraz Politechnika Białostocka jako partnerzy strategiczni Klastra Obróbki Metali. Prezentujące się osobno na tych samych targach firmy z regionu doceniły unikatowość tego rozwiązania i zadeklarowały chęć uczestnictwa w kolejnych przedsięwzięciach, gdyż prezentacja była jedyną tego typu wspólną prezentacją na całej imprezie. W październiku 2016 r. na targach Eurotool w Krakowie miało miejsce kolejne wspólne przedsięwzięcie, m.in. z udziałem biura KOM, firm Darmet i Budrad. W listopadzie 2016 r. podczas Warsaw Industry Week na wspólnym stoisku targowym o powierzchni 250 mkw. prezentowało się już 20 firm oraz Politechnika Białostocka, Białostocki Park Naukowo-Technologiczny, Urząd Marszałkowski Województwa Podlaskiego. Grudzień 2016 r. to udział w targach Midest w Paryżu, gdzie na wspólnym stoisku zaprezentowały się firmy KOM, samorząd Białegostoku, samorząd województwa oraz ambasada polska. Stoisko zostało odebrane przez zwiedzających jako stoisko narodowe.

Wspólne uczestnictwo w imprezach targowych promuje wysoką konkurencyjność firm regionu, rozwija współpracę pomiędzy biznesem, instytucjami okołobiznesowymi, samorządem i uczelniami,

promuje miasto i województwo, które zaczynają być znane nie tylko z powodu pięknej przyrody i ekologicznych produktów, ale także jako miejsce rozwoju innowacyjnych technologii. Wspiera to również wiarygodność podlaskich firm, gdyż promując się w takim otoczeniu dają większą gwarancję rzetelnej współpracy. Dzięki wspólnym działaniom, relacjom i interakcjom oraz zaufaniu, kreowany jest kapitał społeczny przynoszący dodatkowe korzyści uczestnikom przedsięwzięcia.

Klaster Obróbki Metali jest inicjatorem i organizatorem wspólnych międzysektorowych prezentacji na krajowych i światowych imprezach targowych.

Idea będzie twórczo rozwijana poprzez wspólny udział w szeregu imprezach targowych w 2017 roku. Do tej pory firmy KOM brały udział w targach Midest w Paryżu, aktualnie uczestniczą po raz pierwszy w największych targach przemysłowych i kooperacyjnych w Hanowerze. W czerwcu 2017 r. KOM będzie partnerem strategicznym targów ITM-Subcontracting w Poznaniu oraz zaprezentuje swój potencjał na wspólnym stoisku. Jesień 2017 r. obfitować będzie w kolejne przedsięwzięcia: Warsaw Industry Week, Elmia, itd.

Doświadczenia roku 2016 stworzyły podstawę do przygotowania projektu w ramach Działania 2.3.3 POIR związanego z rozwojem umiędzynarodowienia Krajowych Klastrow Kluczowych. Na początku marca 2017 roku PARP przyzna klastrowi blisko 4 mln zł dofinansowania na działania prowadzące do rozwoju eksportu w firmach zrzeszonych w inicjatywie (pokazy produktów, udział w targach o charakterze międzynarodowym, szkolenia, itd.). Dzięki temu, uczestnicy klastra będą mogli jeszcze aktywniej uczestniczyć i promować region oraz innowacyjny podlaski biznes podczas największych imprez wystawienniczych. Obecnie realizowany projekt obejmuje lata 2017 i 2018, jednak biuro klastra szykuje się już do aplikowania o kolejne wsparcie w tym zakresie, przygotowując wnioski o dofinansowanie w ramach najbliższego konkursu z Programu Operacyjnego Innowacyjny Rozwój kierowanego do Krajowych Klastrow Kluczowych.

Jest to z pewnością unikatowe rozwiązanie w skali regionu i kraju. Świadczy o tym reakcja zagranicznych partnerów, którzy reagują zdziwieniem na wspólną prezentację firm klastra: „Polacy się dogadali?”, co oznacza, że Polska jest wciąż postrzegana przez zagranicę jako kraj o niskim kapitale społecznym, gdzie kwitnie bezwzględna rywalizacja, ale trudno o efektywną współpracę. Stoiska klastra są też często traktowane jak stoiska narodowe, co jest standardem za granicą, ale jest wciąż rzadkością w polskich realiach.

Park naukowo-technologiczny jako instytucja wspierająca konkurencyjność MŚP

PARK NAUKOWO-TECHNOLOGICZNY W OPOLU SPÓŁKA Z O.O.

Miasto Opole, mając na uwadze realizację zadań z zakresu wsparcia rynku pracy oraz podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw, powołało do życia Park Naukowo-Technologiczny w Opolu⁵⁴. Firma została powołana Aktem Założycielskim 8 listopada 2012 roku przez Prezydenta Miasta Opola. Jedynym udziałowcem spółki jest Gmina Miasto Opole. PNT w Opolu jest miejscem współpracy nauki i biznesu. Celem PNT w Opolu jest działanie na rzecz rozwoju regionu opolskiego poprzez: stwarzanie w mieście Opolu korzystnych warunków do rozwoju przedsiębiorczości, ze szczególnym uwzględnieniem sektora wysokich technologii, rozwój gospodarki opartej na wiedzy, tworzenie efektywnych powiązań pomiędzy nauką i biznesem, stymulowanie innowacyjnej przedsiębiorczości w otwartym środowisku partnerskiej współpracy pomiędzy nauką, biznesem i samorządem terytorialnym. PNT w Opolu działa w kilku obszarach:

- 】 tworzenie odpowiedniej bazy biurowej dla branży IT,
- 】 tworzenie odpowiedniej bazy laboratoryjnej, niezbędnej do rozwoju technologii,
- 】 tworzenie platformy współpracy dla branży B+R (jednostki naukowe, jednostki badawczo-rozwojowe, centra badawcze, podmioty gospodarcze),

⁵⁴ <http://www.pnt.opole.pl/> [dostęp: 28.12.2016 r.]

- 】 współuczestnictwo w klastrach i sieciach naukowych,
- 】 współpraca z instytucjami opiniotwórczymi w województwie i Polsce (np. SWIP),
- 】 współpraca transgraniczna,
- 】 utworzenie punktu konsultacyjnego rzecznika patentowego (np. PIZP),
- 】 udział w forach i targach wynalazczości poprzez promowanie nowych technologii rozwijanych w PNT w Opolu,
- 】 współpraca z jednostkami samorządowymi (gmin, powiatów) dotycząca promocji i rozwoju technologicznego,
- 】 stworzenie punktu konsultacyjnego sektora B+R dla rozwijanych technologii,
- 】 opracowanie zestawień tematycznych i ekonomicznych dla technologii,
- 】 organizowanie szkoleń i wystaw w zakresie rozwijania technologii (współpraca z CWK),
- 】 wypracowanie funduszu grantowego dla nowych firm (pozyskanie projektów),
- 】 pozyskanie młodych naukowców do rozwijania technologii (inkubator przedsiębiorczości),
- 】 prowadzenie działań promocyjnych oraz strony www.

W dotychczasowej działalności PNT Sp. z o.o. preinkubowane są 23 młode firmy, a 81 przedsiębiorstw korzysta z usług wirtualnego biura. W cyklicznie organizowanym wydarzeniu przeznaczonym dla tego środowiska, pn. *Startup Mixer* (prezentacje startupów oraz networking) wzięło udział około 550 uczestników. Organizacja konferencji łączących naukę z biznesem w roku 2016 zaowocowała blisko 1,5 tysiącem uczestników. Były to np. wykłady dla studentów Politechniki Opolskiej w ramach Akademii Rozwoju Przedsiębiorczości (1011 uczestników). Znaczącym wydarzeniem była Międzynarodowa Konferencja *Bridge – współpraca badawczo-rozwojowa w zakresie materiałów lekkich i kompozytów*. Wzięło w niej udział 225 uczestników, 43 prelegentów oraz 20 wystawców. PNT Sp. z o.o. odgrywa kluczową rolę w rozwoju potencjału naukowego i biznesowego Opolu. Park planuje rozwinąć działalność swojej działalności m.in. poprzez:

- 】 budowę *Budynku Wysokich Technologii* – dedykowanego branży inżynierskiej, gdzie powstanie Centrum Projektowania Inżynierskiego (z odpowiednio przygotowaną infrastrukturą IT) wraz z wprowadzeniem usługi Inkubacji dla innowacyjnych firm z Opolszczyzny. W CPI znajdą się: nowoczesne przestrzenie do pracy zespołów inżynierów, zaplecze obliczeniowe wyposażone w serwery obliczeniowe (standard TIER III – pierwszy w województwie opolskim), zainstalowany zostanie system SCADA (umożliwiający inteligentny pomiar mocy poszczególnych urządzeń);
- 】 wprowadzenie nowej usługi akceleracji (w oparciu o doświadczenia z organizowanego konkursu *Start Startup*). Jest to program zorganizowany z inicjatywy Parku Naukowo-Technologicznego w Opolu we współpracy z VENTURE Funduszem Inwestycyjnym Zamkniętym (Grupa TRIGON) oraz Controlling-Online Sp. z o.o. Jego celem jest profesjonalizacja i przyspieszenie rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw, które działają na terenie województwa opolskiego;
- 】 rozwinięcie Akademii PNT, tj. cyklu szkoleń z zakresu marketingu, przedsiębiorczości, nowych technologii. Szkolenia adresowane będą do początkujących, jak i doświadczonych przedsiębiorców. Prelegentami oraz trenerami będą pracownicy PNT oraz firmy zewnętrzne. W ramach Akademii PNT zostaną uruchomione webinaria, podczas których uczestnicy będą mogli za pośrednictwem Internetu uczestniczyć w wykładzie na żywo lub skorzystać z biblioteki wiedzy dostępnej na kanale YouTube – PNT w Opolu;
- 】 organizację konferencji łączących opolską naukę i biznes.

Doskonałym zapleczem dla działań PNT Sp. z o.o. jest Centrum Wystawienniczo-Kongresowe. Obie instytucje uzupełniają swoją ofertę – łącząc biznes z nauką.

BIAŁOSTOCKI PARK NAUKOWO-TECHNOLOGICZNY

Białostocki Park Naukowo-Technologiczny⁵⁵ to przestrzeń otwarta nie tylko na przedsiębiorców, naukowców, pasjonatów nowych technologii i idei, ale także białostoczian i mieszkańców regionu w każdym wieku, przyczyniających się swoimi talentami i odkryciami do zwiększenia atrakcyjności miasta. Jest pierwszym w Polsce Wschodniej certyfikowanym technoparkiem. Certyfikat przyznany został przez Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce (SOOIPP), potwierdza spełnianie środowiskowych standardów jakości działania ośrodków innowacji w fazie rozwoju. Na infrastrukturę Białostockiego Parku Naukowo-Technologicznego składają się dwa wyposażone budynki: Inkubator Technologiczny oraz Centrum Technologiczne. W Centrum Technologicznym funkcjonują specjalistyczne laboratoria BPNT, wyposażone w unikatowy sprzęt najnowszej generacji i aparaturę laboratoryjną, m.in.: Laboratorium Obrazowania Molekularnego, Laboratorium Badania Kompatybilności Elektromagnetycznej, Laboratorium Grafiki Komputerowej i Sztuki Interaktywnej, Laboratorium o profilu biomedycznym, Laboratorium w branży fizykochemicznej, Laboratorium Prototypownia 3D, Innowacyjne laboratorium o profilu metalurgicznym. Celem parku jest wykorzystywanie infrastruktury celem zwiększania innowacji pośród lokalnych i regionalnych przedsiębiorstw oraz podnoszenie atrakcyjności miasta i pozyskiwanie inwestycji opartych na nowoczesnych technologiach. Białostocki Park Naukowo-Technologiczny to kluczowe dla rozwoju Miasta Białystok przedsięwzięcie inwestycyjne z uwagi na to, że park stał się istotnym elementem regionalnego systemu innowacji. Działalność parku ułatwia powstanie kontaktów i sieci współpracy środowisk biznesowych i naukowych w mieście i regionie. Zgodnie z przeprowadzonymi analizami w kontekście określenia profilu parku, za kluczowe dla rozwoju województwa podlaskiego oraz wykorzystania potencjału Miasta Białystok uznano następujące branże: IT, BPO, biotechnologia, farmakologia, elektronika, elektrotechnika, nanotechnologie, teletechnika oraz technologie materiałowe. Do głównych zadań parku należy:

- » inkubowanie firm rozpoczynających działalność i zapewnienie usług wsparcia dla firm innowacyjnych,
- » aktywizowanie współpracy przedsiębiorstw ze środowiskiem naukowo-badawczym,
- » wynajem powierzchni biurowej, usługowej i laboratoryjnej dla rozwijających się przedsiębiorstw oraz jednostek naukowo-badawczych po preferencyjnych cenach,
- » zarządzanie terenami inwestycyjnymi,
- » pozyskiwanie inwestorów.

Pierwsze firmy wprowadziły się do Białostockiego Parku Naukowo-Technologicznego w lipcu 2014 roku. Obecnie na jego terenie funkcjonuje ponad 70 innowacyjnych przedsiębiorstw. BPNT realizuje także szereg innowacyjnych przedsięwzięć mających na celu wzrost konkurencyjności regionu, między innymi:

1. Centroom Przedsiębiorczości to cykl spotkań mający na celu promowanie postaw przedsiębiorczych wśród mieszkańców Białegostoku oraz rozwijanie kompetencji przydatnych przy prowadzeniu działalności gospodarczej. Projekt skierowany jest do wszystkich mieszkańców miasta, zainteresowanych tematyką przedsiębiorczości. Formuła warsztatów pozwala na efektywne zrozumienie poruszanych podczas spotkań zagadnień, dzięki czemu osoby biorące w nich udział mogą w przystępny sposób przyswoić wiedzę wspomagającą prowadzenie biznesu, a szerokie spektrum poruszanych tematów powoduje jednocześnie, że Centroom Przedsiębiorczości pozwala dotrzeć zarówno do osób prowadzących już własną działalność, jak i tych, którzy są na etapie kreowania pomysłu biznesowego;
2. Platforma startowa dla nowych pomysłów *Hub of Talents* to program akceleracyjny, którego celem jest wsparcie osób mających innowacyjne pomysły na biznes. Projekt tworzony jest we współpracy 6 technoparków – z Białegostoku, Ełku, Elbląga, Olsztyna, Suwałk i Łomży, a jego

⁵⁵ <https://bpnt.bialystok.pl/> [dostęp: 28.12.2016 r.]

- liderem i koordynatorem jest Białostocki Park Naukowo-Technologiczny. Udział w programie mogą wziąć osoby, które nie ukończyły 35 lat, a zgłaszane pomysły nie mogą być przedmiotem działalności gospodarczej. Osoby, które zakwalifikowały się do platform startowych, mogą bezpłatnie korzystać z pakietu usług podstawowych oraz specjalistycznych;
3. Wschodnie Forum e-Biznesu „EastBiz” to cykliczna dwudniowa konferencja e-commerce, której organizatorami są: Białostocki Park Naukowo-Technologiczny, EastCamp Białystok oraz Wydział Zarządzania Politechniki Białostockiej;
 4. Science Battle Projekt skierowany jest do studentów białostockich uczelni, którzy pracują nad rozwiązaniem problemów biznesowych wytyczonych przez prywatne firmy. Uczestnicy pracują nad „wyzwaniem” w kilkuosobowych grupach, rywalizując z pozostałymi grupami o wypracowanie najlepszego rozwiązania. Nad przebiegiem prac grup czuwają mentorzy. O wygranej w projekcie decyduje innowacyjność, przewaga konkurencyjna, a także gotowość wypracowanego rozwiązania do wykorzystania komercyjnego;
 5. Projekt Talenty XXI – koordynowany jest przez Centrum Kształcenia Ustawicznego we współpracy z Białostockim Parkiem Naukowo-Technologicznym. Jego celem jest wsparcie utalentowanych uczniów, studentów, absolwentów i pracowników nauki. W ramach projektu wsparciem i opieką obejmowanych jest wiele grup adresatów, w tym uczniów różnych typów szkół, studentów, absolwentów wyższych uczelni, pracowników firm oraz innowatorów i wynalazców pozostających poza sferą nauki. Białostocki Park Naukowo-Technologiczny zorganizował wiele warsztatów i szkoleń dla młodzieży z tematyki związanej m.in. z przedsiębiorczością, startupami, networkingiem, metodologią design thinking.

KOSZALIŃSKI PARK TECHNOLOGICZNY S.A.

Koszaliński Park Technologiczny S.A.⁵⁶ istnieje od 4 września 2009 roku. Został założony przez Gminę Miasto Koszalin oraz Politechnikę Koszalińską. Jego celem jest wsparcie tworzenia i rozwoju przedsiębiorstw z obszaru nowych i czystych ekologicznie technologii (głównie informatycznych i telekomunikacyjnych), co prowadzić będzie do wzrostu innowacyjności gospodarki, a co za tym idzie, do wzrostu atrakcyjności i konkurencyjności gospodarczej miasta i regionu. Do celów parku należy również osiedlanie w obszarach inwestycyjnych miasta Koszalina dużych przedsiębiorstw innowacyjnych oraz partnerów zagranicznych. Powyższe cele spółka zamierza osiągać poprzez:

- 】 zapewnienie przedsiębiorcom korzystnych warunków do prowadzenia działalności gospodarczej,
- 】 usprawnienie procesu transferu technologii do biznesu oraz inicjowanie współpracy pomiędzy biznesem a środowiskiem akademickim,
- 】 tworzenie regionalnych konsorcjów naukowo-przemysłowych – grup poprzez kojarzenie jednostek organizacyjnych, w skład których będzie wchodzić co najmniej jedna jednostka naukowa uczelni wyższej oraz co najmniej jeden przedsiębiorca, podejmujących wspólne badania naukowe, prace rozwojowe służące lokalnej gospodarce lub inwestycje służące budowaniu regionów wiedzy,
- 】 zarządzanie własnością przemysłową i intelektualną instytucji badawczych (patentami, wzorami przemysłowymi, itd.) w zakresie jej komercjalizacji,
- 】 pozyskiwanie inwestorów zewnętrznych z branż zaawansowanych i czystych technologii oraz BPO (*Business Process Outsourcing*),
- 】 przeciwdziałanie migracji zdolnej młodzieży,
- 】 aktywizację lokalnej społeczności na terenie miasta Koszalina i okolic,
- 】 obniżenie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej,

⁵⁶ <http://www.pt.koszalin.pl/> [dostęp: 28.12.2016 r.]

- 】 współpracę z krajowymi i zagranicznymi ośrodkami proinnowacyjnymi,
- 】 możliwość korzystania przez przedsiębiorców z usług pomocniczych świadczonych przez spółkę,
- 】 współpracę i wymianę doświadczeń między firmami zlokalizowanymi w Parku Technologicznym,
- 】 stworzenie dla studentów Politechniki Koszalińskiej możliwości łatwego rozpoczęcia działalności naukowo-badawczej i gospodarczej.

Głównymi zadaniami obecnie realizowanymi przez park są: promocja współpracy przedsiębiorstw z jednostkami naukowymi, prowadzenie analizy popytu na określone prace B+R w gospodarce, szukanie możliwości wykorzystania istniejących wyników badań w biznesie, kojarzenie firm ze światem nauki, pomoc w uzyskaniu środków na sfinansowanie inwestycji innowacyjnych ze środków UE, pomoc dla firm we wdrażaniu projektów, pomoc w znalezieniu inwestora, tworzenie strategii inwestycji od *badania do wdrożenia*, tworzenie modeli działalności kooperacji biznesowych i biznesowo-rozwojowych, pomoc w drodze do uzyskania certyfikatów czy pomoc w uzyskaniu patentów i ochronie własności intelektualnej.

» 4.4 <

Współpraca JST w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw

Ważnym czynnikiem uzyskania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw na rynkach wszystkich poziomów jest tworzenie i utrzymanie relacji partnerskich pomiędzy różnymi akcjonariuszami rynku. Dlatego też coraz większego znaczenia nabiera nawiązywanie, rozwijanie oraz podtrzymywanie udanych partnerstw między uczestnikami wymiany, które przeradzają się często w powiązania długoterminowe.

W gospodarce rynkowej partnerstwo dotyczyć może wielu obszarów i jest charakterystyczne nie tylko dla działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwa, lecz również dla związków występujących między firmami a organami samorządowymi oraz pośród jednostek administracji państwowej różnego szczebla. Jego realizacja wymaga jednak wykształcenia osobistych więzów, wzajemnej kompatybilności, zaufania oraz odpowiadania na potrzeby partnera, co może zawiązką kompensować korzyści płynące na przykład z rywalizacji⁵⁷.

Współdziałanie na zasadach partnerskich daje uczestnikom tych relacji następujące korzyści⁵⁸:

- 】 efektywniejsze zarządzanie,
- 】 zmniejszenie kosztów bieżących,
- 】 zwiększenie przychodów operacyjnych,
- 】 czerpanie z doświadczenia i kontaktów partnera,
- 】 wspólne ponoszenie kosztów i ryzyka działalności,
- 】 lepsze dopasowanie się do wymogów rynkowych,
- 】 uzyskanie lepszej pozycji rynkowej względem konkurentów.

Analizując istotę partnerstwa można przyjąć, iż więzi partnerskie to celowe (podejmowane dla osiągnięcia określonych celów strategicznych), długookresowe, dobrowolne, a przy tym w swej istocie szczególne porozumienie o kooperacji dwóch lub więcej partnerów, z tych samych lub nawet z różnych łańcuchów wartości. Partnerzy ci, generalnie zachowując swą odrębność, w pewnych

⁵⁷ Sulejewicz A., *Partnerstwo strategiczne: modelowanie współpracy przedsiębiorstw*, SGH, Warszawa 1999.

⁵⁸ Moszoro M., *Partnerstwo publiczno-prywatne. Kapitał prywatny w finansowaniu inwestycji infrastrukturalnych*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2003, nr 963.

obszarach dobrowolnie godzą się na wzajemną od siebie współzależność. Realizując kompatybilność organizacyjno-kulturową, komplementarność zasobową i szeroko pojęte zaangażowanie, dążą do realizacji wspólnych celów i wzajemnych korzyści. Realizowana w ten sposób współpraca ułatwia im odpowiedź na strategiczne wyzwania i szanse kreowane przez ich dynamicznie zmieniające się otoczenie, co w konsekwencji prowadzi partnerów do systematycznego podnoszenia konkurencyjności. Dzieje się tak o tyle, o ile dla celów obopólnego rozwoju następuje między nimi w ramach podjętych porozumień: wzajemna wymiana oraz dzielenie się szeroko pojętymi zasobami i zdolnościami, zostały wypracowane i są praktycznie egzekwowane akceptowane przez strony, nie tylko normy relacyjne (społeczne), ale i mechanizmy monitorowania i wykonywania działań, jak te symetryczny podział ryzyka, kosztów i zysków. Ważne są poza tym wyposażenie partnerów w zasoby i/lub umiejętności niezbędne do osiągania wspólnych celów, a także ustalony przez sojuszników stopień ich realnej autonomii⁵⁹.

Celem każdej jednostki samorządu terytorialnego jest dążenie do podnoszenia własnej konkurencyjności, a tym samym wszystkich podmiotów gospodarczych zlokalizowanych na jej obszarze. Władze samorządowe posiadają szereg instrumentów, które mogą być wykorzystane w celu wsparcia rozwoju konkurencyjności lokalnych podmiotów gospodarczych. **Poprzez inicjowanie i nawiązywanie współpracy pomiędzy różnymi uczestnikami rynku, jak również poprzez** stymulowanie przedsiębiorczości, pełne i racjonalne wykorzystanie zasobów i potencjału lokalnego, pozyskiwanie inwestorów, wdrażanie innowacji technologicznych i *know-how* z różnego zakresu dziedzin gospodarczych, samorząd może doprowadzić do podniesienia konkurencyjności lokalnej gospodarki i tym samym lepszego zaspokajania większej liczby potrzeb na wyższym poziomie.

Odnosząc się do kwestii nawiązywania współpracy przez JST, w celu podnoszenia konkurencyjności lokalnych przedsiębiorstw, może być ona nawiązywana z różnego rodzaju instytucjami wspierającymi rozwój lokalny i regionalny, zlokalizowanymi na terenie JST, które w większości przypadków podlegają właśnie samorządom. Przykładami takich instytucji są:

- a) **Parki technologiczne i naukowo-technologiczne, strefy przedsiębiorczości (specjalne strefy ekonomiczne) i inkubatory przedsiębiorczości** – tworzone są pod kątem zaspokojenia konkretnych potrzeb w celu wdrażania i dyfuzji nowych technologii i innowacji. Związany z ich działalnością transfer technologii i działalność innowacyjna stanowią istotne czynniki stymulacji rozwoju współczesnej gospodarki i życia społecznego. Parki naukowe i naukowo-technologiczne oferują przedsiębiorstwom korzystającym z nowoczesnych technologii usługi z zakresu doradztwa w obszarze tworzenia i rozwoju przedsiębiorstw, transferu technologii oraz przekształcania wyników badań naukowych i prac rozwojowych w innowacje, tworzenia korzystnych warunków prowadzenia działalności gospodarczej dzięki możliwości korzystania z nieruchomości i infrastruktury technologicznej na zasadach umownych⁶⁰. Jest to miejsce na promowanie kultury nowoczesnych technologii i innowacji wśród przedsiębiorców, ale przede wszystkim stymulowanie i zarządzanie przepływem wiedzy oraz transferem technologii pomiędzy szkołami wyższymi, jednostkami badawczo-rozwojowymi i przedsiębiorstwami;
- b) **Specjalne strefy ekonomiczne** – są narzędziem polityki ekonomicznej w zakresie rozwoju określonych branż i sektorów gospodarki, przez co wspomagają rozwój gospodarczy kraju oraz wspierają rozwój gospodarczy i konkurencyjność JST. Zadaniem specjalnych stref ekonomicznym jest realizacja jednego z następujących celów: rozwój określonych dziedzin działalności gospodarczej, rozwój nowoczesnych rozwiązań technicznych i technologicznych oraz ich wykorzystanie w gospodarce narodowej, rozwój eksportu towarów i usług, zwiększenie konkurencyjności towarów i usług oferowanych na rynku, zagospodarowanie majątku przemysłowego

⁵⁹ Adamik A., *Partnerstwo strategiczne a konkurencyjność przedsiębiorstw. Perspektywa MSP*, Zeszyty Naukowe nr 1199, Politechnika Łódzka, Łódź 2015.

⁶⁰ Piecuch T., *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.

- i infrastruktury gospodarczej, tworzenie nowych miejsc pracy, zagospodarowanie niewykorzystywanych zasobów naturalnych z zachowaniem zasad równowagi ekologicznej⁶¹;
- c) **Klustry** – łączą przedsiębiorstwa, ale także uniwersytety, ośrodki badawcze i władze samorządowe. Rola gmin jako członków klastrów w 50% polega na promocji współpracy podmiotów gospodarczych. Ponadto, gminy zajmują się: inicjowaniem powiązań sieciowych, koordynowaniem działań klastra, prowadzeniem szkoleń w zakresie klasteringu, pomocą w pozyskiwaniu środków zewnętrznych krajowych i unijnych, upowszechnianiem i wdrażaniem polityki energetycznej oraz prowadzeniem szkoleń w tym zakresie;
- d) **Biura Obsługi Inwestora (BOI)** – to miejsca umożliwiające nawiązanie kontaktów pomiędzy inwestorami zewnętrznymi i partnerami lokalnymi czy regionalnymi – podmiotami i instytucjami działającymi na terenie JST. Zadaniem BOI jest upowszechnianie walorów danej JST pod kątem pozyskiwania inwestorów oraz ukazywanie możliwości nawiązywania współpracy gospodarczej z podmiotami funkcjonującymi na danym rynku. Aktywność BOI koncentruje się na: promocji gospodarczo-inwestycyjnej JST, generowaniu informacji o terenach i możliwościach inwestycyjnych, bieżącej współpracy z inwestorami, analizie składanych zapytań i ofert oraz informowaniu inwestorów o możliwościach i warunkach realizacji na terenie JST przedsięwzięć inwestycyjnych, udziału w targach i misjach gospodarczych;
- e) **Agencje rozwoju regionalnego** – działają na rzecz aktywizacji gospodarczej JST, wypełniają strukturalną lukę pomiędzy administracją rządową, jednostkami samorządu terytorialnego oraz podmiotami gospodarczymi i bankami;
- f) **Centra targowe, wystawienniczo-promocyjne, giełdy towarowe** – elementem wspierającym rozwój biznesu jest szeroko rozumiana promocja gospodarcza i tworzenie warunków do współpracy przedsiębiorców, samorządów, a także regionów. Warunki dla tej promocji tworzą instytucje organizujące imprezy wystawienniczo-promocyjne, giełdy towarowe, specjalistyczne wystawy i targi;
- g) **Ośrodki doradztwa i informacji gospodarczej** – misją instytucji szkoleniowo-doradczych jest stymulowanie rozwoju i konkurencyjności przedsiębiorstw zlokalizowanych na terenie JST poprzez działalność szkoleniową, doradczą, informacyjną i naukową;
- h) **Instytucje finansowe** – to głównie banki i towarzystwa ubezpieczeniowe, które świadczą usługi finansowe na rzecz podmiotów zlokalizowanych na terenie JST. W większych miastach znajdują się oddziały i filie komercyjnych banków, oferujące kompleksowe pakiety usług finansowych, włącznie z ofertą biur maklerskich i punktami obsługi klienta. Zadaniem powyższych instytucji jest podejmowanie działań na rzecz rozwoju JST oraz podnoszenia jej konkurencyjności⁶².

Inną formą zinstytucjonalizowanej współpracy w ramach samorządów gmin są np. związki gmin powołane do wdrażania Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych (ZIT). Wraz z pojawieniem się tego nowego instrumentu finansowania inwestycji na rynku (nie funkcjonował w poprzedniej perspektywie, tj. w latach 2007-2013) powstała możliwość realizacji strategii terytorialnych w obszarach funkcjonalnych miast w sposób zintegrowany. Samorządy chcące realizować ZIT zobligowane są do zawiązania zinstytucjonalizowanej formy partnerstwa (np. stowarzyszenia, związku międzygminnego) i przygotowania wspólnej Strategii ZIT. Pojawiają się w niej m.in. najważniejsze cele i przedsięwzięcia przewidziane do realizacji. Związki samorządów gmin są zobligowane także do podpisania porozumienia o wdrażaniu ZIT z zarządem danego województwa, ponieważ projekty w tej formule finansowane są ze środków dostępnych w Regionalnych Programach Operacyjnych (RPO). Wszystkie

⁶¹ Pastusiak R., *Specjalne Strefy Ekonomiczne jako stymulator rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2011.

⁶² Cebulak J., *Instytucje otoczenia biznesu jako czynnik wspomagający rozwój przedsiębiorczości w woj. podkarpackim*, cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight.../447-1372-1-PB.pdf [dostęp: 9.12.2016 r.]

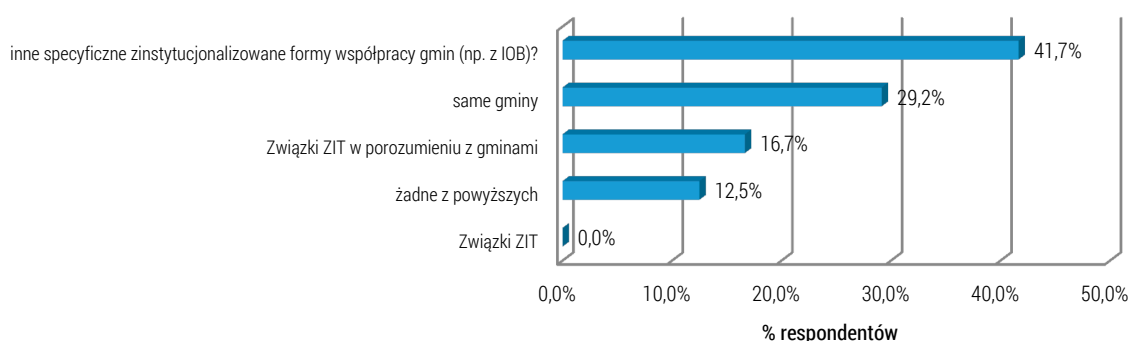
te wymogi mają na celu stymulowanie tworzenia się partnerstw JST, które będą kontynuować współpracę również po 2020 roku, gdy Fundusze Europejskie nie będą dostępne już w takiej wysokości. Ideą ZIT jest bowiem współpraca samorządów na rzecz maksymalnego wykorzystania wspólnych atutów i wspólnego rozwiązywania problemów, tak aby mogło to prowadzić do podnoszenia konkurencyjności danego obszaru⁶³.

Do najważniejszych celów ZIT należy⁶⁴:

- » promowanie **partnerskiego modelu współpracy** różnych jednostek administracyjnych na miejskich obszarach funkcjonalnych;
- » **zwiększenie efektywności podejmowanych interwencji** poprzez realizację zintegrowanych projektów odpowiadających w sposób kompleksowy na potrzeby i problemy miast i obszarów powiązanych z nimi funkcjonalnie;
- » **realizacja zintegrowanych projektów** odpowiadających w sposób kompleksowy na potrzeby i problemy miast i ich obszarów funkcjonalnych;
- » **zwiększenie wpływu miast i obszarów powiązanych z nimi funkcjonalnie** na kształt i sposób realizacji działań wspieranych na ich obszarze w ramach polityki spójności.

» Wykres 4.7.

Kto przygotowuje projekty w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw?



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.

W ramach przeprowadzonego badania pilotażowego w 24 obszarach ZIT w Polsce dokonana została analiza podejścia gmin do kwestii podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw w kontekście budowania współpracy na różnych szczeblach (wykres 4.7.). Zdaniem większości respondentów (41,7%) przedsiębiorstwa podejmują zinstytucjonalizowaną formę współpracy z różnymi aktorami rynkowymi (często podlegającymi samorządowi lokalnemu lub regionalnemu). Natomiast 29,2% respondentów stwierdziło, iż gminy same, we własnym zakresie nawiązują bądź inicjują współpracę z przedsiębiorcami lub pomiędzy przedsiębiorcami, celem wzmocnienia ich konkurencyjności. W ramach sformalizowanej współpracy 16,7% Związków ZIT w porozumieniu z gminami również realizuje wspólne, prorozwojowe przedsięwzięcia w zakresie podnoszenia konkurencyjności danych obszarów.

⁶³ <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/zasady-dzialania-funduszy/zintegrowane-inwestycje-terytorialne/#Podstawowe%20cele%20ZIT> [dostęp: 22.12.2016 r.]

⁶⁴ Ibidem.

» 4.5 <

Źródła finansowania działań prokonkurencyjnych

4.5.1. » Podstawowe formy finansowania rozwoju MŚP

Istotą działalności każdego przedsiębiorstwa jest nie tylko prowadzenie działalności zarobkowej, ale również zapewnianie rozwoju. Aby firma mogła prowadzić efektywną gospodarkę i rozwijać się na rynku konkurencyjnym, musi cechować się innowacyjnością, tj. wprowadzać nowoczesne technologie, konkurencyjne na rynku produkty, unowocześniać organizację, zwiększać wydajność oraz wprowadzać inne specyficzne dla swojego profilu działalności nowe osiągnięcia nauki i techniki. Poprawa konkurencyjności i zwiększenie potencjału wzrostu MŚP zależy w dużym stopniu od dostępu do finansowania. Wszelkie procesy ekonomiczne, które zachodzą w każdym podmiocie gospodarczym, uwarunkowane są bowiem posiadanym kapitałem, osiąganymi przychodami i kosztami ponoszonymi na ich uzyskanie.

W literaturze przedmiotu źródła finansowania przedsiębiorstwa rozpatrywane są z wielu różnych punktów widzenia. W zależności od źródła pochodzenia kapitału wyróżnia się finansowanie wewnętrzne oraz zewnętrzne. Finansowanie wewnętrzne występuje w samym podmiocie, określane jest mianem samofinansowania. Jest traktowane jako podstawowe źródło finansowania, gwarantujące dalszy rozwój przedsiębiorstwa i osiąganie określonych korzyści przez właścicieli. Do wewnętrznych źródeł finansowania zalicza się: zysk zatrzymany, przychody ze sprzedaży aktywów oraz nadwyżki środków pieniężnych⁶⁵. Finansowanie zewnętrzne zaś to dopływ środków finansowych spoza przedsiębiorstwa. Jest wykorzystywane przede wszystkim w procesach rozwojowych, gdy potrzeby znacznie przewyższają posiadane zasoby kapitałowe. Wśród zewnętrznych źródeł finansowania wyróżnić można m.in.: finansowanie bankowe, leasing, faktoring, kredyt kupiecki, emisję akcji lub papierów dłużnych, dotacje⁶⁶. Biorąc pod uwagę kryterium dysponowania kapitałem, wyodrębnia się z kolei kapitały krótkoterminowe oraz długoterminowe. Najbardziej rozpowszechniony podział finansowania oparty jest natomiast na własności kapitału. Na tej podstawie wyróżnia się finansowanie kapitałem własnym i finansowanie kapitałem obcym⁶⁷. Do środków własnych zalicza się finansowanie wewnętrzne oraz część finansowania zewnętrznego obejmującą m.in. wzrost udziałów, dopłaty wspólników lub akcjonariuszy, emisję akcji oraz *venture capital*⁶⁸. Pozostałe zewnętrzne źródła finansowania należą do kategorii finansowania kapitałem obcym. Podstawowy podział źródeł finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw przedstawia tabela 4.10.

⁶⁵ Waga M., *Źródła finansowania działalności MSP w kontekście ich sytuacji finansowej*, Studia BAS nr 1 (37) 2014, s. 34-35.

⁶⁶ Ibidem, s. 34-35.

⁶⁷ Grzywacz J., *Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012, s. 14-16.

⁶⁸ Kowalski S., *Źródła finansowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce z uwzględnieniem funduszy strukturalnych UE*, [w:] *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, nr 76 (2009), s. 161.

» Tabela 4.10.
Źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstwa

Źródła finansowania		
własne		obce
wewnętrzne	zewnętrzne	
zysk	wzrost udziałów	kredyt
odpisy amortyzacyjne	dopłaty wspólników lub akcjonariuszy	pożyczka
sprzedaż majątku	emisja akcji	kredyt handlowy
przyspieszenie obrotu kapitału	venture capital	dłużne papiery wartościowe
		leasing
		faktoring
		dotacje i subwencje
		fundusze pomocowe

Źródło: Kowalski S., *Źródła finansowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce z uwzględnieniem funduszy strukturalnych UE*, [w:] *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, nr 76 (2009), s. 161.

Przedstawione powyżej źródła finansowania działalności gospodarczej odnoszą się do ogółu przedsiębiorstw, bez uwzględnienia klasy wielkości danego podmiotu. Jak wskazuje jednak literatura przedmiotu, finansowanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw wyróżniają następujące istotne z punktu widzenia prowadzonej analizy kwestie⁶⁹:

- » różnicowanie źródeł finansowania w poszczególnych fazach życia przedsiębiorstwa,
- » niska skala wykorzystania finansowania zewnętrznego,
- » niski poziom środków własnych,
- » ograniczone możliwości samofinansowania oraz dostępu do finansowania obcego jako konsekwencja braku możliwości skorzystania z efektów skali,
- » ograniczone możliwości finansowania poprzez rynek kapitałowy jako konsekwencja dominujących wśród sektora MŚP osobowych form organizacyjno-prawnych,
- » utrudnienia w pozyskaniu finansowania na rynku bankowym jako konsekwencja przede wszystkim wykorzystywania przez małe i średnie przedsiębiorstwa uproszczonych zasad rachunkowości,
- » duża wrażliwość na zatory płatnicze.

4.5.2. » Finansowanie działań prokonkurencyjnych w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce

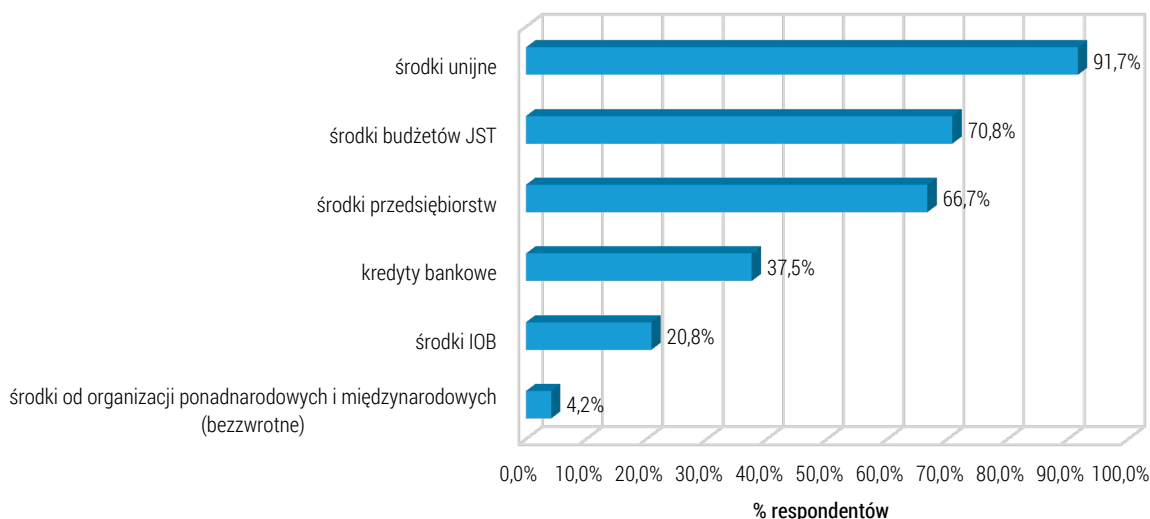
W badaniu *Uwarunkowania wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce* aż blisko 92% związków ZIT/RIT zadeklarowało, że źródłem finansowania działań w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw działających na ich obszarze są obecnie środki unijne. Na środki budżetów JST wskazało ponad 70% związków, na środki własne przedsiębiorstw – blisko 67%, a na kredyt bankowy 37,5% badanych. Co piąty ZIT/RIT deklarował,

⁶⁹ Matejun M., Szymańska K., *Finansowanie i wspomaganie rozwoju firm sektora MSP*, [w:] *Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i ćwiczeniach*, red. Matejun M., Difin, Warszawa 2012, s. 208.

iz MŚP korzystają ze środków IOB⁷⁰, tylko nieliczne związki wskazały na takie źródła jak finansowanie ze środków bezzwrotnych od organizacji ponadnarodowych i międzynarodowych (4,2% respondentów).

» Wykres 4.8.

Źródła finansowania działań prokonkurencyjnych w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce według opinii respondentów⁷¹



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.

ZIT/RIT w przeprowadzonym badaniu wskazały również na inne źródła finansowania działań przedsiębiorstw na rzecz podnoszenia konkurencyjności. Było to finansowanie pochodzące ze środków: Narodowego Centrum Badań i Rozwoju⁷² (środki budżetu państwa) oraz Europejskiego Obszaru Gospodarczego⁷³ (Mechanizm Finansowy EOG).

Dokonując podziału wskazanych przez ZIT/RIT źródeł finansowania działań na rzecz wzrostu konkurencyjności ze względu na ich pochodzenie, tj. na źródła wewnętrzne oraz zewnętrzne, zauważyć należy, iż ponad 33% związków jako źródło finansowania nie wskazywało środków wewnętrznych przedsiębiorstw. Oznacza to, iż zdaniem 1/3 wszystkich respondentów, funkcjonujące na ich obszarze przedsiębiorstwa działania prokonkurencyjne finansują jedynie ze środków zewnętrznych.

22 z 24 funkcjonujących w Polsce miejskich obszarów funkcjonalnych wskazało na środki unijne jako kluczowe źródło finansowania działań prokonkurencyjnych. Z analizy zgromadzonego materiału empirycznego (wykres 4.9.) wynika, iż najczęściej wykorzystywane były środki europejskie

⁷⁰ IOB – Instytucje Otoczenia Biznesu. W polskim systemie IOB wyróżnia się trzy główne grupy tych instytucji:

- ośrodki przedsiębiorczości, których zadaniem jest szeroka promocja i inkubacja przedsiębiorczości, dostarczanie usług wsparcia do małych firm i aktywizacja rozwoju regionów peryferyjnych lub dotkniętych kryzysem strukturalnym;
- ośrodki innowacji, które zajmują się promocją i inkubacją innowacyjnej przedsiębiorczości, transferem technologii i dostarczaniem usług proinnowacyjnych, aktywizacją przedsiębiorczości akademickiej i współpracą nauki z biznesem;
- instytucje finansowe, które ułatwiają dostęp do finansowania działalności nowo powstałych oraz małych firm bez historii kredytowej, dostarczają usług finansowych dostosowanych do specyfiki innowacyjnych przedsięwzięć gospodarczych.

⁷¹ Respondenci mieli możliwość wskazania od 1 do 4 źródeł finansowania działań prokonkurencyjnych.

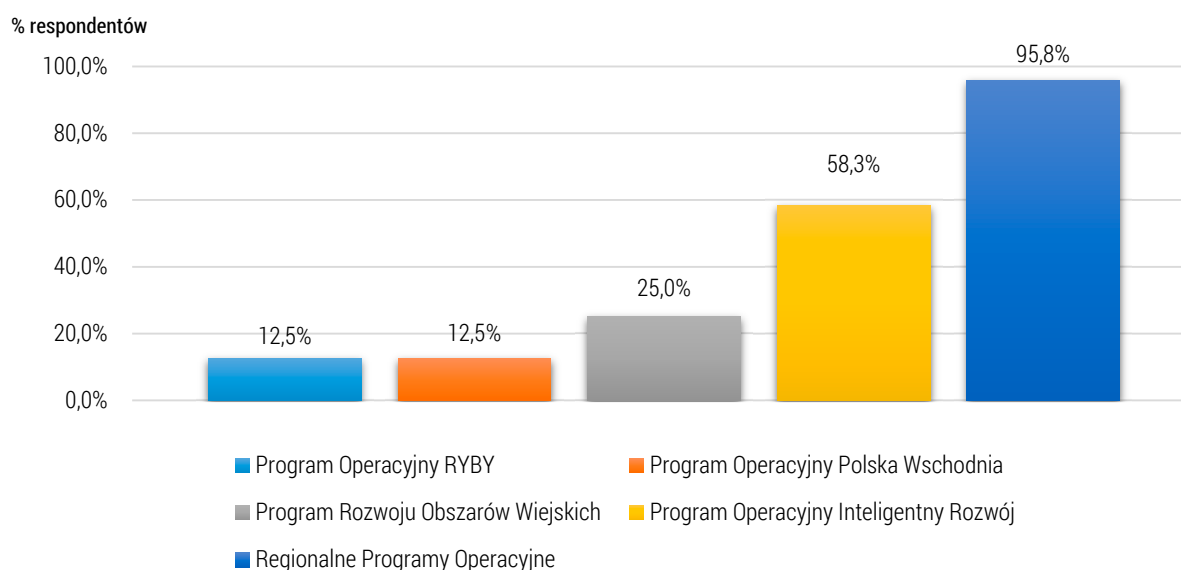
⁷² **Narodowe Centrum Badań i Rozwoju** jest agencją wykonawczą Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Misją NCBiR jest wsparcie polskich jednostek naukowych oraz przedsiębiorstw w rozwijaniu ich zdolności do tworzenia i wykorzystywania rozwiązań opartych na wynikach badań naukowych w celu nadania impulsu rozwojowego gospodarce i z korzyścią dla społeczeństwa.

⁷³ Mechanizm Finansowy Europejskiego Obszaru Gospodarczego jest formą bezzwrotnej pomocy zagranicznej przyznanej nowym członkom UE. Fundusze te są związane z wejściem Polski do Europejskiego Obszaru Gospodarczego (UE oraz Islandia, Liechtenstein, Norwegia). W zamian za pomoc finansową, państwa-darczyńcy korzystają z dostępu do rynku wewnętrznego Unii Europejskiej (choć nie są jej członkami).

w ramach regionalnych programów operacyjnych (95,8% wskazań) oraz *Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020* (58,3% wskazań) pochodzące z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. 25% wszystkich ZIT/RIT wskazało również na środki Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich w ramach *Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020* (PO PW). Po 12,5% respondentów wskazało na wykorzystanie funduszy z *Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020* (EFRR) oraz *Programu Operacyjnego Rybactwo i Morze 2014-2020* (Europejski Fundusz Morski i Rybacki). Zdecydowanie mniejsza liczba wskazań dla dwóch ostatnich programów operacyjnych wynika z tego, iż są to programy dedykowane wybranemu regionowi Polski (PO PW)⁷⁴ czy też określonym sektorom działalności (PO RYBY)⁷⁵.

»» Wykres 4.9.

Programy operacyjne, w ramach których realizowane były projekty na rzecz podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce⁷⁶



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania jakościowego.

W tabeli 4.11. dokonano próby powiązania źródeł finansowania działań prokonkurencyjnych w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce z dokonaną oceną poziomu konkurencyjności podmiotów funkcjonujących na ich terenie (w porównaniu do części 4.1 *Raportu*). Zarówno w grupie ZIT/RIT, które cechują się największym poziomem konkurencyjności w skali krajowej, jak i międzynarodowej⁷⁷, jak też w zbiorowości miejskich obszarów funkcjonalnych, które oceniły konkurencyjność przedsiębiorstw funkcjonujących na ich terenie jako wysoką⁷⁸ najczęściej wskazywane były źródła takie, jak: środki budżetów JST (po 100% wskazań w obu grupach), środki unijne (po 100% ZIT/RIT w obu grupach) oraz środki przedsiębiorców (75% wskazań w grupie ZIT/RIT o bardzo

⁷⁴ *Program Operacyjny Polska Wschodnia 2014-2020* (PO PW) to instrument wsparcia rozwoju społeczno-gospodarczego pięciu województw: lubelskiego, podlaskiego, podkarpackiego, świętokrzyskiego i warmińsko-mazurskiego.

⁷⁵ W ramach perspektywy finansowej 2014-2020 dofinansowaniem z *Programu Operacyjnego Rybactwo i Morze 2014-2020* (PO RYBY) objęte będzie rybołówstwo morskie, rybołówstwo śródlądowe oraz akwakultura, a także w niewielkim zakresie przetwórstwo.

⁷⁶ Respondenci mieli możliwość wskazania od 1 do 4 programów operacyjnych, w ramach których realizowane były projekty w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw.

⁷⁷ Do grupy ZIT/RIT, które oceniły poziom konkurencyjności jako bardzo wysoki, zarówno w skali krajowej, jak i międzynarodowej, zaliczono: Obszar Metropolitalny Warszawa, Wrocławski Obszar Funkcjonalny, Subregion Centralny Województwa Śląskiego oraz Rzeszowski Obszar Funkcjonalny.

⁷⁸ Wysoki poziom konkurencyjności zgodnie z wynikami przeprowadzonych badań w skali krajowej i międzynarodowej cechuje: Miejski Obszar Funkcjonalny Zielonej Góry, Aglomerację Kalisko-Ostrowską, Miejski Obszar Funkcjonalny Gorzowa Wielkopolskiego, Lubelski Obszar Funkcjonalny, Aglomerację Jeleniogórską, Łódzki Obszar Metropolitalny, Aglomerację Wałbrzyską, Bydgosko-Toruński Obszar Metropolitalny oraz Białostocki Obszar Funkcjonalny.

wysokim poziomie konkurencyjności oraz 62,5% w grupie o wysokim poziomie). Najczęściej w tych miejskich obszarach funkcjonalnych środki unijne wykorzystywane były z regionalnych programów operacyjnych, Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój oraz Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich.

» Tabela 4.11.

Źródła finansowania działań prokonkurencyjnych w powiązaniu z oceną konkurencyjności w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce (w %)

Źródła finansowania	Poziom konkurencyjności		
	Bardzo wysoki	Wysoki	Średni
środki przedsiębiorstw	75	62,5	66,7
środki budżetów JST	100	100	41,7
środki unijne	100	100	83,3
środki IOB	25	0	33,3
środki od organizacji ponadnarodowych i międzynarodowych (bezzwrotne)	0	0	8,3
kredyty bankowe	25	37,5	41,7

Źródło: Opracowanie własne.

Związki ZIT/RIT z grupy o średnim poziomie konkurencyjności, oprócz źródeł takich, jak: środki JST, środki unijne oraz środki przedsiębiorstw, identyfikowały kredyty bankowe jako źródło finansowania działań prokonkurencyjnych (blisko 42% wskazań w tej zbiorowości).

4.5.3. ▶ Przegląd wybranych instrumentów wsparcia konkurencyjności MŚP w perspektywie 2014-2020

Głównym założeniem polityki spójności na lata 2014-2020 jest inwestowanie we wzrost i miejsca pracy. Polityka regionalna, zatrudnienia i społeczna Unii Europejskiej na lata 2014-2020 ma na celu dostosowanie inwestycji regionalnych Unii do długoterminowych celów Europy, w tym do poprawy konkurencyjności. Zgodnie z nią rozwój gospodarczy wszystkich krajów Unii wspiera pięć funduszy:

- ▶ *Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego*, finansujący zmniejszanie różnic w poziomie rozwoju poszczególnych regionów unijnych oraz wzmocnienie spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej Unii jako całości (m.in. wsparcie projektów inwestycyjnych, w tym zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw);
- ▶ *Europejski Fundusz Społeczny*, finansujący walkę z bezrobociem w krajach członkowskich Unii (poprzez wsparcie zatrudnienia i kształcenia, zwłaszcza w stosunku do osób zagrożonych ubóstwem oraz ludzi młodych, wchodzących na rynek pracy);
- ▶ *Fundusz Spójności*, finansujący redukcję różnic gospodarczych i społecznych oraz promowanie zrównoważonego rozwoju głównie poprzez duże inwestycje w zakresie infrastruktury transportowej i ochrony środowiska w państwach członkowskich, których dochód narodowy brutto na mieszkańca wynosi mniej niż 90% unijnej średniej;
- ▶ *Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich*, finansujący przekształcenia struktury rolnictwa oraz rozwój obszarów wiejskich;

- 】 *Europejski Fundusz Morski i Rybacki*, finansujący restrukturyzację rybołówstwa państw członkowskich.

Oprócz wymienionych funduszy Unia Europejska uruchomiła cztery instrumenty finansowe:

- 】 *JASPERS* i *JASMINE*, finansujące wsparcie techniczne przygotowania dużych projektów infrastrukturalnych;
- 】 *JEREMIE*, finansujący dostęp małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) do mikrofinansowania;
- 】 *JESSICA*, finansujący rozwój obszarów miejskich.

Najważniejszą grupą docelową polityki UE są małe i średnie przedsiębiorstwa. Dla ułatwienia MŚP dostępu do finansowania, zharmonizowano zasady kwalifikowalności w ramach stosowanych funduszy. W styczniu 2012 roku został opublikowany przez Komisję Europejską dokument pt. *Programy Unii Europejskiej wspierające MŚP – przegląd głównych możliwości finansowania dostępnych dla europejskich MŚP*. Przedstawiono w nim główne europejskie programy finansowania dostępne dla małych i średnich przedsiębiorstw. Programy wsparcia dzielą się na cztery kategorie:

- 1) finansowanie tematyczne – finansowanie ukierunkowane na środowisko, badania i edukację. Ogólną jego zasadą jest współfinansowanie, tj. wsparcie ze strony UE pokrywa jedynie część kosztów projektu;
- 2) fundusze strukturalne – beneficjenci funduszy strukturalnych otrzymują bezpośredni wkład finansowy na realizację swoich projektów. Zarządzanie programem oraz selekcja projektów odbywa się na poziomie krajowym lub regionalnym;
- 3) instrumenty finansowe – dostępne są za pośrednictwem krajowych instytucji pośrednictwa finansowego. Większością zarządza Europejski Fundusz Inwestycyjny;
- 4) wspieranie internacjonalizacji MŚP – wsparcie polega na pomocy średniej wielkości organizacjom lub władzom publicznym w dotarciu do rynków poza granicami UE.

W Unii Europejskiej zasadniczo zakazane jest udzielanie pomocy publicznej, gdyż każda forma wybiórczego wsparcia podmiotów gospodarczych zasobami państwowymi stawia je w pozycji uprzywilejowanej względem pozostałych. Interwencję państwa w mechanizmy wolnego rynku Unia postrzega jako zakłócenie konkurencji. Tym niemniej dopuszcza odstępstwa od generalnego zakazu, zezwalając w ściśle określonych sytuacjach na pomoc publiczną. Przykładem jest pomoc *de minimis*, która – z uwagi na niewielki rozmiar – nie powoduje naruszenia konkurencji na unijnym rynku i w związku z tym nie podlega notyfikacji Komisji Europejskiej. Łączna kwota pomocy *de minimis* przyznawana konkretnemu przedsiębiorcy w okresie trzech lat (rozumianych jako rok podatkowy, w którym wnioskodawca ubiega się o wsparcie oraz dwa lata go poprzedzające) nie może przekroczyć wartości 200 tys. euro, a w przypadku przedsiębiorcy działającego w sektorze transportu drogowego – 100 tys. euro. Przyznanie pomocy może nastąpić dopiero po upewnieniu się, że wskazane powyżej kwoty nie zostaną przekroczone. Chociaż o wsparcie można się ubiegać na terenie całego kraju – jego realny poziom zależy od tego, w jakim województwie będzie realizowana inwestycja. Maksymalna intensywność pomocy regionalnej wynosi:

- 】 50% kosztów kwalifikowalnych projektu – województwa: lubelskie, podkarpackie, podlaskie i warmińsko-mazurskie,
- 】 35% kosztów kwalifikowalnych projektu – województwa: kujawsko-pomorskie, lubuskie, łódzkie, małopolskie, opolskie, pomorskie, świętokrzyskie i zachodniopomorskie oraz podregiony województwa mazowieckiego: ciechanowsko-płocki, ostrołęcko-siedlecki, radomski i warszawski wschodni,
- 】 25% kosztów kwalifikowalnych projektu – województwa: dolnośląskie, wielkopolskie i śląskie,
- 】 20% kosztów kwalifikowalnych projektu – podregion warszawski zachodni (województwo mazowieckie),

- 】 15% kosztów kwalifikowalnych projektu – obszar m.st. Warszawy (od 1 lipca 2014 do 31 grudnia 2017),
- 】 10% kosztów kwalifikowalnych projektu – obszar m.st. Warszawy (od 1 stycznia 2018 do 31 grudnia 2020).

Maksymalna intensywność pomocy regionalnej udzielanej mikro, małym lub średnim przedsiębiorstwom (z wyłączeniem nowych inwestycji o kosztach kwalifikowalnych przekraczających 50 mln euro) podwyższana jest o 20 punktów procentowych dla mikro i małych oraz 10 punktów procentowych dla średnich przedsiębiorstw w stosunku do maksymalnej intensywności dla województw/podregionów.

» Mapa 4.7.

Pomoc Regionalna na lata 2014-2020 dla Polski



Źródło: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-180_pl.htm [dostęp: 21.12.2016 r.].

W perspektywie 2014-2020 dla przedsiębiorców przygotowano szereg różnych możliwości wsparcia w formie bezzwrotnych lub zwrotnych instrumentów finansowych. Bezzwrotne instrumenty finansowe oparte są na dotacyjnej pomocy przekazywanej podmiotom. Druga forma pomocy zaliczana jest do mechanizmów zwrotnych, określanymi instrumentami inżynierii finansowej. Wśród nich można wyróżnić dwie grupy: instrumenty dłużne – pożyczki, gwarancje, poręczenia oraz instrumenty kapitałowe – kapitały podwyższonego ryzyka typu seed i venture capital. Tabela 4.12. przedstawia podstawowy podział instrumentów zwrotnych i bezzwrotnych kierowanych do MŚP.

» Tabela 4.12.

Podział instrumentów zwrotnych i bezzwrotnych

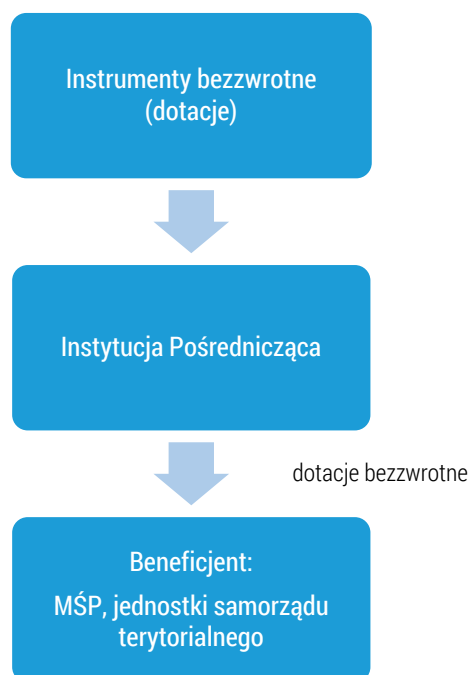
Instrumenty zwrotne		Instrumenty bezzwrotne	
kapitałowe	dłużne	bezpośrednie	pośrednie
venture capital	pożyczki	dotacje	subsydia odsetek
seed capital	poręczenia	subwencje	kredyty umarzalne
	kredyty preferencyjne	zwolnienia, ulgi podatkowe	

Źródło: *Instrumenty finansowe w ramach perspektywy finansowej 2014-2020, zakres i forma*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2013.

Dotacyjna forma wsparcia przedsiębiorców kierowana jest w dużej mierze w stronę projektów innowacyjnych i rozwojowych. W takim przypadku firma nie zwraca otrzymanej pomocy, o ile realizuje projekt zgodnie z wytycznymi oraz zasadami ustalonymi przez odpowiednie instytucje. Szczególnym rodzajem wsparcia są kredyty umarzalne – połączenie narzędzia zwrotnego z bezzwrotnym. Jest to realne wsparcie dotacyjne, ale przy zachowaniu procedur kredytowych. Z narzędzia tego mogą skorzystać tylko tacy przedsiębiorcy, którzy posiadają zdolność kredytową i przejdą odpowiednie procedury weryfikacyjne. Kredyty umarzalne mogą być wypłacane w dwóch trybach. Tryb pierwszy to kredyt umarzalny po spłacie określonej części. Finansowanie jest tutaj wprawdzie bezzwrotne, ale odbiorca ostateczny musi najpierw spłacić połowę (jeśli umorzenie wynosi 50%) kredytu. Jeśli odbiorca ostateczny spłaci połowę kredytu, to uznawane jest, że założenia biznesplanu sprawdziły się w rzeczywistości gospodarczej. Jest to zatem rodzaj wsparcia udzielanego *ex post*. Wypłacenie wsparcia wpływa dodatkowo na kolejne inwestycje we wspartej firmie.

» Rysunek 4.2.

Bezzwrotny system dystrybucji środków finansowych



Źródło: *Mechanizmy inżynierii finansowej w podnoszeniu efektywności absorpcji środków UE i ich znaczenie w polityce spójności po 2013 roku*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2010.

Tryb drugi to kredyty spłacane proporcjonalnie – wypłata następuje równocześnie ze spłatami kolejnych rat kredytowych. Jeśli kredyt jest umarzalny w np. trzydziestu procentach, to każda rata kredytowa jest współspłacana przez odbiorcę ostatecznego oraz pośrednika finansowego wybranego do realizacji zadania. Wstrzymanie spłaty przez odbiorcę ostatecznego oznacza automatyczne zawieszenie spłat przez pośrednika. Tak stosowane narzędzie jest bardziej korzystne dla odbiorcy ostatecznego, ale wiąże się z większym ryzykiem. Drugim mieszanym narzędziem (bezzwrotnym) wsparcia jest subsydiowanie odsetek wymagające przejścia procedury bankowej. Narzędzie to ma także pewne cechy kredytów umarzalnych. W miarę spłaty rat kapitałowych kredytu, pośrednik finansowy spłaca za odbiorcę ostatecznego całość lub część raty odsetkowej. W tym przypadku również wstrzymanie spłaty rat kapitałowych powoduje automatyczne wstrzymanie spłaty rat odsetkowych.

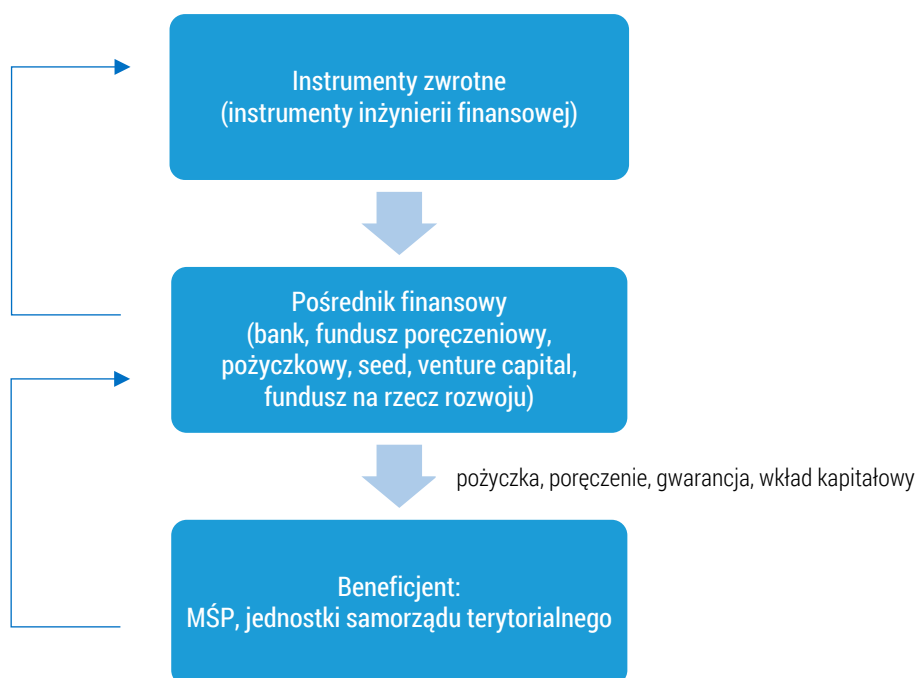
Zwrotne instrumenty finansowe skierowane są przede wszystkim do przedsiębiorstw, które z powodu braku zdolności kredytowej, czy też braku odpowiednich zabezpieczeń nie mogą uzyskać dofinansowania w bankach komercyjnych. Z zasady instrumenty te są dostępne na preferencyjnych warunkach. Regulowane są rozporządzeniem ustanawiającym przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego⁷⁹. Zwrotność instrumentów polega na tym, że odbiorca ostateczny po czasie zwraca środki, aby te zostały reinwestowane w kolejne projekty. Pomimo wspólnej cechy zwrotności, instrumenty w tej grupie mogą przybierać różne postaci: funduszy pożyczkowych, funduszy inwestycyjnych czy funduszy poręczeniowych. Fundusz pożyczkowy jest instytucją niebędącą bankiem, której działalność koncentruje się na zapewnieniu dostępu do zewnętrznych źródeł kapitału poprzez udzielanie pożyczek. Pożyczki dopasowane są do wielkości i skali działania przedsiębiorstwa, nawet gdy przedsiębiorcy nie posiadają odpowiednio długiej historii kredytowej. Kwoty pożyczek, dostosowane do potrzeb przedsiębiorcy, mogą wynieść od kilku tysięcy do pół miliona złotych. W zamian za pożyczkę pożyczkobiorca zobowiązuje się do zapłaty na rzecz funduszu odsetek przybierających formę oprocentowania. W rezultacie fundusz pożyczkowy uzyskuje środki na prowadzenie działalności, a pożyczkobiorca uzyskuje środki finansowe na realizację zamierzonych celów. Fundusz poręczeniowy to instytucja oferująca poręczenia kredytowe dla osób prowadzących działalność gospodarczą. Usługa funduszu poręczeniowego skierowana jest do przedsiębiorców chcących pozyskać zewnętrzne środki na założenie bądź rozwój działalności, od których instytucja finansująca wymaga wiarygodnego poręczenia kredytowego. Poręczenia dokonywane są nawet do 80% wartości kredytu, pożyczki lub wadium przetargowego. Fundusze *venture capital* mają na celu podniesienie wartości rynkowej przedsiębiorstwa, a następnie odsprzedaż z zyskiem innemu inwestorowi. Wypracowane zyski zaś przeznaczane są na dalszy rozwój przedsiębiorstwa. Fundusze *venture capital* (VC) tworzą: inwestorzy publiczni (np. władze lokalne, agencje rządowe), inwestorzy prywatni (banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, banki, osoby fizyczne). Inwestycje planowane są na okres najczęściej od 3 do 7 lat. Po tym czasie fundusze VC wychodzą z przedsięwzięcia. Następuje to poprzez wprowadzenie akcji na giełdę i/lub zbycie udziałów na rynku pozagiełdowym. *Seed capital* to z kolei podgrupa funduszy *venture capital*. Jest to kapitał przeznaczony na finansowanie inwestycji, które są w najwcześniejszej fazie funkcjonowania przedsiębiorstw – fazie załączkowej. Obejmuje ona czas od powstania pomysłu do pojawienia się przedsiębiorstwa na rynku. *Seed capital* to fundusze dla przedsiębiorstw, które dopiero startują na rynku (nie działają dłużej niż dwa lata), gdzie fundusze inwestują w pomysły, a nie w gotowe produkty. Kwota, jaką można uzyskać, wynosi mniej więcej od 200 tys.

⁷⁹ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 (Dz.Urz. UE z 20.12.2013 r., nr L 347/320 z późn. zm.).

złoty nawet do miliona złotych. Procent udziałów, jakich będzie oczekiwał inwestor, uzależniony jest między innymi od wielkości inwestycji, oczekiwanej stopy zwrotu, zaangażowania inwestora. Może to być od 20% do 80%. Aniołowie biznesu to inwestorzy prywatni, przedsiębiorcy lub zamożne osoby fizyczne, które chcą zainwestować kapitał własny, aby rozwinąć „młode” przedsiębiorstwo (firmę we wczesnej fazie rozwoju). W zamian przejmują część udziałów w przedsiębiorstwie. Zysk otrzymują dopiero przy wyjściu z inwestycji, odsprzedając swoje udziały. Aniołowie biznesu oprócz kapitału oferują także swoją wiedzę, doświadczenie oraz kontakty biznesowe. Inwestują w firmy, które są dopiero w początkowej fazie rozwoju i poszukują kapitału na realizację innowacyjnych inwestycji. Wysokość kapitału najczęściej wynosi od 50 tys. złotych do miliona złotych. Aniołowie biznesu zwracają uwagę na dobrze opracowany biznesplan, atrakcyjny pomysł cechujący się wysoką stopą zwrotu z inwestycji oraz odpowiednio dobrany zespół projektowy (zespół ludzi odpowiedzialny za realizację przedsięwzięcia).

» Rysunek 4.3.

Zwrotny system dystrybucji środków finansowych



Źródło: *Mechanizmy inżynierii finansowej w podnoszeniu efektywności absorpcji środków UE i ich znaczenie w polityce spójności po 2013 roku*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2010.

Wsparcie MŚP z europejskich funduszy strukturalnych i inwestycyjnych

Na podstawie dokumentów programowych na lata 2014-2020, w tym przede wszystkim *Umowy Partnerstwa*⁸⁰ (przyjętej przez Radę Ministrów w dniu 8 stycznia 2014 r.) przedsiębiorcy mogą ubiegać się o wsparcie z trzech głównych źródeł: *Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020*, *Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020* oraz regionalnych programów operacyjnych. Można je przeznaczyć na sfinansowanie działań w zakresie kilku kluczowych obszarów, między innymi: badań i rozwoju, innowacji, energetyki i ochrony środowiska, a także ogólnego wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw (np. w zakresie wdrażania innowacyjnych technologii i przyjaznych środowisku rozwiązań oraz współpracy przedsiębiorstw z instytucjami naukowymi). Formy i wysokość wsparcia w wybranych obszarach kluczowych obrazuje poniższa tabela (tabela 4.13.).

⁸⁰ Umowa Partnerstwa jest dokumentem określającym kierunki interwencji w latach 2014-2020 trzech polityk unijnych w Polsce – Polityki Spójności, Wspólnej Polityki Rolnej, Wspólnej Polityki Rybołówstwa.

» Tabela 4.13.

Formy i wysokość wsparcia w wybranych obszarach kluczowych

Obszar kluczowy	Formy wsparcia	Wysokość wsparcia
Badania i rozwój	dotacje, instrumenty zwrotne	zależna od programu wsparcia, typu prowadzonych badań oraz wielkości przedsiębiorstwa
Innowacje	dotacje, instrumenty zwrotne	zależna od lokalizacji projektu oraz wielkości przedsiębiorstwa
Energetyka i ochrona środowiska	dotacje, instrumenty zwrotne	zależna od programu wsparcia, lokalizacji projektu oraz wielkości przedsiębiorstwa
Wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw	dotacje, instrumenty zwrotne	zależna od programu wsparcia, lokalizacji projektu oraz wielkości przedsiębiorstwa

Źródło: Perkowski M., Żołnierski A., Kokot J., *MŚP i fundusze Unii Europejskiej. Przewodnik beneficjenta po programach operacyjnych w perspektywie finansowej 2014-2020*, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2015.

Celem poprawy polskiej gospodarki zdefiniowane zostały dla całej polityki spójności obszary wspomagane, które mogą zostać objęte wsparciem, jako tzw. Cele Tematyczne (CT). Jest ich 11. Każdy z celów tematycznych składa się z priorytetów interwencji, prezentowanych w sposób szczegółowy w programach operacyjnych oraz linii demarkacyjnej, która wskazuje podział interwencji na poziom krajowy i regionalny. Z punktu widzenia przedsiębiorstw, najistotniejsze zakresy wsparcia to: CT1 – *Wzmacnianie badań naukowych, rozwoju technologicznego i innowacji* oraz CT3 – *Wzmacnianie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw, sektora rolnego (w odniesieniu do EFRROW) oraz sektora rybołówstwa i akwakultury (w odniesieniu do EFMR)*. Wsparcie tematyczne dla MŚP przewidziano również w innych celach tematycznych (tabela 4.14.):

» Tabela 4.14.

Zakres wsparcia MŚP w ramach wybranych celów tematycznych⁸¹

CT1	promowanie inwestycji przedsiębiorstw w B+I, rozwój powiązań między przedsiębiorstwami, centrami B+R i szkołami wyższymi, wspieranie badań technologicznych i stosowanych, linii pilotażowych, działania w zakresie wczesnej walidacji produktów i zaawansowanych zdolności produkcyjnych oraz pierwszej produkcji w dziedzinie kluczowych technologii
CT2	rozwój produktów i usług opartych na TIK, handlu elektronicznego oraz zwiększanie zapotrzebowania na TIK
CT4	promowanie efektywności energetycznej i użycie OZE w przedsiębiorstwach
CT6	wsparcie inwestycji dotyczących poprawy jakości powietrza dla sektora MŚP, w tym instalacji i urządzeń do redukcji zanieczyszczeń powietrza, systemów monitoringu powietrza
CT8	samo zatrudnienie, przedsiębiorczość, tworzenie nowych miejsc pracy oraz adaptacja pracowników, przedsiębiorstw i przedsiębiorców do zmian

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Dawydzik A., *Wsparcie sektora MŚP w Regionalnych Programach Operacyjnych 2014-2020*, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014.

⁸¹ CT1 – Wzmacnianie badań naukowych, rozwoju technologicznego i innowacji.

CT2 – Zwiększenie dostępności, stopnia wykorzystania i jakości technologii informacyjno-komunikacyjnych.

CT4 – Wspieranie przejścia na gospodarkę niskoemisyjną we wszystkich sektorach.

CT6 – Zachowanie i ochrona środowiska naturalnego oraz wspieranie efektywnego gospodarowania zasobami.

CT8 – Promowanie trwałego i wysokiej jakości zatrudnienia oraz wsparcie mobilności pracowników.

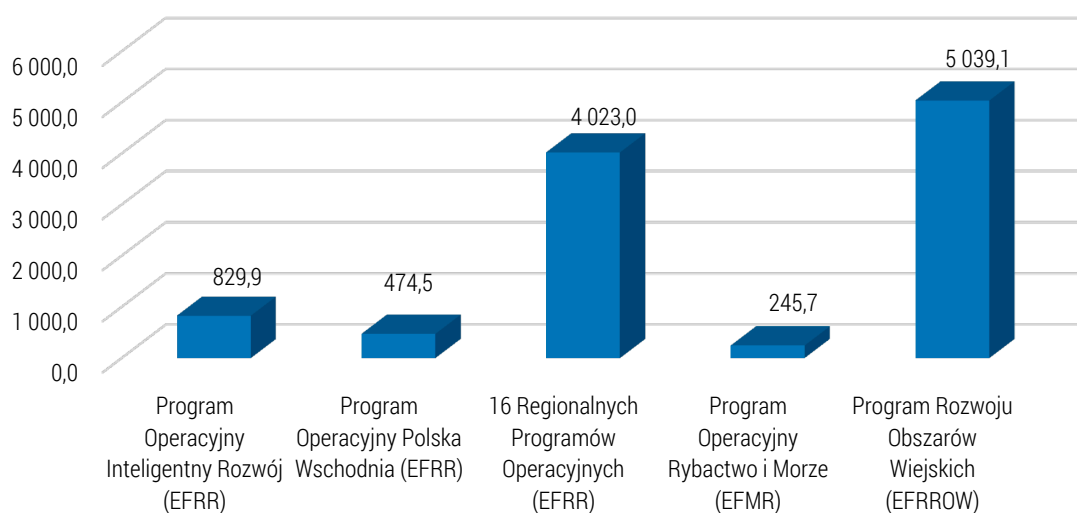
Z uwagi na obszar tematyczny objęty badaniem *Uwarunkowania wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce* poniżej przedstawione zostaną możliwości wsparcia MŚP w zakresie celu tematycznego CT3. W *Umowie Partnerstwa CT3* został przełożony na cztery następujące Priorytety Inwestycyjne (PI):

1. PI 3a – promowanie przedsiębiorczości, w szczególności poprzez ułatwianie gospodarczego wykorzystywania nowych pomysłów oraz wspieranie tworzenia nowych firm, w tym również przez inkubatory przedsiębiorczości;
2. PI 3b – opracowywanie i wdrażanie nowych modeli biznesowych dla MŚP, w szczególności w celu umiędzynaradawiania;
3. PI 3c – wspieranie tworzenia i rozszerzania zaawansowanych zdolności w zakresie rozwoju produktów i usług;
4. PI 3d – wspieranie zdolności MŚP do wzrostu na rynkach regionalnych, krajowych i międzynarodowych oraz do angażowania się w procesy innowacji.

Wsparcie dla konkurencyjności przedsiębiorstw w łącznej wysokości 10 612,2 mln euro⁸² pochodzi z następujących źródeł: *Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020*, *Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020* oraz 16 regionalnych programów operacyjnych (w odniesieniu do EFRR), a także *Programu Operacyjnego Rybactwo i Morze* (w odniesieniu do EFMR) oraz *Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020* (w odniesieniu do EFRROW).

»» Wykres 4.10.

Wysokość alokacji w ramach celu tematycznego CT3 w poszczególnych programach operacyjnych (w mln euro)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Dawydzik A., *Wsparcie sektora MŚP w Regionalnych Programach Operacyjnych 2014-2020*, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014 oraz *Programu Operacyjnego Rybactwo i Morze 2014-2020*, *Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020*.

Głównym celem *Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój (PO IR)* jest znaczące pobudzenie innowacyjności gospodarki, w szczególności wzmocnienie współpracy przedsiębiorstw z jednostkami naukowymi w celu komercjalizacji wyników prac badawczych oraz zwiększenia wartości prywatnych nakładów na B+R. Biorąc pod uwagę wyzwania związane z koniecznością zapewnienia warunków dla stworzenia innowacyjnej gospodarki w Polsce, PO IR koncentruje swoją interwencję na celach tematycznych 1 i 3, przy czym decydujący nacisk położony jest na CT1, a charakter uzupełniający ma CT3. Ze względu na interdyscyplinarność obszarów prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej przedsiębiorstw, obszary interwencji PO IR są komplementarne do działań

⁸² Alokacja w mln euro w cenach bieżących. Ostateczna alokacja na poszczególne PI w RPO może ulec zmianie.

planowanych w ramach celu tematycznego 2 oraz 4 (transformacja w kierunku gospodarki niskoemisyjnej). W ramach celu tematycznego 3 w programie wskazane zostały 2 priorytety inwestycyjne: PI 3a oraz PI 3c. Wsparcie na rzecz działań prokonkurencyjnych zaplanowane zostało w ramach Osi Priorytetowej III *Wspieranie innowacji w przedsiębiorstwach*. W tabeli 4.15. zaprezentowane zostało szczegółowe zestawienie Działań/Poddziałań PO IR mających na celu wzmocnienie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw.

Program Operacyjny Polska Wschodnia (PO PW) jest programem ponadregionalnym, który stanowi uzupełnienie w stosunku do PO IR w zakresie wzmocnienia zdolności do generowania i absorpcji rozwiązań innowacyjnych, przede wszystkim poprzez wdrażanie innowacji, podnoszenie aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw w obszarze B+R, w tym prowadzenia badań i prac rozwojowych, a także wsparcie tworzenia nowych firm. W ramach celu tematycznego 3. w programie wskazane zostały 3 priorytety inwestycyjne: PI 3a, PI 3b oraz PI 3c. Wsparcie na rzecz działań prokonkurencyjnych realizowane jest w ramach Osi Priorytetowej I *Przedsiębiorcza Polska Wschodnia*. Środki z tej osi przeznaczone są na rozwój innowacyjnej przedsiębiorczości, a wsparcie jest skierowane zarówno do działających na rynku firm, jak i przyszłych przedsiębiorców. Celem pomocy jest zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw, co przełoży się na bezpośrednie korzyści dla mieszkańców Polski Wschodniej, takie jak utworzenie nowych miejsc pracy czy ogólny wzrost zamożności. Lepsza kondycja lokalnej gospodarki przyczyni się do szybszego rozwoju całego makroregionu. W ramach osi wdrażane są cztery działania:

- » Działanie 1.1 – Platformy startowe dla nowych pomysłów,
- » Działanie 1.2 – Internacjonalizacja MŚP,
- » Działanie 1.3 – Ponadregionalne powiązania kooperacyjne,
- » Działanie 1.4 – Wzór na konkurencję.

» Tabela 4.15.

Działania/Poddziałania PO IR na rzecz wzmocnienia konkurencyjności MŚP

Nr PI	Działanie	Poddziałanie	Typy projektów	Instytucja Pośrednicząca	Instytucja Wdrażająca
3a	3.1 Finansowanie innowacyjnej działalności MŚP z wykorzystaniem kapitału podwyższonego ryzyka	3.1.1 Inwestycje w innowacyjne start-upy – Starter	Wybór i zasilenie kapitałowe funduszy typu seed capital i venture capital, realizujących projekty polegające na poszukiwaniu i ocenie innowacyjnych pomysłów, potencjalnych przedsiębiorców lub przedsiębiorców, prac preinwestycyjnych oraz inwestycji kapitałowych.	Minister właściwy do spraw gospodarki – obsługiwany przez właściwą komórkę organizacyjną (departament)	nie dotyczy
		3.1.2 Inwestycje grupowe aniołów biznesu w MŚP – Biznest	Wybór i zasilenie kapitałowe sieci aniołów biznesu, które będą realizowały grupowe inwestycje kapitałowe w przedsiębiorstwa działające w oparciu o innowacyjne pomysły.		nie dotyczy
		3.1.3 Fundusz Pożyczkowy Innowacji	Utworzenie i zasilenie funduszu pożyczkowego w celu wsparcia przedsięwzięć o charakterze innowacyjnym, realizowanych przez przedsiębiorstwa, które pozyskały inwestora kapitałowego.		nie dotyczy
		3.1.4 KOFFI – Konkurencyjny Ogólnopolski Fundusz Funduszy Innowacyjnych	Utworzenie i zasilenie funduszu funduszy, realizującego inwestycje w instrumenty kapitałowe i quasi-kapitałowe funduszy venture capital, w celu inwestowania w MŚP, ze szczególnym uwzględnieniem przedsiębiorstw innowacyjnych oraz prowadzących działalność B+R.		nie dotyczy
		3.1.5 Wsparcie MŚP w dostępie do rynku kapitałowego – 4 Stock	Projekty polegające na przygotowaniu dokumentacji niezbędnej dla uzyskania przez MŚP dostępu do rynków kapitałowych (GPW, NewConnect, Catalyst, zagraniczne rynki regulowane) i pozyskania kapitału o charakterze udziałowym lub dłużnym.		Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
3c	3.2 Wsparcie wdrożeń wyników prac B+R	3.2.1 Badania na rynek	Wdrożenie przez przedsiębiorcę wyników prac B+R (zrealizowanych samodzielnie bądź na zlecenie).	Minister właściwy do spraw gospodarki – obsługiwany przez właściwą komórkę organizacyjną (departament)	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
		3.2.2 Kredyt na innowacje technologiczne	Wdrożenie przez przedsiębiorstwo wyników prac B+R (własnych lub zakupionych).		Bank Gospodarstwa Krajowego
		3.2.3 Fundusz gwarancyjny wsparcia innowacyjnych przedsiębiorstw	Wdrożenie przez przedsiębiorstwo wyników prac B+R (własnych lub zakupionych)		nie dotyczy

Nr PI	Działanie	Poddziałanie	Typy projektów	Instytucja Pośrednicząca	Instytucja Wdrażająca
	3.3 Wsparcie promocji oraz internacjonalizacji innowacyjnych przedsiębiorstw	3.3.1 Polskie Mosty Technologiczne	<ul style="list-style-type: none"> – specjalistyczne warsztaty i indywidualne doradztwo umożliwiające przedsiębiorcom opracowanie strategii marketingowej skierowanej na wybrany rynek zagraniczny; usługi będą świadczone przez krajowych i zagranicznych ekspertów wybranych przez PARP spośród osób posiadających praktyczną wiedzę związaną z prowadzeniem działalności na danym rynku zagranicznym, a także przez partnerów społeczno-gospodarczych i reprezentatywne izby gospodarcze, które wykażą się ekspercką wiedzą i kompetencjami w zakresie wprowadzania firm polskich na dany rynek zagraniczny oraz aktywną współpracą z instytucjami otoczenia biznesu na danym rynku zagranicznym; – zakup usług mentorskich oraz eksperckich, w tym marketingowych, prawnych, z zakresu ochrony praw własności przemysłowej na wybranym rynku, opracowania i testowania strategii sprzedaży, świadczonych przez lokalnych ekspertów, poszukiwanie i kojarzenie z zagranicznymi kontrahentami, wsparcie w zakresie przygotowania produktu, usługi lub technologii do potrzeb wybranego rynku docelowego; – usługi doradcze związane z aktywnością innowacyjnych przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. 	brak Instytucji Pośredniczącej	nie dotyczy
		3.3.2 Marka Polskiej Gospodarki – Brand	<ul style="list-style-type: none"> – opracowanie i organizacja kompleksowych programów promocji; polskich specjalności eksportowych wykorzystujących różne formy promocji; – wsparcie udziału przedsiębiorstw w realizacji ww. programów. 		nie dotyczy
		3.3.3 Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to Brand	Wsparcie udziału przedsiębiorstw w realizacji ww. programów	Minister właściwy do spraw gospodarki – obsługiwany przez właściwą komórkę organizacyjną (departament)	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Szczegółowego Opisu Osi Priorytetowych Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020*, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa, 30 listopada 2016 r., s. 63-94.

Tabela 4.16. prezentuje szczegółowe zestawienie Działań/Poddziałań PO PW mających na celu wzmocnienie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw.

W 16 regionalnych programach operacyjnych w ramach celu tematycznego 3 wskazane zostały wszystkie cztery priorytety inwestycyjne: PI 3a, PI 3b, PI 3c oraz PI 3d. Na poziomie regionalnym w ramach PI 3a przewidziano wsparcie w zakresie tworzenia MŚP. Jako przykładowe działania możliwe do realizacji w regionach wymienić można:

- 】 rozwój inkubatorów przedsiębiorczości oraz ośrodków wspierających przedsiębiorczość akademicką,
- 】 wsparcie inwestycyjne dla nowo powstałych firm/start-up,
- 】 tworzenie nowej i rozwój istniejącej infrastruktury na rzecz rozwoju regionalnego – np. uporządkowanie, przygotowanie czy uzbrojenie terenów inwestycyjnych.

W ramach PI 3b przewidziano wsparcie internacjonalizacji działalności przedsiębiorstw oraz promocję gospodarczą i turystyczną regionu między innymi poprzez:

- 】 wsparcie działalności przedsiębiorstw nastawionych na wzrost eksportu i zdobywanie nowych rynków zbytu,
- 】 wsparcie międzynarodowej współpracy gospodarczej przedsiębiorstw – finansowanie misji gospodarczych, wizyt studyjnych, itp.,
- 】 promocję przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych – finansowanie udziału na wystawach, targach, itp.

Wdrażanie w regionalnych programach operacyjnych PI 3c zaplanowano poprzez projekty zwiększające aktywność inwestycyjną MŚP oraz skutkujące zwiększeniem zatrudnienia i trwałym rozwojem firmy, w szczególności na obszarach wiejskich i obszarach o niższym poziomie rozwoju gospodarczego. Jako przykładowe działania możliwe do realizacji w tym obszarze wymienić można:

- 】 rozbudowę przedsiębiorstwa prowadzącą do wprowadzenia na rynek nowych produktów/usług (w tym turystycznych),
- 】 działania mające na celu dokonywanie zasadniczych zmian procesu produkcyjnego lub zmianę w sposobie świadczenia usług, skutkujące wprowadzeniem na rynek nowych lub ulepszonych produktów/usług przy jednoczesnym zwiększeniu zatrudnienia,
- 】 inwestycje w nowoczesne maszyny i sprzęt produkcyjny,
- 】 rozwój klastrów regionalnych i lokalnych,
- 】 wsparcie dostępu przedsiębiorstw do kapitału zewnętrznego poprzez rozwój instrumentów finansowych (fundusze pożyczkowe i poręczeniowe).

» Tabela 4.16.

Działania/Poddziałania PO PW na rzecz wzmocnienia konkurencyjności MŚP

Nr PI	Działanie	Poddziałanie	Typy projektów	Instytucja Pośrednicząca	Instytucja Wdrażająca
3a	1.1 Platformy startowe dla nowych pomysłów	1.1.1 Platformy startowe dla nowych pomysłów	Wsparcie uzyskują projekty polegające na stworzeniu kompleksowego programu akceleracji innowacyjnych start-upów obejmującego: ocenę pomysłów biznesowych przez panel ekspertów oraz wsparcie rozwoju pomysłu biznesowego i strategii przedsiębiorstwa.	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości	nie dotyczy
		1.1.2 Rozwój start-upów w Polsce Wschodniej	Wsparcie rozwoju działalności biznesowej start-upów w makroregionie Polski Wschodniej.		nie dotyczy
3b	1.2 Internacjonalizacja MŚP	nie dotyczy	<p>Wsparcie ukierunkowane zostanie na zapewnienie MŚP dostępu do usług doradczych oraz zakup wartości niematerialnych i prawnych związanych z przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją, obejmujących m.in.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - doradztwo w zakresie wyszukiwania, selekcji, a następnie nawiązania kontaktów z partnerami zagranicznymi i doprowadzenie zainteresowanego podmiotu do etap negocjacji handlowych, - doradztwo w zakresie pozyskiwania zewnętrznego finansowania działalności eksportowej i instrumentów finansowych obniżających ryzyko eksportowe (kredyty eksportowe, fundusze poręczeniowe i gwarancyjne, fundusze dotacji, transakcje terminowe etc.), - doradztwo w zakresie przygotowania produktu do potrzeb rynku docelowego (w tym m.in. badanie marketingowe na rynku docelowym), - doradztwo w zakresie przygotowania do budowy kanałów dystrybucji i kanałów obsługi otoczenia formalnoprawnego umożliwiającego wejście na dany rynek zagraniczny, - doradztwo w zakresie projektowania materiałów reklamowych i promocyjnych, wzornictwa opakowań, projektowania katalogów i opisów technicznych produktów, projektowania logotypów i marek produktowych, a także stron internetowych (w tym aplikacji mobilnych) przeznaczonych do promocji i sprzedaży produktów, których dotyczy projekt na rynkach zagranicznych, - doradztwo w zakresie uzyskania ochrony własności przemysłowej za granicą odnoszących się do produktów przeznaczonych do sprzedaży na rynkach zagranicznych. - zakup oprogramowania niezbędnego do automatyzacji procesów biznesowych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności oraz doradztwo z tym związane. <p>Niedominującą, integralną część projektu stanowić może wsparcie MŚP w zakresie udział w zagranicznych targach, wystawach lub misjach gospodarczych, o ile wynikają one z opracowa-</p>	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości	nie dotyczy

Nr PI	Działanie	Poddziałanie	Typy projektów	Instytucja Pośrednicząca	Instytucja Wdrażająca
			nego nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją. Ponadto MŚP mogą otrzymać wsparcie na pokrycie kosztów usług doradczych dotyczących opracowania nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją ich działalności, stanowiącego załącznik do wniosku o dofinansowanie.		
3c	1.3 Ponadregionalne powiązania kooperacyjne	1.3.1 Wdrażanie innowacji przez MŚP	<p>W ramach poddziałania wspierane będą projekty prowadzące do stworzenia innowacyjnych (na poziomie kraju) produktów poprzez wdrożenie (własnych lub nabytych) wyników prac B+R. W ramach projektu beneficjent będzie mógł współfinansować poszczególne etapy procesu inwestycyjnego mającego na celu wdrożenie innowacyjnego produktu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - przygotowanie do wdrożenia obejmujące w szczególności: przygotowanie analizy rynku i możliwości ulokowania na nim produktu, przygotowanie dokumentacji wdrożeniowej, uzyskanie, walidację i obronę patentu, uzyskanie niezbędnych certyfikatów i akredytacji, od których uzależnione jest wdrożenie produktu lub technologii do działalności produkcyjnej przedsiębiorstwa (na tym etapie mogą być finansowane usługi doradcze w zakresie innowacji i usług wsparcia innowacji, jeżeli są niezbędne dla skutecznego przygotowania do wdrożenia), - nabycie wartości niematerialnych i prawnych w formie patentów, <i>know-how</i>, licencji oraz innych praw własności intelektualnej, które są niezbędne do wdrożenia własnych lub nabytych wyników prac B+R (wyniki prac B+R stanowiąc będą podstawę do opracowania nowego innowacyjnego produktu), - przeprowadzenie prac dostosowawczych (jeżeli będzie to konieczne), - etap wdrożenia obejmujący inwestycje w rzeczowe aktywa trwałe, w szczególności: zakup, montaż i uruchomienie maszyn i urządzeń, linii produkcyjnej lub technologicznej. 	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości	nie dotyczy
		1.3.2 Tworzenie sieciowych produktów przez MŚP	<p>W ramach poddziałania wspierane będą sieciowe i innowacyjne produkty o ponadregionalnym oddziaływaniu, mające charakter gotowych do sprzedaży spakietowanych ofert, opierających się o rozproszoną strukturę podmiotów, atrakcji, miejsc, obiektów, funkcjonujących jako jedna spójna koncepcja, posiadająca wspólny, wiodący wyróżnik (markę) produktu.</p> <p>Każdy projekt będzie obejmował łącznie:</p> <ul style="list-style-type: none"> - inwestycje w spójną infrastrukturę produktów sieciowych, - rozwój aplikacji i usług opartych na technologiach informacyjno-komunikacyjnych, - opracowanie i wdrożenie jednolitych standardów funkcjonowania i promocji produktu, w tym zakup usług o charakterze szkoleniowo-warsztatowym dla podmiotów realizujących przedsięwzięcie w zakresie przestrzegania ww. standardów, a także wprowadzenia produktu na rynek. 		

Nr PI	Działanie	Poddziałanie	Typy projektów	Instytucja Pośrednicząca	Instytucja Wdrażająca
	1.4 Wzór na konkurencję	nie dotyczy	<p>W ramach działania przewidziano dwuetapowe wsparcie:</p> <p>Etap I – w ramach etapu zostaną przeprowadzone audyty wzornicze w firmach. Audytorzy dokonają diagnozy firmy i wspólnie z nią zdefiniują działania rekomendowane do wdrożenia. Audyt obejmować będzie m.in.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - analizę wzorniczą beneficjenta oraz jego otoczenia w zakresie oferty produktowej, technologii, struktury organizacyjnej, procesów komunikacji, strategii marketingowej, charakterystyki klientów i konkurencji oraz trendów rynkowych, - analizę potrzeb beneficjenta w zakresie zarządzania wzornictwem, - analizę oferty pod kątem wykorzystania wzornictwa i potencjału rynkowego beneficjenta. <p>Następnie na podstawie przeprowadzonego audytu opracowana zostanie strategia wzornicza rozumiana jako raport z audytu zawierający rekomendacje odnośnie dalszych działań związanych ze stosowaniem wzornictwa w firmie.</p> <p>Etap II – wsparcie na wdrożenie w firmie strategii wzorniczej opracowanej w ramach I etapu, tj. przeprowadzenie działań z wykorzystaniem procesów projektowania, których końcowym rezultatem będzie wprowadzenie na rynek innowacji.</p> <p>Wsparcie w ramach tego etapu obejmie:</p> <ul style="list-style-type: none"> - usługi doradcze niezbędne do realizacji projektu wzorniczego, - zakup urządzeń i maszyn oraz wartości niematerialnych i prawnych (wyłącznie w przypadku innowacji produktowych). 	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości	nie dotyczy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Szczegółowego Opisu Osi Priorytetowych Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020*, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 13 września 2016 r., s. 10-37.

Działania w ramach PI 3d mają na celu wspieranie zdolności MŚP do wzrostu na rynkach regionalnych, krajowych i międzynarodowych oraz do angażowania się w procesy innowacji, między innymi poprzez wzmocnienie dostępu do wysokiej jakości usług IOB. W ramach form wsparcia w tym obszarze w programach regionalnych wymienić można:

- 】 działania realizowane w celu wzmocnienia instytucji otoczenia biznesu i rozwoju inicjatyw klastrowych,
- 】 wsparcie doradcze i szkoleniowe podmiotów wspierających przedsiębiorczość,
- 】 usługi doradcze i szkoleniowe zwiększające zdolność MŚP do budowania oraz wzrostu przewagi konkurencyjnej na rynku,
- 】 przygotowanie i świadczenie pakietowych usług służących podniesieniu innowacyjności firm, w tym inwestycje w infrastrukturę.

Cel tematyczny 3 jest także komplementarnie realizowany w ramach *Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020* (PR OW na lata 2014-2020) ze środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich. Celem głównym *PR OW na lata 2014-2020* jest poprawa konkurencyjności polskiego rolnictwa, zrównoważone zarządzanie zasobami naturalnymi oraz działania w dziedzinie klimatu. CT3 wdrażany jest w PR OW poprzez następujące trzy cele szczegółowe:

1. 2A. Poprawa wyników gospodarczych wszystkich gospodarstw rolnych i ułatwienie restrukturyzacji i modernizacji gospodarstw rolnych, szczególnie z myślą o zwiększeniu uczestnictwa w rynku i zorientowania na rynek oraz zróżnicowania produkcji rolnej, w ramach którego wsparcie ukierunkowane jest na:
 - 】 transfer wiedzy i działalność informacyjną,
 - 】 usługi doradcze, usługi z zakresu zarządzania gospodarstwem rolnym i usługi z zakresu zastępstw,
 - 】 inwestycje w środki trwałe – modernizacją gospodarstw rolnych,
 - 】 rozwój gospodarstw i działalności gospodarczej – restrukturyzację małych gospodarstw,
 - 】 rozwój gospodarstw i działalności gospodarczej – rozwój usług rolniczych,
 - 】 współpracę,
 - 】 inwestycje w środki trwałe – scalanie gruntów;
2. 2B. Ułatwianie wejścia do sektora rolnictwa rolnikom posiadającym odpowiednie umiejętności, a w szczególności wymiany pokoleń. Cel wdrażany jest poprzez rozwój gospodarstw i działalności gospodarczej – premia dla młodych rolników;
3. 3A. Poprawa konkurencyjności głównych producentów w drodze lepszego ich zintegrowania z łańcuchem rolno-spożywczym poprzez systemy jakości, dodawanie wartości do produktów rolnych, promocję na rynkach lokalnych i krótkie cykle dostaw, grupy i organizacje producentów oraz organizacje międzybranżowe. W ramach realizacji celu wdrażane są następujące działania:
 - 】 transfer wiedzy i działalność informacyjna,
 - 】 systemy jakości produktów rolnych i środków spożywczych,
 - 】 inwestycje w środki trwałe – pomoc na inwestycje w przetwórstwo/marketing i rozwój produktów rolnych (przetwórstwo i marketing produktów rolnych),
 - 】 podstawowe usługi i odnowa miejscowości na obszarach wiejskich – inwestycje w tworzenie, ulepszanie lub rozwijanie podstawowych usług lokalnych dla ludności wiejskiej, w tym rekreacji i kultury oraz powiązanej infrastruktury,
 - 】 tworzenie grup i organizacji producentów w sektorze rolnym i leśnym,
 - 】 współpraca.

Program Operacyjny Rybactwo i Morze na lata 2014-2020 (PO RYBY) zakłada realizację sześciu priorytetów, w ramach których pomoc finansowa obejmuje nie tylko tradycyjnie rozumiane

wsparcie sektora rybackiego, tak jak to miało miejsce w perspektywie finansowej 2007-2013. W programie pojawiły się również nowe komponenty, takie jak: rynek rybny, kontrola i egzekwowanie przepisów, gromadzenie danych oraz zintegrowana polityka morska, dotychczas finansowane z innych źródeł niż fundusze unijne. Wspieraniem objęte są także rybołówstwo śródlądowe, akwakultura i w niewielkim zakresie przetwórstwo. PO RYBY wspiera CT3 poprzez realizację następujących celów szczegółowych: *Wsparcie wzmacniania rozwoju technologicznego, innowacji i transferu wiedzy; Zwiększenie konkurencyjności i rentowności przedsiębiorstw z sektora akwakultury, w tym poprawa bezpieczeństwa i warunków pracy, w szczególności w MŚP; Podnoszenie konkurencyjności i rentowności przedsiębiorstw z sektora rybołówstwa, w tym floty łodziowego rybołówstwa przybrzeżnego oraz poprawa bezpieczeństwa i warunków pracy; Wspieranie wzmacniania rozwoju technologicznego oraz innowacji, w tym zwiększania efektywności energetycznej i transferu wiedzy.* W celu osiągnięcia zakładanych celów w obszarze wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw, w ramach programu zaplanowano między innymi następujące formy wsparcia:

- » innowacje,
- » usługi z zakresu zarządzania, zastępstw i doradztwa dla gospodarstw akwakultury,
- » inwestycje produkcyjne w akwakulturę,
- » różnicowanie i nowe formy dochodów,
- » wsparcie dla młodych rybaków rozpoczynających działalność.

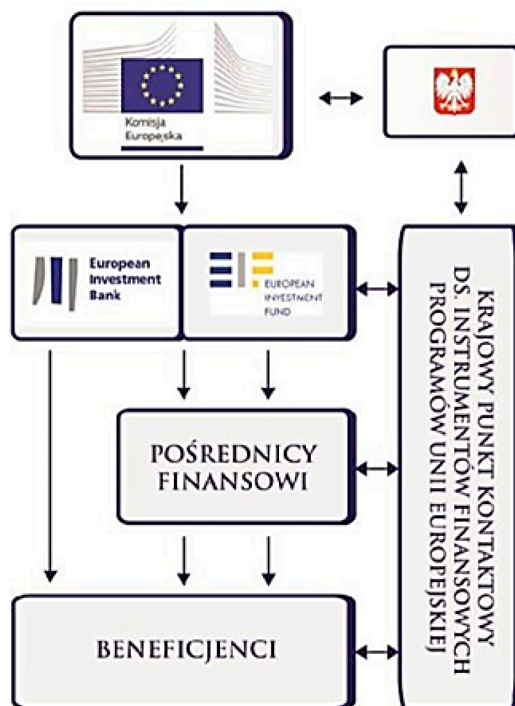
Instrumenty finansowe dla MŚP w programach ramowych Unii Europejskiej

Podstawowe rodzaje instrumentów finansowych w programach ramowych UE to finansowanie dłużne w formie gwarancji i pożyczek oraz finansowanie kapitałowe. W mniejszym zakresie udostępnione zostało również finansowanie mezzaninowe. Instrumenty zwrotne mogą mieć zastosowanie także dla takich form finansowania, jak sekurytyzacja czy partnerstwo publiczno-prywatne. Najważniejszymi i najpopularniejszymi narzędziami preferencyjnego finansowania dla przedsiębiorców są gwarancje. Gwarancje UE pozwalają na udostępnienie przedsiębiorcom preferencyjnego finansowania zwrotnego – kredytów, pożyczek, leasingu i poręczeń – na warunkach atrakcyjniejszych niż rynkowe. W instrumentach finansowych programów ramowych UE ujęto również pożyczki. W zależności od programu służą one bezpośredniemu finansowaniu przede wszystkim potrzeb inwestycyjnych przedsiębiorców, pozwalając np. na realizację dużych projektów innowacyjnych bądź też umożliwiają zwiększenie skali preferencyjnego finansowania oferowanego przez instytucje finansowe. W Polsce wsparcie w dostępie do instrumentów finansowych UE zapewnia Krajowy Punkt Kontaktowy ds. Instrumentów Finansowych Programów Unii Europejskiej, działający przy związku Banków Polskich. Punkt został powołany uchwałą Rady Ministrów w 2007 r., a obecnie działa pod nadzorem Ministra Rozwoju. KPK IF PUE wspiera przede wszystkim instytucje finansowe, zainteresowane rolą narodowych pośredników finansowych w programach. Prowadzi również działania informacyjne i wspierające, skierowane do przedsiębiorców oraz innych adresatów instrumentów zwrotnych programów UE, promując produkty finansowe oferowane przez krajowych pośredników poszczególnych programów, a także unijne instytucje finansowe – Europejski Bank Inwestycyjny (EBI) i Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI). W tym zakresie KPK współpracuje m.in. z Europejską Siecią Przedsiębiorcy (EEN). Aktywność ośrodka obejmuje dwa filary:

1. budowę i wsparcie polskiej platformy narodowych pośredników finansowych programów UE,
2. wsparcie polskich beneficjentów końcowych (głównie MŚP) w dostępie do oferty instrumentów finansowych w Polsce.

»» Rysunek 4.4.

Schemat działania instrumentów finansowych Unii Europejskiej



Źródło: Krajowy Punkt Kontaktowy ds. Instrumentów Finansowych Programów Unii Europejskiej, <http://www.kpk.gov.pl/> [dostęp: 22.12.2016 r.].

Krajowy Punkt Kontaktowy ds. Instrumentów Finansowych Programów Unii Europejskiej obsługuje wszystkie programy ramowe UE na lata 2014-2020, w których uwzględnione zostały instrumenty finansowe dla przedsiębiorców, tj.:

1. *Program na rzecz konkurencyjności przedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw COSME (Programme for the Competitiveness of enterprises and Small and Medium Enterprises)*. Jest on kontynuacją realizowanego w latach 2007-2013 *Programu Ramowego na rzecz Konkurencyjności i Innowacji CIP (Competitiveness and Innovation Framework Programme)*. Wsparcie dla przedsiębiorstw w ramach programu polega na wspieraniu innowacyjnej działalności (np. innowacje ekologiczne), zapewnianiu lepszego dostępu do środków finansowych oraz świadczeń. Ma zachęcać do wykorzystywania nowych technologii informacyjnych i komunikacyjnych oraz promować korzystanie z energii odnawialnych. Na jego realizację przewiduje się środki w wysokości ok. 2,3 mld euro.
2. *Horyzont 2020* – program ramowy w zakresie badań naukowych i innowacji. Jest największym w historii programem ramowym finansowania badań innowacji w Unii Europejskiej. Jego budżet na lata 2014-2020 wynosi prawie 80 mld euro. Celem instrumentu jest stworzenie spójnego systemu finansowania projektów proinnowacyjnych: od koncepcji naukowej, poprzez etap badań, aż po wdrożenie nowych rozwiązań, produktów czy technologii. Struktura programu *Horyzont 2020* oparta jest na trzech zasadniczych, wzajemnie wspierających się priorytetach: doskonała baza naukowa, przywództwo przemysłowe i wyzwania społeczne. Największy nacisk kładziony jest na przemysł i wsparcie małych i średnich firm, zgodnie z hasłem programu – od pomysłu do przemysłu.
3. *Program Unii Europejskiej na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych EaSI (Employment and Social Innovation – EaSI)*, który jest ogólnoeuropejskim programem zarządzanym bezpośrednio przez Komisję Europejską. Jego celem jest wspieranie zatrudnienia, polityki społecznej

oraz mobilności pracowników w całej Unii Europejskiej. W ramach programu EaSI finansowane będą praktyczne testy i ocena proponowanych reform, a najlepsze koncepcje będą wdrażane na szerszą skalę w państwach członkowskich. Istotą programu są innowacje społeczne, na które co roku przeznaczane będzie 10-14 mln euro, ze szczególnym naciskiem na działania skierowane do młodzieży. EaSI łączy trzy programy Unii Europejskiej, które w latach 2007-2013 były zarządzane oddzielnie: Progress (Program na rzecz Zatrudnienia i Solidarności Społecznej), EURES (Europejskie Służby Zatrudnienia) oraz Instrument Mikrofinansowy Progress.

4. *Program Kreatywna Europa*, który jest nowym programem Unii Europejskiej oferującym wsparcie finansowe dla sektorów audiowizualnych, kultury i kreatywnych. Program ten zaplanowany jest na lata 2014-2020 i zawiera trzy komponenty: media, kulturę oraz część międzysektorową z nowym instrumentem finansowym od 2016 r. Jego celem jest wsparcie i promocja europejskiej kultury audiowizualnej, zwiększenie cyrkulacji dzieł europejskich, profesjonalizacja sektora audiowizualnego oraz pomoc w stawieniu czoła wyzwaniom rewolucji cyfrowej i globalizacji.

W ramach punktu obsługiwane są również programy uruchomione przed rokiem 2014 (z wciąż aktywną ofertą finansowania) takie, jak: *Program ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji (CIP)*, *Europejski Instrument Mikrofinansowy Progress* oraz *Siódmy program ramowy Wspólnoty Europejskiej* w zakresie badań, rozwoju technologicznego i demonstracji.

W tabeli 4.17. przedstawiono zestawienie instrumentów finansowych obsługiwanych przez Krajowy Punkt Kontaktowy, wskazując jednocześnie na proces ich następstwa w perspektywach finansowych 2007-2013 oraz 2014-2020.

» Tabela 4.17.

Następstwo instrumentów finansowych w programach UE

Instrument finansowy z okresu 2007-2013	Odpowiednik w okresie 2014-2020
CIP Instrument na rzecz wysokiego wzrostu i innowacji w MŚP (High Growth and Innovative SME Facility – GIF)	COSME Instrument kapitałowy na rzecz wzrostu gospodarczego (Equity Facility for Growth) Horyzont 2020 Instrumenty kapitałowe Unii w zakresie badań naukowych i innowacji (InnovFin SME Venture Capital / Equity Facility for R&I)
CIP System poręczeń dla MŚP (SME Guarantee Facility – SMEG)	COSME Instrument Gwarancji Kredytowych (Loan Guarantee Facility)
Mikrofinansowanie Progress	EaSI Oś mikrofinansów i przedsiębiorczości społecznej
7PR Finansowy Instrument Podziału Ryzyka (Risk Sharing Finance Facility – RSFF) Instrument Podziału Ryzyka (Risk Sharing Instrument – RSI)	Horyzont 2020 InnovFin Large Projects (25-300 mln euro, dla dużych podmiotów) InnovFin MidCap Growth Finance (7,5-25 mln euro, do 3 000 zatrudnionych) InnoFin MidCap Guarantee (7,5-50 mln euro, do 3 000 zatrudnionych) InnovFIN SME Guarantee (25 tys.-7,5 mln euro, do 500 zatrudnionych)

Źródło: Rasiński R., *Preferencyjne finansowanie dla przedsiębiorców w programach ramowych UE*, Krajowy Punkt Kontaktowy ds. Instrumentów Finansowych Programów Unii Europejskiej, Związek Banków Polskich, 31.05.2016 r.

Łączny budżet instrumentów finansowych czterech wymienionych programów ramowych UE (*COSME*, *Horyzont 2020*, *Kreatywna Europa*, *EaSI*) to ponad 4,5 mld euro (szczegółowe dane prezentuje tabela 4.18.). Według szacunków pozwoli to na uruchomienie ponad 50 mld euro preferencyjnego finansowania dla przedsiębiorców⁸³.

» Tabela 4.18.

Instrumenty finansowe w programach UE na lata 2014-2020

Program	Budżet programu (w mln euro)	w tym instrumenty finansowe (w mln euro)
COSME	2 298,0	1 378,8
Horyzont 2020	77 028,3	2 842,3
Program na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych EaSI	919,5	193,1
Kreatywna Europa	1 462,7	120,0
Razem	81 708,5	4 534,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Krajowego Punktu Kontaktowego ds. Instrumentów Finansowych Programów Unii Europejskiej, <http://www.kpk.gov.pl/> [dostęp: 21.12.2016 r.].

Zdecydowanie najszerza oferta preferencyjnego finansowania dla przedsiębiorców w programach ramowych UE na lata 2014-2020 została uwzględniona w programie *Horyzont 2020* wspierającym badania naukowe i innowacje. Pod wspólną nazwą *InnovFin* udostępnione zostały instrumenty gwarancyjne, pożyczki oraz finansowanie kapitałowe. Warunkiem udostępnienia finansowania z gwarancją *InnovFin* jest spełnienie przez przedsiębiorcę przynajmniej jednego z kryteriów innowacyjności dotyczących bądź samego przedsiębiorstwa, bądź też realizowanego w nim projektu. Pośrednicy dystrybuujący preferencyjne finansowanie zobowiązani są do obniżenia kosztu produktów objętych gwarancją. Instrumenty gwarancyjne oraz kapitałowe uwzględniono również w programie *COSME*. Celem programu jest m.in. zapewnienie dostępu do finansowania dla przedsiębiorstw MŚP. W odróżnieniu od instrumentów programu *Horyzont 2020* przedsiębiorcy korzystający z preferencyjnego finansowania nie muszą wykazywać się związkami z działalnością innowacyjną bądź badawczą. Preferencyjne finansowanie w ramach instrumentów gwarancyjnych uwzględniono także w dwóch innych programach UE na lata 2014-2020, oferujących m.in. wsparcie dla przedsiębiorców – w *Programie na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych EaSI* oraz w programie *Kreatywna Europa* na rzecz sektora kultury i sektora kreatywnego.

W ramach programów ramowych w perspektywie 2014-2020 dostępne są następujące instrumenty finansowania dłużnego⁸⁴:

- » w ramach *Instrumentu Gwarancji Kredytowych (Loan Guarantee Facility, LGF)* programu *COSME* Europejski Fundusz Inwestycyjny udostępnia bezpłatne gwarancje dla pośredników finansowych obsługujących mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa. Pośrednicy oferują m.in. kredyty i leasing na preferencyjnych warunkach. Środki objęte gwarancją służyć mają finansowaniu inwestycji w środki trwałe (rzeczowe lub niematerialne) oraz dostarczać kapitału obrotowego o wartości do 1,5 mln euro. Instrument Gwarancji Kredytowych obejmuje również regwarancje oraz sekurytyzację portfeli instrumentów dłużnych dla MŚP;
- » Instrument gwarancyjny *InnovFin SME Guarantee* programu *Horyzont 2020* zapewnia dostęp do finansowania dla innowacyjnych MŚP oraz przedsiębiorstw do 500 zatrudnionych, poszukujących kredytów bądź innych form finansowania o wartości od 25 tys. do 7,5 mln euro. Środki udostępniają wybrani pośrednicy finansowi korzystający z gwarancji bądź regwarancji udzielonych przez Europejski Fundusz Inwestycyjny;

⁸³ *Programy Ramowe Unii Europejskiej w perspektywie finansowej 2014-2020, Broszura informacyjna dla polskich przedsiębiorstw z sektora MŚP*, Krajowy Punkt Kontaktowy Programów Badawczych UE, Warszawa 2014.

⁸⁴ *Ibidem*, s. 31.

- 】 *InnovFin MidCap Guarantee*, analogiczny instrument gwarancyjny programu *Horyzont 2020*, obsługiwany przez Europejski Bank Inwestycyjny ma na celu ułatwianie przedsiębiorstwom zatrudniającym do 3 000 osób dostępu do finansowania dłużnego o wartości od 7,5 do 50 mln euro. Pożyczki oferowane w instrumentach programu *Horyzont 2020 InnovFin Large Projects* oraz *InnovFin MidCap Growth Finance* posłużą finansowaniu innowacyjnych projektów realizowanych przez przedsiębiorstwa oraz podmioty niebędące przedsiębiorstwami. Finansowanie ma służyć realizacji dużych przedsięwzięć innowacyjnych: minimalna wartość pożyczki to 7,5 mln euro dla przedsiębiorstw zatrudniających do 3 000 osób i 25 mln euro dla pozostałych podmiotów. Pożyczki udzielane są bezpośrednio przez Europejski Bank Inwestycyjny;
- 】 w ramach osi mikrofinansów i przedsiębiorczości społecznej *Programu na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych EaSI* dostępne są gwarancje i preferencyjne mikrokredyty (o wysokości do 25 tys. euro) dla osób skłonnych założyć lub rozwijać własne mikroprzedsiębiorstwo. Ponadto przedsiębiorstwa społeczne (tzn. działające dla osiągnięcia społecznie użytecznych celów, a nie wyłącznie dla zysku) mogą liczyć na finansowanie w formie pożyczek, dotacji oraz kapitału. Podobne instrumenty są dostępne dla instytucji udzielających mikrokredytów w celu zwiększenia ich możliwości w tym zakresie;
- 】 w programie *Kreatywna Europa* zaplanowano instrument gwarancyjny, którego celem jest poprawa dostępu do finansowania dla przedsiębiorców (MŚP) i organizacji z sektorów kultury i kreatywnego. Gwarancje Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego są dostępne dla pośredników finansowych oferujących preferencyjne produkty finansowe dla grup docelowych. Gwarancjami EFI objęte może być finansowanie inwestycji w środki trwałe (rzeczowe i niematerialne), kapitał obrotowy oraz przeniesienie zorganizowanej części przedsiębiorstwa.

Należy także zwrócić uwagę na dostępne formy finansowania kapitałowego⁸⁵:

- 】 w ramach *Instrumentu Kapitałowego dla Wzrostu (Equity Facility for Growth, EFG)* programu *COSME* Europejski Fundusz Inwestycyjny zapewnia finansowanie udziałowe dla funduszy realizujących inwestycje podwyższonego ryzyka (venture capital) lub oferujących finansowanie pośrednie (mezzanine) dla małych i średnich przedsiębiorstw w fazie ekspansji lub wzrostu;
- 】 instrument kapitałowy programu *Horyzont 2020 – InnovFin Equity* zapewnia finansowanie kapitałowe dla młodych, innowacyjnych przedsiębiorstw. W ramach instrumentu Europejski Fundusz Inwestycyjny zapewnia finansowanie inwestorskie dla funduszy venture capital, inkubatorów i akceleratorów inwestujących w innowacyjne przedsiębiorstwa zatrudniające do 500 pracowników, znajdujące się na wczesnych etapach rozwoju. Instrument przewiduje także wsparcie dla wehikułów transferu technologii działających na bardzo wczesnych etapach tworzenia przedsiębiorstwa.

Podsumowując, stwierdzić należy, iż w latach 2014-2020 – oprócz wsparcia MŚP w formule podstawowych unijnych instrumentów finansowych – zwiększyła się znacznie rola instrumentów zwrotnych, takich jak: pożyczki, poręczenia, equity (venture capital) oraz instrumenty mieszane. Fundusze unijne dla wspierania przemian strukturalnych w MŚP mają istotne znaczenie i należy dołożyć wszelkich starań, aby te środki zostały wykorzystane jak najlepiej – tym bardziej że alokacja z ich tytułu dla Polski na okres 2014-2020 będzie ostatnim tak dużym wsparciem z budżetu unijnego. Unijne działania w zakresie „nowoczesnej polityki na rzecz MŚP” mają przede wszystkim zwiększyć konkurencyjność, promować rozwój poprzez innowacje, inicjować szerszą współpracę przedsiębiorstw i nauki oraz poprzez internacjonalizację umożliwić krajom członkowskim czerpanie z wzajemnych doświadczeń. Celem bezpośrednim jest zapewnienie skutecznej na obszarze UE koordynacji wszystkich unijnych polityk na rzecz MŚP oraz stworzenie warunków przedsiębiorstwom do możliwie szybkiej reakcji na rynkowe trendy i ich zmiany.

⁸⁵ Tamże, s. 33.

» Załącznik nr 1 «

Wyniki badania poziomu konkurencyjności przedsiębiorstw MOF

» Tabela Z.1.

Branże/sektory w miejskich obszarach funkcjonalnych, które cechują się największym poziomem konkurencyjności w skali międzynarodowej zdaniem respondentów

Związek ZIT/RIT	Wymienione branże/sektory	Powody wskazanego poziomu konkurencyjności
Poziom bardzo wysoki		
ZIT Rzeszów	1) lotnicza; 2) IT; 3) maszynowa.	Branża lotnicza jest jedną z najprężniej rozwijających się w naszym regionie. Przedsiębiorstwa z branży IT także pełnią rolę wiodącą w kraju.
ZIT Warszawa	1) sprzęt gospodarstwa domowego; 2) mydło, detergenty, środki piorące, czyszczące i polerujące, wyroby kosmetyczne i toaletowe; 3) mięso i wyroby z mięsa, zakonserwowane.	Kluczową przewagą konkurencyjną, według przedsiębiorstw WOF objętych badaniem na potrzeby „Diagnozy potencjału eksportowego MŚP z Warszawskiego Obszaru Funkcjonalnego (WOF) w zakresie internacjonalizacji (PwC), jest jakość oferowanych przez nie produktów. Cena jest dopiero drugim czynnikiem konkurencyjności na rynkach zagranicznych. Tendencja ta związana jest z wypracowywaniem indywidualnych przewag konkurencyjnych, aby skutecznie pozycjonować produkty i usługi na arenie międzynarodowej. Wśród przebadanych przedsiębiorców z terenu WOF niemal wszyscy deklaruowali wdrożenie innowacji. Zdecydowana większość MŚP (80%), będących już eksporterami, w ciągu ostatnich trzech lat wdrożyła nowy produkt lub usługę. Inne popularne typy innowacji to: strategia cenowa, zmiany wizualne oferowanych produktów, forma organizacji w firmie, metody dystrybucji oraz metody produkcji.
ZIT Wrocław	1) ICT; 2) usługi dla biznesu.	Rozwój branży/liczba firm, wzrost zatrudnienia, poziom wynagrodzeń, zapotrzebowanie na specjalistów, współpraca międzynarodowa.
ZIT Katowice	1) informatyczna; 2) samochodowa; 3) odnawialne źródła energii.	Ad. 1 – liczba firm realizująca międzynarodowe projekty, zlokalizowana na terenie Subregionu Centralnego Województwa Śląskiego; Ad. 2 i 3 – dane z rynku.
Poziom wysoki		
ZIT Zielona Góra	1) automatyka elektroniczna (monitoring elektroniczny i satelitarny, oprogramowanie dla telewizji cyfrowej, oprogramowanie informatyczne); 2) branża drzewna (architektura ogrodowa); automatyka przemysłowa.	Rozpoznawalne marki; innowacje; produkty najwyższej jakości; położenie przygraniczne – dostęp do rynków zbytu, rozwinięta infrastruktura transportowa; współpraca z uczelniami – dostęp do kapitału ludzkiego o wysokich kwalifikacjach; dobry klimat inwestycyjny w Mieście Zielona Góra.

Związek ZIT/RIT	Wymienione branże/sektory	Powody wskazanego poziomu konkurencyjności
ZIT Opole	1) handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów (ilość); 2) budownictwo, w tym budownictwo specjalistyczne (ilość oraz jakość); 3) tworzenie centrów usług wspólnych dla biznesu BSS (jakość).	Wymienione branże są definiowane na podstawie dwóch kryteriów: w aspekcie ilościowym (struktura regionalnej gospodarki) oraz w aspekcie jakościowym (wskazanie branż w oparciu o informacje pozyskane od IOB oraz firm zrzeszonych w Klubie 150, mających swoją siedzibę w AO).
ZIT Szczecin	1) gospodarka morska/przeładunki; 2) chemiczna/produkcja nawozów. 3) drzewna/przemysł meblarski.	Usytuowanie geograficzne, dostęp do kadry menedżerskiej wysoko kwalifikowanej.
RIT Subregion Północny Województwa Śląskiego	1) automotive; 2) obuwnicza; 3) odlewnictwo.	– wysoki poziom sprzedaży; – zyskowność; – wysoki poziom zatrudnienia; – potrzeby rekrutacyjne; – plany rozwojowe.
ZIT Kraków	1) BPO/SSC.	Duża liczba nowych przedsiębiorstw tej branży oraz wysokie zatrudnienie.
ZIT Poznań	1) sektor IT; 2) sektor handlowy; 3) mikroprzedsiębiorczość.	Duży dostęp do specjalistów. Napływ kapitału zagranicznego. Wykwalifikowana kadra.
ZIT Gdańsk–Gdynia–Sopot	1) przemysł morski; 2) logistyka i spedycja; 3) bursztynniczy.	Rozwijający się przemysł stoczniowy, off-shore i jachtowy. Wysoki potencjał eksportowy portów. Dostęp do surowca i rynku zbytu (bursztynnictwo).
RIT Subregion Zachodni Województwa Śląskiego z siedzibą w Rybniku	1) budowlana/produkcja okien; 2) wydobywczą/górnictwo węgla kamiennego; 3) maszynowa/produkcja maszyn i urządzeń dla górnictwa.	Szeroki zakres odbiorców zagranicznych oraz krajowych, specjalizacja w poszczególnych branżach.
Poziom średni		
ZIT Kielce	1) metalurgiczna.	Kilka zakładów z branży metalowej; to, że branża metalowa jest jedną ze specjalizacji inteligentnych w województwie.
RIT Bielsko-Biała	1) motoryzacja; 2) turystyka; 3) IT/logistyka/lotnicza-szybowce.	Ustawiczny rozwój firm, innowacyjność, poszerzanie zakresu działalności, rynki zbytu na towary i usługi świadczone w ich obszarze działania.
ZIT Olsztyn	1) branża spożywcza.	Żywność wysokiej jakości.
RIT Koszalińsko-Kołobrzesko-Białogardzki	1) handel i usługi; 2) turystyka; 3) produkcja (np. szyb samochodowych i okien).	Innowacyjność, stosowanie nowoczesnych technologii, szeroki wachlarz oferowanych usług i produktów.
RIT Kalisko-Ostrowski	1) przetwórstwo i handel owocowo-warzywny; 2) przemysł rolniczy i sadowniczy.	Rolniczy charakter terenu.
ZIT Gorzów Wlkp.	1) logistyka i magazynowanie.	Dobre położenie geograficzne. Posiadanie terenów inwestycyjnych.
ZIT Lublin	1) przemysł przetwórstwa spożywczego, w tym w szczególności branża piwowarska i gorzelnicza; 2) przemysł maszynowo-motoryzacyjny; 3) przemysł IT.	1. Przemysł przetwórstwa spożywczego – produkty wytwarzane na terenie obszaru są dostępne na międzynarodowych rynkach i uzyskują tam uznanie. 2. Przemysł maszynowo-motoryzacyjny – wytwarzane na terenie obszaru traktory marki URSUS są eksportowane do krajów Afryki; wytwarzane na terenie obszaru podzespoły dla branży automotive są wykorzystywane przez większość wiodących marek na świecie.

Związek ZIT/RIT	Wymienione branże/sektory	Powody wskazanego poziomu konkurencyjności
		3. Firmy z sektora IT z Lublina nie mają żadnych problemów ze zdobyciem kontraktów zagranicznych.
RIT Jelenia Góra	1) motoryzacyjna; 2) farmaceutyczna; 3) IT.	Udział w sprzedaży towarów i usług na rynkach zagranicznych. Powiązania kooperacyjne.
ZIT Łódź	1) AGD; 2) logistyka; 3) BPO.	Lokalizacja, zasoby ludzkie, konkurencyjne koszty życia.
RIT Wałbrzych	1) sektor motoryzacyjny; 2) sektor ceramiczny.	Sektor motoryzacyjny na obszarze Aglomeracji Wałbrzyskiej zlokalizowany jest głównie w obszarze Wałbrzyskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej, na terenie której działają przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego (m.in. Faurecia Wałbrzych S.A., Mando Corporation Sp. z o.o., Quin Polska Sp. z o.o., RONAL-POLSKA Sp. z o.o., Toyota Motor Manufacturing Poland Sp. z o.o. Nifco Poland Sp. z o.o., Bridgestone Diversified Products Poland Sp. z o.o.) specjalizujących się w produkcji podzespołów do samochodów, które dostarczane są do producentów wielu marek samochodów na całym świecie. Przedsiębiorstwa z sektora motoryzacyjnego charakteryzują się konkurencyjnością w skali międzynarodowej, głównie z uwagi na pozyskiwanie kontraktów na całym świecie oraz uzyskiwanie w większościowym udziale przychodów z eksportu. Wpływ na przewagę konkurencyjną w skali międzynarodowej przedsiębiorstw z branży motoryzacyjnej, zlokalizowanych na terenie Aglomeracji Wałbrzyskiej, ma ich nowoczesność, innowacyjność oraz dostęp do wykwalifikowanych zasobów ludzkich. Również firmy z sektora ceramicznego reprezentowane przez producentów porcelany stołowej (Fabryka Porcelany Kristoff, Zakłady Porcelany Stołowej „Karolina”) oraz armatury sanitarnej (Cersanit III S.A.) swoją ofertę kierują do odbiorców zlokalizowanych na całym świecie. Wpływ na przewagę konkurencyjną w skali międzynarodowej przedsiębiorstw z sektora ceramicznego ma dostęp do unikalnych zasobów surowców oraz dostęp do wykwalifikowanych zasobów ludzkich.
ZIT Bydgosko-Toruński	1) przetwórstwo tworzyw sztucznych; 2) produkcja narzędzi.	Podzespoły z tworzyw sztucznych, wyprodukowane przez przedsiębiorców z Bydgosko-Toruńskiego Obszaru Funkcjonalnego, dostarczane są do największych globalnych koncernów samochodowych, typu Mercedes, BMW, Audi, VW oraz sieci handlowych oferujących produkty plastikowe, typu IKEA, Carrefour, itp.
ZIT Białystok	1) produkcja sprzętu medycznego; 2) przemysł metalowy; 3) IT.	Silna marka, innowacyjność, współpraca z jednostkami naukowo-badawczymi.

» Tabela Z.2.

Branże/sektory w miejskich obszarach funkcjonalnych, które cechują się największym poziomem konkurencyjności w skali krajowej zdaniem respondentów

Związek ZIT/RIT	Wymienione branże/sektory	Powody wskazanego poziomu konkurencyjności
Poziom bardzo wysoki		
ZIT Rzeszów	1) lotnicza; 2) IT; 3) maszynowa.	Branża lotnicza jest jedną z najprężniej rozwijających się w naszym regionie. Przedsiębiorstwa z branży IT także pełnią rolę wiodącą w kraju.
ZIT Warszawa	1) ICT; 2) artykuły spożywcze/przetwórstwo spożywcze.	Kapitał ludzki. Duża konkurencja na rynku wewnętrznym.
ZIT Wrocław	1) ICT; 2) usługi dla biznesu; 3) badania i rozwój.	Wzrost zatrudnienia, poziom wynagrodzeń, wyniki finansowe firm.
ZIT Katowice	1) informatyczna; 2) samochodowa; 3) odnawialne źródła energii.	Dane z rynku.
Poziom wysoki		
ZIT Zielona Góra	1) branża spożywcza (napoje alkoholowe, mrożonki); 2) branża medyczna (sprzęt ortopedyczny i neurochirurgiczny); 3) automatyka budowlana.	Rozpoznawalne marki; innowacje; produkty najwyższej jakości; dostęp do rynków zbytu, rozwinięta infrastruktura transportowa; współpraca z uczelniami – dostęp do kapitału ludzkiego o wysokich kwalifikacjach; dobry klimat inwestycyjny.
ZIT Opole	1) nowoczesne rolnictwo ekologiczne; 2) tworzenie centrów usług wspólnych dla biznesu BSS; 3) branża drzewno-meblarska.	Ad. 1 – ukształtowanie terenu, zasoby środowiskowe, bliskie rynki zbytu oraz tradycja branży rolno-spożywczej pozwalają na traktowanie nowoczesnego rolnictwa ekologicznego jako branży o wysokim potencjale rozwojowym. Potencjałem AO są również już istniejące i zarejestrowane produkty lokalne i tradycyjne. Ad. 2 – Opolszczyzna nosi miano „wschodzącej gwiazdy globalnej marki BSS”. Ze względu na ograniczoną absorpcję wiodących ośrodków outsourcingu w kraju Opole ma szansę stać się silnym ośrodkiem w tej branży – dodatkowym atutem jest znaczna liczba absolwentów uczelni posługujących się biegle językami, w tym językiem niemieckim, bogate zaplecze akademickie, oraz powierzchnie biurowe do wynajęcia. Ad. 3 – w AO istnieje silny przemysł o charakterze drzewnym, papierniczym i celulozowym. Aktualnie silną stroną jest produkcja podstawowych elementów - półprodukty. Silną stroną AO w tej branży jest posiadane zaplecze – tradycja, liczne przedsiębiorstwa wykwalifikowana kadra i sąsiadujące z AO gminy specjalizujące się w tym przemyśle pozwalają twierdzić, że jest to jedno z kół zamachowych AO.
ZIT Szczecin	1) branża metalowa i maszynowa; 2) branża chemiczna; 3) logistyka.	Rozwój stref inwestycyjnych, wysoka jakość produktów.
RIT Subregion Północny Województwa Śląskiego	1) automotive; 2) obuwnicza; 3) odlewnictwo.	– wysoki poziom sprzedaży; – zyskowność; – wysoki poziom zatrudnienia; – potrzeby rekrutacyjne; – plany rozwojowe.

Związek ZIT/RIT	Wymienione branże/sektory	Powody wskazanego poziomu konkurencyjności
ZIT Kraków	Brak danych.	Brak danych
ZIT Poznań	1) sektor IT; 2) sektor handlowy; 3) drobna przedsiębiorczość.	Duża zdolność do adaptacji do zmian (np. reakcja na kryzys gospodarczy).
ZIT Gdańsk– Gdynia–Sopot	1) turystyczna; 2) ICT.	Wykwalifikowana kadra. Nadmorskie, atrakcyjne położenie. Bogata oferta noclegowa. Dogodne powiązania transportowe z resztą kraju (kolej, lotnisko, autostrada).
RIT Subregion Zachodni Województwa Śląskiego z siedzibą w Rybniku	1) budowlana/produkcja okien; 2) wydobywczą/górnictwo węgla kamiennego; 3) energetyczna/produkcja kotłów oraz urządzeń do produkcji energii z OZE.	Szeroki zakres odbiorców krajowych, specjalizacja w poszczególnych branżach.
Poziom średni		
ZIT Kielce	1) cementowa.	Znaczny udział w krajowym rynku cementowym, w ZIT KOF jest kilka zakładów w tej branży m.in. na terenie gminy Sitkówka-Nowiny.
RIT Bielsko-Biała	1) motoryzacja; 2) turystyka; 3) IT/logistyka/lotnicza – szybowce.	Ustawiczny rozwój firm, innowacyjność, poszerzanie zakresu działalności, rynki zbytu na towary i usługi świadczone w ich obszarze działania.
ZIT Olsztyn	1) branża spożywcza.	Żywność wysokiej jakości.
RIT Koszalińsko- KołobrzESCO- Białogardzki	1) handel i usługi; 2) turystyka; 3) produkcja, przetwórstwo, transport.	Innowacyjność, stosowanie nowoczesnych technologii, szeroki wachlarz oferowanych usług i produktów.
RIT Kalisko- Ostrowski	1) przetwórstwo owocowo-warzywne; 2) przemysł spożywczy; 3) przemysł mebli tapicerowanych.	Rolniczy charakter terenu, tradycja przedsiębiorstw.
ZIT Gorzów Wlkp.	1) logistyka i magazynowanie.	Dobre położenie geograficzne. Posiadanie terenów inwestycyjnych.
ZIT Lublin	1) przemysł przetwórstwa spożywczego, w tym: produkcja ekologiczna, branża piwowarska i gorzelnicza, branża mleczarska i mięsna; 2) przemysł maszynowo-motoryzacyjny; 3) przemysł IT.	1. Przemysł przetwórstwa spożywczego – produkty wytwarzane na terenie obszaru dostępne są w całym kraju, Browary Perła jako nieliczne powróciły do stosowania szyszek chmielowych zamiast granulatu. Lubelski Obszar Funkcjonalny jest słynny z produkcji orzechów laskowych (ponad 75% krajowej produkcji), a także owoców miękkich, tj. maliny, truskawki, czarna porzeczka (ok. 70% produkcji krajowej pochodzi z tego obszaru). Klaster Dolina Ekologicznej Żywności został wpisany jako specjalizacja Lublina w „Planie na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju” Ministerstwa Rozwoju. 2. Przemysł maszynowy – wytwarzane w obszarze autobusy marki Ursus kupowane są przez największe miasta Polski (m.in. Warszawa, Toruń). Współczesny Lublin to silny ośrodek przemysłu motoryzacyjnego i maszynowego – funkcjonują tu przedsiębiorstwa produkujące m.in. ciągniki, przyczepy, samochody, a także systemy paliwowe, silniki, sprężyny i resory oraz części do pojazdów – kute matrycowo, odlewane i obrabiane mechanicznie. Przemysł motoryzacyjny znajduje wsparcie w dobrym zapleczu techniczno-infrastrukturalnym

Związek ZIT/RIT	Wymienione branże/sektory	Powody wskazanego poziomu konkurencyjności
		<p>i w profesjonalnej kadrze, którą w dużej mierze rekrutuje się spośród absolwentów Politechniki Lubelskiej. Na związanych z branżą kierunkach studiuje ponad 10 tys. osób. To właśnie naukowcy z Politechniki w 2012 roku zaprezentowali pierwszy w Polsce samochód zasilany wodorem.</p> <p>3. Branża IT – firma e-Leader jest jedną z bardziej uznanych firm w Polsce jako twórca mobilnych aplikacji bankowych. W Lublinie przy ogólnej populacji na poziomie około 340 tys. liczba studentów wynosząca około 68 tys. wydaje się imponująca. Stawia to Lublin w pozycji jednego z liderów wśród miast ludzi młodych, dobrze wykształconych i ambitnych. Ponieważ jest on silnym ośrodkiem akademickim – kształcą się tu specjaliści z różnych dziedzin. Pracodawcy z sektora specjalistycznych usług informatycznych i biznesowych opartych na wiedzy i nowoczesnych technologiach znajdują tu pracowników z wyższym wykształceniem. Są to absolwenci m.in. kierunków administracyjnych, filologicznych, ekonomicznych, czy informatycznych. Lubelskie uczelnie kształcą ponad 3 tys. studentów informatyki i edukacji techniczno-informatycznej rocznie. Innym czynnikiem zachęcającym do lokowania działalności w mieście są relatywnie niskie koszty najmu powierzchni biurowej. Kształtują się one na poziomie 9-12 euro/m²/miesiąc. W porównaniu do innych miast regionalnych w Polsce lubelskie stawki pozostają na niższym poziomie.</p>
RIT Jelenia Góra	<ol style="list-style-type: none"> 1) motoryzacyjna; 2) farmaceutyczna; 3) IT. 	<p>Udział w sprzedaży towarów i usług na rynkach zagranicznych.</p> <p>Powiązania kooperacyjne.</p>
ZIT Łódź	<ol style="list-style-type: none"> 1) AGD; 2) logistyka; 3) BPO. 	Lokalizacja, zasoby ludzkie, konkurencyjne koszty życia.
RIT Wałbrzych	<ol style="list-style-type: none"> 1) sektor wydobywania i obróbki kamienia. 	Sektor wydobywania i obróbki kamienia zlokalizowany na obszarze Aglomeracji Wałbrzyskiej charakteryzuje się konkurencyjnością w skali kraju ze względu na unikalny dostęp do surowców naturalnych oraz wykwalifikowanych zasobów ludzkich. Z wywiadu z przedsiębiorcami działającymi w omawianym sektorze wynika, że unikalność oraz jakość wytwarzanych produktów z pozyskiwanych surowców na obszarze Aglomeracji Wałbrzyskiej pozwala skutecznie konkurować na rynku krajowym z innymi przedsiębiorstwami, również zagranicznymi.
ZIT Bydgosko-Toruński	<ol style="list-style-type: none"> 1) przetwórstwo tworzyw sztucznych; 2) produkcja narzędzi. 	Przedsiębiorcy działający w tych branżach skupieni są w Bydgoskim Kłastrze Przemysłowym, który w 2016 roku został wpisany przez Ministerstwo Rozwoju na listę Krajowych Kłastrów Kluczowych.
ZIT Białystok	<ol style="list-style-type: none"> 1) przemysł spożywczy; 2) przemysł maszynowy; 3) przemysł bieliźniarski. 	Wysoka jakość produktów, rozwinięta sieć współpracy, kapitał ludzki o wysokich kwalifikacjach.

» Załącznik nr 2 « Wzór ankiety

UWARUNKOWANIA WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW W MIEJSKICH OBSZARACH FUNKCJONALNYCH W POLSCE

I. Poziom konkurencyjności przedsiębiorstw

I.1. Jak oceniacie Państwo konkurencyjność przedsiębiorstw w miejskim obszarze funkcjonalnym w porównaniu do innych obszarów? (1 – bardzo niska, 5 – bardzo wysoka)

- a) bardzo wysoka;
- b) wysoka;
- c) średnia;
- d) niska;
- e) bardzo niska.

I.2. Proszę wymienić branże/sektory w Państwa miejskim obszarze funkcjonalnym, które cechują się największym poziomem konkurencyjności:

a) w skali międzynarodowej (proszę wskazać co najmniej jedną odpowiedź)

»
»
»

Co świadczy o największym poziomie konkurencyjności tych branż?

.....
.....
.....
.....
.....

b) w skali krajowej (proszę wskazać co najmniej jedną odpowiedź)

»
»
»

Co świadczy o największym poziomie konkurencyjności tych branż?

.....
.....
.....
.....
.....

II. Czynniki i bariery wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw

II.1. Jakie czynniki zewnętrzne decydują o konkurencyjności przedsiębiorstw w Państwa obszarze funkcjonalnym? (Proszę wybrać od 1 do 4 odpowiedzi)

- a) dostęp do tanich surowców,
- b) dostęp do unikalnych surowców,
- c) dostęp do rynków zbytu,
- d) zasoby taniej siły roboczej,
- e) dostęp do kapitału ludzkiego o wysokich kwalifikacjach,
- f) rozwinięta infrastruktura,
- g) instytucje otoczenia biznesu,
- h) powiązania kooperacyjne,
- i) rozwinięte sieci współpracy (np. klastry),
- j) współpraca z jednostkami naukowymi,
- k) dostęp do kapitału,
- l) napływ kapitału zagranicznego,
- m) skuteczna polityka regionalna,
- n) inne (jakie?)

.....

.....

.....

.....

II.2. Jakie czynniki wewnętrzne decydują o konkurencyjności przedsiębiorstw w Państwa obszarze funkcjonalnym? (Proszę wybrać od 1 do 4 odpowiedzi)

- a) silne marki (znak towarowy),
- b) profil produkcji,
- c) wdrażanie postępu naukowo-technologicznego,
- d) innowacyjność,
- e) posiadane patenty,
- f) majątek trwały,
- g) dostęp do kapitału,
- h) rentowność sprzedaży,
- i) niskie koszty funkcjonowania,
- j) systemy zarządzania zasobami,
- k) wysoka jakość produktów,
- l) wysokie kompetencje menedżerów,
- m) sieciowanie (kooperacja przedsiębiorstw),
- n) inne (jakie?)

.....

.....

.....

.....

II.3. Jakie bariery konkurencyjności występują na Państwa obszarze? (Proszę wybrać od 1 do 4 odpowiedzi)

- a) infrastruktura,
- b) niski popyt/brak zamówień (niskie obroty),
- c) zbyt wysokie podatki oraz opłaty lokalne,
- d) niski poziom wykorzystywanej nowoczesnej technologii,
- e) niski poziom inwestycji prorozwojowych (wynikających ze strategii rozwoju przedsiębiorstwa),
- f) niski poziom wydatków inwestycyjnych,
- g) brak wykwalifikowanej siły roboczej,
- h) regulacje prawne i biurokracja,

- i) ograniczony dostęp do kapitału (np. fundusze UE, PPP),
- j) wysoki poziom konkurencji na rynkach kluczowych dla obszaru branż,
- k) współpraca przedsiębiorca – jednostka naukowa,
- l) bariery administracyjne,
- m) wysokie koszty funkcjonowania (jakie?)
- n) inne (jakie?)

.....

.....

.....

.....

III. Działania w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw

III.1. Jakie działania podejmuje Państwo w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw? (Proszę wybrać od 1 do 4 odpowiedzi)

- a) rozwój infrastruktury,
- b) doradztwo dla firm,
- c) promocja gospodarcza,
- d) tworzenie sieci powiązań,
- e) tworzenie PPP,
- f) instrumenty finansowe (jakie?)
- g) wsparcie kompetencji menedżerskich,
- h) wsparcie kompetencji pracowników i potencjalnych pracowników,
- i) inne (jakie?)

.....

.....

.....

III.2. Jakie działania należałoby jeszcze podjąć?

.....

.....

.....

.....

.....

III.3. Jakie środki/narzędzia byłyby potrzebne do podjęcia wymienionych w p. III.2. działań?

.....

.....

.....

.....

.....

III.4. Proszę podać przykłady dobrych praktyk w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw, realizowanych na Państwa obszarze? (na przykład projektów)

.....

.....

.....

.....

.....

III.5. Kto inicjował? Kto realizował te działania? Kto był liderem? Kto współpracował? (np. sami przedsiębiorcy, władze regionalne lub lokalne, instytucje pozarządowe)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

IV. Współpraca JST w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw

IV.1. Jak wygląda podejście gmin do kwestii konkurencyjności przedsiębiorstw? Czy projekty realizowane w zakresie podnoszenia konkurencyjności są przygotowywane przez: (proszę wybrać jedną odpowiedź)

- a) Związki ZIT,
- b) Związki ZIT w porozumieniu z gminami,
- c) same gminy,
- d) inne specyficzne zinstytucjonalizowane formy współpracy gmin (np. z IOB),
- e) żadne z powyższych.

V. Źródła finansowania działań prokonkurencyjnych

V.1. Z jakich źródeł finansowane są działania w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw? (Proszę wybrać od 1 do 4 odpowiedzi)

- a) środki przedsiębiorstw,
- b) środki budżetów JST,
- c) środki unijne,
- d) środki IOB,
- e) środki od organizacji ponadnarodowych i międzynarodowych (bezzwrotne),
- f) kredyty bankowe,
- g) inne, (jakie?)

.....

.....

.....

.....

V.2. W ramach jakich programów operacyjnych realizowane są projekty w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw, objęte współfinansowaniem UE jednego z funduszy strukturalnych albo Funduszu Spójności? (Proszę wybrać od 1 do 4 odpowiedzi)

- a) Program Operacyjny Inteligentny Rozwój,
- b) Program Operacyjny Polska Wschodnia,
- c) Program Rozwoju Obszarów Wiejskich,
- d) Program Operacyjny RYBY,
- e) Regionalne Programy Operacyjne,
- f) inne (jakie?)

.....

.....

.....

.....

METRYCZKA

ZIT/RIT		
Osoba odpowiedzialna za wypełnienie ankiety	Prezes Związku ZIT/RIT	tak	nie
	Dyrektor Biura Zarządu Związku ZIT/RIT	tak	nie
	Pracownik Biura Zarządu Związku ZIT/RIT	tak	nie
	Inna osoba, jaka?	
Imię i nazwisko		
telefon		
e-mail		

Literatura

- Adamik A., *Partnerstwo strategiczne a konkurencyjność przedsiębiorstw. Perspektywa MSP*, Zeszyty Naukowe nr 1199, Politechnika Łódzka, Łódź 2015.
- Adamkiewicz-Drwiłło H.G., *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki*, TNOiK, Toruń 2010.
- Adamkiewicz-Drwiłło H.G., *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Adamowicz M., Apelska M., *Kapitał ludzki jako czynnik konkurencyjności niepublicznej szkoły wyższej*, Rozprawy Społeczne, nr 2 (VII), 2013, http://rozprawy-spoeczne.pswbp.pl/pdf/art.14_adamowicz_apelska_kapital_ludzki_tom_vii_nr_2_2013.pdf [dostęp: 9.12.2016 r.].
- Cebulak J., *Instytucje otoczenia biznesu jako czynnik wspomagający rozwój przedsiębiorczości w woj. podkarpackim*, cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight.../447-1372-1-PB.pdf [dostęp 9.12.2016 r.].
- Dawydzik A., *Wsparcie sektora MŚP w Regionalnych Programach Operacyjnych 2014-2020*, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014.
- Dziemianowicz W., Szlachta J., Peszat K., *Potencjały rozwoju i specjalizacje polskich województw*, GEOPROFIT, Warszawa 2014.
- Encyklopedia Zarządzania, <https://mfiles.pl/pl/index.php/> [grudzień 2016].
- Gouardères F., *Małe i Średnie Przedsiębiorstwa*. Parlament Europejski. O Parlamencie, 2013.
- Garbarski L., *Wybór rynku docelowego przez przedsiębiorstwa w warunkach konkurencji*, [w:] Marketing jako czynnik i instrument konkurencji, PWE, Warszawa 1997.
- Gierszewska G., Romanowska M., *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2003.
- Gorynia M. (red.), *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2002.
- Gorynia M., Jankowska B., *Klasy a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2008.
- Gorynia M., Otta W.J., *Zachowania konkurencyjne przedsiębiorstw poznańskich w okresie przejścia – gra konkurencyjna i pozycja rynkowa*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 1, 1998.
- Grudzewski W., Hejduk I., *Projektowanie systemów zarządzania*, Difin, Warszawa 2001.
- Grzywacz J., *Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- Haffer M., *Instrumenty konkurowania*, [w:] *Budowanie potencjału konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Stankiewicz M.J. (red.), Toruń, TNOiK Dom Organizatora 1999.
- http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-180_pl.htm [dostęp: 21.12.2016 r.].
- <http://omw.um.warszawa.pl/> [dostęp: 28.12.2016 r.].
- <http://www.ictcluster.pl/> [dostęp: 28.12.2016 r.].
- <http://www.investinpomerania.pl/> [dostęp: 28.12.2016 r.].
- <http://www.karr.pl/projekty/98-projekt-innocooppolsax> [dostęp: 28.12.2016 r.].
- <http://www.klaster.bydgoszcz.pl/> [dostęp: 28.12.2016 r.].
- <http://www.kpk.gov.pl/> [dostęp: 28.12.2016 r.].
- <http://www.pnt.opole.pl/> [dostęp: 28.12.2016 r.].

- <http://www.pt.koszalin.pl/> [dostęp: 28.12.2016 r.].
- <http://www.pwc.pl/> [dostęp: 28.12.2016 r.].
- <http://www.walbrzyskiesurowce.pl/> [dostęp: 28.12.2016 r.].
- <https://bpnt.bialystok.pl/> [dostęp: 28.12.2016 r.].
- <https://pomorskibiznes.org/> [dostęp: 28.12.2016 r.].
- <https://www.arp.gda.pl/1224,pomorski-broker-eksportowy.html> [dostęp: 28.12.2016 r.].
- <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/zasady-dzialania-funduszy/zintegrowane-inwestycje-terytorialne/#Podstawowe%20cele%20ZIT> [dostęp: 22.12.2016 r.].
- Instrumenty finansowe w ramach perspektywy finansowej 2014-2020*, zakres i forma, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2013.
- Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów *Najpierw myśl na małą skalę*, Program *Small Business Act dla Europy*, Bruksela, 25.6.2008 KOM(2008) 394, wersja ostateczna.
- Komunikat Komisji *EUROPA 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Bruksela, 3.3.2010.KOM(2010) 2020, wersja ostateczna.
- Kondrakiewicz T., *Marka jako czynnik przewagi konkurencyjnej na rynku wyrobów cukierniczych*, http://dlibra.umcs.lublin.pl/Content/21016/czas9547_42_2008_14.pdf [dostęp: 9.12.2016 r.].
- Kowalska M. (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw w XXI wieku. Czynniki wzrostu*, PWE, Warszawa 2015.
- Kowalski S., *Źródła finansowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce z uwzględnieniem funduszy strukturalnych UE*, [w:] *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, nr 76 (2009).
- Kozioł K., *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa na poziomie makrootoczenia*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace WNEiZ”, nr 17, Szczecin 2010.
- Matejun M., Szymańska K., *Finansowanie i wspomaganie rozwoju firm sektora MSP*, [w:] *Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i ćwiczeniach*, red. Matejun M., Difin, Warszawa 2012.
- Mechanizmy inżynierii finansowej w podnoszeniu efektywności absorpcji środków UE i ich znaczenie w polityce spójności po 2013 roku*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2010.
- Moszkowicz M., *Przewagi konkurencyjne – próba systematyzacji*, [w:] *Rozwój teorii i praktyki zarządzania strategicznego*, J. Jeżak (red.), Wyd. Polsko-Amerykańskie Centrum Zarządzania, Łódź 2003.
- Moszoro M., *Partnerstwo publiczno-prywatne. Kapitał prywatny w finansowaniu inwestycji infrastrukturalnych*, *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, Wrocław 2003, nr 963.
- Pastusiak R., *Specjalne Strefy Ekonomiczne jako stymulator rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2011.
- Perkowski M., Żoźnierski A., Kokot J., *MŚP i fundusze Unii Europejskiej. Przewodnik beneficjenta po programach operacyjnych w perspektywie finansowej 2014-2020*, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2015.
- Piecuch T., *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Porter M.E., *Strategia konkurencji*, PWE, Warszawa 1994.
- Program Operacyjny Inteligentny Rozwój 2014-2020*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, 21.01.2015 r.
- Program Operacyjny Polska Wschodnia 2014-2020*, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2015.

- Program Operacyjny Rybactwo i Morze 2014-2020*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich, Warszawa, 22 października 2015 r.
- Program Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, data modyfikacji 13 grudnia 2016 r.
- Program Rozwoju Przedsiębiorstw do 2020 r. Program wykonawczy do Strategii Innowacyjności i Efektywności Gospodarki*, Załącznik do Uchwały Rady Ministrów z dnia 8 kwietnia 2014 r.
- Programowanie perspektywy finansowej 2014-2020 – Umowa Partnerstwa*, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, 23 maja 2014 r.
- Programy Ramowe Unii Europejskiej w perspektywie finansowej 2014-2020*, Broszura informacyjna dla polskich przedsiębiorstw z sektora MŚP, Krajowy Punkt Kontaktowy Programów Badawczych UE, Warszawa 2014.
- Rasiński R., *Preferencyjne finansowanie dla przedsiębiorców w programach ramowych UE*, Krajowy Punkt Kontaktowy ds. Instrumentów Finansowych Programów Unii Europejskiej, Związek Banków Polskich, 31.05.2016 r.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 (Dz.Urz. UE z 20.12.2013 r., nr L 347/320 z późn. zm.).
- Siemińska E., *Metody pomiaru i oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 2002.
- Skawińska E. (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Nowe podejście*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Smolarek M., *Wybrane aspekty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, http://www.humanitas.edu.pl/resources/upload/dokumenty/Wydawnictwo/Zarządzanie_zeszyt/Zarządzanie%20zeszyt%203_2015%20podzielony/smolarek.pdf [dostęp: 9.12.2016 r.].
- Stankiewicz M.J., *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7-8, 2000.
- Stankiewicz M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, TNOiK, Toruń 2005.
- Starczewska-Krzysztożek M., *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, [http://orka.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/C5322ED5A2F2D077C12573F400399B54/\\$file/infos_028.pdf](http://orka.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/C5322ED5A2F2D077C12573F400399B54/$file/infos_028.pdf) [dostęp: 9.12.2016 r.].
- Strużycki M., *Zarządzanie przedsiębiorstwem*, Difin, Warszawa 2004.
- Sulejewicz A., *Partnerstwo strategiczne: modelowanie współpracy przedsiębiorstw*, SGH, Warszawa 1999.
- Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020*, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa, 30 listopada 2016 r.
- Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020*, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa, 13 września 2016 r.
- Waga M., *Źródła finansowania działalności MSP w kontekście ich sytuacji finansowej*, Studia BAS nr 1 (37) 2014.

Walczak W., *Niematerialne determinanty konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw*, [w:] *Konkurencyjność jako determinanta rozwoju przedsiębiorstwa*, Lachiewicz S., Matejun M. (red.), Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2009.

Wojtowicz W., *Analiza wpływu wewnętrznych czynników produkcyjnych na konkurencyjność przedsiębiorstwa*, 2014, http://mikroekonomia.net/system/publication_files/84/original/11.pdf?1314879491 [dostęp: 1.12.2016 r.].

Zdrajkowska H., Zakrzewska-Bielawska A., *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i Wielkiej Brytanii*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy*, Hejduk I.K., Korczak J. (red.), Monografia Wydziału Ekonomii i Zarządzania, Wydawnictwo Politechniki Koszalińskiej, Koszalin 2006.

Żabiński L., *Przewaga konkurencyjna*, PWE, Warszawa 2000.

Spis tabel

Tabela 4.1. Branże/sektory wskazane jako bardzo wysoko konkurencyjne w skali międzynarodowej w miejskich obszarach funkcjonalnych oceniających najwyższej poziom konkurencyjności swoich przedsiębiorstw	13
Tabela 4.2. Branże/sektory wskazane jako wysoko konkurencyjne w skali międzynarodowej w miejskich obszarach funkcjonalnych.....	15
Tabela 4.3. Branże/sektory wskazane jako średnio konkurencyjne w skali międzynarodowej w miejskich obszarach funkcjonalnych.....	16
Tabela 4.4. Branże/sektory wskazane jako bardzo wysoko konkurencyjne w skali krajowej w miejskich obszarach funkcjonalnych oceniających najwyższej poziom konkurencyjności swoich przedsiębiorstw	19
Tabela 4.5. Branże/sektory wskazane jako wysoko konkurencyjne w skali krajowej w miejskich obszarach funkcjonalnych.....	20
Tabela 4.6. Branże/sektory wskazane jako średnio konkurencyjne w skali krajowej w miejskich obszarach funkcjonalnych.....	22
Tabela 4.7. Branże/sektory wskazane jako konkurencyjne w miejskich obszarach funkcjonalnych a przyszłe kluczowe sektory (startery gospodarcze)	25
Tabela 4.8. Instrumenty bezpośrednie i pośrednie – zależności w zakresie oddziaływania.....	43
Tabela 4.9. Działania w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw w powiązaniu z oceną konkurencyjności w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce (w %)	46
Tabela 4.10. Źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstwa	66
Tabela 4.11. Źródła finansowania działań prokonkurencyjnych w powiązaniu z oceną konkurencyjności w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce (w %).....	69
Tabela 4.12. Podział instrumentów zwrotnych i bezzwrotnych.....	72
Tabela 4.13. Formy i wysokość wsparcia w wybranych obszarach kluczowych.....	75
Tabela 4.14. Zakres wsparcia MŚP w ramach wybranych celów tematycznych	75
Tabela 4.15. Działania/Poddziałania PO IR na rzecz wzmocnienia konkurencyjności MŚP.....	78
Tabela 4.16. Działania/Poddziałania PO PW na rzecz wzmocnienia konkurencyjności MŚP.....	81
Tabela 4.17. Następstwo instrumentów finansowych w programach UE	87
Tabela 4.18. Instrumenty finansowe w programach UE na lata 2014-2020.....	88

Spis map

Mapa 3.1. Obszary funkcjonalne realizujące ZIT w Polsce, które wzięły udział w badaniu jakościowym	8
Mapa 4.1. Przestrzenne rozmieszczenie miejskich obszarów funkcjonalnych, które oceniły poziom konkurencyjności przedsiębiorstw w skali międzynarodowej jako bardzo wysoki	14
Mapa 4.2. Przestrzenne rozmieszczenie miejskich obszarów funkcjonalnych, które oceniły poziom konkurencyjności przedsiębiorstw w skali międzynarodowej jako wysoki	16
Mapa 4.3. Przestrzenne rozmieszczenie miejskich obszarów funkcjonalnych, które oceniły poziom konkurencyjności przedsiębiorstw w skali międzynarodowej jako średni	18
Mapa 4.4. Przestrzenne rozmieszczenie miejskich obszarów funkcjonalnych, które oceniły poziom konkurencyjności przedsiębiorstw w skali krajowej jako bardzo wysoki	19
Mapa 4.5. Przestrzenne rozmieszczenie miejskich obszarów funkcjonalnych, które oceniły poziom konkurencyjności przedsiębiorstw w skali krajowej jako wysoki	21
Mapa 4.6. Przestrzenne rozmieszczenie miejskich obszarów funkcjonalnych, które oceniły poziom konkurencyjności przedsiębiorstw w skali krajowej jako średni	24
Mapa 4.7. Pomoc Regionalna na lata 2014-2020 dla Polski	71

Spis wykresów

Wykres 4.1. Poziom konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce według opinii respondentów	13
Wykres 4.2. Zewnętrzne czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce według opinii respondentów	36
Wykres 4.3. Wewnętrzne czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce według opinii respondentów	37
Wykres 4.4. Bariery wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce według opinii respondentów	40
Wykres 4.5. Działania w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce według opinii respondentów	44
Wykres 4.6. Działania, jakie należałoby dodatkowo podjąć w celu podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw w opinii ZIT/RIT w Polsce	45
Wykres 4.7. Kto przygotowuje projekty w zakresie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw?	64
Wykres 4.8. Źródła finansowania działań prokonkurencyjnych w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce według opinii respondentów	67
Wykres 4.9. Programy operacyjne, w ramach których realizowane były projekty na rzecz podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw w miejskich obszarach funkcjonalnych w Polsce	68
Wykres 4.10. Wysokość alokacji w ramach celu tematycznego CT3 w poszczególnych programach operacyjnych (w mln euro)	76

Spis rysunków

Rysunek 4.1. Rynkowy i branżowy wymiar konkurencyjności	11
Rysunek 4.2. Bezzwrotny system dystrybucji środków finansowych.....	72
Rysunek 4.3. Zwrotny system dystrybucji środków finansowych	74
Rysunek 4.4. Schemat działania instrumentów finansowych Unii Europejskiej	86