

AGNIESZKA POŁOMSKA-JASIEŃSKA

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ROLA I ZNACZENIE ORGANIZACJI WSPIERANIA BIZNESU W TRANSGRANICZNYM WSPÓLDZIAŁANIU GOSPODARCZYM MSP

Streszczenie

Współdziałanie gospodarcze MSP na poziomie krajowym, transgranicznym czy międzynarodowym to ciekawy temat badawczy. Niewątpliwie ważnym ogniwem wspierającym poszukiwanie, nawiązywanie i budowanie relacji z podmiotami zwłaszcza spoza terenu kraju są organizacje wspierania biznesu. W artykule zaprezentowano działania takich organizacjami wspierania biznesu jak PARP, EEN i KIG wskazując narzędzia ułatwiające nawiązywanie trwałych relacji gospodarczych w ujęciu transgranicznym. Szczegółowo opisano giełdy kooperacyjne jako sposób bezpośredniego kojarzenia firm.

Słowa kluczowe: transgraniczne współdziałanie gospodarcze przedsiębiorstw, organizacje wspierania biznesu, giełdy kooperacyjne

Wprowadzenie

Przedsiębiorstwa należące do sektora MSP stanowią 99,8% wszystkich przedsiębiorstw w Polsce. Pracę w tych podmiotach rynku znajduje 70,2% wszystkich pracujących¹. Są główną siłą napędową innowacji, zatrudnienia oraz społecznej i lokalnej integracji w Europie. W Europejskiej Karcie Małych Przedsiębiorstw w kierunkach działań UE w punkcie 8 stwierdzono, że kraje członkowskie będą wspierać zaangażowanie małych przedsiębiorstw we współpracę między firmami na szczeblu lokalnym, krajowym, europejskim i międzynarodowym, jak również we współpracę między małymi przedsiębiorstwami oraz uczelniami wyższymi i instytucjami badawczymi². Współdziałanie gospodarcze MSP na poziomie krajowym, transgranicznym czy międzynarodowym to ciekawy temat badawczy.

¹ Por. J. Łapiński, M. Nieć, G. Rzeźnik, R. Zakrzewski, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce*, w: *Raport o stanie sektora MSP w latach 2011–2012*, red. A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota, PARP 2013, s. 18.

² Por. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/charter/docs/charter_pl.pdf- Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw, s. 13 (18.11.2014).

Ważny zwłaszcza w kontekście wzmożonej polityki UE wobec małych i średnich przedsiębiorstw³.

Niewątpliwie ważnym ogniwem wspierającym poszukiwanie, nawiązywanie i budowanie relacji z podmiotami zwłaszcza spoza kraju są organizacje wspierania biznesu (czasem określane jako instytucje otoczenia biznesu). Są ważnym miejscem pozyskiwania informacji na temat prowadzenia biznesu poza granicami kraju, korzystania z bogatej oferty szkoleń, usług doradczych, możliwości pozyskiwania funduszy, czy też pożyczek ułatwiających funkcjonowanie na nowych rynkach zbytu.

Obszary na granicach państw to miejsca specyficzne do prowadzenia działalności gospodarczej. Często oddalone od dużych ośrodków miejskich, z ograniczoną infrastrukturą i możliwościami rozwoju firmy ze względu na mniejszą liczbę mieszkańców. Sytuacja taka dotyczy przedsiębiorstw z obu stron granicy. Jednym i drugim, bliżej pod względem terytorialnym jest do sąsiada poza granicami kraju niż do przedsiębiorstw funkcjonując w dużych ośrodkach miejskich. Daje to możliwość nawiązywania trwałych relacji na poziomie transgranicznym.

Celem artykułu jest z jednej strony prezentacja wybranych organizacji wspierania biznesu (z uwzględnieniem zadań i ich roli), z drugiej zaś charakterystyka giełdy kooperacyjnej, jako narzędzia kojarzenia firm stosowanego przez różne organizacje wspomagającego transgraniczne współdziałanie gospodarcze.

1. Transgraniczne współdziałanie gospodarcze – podstawowe pojęcia

Transgraniczne współdziałanie gospodarcze przedsiębiorstw łączy w sobie pojęcia współdziałania gospodarczego przedsiębiorstw oraz jego wymiar transgraniczny. Współdziałanie gospodarcze przedsiębiorstw można określić jako tworzenie powtarzalnych związków, relacji z innymi podmiotami gospodarczymi, które nie mają charakteru zwykłych transakcji rynkowych. Ma ono m.in. swój wymiar gospodarczy, określony przede wszystkim przez cel i treść współdziałania, oraz prawnoorganizacyjny wyznaczający jego formy, określane najczęściej jako formy współdziałania, prawnoorganizacyjne formy integracji, względnie formy integracji przedsiębiorstw⁴.

Aspekt transgraniczny współdziałania gospodarczego przedsiębiorstw związany jest z powstawaniem tego typu relacji między przedsiębiorstwami pochodzącymi z różnych państw, znajdujących się w obszarze transgranicznym, rozumianym jako część przestrzeni geograficznej (przyrodniczej, społeczno-

³ A. Połomska-Jasienowska, *Specyfika współdziałania gospodarczego małych przedsiębiorstw z innymi podmiotami rynku*, „Zarządzanie Przedsiębiorstwem” 2010 nr 2, s. 45.

⁴ H. Jagoda, A. Połomska-Jasienowska, *Współdziałanie gospodarcze małych przedsiębiorstw*, w: *Koncepcje i narzędzia zarządzania strategicznego*, red. M. Romanowska, P. Wachowiaka, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2006, s. 185.

gospodarczej, kulturowej), która bezpośrednio przylega do granicy państwowej i obejmuje tereny sąsiadujących ze sobą krajów⁵.

Poszukiwanie partnera w celu nawiązania transgranicznego współdziałania gospodarczego może być trudnym zadaniem, zwłaszcza dla tych przedsiębiorców, którzy słabo znają język obcy oraz dotąd nie mieli kontaktów gospodarczych z parterami z zagranicy. Instytucje otoczenia biznesu mogą wspomóc, po pierwsze poszukiwania właściwego partnera gospodarczego, a po drugie wesprzeć merytorycznie tworzenie umów gospodarczych pomiędzy firmami.

2. Charakterystyka wybranych instytucji wspierania biznesu

Można wyróżnić przynajmniej trzy grupy instytucji, których celem jest pomoc małym i średnim przedsiębiorstwom. Pierwsza grupa to te, które mają charakter agencji rządowych. Najogólniej mają one wesprzeć politykę rządu, ale też szerzej Unię Europejską w zakresie funkcjonowania i rozwoju sektora MSP. Do organizacji tych należą Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości PARP i instytucje zrzeszone w ramach jej struktur. Instytucje te tworzą sieć dobrowolnie współpracujących ze sobą niekomercyjnych organizacji świadczących na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw oraz osób podejmujących działalność gospodarczą, usługi: doradcze, szkoleniowe, informacyjne i finansowe⁶.

Drugą grupę instytucji wspierania biznesu stanowią organizacje tworzone przez samych przedsiębiorców. W instytucjach tych przedsiębiorcy mogą skorzystać z pomocy eksperckiej, wymienić informacje, poglądy, ale mogą także znaleźć kooperanta(ów) z Polski i zza granicy, z którym(mi) można podzielić ryzyko. Wśród tych instytucji należy wymienić dobrowolne zrzeszenia przedsiębiorstw, izby przemysłowo-gospodarcze oraz stowarzyszenia przedsiębiorców.

Trzecią grupę instytucji można określić jako instytucje komercyjne, których głównym celem jest działalność zarobkowa przez szeroko pojmowaną działalność konsultingową, szkoleniową, badawczo-rozwojową. Organizacje te często wykorzystują środki unijne do celów związanych z propagowaniem szeroko pojętej przedsiębiorczości, ale też wspomagają współdziałanie przedsiębiorstw na poziomie krajowym, transgranicznym i międzynarodowym.

W dalszej części artykułu opisano działania dwóch pierwszych grup instytucji wspierania biznesu.

2.1. Instytucje wspierania biznesu działające na poziomie rządowym PARP – Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

Jedną z najważniejszych instytucji wspierania biznesu dla sektora MSP jest Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Jej misją jest tworzenie

⁵ D. Jeremen, *Zakres i zasady rozwoju współpracy transgranicznej i powstawania regionów*, w: *Współpraca i integracja w turystyce w euroregionie Nysa w perspektywie członkostwa w UE*, red. A. Rapacz, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2004, s. 14.

⁶ www.pi.gov.pl (12.11.2014).

korzystnych warunków dla zrównoważonego rozwoju polskiej gospodarki przez wspieranie innowacyjności i aktywności międzynarodowej przedsiębiorstw oraz promocją przyjaznych środowisku form produkcji i konsumpcji⁷. PARP prowadzi wiele działań poprzez wyspecjalizowane portale, do których można zaliczyć: e-biznes, portal innowacji, Krajowy System Usług, e-punkty. Szczególnie ważny obszar to wspieranie aktywności międzynarodowej przez między innymi pomoc w nawiązywaniu kontaktów z zagranicznymi firmami. W tym celu został powołany ośrodek Enterprise Europe Network.

Enterprise Europe Network

Sieć Enterprise Europe Network została utworzona w ramach Programu Ramowego na rzecz Konkurencyjności i Innowacji. W skład sieci wchodzi prawie 600 ośrodków afiliowanych przy instytucjach wspierających rozwój przedsiębiorczości w Unii Europejskiej i w krajach trzecich. Konsultanci sieci oferują małym i średnim przedsiębiorstwom kompleksowe usługi, które mają pomóc w pełni rozwijać potencjał i zdolności innowacyjne firm⁸.

Z punktu widzenia transgranicznego współdziałania gospodarczego, działania EEN można podzielić na dwie grupy zadań. Pierwsza związana jest z poszukiwaniem partnera gospodarczego, druga z pogłębianiem wiedzy o możliwościach nawiązywania współdziałania. Narzędzia jakie wykorzystuje EEN w celu kojarzenia firm to⁹:

- giełdy kooperacyjne,
- misje gospodarcze,
- targi,
- spotkania b2b w ramach przyjezdnych misji gospodarczych,
- bazy danych o firmach chcących nawiązać współpracę,
- udostępnianie na stronie konkretnych ofert współdziałania firm zagranicznych, do której dostęp ma około 600 jednostek sieci w Europie i innych częściach świata.

Drugi główny kierunek działań to poszerzanie wiedzy przedsiębiorców na temat możliwości nawiązywania kontaktów z partnerami zagranicznymi. Narzędzia jakie wykorzystuje w tym celu EEN to¹⁰:

- szkolenia,
- konferencje,
- szkoły dla eksporterów,
- materiały informacyjne (materiały szkoleniowe, broszury, publikacje w formie poradników),
- biuletyn EEN,

⁷ www.parp.gov.pl/index/more/9244 (14.11.2014).

⁸ www.parp.gov.pl/index/index/1442 (12.11.2014).

⁹ Opracowanie własne na podstawie danych umieszczonych na stronie www.een.org.pl/ (12.11.2014).

¹⁰ Opracowanie własne na podstawie danych umieszczonych na stronie www.een.org.pl/ (12.11.2014).

- bezpłatne porady ekspertów z różnych dziedzin,
- wiedza i *know-how* – zbiór aktualnych informacji z zakresu prowadzenia biznesu, prawa, dotacji i programów unijnych itp.,
- prezentacja innych instytucji wspierania biznesu pomagających np. w sprawach dotyczących sporów.

Działania EEN są ważne zwłaszcza z punktu widzenia przedsiębiorcy prowadzącego stosunkowo niewielką działalność gospodarczą. Zaprezentowane obszary i sposoby pomocy w nawiązywaniu kontaktów gospodarczych z firmami zagranicznymi są niezwykle bogate. W pierwszej grupie narzędzi są instrumenty bezpośredniego, aktywnego wsparcia poszukiwań. Działania te prowadzą najczęściej do spotkań przedsiębiorców w trakcie giełd kooperacyjnych (o których w dalszej części artykułu), czy też wyjazdów typu misje gospodarcze. Trzeba podkreślić, że nie zawsze są to działania bezpłatne. Same giełdy kooperacyjne w zdecydowanej większości są bezpłatną formą kontaktu, włącznie z możliwością tłumaczenia samej oferty firmy oraz pomocy tłumacza w trakcie prowadzonych pierwszych rozmów. Koszty jakie ponosi przedsiębiorca ograniczają się do dojazdu i ewentualnego zakwaterowania. Misje gospodarcze czy też targi, to już zupełnie inne narzędzia, które są płatne. Trzeba też podkreślić, że rola EEN polega na pośredniczeniu między organizatorami a przedsiębiorcami poszukującymi zagranicznych partnerów gospodarczych. Najczęściej organizatorami misji gospodarczych są izby przemysłowo-handlowe. Targi organizują biura targów z różnych części świata specjalizujące się w organizacji wystaw tematycznych skupiających różne branże.

Drugi obszar działań to szeroko pojmowane edukowanie przedsiębiorców o możliwościach, potencjalnych zagrożeniach, wynikających ze współdziałania z partnerami zagranicznymi. W tym celu wykorzystywane są różne formy prezentowania treści z obszaru prowadzenia działalności gospodarczej, w tym między innymi: prawa zamówień publicznych, ochrony własności intelektualnej, ochrony konkurencji i konsumentów, prawa żywnościowego, ochrony środowiska, prawa pracy itp. Poza tradycyjnie publikowanym biuletynami, na stronie internetowej jest wiele artykułów pisanych przez ekspertów z danej dziedziny, ale także szkolenia internetowe zamieszczane na kanałach YouTube, konferencje, seminaria itp. Potencjalne możliwości transgranicznego współdziałania gospodarczego, jakie daje sieć EEN, są duże. Trudno jednak ocenić, na ile przedsiębiorstwa z sektora MSP korzystają z tych narzędzi i pomocy.

2.2. Instytucje wspierania biznesu tworzone przez przedsiębiorców KIG – Krajowa Izba Gospodarcza

KIG rozpoczęło swoją działalność w 1990 roku. Jest to organizacja zrzeszająca 150 organizacji biznesowych – są to głównie izby gospodarcze, ale także fundacje, federacje, stowarzyszenia, związki pracodawców. Jedną ze składowych misji KIG jest udostępnianie rynków zagranicznych. Działanie jakie podejmuje w tym zakresie KIG dotyczą organizacji¹¹:

¹¹ Por. <http://www.kig.pl> (16.11.2014).

- wyjazdowych misji zagranicznych,
- targów i wystaw za granicą,
- wizyt zagranicznych inwestorów w Polsce,
- szkoleń i konferencji,
- przetargów zagranicznych,
oraz prezentacji:
- ofert firm,
- informacji rynkowych poszczególnych krajów.

KIG prowadzi także działania promujące różne polskie branże na rynkach zagranicznych.

Szczególnie cenne narzędzie to pomoc w kojarzeniu biznesowym, handlowym firm zagranicznych poszukujących partnerów w Polsce i odwrotnie – dla polskich firm poszukujących partnerów zagranicznych. Działania KIG polegają na¹²:

- analizach zapytań,
- analizach rynków i wyborze potencjalnych partnerów handlowych,
- zamieszczeniu informacji o firmie i poszukiwanych partnerach zagranicznych na stronie internetowej i w ekstrakcie KIG,
- przekazywaniu ofert organizacjom partnerskim KIG w danym kraju,
- przygotowaniu list z danymi teleadresowymi i profilem działalności potencjalnych partnerów handlowych.

Liczba organizacji zrzeszonych w ramach KIG, a także przedsiębiorstw współpracujących z tymi organizacjami jest znacząca. Trzeba podkreślić, że oferta KIG z zakresu kojarzenia biznesowego jest płatna, ale możliwości i dostęp do różnego rodzaju organizacji pośredniczących na całym świecie jest na tyle duża, iż warto korzystać z jej wyspecjalizowanych usług.

Przykładem takich organizacji są Polsko-Niemieckie czy Polsko-Białoruskie Izby Przemysłowo-Handlowe, które są członkami KIG. Warto podkreślić, że izby o charakterze dwunarodowym są doskonałym miejscem poszukiwania na określonym rynku zagranicznym partnera gospodarczego. Przedstawicielstwa tych organizacji działają jednocześnie w dwóch krajach i są bliżej rynków zbytu, na które chcą wejść przedsiębiorcy. Rola izb jest istotna także ze względu na status tych organizacji wspierania biznesu jaki mają choćby w Niemczech. W trakcie nawiązywania współdziałania ich pośredniczenie daje większą wiarygodność partnerom i w pewnym sensie bezpieczeństwo prawne, tak ważne przy podpisywaniu kontraktów.

3. Giełdy kooperacyjne jako narzędzie kojarzenia firm

Istnieją różne sposoby poszukiwania partnera gospodarczego. Wspomniane wcześniej organizacje tworzą warunki bezpośredniego kontaktu z potencjalnym partnerem gospodarczym z innego kraju. Przeglądając strony internetowe tych

¹² Por. www.kig.pl/znajd-zagranicznego-partnera/2323-kojarzenie-partnerow-handlowych.html (16.11.2014).

organizacji można znaleźć stosunkowo dużą liczbę giełd kooperacyjnych. Liczba tego typu inicjatyw jest zdumiewająca. Zazwyczaj są to spotkania ograniczone do konkretnej branży. Idea giełdy kooperacyjnej polega na bilateralnym spotkaniu umówionych wcześniej partnerów w wyznaczonym czasie. Liczbą spotkań ogranicza czas i chęć poszczególnych stron. Zdarza się, że jest więcej chętnych niż możliwości czasowych.

Na pograniczu Polski, Czech i Niemiec co roku od 21 lat organizowane jest Polsko-Niemiecko-Czeskie Forum Kooperacji organizowane przez Karkonoską Agencję Rozwoju Regionalnego SA i partnerów z Czech i Niemiec. W trakcie forum odbywa się giełda kooperacyjna¹³. W pierwszej fazie spotkania organizowana jest część konferencyjna poświęcona szeroko pojętej współpracy transgranicznej, na której prelegentami są bardzo różne osoby – naukowcy, przedstawiciele ambasad, przedstawiciele klastrów pochodzący z różnych państw, mówiący w różnych językach. Wystąpienia tłumaczone są symultanicznie. Po części konferencyjnej rozpoczyna się giełda kooperacyjna trwająca cztery godziny. W sali przygotowane są stoliki z numerami. Każdy przedsiębiorca otrzymuje wcześniej plan spotkań z przedstawicielami przedsiębiorstw, które zgłosiły wcześniej chęć porozmawiania. Przedsiębiorcy zgłaszając się na forum wskazują wcześniej tzw. życzenia kooperacyjne¹⁴, w których określają możliwości i obszary współdziałania. Przykładowo to może być chęć znalezienia kooperanta, bądź przedstawicielstwa handlowego. Zarejestrowani w systemie informatycznym KARR otrzymują wcześniej dostęp do wszystkich zgłoszonych wcześniej firm i ich życzeń kooperacyjnych. Indywidualny dobór partnerów do rozmów na forum odbywa się przez internetowy system kojarzenia firm B2B. Dzięki temu nowoczesnemu narzędziu informatycznemu istnieje większa możliwość dopasowania bilateralnych spotkań przedsiębiorców. Spotkania trwają około 15 minut. Jest to krótki czas, który pozwala jedynie na określenie możliwości współdziałania, wymianie bezpośrednich kontaktów. Po jednej sesji rozpoczyna się kolejna i przedsiębiorcy wymieniają się między stolikami według ustalonego harmonogramu. Organizatorzy giełdy umożliwiają także pomoc tłumaczy, którzy wspierają przedsiębiorców swoimi kompetencjami językowymi w nawiązaniu pierwszego kontaktu. Na tegorocznym forum tylko nieliczne firmy korzystały z takiej możliwości. Przedstawiciele firm z Czech i Niemiec byli często Polakami pracującymi w zagranicznych firmach, albo dobrze mówili po polsku. Część przedsiębiorców prowadziła rozmowy w języku angielskim. Cele uczestnictwa w takiej giełdzie z punktu widzenia przedsiębiorców są bardzo różne. Z przeprowadzonych rozmów wynika, że spotkanie te umożliwiają:

- przedstawienie własnej firmy,
- zaprezentowanie obszaru działalności firmy adekwatnej do potrzeb potencjalnego partnera gospodarczego,
- doprecyzowanie własnych oczekiwań,

¹³ Autorka 6.11.2014 r. uczestniczyła jako obserwator w tej giełdzie, jednocześnie prowadziła badania z zakresu transgranicznego współdziałania gospodarczego MSP.

¹⁴ Szerzej patrz A. Połomska-Jasienowska, *Programy współpracy transgranicznej źródłem transgranicznego współdziałania gospodarczego MSP*, w: *Meandry współpracy sieciowej w Europie Środkowej i Wschodniej*, red. S. Partycki, Wydawnictwo KUL, Lublin 2014, s. 177–186.

- wymianę bezpośrednich kontaktów,
- wstępne umówienie się na kolejne spotkanie, rozmowę.

Obszarem wymagającym poprawy jest frekwencja uczestników i ich odpowiedzialność za umówione wcześniej spotkania. Co roku publikowane są katalogi z prezentacjami firm – ich profilu działalności, danych kontaktowych i życzeń kooperacyjnych. Przedsiębiorstwo, które chce być umieszczone w katalogu musi zadeklarować uczestnictwo w forum, w związku z tym część przedsiębiorców deklaruje uczestnictwo w forum i nie przyjeżdża. Spotkania w trakcie giełdy kooperacyjnej umawiane są zgodnie ze zgłoszeniami, więc dochodzi do sytuacji, w której miały być prowadzone rozmowy, a nie było jednej ze stron. Uczestnicy potwierdzali, że jest to dla nich problem. Często celem bycia uczestnikiem w forum jest właśnie spotkanie z bardzo konkretnym przedstawicielem firmy i jego nieobecność powoduje frustrację i niechęć do dalszej współpracy.

Podsumowanie

Organizacji wspierania biznesu jest niewątpliwie wiele. Działania jakie prowadzą są bardzo zróżnicowane. Niemniej jednak, wyodrębniając ze stosunkowo dużego obszaru możliwości udzielania wsparcia sektorowi MSP, można wyróżnić te, które umożliwiają przedsiębiorstwom nawiązywanie transgranicznego współdziałania gospodarczego. Wachlarz udostępnianych narzędzi i propozycji nawiązywania relacji gospodarczych z potencjalnymi partnerami jest zróżnicowany. Omówiona giełda kooperacyjna jest jedną z możliwości bezpośredniego kontaktu. Rozmawiając z organizatorami giełdy można odnieść wrażenie, że ich rola ogranicza się do zorganizowania miejsca, pomocy w przygotowaniu harmonogramu spotkań i tłumaczeniu. Ciekawą sprawą jest to, że organizatorzy giełdy nigdy nie badali skuteczności prowadzonych działań. Brakuje statystyk, z których wynikałoby ile firm nawiązało trwałe relacje z firmami, z którymi prowadziły rozmowy. Jakie korzyści wynikają z udziału w giełdzie. Od pięciu lat prowadzone są statystyki liczby przeprowadzonych rozmów – przeciętnie na giełdzie odbywa się 260 takich spotkań, przy czym jak wynika z obserwacji, to co jest zapisane w harmonogramach niekoniecznie jest realizowane w rzeczywistości. Tak jak wspomniano wcześniej część firm nie przyjeżdża. Bardzo ważne są spotkania nieformalne, które odbywają się w holach hotelu, przy obiedzie, czy też w trakcie przerw kawowych. Z rozmów prowadzonych z uczestnikami wynika, że dla nich jest to ważna forma poszukiwania partnerów biznesowych. Tym bardziej zaskakuje brak działań prowadzonych przez organizatorów w kontekście udoskonalania tej formy wsparcia.

Obserwując liczbę inicjatyw typu giełdy kooperacyjne, misje gospodarcze, targi itp., które organizowane są w Polsce, ale też na arenie międzynarodowej przez różne organizacje otoczenia biznesu, nasuwa się pytanie: na ile są to skuteczne narzędzia? Część tego typu inicjatywy finansowana jest ze środków Unii Europejskiej. Przyglądając się różnym działaniom w Polsce można często zaobserwować, że podejmowanie inicjatyw związane jest z możliwością wydatkowania środków unijnych w pierwszej kolejności, a dopiero później w celach istotnych

z punktu widzenia uczestników. Przykładem mogą być różne szkolenia z zakresu przedsiębiorczości, które są organizowane do wyczerpania środków na te cele. Wszelkie przesunięcia finansowania wynikające z kolejnych edycji programów unijnych ukazują brak takich szkoleń w tak zwanym „międzyczasie”. Dla porównania, gdy przedsiębiorstwa inwestują własne środki na udział np. w targach, jest dla nich ważna ich skuteczność. Według badań prowadzonych przez różne ośrodki na świecie¹⁵, a dostępnych na stronach organizatorów targów można się dowiedzieć np., że 48% rozmów prowadzonych podczas targów nie wymaga dalszych wysiłków sprzedającego, aby zakończyć pomyślnie negocjacje biznesowe. Należy podkreślić, że niewątpliwie działania instytucji wspierania biznesu są ważne dla MSP. Jedyni dziwi brak badań odnośnie do skuteczności ich działań.

Literatura

Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw, <http://ec.europa.eu>.

Jagoda H., Połomska-Jasienowska A., *Współdziałanie gospodarce małych przedsiębiorstw*, w: *Koncepcje i narzędzia zarządzania strategicznego*, red. M. Romanowska, P. Wachowiak, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2006.

Jeremen D., *Zakres i zasady rozwoju współpracy transgranicznej i powstawania regionów*, w: *Współpraca i integracja w turystyce w euroregionie Nysa w perspektywie członkostwa w UE*, red. A. Rapacz, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2004.

Łapiński J., Nieć M., Rzeźnik G., Zakrzewski R., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce*, w: *Raport o stanie sektora MSP w latach 2011–2012*, red. A. Tarnawa, P. Zadur-Lichota, PARP 2013.

Połomska-Jasienowska A., *Programy współpracy transgranicznej źródłem transgranicznego współdziałania gospodarczego MSP*, w: *Meandry współpracy sieciowej w Europie Środkowej i Wschodniej*, red. S. Partycki, Wyd. KUL, Lublin 2014.

Połomska-Jasienowska A., *Specyfika współdziałania gospodarczego małych przedsiębiorstw z innymi podmiotami rynku*, „Zarządzanie Przedsiębiorstwem” 2010 nr 2.

www.een.org.pl.

www.kig.pl.

www.mtp.pl.

www.parp.gov.pl.

www.pi.gov.pl.

ROLE AND IMPORTANCE OF ORGANIZATION BUSINESS SUPPORT IN CROSS BORDER ECONOMIC COOPERATION OF SMES

Summary

Economic interaction SMEs both at the national, cross-border or international is an interesting research topic. Undoubtedly, an important link in supporting exploration, networking and building relationships with stakeholders especially from outside the country are business support organizations. The article presents the activities of such organizations, business support as PARP, KIG and EEN pointing tools to help you make lasting economic

¹⁵ www.mtp.pl/all/pl/targi/targi_w_polsce/korzysci_z_udzialu_w_targach/ (16.11.2014).

relations across borders. Cooperative exchanges are described in detail as a way to directly associate companies.

Keywords: cross-border economic cooperation of companies, institutions which supporting business, cooperative exchanges

Translated by A. Połomska-Jasienowska