

**Katarzyna Prędkiewicz**

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

## **FINANSOWE UWARUNKOWANIA ROZWOJU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW U PROGU WSTĄPIENIA DO UNII EUROPEJSKIEJ**

### **1. Wstęp**

Celem artykułu jest przybliżenie dostępnych źródeł finansowania działalności małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) ze wskazaniem nowych możliwości w tym zakresie, pojawiających się u progu wejścia Polski do Unii Europejskiej.

W pierwszej części artykułu wskazuje się na znaczącą rolę sektora MSP oraz na pojawiające się bariery w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Najdotkliwszą uświadomioną przeszkodą jest ograniczona dostępność kapitałów wewnętrznych i zewnętrznych finansujących działalność. Szczególne cechy bariery finansowej zaprezentowane zostały w drugiej części artykułu. Następnie przedstawiono w zarysie znane źródła finansowania działalności wraz z określeniem ich dostępności. W studium przypadku wskazuje się na konieczność rozważnego korzystania z funduszy pomocowych oraz zostaje podjęta próba oceny możliwości finansowania działalności z tego źródła z punktu widzenia małego i średniego przedsiębiorcy.

### **2. Wzrastająca rola sektora MSP**

Coraz częściej podkreśla się istotną rolę sektora małych i średnich przedsiębiorstw, jaką pełnią one w gospodarce każdego kraju. W literaturze przedmiotu, jak i w praktyce przytacza się wiele argumentów potwierdzających tę tezę, o charakterze zarówno jakościowym, wskazującym na pewne szczególne cechy tej grupy podmiotów gospodarczych, jak i ilościowym, wyrażającym się w ich potencjale ekonomicznym. Przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa uważane są za stymulatora rozwoju gospodarki, a ich funkcjonowanie stanowi przejaw zdrowej konkurencji oraz odzwierciedla przedsiębiorczość społeczeństwa [Skowronek-Mielczarek 2003, s. 6]. Duże jednostki, najczęściej drogą stosowania zasad formalnego zarządzania, próbują

dopiero wyzwolić w sobie cechy przedsiębiorczości [Safin 2003, s. 8]. Z przedsiębiorczości, o której mówi się w odniesieniu do małych i średnich przedsiębiorstw, wynika stała dbałość o efektywne wykorzystanie zasobów ludzkich, rzeczowych, a przede wszystkim finansowych. To sprzyja utrzymaniu się przedsiębiorstw na rynku oraz wpływa na ich wzrastającą rolę w gospodarce.

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw dynamicznie podchodzi do otoczenia, gdyż jest w stanie najszybciej reagować na powstające potrzeby konsumentów. Za rozpoznaniem potrzeb klienta idzie odpowiedni strumień środków finansowych, będących w dyspozycji małych i średnich przedsiębiorców. Z łatwością zostaje wykreowana nowa wartość dla potencjalnych nabywców. Małe i średnie przedsiębiorstwa najczęściej świadomie poszukują okazji rynkowych, które są w mniemaniu dużych firm niszami rynkowymi, a z których to duże firmy świadomie rezygnują, gdyż działanie w określonych segmentach jest dla nich nieopłacalne.

Małe i średnie przedsiębiorstwa, podobnie jak duże, w codziennej działalności napotykać różne problemy, bariery, które nie pozwalają się im w pełni rozwijać. Zwykło się mówić, że mała i średnia firma nie są miniaturami dużej [Simon 1999]. W związku z tym nie da się na potrzeby małego i średniego przedsiębiorstwa bezpośrednio korzystać z tych metod, technik, koncepcji zarządzania, sposobów prowadzenia biznesu, które sprawdziły się bądź zostały opracowane na potrzeby dużego przedsiębiorstwa.

Zwykle małe i średnie przedsiębiorstwa napotykać bariery: administracyjne, techniczne, podatkowe, a najczęściej wskazuje się na barierę finansową.

### 3. Cechy barier finansowych

Poszukiwanie przez małe i średnie przedsiębiorstwa źródeł finansowania nieodłącznie się wiąże z celami działania każdego przedsiębiorstwa. Podstawowym długoterminowym celem firmy jest maksymalizacja wartości firmy, gdyż to prowadzi do zwiększenia stanu posiadania jej właścicieli. Podstawowym czynnikiem określającym wartość przedsiębiorstwa jest dochód.

W krótkim okresie natomiast należy zapewnić firmie możliwość kontynuowania działalności, głównie przez zachowanie płynności finansowej, czyli zdolności do terminowego regulowania zobowiązań, odpowiedniego poziomu środków pieniężnych, zapasów, należności.

Sektor MSP z reguły charakteryzuje się specyficzną gospodarką finansową dotyczącą pozyskania źródeł finansowania. W fazie powstawania przedsiębiorstwa źródłem finansowania są głównie środki własne właściciela i jego rodziny, a nie środki zewnętrzne. Natomiast w fazie rozwoju finansowane jest ono głównie z akumulacji nadwyżek finansowych, a nie poprzez pozyskiwanie zewnętrznego kapitału.

Wskazać należy na powody tej specyfiki. Przedmiotem częstych dyskusji w literaturze przedmiotu jest tzw. luka kapitału (*equity gap*), czyli brak kapitału dla małych i średnich przedsiębiorstw. Pojęcie luki kapitału wskazuje na to, że istnieje trwała

niedoskonałość mechanizmu rynkowego, polegająca na tym, że nie istnieje cena, przy której ustaliłaby się równowaga pomiędzy podażą i popytem na kapitał. Jednak oszacowanie rozmiaru i trendów w „lucie” nie może być wskazane bezpośrednio przez badania empiryczne. Niezaspokojony popyt na kapitał nie może być zmierzony *ex post*, gdyż nie można określić, ile firm nigdy nie pojawiło się na rynku z powodu braku kapitału. Poza tym ilość informacji o potrzebach kapitałowych MSP osiągalna dla potencjalnych dawców kapitału jest znikoma. Występuje więc asymetria informacji pomiędzy poszukującymi kapitału MSP a potencjalnymi kapitałodawcami. Co więcej, koszt uzyskania informacji o potrzebach kapitałowych MSP jest wysoki w stosunku do kosztu uzyskania informacji o potrzebach dużych firm. Dlatego też dla dawców kapitału nieekonomiczne jest poświęcanie czasu na rozpatrywanie projektów MSP, skoro istnieją na rynku bardziej atrakcyjne, rzetelniej przedstawione i o mniejszym ryzyku [Accounting... 1996, Łuczka 2001, s. 80].

Poza wspomnianą „luką kapitału” do najczęściej wymienianych barier ograniczających dostęp małych i średnich przedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł finansowania należą [Skowronek-Mielczarek 2003, s. 10-11]:

- niski poziom zdolności akumulacyjnych tych przedsiębiorstw, nie dający gwarancji zwrotu zainwestowanych kapitałów;
- wysokie koszty funkcjonowania firm (w tym np. koszty pracy), a co się z tym wiąże, niski poziom rentowności, nie sprzyjający akumulacji środków;
- ograniczenia związane ze specyficzną ewidencją zdarzeń gospodarczych tego sektora, dominuje bowiem księgowość oparta na księdze przychodów i rozchodów;
- trudności w dokonaniu obiektywnej oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej tych przedsiębiorstw, która stanowi niejednokrotnie warunek pozyskania zewnętrznych kapitałów;
- wysokie koszty pozyskania kapitałów z sektora bankowego, wymagane zabezpieczenia, konieczne w sytuacjach korzystania z określonych źródeł finansowania zewnętrznego;
- skomplikowane i czasochłonne procedury związane z pozyskaniem kapitałów z różnych źródeł;
- ograniczenia związane z formą prawną prowadzenia działalności gospodarczej; dominującą formą jest indywidualna działalność gospodarcza prowadzona przez osoby fizyczne, a nie spółki kapitałowe, które mają najszersze możliwości pozyskiwania zewnętrznych źródeł finansowych (m.in. poprzez rynek kapitałowy);
- niewielki poziom środków publicznych przeznaczonych na wsparcie sektora MSP w porównaniu z jego potrzebami, a także z potencjałem ekonomicznym, jaki ten sektor reprezentuje.

Na intensywność wykorzystania różnorodnych źródeł finansowania w sektorze MSP wpływają także czynniki o charakterze subiektywnym, a najczęściej wymienia się wśród nich:

- poziom wiedzy kadr zarządzających i właścicieli firm,
- stan umiejętności w zakresie zarządzania finansami przedsiębiorstwa,
- poziom kwalifikacji i świadomości, dotyczący stosowania nowoczesnych instrumentów finansowania i zarządzania pozyskiwaniem kapitałów z różnych źródeł,
- umiejętność wykorzystania różnorodnych informacji o dostępnych funduszach, programach itp.,
- konieczność ciągłego dopasowania ofert różnych form finansowania do potrzeb przedsiębiorstwa,
- stała obserwacja szeroko rozumianego otoczenia biznesowego pod kątem wykorzystania pojawiających się szans i okazji rynkowych w tworzeniu dodatkowych zewnętrznych źródeł finansowania.

W tym miejscu warto przytoczyć wyniki badań ankietowych przeprowadzanych od kilku lat wśród małych i średnich przedsiębiorstw z krajów Unii Europejskiej – 15 państw oraz Polski. Porównanie uzyskanych odpowiedzi przedstawiono w tab. 1.

Tabela 1. Główne finansowe bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Bariera rozwoju	Przedsiębiorstwa z Unii Europejskiej		Przedsiębiorstwa z Polski	
	procent odpowiedzi w roku			
	1999	2001	1999	2001
W krótkim horyzoncie czasu:				
• koszty finansowania działalności	24	21	45	57
• brak kapitału obrotowego	17	16	26	42
• kursy walut	5	5	24	13
• koszty badań i rozwoju	7	7	2	14
W dłuższym horyzoncie czasu:				
• koszty finansowania rozwoju	17	16	19	44
• brak długoterminowych źródeł finansowania	20	18	35	42
• koszty badań i rozwoju	7	7	5	16

Źródło: [Europejski sondaż... 1999, s. 75]. Badaniami objęto 50 tys. firm (tyle ankiet wysłano), a odpowiedzi uzyskano odpowiednio z 7072 i 5152 firm.

W polskich przedsiębiorstwach najistotniejszą barierą rozwoju w krótkiej perspektywie czasu (prawie dwukrotnie więcej wskazań niż w firmach z Unii Europejskiej) są koszty finansowania działalności. Wynikało to m.in. ze stosunkowo wysokiej stopy procentowej w tamtym okresie, a także z faworyzowania przez banki dużych przedsiębiorstw. Obecnie jednak wzrastająca konkurencja między bankami wymusza dostosowanie oferty do sektora MSP. Kolejną istotną barierą, dwukrotnie bardziej

dotkliwą w polskich firmach niż w europejskich, jest brak kapitału obrotowego. Wynika to z ograniczonego dostępu polskich firm do zewnętrznych kapitałów. Pośrednio świadczy również o ich zbyt małych zdolnościach akumulacyjnych, które powiększają kapitał stały przedsiębiorstwa [Zarządzanie... 2002, s. 230]. Blisko pięciokrotnie większą barierą dla polskich przedsiębiorstw niż dla europejskich jest kurs walut. Wynika to z faktu, iż polskie firmy nie wykorzystują dostępnych narzędzi zabezpieczania się przed ryzykiem kursowym, w przeciwieństwie do firm z krajów rozwiniętych.

W długim horyzoncie czasu poważnymi barierami rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw są: brak długoterminowych źródeł finansowania oraz koszty finansowania rozwoju. Przedsiębiorstwa polskie dotkliwiej niż europejskie odczuwają szczególnie pierwszą z wymienionych barier. Może to wynikać nie tylko z ograniczonej dostępności do kapitału, ale również z niedostatecznej wiedzy i umiejętności kadry menedżerskiej czy też właścicieli firm w zakresie zarządzania finansami, jak i korzystania z dostępnych na rynku źródeł finansowania.

#### 4. Dostępne źródła finansowania MSP

Małe i średnie przedsiębiorstwa mogą korzystać z różnych źródeł finansowania. Tradycyjnie wymienia się: kapitał własny, który podlega podziałowi na zewnętrzny i wewnętrzny, oraz kapitał obcy krótko- i długoterminowy.

Kapitał własny powinien stanowić główne źródło finansowania przedsiębiorstw. Może on mieć w stosunku do przedsiębiorstwa charakter wewnętrzny, jak i zewnętrzny. Główne źródła kapitału własnego wykorzystane w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw o charakterze wewnętrznym to: zysk netto, amortyzacja, przekształcenia w majątku oraz przekształcenia w kapitałach. Natomiast kapitał własny o charakterze zewnętrznym stanowią: dopłaty wspólników, poszukiwanie nowych wspólników, fundusze *venture capital*, *business angels* (aniołowie biznesu) [Cipur 2002; European Commission...] i emisja na rynku pozagiełdowym.

Nadwyżka finansowa powinna być podstawowym źródłem finansowania przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo uzyskujące dobre wyniki finansowe jest lepiej postrzegane przez zewnętrznych dawców kapitału. Poprzez odpowiednie zarządzanie składnikami aktywów trwałych (np. pozbywanie się zbędnego majątku) oraz elementami składników obrotowych: należnościami, środkami pieniężnymi, zapasami przedsiębiorstwo może uwolnić dodatkowy wewnętrzny kapitał na finansowanie swojej działalności. Najczęściej jednak zakumulowany kapitał własny jest niedostateczny w obliczu podejmowania działań inwestycyjnych i dla szybkiego rozwoju przedsiębiorstw, zwłaszcza w tych, które chcą wprowadzić innowacyjne produkty czy opracować nowe technologie. Nawet jeśli przedsiębiorstwo osiąga zysk i wygospodaruje dodatkowy kapitał własny wewnętrzny, to jego wysokość jest niewystarczająca do sfinansowania działalności rozwojowej.

W celu realizacji swoich planów rozwoju małe i średnie przedsiębiorstwa mogą się ubiegać o pozyskanie zewnętrznego kapitału własnego. Przedsiębiorstwa duże

mogą to uczynić poprzez emisję akcji i wprowadzenie ich do publicznego obrotu. Przedsiębiorstwo, które nie spełnia warunków wprowadzenia na giełdę, może zaoferować swoje udziały w obrocie pozagiełdowym prywatnym lub instytucjonalnym inwestorom (*venture capital, business angels*).

Po wyczerpaniu zasobów kapitałów własnych właściciel bądź menedżerowie firmy mogą sięgnąć po kapitały obce. Są one dodatkowym źródłem finansowania działalności. Niejednokrotnie w sytuacji słabych wewnętrznych zdolności akumulacyjnych przedsiębiorstwa mogą one stanowić główne źródło kapitału, umożliwiające sfinansowanie zaplanowanych przedsięwzięć inwestycyjno-rozwojowych (tab. 2).

Tabela 2. Dostępność wybranych źródeł finansowania własnych i obcych

Dostępność	Faza rozwoju		
	koncepcja i rozruch firmy	mała firma	średnia firma
Wkłady wspólników	+++	+++	+++
Fundusze <i>venture capital</i>	+	++	++
<i>Business angels</i>	+++	++	++
Kredyty bankowe	-	++	+++
Poręczenia kredytowe	-	++	+++
Leasing	-	+++	+++
Franchising	-	-	+++
Obligacje długo- i krótkoterminowe	-	+	+
Pożyczki od rodziny i znajomych	+++	+++	+++
Fundusze pomocowe	+	+++	+++

Gdzie: „-” źródło niedostępne; „+” źródło trudno dostępne, „+ +” źródło średnio dostępne, „+ + +” źródło łatwo dostępne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Skowronek-Mielczarek 2003].

Wśród kapitałów obcych tradycyjnie wymienia się kredyty, bankowe, *leasing*, faktoring, obligacje i pożyczki. Nowością natomiast są środki z funduszy pomocowych udzielanych z budżetu Unii Europejskiej. Dobre rozpoznanie tego instrumentu może pozytywnie wpłynąć na rozwój sektora MSP, gdyż środki przeznaczone na ten cel sięgają kilku miliardów euro.

## 5. Nowa możliwość finansowania działalności MSP – środki z funduszy pomocowych

Polski sektor małych i średnich przedsiębiorstw ma w chwili obecnej bardzo wiele możliwości korzystania ze środków finansowych pochodzących z różnego rodzaju programów pomocowych sfinansowanych w części z budżetu Unii Europejskiej.

Na gruncie aktualnie obowiązujących unormowań taka pomoc publiczna ma za zadanie przysporzyć korzyści finansowych (bezpośrednio lub pośrednio) określone przedsiębiorcy w zakresie prowadzonej przez niego działalności gospodarczej, w wyniku czego następuje uprzywilejowanie jego pozycji w stosunku do konkurentów.

Ta definicja świadczy o tym, że władze państw Unii Europejskiej oraz kraje wstępujące dostrzegają problem ograniczonej dostępności do obcych źródeł finansowania małych i średnich przedsiębiorstw.

Po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej dotychczasowe programy przedakcesyjne: PHARE, ISPA i SAPARD<sup>1</sup>, zostaną zastąpione przez programy finansowane z funduszy strukturalnych oraz Funduszu Spójności. Warto jednak podkreślić, że środki finansowe przewidywane w ramach alokacji programu PHARE na 2003 r. będą wydatkowane do 2006 roku. Oznacza to, iż przez pewien czas równolegle będą wdrażane projekty finansowe z PHARE<sup>2</sup> oraz funduszy strukturalnych [*Raport... 2003*].

W zależności od specyfiki priorytetów państwa *programy PHARE* oferują instrumenty wsparcia na rzecz poprawy dostępu do finansowania ze źródeł zewnętrznych, takie jak wsparcie dla systemu poręczeń kredytowych, mikropożyczek czy kapitału ryzyka. Inne działania, jak dotacje inwestycyjne czy dotowanie stóp procentowych, mają na celu obniżenie kosztów finansowania zewnętrznego. Wszystkie tego typu działania są wdrażane w sposób zdecentralizowany poprzez instytucje pośredniczące w krajach kandydujących.

Praktyka gospodarcza wskazuje, że na środki finansowe w postaci bezzwrotnych dotacji istnieje ogromne zapotrzebowanie wśród polskich przedsiębiorstw. Największym zainteresowaniem cieszy się Fundusz Dotacji Inwestycyjnych, w ramach którego można częściowo sfinansować zakup składników aktywów trwałych. Mniejszą natomiast uwagę przyciągają programy, z których można pokryć do 60% kosztów profesjonalnych usług dla przedsiębiorstw (np. opracowanie biznesplanu, strategii firmy).

---

<sup>1</sup> PHARE – program pomocy w przebudowie gospodarczej państw Europy Środkowej i Wschodniej, który ma na celu wspierać kraje kandydujące z Europy Środkowo-Wschodniej w ich przygotowaniach do akcesji; ISPA – Instrument Przedakcesyjnej Polityki Strukturalnej – obejmujący działania w zakresie transportu i środowiska naturalnego. SAPARD – Przedakcesyjny Instrument Wsparcia dla Rolnictwa i Obszarów Wiejskich.

<sup>2</sup> MSP otrzymują wsparcie w ramach PHARE w postaci wielu instrumentów. *Krajowe Programy PHARE* wspomagają rozwój MSP, prywatyzację, restrukturyzację i modernizację usług bankowych i finansowych, dostarczając wiedzy na te tematy. Wspierają również tworzenie odpowiedniego ustawodawstwa i struktur, a także instytucji i systemu usług dla biznesu na poziomie lokalnym. Program *PHARE spójność gospodarcza i społeczna* (Economic and Social Cohesion) skupia się na rozwoju regionalnym i stanowi przygotowanie do korzystania z funduszy strukturalnych, dostępnych tylko dla państw członkowskich.

W zależności od specyfiki priorytetów państwa, program ten oferuje przedsiębiorstwom liczne bezpośrednie instrumenty wsparcia, np. szkolenia i dotacje inwestycyjne. MSP w krajach kandydujących korzystają także pośrednio z innych programów w ramach PHARE, np. z programów na rzecz ochrony środowiska naturalnego, promocji zagranicznych inwestycji bezpośrednich, edukacji, szkoleń, badań, energii, rozwoju handlu oraz zatrudnienia.

Specjalne kryteria przyznawania owych dotacji mają na celu wyłonienie firm prężnie działających, o dobrych wynikach finansowych, udzielenie im „zastrzyku finansowego” pod warunkiem, że wpłynie to na wzrost obrotów oraz zatrudnienia.

W korzystaniu z funduszy strukturalnych często przeszkadza konieczność sięgnięcia po kredyt bankowy. Według opinii przedsiębiorców: gdyby nie warunek starania o bankowy kredyt, procedura ubiegania się o dotacje byłaby znacznie krótsza i mniej kosztowna [„Unia...” 2003, s. 12]. Problem ten pojawia się przy mniejszych inwestycjach, kiedy to przedsiębiorstwo jest w dobrej sytuacji finansowej i nie musiałyby korzystać z kredytu bankowego – koszt kredytu jest wysoki w stosunku do otrzymanej dotacji.

Pomoc finansowa najczęściej przekazywana jest jako refundacja kosztów ponoszonych na realizację zadań. „Nie każdy przedsiębiorca może otrzymać dotację z programów Unii Europejskiej [...]; trzeba posiadać środki finansowe zapewniające płynną i terminową realizację zadań. Dotacje są przyznawane tylko na te przedsięwzięcia, które wpłyną pozytywnie na dalszy rozwój firmy, a nie na pomoc dla przedsiębiorstw w złej sytuacji finansowej” [Węclawski 2002, s. 54], twierdzi prezes Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

## 6. Studium przypadku

Poniżej zaprezentowano kroki, jakie musiało podjąć przedsiębiorstwo handlowe, aby uzyskać dotację, oraz skutki finansowe uzyskania owego wsparcia.

Przedsiębiorstwo handlowe postanowiło ubiegać się o dotację z funduszu PHARE w ramach Funduszu Dotacji Inwestycyjnych (FDI). Właściciele chcieli zwiększyć swoją bazę transportową i rozbudować magazyny handlowe. Jednak okazało się, iż ze środków transportu firma handlowa może zakupić jedynie wózek widłowy, natomiast nie może sfinansować ze środków FDI rozbudowy magazynów. Firma postanowiła złożyć wniosek o przyznanie dotacji w czerwcu (pierwszy termin w ramach nowej linii budżetowej PHARE 2001). Na przygotowywanie i kompletowanie wniosku, opracowanie studium wykonalności inwestycji, zdobycie wymaganych dokumentów pracownicy firmy poświęcili około miesiąca. Zgodnie z planami firmy i terminami podanymi w „Wytycznych dla wnioskodawców” inwestycja w postaci zakupu nowego wózka widłowego (koniecznie nowego i pochodzącego z krajów Unii Europejskiej) miała nastąpić na początku września. Do tego też czasu instytucja rozpatrująca wnioski (RIF – Regionalna Instytucja Finansująca) miała udzielić informacji o przyznaniu dotacji. Informacja ta dotarła jednak z ponadtrzymiesięcznym opóźnieniem, w listopadzie. Po podpisaniu umowy właściciele przystąpili do realizacji umowy (początek grudnia). Przed tym terminem nie można było zakupić maszyny, gdyż firma straciłaby prawo do uzyskania dotacji.

Kwota zakupu wózka widłowego wyniosła 18 600 euro netto. Przedsiębiorstwo może uzyskać dotację finansową w wysokości 25% inwestycji. Przy tego rodzaju dofinansowaniu konieczne jest skorzystanie z kredytu bankowego, który pokrywa od



25 do 50% kwoty zakupu. Przedsiębiorstwo, które jest w bardzo dobrej kondycji finansowej (należało się nią również wykazać w etapie przyznawania dotacji), nie musiałoby zaciągać kredytu inwestycyjnego, gdyż posiada również kredyt obrotowy, z którego rzadko korzysta. Jest to jednak warunek konieczny przyznania dotacji. Właściciele zaciągnęli kredyt inwestycyjny na ok. 30% wartości inwestycji. Resztę pokryli ze środków własnych, tj. 70% wartości netto środka trwałego, gdyż wypłata dotacji nastąpi do 90 dni po złożeniu prawidłowo wypełnionego wniosku wraz z odpowiednimi dokumentami, raportami itp. do RIF.

Koszty obsługi kredytu, przygotowania wniosku pomniejszają dla przedsiębiorstwa wartość uzyskanej dotacji. Należy wziąć pod uwagę również to, że kosztem uzyskania przychodu dla przedsiębiorstwa nie będzie amortyzacja od tej części środka trwałego, który został sfinansowany przez dotację. W związku z tym kwotę dotacji, która wpłynęła na rachunek bankowy przedsiębiorcy, należałoby pomniejszyć o amortyzacyjną tarczę podatkową oraz o część kosztów dodatkowych (obsługa kredytu, koszty przygotowania wniosku).

W obliczeniach nie uwzględniono różnic kursowych oraz zmian wartości pieniądza w czasie (tab. 3).

Tabela 3. Dane dotyczące projektu inwestycyjnego w przedsiębiorstwie

Wyszczególnienie	Wartości
Wartość netto środka trwałego ( $W_n$ )	18 600 euro
Stopa dotacji ( $D_{st}$ )	25%
Stopa podatkowa ( $T$ )	40%
Koszty dodatkowe (obsługa kredytu, przygotowanie dotacji) ( $K$ )	5 400
Kurs euro/PLN	4,6

Tabela 4. Szacowanie dotacji netto

Lp.	Wyszczególnienie	Wartość
1	Wartość netto środka trwałego (euro)	18 600
2	Wartość netto środka trwałego (PLN)	85 560
3	Dotacja	21 390
4	Utracona amortyzacyjna tarcza podatkowa (poz. 3* $T$ )	8 556
5	Koszty dodatkowe-tarcza podatkowa: $K*(1-T)$	3 240
6	Dotacja po zmniejszeniu o koszty (poz. 3-4-5) – DOTACJA NETTO	9 594

Ujmując powyższe obliczenia w postaci wzoru, otrzymujemy:

$$\text{DOTACJA NETTO} = W_n * D_{st} - W_n * D_{st} * T - K(1 - T) = W_n * D_{st} (1 - T) - K(1 - T) = (W_n * D_{st} - K) (1 - T).$$

Z powyższych informacji wynika, że przedsiębiorca powinien przed wystąpieniem o dotację na inwestycję obliczyć jej faktyczne koszty. Jeżeli wartość obliczona

według powyższego wzoru jest bliska zera, nie warto występować o dotację, chyba że przedsiębiorca kieruje się innymi przesłankami.

Jak wynika z ankiet przeprowadzonych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości [Raport... 2003, s. 291-295]<sup>3</sup>, w 2002 r. tylko 22% przedsiębiorców korzystało z pomocy publicznej, z czego ok. 60% jest niezadowolonych i uważa, że poziom wsparcia adresowany do sektora MSP jest niewystarczający. Natomiast zainteresowanie programami pomocowymi jest ogromne. Około 85% przedsiębiorców deklaruowało chęć skorzystania w ciągu najbliższych 12 miesięcy z programów wspierania przedsiębiorczości. Wydaje się, że tę deklarację należałoby wiązać ze słabą kondycją finansową przedsiębiorstw. Firmy szukają jakichkolwiek możliwości dostępu do kapitału zewnętrznego, czyniąc ze środków pomocowych istotny element strategii działania.

## 7. Wnioski

Małe i średnie przedsiębiorstwa w swojej działalności napotykać liczne bariery, a wśród nich najdotkliwsza jest bariera finansowa. „Luka kapitału” w finansowaniu sektora MSP została rozpoznana przez europejskie instytucje rządowe, które również rozumieją istotną rolę sektora tego w rozwoju gospodarki. Poprzez pomoc finansową, a zwłaszcza dotacje próbuje się naprawić niedoskonałość mechanizmu rynkowego, który powoduje, że środki finansowe trafiają głównie do dużych przedsiębiorstw. Z pomocy tej jednak mali i średni przedsiębiorcy powinni korzystać z rozwagą, indywidualnie rozpatrując korzyści i koszty.

## Literatura

- „Accounting and Business Research” 1996, vol. 26 nr 2.  
Cipur J., *Anioły wesprą małe i średnie?* „BOSS Gospodarka” 2002 nr 11.  
European Commission *Benchmarking Business Angels. Final Report.*  
*Europejski Sondaż małych i średnich przedsiębiorstw.* Wydawnictwo Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1999.  
Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań: 2001.  
*Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2001-2002,* red. A. Rybińska i A. Tokaj-Krzewska, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa: 2003.  
*Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2000-2001,* red. W. Dzierżanowski i A. Tokaj-Krzewska, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa: 2002.  
Safin K., *Zarządzanie małą firmą,* Wydawnictwo AE, Wrocław 2003.  
Simson H., *Tajemniczy mistrzowie. Studia przypadków,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.

---

<sup>3</sup> Ankietę zaprojektowano i opracowano w Sekcji Analiz i Programowania Zespołu Strategii PARP. Badaniem objęto 4842 osób reprezentujących sektor MSP.

- 
- Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2003.
- „Unia and Polska” wrzesień 2003 nr 6 (101).
- „Unia Europejska” marzec 2003 nr 3 (38).
- Węclawski J., *Venture capital. Nowy instrument finansowania działalności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, red. Marian Strużycki, Difin, Warszawa 2002.

## **FINANCIAL CONDITIONING OF DEVELOPMENT OF SMALL AND AVERAGE ENTERPRISES AT THRESHOLD OF ACCES OF TO EUROPEAN UNION**

### **Summary**

An article indicates on financial aspects of developing small and medium companies, financial barriers and show how small and medium entrepreneur can overcome them using new possibility which appears in connection with European Union funds.