

Jacek STROJNY*
Michał JANAS**

DOTACJA UNIJNA JAKO ALTERNATYWNE ŹRÓDŁO FINANSOWANIA ROZWOJU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Artykuł wskazuje efektywność wykorzystania dotacji unijnych jako alternatywnego źródła kapitału w porównaniu z kredytem bankowym. W odniesieniu szczególnie do sytuacji małych i średnich przedsiębiorstw autorzy wskazują na koszty ponoszone w związku z wprowadzaniem obcego źródła finansowania, zarówno w postaci dotacji, jak i kredytu.

1. WPROWADZENIE

W latach 2007-2013 Polska otrzyma z funduszy UE ponad 67 mld euro¹. Kwota ta może stanowić istotny czynnik wpływający na rozwój niemalże wszystkich obszarów życia społeczno-gospodarczego kraju. Szacuje się, że dzięki wykorzystaniu środków unijnych PKB Polski może wzrosnąć o kilka, a nawet kilkanaście procent². Większość pieniędzy z tej puli ma trafić do beneficjentów w postaci bezzwrotnych dotacji, czyli „kwoty pomocy publicznej stanowiącej bezzwrotną pomoc finansową, wypłacaną w formie refundacji kosztów po zakończeniu projektu”³. Kluczowym elementem tej definicji jest wyrażenie „bezzwrotna pomoc finansowa”. Oznacza to, że otrzymanych pieniędzy nie trzeba zwracać, a więc nie powstaje również dodatkowy koszt w postaci oprocentowania tego typu środków. Taka cecha wydaje się przesądzać o niezwyklej atrakcyjności tego źródła finansowania dla każdego podmiotu uprawnionego do jego wykorzystania.

Tak najczęściej rozumują przedsiębiorcy, którzy są jedną z większych grup beneficjentów funduszy. Polityka rozwojowa Unii Europejskiej, a także priorytety strategiczne rozwoju Polski oraz poszczególnych regionów wskazują szczególnie ważną grupę podmiotów, do których kieruje się pomoc. Są to oczywiście przedsiębiorstwa prowadzone w niewielkim lub średnim rozmiarze, tworzące sektor MŚP. Poddając bardziej wnikliwej analizie zasady przyznawania funduszy unijnych, przedsiębiorcy

* Dr Jacek Strojny, Katedra Przedsiębiorczości, Zarządzania i Ekoinnowacyjności, Wydział Zarządzania i Marketingu, Politechnika Rzeszowska.

** Michał Janas, Transsystem SA.

¹ *Narodowa Strategia Spójności*, Dokument zaakceptowany decyzją Komisji Europejskiej zatwierdzającą pewne elementy Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia, MRR, Warszawa, 05.2007 r.

² Ocena wpływu Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia i Programów Operacyjnych na lata 2007-2013 na polską gospodarkę za pomocą modelu makroekonomicznego HERMIN, WARR, Wrocław, grudzień 2006 r.

³ Słowniczek podstawowych pojęć i skrótów, PARP, [w:] <http://www.parp.gov.pl/index/index/239>, z dnia 18.05.2008

z sektora MŚP muszą jednak zweryfikować wystawioną wcześniej ocenę. Wykorzystanie tego typu źródła finansowania nie jest bowiem pozbawione wad, a w szczególności wiąże się z koniecznością ponoszenia dodatkowych kosztów. Niniejszy artykuł stanowi próbę odpowiedzi na pytanie, ile tak właściwie kosztuje pozyskanie dotacji oraz czy faktycznie zawsze opłacalne jest sięganie po środki unijne. Jako punkt odniesienia przyjęto jedno z klasycznych źródeł finansowania projektów inwestycyjnych, czyli kredyt. Istnieje bowiem uzasadnione pytanie, czy w niektórych wypadkach to drugie rozwiązanie nie jest bardziej korzystne. Oczywiście, artykuł skupia się na kwestiach finansowanych pozyskania dotacji, abstrahując jednocześnie od przedmiotu inwestycji, jej innowacyjności, adekwatności do zapisów programu operacyjnego itd.

2. MOŻLIWOŚCI WSPOMAGANIA ROZWOJU PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH ZA POMOCĄ FUNDUSZY EUROPEJSKICH ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM SEKTORA MŚP

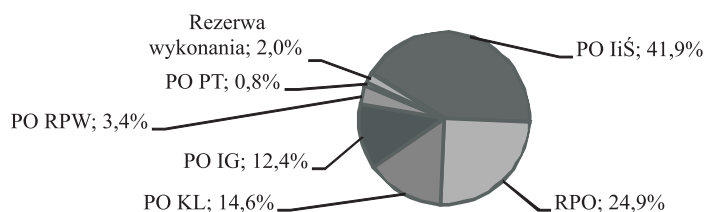
Obecnie w Polsce przedsiębiorstwa mogą korzystać z funduszy unijnych poprzez szereg różnego rodzaju programów operacyjnych oraz uruchamianych w ich ramach działań i poddziałań. Cały ten system został, w porównaniu z latami wcześniejszymi, znacznie rozbudowany. Jednocześnie nastąpił proces dużej decentralizacji systemu, który obecnie składa się z dwóch części. Komponent regionalny oddany do dyspozycji poszczególnych województw ma na celu pomóc im osiągnąć cele stawiane przez politykę regionalną Unii Europejskiej w zakresie spójności społeczno-gospodarczej. Finansuje on projekty odpowiadające w założeniach potrzebom danego regionu i jednocześnie wzmacniające jego powiązania z pozostałymi województwami. W odniesieniu do przedsiębiorstw wspiera on proces inwestycyjny, a także umożliwia dostęp do zaawansowanych usług doradczych i szkoleniowych.

Komponent centralny, na który składają się przede wszystkim Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (PO IG), Program Operacyjny Kapitał Ludzki (PO KL) oraz Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko (PO IiŚ), współfinansuje projekty o kluczowym znaczeniu dla gospodarki kraju. Na wsparcie mogą tutaj liczyć przede wszystkim przedsięwzięcia duże, tworzące znaczne ilości miejsc pracy, a jednocześnie wdrażające nowe technologie, czy też przyczyniające się do poprawy jakości środowiska. Z ogólnej puli 67,3 mld euro⁴, które otrzymamy w latach 2007-2013, prawie 1/5 trafi bezpośrednio do regionów. Będą one wydawane w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych, które stworzyło każde z województw. Pozostała część środków została rozlokowana pomiędzy inne programy. Zgodnie z zapisami Narodowej Strategii Spójności podział ten w układzie poszczególnych programów operacyjnych Celu „Konwergencja” kształtuje się w sposób pokazany na rys. 1.

Duża decentralizacja działań spowodowała jednak znaczne rozdrobnienie środków kierownych do przedsiębiorców. Obecnie fundusze te dostępne są zarówno w PO IG, jak też w PO IiŚ oraz w regionalnych programach operacyjnych (RPO). Dodatkowo każdy z tych programów charakteryzuje się własnymi wymaganiami w zakresie składanych projektów, a instytucje wdrażające poszczególne działania tworzą każdorazowo własne regulaminy i wytyczne. Skutkuje to znaczną niejednorodnością podejścia i utrudnia

⁴ *Narodowa Strategia Spójności*, Dokument zaakceptowany decyzją Komisji Europejskiej zatwierdzającą pewne elementy Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia, MRR, Warszawa, 05.2007 r., s. 115.

potencjalnym wnioskodawcom ubieganie się o środki. Skutkuje również podniesieniem kosztów aplikowania.



Rys. 1. Alokacja środków unijnych na poszczególne programy operacyjne w latach 2007-2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Narodowa Strategia Spójności*, Dokument zaakceptowany decyzją Komisji Europejskiej zatwierdzającą pewne elementy Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, 05.2007 r.

Najlepiej różnice te można zobrazować, koncentrując się na pokazaniu zakresów kilku działań uruchamianych w ramach różnych programów operacyjnych. Na potrzeby niniejszego artykułu wybrano dwa działania inwestycyjne, uruchamiane w dwóch różnych programach. Działania te są wobec siebie komplementarne. Ich charakter oraz zakres pozwalają jednak na porównanie poziomu skomplikowania procesu aplikowania o wsparcie.

Fundusze inwestycyjne dla firm – prezentacja na przykładzie dwóch działań

Pierwszym z nich jest działanie 4.4 „Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym”. Jest ono częścią PO IG. Jego celem jest „wsparcie przedsiębiorstw produkcyjnych i usługowych dokonujących nowych inwestycji oraz niezbędnych dla ich realizacji projektów doradczych i szkoleniowych, obejmujących nabycie innowacyjnych rozwiązań technologicznych”⁵. Bezpośrednio z dokumentacji konkursowej dowiadujemy się zaś, że „Dofinansowaniu podlegać będą inwestycje początkowe, spełniające kryteria Działania określone w *Szczegółowym opisie priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007–2013*, polegające na zakupie lub wdrożeniu nowych rozwiązań technologicznych, stosowanych na świecie nie dłużej niż 3 lata, lub na zakupie albo wdrożeniu technologii, której stopień rozprzestrzenienia na świecie w danej branży nie przekracza 15%, których rezultatem będzie powstanie i wprowadzenie na rynek nowego lub znacząco ulepszanego produktu (wyrobu lub usługi)”⁶.

Przedmiotem projektu może być w tym wypadku zakup takich technologii oraz wdrożenie ich do produkcji. Dofinansowaniu podlegają zatem: budowa i remont

⁵ *Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013*, Dokument opracowany na podstawie Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013 zatwierdzonego decyzją Komisji Europejskiej z dnia 1 października 2007 r. oraz uchwałą Rady Ministrów z dnia 30 października 2007 r., Warszawa, 10 października 2008, s. 72

⁶ *Regulamin przeprowadzania konkursu w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, Priorytet 4: Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia, Działanie 4.4: Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym*, PARP, Warszawa, 30.10.2008, s. 5.

budynków na potrzeby nowych technologii, zakup maszyn i urządzeń, zakup wiedzy technicznej i *know how*, a także innych wartości niematerialnych i prawnych, usługi szkoleniowe i doradcze związane z wdrożeniem innowacji.

Minimalna wartość projektu, który może zostać złożony do dofinansowania, musi być wyższa niż 8 mln złotych. Jednocześnie maksymalna wartość kosztów kwalifikowanych inwestycji, czyli kosztów podlegających dofinansowaniu, nie może przekroczyć 160 mln złotych⁷. Podmiotami ubiegającymi się o wsparcie mogą być w tym wypadku wszyscy przedsiębiorcy, niezależnie od wielkości podmiotu.

Działanie 4.4 należy niewątpliwie do jednego z najbardziej wymagających obecnie działań. Skierowane jest zasadniczo do firm innowacyjnych, nastawionych na wdrażanie do praktyki gospodarczej nowoczesnych rozwiązań, które jednocześnie wymagają dużych nakładów inwestycyjnych. Znajduje to swoje potwierdzenie w tabeli ocen dla działania (tab. 1.).

Widać tutaj wyraźny nacisk na działania innowacyjne oraz na projekty wzmacniające pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa na rynku. Daje się zauważyć również wyraźne preferencje dla przedsiębiorstw z sektora MSP, które za samą przynależność do tej klasy firm otrzymują 20 punktów. Nacisk na wysokie technologie oraz innowacyjność sugerowałby konieczność dołączenia do aplikacji szeregu dokumentów potwierdzających ten fakt. Jednak w oficjalnym regulaminie ostatniego, i jak dotąd jedyne, konkursu, ogłoszonego w ramach tego działania, na liście załączników do wniosku znalazły się jednak tylko:

- biznesplan,
- dokumenty potwierdzające zewnętrzne finansowanie projektu,
- opinia o innowacyjności,
- formularz informacji o otrzymanej/nieotrzymanej pomocy publicznej, sporządzany na podstawie § 1 ust. 2 i 3 lub § 2 ust. 2 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 20 marca 2007 r. w sprawie informacji o otrzymanej pomocy publicznej oraz informacji o nieotrzymaniu pomocy (Dz. U. Nr 61, poz. 413),
- zaświadczenie o pomocy *de minimis* otrzymanej w odniesieniu do tych samych kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą.

Dokumentem potwierdzającym zatem fakt wdrażania technologii zgodnej z wymogami wniosku była jedynie opinia o innowacyjności. Dokument ten miał być wystawiony przez jednostkę naukową, zajmującą się badaniami w zakresie objętym projektem. Stosunkowo łatwo było zatem przygotować kompletny wniosek, a samo złożenie załączników nie było czynnością czasochłonną. Mimo wysokich barier wejścia działanie 4.4 cieszy się dużym zainteresowaniem wśród przedsiębiorców.

Działaniem komplementarnym do działania 4.4 są inicjatywy uruchamiane w ramach regionalnych programów operacyjnych. Jedną z nich jest działanie 1.1.b realizowane w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podkarpackiego. Ma ono na celu zwiększenie dostępności podkarpackich małych i średnich przedsiębiorstw do źródeł zewnętrznych finansowania inwestycji. Schemat B tego działania to fundusz dotacyjny. Wspiera on mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa, które dokonują inwestycji opartych na szeroko rozumianych innowacjach. I właśnie na innowacje położony został bardzo duży nacisk. Świadczy o tym chociażby liczba punktów przyznawanych w ramach

⁷ *Ibidem*, s. 15.

Tabela 1. Kryteria oceny dla działania 4.4 PO IG

Kryterium	Pkt
Projekt zakłada zakup lub wdrożenie technologii znanej i stosowanej na świecie nie dłużej niż 1 rok bądź technologii, której stopień rozprzestrzenienia się na świecie w danej branży nie przekracza 5%	21
Technologia użyta w projekcie została lub zostanie objęta działaniami mającymi na celu ochronę praw własności przemysłowej	10
Projekt wykorzystuje elementy prowadzonych lub zakupionych przez przedsiębiorcę wyników prac B+R	10
Dodatковым efektem projektu jest wprowadzenie nowych rozwiązań organizacyjnych lub nowych rozwiązań marketingowych prowadzących do poprawy produktywności i efektywności	4
Procentowy przyrost przychodów z eksportu towarów/usług w wyniku realizacji projektu 3 lata po jego zakończeniu wyniesie powyżej 20%	4
W wyniku realizacji projektu nastąpi utworzenie własnego działu B+R lub nawiązanie trwałej współpracy z jednostką badawczo-rozwojową	5
W wyniku realizacji projektu powstaną nowe miejsca pracy	2
Wnioskodawca posiada doświadczenie w opracowywaniu koncepcji produktów uznanych za innowacyjne, czego rekomendacją jest uzyskanie przez wnioskodawcę nagrody głównej bądź wyróżnienia w konkursie Polski Produkt Przyszłości	2
Wnioskodawca posiada: <ul style="list-style-type: none"> • patent na wynalazek lub • prawo ochronne na wzór użytkowy lub • prawo z rejestracji wzoru przemysłowego lub • prawo z rejestracji topografii układów scalonych, jakie stosowane są w ramach inwestycji początkowej, oznaczającej inwestycję w aktywa materialne i aktywa niematerialne i prawne związane z tworzeniem nowego zakładu, rozbudową istniejącego zakładu, dywersyfikacją produkcji zakładu poprzez wprowadzenie nowych dodatkowych produktów lub zasadniczą zmianą dotyczącą procesu produkcyjnego istniejącego zakładu w Rzeczypospolitej Polskiej lub w innym państwie. W przypadku podmiotu mającego co najmniej 51% udziałów lub akcji w przedsiębiorstwie wnioskodawcy, patent na wynalazek, prawo ochronne na wzór użytkowy itd. będą wykorzystywane w ramach realizowanego projektu 	10
Wnioskodawca należy do sektora MSP	20
Wnioskodawca posiada: <ul style="list-style-type: none"> • akredytowany certyfikat jakości w przedsiębiorstwie zgodny z wymaganiami normy ISO 9001 lub • akredytowany certyfikat Systemu Zarządzania BHP zgodny z wymaganiami OHSAS 18001 lub PNN-18001, lub • akredytowany certyfikat Systemu Zarządzania Środowiskowego zgodny z wymaganiami normy ISO 14001 lub rozporządzeniem EMAS 	2
Projekt ma pozytywny wpływ na polityki horyzontalne UE wymienione w art. 16 i 17 Rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006, w tym: <ul style="list-style-type: none"> • pozytywny wpływ na politykę równości szans – 2 pkt • pozytywny wpływ na ochronę środowiska – 4 pkt 	4
Działalność wnioskodawcy przyczynia się do zmiany wzorców produkcji i konsumpcji na sprzyjające realizacji zasad zrównoważonego rozwoju: <ul style="list-style-type: none"> • wnioskodawca udostępnia publicznie informacje dotyczące celów oraz wyników realizacji polityki w zakresie zrównoważonego rozwoju – 1pkt • wnioskodawca realizuje politykę równych szans w zakresie zatrudnienia – 1pkt • wnioskodawca uwzględnia kryteria środowiskowe podczas realizacji zakupów oraz współpracy z podwykonawcami – 1 pkt • wnioskodawca uwzględnia aspekty ochrony środowiska w rachunkowości – 1 pkt. 	4

Źródło: opracowanie własne na podstawie [5, s. 101-108].

kryteriów strategicznych, gdzie za wdrożenie projektu wprowadzającego technologie znane na świecie nie dłużej niż 3 lata można otrzymać aż 25 punktów na 100 możliwych⁸.

Kolejnymi wysoko punktowanymi cechami projektu była w tym wypadku odpowiednia lokalizacja (25 punktów) oraz nowe miejsca pracy. Widać już zatem po tak prostym porównaniu, że w tym wypadku ocenie podlegało znacznie mniej kryteriów, a co za tym idzie – o sukcesie projektu decydować będą w dużej mierze czynniki lokalizacyjne oraz wdrażane technologie. Znaczne różnice pomiędzy działaniami można zaobserwować również w obszarze załączników składanych wraz z wnioskiem. W działaniu 4.4, jak wspomniano wcześniej, było to zaledwie kilka dokumentów. W projektach 1.1.B składanych do Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podkarpackiego oficjalna lista załączników liczy 25 pozycji⁹ (tab. 2.).

Tabela 2. Kryteria oceny merytorycznej dla działania 1.1.B RPO WP

Kryterium	Punktacja
Innowacyjny charakter projektu	<ul style="list-style-type: none"> • projekty wykazujące innowacyjność w skali firmy – 5 punktów • projekty wykazujące innowacyjność w skali sektora – 10 punktów • projekty innowacyjne, w których zastosowano rozwiązania stosowane w kraju przez okres nie dłuższy niż 4 lata – 15 punktów • projekty o wysokim potencjale innowacyjnym, w których zastosowano rozwiązania stosowane na świecie przez okres nie dłuższy niż 3 lata – 25 punktów
Liczba podmiotów gospodarki narodowej na 1000 mieszkańców	<ul style="list-style-type: none"> • lokalizacja projektu na obszarze powyżej 100 podmiotów gospodarki narodowej – 5 punktów • lokalizacja projektu na obszarze od 50 do 100 podmiotów gospodarki narodowej – 10 punktów • lokalizacja projektu na obszarze poniżej 50 podmiotów gospodarki narodowej – 15 punktów
Wpływ projektu na podniesienie konkurencyjności gospodarki regionu	punktacja przyznawana będzie przy zastosowaniu metodologii przyznawania punktów w kryteriach liczbowych – max. 10 pkt
Liczba tworzonych miejsc pracy	punktacja uzależniona od liczby deklarowanych miejsc pracy, 2 punkty za każde miejsce pracy, suma uzyskanych punktów nie może przekroczyć liczby 10.
Wkład własny wyższy od wymaganego	za każdy 1% wkładu własnego, wyższego od wymaganego minimum, przyznawane będą 2 punkty, suma uzyskanych punktów dzięki zwiększeniu wkładu własnego nie może przekroczyć liczby 10
Efektywność kosztowa inwestycji	punktacja przyznawana będzie przy zastosowaniu metodologii przyznawania punktów w kryteriach liczbowych (zob. rozdział Kryteria oceny projektów) – max. 10 punktów
Lokalizacja na obszarach wiejskich i/lub w powiatach, gdzie stopa bezrobocia jest wyższa od średniej stopy bezrobocia dla województwa	lokalizacja projektu na obszarach wiejskich i o wysokim bezrobociu – 10 punktów
Branża turystyczna	Branża turystyczna – 10 punktów, inne branże - 0 punktów

Źródło: opracowanie własne na podstawie [10, s. 53-55]

⁸ Szczegółowy opis priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podkarpackiego na lata 2007-2013, Rzeszów, 2 września 2008 r., s. 53-55.

⁹ Wniosek o dofinansowanie projektu dla działania 1.1.B.

Duże wymogi formalne, konieczność bardzo dokładnego przygotowania aplikacji i uwzględnienia szeregu różnych aktów prawnych i wytycznych powodują, że przygotowanie wniosku o dotację dla przedsiębiorstwa jest procesem trudnym i skomplikowanym. Bardzo często firmy posiłkują się zatem doradcami i niezależnymi konsultantami, którzy wspierają ich w tym zakresie. Za swoje usługi pobierają oni opłaty, które można traktować jako koszt pozyskania dotacji.

3. CECHY SEKTORA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

Fundusze unijne oraz towarzyszące im środki krajowe, ukierunkowane na wspomaganie sfery gospodarczej, są narzędziem oddziaływania administracji publicznej na rozwój zdolności konkurencyjnych podmiotów, które z punktu widzenia różnych kryteriów są uważane za szczególnie ważne. Podstawowymi celami, które powinny zostać osiągnięte za pomocą wygenerowanych ze źródeł publicznych strumieni pieniędzy, są: podniesienie innowacyjności poprzez zwiększenie potencjału inwestycyjnego i jego ukierunkowanie na nowe rozwiązania (głównie nowe technologie oraz powiązane z nimi *know-how*). Idealnym adresatem tego typu programów jest sektor MŚP, który cechuje się naturalnym, dużym potencjałem zmian. Jednocześnie jednak specyfika działalności prowadzonej w niewielkim rozmiarze powoduje utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania oraz do specjalistycznej wiedzy, umożliwiającej wprowadzanie nowych rozwiązań. Fundusze unijne są więc pomyślane jako czynnik istotnie zmieniający potencjał finansowy przedsiębiorstwa, a w związku z tym są swego rodzaju iskrą w zapłonie, uruchamiającą szereg procesów towarzyszących wykorzystaniu środków, a składających się w sumie na innowacyjną zmianę. Mimo swojej bezspornej pozytywnej roli w kreowaniu i dynamizowaniu procesów gospodarczych, fundusze unijne traktowane jako jeden z alternatywnych sposobów finansowania rozwoju przedsiębiorstwa (zwłaszcza z sektora MŚP) wymagają rzetelnej i krytycznej oceny. Prawidłowe jej przeprowadzenie wymaga w pierwszej kolejności zrozumienia specyfiki podmiotu będącego adresatem, czyli małej i średniej firmy.

Wyodrębnienie sektora, składającego się z firm prowadzonych w małym lub średnim rozmiarze, nie jest jedynie kwestią statystyki, ale przekłada się na wyodrębnienie różnych typów zachowań w odniesieniu do polityki wewnętrznej, ale także w strategiach rynkowych. Sposób funkcjonowania przedsiębiorstw zaklasyfikowanych do grupy małych czy też średnich przedsiębiorstw różni się bowiem od tych, które działają w dużym rozmiarze. Z punktu widzenia niniejszego artykułu najważniejszym kryterium różnicującym jest oczywiście to, które zostało już wymienione jako podstawowe, czyli skala działalności (wielkość) podmiotu. W statystyce wykorzystuje się wprowadzone ustawą o swobodzie działalności gospodarczej z 2 lipca 2004 r. szczegółowe kryteria różnicujące sektor MŚP na trzy grupy podmiotów: mikroprzedsiębiorstwa, przedsiębiorstwa małe oraz średnie. Ich szczegółową charakterystykę przedstawia tabela 3.

Nauka o zarządzaniu w oparciu o wyznaczone kryteria próbuje zbudować zasób wiedzy dotyczącej określonych, często specyficznych zachowań poszczególnych typów przedsiębiorstw. Na ten użytek wykorzystuje liczny zbiór kryteriów, które powinny być brane pod uwagę w bardziej szczegółowych analizach. H. Towarnicka wymienia kilka cech o charakterze ilościowym, a więc: wielkość zatrudnienia, wielkość produkcji, wielkość sprzedaży i udział w rynku, wielkość aktywów finansowych zaangażowanych

w przedsięwzięcie, a nawet, co już wydaje się mniej użyteczne – wysokość wyniku finansowego¹⁰. Część z nich oczywiście pokrywa się z tymi, które wykorzystuje się w statystyce. Co jest jednak bardzo istotne, nauka o zarządzaniu nie poprzestaje na budowaniu klasyfikacji, ale stara się określić, czym skutkuje przynależność przedsiębiorstwa do określonego typu, wyodrębnionego na podstawie wybranych kryteriów. Stąd też podkreśla się konieczność niewykorzystywania tylko kryteriów ilościowych, ale także bogatego zbioru cech jakościowych, które dopiero dają pełny obraz sytuacji. Wymienić tutaj można chociażby formę organizacyjno-prawną przedsiębiorstwa, poziom wykorzystania zewnętrznych źródeł finansowania, sposób organizacji pracy, zaangażowanie w internacjonalizację działalności, dostęp do zasobów wiedzy oraz wiele innych. Ich wprowadzenie ukazuje nieco inną perspektywę, o której należy pamiętać, charakteryzując sektor MŚP. Bardzo oględne zastosowanie kryteriów proponowanych przez ustawę i stosowanych w statystyce daje jedynie podejrzenie, że sektor MŚP – traktowany często jako w miarę homogeniczna grupa podmiotów, jest w rzeczywistości tworem o bardzo zróżnicowanej wewnętrznie strukturze. Poszczególne grupy przedsiębiorstw różnią się więc od siebie nie tylko wielkością, ale przede wszystkim specyfiką przebiegu procesu rozwoju oraz sposobem reakcji na problemy wewnętrzne i zewnętrzne.

Tabela 3. Typy przedsiębiorstw wchodzących w skład sektora MŚP

Kryterium	Mikroprzedsiębiorstwo	Przedsiębiorstwo małe	Przedsiębiorstwo średnie
Średnioroczne zatrudnienie	< 10 pracowników	< 50 pracowników	< 250 pracowników
Roczny obrót netto	< 2 mln euro	< 10 mln euro	< 50 mln euro
Wartość aktywów	< 2 mln euro	< 10 mln euro	< 43 mln euro

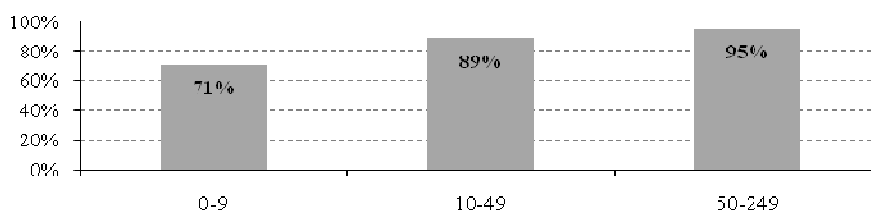
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej*, Dz.U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1807.

Stosowanie wyłącznie kryteriów ilościowych nie odzwierciedla więc rzeczywistego charakteru poszczególnych typów przedsiębiorstw z sektora MŚP. Aby ów charakter opisać, należy wzbogacić analizę o kryteria jakościowe, których przykłady zostały już wcześniej podane. Pierwszy z wymienionych wcześniej kryteriów odnosi się do stosowanej formy organizacyjno-prawnej. Warto podkreślić, że wybór określonego rozwiązania w tym zakresie ma dość istotne implikacje dla dalszego rozwoju przedsiębiorstwa. Co więcej, dla firm działających w niewielkim rozmiarze (głównie mikroprzedsiębiorstwa) niektóre formy są z przyczyn obiektywnych (np. zbyt mała ilość kapitału) niedostępne. Z punktu widzenia niniejszego artykułu ważne jest rozróżnienie tych form, które opierają się na osobie przedsiębiorcy, od tych, których podstawą jest kapitał zgromadzony w przedsiębiorstwie. Tylko to drugie rozwiązanie chroni bowiem w dużym stopniu osobisty majątek właściciela od skutków nietrafionych decyzji, w tym szczególnie od roszczeń różnych podmiotów, których kapitał został zaangażowany do wspomagania rozwoju przedsiębiorstwa. Ponieważ mniejsze przedsiębiorstwa nie działają w formie spółek kapitałowych, przez to korzystanie z zewnętrznych źródeł finansowania rodzi większe ryzyko, przenoszące się również na majątek osobisty. Stąd też wyraźnie

¹⁰ H. Towarnicka, *Strategia inwestycyjna przedsiębiorstwa*, Wyd. AE im. Oscara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2000, s. 11.

widoczna mniejsza skłonność przedsiębiorstw małych do wprowadzania zewnętrznych środków finansowych, które często traktowane są jako zagrożenie, a nie czynnik wspierający rozwój firmy. Brak dodatkowego kapitału jest odczuwalny jako bariera ograniczająca aktywność inwestycyjną przedsiębiorstwa, a przez to również determinująca relatywnie niski poziom innowacyjności, mimo wspomnianego już naturalnego potencjału zmian, który w tego typu firmach drzemie.

Ważne jest tu także kolejne kryterium, związane z wykorzystywaniem określonych rozwiązań organizacyjnych. W dużych firmach, ale także w średnich, obserwuje się tendencję do wprowadzania nowoczesnych rozwiązań, często uelastyczniających organizację. Jednocześnie stosuje się mniej lub bardziej rozwiniętą specjalizację stanowisk pracy, co sprzyja kształtowaniu odpowiedniego dla potrzeb przedsiębiorstwa zasobu wiedzy. Znacznie trudniej pod tym względem wygląda sytuacja przedsiębiorstw małych, w których występują głównie stanowiska uniwersalne, brak zaś specjalizacji i możliwości awansu w hierarchii organizacyjnej powoduje, że specjaliści wybierają firmy większe. Dodatkowym, aczkolwiek istotnym czynnikiem jest również znacząca różnica w wysokości wynagrodzenia pomiędzy sektorem MŚP a przedsiębiorstwami dużymi. Różnice sięgają kilkunastu, a w niektórych branżach nawet kilkudziesięciu procent na niekorzyść firm małych i średnich¹¹. To wszystko przekłada się na statystyki zatrudnienia, według których wyraźnie można dostrzec, że im mniejsze przedsiębiorstwo, tym mniejsza jego konkurencyjność na rynku pracy, wyrażająca się m.in. malejącym odsetkiem zatrudnionych osób z wysokim wykształceniem. Dla porównania w firmach średnich wynosi on 95%, w mikroprzedsiębiorstwach zaś jest znacznie niższy – 71% (rys. 1.).



Rys. 1. Odsetek firm zatrudniających osoby z wyższym wykształceniem

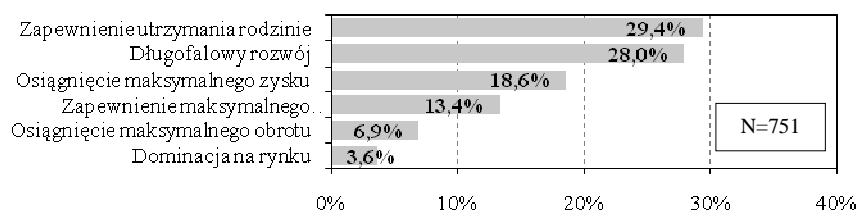
Źródło: [6, s. 207].

Można tutaj również dodać spostrzeżenia B. Piaseckiego, który podkreśla znaczącą pozycję osoby przedsiębiorcy w mniejszych firmach¹². Znajduje to wyraz zarówno w kształcie szeroko rozumianej sfery kulturowej (nasycenie wartościami propagowanymi przez przedsiębiorcę), jak i w modelu władzy, opierającym się na centralizacji z silnym centrum decyzyjnym w postaci właściciela. Taka sytuacja przekłada się oczywiście na proces podejmowania decyzji dotyczących wykorzystania zewnętrznych źródeł finansowania. Szczególnie istotny jest wpływ osobistych celów przedsiębiorcy, które z kolei przekładają się na dążenie do rozwoju. Z badań przeprowadzonych na próbie

¹¹ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006-2007*, pod red. A. Żolnierskiego i P. Zadury-Lichoty, PARP, Warszawa 2008, s. 31.

¹² Piasecki B., *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997, s. 55 i nast.

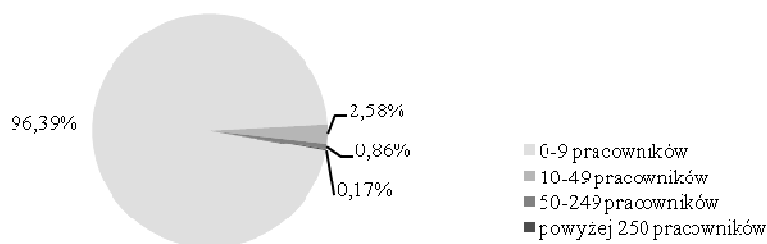
celowej 751 przedsiębiorców¹³ wynika, że najczęściej (29,4% odpowiedzi) podawanym celem przedsiębiorstwa, funkcjonującego zwłaszcza w niewielkich rozmiarach, jest zapewnienie utrzymania rodziny. Z całą pewnością przedsiębiorcy o takim nastawieniu z wielką ostrożnością podchodzą do wszelkich przedsięwzięć inwestycyjnych, zwłaszcza gdy oznaczałyby one konieczność wykorzystania zewnętrznych źródeł finansowania (rys. 2.).



Rys. 2. Podstawowe cele funkcjonowania małego i średniego przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne.

Pomimo tego, że niektóre cechy przedsiębiorstw należących do sektora MŚP mogą być traktowane jako ich wewnętrzne bariery rozwojowe, to jednak ich znaczenie dla gospodarki jest niebagatelne. Prowadzenie firmy w małym bądź średnim rozmiarze jest najpopularniejszą formą aktywności gospodarczej w Polsce, ale również w innych krajach Europy i nie tylko. Można się o tym przekonać, analizując np. strukturę przedsiębiorstw aktywnych w Polsce. Przytłaczająca większość, bo aż 96,4% spośród wszystkich aktywnych firm to te, które zatrudniają od 0 do 9 pracowników. Przedsiębiorstwa duże to tylko 0,18% spośród ogólnej liczby ok. 1,7 mln przedsiębiorstw (rys. 3.).



Rys. 3. Struktura przedsiębiorstw aktywnych w Polsce

Źródło: [6, s. 260].

Mimo niewielkiej skali działalności, duża liczba firm znajdujących się w sektorze MŚP tworzy niebagatelną część PKB Polski, sięgającą blisko 50%, przy czym działalność najmniejszych przedsiębiorstw (do 9 pracowników) dostarcza aż 31% PKB¹⁴. Bardzo

¹³ Cykl badań prowadzonych od 2002 r. na próbach celowych na obszarze województwa podkarpackiego.

¹⁴ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006-2007*, op. cit., s. 17.

istotna jest również rola sektora MŚP w tworzeniu miejsc pracy. Pomimo słabszej dynamiki wzrostu zatrudnienia niż w przedsiębiorstwach dużych, to właśnie sektor MŚP zapewnia pracę dla 70% spośród ponad 8,5 mln osób pracujących w przedsiębiorstwach, przy czym udział mikroprzedsiębiorstw to 40,6%¹⁵. Duża część osób pracujących w sektorze MŚP (jest to widoczne szczególnie w grupie przedsiębiorstw najmniejszych) to przedsiębiorcy, samozatrudniający się w stworzonych przez siebie firmach. Warto zwrócić na to uwagę również ze względu na wpływ omawianego sektora na rozwój społeczeństwa demokratycznego. Przedsiębiorcy poprzez prowadzone przez siebie firmy tworzą i akumulują kapitał, co jest warunkiem *sine qua non* gospodarki rynkowej. Dlatego też nie może dziwić dążenie administracji publicznej do szczególnego wspierania rozwoju tej grupy podmiotów. Zmniejszenie oddziaływania wewnętrznych barier rozwojowych i uwolnienie ich potencjału innowacyjnego z całą pewnością przełożyłoby się na zdynamizowanie procesów rozwojowych w skali całej gospodarki. Warto jednak przyrzeć się nieco bardziej wnikliwie, na jakie potencjalne problemy może napotkać proces wykorzystania funduszy unijnych przez omawiane typy przedsiębiorstw.

4. WYBRANE DETERMINANTY FINANSOWANIA ROZWOJU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW ZE ŹRÓDEŁ ZEWNĘTRZNYCH

Zjawisko rozwoju jest podstawowym zagadnieniem zarówno z punktu widzenia nauk społecznych, jak i przede wszystkim praktyki gospodarczej (w rozumieniu mikro- i makroekonomicznym). Dążenie do rozwoju charakteryzuje zarówno pojedyncze podmioty, jak też całe systemy gospodarcze. Należy, oczywiście, zdać sobie sprawę z faktu, że zjawiska obserwowane na poziomie pojedynczych podmiotów agregują się w gospodarce i widoczne są również w postaci procesów ogólnogospodarczych. W tym właśnie duchu należy rozumieć politykę administracji publicznej w zakresie wdrażania funduszy unijnych skierowanych do określonych grup beneficjentów. Oczywiście można spierać się, czy rozwój jako proces nie powinien mieć wyłącznie charakteru rynkowego. Jeśli przyjąć taki punkt widzenia, należałoby powstrzymać się od pozyskiwania pieniędzy publicznych w wysokości przeznaczonej na sfinansowanie funduszy. Jednocześnie te same środki, pozostając w gospodarce, mogłyby być użytkowane na zasadach rynkowych i przeznaczane na finansowanie dowolnego typu aktywności, zgodnie z osądem przedsiębiorcy. Unia Europejska prowadzi jednak politykę gospodarczą dwutorowo. Po pierwsze, liberalizuje zasady funkcjonowania w ramach jednolitego rynku (gwarancja podstawowych swobód gospodarczych). Po drugie, jednak widoczne jest dążenie do spójności regionalnej oraz wyrównywania poziomów rozwoju, zwłaszcza w regionach słabo rozwiniętych. Stąd też takie instrumenty, jak fundusze europejskie stanowią ważny czynnik prorozwojowy dla obszarów o słabszym poziomie rozwoju. Należy je więc traktować jako dodatkowy strumień pieniędzy możliwych do wykorzystania na cele gospodarcze, w szczególności na inwestycje podnoszące poziom innowacyjności pojedynczego podmiotu, a co za tym idzie – również obszaru, w którym on funkcjonuje. Podstawowym zadaniem, jakie postawili przed sobą autorzy niniejszego artykułu, jest określenie rzeczywistej atrakcyjności funduszy unijnych jako zewnętrznego źródła finansowania, wspomagającego rozwój podmiotu. Poprawna realizacja tego zadania wymaga, po pierwsze, określenia, czym jest w istocie rozwój podmiotu. Druga kwestia,

¹⁵ *Ibidem*, s. 261.

którą warto poruszyć, to identyfikacja obiektywnych determinant wpływających na możliwości wykorzystania funduszy w procesie rozwojowym. Właśnie te dwa tematy zostaną rozwinięte w dalszej części tego punktu artykułu.

Przechodząc do omówienia pierwszej z zasygnalizowanych kwestii, można odwołać się do propozycji J. Machaczki, który rozwój rozumie jako zmiany wdrażane w organizacji w celu domknięcia luki rozwojowej¹⁶, czyli różnicy pomiędzy sytuacją pożądaną (zaplanowaną) a bieżącą. Oczywiście zjawisko rozwoju jest jednoznacznie pozytywne, czyli obejmuje tylko te zmiany, które oznaczają poprawę sytuacji i – jak to nazywa P.F. Drucker – systematyczne doskonalenie¹⁷. Procesy, o których tutaj mowa, determinowane są dwoma grupami czynników – zewnętrznymi i wewnętrznymi. To co dzieje się poza firmą, zarówno w sferze rynkowej (mikrootoczenie), jak i w sferze systemu gospodarczego (makrootoczenie) znajduje się często poza jej bezpośrednim wpływem. Sfera wewnętrzna natomiast może być dowolnie kształtowana i tylko od sprawności przedsiębiorcy zależy, czy stanowi źródło barier rozwojowych, czy też wspomaga reakcję na zmiany w otoczeniu. Jest to o tyle istotne, że w przypadku sektora MŚP, a szczególnie w przypadku firm działających w bardzo małym lub małym rozmiarze, istnieją naturalne, można wręcz powiedzieć genetyczne bariery rozwoju. Bardzo dobrze widać to, jeśli do opisu rozwoju użyje się klasycznego modelu fazowego rozwoju organizacji. W wielu organizacjach z sektora MŚP nie występuje faza dynamicznego wzrostu, tak istotna z punktu widzenia rozwoju¹⁸. Wyjaśnienie takiego stanu rzeczy jest wbrew pozorom dość banalne. Przedsiębiorstwa w niewielkich rozmiarach stanowią alternatywne źródło dochodów rodziny przedsiębiorcy. W cytowanych już wcześniej badaniach ankietowych prawie co trzeci właściciel firmy deklaruje, że zapewnienie utrzymania rodziny jest podstawowym celem funkcjonowania przedsiębiorstwa. Istnienie potencjalnych barier rozwojowych jeszcze bardziej widoczne jest w wynikach innych badań ankietowych, przeprowadzonych na próbie celowej 337 przedsiębiorstw z sektora MŚP¹⁹. Pytano w nich m.in. o najważniejszy powód podjęcia działalności gospodarczej. W blisko połowie przypadków (48,1%) przedsiębiorcy przyznają, że jest to chęć uzyskania dochodu zapewniającego dostatni byt rodzinie. Ta oraz inne podane przyczyny, zaprezentowane na rys. 4., nie stanowią wewnętrznego motoru napędzającego procesy rozwojowe sektora MŚP.

Wskazanie bardziej ogólnego kontekstu rozwojowego wydaje się potrzebne z punktu widzenia tematyki niniejszego artykułu. O ile bowiem sektor MŚP traktowany w całości dysponuje dość dużym potencjałem zmian, o tyle wzięcie pod lupę pojedynczego przedsiębiorstwa nie daje już powodów do takiego optymizmu. W jaki sposób rozumieć zatem ten potencjał zmian (a więc również rozwojowy). W przypadku sektora MŚP należy brać pod uwagę proces ciągłej wędrówki kapitału z przedsiębiorstw likwidowanych do nowo tworzonych. W sektorze MŚP wskaźnik przeżycia pierwszego roku wynosi w granicach 62-67%, wskaźnik zaś przeżycia pięciu lat to już tylko ok.

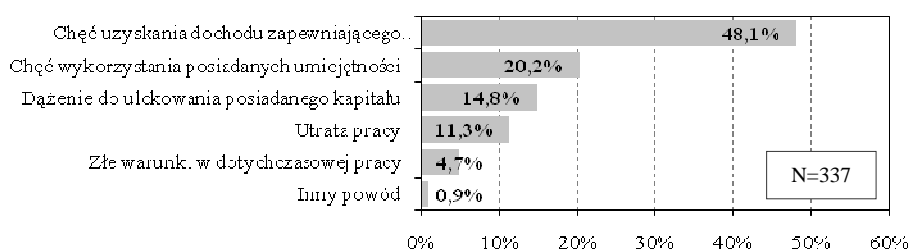
¹⁶ J. Machaczka, *Zarządzanie rozwojem organizacji: czynniki, modele, strategia, diagnoza*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa-Kraków 1998, s. 14.

¹⁷ P.F. Drucker, *Zarządzanie w XXI wieku*, Muza, Warszawa 2000, s. 81.

¹⁸ J. Strojny, *Wielowymiarowość zjawiska rozwoju małego i średniego przedsiębiorstwa*, [w:] *Procesy zarządzania w zmieniającej się gospodarce*, pod red. T. Dyra, Z. Kwaśniaka, Radomska Szkoła Wyższa, Radom 2008, s. 144.

¹⁹ Cykl badań prowadzonych od 2002 na próbach celowych na obszarze województwa podkarpackiego.

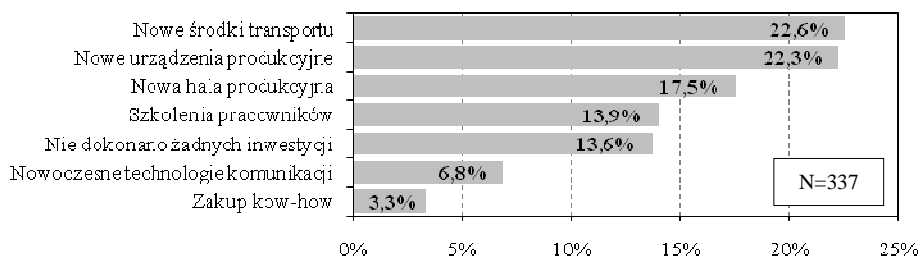
25%²⁰. Przedsiębiorcy wycofujący kapitał ze źle ulokowanego kierunku działalności gospodarczej lokują go w nowy, uznany za bardziej perspektywiczny. O wiele trudniej natomiast znaleźć potwierdzenie na intensywny ruch rozwojowy przedsiębiorstw już działających. Z badań publikowanych przez PARP wynika, że współczynnik aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw po pierwszym roku działalności jest dość niski – mieści się w przedziale 25-35%. Nieco bardziej optymistyczny obraz wyłania się na podstawie cytowanych już wcześniej badań przeprowadzonych w firmach sektora MŚP. Tutaj jedynie 13,6% firm nie inwestowało w ostatnich trzech latach, przy czym w tej grupie badawczej przewagę miały firmy, które przetrwały już dłuższy okres na rynku.



Rys. 4. Najważniejszy powód podjęcia działalności gospodarczej w sektorze MŚP

Źródło: opracowanie własne.

W tych przedsiębiorstwach, które inwestowały, najczęściej zaobserwować można zakupy nowych środków transportu – 22,6% wskazań. Tutaj znów domniemywać można wpisanie się przynajmniej części działalności inwestycyjnej w widoczny już trend związany z obsługą potrzeb rodziny przez firmy działające na małą skalę. Wszak środki transportu często używane są nie tylko na potrzeby firmy, ale również do celów prywatnych przedsiębiorcy lub innych członków jego rodziny. Pozostałe kierunki inwestycyjne, czyli maszyny i urządzenia (22,3%), nowa hala produkcyjna (17,5%), szkolenia pracowników (13,9%), a zwłaszcza nowoczesne technologie (6,8%) oraz *know-how* (3,3%), wpisują się w podstawowy cel, jakim mają służyć fundusze unijne uruchomione na potrzeby małych i średnich przedsiębiorstw (rys. 5.).

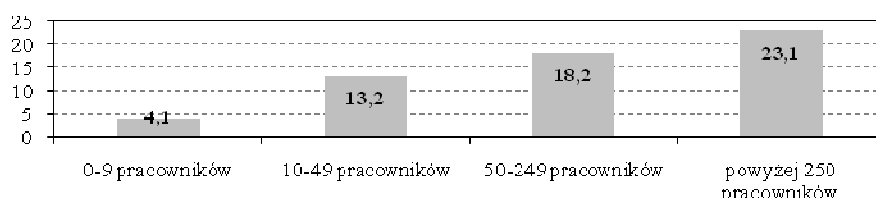


Rys. 5. Kierunki inwestycji w małych i średnich przedsiębiorstwach w ostatnich trzech latach

Źródło: opracowanie własne.

²⁰ Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006-2007, op. cit., s. 25.

Bardzo dobrze aktywność inwestycyjną małych i średnich przedsiębiorstw obrazują dane statystyczne publikowane przez PARP. Wynika z nich, co prawda, że blisko połowa z ponad 114 mld zł przeznaczonych na inwestycje dostarczana jest do gospodarki przez sektor MŚP, to jednak firmy małe, stanowiące prawie 99% wszystkich aktywnych przedsiębiorstw, dostarczają tylko co czwartą złotówkę z wymienionej kwoty. Negatywny obraz utrwali się zatem, jeśli przyjąć wskaźniki względne opisujące sytuację. Pierwszy z nich to wartość wydatków inwestycyjnych w przeliczeniu na przedsiębiorstwo. W przeciętnym mikroprzedsiębiorstwie wartość wynosi tylko 8,6 tys. zł, w przedsiębiorstwie małym – 290,4 tys. zł, w średnim – 1,9 mln zł, w dużych zaś – aż 19,9 mln zł. Skala różnic pomiędzy poszczególnymi typami przedsiębiorstw jest więc ogromna i potwierdza postawioną wcześniej tezę o relatywnie małej skłonności do inwestycji firm będących podmiotem rozważań w niniejszym artykule. Nawet jeśli przyjąć być może bardziej adekwatny wskaźnik, czyli wartość nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na pracownika, to i tak trudno oczekiwać bardziej korzystnego obrazu. Słowa te potwierdza wykres (rys. 6.).



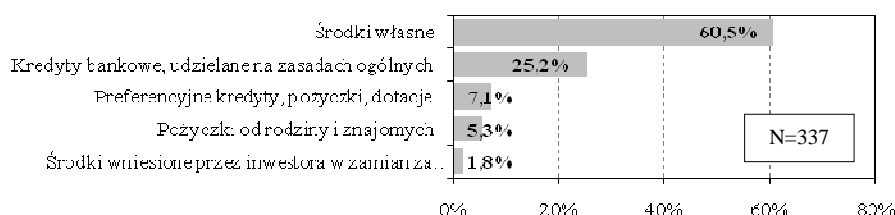
Rys. 6. Wartość nakładów na inwestycje w przedsiębiorstwach w 2006 r. w przeliczeniu na pracującego w tys. zł

Źródło: [6, s. 266].

Obiektywnie oceniając sytuację, należy stwierdzić, że lansowany wizerunek sektora MŚP, jako grupy podmiotów o szczególnie wysokim poziomie przedsiębiorczości oraz zdolnościach innowacyjnych, nie jest do końca zgodny z rzeczywistością. Cechą naturalną wielu firm, zwłaszcza z grupy najliczniejszej, czyli mikroprzedsiębiorstw, jest brak istnienia fazy gwałtownego rozwoju. Są one tworzone w zupełnie innych celach, czyli po to, aby zapewnić źródło dochodu dla przedsiębiorcy i jego rodziny. Wtłaczanie strumieni finansowych w postaci funduszy unijnych może powodować nieco sztuczne kreowanie aktywności inwestycyjnej, która i tak w perspektywie kilku-, kilkunastoletniej nie przyniesie pożądanego efektu. Niesłychanie istotne jest, aby dostrzec, że procesy rozwojowe w sektorze MŚP mogą przebiegać nie tyle w ramach jednego przedsiębiorstwa, co w ramach zasobu kapitału, jakim dysponują przedsiębiorstwa. Rozwój odbywać się może poprzez wycofywanie i ponowne wprowadzanie tego kapitału w ramach nowego przedsięwzięcia i do nowej branży. Oznacza to, że aby faktycznie dynamizować procesy rozwojowe w sektorze MŚP, należałoby zredefiniować procedurę przyznawania środków dla przedsiębiorców tworzących nowe firmy, zwłaszcza jeśli mają już przeszłość biznesową (prowadzili już wcześniej innego rodzaju działalność gospodarczą).

Drugi z zasygnalizowanych w niniejszym punkcie problemów dotyczy możliwości wykorzystania zewnętrznych źródeł finansowania w działalności inwestycyjnej,

prowadzonej przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Rozpocząć należy od próby zrozumienia specyfiki tego sektora przez pryzmat wspomnianych już wcześniej barier rozwojowych. Okazuje się bowiem, że przedsiębiorcy w znacznej części finansują inwestycje ze środków własnych – tak wskazuje 60,5% ankietowanych. Popularnym źródłem są również kredyty bankowe udzielane na zasadach rynkowych. Co czwarta badana firma wykorzystywała tego typu źródło finansowania. Inne źródła, w tym również preferencyjnie udzielane kredyty, pożyczki, dotacje itd., są mniej popularne. Można się o tym przekonać, analizując rys. 7.



Rys. 7. Źródła finansowania działalności inwestycyjnej w przedsiębiorstwach z sektora MŚP

Źródło: opracowanie własne.

Obraz ten wyjaśnia się częściowo, jeśli przyjrzeć się opiniom przedsiębiorców na temat potrzeby wykorzystania kredytu w działalności gospodarczej. Prawie co czwarty przedsiębiorca wykazuje niechęć do tego typu źródeł finansowania, traktując je jako źródło zagrożenia dla przedsiębiorstwa, a przede wszystkim dla ważnego celu, jakim jest zapewnienie dochodu rodzinie. Tutaj fundusze unijne mogą stanowić potencjalnie bardzo interesujące źródło finansowania ze względu na swój charakter – bezzwrotnej dotacji uruchomionej na potrzeby realizacji działania inwestycyjnego. Ten pozytywny wpływ może być jeszcze szerszy. Realizacja zadań inwestycyjnych, w których wykorzystuje się fundusze unijne, może łączyć się, a ze względu na mechanizm finansowania zwykle wymaga współpracy z bankiem w zakresie kredytowania przedsięwzięcia. W długim okresie może to doprowadzić do znacznie bardziej intensywnego korzystania również z kredytów. Dzięki zmianie relacji między zewnętrznym a wewnętrznym finansowaniem inwestycji sektor MŚP w dłuższej perspektywie może uzyskać efekt w postaci zwiększenia skali działalności gospodarczej.

Rozwój współczesnej globalnej gospodarki wymaga niewątpliwie od całych systemów gospodarczych, od sektorów, a wreszcie i pojedynczych podmiotów dużej aktywności rozwojowej. Ścisłe związana z nią jest działalność inwestycyjna, której podstawą muszą być zewnętrzne źródła finansowania. Tylko w ten sposób można wyprzedzać czas i zwiększać znacząco skalę działalności. Przedsiębiorstwa niewielkie, które mają tendencję do pomijania fazy wzrostu, powinny redefiniować swoją strategię i cele rozwojowe. Odważne, ale racjonalne korzystanie z kredytów, ale także innych możliwości finansowania inwestycji, jak chociażby funduszy unijnych, to nie tylko opcja, ale wręcz konieczność, przynajmniej dla części przedsiębiorstw. Zapewne zarówno kredyty, jak i dotacje na inwestycje ze środków europejskich mogą równolegle funkcjonować w przedsiębiorstwie jako uzupełniające się źródła finansowania rozwoju. Za każdym razem, kiedy przedsiębiorca będzie zamierzał z nich skorzystać, powinien ocenić koszty, jakie poszczególne źródła generują, i wybrać to rozwiązanie, które jest najkorzystniejsze

z ekonomicznego punktu widzenia. Przykładowy proces decyzyjny, dotyczący wyboru alternatywnych źródeł finansowania (kredyt bankowy lub dotacja z funduszy europejskich), przedstawiony jest w kolejnym punkcie niniejszego artykułu.

5. DOTACJE A KREDYT – EKONOMICZNA OCENA ALTERNATYWNYCH ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA ROZWOJU MŚP

Jak zauważono wcześniej, kredyt bankowy jest drugim w kolejności źródłem finansowania działalności przedsiębiorstw. Jednocześnie do niedawna był on postrzegany przez przedsiębiorców jako jedyne alternatywne źródło pozyskania kapitału. Wiązało się to po części z doświadczeniami ludzi, a po części z faktycznym brakiem dostępu do alternatywnych źródeł finansowania działalności. W ostatnich kilku latach po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej coraz więcej mówi się o finansowaniu działalności przy wykorzystaniu dotacji unijnych. Są to, jak powiedziano wcześniej, bezzwrotne środki uruchamiane w ramach programów operacyjnych, zarówno w poprzednim, jak i obecnym okresie programowania. Wizerunek tych środków kreowany zarówno w środkach masowego przekazu, jak też przez różnego rodzaju firmy doradcze i konsultingowe ukazuje dotację jako środki stosunkowo łatwe do pozyskania. W przekazie tym fundusze unijne często ukazywane są jako źródło taniego kapitału, którego wykorzystanie nie niesie ze sobą żadnych dodatkowych kosztów.

W świetle teorii ekonomii trudno jednak uwierzyć w takie stwierdzenia. Wykorzystanie kapitału zarówno własnego, jak i obcego niesie ze sobą bowiem określone koszty. Jak pisze A. Duliniec, „koszt kapitału w przedsiębiorstwie jest uzależniony przede wszystkim od sposobu i rentowności jego wykorzystania przez przedsiębiorstwo”²¹. Koszt ten „można zdefiniować jako oczekiwaną stopę zwrotu z zainwestowanego kapitału przy danym poziomie ryzyka”²². Stosunkowo łatwo jest określić koszt pozyskania kredytu na sfinansowanie danej inwestycji. Jest to bowiem koszt zaciągnięcia kredytu (oprocentowanie realne długu) pomniejszony o efekt tzw. tarczy podatkowej, wynikający z możliwości zaliczenia odsetek od kredytu, płaconych przez firmę do kosztów jej działalności. Kosztem pozyskania kapitału obcego będzie zatem wynik iloczynu:

$$K = k_D (1 - t),$$

gdzie: K – koszt długu netto,

k_D – realny koszt długu,

t – stopa podatku dochodowego.

Dużo trudniej określić jednak koszt finansowania działalności za pomocą dotacji. Problemy pojawiają się bowiem już przy zakwalifikowaniu tego źródła finansowania. Czy uznać go za kapitał własny, czy też za kapitał obcy? Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, a w szczególności MSR 20 („Dotacje rządowe oraz ujawnianie informacji na temat pomocy rządowej”), stwierdzają, że „dotacje rządowe należy w systematyczny sposób ujmować jako przychód w poszczególnych okresach, aby zapewnić ich współmierność z odpowiednimi kosztami, które dotacje mają w zamierzeniu

²¹ A. Duliniec, *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 68.

²² *Ibidem*.

kompensować. Nie powinny one bezpośrednio zwiększać kapitału własnego²³. Wydaje się zatem, że dotacje unijne należy traktować bardziej jako obce źródła kapitału. Pozwala to zatem na podjęcie próby ocenienia faktycznych kosztów finansowania projektu przy wykorzystaniu z jednej strony dotacji, z drugiej zaś tradycyjnego kredytu inwestycyjnego. Koszty pozyskania tego ostatniego są dość dobrze opisane w literaturze przedmiotu. Do tych najczęściej występujących zalicza się oprocentowanie kredytu oraz różnego rodzaju prowizje pobierane przez bank.

Trudniej oszacować jest koszty pozyskania dotacji. Z doświadczeń autorów wynika, że koszty te wiążą się przede wszystkim z opłatami za przygotowanie firmy do procesu aplikowania. Najprościej można je podzielić na cztery kategorie:

- koszty doradztwa początkowego, obejmujące przygotowanie dokumentacji konkursowej,
- koszty pozyskania finansowania pomostowego na realizację projektu,
- premia za sukces w przypadku przyznania wsparcia,
- koszty końcowego doradztwa przy zamknięciu i rozliczeniu projektu.

Koszty doradztwa początkowego obejmują najczęściej opłaty z tytułu przygotowania dokumentacji projektowej (wniosek oraz studium wykonalności) wraz ze wszystkimi niezbędnymi dokumentami. Jak pokazuje doświadczenie autorów, koszty te są najczęściej rozdzielane na dwie części. Pierwszą z nich jest opłata stała pobierana wyłącznie za czas poświęcony przygotowaniu dokumentacji. Druga część jest premią za sukces. Jest ona najczęściej płatna w momencie uzyskania przez projekt dofinansowania, niezależnie od tego, czy wnioskodawca podpisze umowę na finansowanie inwestycji. Na początkowym etapie przygotowania projektu istnieje również konieczność pozyskania zewnętrznego wsparcia na realizację inwestycji w formie promesy lub umowy kredytowej. Co prawda warunek ten nie jest konieczny, jednak pozyskanie takiego wsparcia pozwala na uzyskanie lepszej oceny złożonego projektu. Ostatnią z kategorii kosztów ponoszonych przez beneficjenta środków unijnych są koszty doradztwa przy zamknięciu i rozliczaniu projektu. Są one związane z koniecznością przygotowania raportu z realizacji projektu oraz wniosku o płatność. Z uwagi na dużą precyzyjność tych dokumentów, większość przedsiębiorców zleca ich wykonanie profesjonalnym firmom doradczym.

Dodatkowo należy pamiętać, że praktycznie wszystkie dotacje przyznawane przedsiębiorcom ze środków UE są refundacją poniesionych wydatków. Oznacza to, że wnioskodawca musi najpierw zrealizować 100% inwestycji, a dopiero później, po złożeniu wniosku o płatność, otrzymuje przyznane mu pieniądze. Dla wielu firm oznacza to konieczność finansowania pomostowego projektów. Zaciągają w tym celu specjalne kredyty, które są zazwyczaj tańsze od klasycznych kredytów inwestycyjnych.

Przyjrzyć się zatem można, jak rozkładają się koszty w przypadku obu źródeł finansowania. Do analizy posłuży studium przypadku przygotowane dla przedsiębiorstwa. Założono w nim, że inwestycja, którą zamierza ono realizować, spełnia wszystkie wymagania stawiane przed projektami składanymi w ramach konkursu. Firma „Laboratorium Leków Sp. z o.o.” jest przedsiębiorstwem działającym na terenie województwa podkarpackiego. Firma jest średnim przedsiębiorstwem zatrudniającym na koniec 2008 r. 100 osób. Jest producentem leków ziołowych w formie tabletek.

²³ Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r., przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady.

W związku z dynamicznym rozwojem zakładu jego właściciele planują zwiększenie mocy produkcyjnych. Do tego celu niezbędny jest jednak zakup nowoczesnej linii technologicznej do pakowania tabletek w blistry. Linia, którą zamierza zakupić firma, jest najnowocześniejszym rozwiązaniem tego typu na świecie. Urządzenia te są sprzedawane dopiero od roku. Na inwestycje spółka zamierza wydać 1,5 mln złotych. Wydatki te zamierza sfinansować w 30% ze środków własnych. Na pozostałą część inwestycji Zarząd musi pozyskać finansowanie zewnętrzne. Okres realizacji projektu od czasu rozpoczęcia do dostarczenia i uruchomienia lini wynosi 6 miesięcy. Pod uwagę brane są dwie opcje finansowania przedsięwzięcia. Zostały one przedstawione w tabeli 4.

Tabela 4. Założenia do projektu

Kredyt bankowy	Dotacja w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego
Warunki kredytu: <ul style="list-style-type: none"> okres kredytowania: 5 lat oprocentowanie: WIBOR 3M + 3 p.p. marży banku splata rat: miesięczna, brak okresu karencji system spłaty: raty malejące opłaty z tytułu udzielenia kredytu: prowizja za udzielenie 1,5% 	Maksymalna wysokość dotacji: <ul style="list-style-type: none"> 70% kosztów inwestycji, nie więcej niż 1.2 mln złotych Koszty pozyskania dotacji: <ul style="list-style-type: none"> opłata za przygotowanie wniosku: 5 tys. zł premia za sukces projektu: 2% kwoty dotacji koszty rozliczenia projektu: 5 tys. zł Koszty kredytu pomostowego: <ul style="list-style-type: none"> okres kredytowania: do czasu wypłaty dotacji oprocentowanie: WIBOR 3M + 2 p.p. marży splata: jednorazowo na koniec okresu kredytowania opłaty z tytułu udzielenia kredytu: prowizja za udzielenie 0,5%

Źródło: opracowanie własne.

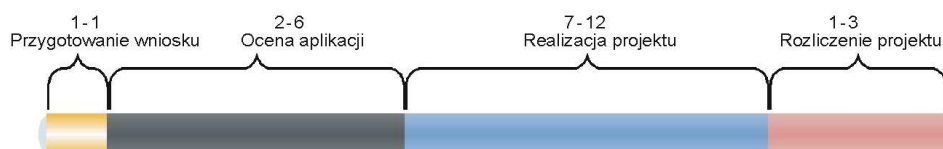
Pierwszą z nich jest sfinansowanie inwestycji ze środków kredytu bankowego. Drugą jest próba pozyskania dotacji inwestycyjnej z funduszy unijnych. W tym wypadku czas od momentu złożenia wniosku do decyzji o dofinansowaniu wynosi 6 miesięcy. Z kolei okres od złożenia rozliczenia projektu do Instytucji Wdrażającej do wypłaty dotacji jest równy czterem miesiącom. Firma na ten czas musi zaciągnąć tzw. kredyt pomostowy, aby zrealizować cały projekt. Stąd też czas realizacji projektu przedstawia się w obu wypadkach tak, jak to pokazano na rys. 8.

Jak zatem widać, realizacja projektu przy wykorzystaniu kredytu inwestycyjnego trwa znacznie krócej. W naszym przykładzie jest to zaledwie 8 miesięcy. Ten sam projekt przy wykorzystaniu dotacji realizowany jest w ciągu 15 miesięcy. W tym wypadku zakładamy, że nie rozpoczynamy żadnych działań przed otrzymaniem informacji o przyznaniu wsparcia. Rozciągnięcie procesu inwestycyjnego w czasie jest jednym z problemów w przypadku inwestycji współfinansowanych. Nie zawsze możliwe jest bowiem oczekiwanie na decyzję o przyznaniu wsparcia. Bardzo często również terminy ocen, publikowane w regulaminach konkursowych, nie są dotrzymywane przez Instytucje Wdrażające.

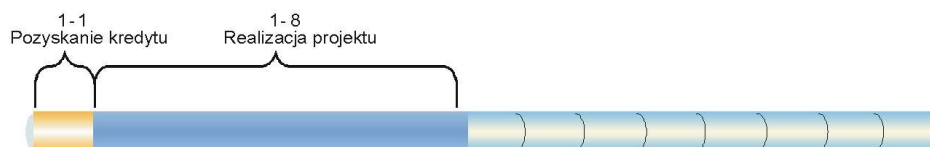
Przyjrzyjmy się zatem, jak rozkładają się i ile wynoszą koszty realizacji projektu w przypadku obu form finansowania. Przedstawiono je w tabelach 5. i 6. W przypadku wariantu z kredytem inwestycyjnym główne koszty realizacji projektu są wynikiem płatności z tytułu prowizji i odsetek od zaciągniętych zobowiązań. Są one ponoszone przez cały okres kredytowania, tj. 5 lat, i wynoszą 273 tysiące złotych. Finansując projekt

ze środków dotacji, przedsiębiorstwo ponosi koszty związane z jego realizacją w okresie od rozpoczęcia procedury aplikacyjnej aż do momentu wypłacenia dotacji. Składają się na nie koszty wynagrodzenia firmy doradczej oraz koszty kredytu pomostowego, zaciągniętego na realizację projektu. Ogółem w ciągu 15 miesięcy wynoszą one 151 tys. złotych. Są zatem o 122 tysiące niższe niż w wariantcie pierwszym. Jest to następstwem znacznie krótszego okresu kredytowania. W tej sytuacji jest on bowiem równy 10 miesiącom. W znacznym stopniu ogranicza to zatem koszty. Jednocześnie zaciągnięty kredyt pomostowy w całości spłacany jest ze środków pozyskanej dotacji, zmniejszając całkowite zobowiązania przedsiębiorstwa (tab. 5.).

Finansowanie projektu przy wykorzystaniu dotacji



Klasyczne finansowanie kredytem



Rys. 8. Harmonogram realizacji projektu finansowanego z różnych źródeł

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5. Koszty finansowania projektu z dotacji w tys. zł

Wyszczególnienie / miesiąc	1	2	3	4	5	6	8	9		10	11	12	13	14	15
Opłata wstępna wniosek	5,0														
Succes fee					21,0										
Koszty rozliczenia projektu												5,0			
Koszty kredytu pomostowego															
Prowizja (0,5% od kwoty)					7,5										
Odsetki (8%)						12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	
Wypłata dotacji															1 050,0
Zaciągnięcia (+) / Spłata kredytu (-)					1 050,0										-1 050,0
Suma kosztów	5,0	0	0	0	28,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	17,5	12,5	12,5	
Koszty razem	151 000														

Źródło: opracowanie własne.

W analizowanym przykładzie wykorzystanie dotacji, pomimo wydłużenia całego okresu inwestycyjnego, przyniosło firmie znaczne korzyści finansowe. Kwota oszczędności wyniosła ponad 100 tys. złotych, co jest równe 10% kwoty kredytu zaciągniętego na obsługę projektu. Jednocześnie z tytułu korzystania z usług firm doradczych firma poniosła koszty w wysokości 31 tys. złotych. Oznacza to, że pozyskanie dotacji kosztowało przedsiębiorstwo prawie 3% pozyskanej sumy (tab. 6.).

Tabela 6. Koszty finansowania projektu z kredytu

Wyszczególnienie /lata	1	2	3	4	5
Wartość początkowa	1 050,0	840 000	630 000	420 000	210 000
Okres spłaty	60				
Oprocentowanie roczne	10%				
Oprocentowanie miesięczne	0,83%				
Prowizja	10 500				
Rata kapitałowa	210 000	210 000	210 000	210 000	210 000
Odsetki	94 500	73 500	52 500	31 500	10 500
Wartość końcowa	840 000	630 000	420 000	210 000	0
Koszty kredytu razem	273,0				

Źródło: opracowanie własne.

Oczywiście w założeniach do zadania nie uwzględniono, z uwagi na przyjęte podejście analityczne, szeregu innych czynników, mających wpływ na koszty projektu. Jest to chociażby czas pracy pracowników firmy zaangażowanych w realizację projektu, czas poświęcony na odpowiednie rejestrowanie zdarzeń gospodarczych tak, aby możliwe było spełnienie wymogów umowy. Są to też dodatkowe pozytywne czynniki dla firmy, takie jak zwiększenie jej renomy w otoczeniu, przyspieszenie innych projektów inwestycyjnych na skutek mniejszego zaangażowania środków własnych czy też znaczne przyspieszenie tempa rozwoju poprzez zakup technologii, które bez wsparcia unijnego nie byłyby brane pod uwagę jako zbyt nowoczesne, a co za tym idzie – zbyt drogie.

6. PODSUMOWANIE

Jesteśmy obecnie świadkami dużej akcji promocyjnej, zachęcającej do korzystania z funduszy unijnych. Jednocześnie wielu przedsiębiorców zastanawia się, czy na pewno warto sięgnąć po te środki. Nie brakuje również pseudofirm doradczych, oferujących pozyskanie środków. Niniejszy artykuł był próbą odpowiedzi na pytanie, czy tak naprawdę opłaca się sięgnąć po pieniądze z Unii Europejskiej. Skoncentrował się on wyłącznie na aspekcie finansowym tego zagadnienia, analizując je poprzez pryzmat kosztów, jakie trzeba będzie ponieść w procesie aplikowania. Punktem odniesienia był tradycyjny sposób finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych, realizowanych przez małych i średnich przedsiębiorców, tj. kredyt bankowy. Artykuł celowo nie poruszał innych kwestii związanych z pozyskaniem dotacji takich, jak konieczność przestrzegania przepisów prawa unijnego, zachowania efektów inwestycji w ramach tzw. trwałości projektu czy też wpływu pozyskania dotacji na renomę przedsiębiorstwa oraz jego zdolność do dalszego rozwoju.

Jak wynika z przedstawionej analizy przypadku, dotacja jest ciekawym, alternatywnym sposobem pozyskania kapitału na inwestycje. W ostatecznym rozrachunku może ona być dużo tańszym źródłem kapitału. Jednocześnie jednak w dużej mierze przyczynia się do wydłużenia całego okresu inwestycyjnego. Skutkuje również zwiększonym wysiłkiem organizacyjnym dla firmy, a także pojawieniem się w przedsiębiorstwie nowych kosztów, związanych z zakupem usług doradczych.

Trzeba jednak pamiętać, że każdy przypadek jest inny. Tym samym przed rozpoczęciem każdej inwestycji należy dokonać analizy możliwych źródeł finansowania, choćby tak prostej jak ta przedstawiona w niniejszym artykule. Może bowiem okazać się, że koszty zapewnienia finansowania pomostowego dla projektu oraz zakupu usług doradczych w dużej mierze „skonsumują” cały dodatni efekt, wynikający z pozyskania bezzwrotnych środków. Najczęściej jednak, zwłaszcza przy dużych inwestycjach, wdrażających nowe rozwiązania i cechujących się pewnym poziomem innowacyjności, aplikowanie o wsparcie jest inwestycją jak najbardziej uzasadnioną ekonomicznie i pozwalającą na zwiększenie potencjału inwestycyjnego firmy, a tym samym na przyspieszenie jej rozwoju.

LITERATURA

- [1] Drucker P.F., *Zarządzanie w XXI wieku*, Muza, Warszawa 2000.
- [2] Duliniec A. *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- [3] Machaczka J., *Zarządzanie rozwojem organizacji: czynniki, modele, strategia, diagnoza*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa-Kraków 1998.
- [4] Piasecki B., *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997.
- [5] *Przewodnik po kryteriach wyboru finansowanych operacji w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (dla III, IV, V i VI osi priorytetowych będących w kompetencji Ministerstwa Gospodarki)*, Warszawa, 30 lipca 2008.
- [6] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006-2007*, pod red. A. Żołnierskiego i P. Zadury-Lichoty, PARP, Warszawa 2008.
- [7] *Regulamin przeprowadzania konkursu w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, Priorytet 4: Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia, Działanie 4.4: Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym*, PARP, Warszawa, 30.10.2008, s. 5.
- [8] Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady.
- [9] *Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013, Dokument opracowany na podstawie Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013, zatwierdzonego decyzją Komisji Europejskiej z dnia 1 października 2007 r. oraz uchwałą Rady Ministrów z dnia 30 października 2007 r.*, Warszawa, 10 października 2008.
- [10] *Szczegółowy opis priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podkarpackiego na lata 2007-2013*, Rzeszów, 2 września 2008 r.
- [11] Towarnicka H., *Strategia inwestycyjna przedsiębiorstwa*, Wyd. AE im. Oscara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2000.

**UNION SUBSIDY AS ALTERNATIVE SOURCE TO FINALIZE DEVELOPMENT
OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES****Summary**

The article is an attempt to analyse the profitability of using union subsidies as a source of alternative capital towards bank credits. The authors in the background of small and medium enterprises compare the costs of gaining investment credit to union subsidy to finalize investment project. They indicate that in every case, before taking decision about applying, analysis of costs and benefits for every project's variation should be carried out.

Złożono w redakcji w grudniu 2009 r.