



FINANSOWANIE INWESTYCJI W ŚRODKI TRWAŁE W SEKTORZE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

Beata Geruzel-Dudzińska

Streszczenie

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw odgrywa istotną rolę w gospodarce, tworzy bowiem znaczącą część PKB, zapewnia zatrudnienie wielu milionom ludzi. Jedną z głównych barier rozwoju tych przedsiębiorstw, nie tylko w Polsce, ale i także w krajach UE, jest niedostatek kapitałów własnych oraz trudności w pozyskaniu zewnętrznych źródeł finansowania. Nie chodzi tu tylko o brak środków na finansowanie bieżącej działalności, ale także, a może przede wszystkim, brak środków na inwestycje w środki trwałe. Niniejsza praca ma na celu przedstawienie dostępnych źródeł finansowania środków trwałych dla przedsiębiorstw z sektora MSP oraz ocenę ich wykorzystania przez te przedsiębiorstwa.

Słowa kluczowe: małe i średnie przedsiębiorstwa, sektor MSP, środki trwałe, kredyty, leasing, unijne fundusze strukturalne, *venture capital*, anioły biznesu.

Wstęp

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) z punktu widzenia jego roli w gospodarce odgrywa istotną rolę, tworzy bowiem znaczącą część PKB, stanowi wyraz rozwijających się w każdej gospodarce działań przedsiębiorczych¹. Niestety stykają się one z licznymi barierami i hamulcami w trakcie swojego rozwoju. Jedną z głównych barier jest niedostateczny zasób kapitałów własnych oraz trudności w pozyskaniu zewnętrznych źródeł finansowania na inwestycje, zwłaszcza na inwestycje w środki trwałe. Od tego, jakie środki trwałe przedsiębiorstwo posiada zależą jego zdolności produkcyjne, możliwości rozszerzania udziału w rynku, pozyskiwania nowych klientów słowem warunkują one bieżące funkcjonowanie każdego podmiotu jak i jego perspektywy rozwojowe. Środki trwałe decydują, o jakości świadczonych usług czy też skutecznej sprzedaży towarów. Inwestując w środki trwałe przedsiębiorstwo rozwija się, unowocześnia procesy zachodzące w przedsiębiorstwie, co bezpośrednio przekłada się na zwiększanie konkurencyjności tychże przedsiębiorstw na rynku.

¹ A. Skowronek-Mielczarek, Wstęp do *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H.Beck, Warszawa 2007, s. 9.

Niestety w toku eksploatacji środki trwałe bez względu na rodzaj i wykonywane funkcje zużywają się, dlatego tak ważna dla przedsiębiorstw stała się możliwość finansowania zakupu środków trwałych ze źródeł zewnętrznych.

Istnieje wiele form finansowania środków trwałych, jednak w Polsce wykorzystywanie różnego typu zewnętrznych źródeł, np. leasingu, poza bankowych źródeł finansowania, unijnych funduszy strukturalnych, dotacji i celowych subwencji, było i jest przez niektóre firmy zupełnie nieznane. Jest to błąd, ponieważ zarówno banki, instytucje poza bankowe jak i rząd oferują wiele możliwości finansowania środków trwałych dla przedsiębiorstw z sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

1. Pojęcie mikro, małego oraz średniego przedsiębiorcy

W Polsce pojęcie mikro, małego oraz średniego przedsiębiorcy reguluje Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 roku². Zgodnie z ww. ustawą pojęcie mikro, małego i średniego przedsiębiorcy uzależnione jest od trzech głównych czynników występujących, w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

- zatrudnienia,
- przychodów netto ze sprzedaży,
- sumy aktywów bilansu.

Aby przedsiębiorcę można było zakwalifikować do sektora MSP musi spełniać odpowiednio kryteria zatrudnienia oraz kryteria przychodów ze sprzedaży lub sumy aktywów w bilansie wymienionych w Ustawie o swobodzie działalności gospodarczej.

Tablica 1. Kryteria zaliczania przedsiębiorstw do sektora MSP w Polsce

Przedsiębiorstwa	Mikro	Małe	Średnie
Zatrudnienie	< 10	<50	<250
Przychody ze sprzedaży	< 2 mln euro	< 10 mln euro	< 50 mln euro
Suma aktywów w bilansie	< 2 mln euro	< 10 mln euro	< 43 mln euro

Źródło: Art.104-106 Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 r. Dz. U. z 2004 r., Nr 173 poz. 1807 ze zm.

2. Źródła finansowania sektora MSP

Małe i średnie przedsiębiorstwa napotykają na trudności związane z pozyskiwaniem funduszy na zakup środków trwałych. Inwestycje w sektorze MSP uzależnione są w dużej mierze od środków finansowych, jakie posiadają przedsiębiorstwa. Posiadane środki nie wystarczają nawet na pokrycie bieżącej działalności, dlatego istotną kwestią staje się możliwość finansowania sektora MSP ze źródeł zewnętrznych.

Istnieje wiele form finansowania małych i średnich przedsiębiorstw. Najbardziej popularnymi źródłami finansowania zakupu środków trwałych są kredyty bankowe, leasing oraz coraz bardziej popularne dotacje z Unii Europejskiej.

2.1. Kredyty

Kredyty bankowe są jednym z głównych źródeł kapitału obcego wykorzystywanego w finansowaniu MSP. Banki oferują różnego rodzaju kredyty bankowe, np.:

- kredyty obrotowe,

² Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku, O swobodzie działalności gospodarczej. (Dz.U. z 2004 r., Nr 173 poz. 1807 ze zm.)

- kredyty inwestycyjne,
- kredyty w rachunku bieżącym,
- kredyty w rachunku kredytowym,
- kredyty hipoteczne.

Wśród tak wielu różnego rodzaju kredytów małe i średnie przedsiębiorstwa są jednak w dużo gorszej sytuacji niż duże przedsiębiorstwa, jeżeli chodzi o uzyskanie kredytu. Pomimo, iż zauważono, że wzrasta rola kredytu w finansowaniu działalności MSP, to niestety przedsiębiorstwa te charakteryzują się określonym, specyficznym ryzykiem kredytowym, które w ocenie banków może utrudniać dostęp do uzyskania kredytów. Na to ryzyko składa się³:

- niedostateczny zakres dostępnych informacji ekonomiczno-finansowych, dostarczanych bankom przez potencjalnego kredytobiorcę,
- mały wolumen kapitału własnego, który jest zainwestowany w dany podmiot gospodarczy,
- bardzo często występujące problemy związane z utrzymaniem płynności finansowej,
- wysoki wskaźnik bankructw oraz upadłości występujący właśnie w sektorze małych i średnich firm,
- spekulacyjny charakter wielu podmiotów,
- dużo większa skłonność do ryzykownych przedsięwzięć niż w dużych przedsiębiorstwach,
- słabe zabezpieczenia kredytowe oferowane bankom.

Te czynniki zwiększają ryzyko kredytowania MSP przez banki, co blokuje dostęp do tego źródła finansowania dla większości małych firm. Jednak to banki ze względu na dużą liczbę swoich placówek są instytucjami szeroko dostępnymi dla przedsiębiorstw, a ponadto niezależnie od powodu, bank jest pierwszym przystankiem dla większości małych firm.

2.2. Leasing

Coraz bardziej powszechnym źródłem finansowania różnych przedsięwzięć staje się leasing. Metoda leasingu, czyli wynajmowanie sprzętu na zasadach ratalnych opłat lokacyjnych, ma szczególne duże znaczenie dla leasingobiorcy – przedsiębiorstwa produkcyjnego lub usługowego. Wpływa, bowiem na zwiększenie płynności jego środków obrotowych, osiągnęte dzięki temu, że inwestycje realizowane metodą leasingu są w pełni finansowane z obcych środków. Zwolnioną dzięki operacji leasingu część kapitału obrotowego można, zatem zużyć na inne cele albo przeznaczyć na inną inwestycję, której nie daje się przeprowadzić za pomocą leasingu⁴.

W warunkach ostrej konkurencji panującej na rynku, leasing umożliwia wdrażanie nowych technik oraz technologii rokujących wysoką efektywność, bez angażowania w ten cel własnego kapitału. Leasingobiorca nie inwestując własnych, kapitałów ma możliwość podejmowania szybkich decyzji rozwojowych. Może także realizować nieprzewidziane, ale w określonych, warunkach dochodowe, inwestycje. Powoduje to zwiększenie płynności finansowej przedsiębiorstwa⁵.

Istnieje, wiele rodzajów i form transakcji leasingowych. Jedne z nich są stosowane częściej inne cieszą się mniejszą popularnością. Wyróżnienie tych form jest związane z możliwymi do zastosowania kryteriami porównawczymi i tak np. w zależności od charakteru prawnego umowy leasing można podzielić na:

- operacyjny,
- finansowy,
- zwrotny.

³ A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania.*, C.H.Beck, Warszawa 2007, s. 77.

⁴ K. Kruczałak, *Leasing i jego gospodarcze zastosowanie*, Wydawnictwo Prawnicze i ekonomiczne LEX, Gdańsk 1993, s. 15.

⁵ A. Skowronek-Mielczarek, op. cit., s. 84.

To właśnie to kryterium podziału ma najważniejsze znaczenie w praktyce gospodarczej.

Leasing zwrotny polega na sprzedaży wytworzonego dobra inwestycyjnego spółce leasingowej przy równoczesnym zawarciu umowy leasingu na wykorzystywanie tego dobra. Z takiej formy leasingu, korzystają głównie przedsiębiorstwa sfery produkcyjnej, które odczuwają w określonym momencie brak płynności finansowej, nie mają środków finansowych na bieżące opłacenie ciągłości procesów gospodarczych oraz nie są w stanie pozyskać środków finansowych z innych źródeł, np. z sektora bankowego. Dzięki zaś sprzedaży takiego środka produkcji, czasami nieruchomości, firmie leasingowej, uzyskują natychmiastowy dopływ gotówki, a poprzez leasing zwrotny mogą nadal użytkować dany przedmiot leasingu. Sprawa jego własności pozostaje kwestią drugorzędną.

Leasing operacyjny zwany również eksploatacyjnym lub bieżącym, polega na oddaniu określonego dobra w użytkowanie na określony czas, zazwyczaj krótszy niż okres pełnej amortyzacji wartości danego dobra. Czyli może ono być oddawane w leasing wielokrotnie. Leasingobiorca w ramach takiej umowy zobowiązany jest do płatności rat leasingowych. Na wielkość tej raty składają się dwa elementy: rata wartości urządzenia oraz oprocentowanie tej wartości. Stanowią one koszty uzyskania przychodu w firmie leasingobiorcy. Natomiast leasingodawca, jako właściciel przedmiotu leasingu, wykazuje go nadal w bilansie, wobec tego może dokonywać odpisów amortyzacyjnych. Poza tym dawca ponosi koszty napraw, serwisu technicznego oraz ubezpieczenia przedmiotu leasingu.

Leasing finansowy - zwany również kapitałowym lub inwestycyjnym. Umowa tego typu ma charakter długoterminowy, okres jej obowiązywania jest zbliżony do pełnej amortyzacji wartości przedmiotu leasingu. Zwykle też dotyczy on dóbr inwestycyjnych o większej wartości niż w przypadku umowy leasingu operacyjnego. Z reguły również nie ma możliwości wypowiedzenia umowy przed terminem zakończenia jej obowiązywania. Koszty eksploatacji danego urządzenia, ryzyko jego zesterzenia się moralnego itp., ponosi leasingobiorca. W umowie tej może wystąpić również opcja przejęcia własności danego dobra po okresie umowy przez leasingobiorcę, to on wykazuje wartość przedmiotu leasingu w bilansie. Ma, zatem możliwość dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Z drugiej zaś strony część kapitałowa raty leasingowej nie stanowi w tym przypadku jego kosztu uzyskania przychodu i jako taka nie zmniejsza podstawy opodatkowania⁶.

Leasing najczęściej stosowany jest w małych lub średnich przedsiębiorstwach. Wynika pomiędzy innymi z faktu, iż przedsiębiorstwa nie dysponują własnymi środkami finansowymi na inwestycje oraz mając trudności w uzyskaniu kredytów bankowych mogą skorzystać z leasingu. Niekiedy jedynym wymaganym zabezpieczeniem jest weksel in blanco. Innych zabezpieczeń nie stosuje się, gdyż właścicielem przedmiotu leasingu pozostaje w trakcie umowy zawsze leasingodawca. Natomiast instytucje kredytowe żądają z reguły dość znacznych zabezpieczeń, badając zdolność kredytową przedsiębiorstwa i analizują uważnie jego sytuację finansową. Niejednokrotnie też sprawują kontrolę nad prawidłowością wykorzystania udzielonego kredytu. Tych wszystkich ograniczeń można uniknąć korzystając z umowy leasingu zamiast nabywania dóbr inwestycyjnych poprzez wykorzystanie kredytów bankowych. W warunkach ostrej konkurencji panującej na rynku, leasing umożliwia wdrażanie nowych technik oraz technologii rokujących wysoką efektywność, bez angażowania w ten cel własnego kapitału. Nie inwestując własnych, kapitałów leasingobiorca ma możliwość podejmowania szybkich decyzji rozwojowych. Może także realizować nieprzewidziane, ale w określonych, warunkach dochodowe, inwestycje. Powoduje to zwiększenie płynności finansowej przedsiębiorstwa.⁷

⁶ A. Skowronek-Mielczarek, op. cit., s. 82.

⁷ A. Skowronek-Mielczarek, op. cit., s. 84.

2.3. Dofinansowanie bezzwrotne

Sektor MSP ma w chwili obecnej bardzo wiele możliwości korzystania ze środków finansowych pochodzących z różnego rodzaju programów pomocowych. W Polsce będą to głównie środki pochodzące z Unii Europejskiej. Głównym źródłem środków w zakresie programów pomocowych świadczonych na rzecz Polski ze strony Unii Europejskiej są fundusze strukturalne. Fundusze strukturalne są instrumentami Polityki Strukturalnej Unii Europejskiej. Ich zadaniem jest wspieranie restrukturyzacji i modernizacji gospodarek krajów UE. W ten sposób wpływa się na zwiększenie spójności ekonomicznej i społecznej Unii. Fundusze kierowane są do tych sektorów gospodarki i regionów, które bez pomocy finansowej nie są w stanie dorównać do średniego poziomu ekonomicznego w UE⁸. Największym plusem środków pozyskanych z funduszy strukturalnych jest fakt, iż otrzymanych pieniędzy nie trzeba zwracać jak w przypadku kredytu czy leasingu. Często środki uzyskane w ten sposób w bardzo dużej części pokrywają koszty danego przedsięwzięcia, średnio do około 70% danego projektu. Minusem może być fakt, iż opracowanie projektu i przebrnięcie przez wszystkie procedury kwalifikacyjne do finalnej wypłaty środków zajmuje sporo czasu. Ponadto opracowanie wniosku jest bardzo skomplikowane i niekiedy przedsiębiorstwa czy instytucje rezygnują z tej formy uzyskania środków, ponieważ procedury opracowania wniosku nie są dla nich zrozumiałe i są zbyt skomplikowane.

W latach 2000-2006 istniały cztery Fundusze strukturalne, realizujące cele polityki spójności UE⁹:

- Europejski Fundusz Społeczny,
- Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej,
- Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego,
- Finansowy Instrument Orientacji Rybołówstwa.

W tych też latach zmieniono zasady i kierunki wsparcia finansowego z funduszy strukturalnych. Wprowadzono dokument Podstawy Wsparcia Wspólnoty (PWW), który przedstawiał strategię oraz priorytety działań funduszy państwa należącego do UE a także zawierał szczegółowe cele, wielkość wkładu funduszy i innych środków finansowych. PWW w Polsce były wdrażane za pomocą pięciu jednofunduszowych sektorowych programów operacyjnych (SPO), w ramach których beneficjenci mogli ubiegać się o dofinansowanie.

W latach 2007-2013 dokumentem określającym kierunki i wysokość wsparcia finansowego ze strony Funduszy na realizację zamierzeń rozwojowych w Polsce w tych latach była Narodowa Strategia Spójności (Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia). Narodowa Strategia Spójności (NSS) to dokument strategiczny określający priorytety i obszary wykorzystania oraz system wdrażania Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności w Polsce w ramach budżetu Wspólnoty na lata 2007–2013. Narodowa Strategia Spójności była realizowana za pomocą następujących programów operacyjnych¹⁰:

- Program Infrastruktura i Środowisko – EFRR i FS,
- Program Innowacyjna Gospodarka – EFRR,
- Program Kapitał Ludzki – EFS,
- 16 programów regionalnych – EFRR,
- Program Rozwój Polski Wschodniej – EFRR,
- Program Pomoc Techniczna – EFRR,
- Programy Europejskiej Współpracy Terytorialnej – EFRR.

⁸ Portal Funduszy Strukturalnych, www.funduszeuropejskie.gov.pl/, (20.01.2016).

⁹ Fundusze strukturalne - dofinansowania z Unii Europejskiej, <http://www.fundusze-strukturalne.pl/fundusze-strukturalne.html>, (20.01.2016).

¹⁰ Portal Funduszy Europejskich 2007-2013, <https://www.funduszeuropejskie.2007-2013.gov.pl/>, (19.01.2016).

Obecnie Unia Europejska zgodnie ze strategią rozwoju, określoną w dokumencie Europa 2020 przewidziała pięć funduszy strukturalnych na lata 2014-2020¹¹:

- Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego,
- Europejski Fundusz Społeczny,
- Fundusz Spójności,
- Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich,
- Europejski Fundusz Morski i Rybacki.

Najbardziej popularnym programem i najchętniej wykorzystywanym w latach 2004-2006 przez małe średnie przedsiębiorstwa był program SPOWKP (Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw) przeznaczony właśnie dla sektora MSP. W ramach tego programu przewidziano różne działania w zależności od tego, na co chciało się przeznaczyć uzyskane fundusze. Wielu przedsiębiorców z sektora MSP skorzystało z programu SPO WKP, a w szczególności z programów umożliwiających finansowanie inwestycji.

W latach 2007-2013 najchętniej wykorzystywanym programem przez sektor MSP był program Innowacyjna Gospodarka, w którym fundusze zostały podzielone na tzw. osie priorytetowe, czyli priorytety, które pozwoliły osiągnąć cel główny oraz cele szczegółowe programu. W ramach Programu określono dziewięć priorytetów, w tym osiem merytorycznych oraz priorytet Pomocy Technicznej.

2.4. Pozostałe źródła finansowania

Poza trzema wcześniej wymienionymi i najbardziej popularnymi formami finansowania warto również wspomnieć o innych mniej wykorzystywanych źródłach takich jak np. fundusze typu venture capital czy anioły biznesu.

Venture Capital jest formą długoterminowego finansowania przedsiębiorstwa, mającą charakter głównie innowacyjno-wdrożeniowy. Idea jego funkcjonowania jest szczególnie istotna dla firm rozwijających się oraz wdrażających innowacje mających nowe pomysły np. na produkty, dystrybucje określonych towarów. W konkretnych warunkach rynkowych może to być bardzo atrakcyjna forma pozyskania kapitału zewnętrznego do przedsiębiorstwa w tym na sfinansowanie zakupu środków trwałych¹². W Polsce fundusze *venture capital* inwestuje się głównie w przedsiębiorstwa, które mają już dobry produkt, który z sukcesem sprzedaje się na rynku, ale brakuje kapitału na dalszy rozwój¹³.

Kolejnym źródłem finansowania sektora MSP mogą być anioły biznesu. Anioły biznesu to inwestorzy nieformalni, którzy tworzą grupę biznesmenów chcących zainwestować swoje środki finansowe. Inwestują głównie w ryzykowne, ale i w wysoce dochodowe przedsięwzięcia, szukają pomysłów inwestycyjnych głównie wśród małych i średnich przedsiębiorstw. Nastawieni są na czasową współpracę z potencjalnym przedsiębiorstwem, zwykle 5-8 lat. Anioły biznesu częściej inwestują w fazę początkową i w fazę ekspansji przedsiębiorstwa. Tym samym uczestniczą od początku w tworzeniu firmy, znają ją lepiej, oraz mogą pełniej wykorzystać swe doświadczenie biznesowe w zarządzaniu tego typu przedsiębiorstwem¹⁴. Anioły biznesu w Polsce wbrew częstym deklaracjom, nie inwestują wyłącznie w branżę nowych technologii i internetu. W większości przypadków, to, co się liczy dla anioła biznesu, to pomysł wyróżniający się na tle branży, w której firma działa. Wśród inwestycji aniołów zrzeszonych w Lewiatan Business Angels znajdziemy zarówno przykłady tradycyjnych biznesów (np. firma producencka działająca w branży filmowej Ozumi Films, wyspecjalizowana w dochodzeniu odszkodowań od firm ubezpieczeniowych spółka Likwidator

¹¹ Portal Funduszy Strukturalnych, www.funduszeuropejskie.gov.pl/, (20.01.2016).

¹² A. Skowronek-Mielczarek, op. cit., s. 52.

¹³ P. Tamowicz, P. Rot, *Fundusze venture capital w Polsce*, Warszawa 2012, s. 6.

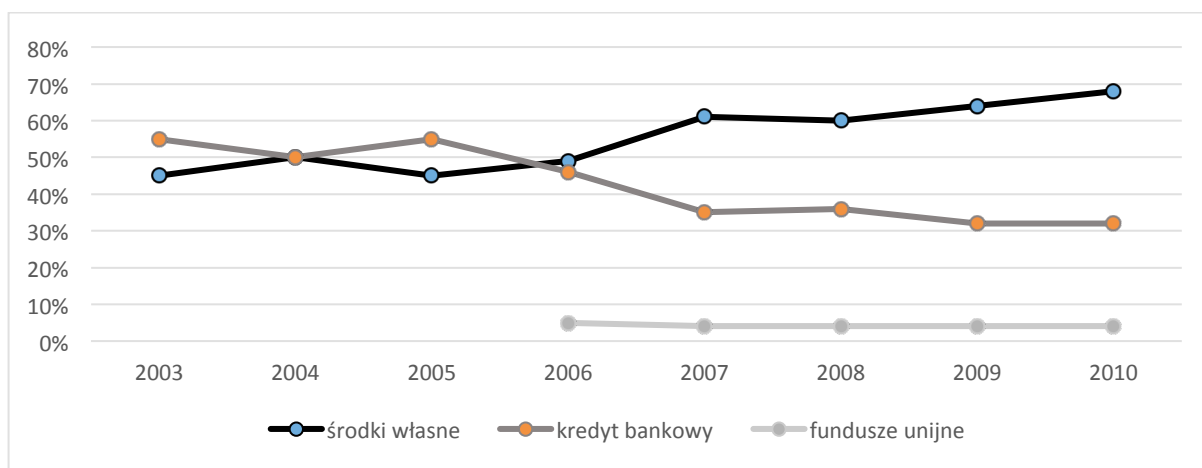
¹⁴ A. Skowronek-Mielczarek, op. cit., s. 63.

Pomoc Ubezpieczeniowa, czy niewielkie, założone w 2007 roku wydawnictwo Flashbook, specjalizujące się w wydawaniu poradników, książek o tematyce psychologicznej i biznesowej), jak i bardzo innowacyjnych (np. działająca na styku technologii mobilnych i e-medycyny spółka Medicalgorithmics czy rozwijająca technologie mobilne Polidea)¹⁵.

3. Wykorzystanie dostępnych źródeł finansowania inwestycji w środki trwałe w sektorze MSP

W celu odpowiedzi na pytanie jak w rzeczywistości przedsiębiorstwa z sektora małych i średnich przedsiębiorstw finansują swoje inwestycje w środki trwałe autor niniejszego opracowania przeanalizował dane za lata 2003-2010 w jednym z przedsiębiorstw z tegoż sektora.

W wyniku przeprowadzonego badania ustalono, iż badane przedsiębiorstwo w roku 2003 i 2005 finansowało swoje przedsięwzięcia głównie ze środków pochodzących z kredytów. Stanowiły one około 55% w strukturze finansowania środków trwałych. Były to inwestycje głównie w środki transportu oraz budynki. W roku 2004 zewnętrzne źródła finansowania oraz środki własne stanowiły po 50% w strukturze finansowania. Od roku 2006 proporcja w strukturze finansowania w przedsiębiorstwie zaczęła się zmieniać. Coraz więcej inwestycji zaczęto finansować ze środków własnych. W tym też roku spółka skorzystała z dotacji w celu sfinansowania projektu zwiększającego powierzchnie magazynową. Uzyskana dotacja stanowiła jednak niewielki procent w strukturze finansowania, bo jedynie 5%. W kolejnych latach spółka konsekwentnie finansowała swoje przedsięwzięcia z własnych środków pochodzących z bieżącej działalności. Na koniec 2010 roku wartość środków wyniosła ok. 1.000.000 zł, z czego tylko 36% procent zostało sfinansowane z zewnętrznych źródeł finansowania (kredyt bankowy 32%, fundusze strukturalne, 4%) co świadczy to o tym, iż przedsiębiorstwo w ostatnich latach badanego okresu konsekwentnie finansowało swoje przedsięwzięcia z własnych środków pochodzących z bieżącej działalności.



Rysunek 1. Źródła finansowania środków trwałych w przedsiębiorstwie z sektora MSP w latach 2003-2010

Źródło: Opracowanie własne.

Należy również zwrócić uwagę na środki transportu, nieujmowane w ewidencji środków trwałych, które zostały w 100% wyleasingowane. Na podstawie przeprowadzonej analizy

¹⁵ Portal Innowacji, Finansowanie innowacji, http://www.pi.gov.pl/Finanse/chapter_95012.asp, (20.01.2016).

należy stwierdzić iż przedsiębiorstwo na początku intensywnie wykorzystywało kredyty bankowe w finansowaniu środków trwałych głównie przy zakupie środków transportu. W kolejnych latach ta proporcja zaczęła się odwracać i na koniec 2010 roku głównym źródłem finansowania były środki własne. W bardzo małym stopniu (zaledwie w 4%) spółka wykorzystuje unijne fundusze strukturalne. Być może jedną z przyczyn tak niskiego poziomu wykorzystania funduszy unijnych jest to, iż badane przedsiębiorstwo jest przedsiębiorstwem handlowym, a dla tych przedsiębiorstw nie ma tak szerokiej oferty programów, jak dla przedsiębiorstw np. produkcyjnych. Także często niewiedza o istniejących programach pomocowych a także czasochłonna procedura pozyskiwania funduszy przyczynia się do tego, iż w tak małym stopniu przedsiębiorstwa, w tym badana spółka, korzysta z tej formy finansowania środków trwałych.

Dla lepszego zobrazowania struktury finansowania środków trwałych w analizowanym przedsiębiorstwie wnioski zostały przedstawione w tablicy 2.

Tablica 2. Podsumowanie struktury finansowania środków trwałych w analizowanym przedsiębiorstwie

Źródło finansowania	Udział
Środki własne	<ul style="list-style-type: none"> – zmieniający się udział w strukturze na początku okresu około 50% w całej strukturze na koniec okresu 64% – finansowanie wszystkich grup środków trwałych
Kredyty bankowe	<ul style="list-style-type: none"> – w latach 2003 i 2005 przeważające źródło finansowania – w roku 2004 - 50% w strukturze finansowania – od roku 2006 na poziomie około 30% – finansowanie budynków i środków transportu
Fundusze unijne	<ul style="list-style-type: none"> – tylko około 5% w strukturze finansowania środków trwałych – tylko finansowanie budynków
Leasing	<ul style="list-style-type: none"> – w ciągu ostatnich dwóch badanych lat wszystkie samochody w 100% leasingowane – rodzaj leasingu – leasing operacyjny

Źródło: Opracowanie własne.

Podsumowanie

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią ważny element gospodarki. Skuteczne ich finansowanie w znacznym stopniu przyczynia się do wzrostu gospodarczego. Niestety w Polsce od lat różne badania potwierdzają, iż zdecydowanie niewystarczające jest finansowanie zewnętrzne przedsiębiorstw. Badania GUS pokazują, że zdecydowanie najczęściej przedsiębiorcy finansują działania inwestycyjne ze środków własnych. Korzystanie z pomocy kredytu bankowego to stosunkowo niewielka część przedsięwzięć. Potwierdza to także studium przypadku przeprowadzone przez autora niniejszego opracowania.

Przygotowany w 2009 roku raport „Innowacyjność sektora MSP w Polsce. Rządowe programy wsparcia a luka finansowa” w ramach programu Ernst & Young - Sprawne Państwo, wskazuje, iż jedynie 15% badanych małych i średnich przedsiębiorstw skorzystało z programów wspierających przedsiębiorczość, a ok. 70% nie miało świadomości, że takie programy istnieją¹⁶. Jednocześnie dostępność finansowania dla firm tego sektora jest w naszym kraju dużo niższa niż w pozostałych krajach Europy

¹⁶ D. Klonowski, *Innowacyjność sektora MSP w Polsce. Rządowe programy wsparcia a luka finansowa*, Ernst & Young, Warszawa 2009, s. 44.

Należy również zwrócić uwagę na bardzo istotną kwestię. Wykorzystywanie różnych źródeł finansowania inwestycji przez małe i średnie przedsiębiorstwa wymaga określonego poziomu wiedzy, umiejętności oraz świadomości wśród kadry zarządzającej. Wydaje się, że takiej świadomości nie ma wśród kadry zarządzającej w przedsiębiorstwach z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, gdzie nadal głównym źródłem finansowania są środki własne. Obecnie, gdy rynek finansowy bardzo dynamicznie się rozwija, polscy przedsiębiorcy powinni nauczyć się jak pozyskiwać kapitały z zewnętrznych źródeł w celu sfinansowania zakupu środków trwałych. Powinni to robić w taki sposób, aby minimalizować koszty ich pozyskiwania i jednocześnie, wykorzystywać szanse, jakie pojawiają się w tym zakresie na rynkach finansowych.

Literatura

1. *Fundusze strukturalne - dofinansowania z Unii Europejskiej*, <http://www.fundusze-strukturalne.pl/fundusze-strukturalne.html>, (20.01.2016)
2. Klonowski D., *Innowacyjność sektora MSP w Polsce. Rządowe programy wsparcia a luka finansowa*, Ernst & Young, Warszawa 2009
3. Kruczałak K., *Leasing i jego gospodarcze zastosowanie*, Wydawnictwo Prawnicze i ekonomiczne LEX, Gdańsk 1993
4. Portal Funduszy Europejskich 2007-2013, <https://www.funduszeuropejskie.2007-2013.gov.pl/>, (19.01.2016)
5. Portal Funduszy Strukturalnych, www.funduszeuropejskie.gov.pl/, (20.01.2016)
6. Portal Innowacji, Finansowanie innowacji, http://www.pi.gov.pl/Finanse/chapter_95012.asp, (20.01.2016)
7. Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania.*, C.H.Beck, Warszawa 2007.
8. Tamowicz P., Rot P., *Fundusze venture capital w Polsce*, Warszawa 2012
9. Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej Dz. U. z 2004 r., Nr 173 poz. 1807 ze zm.

FINANCING OF FIXED ASSET INVESTMENT IN THE SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN POLAND

Summary

Small and medium-sized enterprises play an important role in the economy, creates, because a significant part of GDP, provides employment to many millions of people. One of the main barriers to the development of these enterprises, not only in Poland but also in EU countries, is the scarcity of equity and the difficulty in obtaining external sources of financing. It is not just about lack of funds to finance current operations, but also, and perhaps above all, lack of investment in fixed assets. This paper aims to present available sources of financing of fixed assets for enterprises from the SME sector and the assessment of their use by these companies.

Keywords: small and medium-sized enterprises, the SME sector, fixed assets, loans, leasing, EU structural funds, venture capital, business angels.

Uniwersytet Gdański
e-mail: beata.gd@op.pl