

Maciej Banasik

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Katedra Finansów i Rachunkowości
e-mail: banasik@katowice.cc

Hanna Napora-Leńdźwa

Śląsko-Dąbrowska Spółka Mieszkaniowa
Dział Analiz, Planowania i Strategii
e-mail: hanna.napora@gmail.com
tel. 604 905 721

Ocena dostępności źródeł finansowania sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw na przykładzie województwa śląskiego

Streszczenie. W ostatnich dwóch dekadach najszybciej rozwijającym się sektorem w Polsce jest sektor mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MMŚP). Stanowi on podstawę gospodarki, zapewnia miejsca pracy i w dużym stopniu tworzy PKB. Do barier ograniczających rozwój tego sektora zalicza się m.in. bariery podatkowe, administracyjno-prawne oraz brak wykwalifikowanej siły roboczej. Największym problemem sektora MMŚP wydaje się jednak finansowanie działalności. Celem artykułu jest analiza źródeł finansowania, z jakich firmy korzystają najczęściej, świadomość ich istnienia oraz bariery dostępności poszczególnych form finansowania.

Słowa kluczowe: mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw, bariery rozwoju przedsiębiorstw

Wstęp

O sile gospodarki decyduje w dużej mierze sektor mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MMŚP). Od ich kondycji zależy również rozwój gospodarki danego kraju. Sektor MMŚP wpływa korzystnie na zmniejszenie bezrobocia czy zaangażowanie siły roboczej na rynku lokalnym. Ponadto zaopatruje ten rynek w towary i usługi. Nie bez znaczenia jest także jego rola w zakresie współpracy z dużymi przedsiębiorstwami – na zasadzie kooperacji czy podwykonawstwa.

Bardzo ważnym elementem, począwszy od założenia firmy poprzez dalszy jej rozwój, jest jej finansowanie. O ile w początkowych etapach wystarczają środki własne, pomoc z urzędów pracy czy pożyczka, o tyle w dalszych etapach działal-

ności firma potrzebuje coraz większych środków, aby móc się rozwijać. Bariera finansowa stanowi najbardziej powszechną barierę rozwoju sektora MMŚP. Powodem jest zwykle ograniczony dostęp do kapitału obcego. Wynika to z wielu przyczyn: wymogów banków, braku wiedzy czy braku dostępu do rynku kapitałowego. Z tych powodów firmy z tego sektora najczęściej korzystają z kapitałów własnych lub zysków.

W związku z tym warto się zastanowić, co w głównej mierze wpływa na wybór takiej a nie innej formy finansowania, jakie są kryteria wyboru danej formy finansowania. Istotne jest nie tylko to, z jakiej formy finansowania korzysta sektor MMŚP, ale również to, z jakich form chciałby skorzystać i co ogranicza korzystanie z nich. Kluczowa jest więc identyfikacja barier występujących w przypadku danej formy finansowania.

1. Klasyfikacja sektora MMŚP

Zarówno w literaturze przedmiotu, jak i w praktyce gospodarczej nie udało się dotąd jednoznacznie zdefiniować pojęcia mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa. W rzeczywistości trudne okazuje się nie tylko samo zdefiniowanie małego biznesu, ale także określenie momentu, kiedy staje się ono średnim, oraz granicy, która oddziela sektor MMŚP od sektora dużych przedsiębiorstw. Nie bez znaczenia pozostaje tu charakter prowadzonej działalności (usługi, handel, produkcja), sposób zarządzania (wyspecjalizowana kadra menedżerska czy głowa rodziny), a także źródła finansowania oparte na oszczędnościach właściciela lub pochodzące np. z funduszy *venture capital*.

W praktyce gospodarczej najczęściej stosowanymi kryteriami podziału, wyodrębniającymi MMŚP z pozostałych przedsiębiorstw, są:

- kryteria ilościowe – stosowane przede wszystkim w celach statystycznych, oparte na takich wskaźnikach ekonomicznych, jak: liczba zatrudnionych, wielkość obrotu czy zasięg rynku zbytu,

- kryteria jakościowe – określające ekonomiczną i prawną samodzielność właściciela firmy, związane z trudno mierzalnymi aspektami firmy.

Najczęściej stosowanym wskaźnikiem ekonomicznym jest liczba osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie. Wiąże się to z wieloma zaletami tej miary, tj.:

- dużą dostępnością danych statystycznych wykorzystywanych przy klasyfikacji,

- łatwością dokonywania porównań,

- niewielką zmiennością w czasie – „liczba zatrudnionych, jako parametr traci swoją wartość informacyjną bardzo powoli i w długim okresie”¹.

¹ T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa – Poznań 2001, s. 15.

Kolejne kryteria ilościowe związane z nakładami wykorzystywane są zazwyczaj do dalszych podziałów, a z uwagi na swoje wartościowe wyrażenie, co powoduje trudności w ich wycenie, pozostają danymi uzupełniającymi w stosunku do liczby zatrudnionych, będącej kryterium podstawowym.

Do najważniejszych miar związanych z efektami zalicza się wartość obrotu przedsiębiorstwa, z uwagi na dużą dostępność materiałów statystycznych. Nie bez znaczenia pozostaje jednak to, że na wskaźnik ten bezpośredni wpływ mają inflacja i wszelkie działania związane z polityką monetarną państwa.

Pojęcia formułowane na podstawie kryteriów jakościowych często są wykorzystywane jako uzupełniające w stosunku do charakterystyki ilościowej. Ten rodzaj kryteriów pozwala na określenie niemierzalnych lub trudno mierzalnych cech przedsiębiorstwa, których nie da się wyrazić w sposób ilościowy lub liczbowy. Kryteria jakościowe oparte na subiektywnych ocenach służą uszczegółowieniu i dodatkowej analizie przedsiębiorstw wyodrębnionych na podstawie kryteriów ilościowych.

Według Ireneusza Janiuka do najczęściej stosowanych kryteriów jakościowych, pozwalających na wyodrębnienie małych i średnich jednostek gospodarczych, należą następujące:

- istotny jest udział właściciela w zarządzaniu firmą,
- najważniejsze dla przedsiębiorstwa decyzje pozostają w gestii właściciela i jego najbliższych,
- kapitał początkowy jest tworzony ze środków własnych właściciela, pochodzących z oszczędności lub pożyczek od rodziny, przyjaciół,
- niezależność w podejmowaniu decyzji przejawia się w autokratycznym stylu kierowania jednostką².

Przedstawione kryteria ilościowe i jakościowe stanowią podstawę wielu klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw tworzonych przez rządy państw, banki, instytucje pozarządowe i gospodarcze, a także koła naukowe. Jednakże ich niejednorodność sprawiła, że obowiązujące wielkości progowe w klasyfikacjach ilościowych są różne nie tylko w różnych krajach, ale również w ramach jednego państwa³. Ważny jest również ich zmienny charakter w czasie, co znacznie utrudnia badania statystyczne problemu klasyfikacji MŚP.

W Unii Europejskiej obowiązuje przyjęta 6 maja 2003 r. Rekomendacja klasyfikująca przedsiębiorstwa, która weszła w życie dnia 1 stycznia 2005 r. Dała ona asumpt do zwiększenia liczby przedsiębiorców, mogących skorzystać z unijnej pomocy publicznej. Tym sposobem Komisja Europejska ułatwiła rządów państw członkowskich wsparcie przedsiębiorców z tej grupy oraz podkreśliła ich rolę

² I. Janiuk, *Strategiczne dostosowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej*, Difin, Warszawa 2004, s. 15.

³ K. Safin, *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012, s. 55.

w rozwoju gospodarki. Zgodnie z powyższą rekomendacją przedsiębiorstwem jest każdy „podmiot prowadzący działalność gospodarczą bez względu na jego formę prawną”. Ważny jest zatem sam fakt prowadzenia działalności bez względu na formę prawną, co pozwala uwzględnić w MŚP samozatrudnionych, przedsiębiorstwa rodzinne działające w sferze rzemiosła i pozostałych, a także wszelkiego rodzaju zrzeszenia, regularnie prowadzące działalność gospodarczą. Stosowanie nowej definicji MŚP przez państwa członkowskie nie jest obligatoryjne, jednak EBI, EFI i KE zachęcają i przekonują do jak najszerszego jej stosowania. Nową, aktualnie obowiązującą w UE definicję przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Kryteria klasyfikacji przedsiębiorstw zgodnie z Rekomendacją Komisji Europejskiej z 6 maja 2003 r.

Kryterium	Przedsiębiorstwo		
	mikro	małe	średnie
Wielkość zatrudnienia	<10	<50	<250
Wielkość obrotu (w mln euro)	≤2	≤10	≤50
Suma bilansowa (w mln euro)	≤2	≤10	≤43
Typ powiązania	niezależne partnersko powiązane ściśle powiązane		

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (2003/361/EC)*, „Official Journal of the European Union” L124/36.

Analizując tę rekomendację, należy stwierdzić, że nie jest ona dla państw członkowskich obligatoryjna, lecz pozostaje jedynie zaleceniem. Polskie kryteria klasyfikacji MŚP nie odbiegają jednak od unijnych. Na przestrzeni lat powstało bardzo wiele definicji MŚP. Aktualnie obowiązującą na terenie RP jest definicja zawarta w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 r., która dostosowuje istniejące wcześniej wartości progowe do zalecanych przez UE. Wielkości progowe zawarte w ustawie przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Kryteria klasyfikacji przedsiębiorstw w Polsce według norm zawartych w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej

Kryterium	Przedsiębiorstwo		
	mikro	małe	średnie
Wielkość zatrudnienia	<10	<50	<250
Wielkość obrotu (w mln euro)	≤2	≤10	≤50
Suma bilansowa (w mln euro)	≤2	≤10	≤43

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

Tabela 3. Klasyfikacja MŚP w Kanadzie

Kryterium	Przedsiębiorstwo		
	mikro	małe	średnie
Wielkość zatrudnienia	<10	<50	<250
Wielkość obrotu (w mln dol.)	<3	<15	<75
Suma bilansowa (w mln dol.)	<3	<15	<65

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Tracking compliance: Small business and regulation in Canada*, Certified Accountants Association of Canada, Canada 2006, www.cga-canada.org/en-ca/ResearchReports/ca_rep_sme.pdf [20.12.2012].

Poza granicami Polski i UE klasyfikacje małych i średnich przedsiębiorstw są bardzo różnorodne. Państwem, w którym mocno wspierany jest sektor MŚP, jest Kanada, a jej wartości progowe prezentuje tabela 3.

2. Sektor MMŚP – znaczenie w gospodarce

Głównymi cechami gospodarki rynkowej są dominująca przewaga prywatnej własności oraz znacząca rola mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w produkcji dóbr i usług. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce zasługują, chociażby ze względu na ich wkład w tworzenie PKB, na miano siły napędowej gospodarki. Chociaż mają one zazwyczaj niewielki zasięg działania i mały wpływ na otoczenie, w którym funkcjonują, to ich ogromna liczba nadaje sektorowi MMŚP duże znaczenie w kształtowaniu gospodarki⁴.

W latach 2002-2008 liczba zarejestrowanych MMŚP wzrosła z ok. 3,5 mln do prawie 3,9 mln. MMŚP stanowią ponad 99,9% ogólnej liczby wszystkich podmiotów gospodarczych w Polsce. W sektorze MMŚP dominują mikroprzedsiębiorstwa – 95,2% firm zarejestrowanych. Ze względu na dobrą koniunkturę w gospodarce w latach 2002-2009 stale rosła liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw (o 7,5 p.p.). Sektor MMŚP ma bardzo duże znaczenie w kreowaniu nowych miejsc pracy. Zapewnia on zatrudnienie ponad 70% ogółu pracowników sektora rynkowego. Odgrywa zatem kluczową rolę w gospodarce narodowej oraz stanowi ważne źródło wzrostu gospodarczego i czynnik ograniczania bezrobocia⁵.

Sektor MMŚP ma znaczący udział w tworzeniu PKB, istotnie zasilając dochody budżetowe państwa. Są to wpływy zarówno z bezpośredniego opodatkowania działalności gospodarczej i opodatkowania dochodów osób w nich zatrud-

⁴ A. Tokarski, M. Tokarski, G. Voss, *Księgowość w małej i średniej firmie. Uprozczone formy ewidencji*, CeDeWu, Warszawa 2012, s. 9.

⁵ A. Czajkowska, *Kredytowanie przedsiębiorców indywidualnych – specyfika, procesy, polityka*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013, s. 33-34.

nionych, jak również z podatków pośrednich. W latach 2002-2008 w Polsce sektor MMŚP wytwarzał ok. 47-48% PKB⁶.

Doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych wskazują, że o sile gospodarki decydują właśnie firmy sektora MMŚP, które cechują się:

- wysoką innowacyjnością i skłonnością do ryzyka,
- wysoką dynamiką wzrostu zatrudnienia,
- dużą elastycznością w procesie dostosowywania swojej struktury produkcji do potrzeb rynkowych,
- znaczącym udziałem we wzroście dochodu narodowego,
- szybkością przystosowania się do zmiennych warunków otoczenia dzięki mobilności i orientacji rynkowej,
- elastycznością działania w zakresie współpracy z dużymi przedsiębiorstwami,
- wykorzystaniem lokalnych zasobów kadrowych i surowcowych oraz tworzeniem warunków życia gospodarczego i wspieraniem inicjatyw gospodarczych⁷.

Europejskie MMŚP (ang. MSME – *Micro, Small, Medium Sized Enterprises*) odgrywają najważniejszą rolę w harmonijnym rozwoju lokalnym i regionalnym, są najbardziej elastyczne pod względem dostosowania się do zmieniających się warunków rynkowych. Z tego powodu uważa się je za główną siłę promującą konkurencyjność przemysłu wspólnotowego i jego zdolność penetrowania rynków europejskich. Obecność sektora MMŚP we współczesnych rozwiniętych gospodarkach światowych to gwarancja dynamicznego rozwoju, a zarazem fundament gospodarki wolnorynkowej. W MMŚP koncentrują się ludzkie umiejętności i predyspozycje w zakresie przedsiębiorczości i zatrudnienia. Często jednak stają one wobec niedoskonałości rynku. Można do nich zaliczyć trudności z pozyskaniem kapitału, zwłaszcza podczas uruchamiania działalności. Zbyt małe środki mogą utrudniać dostęp do nowych technologii czy innowacji. Wsparcie dla MMŚP jest jednym z priorytetów Komisji Europejskiej dotyczących wzrostu gospodarczego, tworzenia miejsc pracy oraz spójności gospodarczej i społecznej⁸.

Kryzys, który rozpoczął się w 2007 r., odbił się niekorzystnie na sektorze MSŚP. Lawinowo zaczęła rosnąć liczba zgłaszanych wniosków o upadłość. W 2009 r. wpłynęło 3719 wniosków, w 2010 r. – 3168, w 2011 r. – 3275, a w kulminacyjnym 2012 r. – aż 4303. Rok 2013 też nie napawa optymizmem, ponieważ w ciągu trzech kwartałów zgłoszono 3390 wniosków, co oznacza wzrost w stosunku do analogicznego okresu za 2012 r. o 5,5 p.p. (3217 wniosków za trzy kwartały 2012 r.)⁹.

⁶ Ibidem, s. 35.

⁷ A. Tokarski, M. Tokarski, G. Voss, op. cit., s. 10.

⁸ A. Czajkowska, op. cit., s. 39-40.

⁹ *Upadłości firm w Polsce: wnioski I-IX 2013 r.*, www.egospodarka.pl/art/galeria/101_791,Upadlosci-firm-w-Polsce-wnioski-I-IX-2013-r,2,39,1.html [3.12.2013].

Od początku 2013 r. opublikowano informacje o upadłości 713 przedsiębiorstw wobec 681 w ciągu trzech kwartałów 2012 r. (wzrost o ok. 5 p.p.). Wśród ogłoszeń o upadłościach dominują te dotyczące firm średnich i mniejszych, ale zatrudniających stosunkowo dużo osób – aż 12 firm z tej liczby zatrudniało ponad 100 osób. Wciąż upada wielu hurtowników, m.in. dystrybutorzy odzieży i obuwnia. Budownictwo nie notuje jeszcze poprawy – świadczą o tym także upadłości firm zarządzających procesem inwestycyjnym, sprzedają mieszkań czy firm projektowych (5 upadłości we wrześniu) – jak podał Euler Hermes¹⁰.

3. Bariery funkcjonowania sektora MMŚP w Polsce

W Polsce małe i średnie firmy napotykać bardzo często bariery ekonomiczne i prawne, które w znacznym stopniu hamują rozwój całego sektora. Do głównych czynników utrudniających lub uniemożliwiających rozpoczęcie bądź rozwijanie własnej działalności gospodarczej zalicza się:

- brak środków finansowych,
- popyt na regionalnym lub lokalnym rynku,
- wysokie obciążenia podatkowe, głównie brak przejrzystości podatków pośrednich (VAT),
- uwarunkowania organizacyjno-prawne,
- bariery innowacyjne i technologiczne,
- ograniczony dostęp do informacji gospodarczej,
- brak wykwalifikowanej kadry na rynku pracy,
- brak przejrzystości i jednoznaczności w naliczaniu podatku dochodowego od działalności gospodarczej,
- nieelastyczne prawo pracy,
- brak możliwości stosowania elastycznych form zatrudnienia,
- skomplikowane i niejasne procedury administracyjne,
- konkurencja ze strony przedsiębiorstw korzystających ze zwolnień ze świadczeń podatkowych,
- konkurencja ze strony firm działających w szarej strefie¹¹.

Według *Czarnej listy barier rozwoju przedsiębiorczości 2013*, opublikowanej w maju 2013 r. przez PKPP Lewiatan, do najważniejszych barier ograniczających rozwój przedsiębiorczości zalicza się:

- zbyt wysokie, biorąc pod uwagę obecny poziom rozwoju gospodarczego i jakość otoczenia biznesu, podatki i składki na ubezpieczenia społeczne, a także

¹⁰ Euler: *Rosnie liczba bankructw polskich przedsiębiorstw*, <http://serwisy.gazetaprawna.pl/MŚP/artykuly/736258,euler-rosnie-liczba-bankructw-polskich-przedsiębiorstw.html> [3.12.2013].

¹¹ *Bariery rozwoju MŚP w Polsce*, <http://MŚP-24.pl/Bariery-rozwoju-MŚP-w-Polsce,41,78.html> [15.11.2013].

niejasne przepisy podatkowe prowadzące do konfliktów między przedsiębiorcami a organami skarbowymi;

- nadmierne obciążenia administracyjne związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, zwłaszcza związane z zatrudnianiem pracowników i wypełnianiem obowiązków podatkowych;

- niedopasowanie systemu edukacji do bieżących potrzeb i trendów gospodarki;

- niewystarczająca współpraca PUP z przedsiębiorcami;

- długotrwałe i kosztowne dochodzenie należności;

- niska efektywność wykorzystania finansowej pomocy z UE¹².

W raporcie dotyczącym sektora MŚP na Pomorzu¹³ główne bariery rozwoju firm (według badań) to:

a) bariery zewnętrzne:

- niewystarczający popyt,
- rosnąca konkurencja krajowa,
- rosnąca konkurencja zagraniczna,
- konkurencja nielegalnych przedsiębiorstw,
- trudności z uzyskaniem kredytu,
- niekorzystna polityka podatkowa,
- uzyskanie należności,
- zmienność, niejasność przepisów;

b) bariery wewnętrzne:

- brak środków finansowych,
- wysokie koszty produkcji,
- nadmierne zadłużenie,
- mała płynność.

Dokonując przeglądu badań, można stwierdzić, że przedsiębiorcy z sektora MMŚP jako główną barierę ograniczającą ich rozwój wskazują trudności w swobodnym pozyskiwaniu środków finansowych na uruchomienie lub rozwój firmy.

4. Źródła finansowania oraz bariery w sektorze MMŚP w województwie śląskim – prezentacja wyników badań

Często mówi się, że od kondycji mikro, małych i średnich firm zależy rozwój całej gospodarki państwa. Nierzadko jednak przedsiębiorstwa te w Polsce napotykały bariery uniemożliwiające im funkcjonowanie i rozwój, z których najważ-

¹² Czarna listy barier rozwoju przedsiębiorczości 2013, PKPP Lewiatan, Warszawa 2013.

¹³ P. Dominiak, J. Wasilczuk, K. Zięba, N. Daszkiewicz, A. Sobiechowska-Ziegert, *Sektor MŚP na Pomorzu w warunkach spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego*, Agencja Rozwoju Pomorza, Gdańsk 2013.

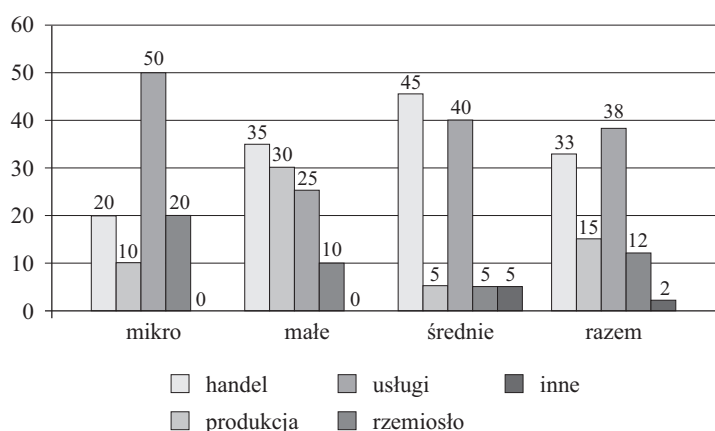
niejszą stanowi utrudniony dostęp do finansowania działalności gospodarczej. W sytuacji gdy brakuje środków własnych na sfinansowanie działalności, przedsiębiorcy poszukują alternatywnych form finansowania. W związku z tym celami badania było: opracowanie zagadnień dotyczących znajomości poszczególnych źródeł finansowania sektora MMŚP, stworzenie listy najważniejszych kryteriów wyboru formy finansowania, opis wykorzystywanych przez sektor MMŚP źródeł finansowania, jak również form, z których mikro, mali i średni przedsiębiorcy chcieliby skorzystać, wyszczególnienie celów pozyskania finansowania, ocena dostępności poszczególnych form finansowania, identyfikacja barier występujących w przypadku chęci skorzystania z finansowania, a także stworzenie profilu małego i średniego przedsiębiorcy, określającego jego wiek, płeć i wykształcenie.

Badaniem zostało objętych 20 mikroprzedsiębiorstw, 20 małych i 20 średnich firm działających na terenie 7 miast województwa śląskiego: Świętochłowice, Mysłowice, Katowice, Chorzów, Sosnowiec, Ruda Śląska i Tychy.

Narzędziem badań była ankieta, przeprowadzona w pierwszej połowie 2013 r., złożona z 10 pytań głównych i metryczki, mającej określić profil śląskiego małego i średniego przedsiębiorcy. Wszystkie poddane badaniu firmy to podmioty aktywnie działające na rynku i mające siedzibę na terenie województwa śląskiego. Metodologia badań została oparta głównie na przeprowadzonej ankiecie, a także na wybranych pozycjach literatury dotyczących źródeł finansowania sektora MMŚP i barier w pozyskiwaniu kapitału.

Na początku ankietowani zostali poproszeni o wskazanie rodzaju prowadzonej działalności. Na wykresie 1 zinterpretowano procentowy udział odpowiedzi w zależności od wielkości firmy.

Wykres 1. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie: „Jaki jest rodzaj prowadzonej przez Państwo działalności?”

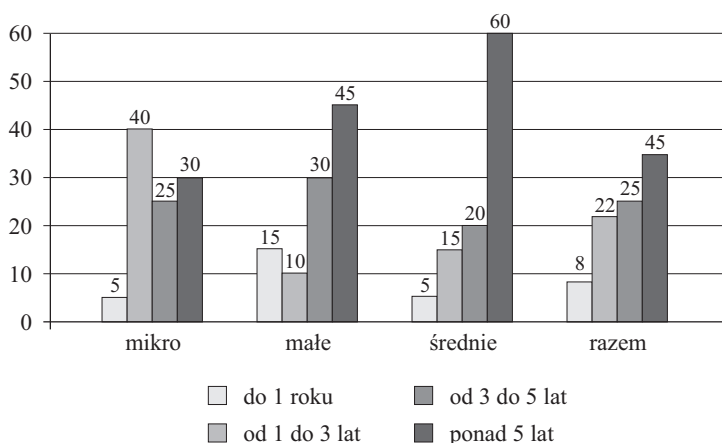


Źródło: opracowanie własne na podstawie odpowiedzi uzyskanych w badaniach ankietowych.

Jako rodzaj prowadzonej działalności 33% respondentów wskazało handel, 15% – produkcję, 38% – działalność usługową, 12% zajmuje się rzemiosłem, a 2% prowadzi inny rodzaj działalności. Wśród mikroprzedsiębiorstw 50% badanych jako rodzaj prowadzonej działalności wskazało usługi.

Następne pytanie: „Jak długo prowadzą Państwo działalność?” dotyczyło okresu prowadzonej działalności. 8% badanych odpowiedziało, że mniej niż rok, 22% – od 1 do 3 lat, 25% – od 3 do 5 lat, a 45% – ponad 5 lat. Przy czym w firmach mikro 5% prowadzi działalność mniej niż rok, a 30% – ponad 5 lat. Małe przedsiębiorstwa wskazały w 15% okres działalności krótszy niż rok, w 10% – od 1 do 3 lat, w 30% – od 3 do 5 lat i w 45% – ponad 5 lat. Wśród badanych średnich przedsiębiorstw 5% wskazało na istnienie firmy do 1 roku, 15% – od 1 do 3 lat, 20% – od 3 do 5 lat, a 60% – ponad 5 lat. Na wykresie 2 przedstawiono procentowy udział odpowiedzi w zależności od wielkości firmy.

Wykres 2. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie: „Jak długo prowadzą Państwo działalność?”



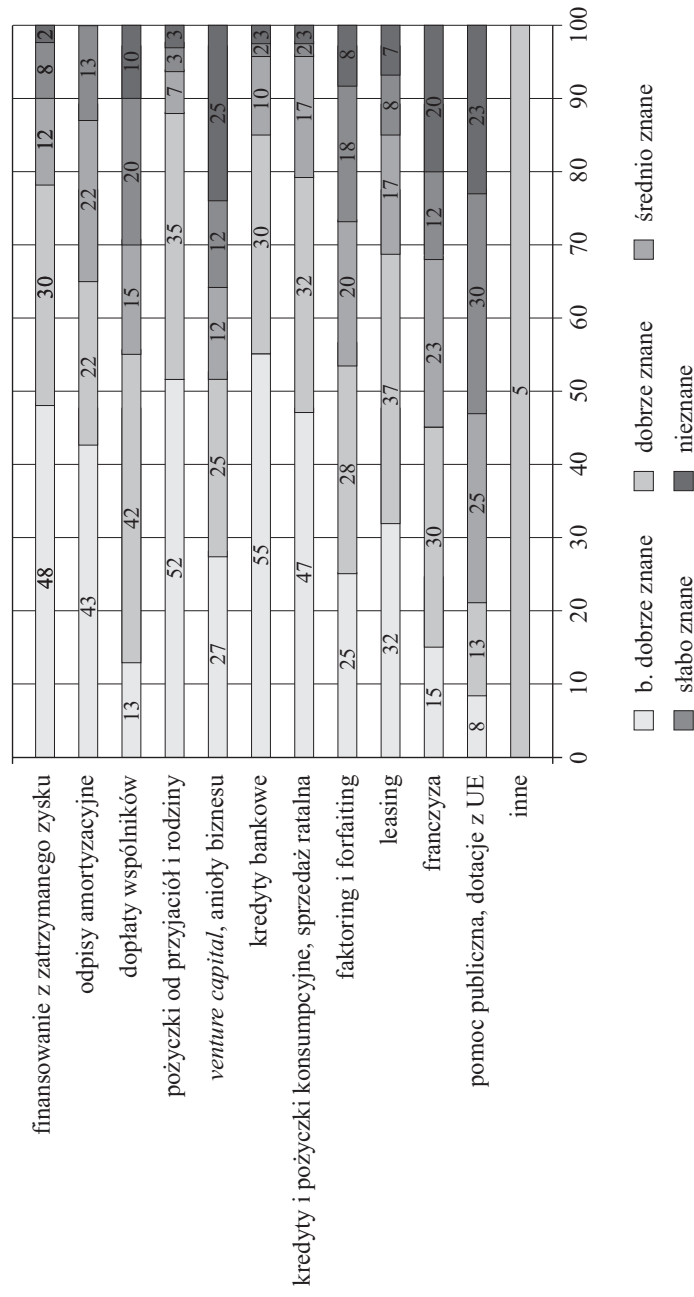
Źródło: opracowanie własne na podstawie odpowiedzi uzyskanych w badaniach ankietowych.

Następnie ankietowani zostali poproszeni o ocenę swojej wiedzy i znajomości poszczególnych źródeł finansowania: na czym polegają, jak z nich korzystać? Wyniki zaprezentowano na wykresie 3.

48% respondentów ocenia finansowanie z zatrzymanego zysku jako bardzo dobrze znane, 30% – jako dobrze znane, 12% – jako średnio znane, 8% – jako słabo znane i 2% – jako nieznanne.

43% badanych ocenia bardzo dobrze znajomość odpisów amortyzacyjnych, a 22% dobrze. 42% badanych uznało, iż dobrze są znane im dopłaty wspólników, 52% bardzo dobrze zna pożyczki od przyjaciół i rodziny.

Wykres 3. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie: „Jak oceniają Państwo swoją wiedzę i znajomość poszczególnych źródeł finansowania: na czym polegają, jak z nich korzystać?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie odpowiedzi uzyskanych w badaniach ankietowych.

Znajomość funduszy wysokiego ryzyka jako bardzo dobrą oceniło 27% badanych, jako dobrą – 25%, jako średnią – 12%, jako słabą – 12%, a jako w ogóle nieznaną – aż 25% badanych.

Aż 55% ankietowanych podmiotów wykazuje bardzo dobrą znajomość kredytów bankowych, ich dobrą znajomość deklaruje 30% ankietowanych, a tylko 3% badanych nie zna tej formy finansowania.

79% badanych ocenia swoją wiedzę na temat kredytów i pożyczek konsumpcyjnych oraz sprzedaży ratalnej jako dobrą lub bardzo dobrą.

Ponad połowa ankietowanych ocenia znajomość faktoringu wysoko, w tym 25% bardzo dobrze, a 28% dobrze.

7% ankietowanych nie zna leasingu, 8% ocenia znajomość tej formy słabo, 17% – średnio, 37% – dobrze, a 32% – bardzo dobrze. 12% słabo ocenia swoją wiedzę na temat franczyzy, 23% – średnio, 30% deklaruje jej dobrą znajomość, 15% – bardzo dobrą, a 20% w ogóle nie zna tej formy finansowania. 8% respondentów deklaruje bardzo dobrą znajomość dotacji publicznych i dofinansowań z UE, 13% – dobrą, 25% – średnią, a 31% – słabą, 23% nie posiada żadnej wiedzy na ten temat.

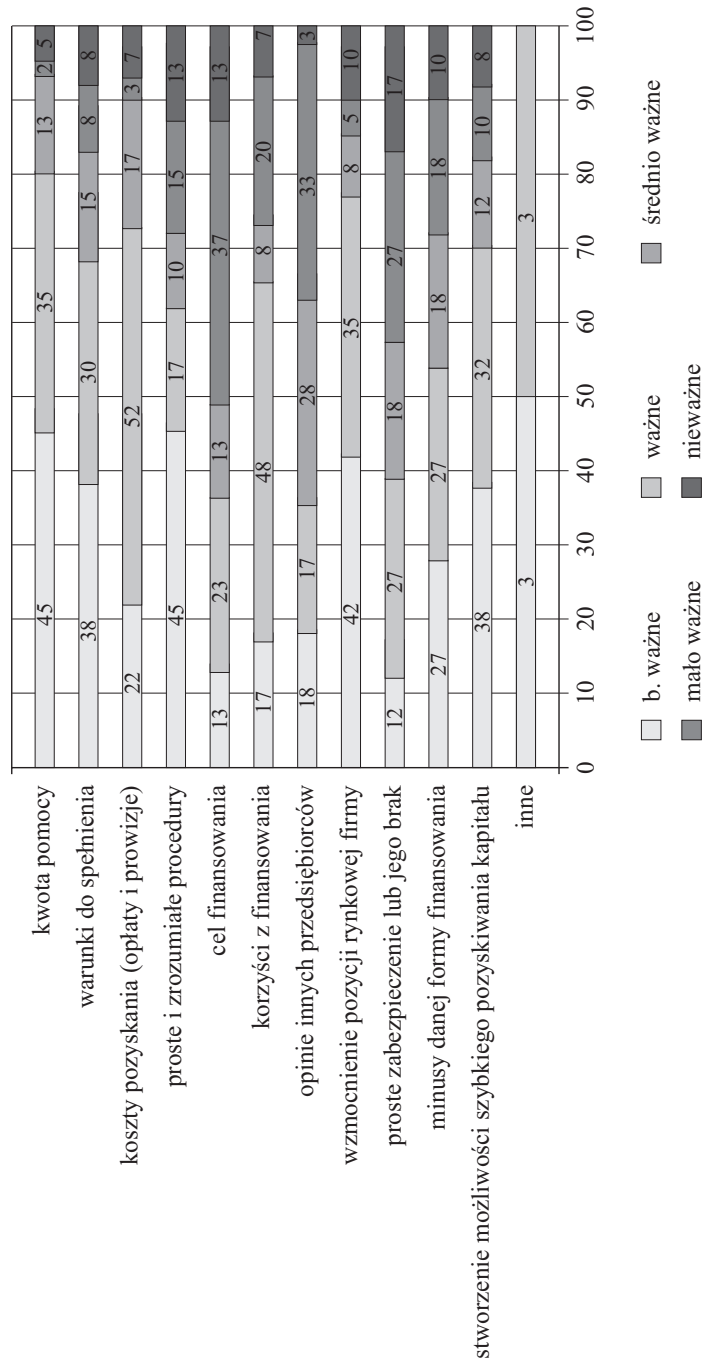
Tylko 5% ankietowanych zadeklarowało znajomość innego niż wymienione źródła finansowania i oceniło jego znajomość jako dobrą. Z rozwinięcia ankiety wynika, że rynek New Connect wskazywano jako znany sposób finansowania.

W kolejnym pytaniu zadaniem ankietowanych była ocena wagi poszczególnych kryteriów w przypadku chęci skorzystania ze źródeł finansowania. Z ogólnej liczby badanych podmiotów aż 45% jako bardzo ważne kryterium wybrało kwotę pomocy, a także proste i zrozumiałe procedury. Dla 42% badanych przy wyborze źródła finansowania ważne jest wzmocnienie i ugruntowanie pozycji rynkowej firmy. 38% ankietowanych przedsiębiorstw za najważniejsze uznało warunki, które należy spełnić, chcąc skorzystać z danej formy finansowania, a także łatwość, przystępność i możliwość szybkiego pozyskania kapitału. Jak widać na wykresie, tylko 12% badanych firm za ważne uznało proste zabezpieczenie lub jego brak. Prawie połowa badanych podmiotów za ważne kryterium uznała korzyści z finansowania. 37% za mało ważny przy wyborze źródła uznało cel finansowania. Opinie innych przedsiębiorców są mało ważne dla 33% badanych podmiotów. Na wykresie 4 zaprezentowano procentowy udział odpowiedzi.

W kolejnym pytaniu badani przedsiębiorcy z sektora MŚP zaznaczali, z jakich źródeł finansowania korzystali w dotychczasowej działalności. Na wykresie 5 zinterpretowano procentowy udział odpowiedzi w zależności od wielkości firmy.

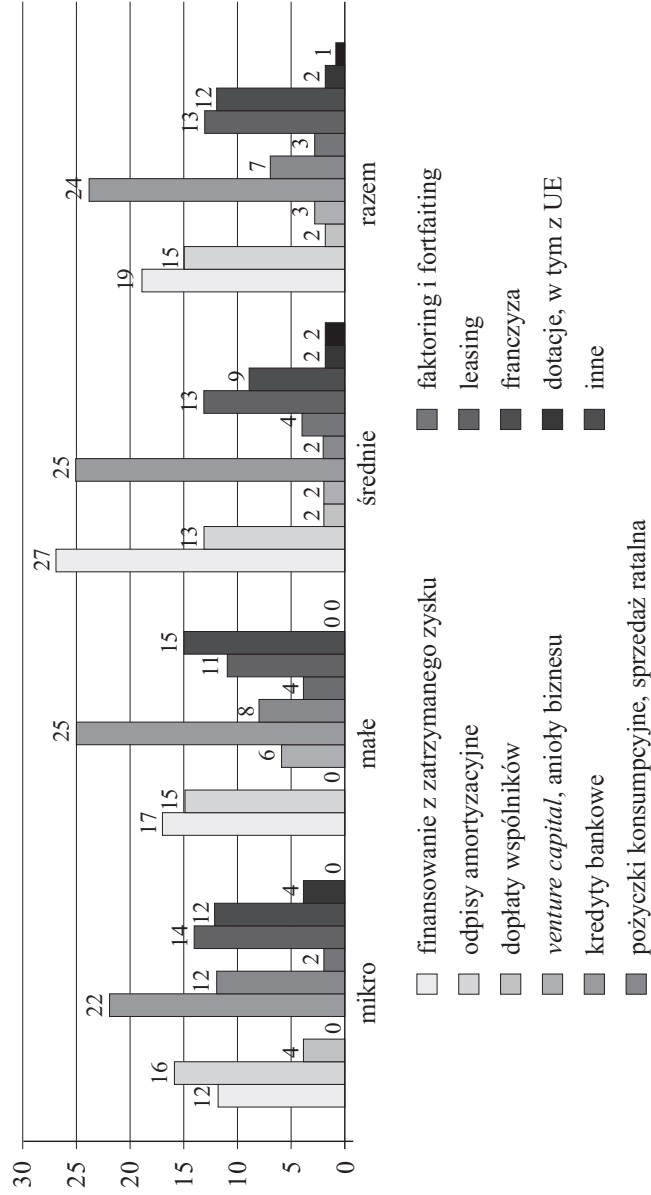
Blisko 1/4 badanych podmiotów korzystała z kredytów bankowych. 19% finansowało przedsiębiorstwo z zatrzymanego zysku. 15% badanych finansowało działalność za pomocą odpisów amortyzacyjnych. 13% respondentów korzystało z leasingu, a 12% – z franczyzy. Z pożyczek konsumpcyjnych i sprzedaży ratalnej skorzystało 7% respondentów. Zaledwie 3% badanych jako źródło finansowania

Wykres 4. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie:
 „Jak określają Państwo wagę poniższych kryteriów w przypadku chęci skorzystania ze źródeł finansowania?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie odpowiedzi uzyskanych w badaniach ankietowych.

Wykres 5. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie: „Z jakich źródeł finansowania Państwo korzystali?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie odpowiedzi uzyskanych w badaniach ankietowych.

wskazało faktoring i forfaiting, a także fundusze *venture capital*. Uzyskanie dopłat współników, pomocy publicznej czy dotacji unijnych potwierdziło tylko 2% badanych.

Wśród mikrofirm w odpowiedzi na pytanie: „Z jakich źródeł finansowania Państwo korzystali?” najczęściej podmiotów, bo aż 22%, wskazało kredyty bankowe. 14% ankietowanych z tej grupy korzystało z leasingu, a 12% z franczyzy. Tylko 4% mikroprzedsiębiorców zadeklarowało korzystanie z pomocy publicznej i dotacji unijnych. Finansowanie działalności za pomocą faktoringu wykazało tylko 2% badanych w tej grupie. Nikt spośród mikroprzedsiębiorców nie korzystał z funduszy *venture capital* czy pomocy aniołów biznesu.

1/4 małych firm finansowała swoją działalność za pomocą kredytu bankowego. Pozostali mali przedsiębiorcy jako źródło finansowania wybrali także odpisy amortyzacyjne (15%) i finansowanie z zatrzymanego zysku (17%). Warto zauważyć, że w tej grupie badanych nikt nie zadeklarował stosowania dopłat współników, pomocy publicznej i dotacji z UE. 6% badanych finansowało działalność za pomocą funduszy *venture capital* lub aniołów biznesu.

Wśród średnich firm 27% finansowało działalność z zatrzymanego zysku, a 25% z kredytów bankowych. 13% badanych w tej grupie zadeklarowało wykorzystanie leasingu i odpisów amortyzacyjnych. Jak pokazuje wykres 5, badani korzystali ze wszystkich wymienionych źródeł finansowania, a nawet zaznaczyli inne formy, wśród których znajdował się rynek New Connect.

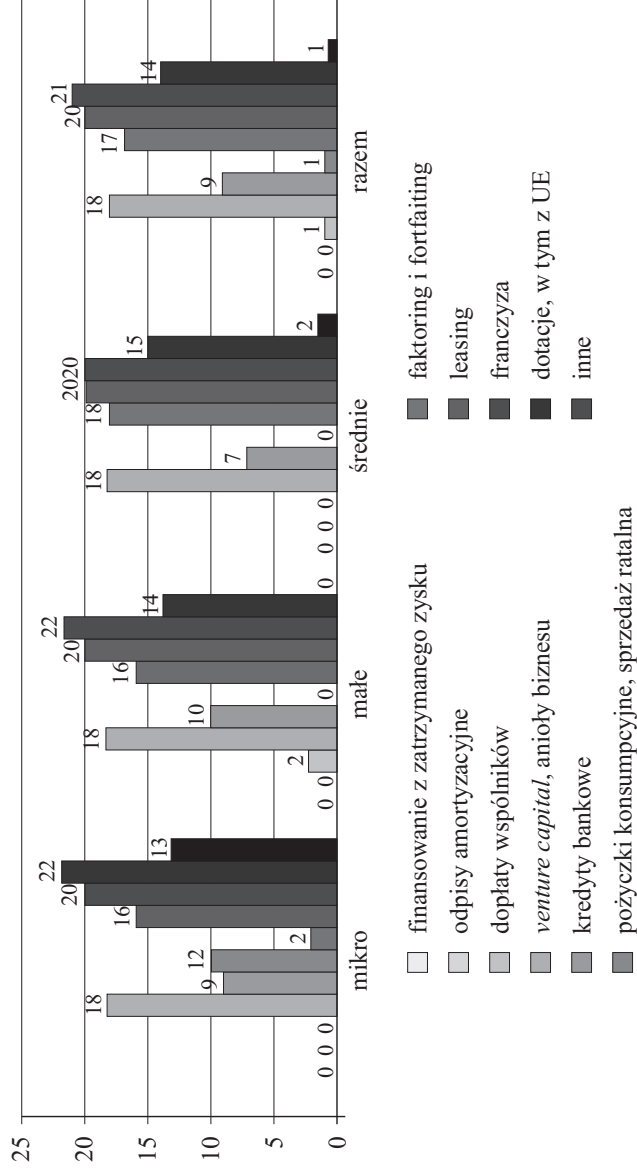
Następne pytanie składało się z tych samych wariantów odpowiedzi co poprzednie, a ankietowani mieli wskazać, którymi ze źródeł finansowania przedsiębiorstwa w przyszłości są zainteresowani. Zinterpretowano to na wykresie jako procentowy udział odpowiedzi na pytanie w zależności od wielkości przedsiębiorstwa.

21% badanych podmiotów chciałoby skorzystać z franczyzy, w tym aż 22% mikrofirm, tyle samo małych i 20% średnich firm. Jako pożądane źródło finansowania 20% ankietowanych wybrało leasing, w tym po 20% w każdej grupie. Aż 18% respondentów chciałoby wypróbować fundusze *venture capital* i skorzystać z pomocy aniołów biznesu. Z kredytów bankowych chciałoby skorzystać 9% badanych, w tym mikroprzedsiębiorstwa w 9%, małe – w 10%, a średnie – w 7%.

Dotacje unijne i pomoc publiczną wskazało 14% respondentów, w tym najczęściej, bo 15% średnich firm, 14% małych i 13% mikroprzedsiębiorstw.

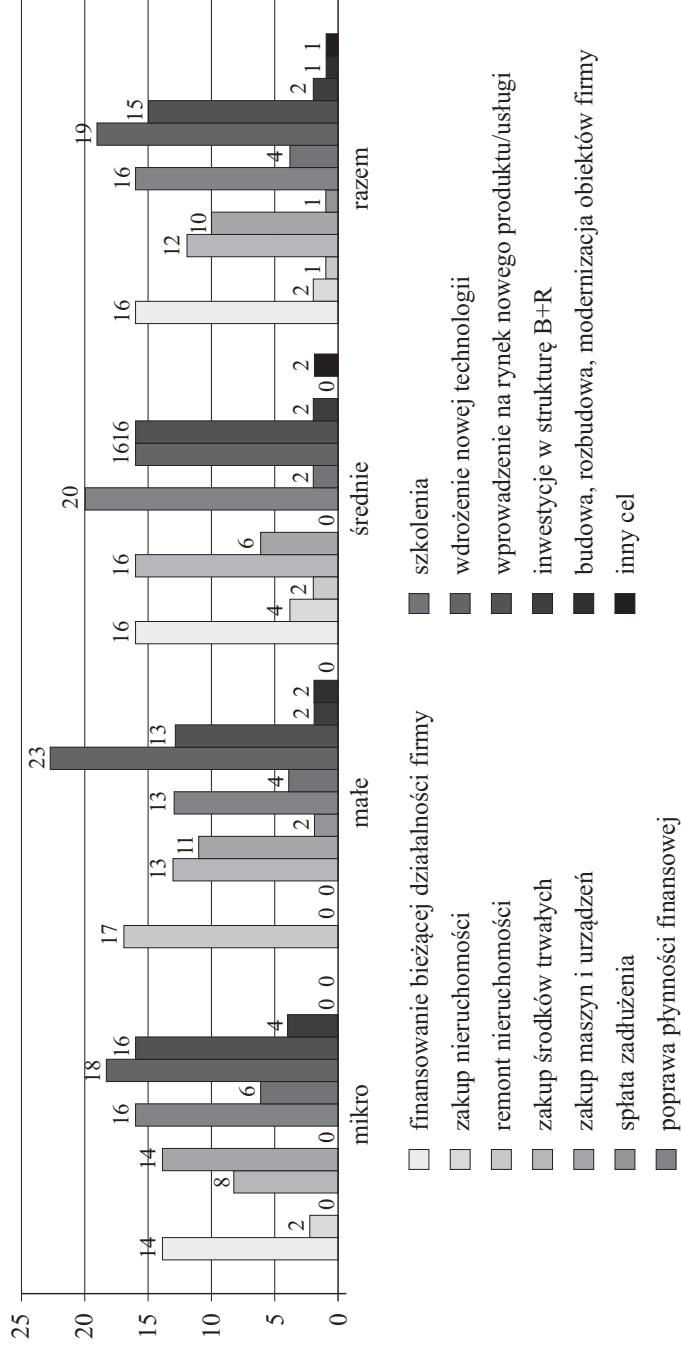
Nikt spośród ankietowanych nie zaznaczył odpowiedzi dotyczących finansowania z zatrzymanego zysku czy odpisów amortyzacyjnych. Jak widać na wykresie 6, 16% mikrofirm, tyle samo małych, a także 18% średnich przedsiębiorstw zadeklarowało chęć korzystania z faktoringu i forfaitingu. Tylko 1% badanych chciałoby skorzystać z pożyczek konsumpcyjnych i sprzedaży ratalnej. Tej odpowiedzi nie wskazano jednak ani w grupie małych, ani średnich firm.

Wykres 6. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie:
„Którymi ze źródeł finansowania przedsiębiorstwa w przyszłości są Państwo zainteresowani?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie odpowiedzi uzyskanych w badaniach ankietowych.

Wykres 7. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie: „Na jaki cel przeznaczają Państwo pozyskane środki?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie odpowiedzi uzyskanych w badaniach ankietowych.

Dalej badane podmioty wskazywały cel pozyskania źródła finansowania. Procentowy udział odpowiedzi w zależności od wielkości badanych podmiotów ukazano na wykresie 7.

W odpowiedzi na kolejne pytanie będące kontynuacją poprzedniego: „Na jaki cel przeznacza Państwo pozyskane środki?” 16% badanych wybrało finansowanie bieżącej działalności, w tym 14% wśród mikrofirm, 17% małych i 16% średnich przedsiębiorstw. 19% respondentów jako cel finansowania wskazało wdrożenie nowej technologii, 16% – poprawę płynności finansowej, a 15% – wprowadzenie na rynek nowego produktu bądź usługi. 12% badanych wskazało chęć zakupu nowych środków transportu, a 10% – zakupu maszyn lub urządzeń dla swojego przedsiębiorstwa. 4% badanych wybrało szkolenia, 3% chciałoby sfinansować inwestycję w strukturę B+R, a 1% – budowę, rozbudowę i modernizację obiektów firmy.

Wśród mikrofirm 18% badanych jako cel finansowania wskazało wdrożenie nowej technologii, 16% – wprowadzenie nowego produktu lub usługi na rynek, a tyle samo chciałoby poprawić płynność finansową firmy. 14% przeznaczyłoby pozyskane środki na finansowanie bieżącej działalności, 8% – na zakup środków transportu, a 4% – na inwestycje w strukturę B+R. Żadne z mikropodmiotów nie wskazało jako celu spłaty zadłużenia, remontu nieruchomości, budowy i rozbudowy czy modernizacji obiektów firmy.

Aż 22% małych firm jako cel finansowania wybrało wdrożenie nowej technologii. 1/3 małych podmiotów chciałoby poprawić swoją płynność finansową lub finansować bieżącą działalność. Tylko 4% badanych w tej grupie wybrało szkolenia, a 2% – spłatę zadłużenia i inwestycje w strukturę B+R. 13% kupiłoby nowy środek transportu bądź wprowadziło na rynek nowy produkt lub usługę.

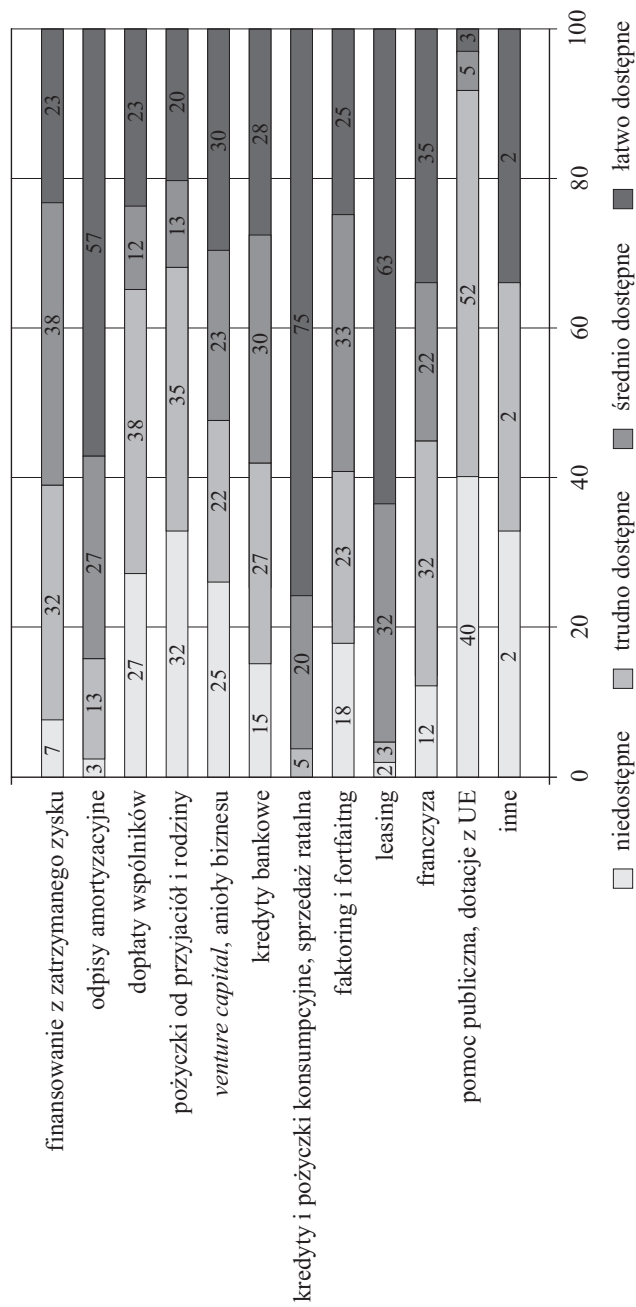
Jak pokazuje wykres 7, wśród średnich firm najwięcej, bo aż 19%, chciałoby wdrożyć nową technologię, 32% badanych przeznaczy środki finansowe na poprawę płynności lub bieżącą działalność firmy, a tylko 3% – na zakup lub remont nieruchomości.

Dwa następne pytania miały na celu ocenę dostępności źródeł finansowania dla sektora MŚP, a także zidentyfikowanie stojących na drodze do pozyskania źródeł finansowania.

Jak pokazuje wykres 8, aż 40% badanych uznało dotacje unijne i pomoc publiczną za niedostępne, a 52% – za trudno dostępne. Tylko 3% ankietowanych uznało, że jest to łatwo dostępna forma finansowania. Franczyza została określona jako łatwo dostępne źródło przez ok. 35% badanych, a jako trudno dostępne – przez 32%.

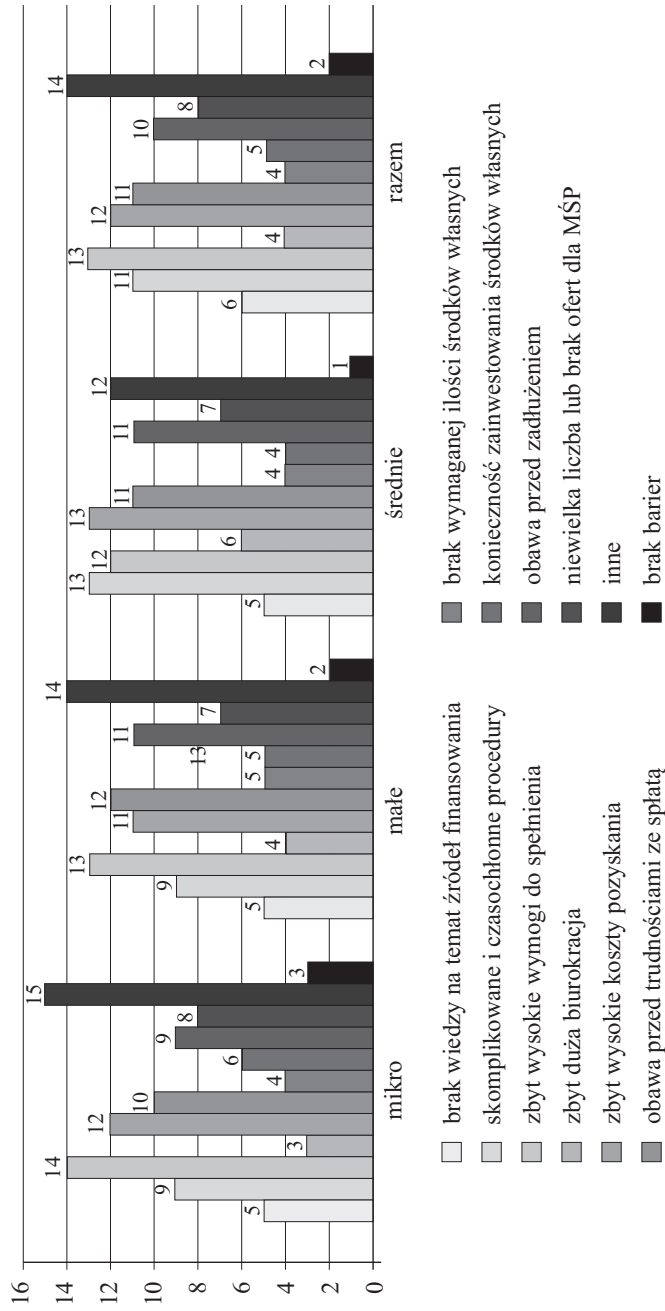
63% respondentów uznało leasing za łatwo dostępne źródło finansowania, a tylko 2% – za niedostępne. Ok. 1/3 ankietowanych oceniła dostępność faktoringu i forfaitingu jako średnią, 1/4 jako łatwą, a 18% oceniło tę formę jako niedostępną. Aż 3/4 badanych stwierdziło, że sprzedaż ratalna czy pożyczki kon-

Wykres 8. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie:
„Jak oceniają Państwo dostępność wymienionych poniżej źródeł finansowania dla sektora MŚP?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z badań ankietowych.

Wykres 9. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie:
 „Które spośród niżej wymienionych barier korzystania ze źródeł finansowania stanowią dla Państwa poważny problem?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z badań ankietowych.

sumpcyjne są łatwo dostępne. Nikt spośród badanych nie wskazał, że były one dla niego niedostępne. Kredyty bankowe jako łatwo lub średnio dostępne oceniła ponad połowa badanych. Pozyskanie środków finansowych za pomocą funduszy *venture capital* jako łatwe określiła 1/3 badanych, a jako niemożliwe – 1/4. Odpisy amortyzacyjne są łatwo dostępne dla ponad połowy ankietowanych, a finansowanie z zatrzymanego zysku niemożliwe dla 7%.

Wykres 9 prezentuje odpowiedzi przedstawicieli badanych przedsiębiorstw na pytanie: „Które spośród niżej wymienionych barier korzystania ze źródeł finansowania stanowią dla Państwa poważny problem?” (należało zaznaczyć maksymalnie pięć odpowiedzi).

14% ankietowanych za największą barierę korzystania ze źródeł finansowania uznało niewielką liczbę lub brak ofert dla małych i średnich firm. W grupie mikrofirm potwierdziło to 15% badanych, w małych 14% i w średnich 12%. Jako barierę 13% ankietowanych uznało zbyt wysokie wymogi do spełnienia, w tym 14% mikrofirm, 13% małych i 12% średnich przedsiębiorstw. 12% respondentów wskazało jako barierę konieczność posiadania zabezpieczenia. Problemem dla 11% badanych były zbyt wysokie koszty pozyskania oraz skomplikowane i czasochłonne procedury. Tylko 4% badanych miało obawy dotyczące spłaty zadłużenia lub narzekało na zbyt dużą biurokrację.

Wśród mikrofirm najwięcej, bo aż 15%, ankietowanych uznało za barierę niewielką liczbę lub brak ofert dla małych i średnich przedsiębiorstw. 14% wskazało zaś zbyt wysokie wymogi do spełnienia. Problemem okazał się także wymóg wysokiego zabezpieczenia. 10% respondentów z tej grupy za barierę uznało zbyt wysokie koszty pozyskania, a 9% – konieczność zainwestowania środków własnych oraz skomplikowane i czasochłonne procedury. Najmniej spośród badanych wskazało na zbyt dużą biurokrację.

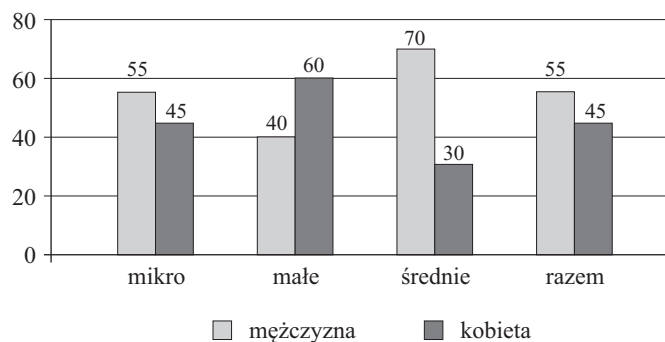
Wśród małych firm 7% jako barierę w korzystaniu ze źródeł finansowania wskazało obawę przed zadłużeniem. Najwięcej, bo aż 14%, badanych małych firm podało niewielką liczbę lub brak ofert dla małych i średnich przedsiębiorstw. Dla 13% problemem były zbyt wysokie wymogi do spełnienia, a dla 7% – brak wiedzy i informacji na temat dostępnych źródeł finansowania.

Średnie podmioty w 13% za barierę uznały skomplikowane i czasochłonne procedury oraz wymóg posiadania zabezpieczenia. Dla 12% barierą okazały się zbyt wysokie wymogi do spełnienia, a dla 7% – obawa przed zadłużeniem.

Kolejne trzy pytania dotyczyły profilu mikro, małego i średniego przedsiębiorcy. Jak pokazuje wykres 10, na pytanie o płeć przedsiębiorcy 55% badanych odpowiedziało: kobieta, w tym 55% mikro, 40% małych i 70% średnich firm, a 45% odpowiedziało: mężczyzna, w tym 45% mikro, 60% małych i 30% średnich firm.

W grupie mikroprzedsiębiorstw 45% badanych jest w wieku 36-50 lat, 23% w wieku 26-35 lat, tyle samo ma ponad 50 lat, a 9% badanych mniej niż 25 lat.

Wykres 10. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie: „Jaka jest płeć przedsiębiorcy?”

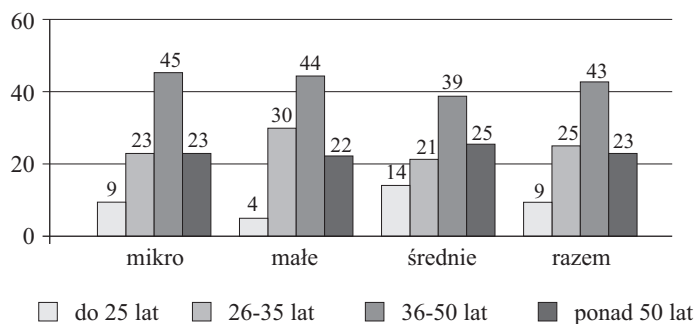


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z badań ankietowych

Wśród małych przedsiębiorców 4% to osoby, które nie ukończyły 25 lat, 22% stanowią respondenci powyżej 50 lat. 1/3 to przedsiębiorcy w wieku 26-35 lat, a 44% – w wieku 36-50 lat. Wśród średnich firm 14% respondentów ma poniżej 25 lat, 1/4 ponad 50 lat, 39% – od 36 do 50 lat, a 21% – od 26 do 35 lat.

1/4 wszystkich badanych ma od 26 do 35 lat, 23% – ponad 50 lat, 9% poniżej 25 lat, a 43% jest w wieku 36-50 lat.

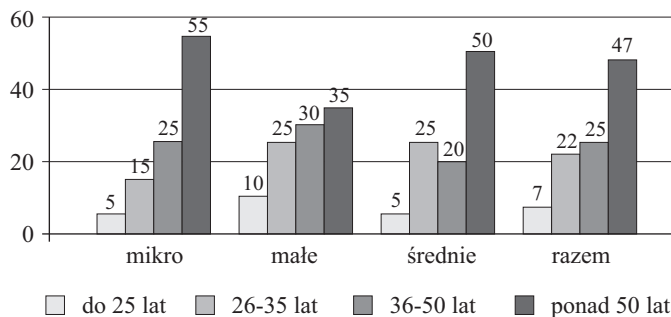
Wykres 11. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie: „Jaki jest przedział wieku, w którym znajduje się założyciel/e przedsiębiorstwa?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z badań ankietowych.

Jak pokazuje wykres 12, na pytanie o poziom wykształcenia założyciela firmy 7% badanych podało wykształcenie podstawowe, w tym 5% mikroprzedsiębiorców, tyle samo średnich i 10% małych firm. 22% ankietowanych posiada wykształcenie zawodowe, w tym 15% z grupy mikrofirm, 25% z małych i 22% ze średnich przedsiębiorstw. 1/4 respondentów posiada wykształcenie średnie, w tym

Wykres 12. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie: „Jakie jest wykształcenie założyciela firmy?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z badań ankietowych.

25% mikroprzedsiębiorców, 30% małych i 20% średnich. Wyższe wykształcenie wskazało 55% mikroprzedsiębiorców, 35% małych i 50% średnich, co dało ogólny wynik 47% wszystkich respondentów.

5. Wnioski z przeprowadzonych badań

Działalność mikro, małych i średnich przedsiębiorstw na Śląsku skupia się głównie na handlu i usługach, natomiast prawie 1/3 badanych to rzemieślnicy i producenci. Duża aktywność mikrofirm na rynku usług zapewnia w dłuższym okresie wzmocnienie ich konkurencyjnej pozycji w tym obszarze. Aż 1/3 przedsiębiorstw produkcyjnych stanowią średnie firmy. Najmniejszą popularnością cieszy się działalność rzemieślnicza, w której dominują jednoosobowe mikrofirmy.

Czas istnienia podmiotów sektora MMŚP jest zróżnicowany. Przeważają firmy, które istnieją na rynku ponad 5 lat, 1/4 stanowią podmioty istniejące 3-5 lat, a niespełna 1/10 istnieje mniej niż rok. Sektor MŚP stanowią w omawianym regionie głównie podmioty dojrzałe, prowadzące działalność ponad 3 lata, tylko 1/3 respondentów działa krócej niż 3 lata. Wśród mikrofirm najwięcej podmiotów prowadzi działalność od 1 do 3 lat, 1/4 działa od 3 do 5 lat, a 1/3 ponad 5 lat. 1/3 małych firm istnieje na rynku od 3 do 5 lat, a prawie połowa – ponad 5 lat. Większość średnich przedsiębiorstw to firmy dojrzałe, prowadzące działalność ponad 5 lat. Najmniejszą grupę stanowią podmioty mikro i średnie działające niespełna rok.

Znajomość alternatywnych źródeł finansowania, takich jak leasing, faktoring, franczyza czy fundusze *venture capital*, rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa. Im większe przedsiębiorstwo, tym większa jest wiedza jego przedstawicieli na temat dostępnych źródeł finansowania. Badane podmioty, chcąc utrzymać konkurencyjną pozycję na rynku, szukają nowych źródeł finansowania i tym samym

poszerzają swoją wiedzę w tym obszarze. Oznacza to, że bariery powstają już na etapie pozyskiwania informacji o danym źródle i maleją wraz ze wzrostem firmy.

Najważniejszymi kryteriami wyboru formy finansowania są: kwota pomocy, warunki do spełnienia, przystępność, łatwość i możliwość szybkiego pozyskania kapitału, a także proste i zrozumiałe procedury. Dla małych firm głównym kryterium jest ugruntowanie i wzmocnienie pozycji rynkowej firmy. Średnie firmy najwyższą wagę podczas wyboru formy finansowania przywiązują do prostych i zrozumiałych procedur. Dla wszystkich badanych najmniej ważnym kryterium przy wyborze źródła finansowania jest jego cel.

Uzyskane odpowiedzi pokazują, że w sektorze MMŚP dostrzegana jest korzyść wynikająca z prostych i zrozumiałych procedur, a także szybkości pozyskania kapitału, co może być rozwiązaniem istniejących zatorów finansowych.

Najbardziej popularnym źródłem finansowania sektora MMŚP są kredyty bankowe. Jest to forma najczęściej wskazywana we wszystkich badanych grupach. Następnym w kolejności źródłem finansowania jest wypracowany i zatrzymany zysk, a także odpisy amortyzacyjne. Jak wynika z przeprowadzonej ankiety, im większe przedsiębiorstwo, tym częściej korzysta z alternatywnych form finansowania. Odpowiada to również poziomowi wiedzy deklarowanej na temat dostępnych źródeł finansowania. Mikro, mali i średni przedsiębiorcy doceniają również leasing oraz franczyzę. W znikomym stopniu wykorzystują jednak w działalności pomoc publiczną i dotacje unijne, co świadczy o braku lub nieudolności działań systemowych w tym zakresie. Sektor MMŚP nisko ocenia również faktoring.

Większość firm z sektora MMŚP jest zainteresowana wykorzystaniem takich źródeł, jak: franczyza, leasing, fundusze *venture capital* czy faktoring. W każdej z badanych grup przedsiębiorstw odpowiedzi były niemal takie same. Żaden z badanych nie był zainteresowany finansowaniem swojej firmy z zatrzymanego zysku lub z odpisów amortyzacyjnych. Źródła mało wykorzystywane przez firmy w dotychczasowej działalności zostały wskazane jako pożądane. Mikro, mali i średni przedsiębiorcy dostrzegają korzyści, jakie niosą leasing, franczyza czy fundusze *venture capital*. Sektor MMŚP deklaruje również dużą (aż 14%) chęć wypróbowania jako formy finansowania rozwiązań rządowych, takich jak pomoc publiczna dla badanego sektora czy dotacje unijne. Średnie firmy posiadające największą wiedzę o dostępnych źródłach finansowania wskazały inne niż wymienione formy, np. rynek New Connect. Popularny kredyt bankowy stosowany jako główne źródło finansowania nie był wskazywany jako preferowany sposób finansowania. Badane podmioty doceniają innowacyjne metody finansowania, co z pewnością przełoży się na wydajność i jakość świadczonych przez ten sektor usług. Można zatem wnioskować, że być może mimo niewielkiego jeszcze wykorzystania alternatywnych form, rynek faktoringu, franczyzy i *venture capital* będzie rozwijał się w regionie i doprowadzi do wzmocnienia pozycji rynkowej sektora MMŚP.

Przedsiębiorstwa sektora MMŚP przywiązują dużą wagę do płynności finansowej. Badane podmioty posiadają duży potencjał rozwojowy, chciałyby wprowadzać na rynek nowe produkty i usługi, co dowodzi ich przekonania o dużej przydatności nowych metod finansowania w ich sytuacji gospodarczej.

Formą najbardziej niedostępną dla sektora MMŚP według respondentów są dotacje unijne i pomoc publiczna. Badanym najłatwiej jest pozyskać pożyczki konsumpcyjne czy skorzystać ze sprzedaży ratalnej. Tymczasem dostępność funduszy *venture capital*, franczyzy i faktoringu rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa. Są one zatem najlepiej oceniane przez przedsiębiorstwa średnie, a najgorzej przez mikrofirmy. Podmioty z sektora MMŚP bardzo dobrze oceniają natomiast dostępność leasingu, co świadczy o niedostrzeganiu dostępności pomocy publicznej dla sektora MMŚP. Stwierdzono również, iż bariery w stosowaniu poszczególnych źródeł maleją wraz z wielkością firmy.

Główną barierą wskazywaną przez wszystkich badanych była niewielka liczba lub brak ofert dla sektora MMŚP. Kolejnymi barierami w każdej grupie były zbyt wysokie wymogi do spełnienia, konieczność posiadania zabezpieczenia, jak również wysokie koszty pozyskania finansowania. Natomiast największą wewnętrzną barierą była obawa przed zadłużeniem. Nikt spośród badanych nie wskazał na brak barier. Można zatem stwierdzić, że główne bariery wykazywane są zgodnie przez wszystkie grupy sektora MMŚP i stanowią problem niezależnie od tego, czy jest to firma mikro, mała czy średnia.

Ponad połowę mikroprzedsiębiorców stanowią kobiety. Małe firmy w 60% prowadzone są przez mężczyzn. Natomiast 2/3 średnich przedsiębiorców stanowią kobiety. Ponad połowę badanych przedsiębiorstw z sektora MMŚP prowadzą kobiety. W każdej z grup dominującym wiekiem był przedział 36-50 lat. Niewielu przedsiębiorców wśród badanych podmiotów stanowiły osoby do 25. roku życia. W sektorze MMŚP dominują osoby z wyższym wykształceniem (prawie połowa badanych). Najmniej osób posiada zaś najniższy, podstawowy stopień wykształcenia.

Z uwagi na to, że to właśnie sektor MMŚP ma ogromny wpływ na wzrost gospodarczy kraju, a także najłatwiej dostosowuje się do zmieniającego się rynku i potrafi dopasować profil swojej działalności do potrzeb konkretnych klientów, należy eliminować bariery, na które napotyka. Działania polityczne powinny zmierzać do kompleksowej reformy prawnej celem stworzenia sprzyjającego otoczenia gospodarczego dla funkcjonowania i rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości. Z pewnością poprawa infrastruktury, obniżanie kosztów zatrudnienia pracownika, uproszczenie systemu podatkowego, stabilizacja sytuacji politycznej kraju oraz wprowadzanie przyjaznych dla małych i średnich przedsiębiorców rozwiązań w prawie pracy i funkcjonowaniu administracji publicznej pozwoli na rozwój przedsiębiorczości i konkurencyjności tego sektora, istotnie kształtującego całą gospodarkę krajową.

Podsumowanie

Przedsiębiorstwo, chcąc utrzymać się na rynku, powinno się rozwijać i nieprzerwanie dbać o swoją kondycję i płynność finansową. Dlatego musi rozważyć dostępność i dokonać wyboru formy finansowania. Specyficzny charakter niezwykle wrażliwego na zmiany koniunktury sektora MMŚP, znajdujący odbicie w stosunkowo niskim poziomie kapitałów własnych i nieskomplikowanej strukturze organizacyjnej, powoduje, że ma on o wiele mniejszy zakres możliwości finansowania działalności niż duże podmioty.

Główną barierą dla wszystkich badanych okazała się niewielka liczba lub brak ofert dla sektora MMŚP. Do kolejnych barier zaliczono: zbyt wysokie wymogi do spełnienia, konieczność posiadania zabezpieczenia i wysokie koszty pozyskania finansowania. Natomiast największą wewnętrzną barierą była obawa przed zadłużeniem. Nikt spośród badanych nie wskazał natomiast braku barier.

Sektor MMŚP ze względu na swój potencjał, elastyczność i możliwość dostosowywania się do zmieniających się warunków ekonomicznych jest bardzo dynamiczny i powinien mieć zapewnione odpowiednie warunki do rozwoju zarówno przez państwo (poprzez odpowiednią politykę gospodarczą), jak i władze lokalne. Niedostrzeżenie tego problemu może spowodować, że sektor MMŚP sam sobie nie poradzi. Rola państwa powinna sprowadzać się do ograniczenia barier systemowych, np. prawno-podatkowych, takich jak: brak przejrzystości i jednoznaczności podatku VAT, brak przejrzystości systemu podatku dochodowego od działalności gospodarczej. Konieczne jest też uproszczenie procedur administracyjnych i odbiurokratyzowanie systemu obsługi podmiotów. Przedsiębiorca nie może być traktowany jak uciążliwy petent, który zabiera czas i ma nieuzasadnione pretensje. Należy więc w sposób systemowy i kompleksowy zreformować prawo (zwłaszcza prawo podatkowe i prawo pracy), urzędy administracji publicznej oraz sądownictwo, tak by sprzyjały rozwojowi sektora MMŚP. Można tu wykorzystać doświadczenia innych państw Unii Europejskiej, bo ich działania pokazują, że warto tworzyć odpowiednie warunki i wspierać firmy (m.in. finansowo), gdyż jest to opłacalne dla całej gospodarki.

Literatura

- Barьеры развития МСП в Polsce*, <http://MSP-24.pl/Barьеры-rozwoju-MSP-w-Polsce,41,78.html> [15.11.2013].
- Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (2003/361/EC)*, „Official Journal of the European Union” L124/36.
- Czajkowska A., *Kredytowanie przedsiębiorców indywidualnych – specyfika, procesy, polityka*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.

- Czarna listy barier rozwoju przedsiębiorczości 2013, PKPP Lewiatan, Warszawa 2013.
- Dominiak P., Wasilczuk J., Zięba K., Daszkiewicz N., Sobiechowska-Ziegert A., *Sektor MŚP na Pomorzu w warunkach spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego*, Agencja Rozwoju Pomorza, Gdańsk 2013.
- Euler: *Rosnie liczba bankructw polskich przedsiębiorstw*, <http://serwisy.gazetaprawna.pl/MŚP/artykuly/736258,euler-rosnie-liczba-bankructw-polskich-przedsiębiorstw.html> [3.12.2013].
- Janiuk I., *Strategiczne dostosowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej*, Difin, Warszawa 2004.
- Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa – Poznań 2001.
- Safin K., *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012.
- Tokarski A., Tokarski M., Voss G., *Księgowość w małej i średniej firmie. Uprozczone formy ewidencji*, CeDeWu, Warszawa 2012.
- Tracking compliance: small business and regulation in Canada*, Certified Accountants Association of Canada, Canada 2006, www.cga-canada.org/en-ca/ResearchReports/ca_rep_sme.pdf [20.12.2012].
- Upadłości firm w Polsce: wnioski I-IX 2013 r.*, www.egospodarka.pl/art/galeria/101791,Upadlosci-firm-w-Polsce-wnioski-I-IX-2013-r,2,39,1.html [3.12.2013].
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. nr 173, poz. 1807.

An Evaluation of the Availability of Funding to the MSME Sector as Exemplified by the Śląskie Province of Poland

Abstract. *Over the last two decades micro, small, and medium-sized enterprises (MSME) were the fastest growing sector of Poland's economy. It has become a major driver of economic growth, accounting for a significant number of jobs and making a substantial contribution to the GDP. Among the barriers to its continued growth, there are tax-related and legal-administrative constraints, or a lack of a qualified workforce. However, it seems that the greatest problem that the sector faces is funding. This paper aims to identify the most commonly used sources of SME financing alongside the companies' awareness of available funding sources, and the barriers to accessing these.*

Keywords: *micro, small and medium-sized enterprises, SME finance, barriers to corporate growth*

