

Ewa Rydzewska

Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście wykorzystania funduszy strukturalnych w perspektywie finansowej 2007-2013

Ekonomiczne Problemy Usług nr 34, 118-124

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

EWA RYDZEWSKA

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

FINANSOWANIE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W KONTEKŚCIE WYKORZYSTANIA FUNDUSZY STRUKTURALNYCH W PERSPEKTYWIE FINANSOWEJ 2007–2013

Klasyfikacja małych i średnich przedsiębiorstw

Przy określaniu typu przedsiębiorstwa brana jest pod uwagę m.in. forma własności, forma prawna, rodzaj prowadzonej działalności, zakres terytorialny prowadzonej działalności, stopień internalizacji oraz wielkość przedsiębiorstwa. Ostatnie kryterium jest najczęściej krytykowane ze względu na małe znaczenie informacyjne, a przez to budzące największe wątpliwości wśród osób zajmujących się danym zagadnieniem¹.

W Unii Europejskiej od 1 stycznia 2005 roku obowiązuje nowy jednolity sposób definiowania małych i średnich przedsiębiorstw. Zmianę tę wprowadzono zaleceniem Komisji (2003/361/WE) z 6 maja 2003 roku, dotyczącym definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Nowa definicja zastąpiła poprzednie zalecenie Komisji (96/280/WE) z 3 kwietnia 1996 roku. Ponieważ w ustawodawstwie prawnym Unii Europejskiej zalecenia nie mają charakteru prawnie wiążącego państwa do ich stosowania, część z państw członkowskich nadal stosuje własne definicje małego i średniego przedsiębiorstwa. W Polsce dokonana została inkorporacja niniejszej definicji do Ustawy z 2 lipca 2004 roku, o swobodzie prowadzenia działalności gospodarczej.

Według przyjętej definicji o zakwalifikowaniu przedsiębiorstwa do mikro, małego czy średniego, uzależnione jest od spełnienia pewnych warunków. I tak pod uwagę brane są następujące czynniki: próg zatrudnienia; pułapy finansowe (roczny obrót i/lub całkowity bilans roczny); typ przedsiębiorstwa – dotyczy określenia formy powiązania z innymi przedsiębiorstwami. Zdefiniowanie, czy jest ono niezależne, partnerskie czy powiązane.

Za przedsiębiorstwa uznawane są wszystkie podmioty, które prowadzą działalność gospodarczą, przy czym nieistotnym staje się forma prawna prowadzonej działalności. Zatem za przedsiębiorstwo, w myśl niniejszej definicji, należy zaliczyć, także osoby sa-

¹ M. Kola, *Fundusze pomocowe Unii Europejskiej jako czynnik poprawy konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń 2007, s. 36.

modzielnie prowadzące działalność gospodarczą, firmy rodzinne, spółki czy też konsorcja. Biorąc pod uwagę wyżej wymienione dwa pierwsze warunki, tj. liczbę pracowników i osiągnięte pułapy finansowe, za²:

- mikroprzedsiębiorstwo uznaje się te, w którym zatrudnia się poniżej 10 pracowników a roczny obrót i/lub bilans roczny nie przekracza 2 mln euro,
- małe przedsiębiorstwo uznaje się te, w którym zatrudnia się mniej niż 50 pracowników, przy czym roczne obroty i /lub bilans roczny, nie przekracza 10 mln euro,
- średniej wielkości przedsiębiorstwo uznaje się takie, które zatrudnia mniej niż 250 pracowników i osiąga roczne obroty nie wyższe niż 50 mln euro, a roczny bilans nie przekracza kwoty 43 mln euro.

Oprócz zatrudnienia i osiągniętych pułapów finansowych przez firmę, brane są pod uwagę związki z inną firmą pod względem udziału w kapitale, wywierania dominującego wpływu, a także prawie głosu w innym przedsiębiorstwie. Status małego i średniego przedsiębiorstwa uzyskuje ta firma, która prowadzona jest niezależnie, gdzie wartość progowa udziałów lub głosów tego przedsiębiorstwa w innym bądź odwrotnie jest mniejsza niż 25%. Oczywiście od tej zasady istnieje wyjątek. Przedsiębiorstwo nadal będzie uznawane za niezależne nawet wówczas, gdy zostanie osiągnięty lub przekroczony próg 25% przez: spółki kapitałowe podwyższonego ryzyka np. business angels; uniwersytety; inwestorów instytucjonalnych czy małe samorządy lokalne z liczbą mieszkańców mniejszą niż 5 tys. oraz budżetem nieprzekraczającym 10 milionów euro. Dla przedsiębiorstwa partnerskiego próg ten wynosi do 50%, natomiast powyżej uznaje się, że jest to przedsiębiorstwo związane³. Ponadto w przypadku przedsiębiorstwa partnerskiego nadanie statusu małego i średniego przedsiębiorstwa wymaga ustalenia proporcjonalnego procentowo zaangażowania jednego przedsiębiorstwa w drugim. Wówczas to sumuje się procent liczby zatrudnionych i odpowiednio danych finansowych przedsiębiorstwa partnerskiego. Nowa definicja wprowadza zasadę, iż za małe i średnie przedsiębiorstwo nie uznaje się takie, w którym 25% i więcej kapitału podlega kontroli przez podmioty publiczne. Odstępstwem od tej zasady są uniwersytety czy małe samorządy lokalne, które pomimo posiadania statusu podmiotu publicznego, nie wpisują się w tę regułę⁴.

Zastosowanie nowej definicji przez Unię Europejską wobec małych i średnich przedsiębiorstw ma duże znaczenie, bowiem implikuje, że środki pochodzące z funduszy strukturalnych będą przyznane jedynie tym przedsiębiorstwom, do których rzeczywiście zostały skierowane, a można je zaliczyć do kategorii małych i średnich przedsiębiorstw. Obecnie Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości uruchomiła moduł, który umożliwia samodzielne sprawdzenie przez przedsiębiorcę, czy prowadzona przez niego firma posiada sta-

² DzU UE L124 z 20.05.2003 r.

³ <http://europa.eu.int>, *Nowa definicja MŚP. Poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia*, Przedsiębiorstwo i przemysł, Wspólnoty Europejskie, 2006, s. 12–14.

⁴ *Ibidem*.

tus mikro, małego, średniego czy dużego przedsiębiorstwa. Moduł ten, jest o tyle przydatny, iż przedsiębiorca natychmiast po wypełnieniu podstawowych danych formularza, otrzymuje informację zwrotną o zaklasyfikowaniu przedsiębiorstwa do określonego typu. Tym samym, jeśli przedsiębiorstwo posiada status małego i średniego przedsiębiorstwa, ma możliwość ubiegania się o środki z funduszy strukturalnych w ramach wdrażanych programów w obecnie trwającej perspektywie 2007–2013.

Bariery ograniczające rozwój małych i średnich przedsiębiorstw

W gospodarce Unii Europejskiej, małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią około 99 proc. wszystkich przedsiębiorstw europejskich, kreując ponad 100 mln miejsc pracy. W Polsce w strukturze zatrudnienia dominują głównie mikroprzedsiębiorstwa, zatrudniając około 40% wszystkich pracowników w gospodarce w 2006 roku. Dla małych i średnich przedsiębiorstw wskaźnik ten wyniósł odpowiednio około 11,5 i 18% w badanym roku⁵. Najwięcej zarejestrowanych podmiotów w 2006 r., jak i 2007 r. zanotowano wśród mikroprzedsiębiorstw około 95%, w przypadku małych firm było to około 4 proc, zaś średnich 0,7%.

Przedsiębiorstwa pomimo powszechnego uznania ich pozytywnego oddziaływania na konkurencyjność gospodarki i dużego znaczenia dla rozwoju kraju, nadal borykają się z licznymi barierami, które ograniczają ich konkurencyjny rozwój. Do najczęściej wymienianych przez przedsiębiorców są następujące bariery⁶:

- prawno-podatkowe – dotyczą niejasnych reguł prowadzenia działalności, zmienności regulacji prawnych, nadmiernie rozbudowanej biurokracji podczas zakładania i prowadzenia przedsiębiorstwa itp.;
- edukacyjna – dotyczy niedopasowania edukacyjnego społeczeństwa do potrzeb zgłaszanych przez firmy, brak odpowiednich umiejętności i wiedzy w zakresie zarządzania, co również obejmuje i przedsiębiorców;
- rynkowe – ogół negatywnych czynników związanych z otoczeniem rynkowym, w którym funkcjonują przedsiębiorstwa;
- technologiczne – wiąże się z brakiem odpowiednio nowoczesnych lub posiadaniem przestarzałych technologii, maszyn i urządzeń;
- finansowe – brak środków na realizację inwestycji, wysokie koszty pozyskania kapitału ze źródeł zewnętrznych, wysokie zabezpieczenia przy udzielaniu kapitałów obcych, długi okres oczekiwania na decyzję w sprawie kapitału, ryzyko niepozyyskania kapitału.

⁵ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007*, A. Żołnierski, P. Zadura-Lichota (red.), Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008, s. 27.

⁶ M. Proczek, *Wsparcie finansowe dla sektora MSP w Polsce z funduszy strukturalnych w latach 2004–2006*, [w:] *Finansowanie MSP w Polsce ze środków finansowych UE jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstw*, E. Latoszek (red.), Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008, s. 141–142.

Bariera finansowa zapewne będzie przybierać na sile, biorąc dodatkowo pod uwagę coraz mocniej odczuwalny kryzys finansowy na świecie, którego niewątpliwe skutki również w najbliższym czasie nie ominą, także polskich małych i średnich przedsiębiorstw.

Wszelkie inwestycje z zakresu wysokich technologii oraz innowacji realizowane przez przedsiębiorstwa są nacechowane wysokim ryzykiem niepewności i niepowodzenia. Jest to spowodowane między innymi tym, że przedsiębiorstwa nie posiadają wystarczających kapitałów na ich całkowite zrealizowanie, zaś wynik końcowy z realizacji nie zawsze jest adekwatny do zamierzonego. W związku z tym, pozyskanie kapitału zewnętrznego przez małe i średnie przedsiębiorstwa stanowi o ich dalszych możliwościach rozwoju.

Występowanie w małych i średnich przedsiębiorstwach stosunkowo niskiej akumulacji środków jest postrzegane przez kredytodawców negatywnie, bowiem pojawia się ryzyko nieodzyskania przez nich zainwestowanych środków. Poza tym, przedsiębiorstwa te nie posiadają wystarczających zabezpieczeń wymaganych przez instytucje kredytowe, zaś posiadane aktywa rzeczowe są niewystarczające do pokrycia ewentualnych zobowiązań. Dodatkowo pozyskanie kapitału zewnętrznego generuje wysokie koszty, zaś pożyczony kapitał wymaga zwrotu wraz z odsetkami. Niski poziom rentowności tych firm, brak obiektywnej oceny finansowej przedsiębiorstw, długi proces ubiegania się o pozyskanie kapitału, ale też i brak odpowiedniej wiedzy wśród przedsiębiorców sprawia, że osoby zarządzające tymi firmami często nie posiadają wystarczającej wiedzy i informacji w zakresie pozyskiwania środków finansowych z różnych źródeł⁷.

Małe i średnie firmy borykają się z problemem pozyskania środków na każdym etapie funkcjonowania, często lawirując na granicy opłacalności. Niemożność pozyskania kapitału skutkuje tym, że przedsiębiorstwo przestaje się rozwijać, a nie mając środków na inwestycje, działa na ograniczonych zasobach jednocześnie przegrywając z konkurencją. Rynkowe niedopasowanie oferty finansowej do potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw powoduje, że nie są one w stanie zrealizować projektu nawet wówczas gdy może przynieść on firmie zysk. Występowanie luki finansowej w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw jest zjawiskiem dosyć powszechnym i odnosi się do firm, które wykorzystywały dostępne źródła finansowania krótkoterminowego, ale są nadal zbyt małe, by móc starać się pozyskać środki z rynku kapitałowego⁸.

Podstawą finansowania działalności rozwojowej firmy nadal pozostają kapitały własne. Natomiast firmy, poszukując dodatkowego źródła finansowania, zazwyczaj sięgają po kredyt inwestycyjny, bądź starają się o uzyskanie dotacji z funduszy strukturalnych⁹.

⁷ A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, 3 wydanie uaktualnione, C.H. Beck, Warszawa 2007, s. 12–13.

⁸ B. Mikołajczyk, *Infrastruktura finansowa MSP w krajach Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2007, s. 32.

⁹ *Adaptacja polskich przedsiębiorstw do rynku Unii Europejskiej*, J. Kotowicz Jawor (red.), Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2008, s. 14.

Fundusze strukturalne zewnętrznym źródłem finansowania małych i średnich przedsiębiorstw

Polska w okresie programowania na lata 2007–2013, otrzyma największe środki finansowe pochodzące z funduszy strukturalnych, spośród wszystkich nowych państw członkowskich Unii Europejskiej. Alokacja została podzielona na poszczególne programy operacyjne, w których wyodrębniono osie priorytetowe, działania i poddziałania. Przedsiębiorstwa mogą ubiegać się o dotację z programu operacyjnego: Innowacyjna Gospodarka, Infrastruktura i Środowisko czy Kapitał Ludzki oraz z regionalnych programów operacyjnych.

Całość środków, przeznaczona na realizację projektów, w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka wynosi ponad 9,7 mld euro, zaś na bezpośrednie wsparcie dla małych i średnich przedsiębiorstw z tej kwoty wydzielono ponad 3,6 mld euro¹⁰. Wsparcie dla mikro, małego czy średniego przedsiębiorstwa dotyczy przydzielania firmie dotacji w szczególności na działalność innowacyjną i inwestycyjną, co z założenia powinno pozytywnie wpłynąć na rozwój firmy poprzez wprowadzenie nowego czy też istotnie zmienionego sposobu produkcji czy świadczenia usługi. Zainteresowanie funduszami wśród małych i średnich przedsiębiorstw jest bardzo duże, zaś zarezerwowane środki pomimo ich względnie dużej ilości nie są wystarczające, biorąc pod uwagę potrzeby zgłaszane przez firmy. Ograniczona pula środków sprawia, że konkurencja wśród przedsiębiorców aplikujących o dotację jest duża. Dlatego tak ważne staje się dobre przygotowanie dokumentacji zarówno pod względem merytorycznym, jak i formalnym.

Działania bezpośrednio skierowane do przedsiębiorców w ramach programu Innowacyjna Gospodarka dotyczą: wsparcia projektów celowych (Działanie 1.4); wsparcia wdrożeń wyników prac B+R (Działanie 4.1); stymulowania działalności B+R przedsiębiorstw oraz wsparcia w zakresie wzornictwa przemysłowego (Działanie 4.2); kredytu technologicznego (Działanie 4.3); nowych inwestycji o wysokim potencjale rynkowym (Działanie 4.4); wsparcia inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki (Działanie 4.5); wsparcia powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym (Działanie 5.1); zarządzania własnością intelektualną (Działanie 5.4); paszportu do eksportu (Działanie 6.1)¹¹.

We wszystkich w/w działaniach wymagany jest minimalny udział własny beneficjenta. W zależności od działania, udział ten kształtuje się od 20% do nawet 55% wartości wydatków kwalifikowanych¹². Obligatoryjność wkładu własnego powoduje, że przedsiębiorcy zmuszeni są do partycypowania w kosztach realizacji projektu, a tym samym, jeśli nie posiadają wkładu własnego, do poszukiwania potencjalnych źródeł sfinansowania projek-

¹⁰ *Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013*, Warszawa, październik 2008.

¹¹ *Ibidem*.

¹² M. Jankowska, A. Sokół, A. Wicher, *Poradnik Małego i średniego przedsiębiorcy. Fundusze Unii Europejskiej 2007–2013*, CeDeWu, Warszawa 2008, s. 158.

tu. Oznacza to, że firma przez cały okres trwania projektu powinna mieć dobrą kondycję finansową i zapewnić wystarczającą ilość środków zarówno na realizację całej inwestycji, jak i na bieżącą działalność.

Zasadniczym elementem, o którym powinni pamiętać wszyscy przedsiębiorcy, ubiegający się o dofinansowanie na realizowany projekt inwestycyjny jest to, że środki własne zaangażowane w projekt, chociaż nie muszą stanowić własnych oszczędności, to nie mogą być środkami publicznymi pozyskanymi przez firmę, np. z innych programów pomocowych czy z budżetu państwa. Środki na sfinansowanie projektu mogą być pozyskane z kredytu bankowego, promesy kredytu bankowego, a w przypadku odmowy przez bank udzielenia kredytu, przedsiębiorca może skorzystać z instrumentu finansowego, który jest oferowany przez Bank Gospodarstwa Krajowego.

Absorpcja funduszy strukturalnych przez małe i średnie przedsiębiorstwa także napotyka trudności. Do najczęściej wskazywanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa są: skomplikowane procedury biurokratyczne, brak odpowiedniej wiedzy w zakresie programów, trudności w przygotowaniu dokumentacji aplikacyjnej czy niska jakość usług doradczych¹³.

Podsumowanie

Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce są ważnymi podmiotami. Kreują miejsca pracy, zagospodarowują nisze rynkowe i przyczyniają się do rozwoju gospodarczego kraju. Ich kondycja na rynku uzależniona jest od wielu czynników, zaś główną barierą hamującą ich rozwój jest brak wystarczających zasobów kapitałowych. Od ilości posiadanych środków finansowych, uzależniony jest dalszy rozwój przedsiębiorstwa. Chociaż dostęp do źródeł finansowania staje się znacznie łatwiejszy, nadal większość tego typu firm ma problemy z pozyskaniem środków finansowych na działalność inwestycyjną. Pomocne w tym przypadku mogą stać się środki finansowe, pochodzące z funduszy strukturalnych, dostępne w trwającej perspektywie finansowej na lata 2007–2013. Uzyskanie dofinansowania przez małe i średnie przedsiębiorstwa z funduszy strukturalnych, chociaż obwarowane jest wieloma restrykcjami, ma jedną zasadniczą zaletę i przewagę nad innymi źródłami, a mianowicie, opiera się na bezzwrotnych dotacjach. Powoduje to, że jest to jedno z atrakcyjniejszych źródeł zewnętrznego finansowania firm. Małe i średnie przedsiębiorstwa przygotowując się do aplikowania o środki z funduszy strukturalnych powinny najpierw ustalić, jaki typ projektu chciałyby zrealizować, a następnie wyszukać najbardziej odpowiednie do tego działające, które pozwoli sfinansować innowacyjny projekt.

¹³ *Adaptacja...*, s. 169.

**FINANCING SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES
BY USING STRUCTURAL FUNDS IN
PERSPECTIVE FOR 2007–2013**

Summary

Investments realization in a company require suitable amount of capital that could be used immediately when it is needed. In SMEs' financial barrier is shown as a one of the main obstacles, that limited further possibility of company development. Really important becomes possessing by the company managers adequate skills to procure funds from different resources. One of the external financial resources of business activity are structural funds. They are available for SMEs' in present financial perspective for 2007-2013. Company that can be count to the SME sector can receive a subsidy for realization an investment project that can be put in programme "Innovative Economy".