

Dariusz Kowalski

Charakter finansowego wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw ze środków publicznych

Znaczna część środków przeznaczona na politykę rozwoju pochodzi z funduszy UE, dlatego też obecnie, na przełomie perspektyw finansowych 2007–2013 i 2014–2020, warto ocenić dotychczas prowadzoną politykę publicznego wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP).

Przyczyną zainteresowania niniejszą tematyką było zaobserwowanie istotnych nieprawidłowości w dystrybucji pomocy państwa, które wynikają z przyjęcia błędnych założeń dotyczących celów wsparcia tego sektora. Konieczność zrewidowania poszczególnych działań wynika ze zmian polityki rozwoju, w kontekście programowania w ramach perspektyw finansowych Unii Europejskiej.

Znaczenie sektora MŚP dla rozwoju gospodarczego zaobserwowano w UE już na przełomie lat '70. i '80. XX w. Wspólnota Europejska ogłosiła rok 1983 europejskim rokiem małej i średniej przedsiębiorczości oraz rzemiosła, natomiast w czerwcu 1986 r. Rada Europejska powołała niezależny zespół zadaniowy do spraw MŚP w państwach członkowskich, który opracował program działania na rzecz MŚP.

Znaczenie MŚP w gospodarce

We współczesnej literaturze ekonomicznej dominuje pogląd, że przedsiębiorstwa z sektora MŚP stanowią optymalną i niezmiernie istotną formę prowadzenia działalności gospodarczej (zob. m.in. M.

Gancarczyk⁶⁾, M. Sokołowska¹⁸⁾, M. Strużycki²⁰⁾, R. Wolański²²⁾, A. Zakrzewska-Bielawska²³⁾). Podkreśla się, że przedsiębiorstwa te z uwagi na ich liczbę generują znaczną część PKB, tworzą wiele miejsc pracy, poprawiają innowacyjność gospodarki oraz zwiększają wpływy do budżetu państwa.

Na koniec 2012 r., w rejestrze REGON wpisanych było 3975 tys. podmiotów gospodarki narodowej. Zgodnie z tymi danymi MŚP stanowiły ponad 99,9 proc. wszystkich zarejestrowanych przedsiębiorstw. Biorąc pod uwagę poszczególne grupy przedsiębiorstw ich struktura przedstawiała się następująco: mikro 95,4 proc., małe 3,7 proc., średnie 0,8 proc. Natomiast zgodnie z rejestrem przedsiębiorstw niefinansowych, według stanu na koniec 2012 r., w Polsce działalność gospodarczą prowadziło 1795 tys. przedsiębiorstw (różnica ilościowa pomiędzy rejestrami wynika z faktu, że w rejestrze REGON uwzględniane są wszystkie przedsiębiorstwa zarejestrowane, natomiast w rejestrze przedsiębiorstw niefinansowych uwzględniane są wyłącznie przedsiębiorstwa faktycznie prowadzące działalność gospodarczą). Analogicznie jak w rejestrze REGON największą grupę stanowią firmy mikro – 95,8 proc., natomiast małe stanowią 3,1 proc., a podmioty średnie i duże odpowiednio 0,9 proc. i 0,2 proc.

PKB Polski w 2012 r. wyniósł 1524,7 mld zł. Zgodnie z danymi publikowanymi przez Polską Agencję Rozwoju Przed-

siębiorczości (PARP)¹⁵, udział MŚP w wytwarzaniu PKB wyniósł 47,3 proc., w tym udział mikroprzedsiębiorstw to 29,4 proc., małych 7,8 proc., natomiast średnich firm 10,1 proc.

Oceniając znaczenie sektora MŚP dla gospodarki należy również przedstawić strukturę branżową tych przedsiębiorstw. Z danych publikowanych przez PARP wynika, że 45,4 proc. MŚP prowadzi działalność usługową, 30,4 proc. handlową, a 13,5 proc. budowlaną, natomiast działalność przemysłową prowadzi tylko 10,7 proc. Odmienne wygląda struktura przedsiębiorstw dużych. Największą część tych przedsiębiorstw prowadzi działalność przemysłową (53,2 proc.), działalność usługową (27,9 proc.) i handlową (13,3 proc.). Wskazana struktura odzwierciedla możliwości gospodarcze tych podmiotów. Można zaobserwować prawidłowość zgodnie z którą MŚP prowadzą działalność niewymagającą wysokich nakładów inwestycyjnych, którą można relatywnie łatwo rozpoznać.

W literaturze przedmiotu podkreśla się znaczenie MŚP w ograniczaniu bezrobocia. Ma to dwojakie źródła, po pierwsze przedsiębiorcy z tego sektora podejmują działalność w ramach tak zwanego samozatrudnienia – w 2010 r. wskaźnik osób samozatrudnionych w całkowitej liczbie pracujących wyniósł 18 proc. Po drugie, przedsiębiorstwa MŚP generują wiele miejsc pracy najmniej. W 2011 r. liczba osób w wieku produkcyjnym w Polsce wynosiła 24,7 mln, z czego aktywni zawodowo stanowili 17,9 mln. Dla porównania – przedsiębiorstwa ogółem zatrudniały 9 mln osób. W firmach mikro zatrudnionych było 3,5 mln osób, w małych przedsiębiorstwach 1,18 mln, natomiast w średnich 1,65 mln. Z danych wynika zatem, że ponad 35 proc. osób aktywnych zawodowo pracowało w sektorze MŚP.

Kolejną zaletą MŚP podkreślaną w literaturze są inwestycje. Zgodnie z danymi GUS w 2011 r. działalność inwestycyjną

prowadziło 17,2 proc. badanych podmiotów. Wartość nakładów poniesionych przez przedsiębiorstwa wyniosła 161,2 mld zł, mikroprzedsiębiorstwa zainwestowały 28,3 mld zł, małe 18,7 mld zł, średnie 33,8 mld zł, natomiast duże 80,4 mld zł. Oznacza to, że na sektor MŚP przypadło 50,1 proc. inwestycji wszystkich przedsiębiorstw. Jednak nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na jednego zatrudnionego są znacznie wyższe w przedsiębiorstwach dużych. W 2011 r. inwestycje dużych przedsiębiorstw w przeliczeniu na jednego pracującego stanowiły 30,1 tys. zł, natomiast wskaźnik ten dla sektora MŚP wyniósł zaledwie 12,8 tys. zł.

Istotną zaletą przedsiębiorstw MŚP jest rozwój innowacyjności, czyli opracowywanie i wdrażanie nowych produktów i procesów. Polskie przedsiębiorstwa na tle innych krajów europejskich osiągają relatywnie słabe wyniki.

MŚP a przedsiębiorstwa duże

Duże podmioty stanowią zaledwie 0,1 proc. przedsiębiorstw, ale mają nieporównywalnie większe znaczenie i wpływ na gospodarkę niż przedsiębiorstwa z sektora MŚP. Generują 24,5 proc. PKB i 49,9 proc. inwestycji oraz zatrudniają 30 proc. osób w sektorze przedsiębiorstw.

Mając na uwadze wskazane dane, należy zwrócić uwagę na rzadko poruszany w literaturze aspekt wad i problemów przedsiębiorstw sektora MŚP. Na ten problem uwagę zwraca m.in.: C. Kosikowski⁸), M. Starczewska–Krzysztozek¹⁹).

Przedsiębiorstwa z sektora MŚP często prowadzą prostą działalność gospodarczą, niewymagającą większych nakładów i inwestycji. Nie są w stanie stosować nowych technologii, a także zatrudniają najczęściej najtańszą siłę roboczą. Wiedza właścicieli z zakresu zarządzania jest często niewystarczająca, dlatego znacznie ograniczone jest planowanie biznesowe i brakuje strategii rozwoju firmy. Ponadto charakteryzują się niskim podziałem pracy oraz

mają niewielkie możliwości finansowania prac badawczo-rozwojowych, co w konsekwencji powoduje ich niską innowacyjność. Przedsiębiorstwa te mają relatywnie wysokie koszty prowadzenia działalności, a zgodnie z raportem PKPP Lewiatan¹⁹⁾ celem 60 proc. z nich jest przetrwanie. Oznacza to, że nie można bezkrytycznie przyjmować opinii, że podmioty MŚP stanowią najbardziej efektywną ekonomicznie formę prowadzenia działalności gospodarczej. Celem państwa we wspieraniu MŚP powinno być zatem dążenie do stymulowania rozwoju poszczególnych przedsiębiorstw, a nie bieżące finansowanie ich działalności. W wyniku tego rozwoju beneficjent pomocy powinien rozwijać swą firmę w kierunku przedsiębiorstwa dużego, które byłoby bardziej efektywne ekonomicznie.

Instrumenty wsparcia MŚP

W tym kontekście warto dokonać analizy poszczególnych instrumentów wsparcia MŚP, gdyż mogą one oddziaływać rozmaicie. Najbardziej uzasadnioną systematyką wydaje się być podział na instrumenty pośrednie (kierowane do całego sektora przedsiębiorstw, a nie do zindywidualizowanych odbiorców), oraz instrumenty bezpośrednie (przynoszące określoną korzyść zindywidualizowanym odbiorcom).

Instrumenty pośrednie to w szczególności:

- inicjowanie zmian stanu prawnego sprzyjających rozwojowi MŚP,
- wsparcie instytucji działających na rzecz rozwoju sektora MŚP,
- odpowiednie kształtowanie obciążeń publiczno-prawnych,
- promowanie wiedzy na temat praw własności intelektualnej,
- wsparcie partnerstwa publiczno-prywatnego,
- kreowanie sprzyjającej MŚP polityki makroekonomicznej państwa,
- działania państwa w ramach polityki

socjalnej (w tym polityka imigracyjna i emigracyjna oraz polityka dotycząca bezrobocia),

- zapewnienie odpowiedniej infrastruktury technicznej.

Do poprawy wykorzystania potencjału MŚP odnosi się program *Small Business Act*, (Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów z dnia 25 czerwca 2008 r.). W dokumencie tym określono dziesięć podstawowych zasad, którymi powinny się kierować państwa członkowskie, aby umożliwić rozwój sektora MŚP. W Polsce priorytety wsparcia przedsiębiorczości formułuje przygotowany przez Ministerstwo Gospodarki program rozwoju przedsiębiorstw¹⁷⁾. Dodatkowo w prawie polskim, na mocy art. 8 i 103 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, organy państwa zobowiązane są do wspierania rozwoju przedsiębiorczości, poprzez stwarzanie korzystnych warunków do podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej.

Wskazane instrumenty pośrednie bez wątpienia są korzystnymi dla gospodarki formami wsparcia MŚP. Bardziej kontrowersyjne wydają się być instrumenty bezpośrednie. Co do zasady instrumenty bezpośrednie powodują generowanie znacznych kosztów, ponieważ wiążą się z przekazaniem konkretnej korzyści na rzecz określonego indywidualnie MŚP. Wyjątkiem są ułatwienia w s płacie zobowiązań publiczno-prawnych, takie jak odroczenie terminu płatności podatku lub rozłożenie zapłaty podatku na raty. W tych przypadkach uszczuplenie dochodu budżetu państwa czy jednostek samorządu terytorialnego jest nieznaczące.

Dlatego z uwagi na racjonalizację wydatkowania finansów publicznych wsparcie finansowe powinno spełniać określone przesłanki, tj.:

- powinno wypełniać lukę finansową,

- powinno mieć charakter rynkowy,
- powinno być przeznaczone na cele inwestycyjne.

Spełnienie wskazanych przesłanek determinuje skuteczność dystrybucji środków przy ich ograniczonej ilości.

Luka finansowa jako warunek udzielania wsparcia

Rozważając zasadność finansowania sektora MŚP trzeba określić czy przedsiębiorstwa mają zapotrzebowanie na taką formę wsparcia. Finansowanie takie powinno być realizowane wyłącznie w przypadku, gdy występuje tak zwana luka finansowa, która oznacza, że część przedsiębiorstw nie ma możliwości uzyskania środków na komercyjnym rynku finansowym. Należy podkreślić, że wsparcie państwa dla MŚP nie powinno konkurować z komercyjnym, a jedynie wypełniać lukę finansową w obszarach, w których finansowanie na zasadach rynkowych jest niedostępne.

Po raz pierwszy problem luki finansowej dostrzeżony został w latach '30. XX wieku, w raporcie na temat systemu finansowego Wielkiej Brytanii. Niedoskonałość ta określona została mianem luki Macmillana (od nazwiska przewodniczącego komisji badającego system finansowy, późniejszego premiera Wielkiej Brytanii Harolda Macmillana). Obecnie lukę finansową określa się jako rodzaj niedoskonałości rynku, która wynika z asymetrii informacji pomiędzy podmiotem potrzebującym kapitału, tj. MŚP, a podmiotem dostarczającym środki finansowe. Określenie wielkości luki kapitałowej polega na obliczeniu ilości środków dostępnych dla MŚP, i oszacowaniu zapotrzebowania ze strony przedsiębiorstw. Luka będzie występować, jeżeli zapotrzebowanie ze strony przedsiębiorstw jest większe niż dostępne środki. Badania luki finansowej mają charakter obszernych analiz, dlatego na potrzeby niniejszego artykułu

wykorzystane zostaną dane prezentowane w raportach ewaluacyjnych, tworzonych na potrzeby instytucji wdrażających instrumenty wsparcia MŚP. Najważniejsze raporty dotyczące badań luki finansowej w Polsce zawiera tablica 1.

We wszystkich wskazanych analizach potwierdzone zostało występowanie luki finansowej w zakresie zapotrzebowania MŚP na finansowanie zewnętrzne. Jedynie w raporcie ogólnopolskim Instytutu Badań Strukturalnych odnotowano nadpodaż środków, ale wyłącznie dotyczącą przedsiębiorstw dużych (nadpodaż ok. 900 mln zł w skali roku). Z danych zawartych w tym raporcie wynika, że 14 proc. badanych przedsiębiorstw z sektora MŚP wskazało, że nie korzystało z finansowania zewnętrznego z uwagi na brak takiej możliwości (np. brak historii kredytowej czy słaby poziom zabezpieczeń). Z analizy raportów wynika ponadto, że luka finansowa dotyczy najbardziej przedsiębiorstw najmniejszych i dopiero rozpoczynających prowadzenie działalności – blisko 93 proc. wartości luki wynika z zapotrzebowania przedsiębiorstw mikro, 7 proc. to zapotrzebowanie przedsiębiorstw małych, natomiast jedynie 0,2 proc. to zapotrzebowanie przedsiębiorstw średnich¹¹⁾.

Warto podkreślić, że zgodnie z przepisami UE odnoszącymi się do wsparcia beneficjentów w perspektywie finansowej 2014-2020, przeprowadzenie odpowiednich badań ewaluacyjnych luki finansowej jest jednym z warunków uruchomienia programów pomocowych (patrz np. art. 37 ust 2, rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady UE nr 1303/2013).

Charakter rynkowy wsparcia

W praktyce finansowanie podmiotów mających lukę finansową wymaga właściwego zaprojektowania instrumentów wsparcia. Jeśli pomoc będzie dystrybuowana na warunkach korzystniejszych niż rynkowe, beneficjenci pomocy mogą po-

dejmować decyzje o pozyskaniu wsparcia nie z uwagi na rozwój, a z uwagi na chęć uzyskania korzyści. Może to doprowadzić do sytuacji, że ze wsparcia będą korzystali przedsiębiorcy, którzy byliby w stanie uzyskać finansowanie na rynku komercyjnym. Wsparcie państwa w takim przypadku nie będzie wypełniało luki finansowej, a będzie stanowiło konkurencję dla instytucji finansowych. Przykładem działania na zasadach korzystniejszych niż rynkowe są dotacje. Finansowanie bezzwrotne MŚP np. w formie dotacji powinno być ograniczone do działań państwa w ramach polityki przeciwdziałania bezrobociu, lub finansowania badań o wysokim stopniu innowacyjności. Cele te jednak nie są bezpośrednim powodem finansowania MŚP, a wynikają z innych zadań państwa. Instrumenty bezzwrotne obecnie stanowią największą grupę instrumentów wsparcia sektora MŚP. W 2011 r. przedsiębiorstwa

otrzymały wsparcie w kwocie 17,5 mld zł, z czego prawie 17 mld zł bezzwrotnie, co stanowi 97 proc. wszystkich środków¹⁶⁾.

Wydaje się, że znacznie korzystniejszą formą wsparcia z punktu widzenia państwa są instrumenty o charakterze zwrotnym, takie jak pożyczki, poręczenia, leasing, factoring, sekurytyzacja, instrumenty o charakterze kapitałowym – finansowanie typu *equity* czy *mezanine*, które polega na nabywaniu i obejmowaniu instrumentów udziałowych, takich jak akcje spółek akcyjnych i komandytowo-akcyjnych, udziały w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością. Finansowanie zwrotne cechuje duża elastyczność instrumentów wsparcia, występowanie efektu mnożnika kapitałowego oraz rewolwingu środków finansowych.

Pomimo iż instrumenty zwrotne są znacznie korzystniejsze dla państwa niż finansowanie bezzwrotne, to również w

Tablica 1 Zestawienie raportów dotyczących oszacowania luki finansowej w sektorze MŚP w Polsce

Badanie	Rok badania	Badany obszar	Szacowana wartość luki w skali roku (w mln zł)
P. Tamowicz, <i>Analiza luki finansowej w województwie pomorskim</i>	2008	pomorskie	45-161
PAG Uniconsult, <i>Ekspertyza dotycząca uwarunkowania wdrażania instrumentów inżynierii finansowej w Polsce wschodniej</i>	2010	warmińsko-mazurskie, podlaskie, świętokrzyskie, podkarpackie, lubelskie	1 200
PAG Uniconsult, <i>Rola instrumentów inżynierii finansowej w województwie podkarpackim</i>	2011	podkarpackie	200-400
Zachodniopomorska Grupa Doradcza, <i>Analiza luki finansowej w województwie dolnośląskim</i>	2012	dolnośląskie	200-300
PAG Uniconsult, <i>Analiza luki finansowej w województwie pomorskim</i>	2012	pomorskie	300-500
P. Tamowicz, <i>Wpływ wdrożenia Inicjatywy JEREMIE w regionie kujawsko-pomorskim</i>	2012	kujawsko-pomorskie	82-163
Instytut Badań Strukturalnych, <i>Ocena luki finansowej w zakresie dostępu polskich przedsiębiorstw do finansowania zewnętrznego</i>	2013	Polska	11 118
Europejski Bank Inwestycyjny, <i>Ex ante assessment of the EU SME Initiative</i>	2013	Polska	2 000 –11 200

Źródło: opracowanie własne.

tym przypadku może występować wsparcie korzystniejsze niż rynkowe. Rynkowość wsparcia określona jest na podstawie obwieszczenia Komisji w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE do pomocy państwa w formie gwarancji, lub Komunikatu Komisji w sprawie zmiany metody ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych – we wskazanych aktach uwzględnia się rating danego przedsiębiorstwa oraz poziom oferowanych zabezpieczeń, i na tej podstawie oblicza się cenę rynkową danego instrumentu finansowego.

Przykładem instrumentu, w ramach którego oferowana jest pomoc na zasadach korzystniejszych niż rynkowe, jest rządowy program wspierania przedsiębiorczości z wykorzystaniem poręczeń i gwarancji Banku Gospodarstwa Krajowego (BGK). Do czasu zmiany ustawy o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne (tj. do 23 stycznia 2013 r.), brak było podstawy prawnej do udzielania wsparcia przez BGK na zasadach korzystniejszych niż rynkowe. BGK realizował program rządowy poprzez dwa instrumenty, tj. portfelową linię poręczeniową oraz portfelową linię gwarancyjną. Oba

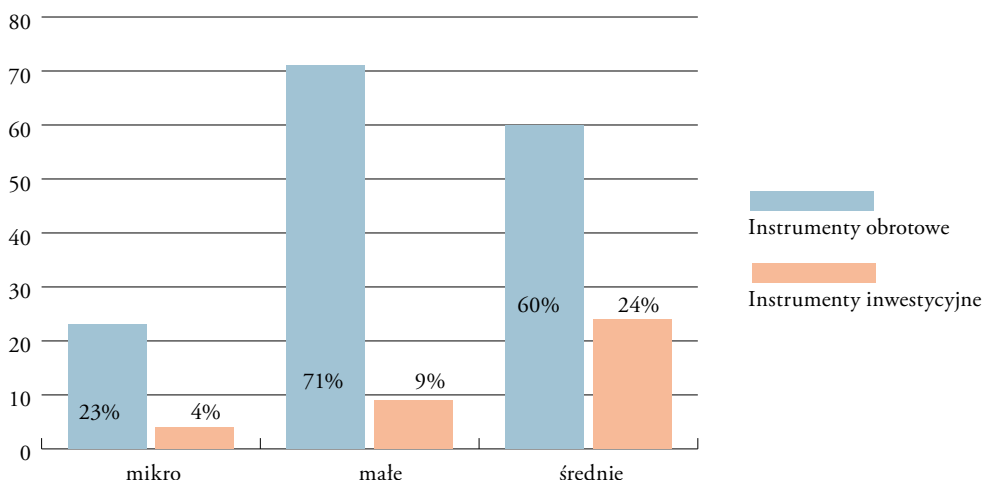
instrumenty realizowane były na warunkach rynkowych i było relatywnie niskie nimi zainteresowanie. W 2011 r. BGK udzielił wsparcia dla MŚP na kwotę 20 mln zł, a w 2012 r. na kwotę 99 mln zł. Natomiast po wprowadzeniu gwarancji *de minimis*, w ciągu 10 miesięcy objętych nią zostało blisko 40 tys. przedsiębiorstw, a kwota gwarancji wyniosła blisko 7 mld zł. Warto nadmienić, że pomoc w ramach tego programu przeznaczana jest również na cele obrotowe.

Jak wynika z raportu o pomocy *de minimis* dla przedsiębiorców publikowanego przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów¹³⁾, w 2012 r. wartość pomocy dla MŚP na zasadach korzystniejszych niż rynkowe w ramach pomocy *de minimis* wyniosła 4,12 mld zł.

Finansowanie inwestycji a finansowanie wydatków bieżących

Jednym z ważniejszych podziałów dłużnych instrumentów zewnętrznego finansowania MŚP (kredytów, pożyczek), jest podział według kryterium celu wsparcia. Zgodnie z tym kryterium instrumenty dzielone są na obrotowe i inwestycyjne (zob. J. Brodowska-Szewczuk¹⁾). Na rysunku 1 zaprezentowano skalę korzy-

Rysunek 1 Skala korzystania przedsiębiorstw z poszczególnych instrumentów finansowych w podziale na poszczególne podsektory przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Trendy rozwojowe sektora M P w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2013 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2013, s. 25.

stania przedsiębiorstw z poszczególnych instrumentów finansowych w podziale na poszczególne podsektory przedsiębiorstw.

Dane wskazują, że przedsiębiorcy z sektora MŚP znacznie częściej korzystają z finansowania obrotowego. Należy jednak podkreślić, że z uwagi na cechy MŚP i przedsiębiorstw dużych, celem państwa powinien być rozwój tego sektora, a nie bieżące pokrywanie kosztów działalności gospodarczej. Dlatego projektując poszczególne instrumenty należy uzależnić ich przyznanie od charakteru rozwojowego inwestycji, w przeciwnym wypadku wsparcie takie będzie kierowane na pokrywanie bieżących kosztów, co oznacza, że środki przeznaczone na MŚP będą wykorzystywane mało efektywnie.

Przykładem programu, w ramach którego pomoc jest udzielana na cele obrotowe, jest wspomniany program gwarancji *de minimis* realizowany przez BGK – pomimo iż w programie tym wykorzystywane są instrumenty gwarancyjne, czyli najbardziej optymalne z punktu widzenia państwa, to przy uwzględnieniu skali gwarancji w przypadku konieczności wypłaty środków program ten będzie generował znaczne koszty. Ponadto z rysunku 1 wynika, że wraz ze wzrostem przedsiębiorstwa wzrasta skala inwestycji przedsiębiorstw.

Dlatego też priorytetowo powinny być traktowane inwestycje największe. Pozwoli to na generowanie innowacyjności i inwestycji. Niskie progi wsparcia powodują, iż przedsiębiorcy, pomimo iż formalnie spełniają cele inwestycyjne, to *de facto* wsparcie to polega jedynie na sfinansowaniu zakupu podstawowych dóbr nie zapewniających w przyszłości korzyści. Warto dodać, że zwiększenie skali inwestycji może wiązać się ze zmianą struktury instrumentów wsparcia. Obecnie dominują dotacje, pożyczki i gwarancje, a instrumenty o charakterze kapitałowym mają niewielkie znaczenie. Zwiększenie

skali pomocy wymaga rozszerzenia oferty instrumentów kapitałowych. Obecnie wsparcie kapitałowe realizowane jest jedynie w ramach Krajowego Funduszu Kapitałowego, tj. spółki akcyjnej, której właścicielem jest BGK.

O skali wsparcia świadczą średnie wartości przekazanych środków. Na przykład w sprawozdaniu z realizacji narodowych Strategicznych Ram Odniesienia na lata 2007-2013, średnia wartość pomocy dla MŚP w ramach instrumentów inżynierii finansowej z Regionalnych Programów Operacyjnych na koniec 2012 r. wyniosło 123 tys. zł (ok 30 tys. euro), natomiast w ramach gwarancji *de minimis* realizowanej przez BGK średnie wsparcie wynosiło blisko 180 tys. zł (ok. 43 tys. euro). Wysokość średniego poziomu wsparcia świadczy, że pomoc dla MŚP ma charakter podtrzymywania działalności, a nie rozwoju umożliwiającego wzrost konkurencyjności. Dla porównania warto przytoczyć dane publikowane przez Europejski Bank Inwestycyjny w raporcie *Ex ante assessment of the EU SME Initiative*. Zgodnie z tymi danymi średnia wartość kredytu pozyskiwanego przez MŚP wynosiła w wybranych krajach: w Hiszpanii 223 tys. euro, Słowenii 191 tys. euro, Finlandii 179 tys. euro, na Litwie 92 tys. euro, w Polsce 72 tys. euro, w Czechach 46 tys. euro. Przytoczone dane potwierdzają, że wsparcie w ramach wskazanych programów pomocowych jest znacznie poniżej średniej wartości kredytu dla MŚP.

Zakończenie

Z uwagi na znaczenie sektora MŚP dla współczesnej gospodarki polskiej niezbędne jest prowadzenie aktywnej polityki wsparcia MŚP. Należy jednak podkreślić, że wsparcie to powinno opierać się na założeniu, że przedsiębiorstwa te nie w pełni wykorzystują swój potencjał, a nie mieć charakteru bezkrytycznego podtrzymywania działalności nierentownych firm. Aby wsparcie sektora MŚP miało

charakter rozwojowy, państwo powinno równoległe stosować instrumenty pośrednie oraz bezpośrednie.

Stosowanie instrumentów bezpośrednich o charakterze finansowym, aby było efektywne powinno spełniać kilka istotnych przesłanek.

Po pierwsze, pomoc taka powinna wypełniać lukę finansową, czyli powinna być skierowana do tych przedsiębiorstw, które z uwagi na swoje cechy (np. brak historii kredytowej), nie mają możliwości uzyskania finansowania na rynku komercyjnym. Z przeprowadzonych dotychczas badań wynika, że w Polsce występuje znaczna luka finansowa.

Po drugie, wsparcie powinno być dystrybuowane na zasadach rynkowych,

ponieważ oferowanie wsparcia na warunkach korzystniejszych niż rynkowe oznacza tworzenie nierównej konkurencji w stosunku do komercyjnych instytucji finansujących.

Po trzecie, instrumenty wsparcia powinny być przeznaczone na finansowanie inwestycji, nie pokrywanie bieżących kosztów prowadzenia działalności gospodarczej.

Obecnie wsparcie nie zawsze dystrybuowane jest zgodnie ze wskazanymi przesłankami, a o nieprawidłowym wykorzystaniu środków publicznych świadczy znaczny udział dotacji w polityce wsparcia oraz dystrybuowanie pomocy w ramach programu gwarancji *de minimis* z przeznaczeniem na cele obrotowe.

Bibliografia:

1. Brodowska-Szewczuk J., *różnice finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Akademii Podlaskiej w Siedlcach, nr 83/2009, s. 137.
2. Drab-Kurowska A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa wobec wyzwania technologii XXI wieku*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 19.
3. *Działalność przedsiębiorstw nie finansowanych w 2011*, GUS, Warszawa 2013, s. 45.
4. *Ex ante assessment of the EU SME Initiative*, EBI, Bruksela 2013, pp. 146 i nast.
5. *Fundusze UE – biuletyn BGK nr 8*, Bank Gospodarstwa Krajowego, Warszawa 2013, s. 4.
6. Gancarzyk M., *Wsparcie publiczne dla M P – podstawy teoretyczne a praktyka gospodarcza*, Ch. Beck, Warszawa 2010, s. 9.
7. Józwiak-Mijał M., *Luka Macmillana a znaczenie średnich przedsiębiorstw dla gospodarki*, [w:] *Studia i Materiały – Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego*, nr. 5/2005, s. 49 i nast.
8. Kosikowski C., *Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej – Komentarz*, LexisNexis, Warszawa 2009, s. 482–483.
9. *Kwartalna Informacja o Rynku Pracy, z dn. 30 sierpnia 2012 roku*, GUS, Warszawa, 2012, s. 4.
10. Michalski G., *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, WN PWN, Warszawa 2005, s. 27.
11. *Ocena luki finansowej w zakresie dostępu polskich przedsiębiorstw do finansowania zewnętrznego. Wnioski i rekomendacje dla procesu programowania polityki spójności w okresie 2014–2020*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2013, s. 4.
12. *Program rozwoju przedsiębiorstw do 2020 r.*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2013.
13. *Raport o pomocy de minimis w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2012 roku*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2013, s. 22.
14. *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2011 roku*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2012, s. 19.
15. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, w latach 2011-2012*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012, s. 17.
16. *Sprawozdanie z realizacji narodowych strategicznych ram odniesienia na lata 2007-2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2013, s. 103 i nast.
17. *Trendy rozwojowe sektora M P w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2013 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2013, s. 25.
18. Sokołowska M., *Społeczna odpowiedzialność małego przedsiębiorstwa*, Uniwersytet Ekonomiczny, Wrocław 2013, s. 83-85.
19. Starczewska-Krzysztożek M., *Słabe strony mikro, małych i średnich przedsiębiorstw – raport 2011*, PKPP Lewiatan, Warszawa 2011, s. 89.
20. Strużycki M., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w świetle Strategii Lizbońskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 65 i 66.
21. Wolański R., *Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw – postać czy stagnacja*, „Koniunktura gospodarcza a relacja podmiotów gospodarczych”, 2009.
22. Wolański R., *Wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw*, Wolters Kluwer, Warszawa 2013, s. 19.
23. Zakrzewska-Bielawska A., *Wyzwania rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2011, s. 7.