

mgr inż. Aneta Sakowska

Politechnika Warszawska, Wydział Zarządzania

Analiza barier ograniczających przedsiębiorczość w sektorze MSP

Analysis of the barriers to entrepreneurship in the SME sector

Streszczenie: Sektor mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw to kluczowy dział gospodarki Unii Europejskiej. Bez istnienia tego typu firm nie może być mowy o rozwoju gospodarczym w żadnym kraju ani w UE, ani na świecie. Zaletą małych i średnich przedsiębiorstw jest ich elastyczność w dostosowywaniu się do szybko zmieniających się warunków. Niemniej, wielkość firmy może być również jego wadą. Przekonują się o tym niejednokrotnie przedsiębiorcy dopiero zakładający własną działalność. Bez historii kredytowej i zabezpieczeń są praktycznie bez szans na pozyskanie finansowania zwrotnego na akceptowalnych warunkach. Ograniczanie barier rozwojowych sektora MSP na pewno przyczynia się do poprawy sytuacji gospodarczej Unii Europejskiej.

W pierwszej części artykułu przedstawione zostaną najważniejsze czynniki warunkujące rozwój sektora MSP w Krajach Unii Europejskiej i w Polsce. Drugą część poświęcono przedstawieniu bankowych możliwości finansowania dłużnego, skierowanego do przedsiębiorstw MŚP w Polsce. Zestawione zostaną zmodyfikowane produkty banków włączonych do oferty produktowej projektu systemowego Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości pt. „Planowanie działań w MŚP a finansowanie zwrotne”.

Słowa kluczowe: MSP, bariery rozwojowe, finansowanie zewnętrzne, źródła finansowania, PARP

Abstract: Sector micro-small and medium enterprises is a key sector of the European Unions' economy. Without these type of companies there can be no economic development in any country either in the EU nor in the world. The advantage of small and medium-sized enterprises is their flexibility to adapt in a constantly and rapidly changing environment. No less, the size of the company may also be its disadvantage. Entrepreneurs are finding this difficulty when assuming their own business. No credit history and collateral are practically huge obstacles to obtaining financial support on acceptable terms and condition. Reducing barriers to the development of the SME sector helps to improve the economic situation in the European Union.

The first part of the paper will be dedicated to the most important factors affecting the development of the SME sector in the European Union countries and Poland. The second section presents the possibilities of bank offers regarding to SMEs in Poland. It exposes the modified bank products including products chosen for the project of the Polish Agency for Enterprise Development: "The planning of the debt financing of SMEs".

Keywords: SMEs, development barriers, external financing, sources of financing, PARP

Wstęp

Przedsiębiorstwa MSP Stanowią 99% wszystkich przedsiębiorstw UE, wytwarzają blisko 60% PKB. W przedsiębiorstwach z tego sektora pracuje około

880 mln osób (ok. 70% wszystkich zatrudnionych)¹. Zatem sukces gospodarczy Europy jest ściśle związany z ciągłym rozwojem MSP. Niestety z uwagi na ograniczony dostęp do kapitału zewnętrznego rozwój ten jest istotnie ograniczony². Wprawdzie w Unii Europejskiej występuje wiele rodzajów źródeł kapitału ukierunkowanych na finansowanie działalności gospodarczej, ale na ograniczony do nich dostęp, jako jedną z podstawowych barier rozwoju, wskazuje jeden na siedmiu przedstawicieli europejskiego sektora MSP. Największym zaufaniem instytucji finansujących cieszą się nadal firmy duże, o ugruntowanej pozycji na rynku. Ostatnie badania pokazują, że firm, które uważają dostęp do środków zewnętrznych, jako czynnik ograniczający rozwój jest nieznacznie mniej. Jest jednak jeszcze wiele do zrobienia.

Celem artykułu jest analiza barier, na jakie napotykają przedsiębiorstwa sektora MSP ze szczególnym uwzględnieniem dostępu do finansowania jako czynnika istotnie ograniczającego rozwój mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw oraz próba zniwelowania ograniczeń poprzez dostosowanie oferty finansowania zwrotnego z wykorzystaniem funduszy europejskich w ramach projektu systemowego Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Rodzaje finansowania działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw

Skrót MSP odnosi się do mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Unia Europejska zdefiniowała to pojęcie w swoim zaleceniu 2003/361/WE³. Podstawowe czynniki decydujące o tym, czy dana firma może zostać uznana za MSP, to:

- liczba pracowników,
- roczny obrót albo całkowity bilans roczny.

Tabela 1. Podział przedsiębiorstw sektora MSP według zalecenia 2003/361/WE

Kategoria przedsiębiorstwa	Liczba pracowników	Roczny obrót	albo	Całkowity bilans roczny
średnie	< 250	≤ 50 mln euro		≤ 43 mln euro
małe	< 50	≤ 10 mln euro		≤ 10 mln euro
mikro-	< 10	≤ 2 mln euro		≤ 2 mln euro

Źródło: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_report_2009_en.pdf, s. 3.

Wskazane progi odnoszą się wyłącznie do wyników indywidualnych firm. Przedsiębiorstwo, które stanowi część większej grupy przedsiębiorstw, może być zmuszone dodać niektóre dane dotyczące pracowników/obrotu/bilansu takiej grupy do własnych danych.

¹ Annual Report on European SMEs 2013/2014 – A Partial and Fragile Recovery Final Report – European Commission, July 2014.

² Mikita M., *Wpływ nowych regulacji rynku finansowego w Unii Europejskiej na finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw przez banki*, Studia BAS nr 1/2014.

³ COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT on the implementation of Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises, Brussels 7.10.2009.

Co do zasady wyróżnia się dwie grupy sposobów na finansowanie działalności gospodarczej: finansowanie zewnętrzne i wewnętrzne. Wewnętrzne źródła finansowania działalności gospodarczej to, ogólnie rzecz biorąc, środki zdobyte przy pomocy narzędzi, którymi firma dysponuje, bez angażowania osób trzecich. Wśród wewnętrznych źródeł finansowania wymienia się zazwyczaj bieżące wpływy ze sprzedanych produktów i usług, zatrzymany zysk z przedsiębiorstwa, odpisy amortyzacyjne i sprzedaż składników majątku przedsiębiorstwa. Zewnętrzne źródła finansowania, to m.in. kredyty krótko- i długoterminowe, pożyczki, factoring, leasing, a także wszelkie środki publiczne w ramach dofinansowania działalności gospodarczej. Ta ostatnia forma finansowania zewnętrznego znacznie zyskała na popularności po wejściu Polski do Unii Europejskiej, za sprawą środków unijnych na różnego typu dofinansowanie dla firm.

W okresie objętym badaniem Komisji Europejskiej ponad połowa firm w sektorze MSP zaciągnęła standardowy kredyt bankowy oraz kredyt na rachunku bieżącym. Udział tego typu finansowania zmniejszył się w porównaniu do roku 2011. Niemniej nadal cieszy się największym zainteresowaniem przedsiębiorców. Na kolejnym miejscu pod względem popularności plasują się transakcje leasingowe oraz transakcje typu kupieckiego. Można odnotować rosnącą popularność oby typów finansowania, choćby ze względu na ich powszechne występowanie. Najmniejsza popularność dotyczy finansowania typu faktoring oraz dłużne papiery wartościowe. W porównaniu do 2011 wzrósł udział finansowania typu equity (wejścia kapitałowe, pożyczki podporządkowane, inne instrumenty typu mezzanine). W skali europejskiej korzystanie z tego typu finansowania deklaruje niemal o 10% badanych więcej niż w roku 2011.

Mezzanine finance

Mezzanine finance to sposób na finansowanie przedsiębiorstw w warunkach podwyższonego ryzyka. Jest instrumentem finansowym o charakterze hybrydowym, zawieszonym pomiędzy klasycznym kredytem a kapitałem pochodzącym od inwestorów lub akcjonariuszy. Wypełnia lukę między długiem bankowym a kapitałem własnym. Instytucja finansująca akceptuje wysoki poziom ryzyka licząc na udział w przyszłych zyskach w przypadku powodzenia inwestycji. Jednak udział ten jest o wiele niższy od oczekiwanego przez potencjalnych nowych akcjonariuszy. Struktura finansowania wiąże inwestującego i przedsiębiorcę w sposób, gdzie ten pierwszy jest zainteresowany nie tylko spłatą pożyczonych środków ale jest również silnie zmotywowany do współpracy z przedsiębiorcą w celu budowania wartości firmy.

W Europie mezzanine finance przybiera częściej formę kredytu. Od klasycznego kredytu różni się dodatkowymi elementami, które zwiększają uzyskiwaną stopę zwrotu z tego typu inwestycji (warranty, opcje lub instrumenty zamienne).

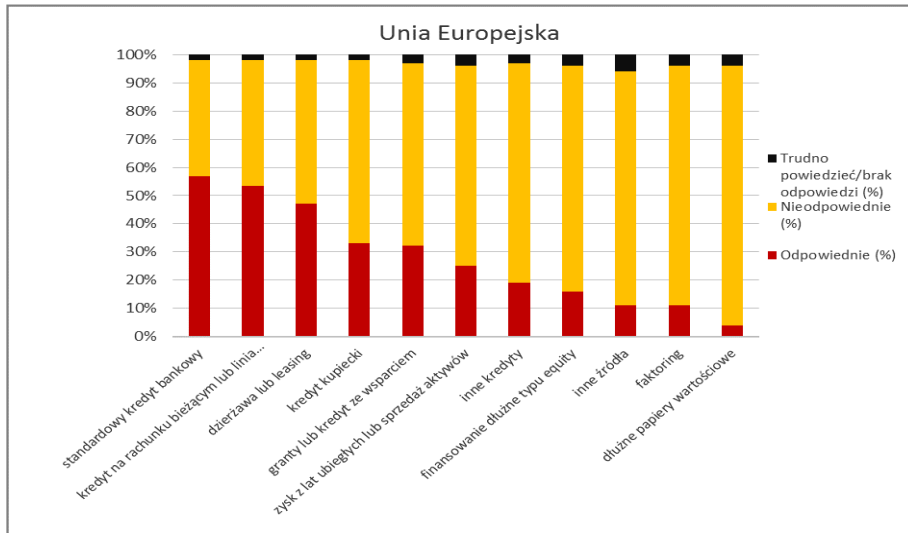
Do głównych cech finansowania mezzanine można zaliczyć:

- jednorazową spłatę długu, co oznacza mniejsze obciążenie przepływów pieniężnych w trakcie finansowania;
- elastyczność w dopasowaniu sposobu finansowania (m.in. okresu, sposobu i termin płatności odsetek, rodzaju zabezpieczeń) do specyfiki danego podmiotu;

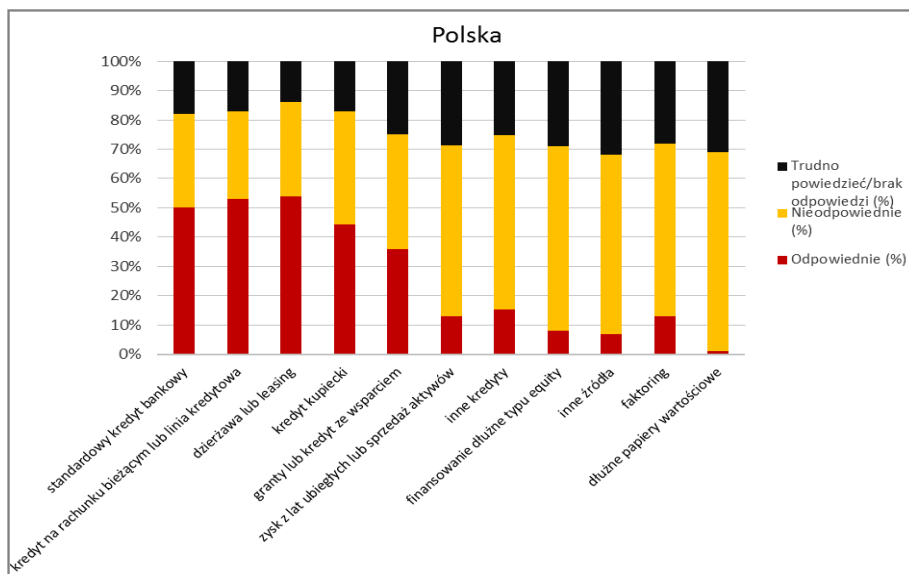
- niższe koszty dla właścicieli w porównaniu z emisją publiczną akcji lub pozyskaniem finansowania typu private equity. Niezagrożona kontrola właścicieli przedsiębiorstwa nad jego działaniem;
- możliwość finansowania w sytuacji braku wystarczających (według banków) zabezpieczeń i zdolności kredytowej potrzebnej do uzyskania kredytu.

Finansowanie mezzanine jest przeznaczone głównie dla przedsiębiorców, których plany inwestycyjne przekraczają możliwości uzyskania „zwykłego” kredytu. O takie wsparcie może starać się firma, która chce przejąć inny podmiot i w tym celu potrzebuje środków przekraczających znacznie możliwości kapitałowe (własne lub obce). Mezzanine finance jest też dobrym rozwiązaniem dla przedsiębiorstw, które mają już duże obciążenia finansowe, ale mają dobre perspektywy rozwoju. Stosowanie tego instrumentu nie jest skoncentrowane na wybranych branżach. Podstawowym kryterium jest tu sytuacja danego przedsiębiorstwa i wysokość potrzebnego wsparcia. Co trzeba podkreślić, mezzanine nie ma zastosowania w finansowaniu pomysłów, które istnieją tylko na papierze. O wsparcie może się starać działająca firma z przepływami pieniężnymi.

Biorąc pod uwagę rozmiary zaciąganych kredytów, w sektorze MSP najczęściej pozyskiwane były kredyty w dwóch przedziałach wartości: od 25 tys. do 100 tys. EUR (27%) oraz od 250 tys. do 1 mln EUR (22%). Szczegółowy rozkład wartości zaciąganych kredytów w przekroju poszczególnych kategorii wielkościowych przedsiębiorstw obrazują dane w tabeli 1.



Wykres 1. Dopasowanie zewnętrznych źródeł finansowania do potrzeb MSP w krajach UE
 Źródło: opracowanie własne na podstawie: Survey on the access to finance of enterprises (SAFE) Analytical Report 2014, European Commission, 2014, s. 13.



Wykres 2. Dopasowanie zewnętrznych źródeł finansowania do potrzeb MSP w Polsce
 Źródło: opracowanie własne na podstawie: Survey on the access to finance of enterprises (SAFE) Analytical Report 2014, European Commission, 2014.

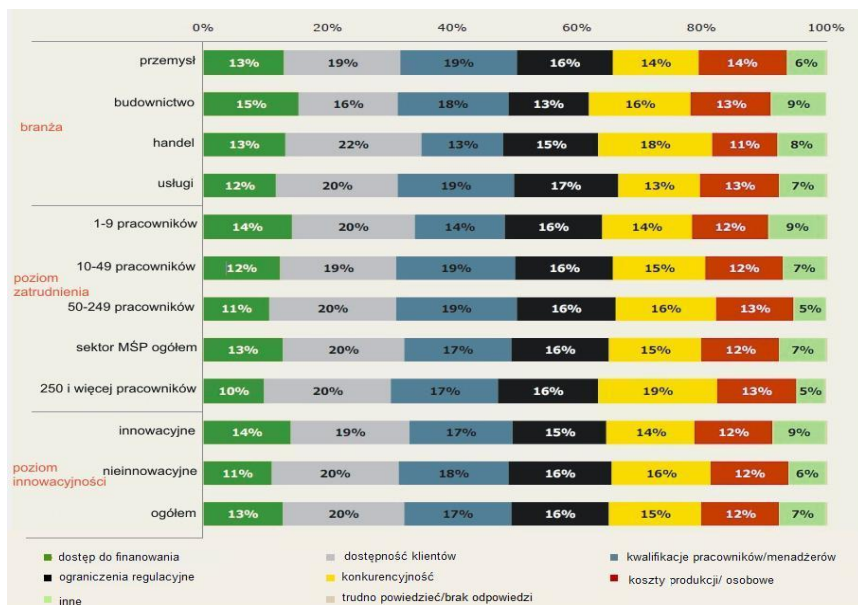
Tabela 2. Wielkość pożyczek zaciąganych przez MSP

Rozmiar kredytu oraz jego wykorzystanie	Polska	UE
	%	
poniżej 25 tys. EUR	22	16
od 25 tys. do 100 tys. EUR	26	27
od 100 tys. do 250 tys.	14	19
250 tys. Do 1 mln EUR	16	22
pow. 1 mln EUR	11	13
trudno powiedzieć / brak odpowiedzi	11	3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Survey on the access to finance of enterprises (SAFE) Analytical Report 2014, European Commission, 2014.

Najważniejsze bariery rozwojowe przedsiębiorstw MSP

W 2014 roku, ale także w 2013 roku, znalezienie klientów było najważniejszym problemem, z jakim zmagaly się przedsiębiorstwa MSP w UE. Z badań ankietowych wynika, że dostęp do źródeł finansowania wymieniany był jako piąty pod względem ważności. W różnych krajach rozkład jest inny. W 10 - punktowej skali dostęp do finansowania został oceniony jako bardzo trudny w Grecji (7,0 pkt) i na Cyprze (7,2 pkt). Najmniejszy problem z dostępem do finansowania mieli przedsiębiorcy w Danii (3,8 pkt) , Czechach i Szwecji (po 3,7 pkt) oraz Wielkiej Brytanii (4,0 pkt). W Polsce dostęp do finansowania oceniony został na 5,4 punktu.



Wykres 3. Bariery rozwojowe sektora MSP w krajach UE z podziałem na podstawowe branże
 Źródło: opracowanie własne na podstawie: Survey on the access to finance of enterprises (SAFE) Analytical Report 2014, European Commission, 2014, s. 26.

Odnosząc sytuację do różnych typów przedsiębiorstw, dla branży budowlanej dostęp do finansowania jest bardzo ważnym czynnikiem ograniczającym. Mikroprzedsiębiorstwa odczuwają brak dostępu do finansowania jako barierę rozwoju, podczas gdy duże przedsiębiorstwa nie są tak bardzo od finansowania uzależnione. Bardziej innowacyjne przedsiębiorstwa doświadczają więcej problemów w dostępie do finansowania niż te mniej innowacyjne.

Tabela 3. Najważniejsze bariery rozwojowe przedsiębiorstw sektora MSP w ujęciu procentowym w latach 2009-2014 w Unii Europejskiej i Polsce

Bariery	% wskazań wśród MŚP UE			
	2009	2011	2013	2014/ Polska
Dostępność klientów (popyt)	29	24	24	20/ 34
Dostępność źródeł finansowania	17	15	15	13/10
Nasilająca się konkurencja	13	15	15	15/ 13
Dostępność wykwalifikowanych kadr	8	13	14	17/ 15
Koszty czynników produkcji/ zatrudnienia	9	12	14	12/12
Ograniczenia regulacyjne	6	8	12	16/ 15
Inne	15	10	7	7/1
Trudno powiedzieć / brak odpowiedzi	4	3	0	0/ 0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Survey on the access to finance of enterprises (SAFE) Analytical Report 2014, European Commission, 2014, s. 142.

Różnice w wysokości dofinansowania, o jakie ubiegali się przedsiębiorcy sektora MSP, są znaczne. Luksemburg jest w czołówce krajów, gdzie przedsiębiorcy starali się o kredyt w wysokości powyżej 1 mln EUR. Portugalia, Cypr, Czarnogóra, Włochy oraz Hiszpania, to kraje, w których o kredyty w takiej wysokości starało się najmniej przedsiębiorców. Jest to związane z ogólną sytuacją w tych krajach. Zmagają się one ze skutkami kryzysu, stąd brak zainteresowania dużymi inwestycjami. W Polsce przeważały kredyty w przedziale 25 tys. - 100 tys. o dofinansowanie powyżej 1 mln EUR starało się tylko 11% wszystkich ubiegających się o kredyt.

Biorąc pod uwagę przedsiębiorstwa, które korzystały z kredytów, to w roku 2014 odnotowano taki sam w stosunku do roku 2013 udział kredytowania w przedziale wartości do 25 tys. do 100 tys. EUR oraz 250 tys. do 1 mln EUR. Wzrósł udział kredytowania w najniższym przedziale (do 25 tys. EUR). Zmalał natomiast udział kredytów w przedziale 100-250 tys. EUR. oraz powyżej 1 mln EUR.

Czynniki ograniczające dostęp przedsiębiorstw sektora MSP do finansowania zewnętrznego

Dostęp do finansowania to kluczowy czynnik wpływający na założenie oraz inwestycje i dalszy rozwój przedsiębiorstw z sektora małych i średnich przedsiębiorstw i jak wskazują raporty problemy, z jakimi mierzą się małe i średnie przedsiębiorstwa, jeśli chodzi o kwestie finansowania są zupełnie w porównaniu z przedsiębiorstwami dużymi.

Zdaniem badanych przedsiębiorstw, dwa główne czynniki utrudniające pozyskiwanie finansowania to:

- 1) niewystarczająca zdolność do samodzielnego zabezpieczenia finansowania oraz ograniczona dostępność zabezpieczeń ze źródeł zewnętrznych (poręczeń, gwarancji),
- 2) zbyt wysokie oprocentowanie / koszty finansowania.

Tabela 4. Najważniejsze czynniki ograniczające dostęp do finansowania

Czynniki	EU	Polska
niewystarczające zabezpieczenia lub gwarancje	18%	24%
wysokie stopy procentowe i koszt pozyskania kredytu	17%	19%
urata kontroli nad przedsiębiorstwem	3%	2%
brak dostępu do finansowania	7%	3%
inne	12%	5%
nadmierna biurokracja	9%	24%
żadnych ograniczeń	29%	19%
brak danych	4%	3%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Survey on the access to finance of enterprises (SAFE) Analytical Report 2014*, European Commission, 2014.

W przypadku barier w dostępie do finansowania zewnętrznego widoczna jest wyraźna różnica, z jaką mamy do czynienia w Polsce, w stosunku do średniej europejskiej. Przede wszystkim uwypukla się znacznie, według repondentów, większy niż w Unii Europejskiej problem z nadmierną biurokracją związaną z pozyskiwaniem kredytu. Z kolei w Polsce mniejszy jest odsetek wskazań informujących o braku występowania barier oraz zdecydowanie wyższe udziały podkreślające znaczenie niewystarczającej zdolności do zabezpieczenia transakcji finansowania i zbyt wysokiego oprocentowania (kosztu pozyskania finansowania).

Badania europejskie wskazują na występowanie określonych ograniczeń w dostępności różnych rodzajów źródeł finansowania. Sytuacje najbardziej radykalne, obejmujące „nie pozyskanie finansowania z uwagi na odmowę jego udzielenia” lub jego „nie pozyskanie z uwagi na zbyt wysoki koszt”, dotyczą ok. 17% firm MSP w przypadku dominującego źródła finansowania dłużnego w postaci kredytów bankowych. Wskaźnik ten rośnie o dalsze 7%-10%, gdy brane są pod uwagę kredyty udzielone w wysokości nie większej niż 75% kwot oczekiwanych. W Polsce sytuacja ma się nieco lepiej. Wynika to zapewne z coraz większej świadomości aplikujących. W każdym z wymienionych źródeł, Polska osiągnęła w minionym kwartale wyższe wskaźniki przyznanego dofinansowania niż średnia europejska. Procentowy udział wniosków odrzuconych jest również zasadniczo niższy od średniej notowanej w Unii Europejskiej. Nie osiągnęliśmy poziomu Luksemburga, ale wynik w granicach 89% w przypadku dofinansowania w postaci linii kredytowej w rachunku bieżącym jest godny odnotowania.

Relatywnie lepsza sytuacja (mniejsze udziały wskazań na odmowy lub nieodpowiedniość warunków finansowania) dotyczy źródeł pozabankowych, ale ich znaczenie w finansowaniu potrzeb całego sektora MSP jest zdecydowanie mniejsze. Jeden na siedmiu przedsiębiorców skorzystał z pożyczki z instytucji pozabankowej, od osoby prywatnej lub z innego źródła. Gros kredytów pochodzi z banków (85% w 2013, 87% w 2011).

Perspektywy dostępności finansowania mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw

Jak wynika z badania Komisji Europejskiej, mniejsze i krócej istniejące przedsiębiorstwa częściej spotykały się z sytuacją przyznania finansowania w mniejszej od oczekiwanej wielkości lub odrzucenia wniosku o finansowanie (przykładowo jednej czwartej przedsiębiorstw funkcjonujących od 2 do 5 lat odmówiono finansowania, a tylko 10% firm działających 10 i więcej lat). Większą szansę na pozytywne rozpatrzenie wniosku miały także przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 50 pracowników. Poza tym, omawiane tu dane kształtują się bardzo różnie, gdy zagadnienie to analizuje się w przekroju poszczególnych krajów Unii Europejskiej. Np. Grecji wskazania dotyczące odmów i nie pozyskania finansowania przez firmy MSP z uwagi na jego koszt sięgają poziomu do 13% (gdy np. w Austrii, Estonii, na Łotwie, poziom ten wyniósł 0%). Ma to związek z siłą kryzysu gospodarczego rejestrowanego w tym kraju. Ta skala zróżnicowań prowadzi do wniosku o konieczności reagowania na zjawisko luki z uwzględnieniem lokalnej specyfiki systemu gospodarczego⁴. Jeśli wziąć pod

⁴ Survey on the access to finance of enterprises, April to September 2014.

uwagę czynniki warunkujące możliwości pozyskania finansów zewnętrznych w przyszłości, oceny w Polsce i krajach UE nie odbiegają od siebie znacząco. W 10-punktowej skali przedsiębiorcy w Unii Europejskiej i Polsce wskazują na te same czynniki czyniące finansowanie ważne w przyszłości.

Tabela 5. Pytanie ankietowe: Jak ważny jest każdy z wymienionych czynników finansowania twojego przedsiębiorstwa w przyszłości?

Czynnik	EU	Polska
gwarancje pożyczkowe	5,8	5,7
środki ułatwiające inwestycje kapitałowe	4,1	4,3
kredyty eksportowe / gwarancje	3,6	3,6
ulgi podatkowe	6,7	7,0
usługi wspierania biznesu	5,5	5,3
ułatwienie dostępu do już wdrożonych form wsparcia	7,2	7,7

W skali od 1-10, gdzie 10 oznacza, że jest niezwykle ważne, 1 oznacza, że w ogóle nie jest ważne
 Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Survey on the access to finance of enterprises (SAFE) Analytical Report 2014*, European Commission, 2014.

Ogólnie opinie menedżerów sektora MSP są bardziej pesymistyczne niż optymistyczne. Około 34% respondentów twierdzi, że sytuacja gospodarcza pogorszyła się w ciągu ostatnich sześciu miesięcy, podczas gdy 16% uważało, że poprawił się, a 44% nie zauważyło żadnej zmiany. Najbardziej optymistyczne opinie ze strony dyrektorów MŚP pochodzą z Danii (+16%), Łotwy (+7%) i Wielkiej Brytanii (+7%). Najbardziej pesymistyczne prognozy pochodzą ze Słowenii (-50%), Cypru (-48%) i Francji (-46%).

Ograniczanie barier rozwojowych przedsiębiorstwa

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości realizując projekt systemowy „Planowanie działań w MSP a finansowanie zwrotne” po serii konsultacji, nawiązała współpracę z 9 bankami (Idea Bank, Deutsche Bank Polska S.A., Bank BGŻ, Bank Spółdzielczy w Sieradzu, Bank Spółdzielczy w Ciechanowcu, Spółdzielczy Bank Rzemiosła i Rolnictwa w Wołominie, Bank Pekao Leasing sp. z o.o., Alior Bank S.A., Societe Generale Equipment Leasing Polska Sp. z o.o.) oraz Funduszem Poręczeniowym sp. z o.o. Oferta skierowana jest specyficznie do sektora MSP. I to do firm o już ugruntowanej pozycji, jak i tych, które dopiero rozpoczynają swoją działalność lub są w fazie intensywnego rozwoju.

Wdrażanie projektu odpowiada potrzebom ograniczenia wpływu zidentyfikowanych barier rozwojowych w zakresie dostępu przedsiębiorstw MSP do finansowania zwrotnego. W ramach przeprowadzonych analiz potwierdzono, że największymi czynnikami ograniczającymi są:

- wysoki koszt pozyskania kredytu;
- wysoka marża;
- nierealne do spełnienia wymogi dotyczące zabezpieczeń;
- zbyt długi okres rozpatrywania wniosków o dofinansowanie;
- krótki okres spłaty zadłużenia;

- zbyt obszerna dokumentacja wymagana przez kredytodawców;
- brak odpowiednich ofert dla tzw. Start-up.

Czynniki te zostały wzięte pod uwagę przez banki, które przystąpiły do projektu. W efekcie powstały produkty bardziej odpowiadające potrzebom sektora MSP. Ograniczenie wymagań dotyczących zabezpieczeń jest szczególnie istotne dla firm rozpoczynających działalność. Krótki okres funkcjonowania uniemożliwił praktycznie pozyskanie kredytu na działalność. Leasing maszyn i urządzeń produkcyjnych był praktycznie niemożliwy. Wymienione Banki oferują kredyty inwestycyjne, obrotowe. Bank Pekao Leasing sp. z o.o. oferuje tzw. produkty leasingowe.

Atrakcyjność kredytów polega również na ich powiązaniu z usługami doradczymi w zakresie wnioskowania oraz późniejszej obsługi już uruchomionego kredytu. Wsparcie doradcze odbywa się w dwóch etapach. Etap pierwszy obejmuje doradztwo w procesie uzyskania finansowania przedsięwzięcia gospodarczego z wybranej przez Klienta Oferty Finansowania Zwrotnego (pomoc w przygotowaniu specyficznych dokumentów wymaganych na etapie umowy o finansowanie, dopracowanie/ dostosowanie biznesplanu, asystę przy zawieraniu umowy pomiędzy Klientem a Instytucją Finansującą, itp.). Etap drugi obejmuje doradztwo przy realizacji przedsięwzięcia gospodarczego oraz (opcjonalnie) szkolenie. Doradztwo w zakresie zarządzania realizacją przedsięwzięcia gospodarczego, w szczególności zarządzania finansami. Wsparcie to gwarantowane jest przez co najmniej 6 miesięcy od chwili uzyskania kredytu⁵. Uczestnictwo banków w projekcie PARP daje większą gwarancję powodzenia inwestycji. Od przygotowania wniosku poprzez pomoc w prowadzeniu i nadzór merytoryczny, w projekt mają być zaangażowani eksperci, co również może spowodować większą odwagę przedsiębiorców w staraniu się o dofinansowanie zwrotne.

Oferta banków uczestniczących w Projekcie Systemowym PARP⁶

Idea bank oferuje 5 zmodyfikowanych ofert finansowania zwrotnego. Dwa obrotowe, dwa inwestycyjne oraz kredyt na start (który może być wykorzystany zarówno na finansowanie bieżącej działalności, jak i inwestycje w majątek trwały). Okres kredytowania wynosi od 12 do nawet 120 miesięcy. Minimalna wysokość, to 10 tys. złotych. Maksymalna wysokość pożyczki, to nawet 3 mln zł (w przypadku „Kredytu inwestycyjnego celowego”). Okres rozpatrywania wniosków został skrócony do maksymalnie 5 dni.

Deutsche Bank oferuje 6 zmodyfikowanych ofert finansowania działalności bieżącej oraz inwestycji. Kredyty inwestycyjne mogą być udzielane nawet na 10-15 lat. Wnioski beneficjentów rozpatrywane są w maksymalnie 72 h (dla dofinansowania w wysokości 3 mln zł).

Bank BGŻ oferuje 2 produkty: obrotowy w rachunku bieżącym oraz kredyt inwestycyjny. Minimalna wysokość finansowania nie została określona, natomiast maksymalna kwota uzależniona jest od wpływów firmy lub wartości przed-

⁵ <http://pokl.parp.gov.pl>, s. 1-31.

⁶ ibidem

siewzięcia inwestycyjnego. Decyzja o przyznaniu kredytu obrotowego zapada w 24 h.

Bank Spółdzielczy w Ciechanowcu oferuje finansowanie projektów inwestycyjnych i rozwojowych mających na celu stworzenie nowego majątku lub trwale zwiększenie istniejącego majątku oraz kredyty na finansowanie bieżącej działalności. Maksymalna wysokość dofinansowania, to 25 tys. złotych. Okres spłaty to 8 lat (dla kredytu inwestycyjnego).

Bank Spółdzielczy w Sieradzu wyróżnia w swej ofercie firmy typu Start-up. Właściciele firm istniejących od 6 do 12 miesięcy mogą ubiegać się o dofinansowanie w wysokości 80 tys. złotych, działających powyżej 12 miesięcy - do 180 tys. złotych. Maksymalny okres spłaty zadłużenia wynosi 10 lat. Okres rozpatrywania wniosków jest tu najdłuższy. Dla projektów inwestycyjnych wynosi 14 dni.

Również **Spółdzielczy Bank Rzemiosła i Rolnictwa w Wołominie** dostosował swoją ofertę do firm z mniejszym stażem. Firma istniejąca na rynku powyżej 6 miesięcy może ubiegać się o 250 tys. zł. Bank zrezygnował z opłaty za przyjęcie wniosku oraz wydanie decyzji kredytowej. Pobiera natomiast prowizję za postawienie środków do dyspozycji Kredytobiorcy (od 1% do 2%).

Ciekawy produkt oferowany przez Bank **Pekao Leasing sp. z o.o.**, to „Produkty Uproszczone Plus”, gdzie leasingowanymi środkami trwałymi mogą być: wtryskarki, wyłaczarki, butelczarki, wtryskarko-rozdmuchiarki, młyny do tworzyw, dozowniki do barwników, podajniki surowca, separatory metali, suszarki, maszyny i urządzenia do obróbki drewna, kamienia i szkła, maszyny do obróbki skrawaniem metali, do obróbki plastycznej metali, maszyny i aparaty do spawania, zgrzewania, natryskiwania oraz maszyny i aparaty do cięcia za pomocą gazu, roboty przemysłowe. W ramach Transport Leasing: samochody dostawcze o DMC 3,5 – 16,0 ton, samochody ciężarowe o DMC powyżej 16 ton, ciągniki siodłowe, naczepy (plandeki, chłodnie, skrzyniowe, cysterny, wywrotki), przyczepy poza specjalistycznymi. Maksymalna wartość zaangażowania netto w ramach Produktu na pojedynczą umowę leasingu wynosi, w przypadku tworzyw sztucznych, metalu, drewna, kamienia i szkła oraz metalu, 750 tys. zł. W przypadku Transport Leasing: 625 tys. zł – 2,5 mln zł. Minimalny okres prowadzenia działalności gospodarczej przez wnioskodawcę, to 12 miesięcy. W przypadku „Auto leasing 24” - 6 miesięcy.

Societe Generale Equipment Leasing Polska Sp. z o.o. oferuje 4 produkty. Między innymi pożyczkę na zakup, bądź możliwość leasingowania sprzętu medycznego (np. stołów chirurgicznych, autoklawów, urządzeń okulistycznych). Maksymalna wysokości finansowania, to 300 tys. zł. Okres spłaty, to 12-60 miesięcy.

Podsumowanie

Doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych pokazują, że mała i średnia przedsiębiorczość odgrywa olbrzymią rolę w gospodarce, wpływając na wzrost gospodarczy, lepsze wyposażenie rynku w zróżnicowany asortyment, a także pomaga w obniżeniu stopy bezrobocia. Firmy zaliczane do MSP potrafią najszybciej reagować na zmieniającą się sytuację na rynku, a w związku z tym, mogą się do niej łatwiej dostosować. Wielkie podmioty gospodarcze nie są tak

elastyczne. Elastyczność i łatwość dostosowania się do zmiennych warunków pozwala małym i średnim firmom aktywnie działać i rozwijać się w ekonomicznych niszach i rynkach o małym potencjale. Małe i średnie przedsiębiorstwa są więc swoistym stymulatorem gospodarki.

W Polsce mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa napotykają bardzo często na bariery ekonomiczne, które w znacznym stopniu hamują rozwój sektora. Szczególnie dotyczy to przedsiębiorstw najmniejszych oraz tych z najkrótszym stażem. Nowe technologie, techniki produkcji, wymagają sporych nakładów finansowych. Żadne przedsiębiorstwo nie może działać, inwestować i rozwijać się bez odpowiedniego finansowania i płynności, dlatego dostęp do zewnętrznego finansowania jest ważną dźwignią ekonomicznego rozwoju MSP. Programy ułatwiające dostęp do finansowania stanowią ważny element wspomagający rozwój przedsiębiorczości w Unii Europejskiej.

Wdrożenie projektu „Planowanie działań w MSP a finansowanie zwrotne” daje możliwość wsparcia przedsięwzięć, których dofinansowanie w oparciu o standardową ofertę banków oraz procedury mogłoby być niewykonalne. Dlatego tego typu wsparcie jest jak najbardziej potrzebne.

Bibliografia

- Access to Finance survey, Analytical Report 2014, European Commission, 2014, (<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX:32004L0039>).
- Annual Report on European SMEs 2013/2014 – A Partial and Fragile Recovery Final Report – European Commission, July 2014 (http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf).
- Biuletyn euro info nr 1 (09), str. 4-7, PARP Warszawa 2009.
- Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, zalecenie Komisji Europejskiej z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji przedsiębiorstw mikro, małych i średnich (2003/361/WE) L 124, 20.05.2003.
- Dyrektywa 2004/39/we Parlamentu Europejskiego i rady z dnia 21 kwietnia 2004 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych zmieniająca dyrektywę Rady 85/611/EWG i 93/6/EWG i dyrektywę 2000/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz uchylająca dyrektywę Rady 93/22/EWG, 21.04.2004 (<http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/PL/TXT/HTML/?uri=CELEX:32004L0039&from=PL>).
- Gierszewska G. (red.), *Wyzwania dla zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydział Zarządzania PW, Warszawa 2014.
- http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_report_2009_en.pdf, 07.10.2009
- IFC Annual Report, World Bank Group, July 2013 (http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/CORP_EXT_Content/IFC_External_Corporate_Site/Annual+Report/2014_Online_Report/).
- Mikita M. , *Wpływ nowych regulacji rynku finansowego w Unii Europejskiej na finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw przez banki*, Studia BAS nr 1/2014
- Plan działania na lata 2014-2015 Program Operacyjny Kapitał Ludzki, 14.02.2014 (<https://pokl.parp.gov.pl/files/74/150/19087.pdf>).

- Report on the results of public consultation on The Entrepreneurship 2020 Action Plan, European Commission, 09.01.2013 (<http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:EN:PDF>).
- SME Finance Monitor Q2 2014 An independent report by BDRG Continental, August 2014 (<http://bdrc-continental.com/wp-content/uploads/2014/11/Q2-2014-SME-Finance-Monitor.pdf>).
- Survey on the access to finance of enterprises, April to September 2014, November 2014. (<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201411.en.pdf>).
- Tarnawa A., Zadura-Lichota P., *Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, PARP Warszawa 2013.
- Tarnawa A., Zadura-Lichota P., *Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012-2013*, PARP Warszawa 2014.