

**Sławomir Kowalski**

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Płocku

## **Źródła finansowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce z uwzględnieniem funduszy strukturalnych UE**

### **Wstęp**

Zmiany zachodzące w ostatnich kilkunastu latach w gospodarce Polski spowodowały dynamiczny rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Po akcesji Polski do struktur Unii Europejskiej większego znaczenia nabral wzrost konkurencyjności polskich firm na rynkach unijnych. Sektor ten, ze względu na swoją specyfikę, będąc głównym kreatorem miejsc pracy i źródłem innowacji, odgrywa istotną rolę. Jednakże właściwe funkcjonowanie i rozwój każdego podmiotu gospodarczego wymaga odpowiednich sposobów finansowania. Ze względu na swą wielkość, czy podatność na zmiany, znacząca część przedsiębiorstw sektora MSP nie jest w stanie samodzielnie wygospodarować środków niezbędnych do właściwego funkcjonowania i rozwoju. Sposobem na pokonanie problemu niedostatecznego poziomu środków pieniężnych jest poszukiwanie przez przedsiębiorstwa różnorodnych źródeł finansowania. Jednym z nich jest finansowanie ze środków Unii Europejskiej (funduszy strukturalnych).

Celem artykułu jest ocena obecnego stanu dostępnych źródeł i możliwości w zakresie finansowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Realną szansę rozwoju dają środki pozyskane w ramach istniejących funduszy strukturalnych.

W artykule wykorzystano raport Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości oraz badania prowadzone przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, które dotyczą ekonomicznych i społecznych uwarunkowań rozwoju polskiej gospodarki po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej.

### **Rola małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce**

Małe i średnie przedsiębiorstwa od początku transformacji ustrojowej naszego kraju rozwijały się dynamicznie. Ich rola w gospodarce jest ważna zarówno ze względu na ich liczebność, wielkość zatrudnienia, jak i udział w tworzeniu

PKB. MSP stanowią około 99% ogólnej liczby firm w Polsce, czyli ponad 1,7 mln aktywnych podmiotów gospodarczych [GUS 2009]. Polski sektor MSP jest jednak zróżnicowany, m.in. ze względu na wielkość, specjalizację branżową, dystrybucję regionalną i aktywność gospodarczą [Grabowski, Tarkowski, Lipiec 2008].

Największe przyrosty ilościowe w latach 2002–2007 w mikroprzedsiębiorstwach nastąpiły w branży telekomunikacyjnej (o ok. 22%), produkcji wyrobów tytoniowych (o ok. 18%) oraz transporcie wodnym (o ok. 17%). Na te zmiany wpłynęły deregulacja sektora telekomunikacyjnego, duża chłonność rynku oraz rosnące zapotrzebowanie na usługi turystyczne. W sektorze średnich firm, oprócz wzrostów w transporcie i telekomunikacji, widoczny jest wzrost aktywności firm w branży edukacyjnej (o ok. 8%) oraz działalności usługowej. W firmach średnich szczególnie wysokie wzrosty liczby firm nastąpiły w transporcie lotniczym (o ponad 30%) oraz przemyśle tytoniowym (o 20%). Tendencja wzrostowa nastąpiła także w branży firm świadczących usługi finansowe i ubezpieczeniowe (10%), przy czym dotyczyło to w szczególności mikroprzedsiębiorstw [UKIE 2009].

Przychody sektora przedsiębiorstw niefinansowych (powyżej 49 zatrudnionych) wzrosły w 2007 roku nominalnie o 14,6% w stosunku do 2006 roku i były najwyższe od 1998 roku. Tendencja ta odpowiadała sytuacji gospodarczej w latach 2004–2007.

Udział w nakładach inwestycyjnych ogółem sektora MSP utrzymuje się od 2004 roku na niskim poziomie, a nawet zaznacza się tendencja spadkowa. Nakłady poniesione w 2004 roku przez małe przedsiębiorstwa stanowiły 25,5% wartości nakładów inwestycyjnych ogółem przedsiębiorstw. W 2007 roku wartość ta wyniosła 23,7%. Wartość nakładów inwestycyjnych poniesionych w 2004 roku przez podmioty średnie stanowiła 24,3% wartości nakładów inwestycyjnych ogółu przedsiębiorstw. W 2007 roku wartość ta wyniosła 24,1%. Wynika to m.in. z trudniejszego dostępu do finansowania zewnętrznego niż w przypadku dużych firm. W latach 2004–2007 najczęściej środków inwestowały MSP funkcjonujące w branżach przetwórstwo przemysłowe, handel i naprawy oraz obsługa nieruchomości i firm [UKIE 2009].

Ze struktury branżowej oraz jej zmian w latach 2002–2007 wynika, że około 40% MSP funkcjonowało w dziedzinach o niskiej kapitałochłonności, z czego 30% stanowiły firmy niewymagające wysokich kwalifikacji pracowników (m.in. handel hurtowy i detaliczny). W związku ze wzrostem popytu na nieruchomości odnotowano rozwój branży zajmującej się obsługą nieruchomości (ok. 9%). Stosunkowo wysoki wzrost ilościowy wykazały firmy branży transporto-

wej. Integracja z UE wpłynęła na zwiększenie rentowności tego sektora, głównie przez obniżenie kosztów transakcyjnych w transporcie międzynarodowym oraz zwiększenie wydajności taboru transportowego. Wzrost liczby małych firm transportowych należy także wiązać z liberalizacją dostępu do rynku unijnego w przewozach towarowych.

Z danych GUS wynika również, że duże firmy znacznie bardziej skorzystały z akcesji, jeśli chodzi o ekspansję eksportową, niż firmy z sektora MSP. Udział sektora MSP w sprzedaży z eksportu niemal nie uległ zmianie i jest mniejszy niż w przypadku dużych firm (tab. 1). Przedsiębiorstwa duże, będąc zazwyczaj w lepszej sytuacji finansowej, dokonują inwestycji w nowoczesną technikę i technologię, podnosząc poziom swej konkurencji. Według danych Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan, przeciętnie 80% MSP nie jest zainteresowanych eksportem. Wynika to najprawdopodobniej z zależności, jaka istnieje między wielkością firmy a jej aktywnością eksportową. Większość firm kierowała swoje towary przede wszystkim na rynek krajowy (silny wzrost popytu wewnętrznego oraz aprecjacja złotego).

**Tabela 1**

Zmiana udziału sprzedaży eksportowej w przychodach netto polskich przedsiębiorstw według grup wielkościowych przedsiębiorstw w latach 2003–2007 (%)

Firma zatrudniająca	2003	2004	2005	2006	2007
Powyżej 9 pracujących	14,8	16,0	16,0	17,0	18,0
10–49	7,3	8,0	8,0	8,0	7,0
50–249	11,9	12,0	12,0	13,0	12,0
Powyżej 250 pracujących	18,9	20,0	21,0	23,0	23,0

Źródło: M. Grabowski, J. Lipiec, M. Tarkowski, *Wpływ członkostwa Polski w Unii Europejskiej na sektor MSP*, IBnGR, Warszawa 2008, 12–28.

W pierwszych latach po wejściu do UE udało się większości przedsiębiorstw przezwyciężyć problemy związane z dostosowaniem się do nowego środowiska biznesowego oraz regulacji prawnych. Jak wskazują badania prowadzone przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych Lewiatan, nastąpiła korzystna zmiana we wzroście sprzedaży w 2006 roku (46% MSP potwierdziło wzrost sprzedaży), a w 2007 roku liczba przedsiębiorstw osiągających wzrost przychodów była bliska 50%. Jednocześnie znacząco zmniejszył się w tym okresie odsetek firm, które odnotowały spadek przychodów (tab. 2).

**Tabela 2**

Postrzeganie przez przedsiębiorców z sektora MSP zmian zachodzących w ich firmach (%)

Firma zatrudniająca		2004	2005	2006	2007
Sprzedaż	wzrost	32	31	47	48
	bez zmian	30	34	40	37
	spadek	37	34	12	15
Zyski	wzrost	30	29	46	45
	bez zmian	30	32	37	38
	spadek	39	37	15	16
Udział w rynku	wzrost	12	14	18	15
	bez zmian	41	42	41	42
	spadek	15	17	5	5

Źródło: [www.ukie.gov.pl](http://www.ukie.gov.pl), 5 lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej w perspektywie społecznej.

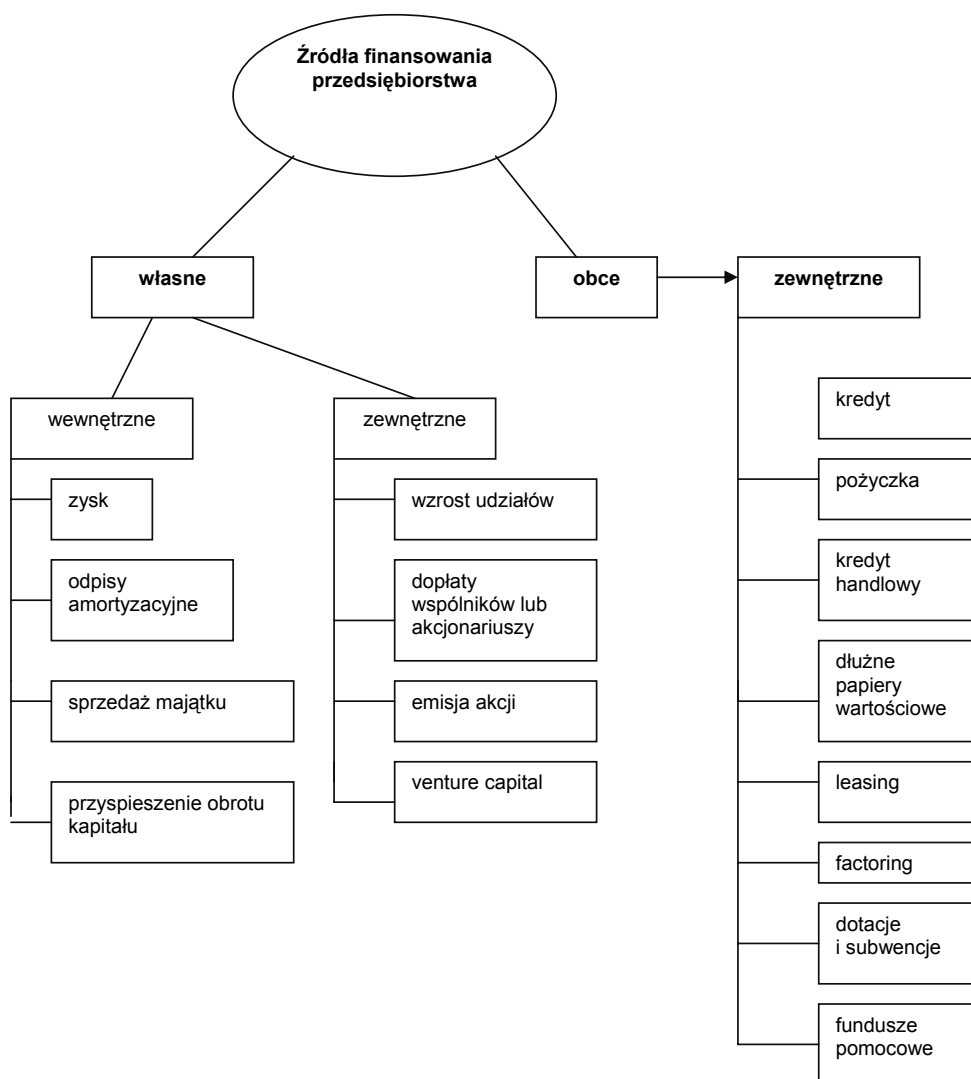
W latach 2006–2007 nie tylko rosła liczba małych i średnich przedsiębiorstw, które zwiększyły przychody ze sprzedaży, ale także wzrastał odsetek firm, które osiągały wzrost zysków.

## Źródła pozyskiwania kapitału

Każde przedsiębiorstwo ma na celu przetrwanie na rynku i przynoszenie zysków. Problem finansowania towarzyszy przedsiębiorstwu na każdym etapie organizowania działalności. Przedsiębiorstwa prowadząc działalność gospodarczą wykorzystują kapitał pochodzący z różnych źródeł, które są zróżnicowane pod wieloma względami (rys. 1). Optymalny dobór kapitału wymaga określenia bieżących i przyszłych potrzeb finansowych firmy. Oprócz tego niezbędna jest wiedza dotycząca różnic między poszczególnymi źródłami finansowania.

Przy planowanym wyborze zewnętrznych źródeł finansowania należy wziąć pod uwagę następujące czynniki:

- dostępność do danego źródła – przy wyborze rodzaju kapitału obcego należy brać pod uwagę tylko te, które są dla niego dostępne,
- ponoszone koszty – przy wyborze źródła finansowania istotne znaczenie ma koszt jego uzyskania i obsługi,
- elastyczność źródła finansowania – wyraża się ona w możliwości dostosowania dopływu środków w zależności od potrzeb, a także dostosowaniem kosztów jego obsługi do bieżących możliwości płatniczych,



**Rysunek 1**

Źródła finansowania działalności przedsiębiorstw

Źródło: J. Grzywacz, *Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura*, SGH, Warszawa 2008, s. 12.

- efekt dźwigni finansowej – rozwój firmy oparty na zadłużeniu zwiększa rentowność kapitałów własnych,
- ryzyko obsługi – wzrost zadłużenia przedsiębiorstwa powoduje zwiększenie ryzyka finansowego; wraz ze wzrostem zadłużenia dostawcy kapitału żądają również wyższego oprocentowania.

Nie ulega wątpliwości, że dla wielu przedsiębiorstw podstawowym źródłem kapitału obcego są kredyty, a po integracji z UE możliwość wykorzystania środków finansowych z funduszy strukturalnych.

## Wsparcie sektora MSP z funduszy strukturalnych UE

Jednym z najistotniejszych celów integracji jest wyrównywanie różnic gospodarczych między starymi członkami UE a krajami nowo przyjętymi. Proces zmniejszania różnic miał odbywać się przez wspólnotową politykę spójności i politykę regionalną, których najważniejszym narzędziem działania miała być pomoc finansowa przewidziana w funduszach strukturalnych.

Na lata 2000–2006 w budżecie Unii Europejskiej na całościową politykę regionalną przewidziano około 213 mld euro, w tym około 195 mld euro to środki funduszy strukturalnych. Z tych 195 mld euro 69,7% przeznaczono na realizację promowania rozwoju w regionach słabiej rozwiniętych, 11,5% na wspieranie zmian obszarów stojących w obliczu problemów strukturalnych, 12,3% na wspieranie adaptacji i modernizacji systemów kształcenia i zatrudnienia, 5,33% na inicjatywy wspólnotowe, 0,65% na działania innowacyjne i techniczne [Janowska, Kierkowski, Knopik 2003].

Jedną z głównych, bezpośrednich korzyści z akcesji Polski do UE dla sektora MSP była możliwość skorzystania z funduszy strukturalnych. Wsparcie ze środków dla tego sektora w latach 2004–2007 wyniosło około 2,2 mld zł, co stanowiło prawie 58% całości wydatków strukturalnych dla polskiego sektora MSP. Fundusze strukturalne na lata 2004–2006 były dostępne dla przedsiębiorstw od 2004 roku w ramach Narodowego Planu Rozwoju (NPR). Najwięcej projektów (ok. 84%), których beneficjentami byli przedsiębiorcy, zakontraktowano do realizacji w ramach dwóch programów operacyjnych: Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP) oraz Zintegrowany Program Rozwoju Regionalnego (ZPORR). Projekty zostały zrealizowane głównie w województwach o największym poziomie rozwoju gospodarczego (mazowieckim, śląskim i wielkopolskim) [UKIE 2009].

Z przeprowadzonych ocen wpływu SPO WKP na poziom zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw wynika, iż program ten wpłynął na wzrost liczby zatrudnionych. Liczba bezpośrednio i pośrednio powstałych miejsc pracy w grupie przedsiębiorstw-beneficjentów tego programu wyniosła około 80 tys. Największy wkład w tworzenie miejsc pracy wniosły przedsiębiorstwa średnie (47% wszystkich stałych nowych miejsc). SPO WKP odegrał raczej umiarkowany wpływ na innowacyjność w skali całej gospodarki. Oddziaływał natomiast pozytywnie i znacząco na beneficjentów wsparcia.

Z SPO WKP pochodziło także wsparcie funduszy pożyczkowych i poręczeńowych. Z Raportu ewaluacji poddziałań 1.2.1 oraz 1.2.2 wynika, że dzięki otrzymanemu dokapitalizowaniu fundusze znacznie zwiększyły swoje możliwości udzielania pożyczek i poręczeń dla firm najmniejszych, którym trudno jest otrzymać kredyt bankowy.

Komplementarne wsparcie do SPO WKP na poziomie regionalnym oferował ZPORR. W szczególności w ramach ZPORR 2004–2006 „Priorytet 3. Rozwój lokalny” było realizowane Działanie 3.4 Mikroprzedsiębiorstwa. Jego celem było zwiększenie konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw przez ułatwienie dostępu do specjalistycznego doradztwa oraz zwiększenie zdolności inwestycyjnej w początkowym okresie funkcjonowania.

Wśród funduszy strukturalnych na lata 2007–2013, w szczególności interesujących dla MSP, należy wymienić Program Innowacyjna Gospodarka (PO IG) oraz Program Kapitał Ludzki (PO KL). Przykładowo, w ramach PO IG w 2008 roku złożono ponad 2300 wniosków o dofinansowanie realizacji projektów, z czego prawie 89% (ponad 2050) pozytywnie przeszło ocenę formalną, a prawie 50% (ponad 1070) zostało pozytywnie ocenionych w trakcie oceny merytorycznej. Na chwilę obecną jest za wcześnie na przeprowadzenie analizy wpływu tych programów na sektor MSP (tym bardziej że część projektów została uruchomiona na początku 2009 r.). Perspektywy wydają się jednak być optymistyczne, chociaż wiele będzie zależało od umiejętności sektora w wykorzystaniu środków.

Analizując wpływ funduszy na sektor MSP, należy także wspomnieć o wielu inicjatywach i dotacjach mających na celu promocję zasad uczciwego zatrudniania, ograniczania dyskryminacji, stwarzania właściwych relacji i dobrych warunków pracy oraz podniesienia świadomości pracodawców w zakresie szeroko pojętej etyki we wzajemnych relacjach pracodawca-pracownik.

## Wnioski

Prowadzenie działalności bieżącej i rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw zależą od wielu czynników, przede wszystkim zaś od dostępu do kapitału. MSP zarówno w momencie rozpoczynania działalności gospodarczej, jak i w trakcie jej trwania potrzebują różnych źródeł finansowania. Finansowanie inwestycji może odbywać się za pomocą środków własnych lub kapitału obcego.

Zdecydowana większość MSP w prowadzonej działalności bieżącej i inwestycyjnej wykorzystuje samofinansowanie. W odniesieniu do kapitału obcego najpopularniejszą jego formą jest drogi i trudno dostępny kredyt. Pomimo dostępności produktów bankowych przedsiębiorców odstrasza formalności, biurokratyzacja procedur, a także wysokość i rodzaj zabezpieczeń.

Wzrasta również zainteresowanie ofertą instytucji leasingowej. Również przedsiębiorcy chętnie skłaniają się ku pożyczkom od rodziny i znajomych, przestrzegając to jako mniejsze ryzyko niż w przypadku kredytu bankowego.

Po akcesji do Unii Europejskiej MSP uzyskały możliwość korzystania z funduszy strukturalnych. Zainteresowanie i chęć skorzystania z tej formy wsparcia finansowego są duże. Jednak na drodze do pozyskania unijnej pomocy pojawiają się liczne bariery w postaci skomplikowanych procedur.

## Literatura

- JANKOWSKA A., KIERKOWSKI T., KNOPIK R.: *Fundusze pomocowe dla Polski po akcesji – fundusze strukturalne i fundusz spójności*. Warszawa 2003.
- GRABOWSKI M., LIPIEC J., TARKOWSKI M.: *Wpływ członkostwa Polski w Unii Europejskiej na sektor MSP*, IBnGR. Warszawa 2008.
- GRZYWACZ J.: *Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura*. SGH, Warszawa 2008.
- GUS.: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*. Warszawa 2009.
- PARP: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw Polsce w latach 2006–2007*. Warszawa 2008.
- UKIE: *Pięć lat Polski w Unii Europejskiej*. Warszawa 2009.

## The sources of financing of small and medium enterprises in Poland in relation to EU Structural Funds

### Abstract

In Poland, in the sequence of recent years, changes in financing SME activity took place. Entrepreneurs are diverging from internal source of finances more and more by devoting to others forms of raising possessed capital. It is caused by increasing competition which is forcing companies to taking higher risk. A competent choice of the financing source is a substantial problem. It should have a beneficial influence on the profitability in the enterprise, as well as keeping the financial risk at reasonable level. The main direct benefit was a possibility of using structural funds after the accession of Poland into the EU, especially for the SME business sector. The implementation of programs which are co-financed by the EU funds is bringing visible effects more and more.