

UNIWERSYTET W BIAŁYMSTOKU
Wydział Ekonomii i Zarządzania

Joanna Karpowicz

**WSPARCIE ZE ŚRODKÓW
PUBLICZNYCH A ROZWÓJ MAŁYCH
I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW
W NIEMCZECH**

Rozprawa doktorska
napisana pod kierunkiem
dr hab. Anny Chmielak, prof. UwB

Białystok 2013

SPIS TREŚCI

WSTĘP	3
ROZDZIAŁ 1. UWARUNKOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW	9
1.1. Teoretyczne podstawy rozwoju przedsiębiorstw	9
1.2. Wewnętrzne i zewnętrzne czynniki rozwoju	19
1.3. Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce	32
ROZDZIAŁ 2. SPOSOBY I INSTRUMENTY ZEWNĘTRZNEGO FINANSOWANIA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW	39
2.1. Finansowanie rozwoju kapitałem własnym	39
2.2. Instrumenty zewnętrznego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw	45
2.3. Miejsce małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce niemieckiej	50
ROZDZIAŁ 3. ISTOTA WSPARCIA ROZWOJU MSP ZE ŹRÓDEŁ PUBLICZNYCH	59
3.1. Zasady i obszary wsparcia ze źródeł publicznych w Unii Europejskiej	59
3.2. Znaczenie pomocy ze środków publicznych w rozwoju przedsiębiorstw	72
ROZDZIAŁ 4. PLAN MARSHALLA JAKO ŹRÓDŁO FINANSOWANIA ROZWOJU MSP	79
4.1. Znaczenie funduszu w odbudowie gospodarki niemieckiej	79
4.2. Projekty i zadania wspierające rozwój MSP za pośrednictwem KfW	87
4.3. Znaczenie pomocy banku KfW w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw	100
ROZDZIAŁ 5. PAŃSTWOWY PROGRAM PROMOCJI INNOWACJI W MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTWACH	112
5.1. Założenia polityki innowacyjnej w Niemczech	112
5.2. Funkcjonowanie programów wsparcia innowacyjności MSP	119
5.3. Powstanie i znaczenie programu ZIM w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw	123
ROZDZIAŁ 6. FUNKCJONOWANIE PROGRAMU PROMOCJI EKSPORTU	134
6.1. Przesłanki potencjału niemieckiego eksportu	134
6.2. Cechy państwowego programu wspierania eksportu MSP	142
6.3. Analiza wpływu promocji eksportu na rozwój MSP w Niemczech	155
ZAKOŃCZENIE	166
BIBLIOGRAFIA	169
SPIS RYSUNKÓW	174
SPIS TABEL I WYKRESÓW	176

WSTĘP

Rozwój przedsiębiorstw jest wynikiem jednoczesnego oddziaływania wielu czynników. Dzielą się one na wewnętrzne, związane z funkcjonowaniem danego podmiotu gospodarczego i z osobą właściciela, oraz zewnętrzne wobec przedsiębiorstwa, związane z sytuacją społeczną, kulturową i ekonomiczną w otoczeniu, w którym ono funkcjonuje. Na rozwój przedsiębiorstwa składają się zmiany w sferze gospodarczej, społecznej i kulturowej. Ponadto uzależniony jest on od stanu gospodarki krajowej, europejskiej i światowej. Ekonomiczne czynniki otoczenia zewnętrznego wpływają na aktywność przedsiębiorstwa poprzez kształtowanie poziomu ryzyka gospodarczego, dostępu do kapitału, poziomu materialnego ludności, wprowadzania innowacji. Wśród nich istotną rolę odgrywa finansowanie działalności, a szczególnie dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania.

Przedsiębiorstwo – aby zaistnieć, działać i przetrwać – musi rozwijać się i doskonalić, to wymaga środków finansowych. Swoje potrzeby finansowe może pokrywać ze źródeł wewnętrznych – wygospodarowanych w przedsiębiorstwie – oraz zewnętrznych, znajdujących się poza przedsiębiorstwem. Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) nie dysponują dużym kapitałem, który w dobie globalizacji i innowacji jest niezbędny, aby, co najmniej, dotrzymać kroku konkurencji i sprostać wymogom kosztowym i jakościowym rynku światowego.

Problemem badawczym w niniejszej pracy są ograniczone możliwości pozyskiwania środków finansowych przez małe i średnie przedsiębiorstwa.

Rozwój w przedsiębiorstwie dokonuje się poprzez wzrost i doskonalenie produkcji, spowodowane postępowaniem technicznym i technologicznym. Warunkuje to rozwój nowych technik i technologii oraz nowoczesnych systemów informacji. Ważnym wskaźnikiem zaawansowania rozwoju przedsiębiorstwa jest jego udział na rynku międzynarodowym. Aby sprostać tym wymaganiom, małe oraz średnie przedsiębiorstwa zmuszane są do prowadzenia

badania, wdrażania udoskonaleń i innowacji, co zwiększa ich zdolności eksportowe. Od tego, jakie są zasoby finansowe, zależą zdolności produkcyjne, skala inwestycji, możliwość wdrażania usprawnień, pozyskiwanie nowych klientów, udział w rynku, a więc bieżące funkcjonowanie i perspektywy rozwojowe. Jest to szczególnie istotne w sektorze MSP, który boryka się z niedostatkiem kapitału własnego, trudnościami w pozyskiwaniu zewnętrznego finansowania ze względu na brak zabezpieczenia, historii kredytowej, oraz ryzyko związane z finansowaniem nowych przedsięwzięć.

Przedsiębiorstwa z sektora MSP pełnią istotną rolę w gospodarce, tworzą bowiem znaczną część PKB i zapewniają zatrudnienie istotnej części siły roboczej. W gospodarce narodowej Niemiec właśnie takie przedsiębiorstwa pełnią ważną rolę. Według danych Niemieckiego Instytutu Badań MSP, w 2010 roku sektor ten obejmował 3 670 000 przedsiębiorstw, czyli 99,7% wszystkich niemieckich podmiotów gospodarczych. Ich sprzedaż osiągnęła 1 947,97 mld euro, czyli 39,10%, a zatrudnienie 15 290 841 osób, co stanowi 60,8% ogółu zatrudnionych. Dane te świadczą o tym, że małe i średnie przedsiębiorstwa budują potęgę gospodarczą Niemiec. Ich liczebność sukcesywnie wzrasta. W porównaniu do roku poprzedniego liczba przedsiębiorstw z sektora MSP w Niemczech w 2010 roku wzrosła o 33 400¹. Z tego względu w niniejszej pracy, podjęto kwestie związane z funkcjonowaniem sektora MSP w Niemczech, jego potencjałem rozwojowym, oraz wsparciem oferowanym ze strony państwa. Można domniemywać, że postawa państwa stanowi istotny czynnik pozycji konkurencyjnej MSP oraz ich ekspansji na rynki zagraniczne.

Celem rozprawy jest identyfikacja rodzaju i skali wsparcia MSP ze środków publicznych w gospodarce niemieckiej. Ponadto ważne wydaje się podjęcie próby identyfikacji warunków ich pozyskiwania, oraz efektywności oferowanych programów, zarówno z punktu widzenia oczekiwań MSP jak i gospodarki jako całości. W związku z tak zdefiniowanym głównym celem rozprawy podjęto próbę udzielenia odpowiedzi na następujące pytania:

- Czy metody i instrumenty wsparcia ze środków publicznych są dostosowane do potrzeb rozwoju MSP?
- Jaka jest praktyka i efekty funkcjonowania wsparcia ze środków publicznych dla MSP w Niemczech?
- Jakie czynniki decydują o specyfice wsparcia MSP ze środków publicznych oraz w jakim kierunku ten mechanizm ewoluuje?

¹ Instytut für Mittelstandsforschung Bonn, sierpień 2011.

Rodzaj oraz znaczenie wsparcia ze środków publicznych w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw oraz zwiększeniu ich zdolności finansowej, nie są częstym obszarem zainteresowań analityków. Doświadczenia Niemiec w tej dziedzinie są znaczące, dlatego warto podjąć badania empiryczne na temat kierunków i zakresu oddziaływania wsparcia ze środków publicznych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw.

Co do zasady, w Unii Europejskiej obowiązuje zakaz udzielania pomocy publicznej, od której jest jednak wiele wyjątków. Wsparcie działalności MSP ze środków publicznych występuje w różnych formach i dotyczy wielu obszarów. Przedsiębiorstwo może uzyskać wsparcie w formie pomocy publicznej, pomoc ze środków publicznych, która nie jest pomocą publiczną, oraz środki dostępne w ramach odpowiednich programów Unii Europejskiej. Szczegółowo zasady udzielania pomocy publicznej reguluje Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską (TWE), który zawiera zasady przyznawania przez państwa członkowskie pomocy na różne przedsięwzięcia. Art. 87, ust. 1 Traktatu stwierdza, że pomoc publiczna jest co do zasady niezgodna z regułami wspólnego rynku, z wyjątkiem sytuacji opisanych w traktacie. Oznacza to, że zakazuje on udzielania przez państwa członkowskie wszelkiej pomocy z użyciem zasobów państwowych w jakiegokolwiek formie, która zakłóca lub może zakłócić konkurencję przez faworyzowanie określonych podmiotów lub wytwarzania określonych dóbr, co jest niezgodne ze wspólnym rynkiem, o ile wpływa na handel między państwami członkowskimi². W praktyce jednak istnieje wiele obszarów i instrumentów wsparcia, w szczególności są one adresowane do MSP.

Hipotezę główną sformułowano następująco: *wsparcie ze środków publicznych stanowi ważny czynnik rozwoju MSP w Niemczech.*

Skala i zakres pomocy udzielanej przedsiębiorstwom oddziałuje na ich rozwój, buduje przewagę konkurencyjną, pozwala na inwestycje i badania. Małe i średnie przedsiębiorstwa w Niemczech, posiadając zaplecze w postaci wsparcia publicznego, rozwijają się i zwiększają produkcję oraz eksport. Aby zweryfikować przyjętą hipotezę główną, dokonano jej podziału na trzy hipotezy cząstkowe, które sformułowano następująco.

1. Szeroko rozwinięty system preferencyjnego finansowania MSP umożliwia inwestycje i rozwój.

2. Centralny Program Innowacyjny dla MSP umożliwia finansowanie innowacji i nauki

² A. Jankowska, M. Marek, *Dopuszczalność pomocy publicznej. Uregulowania wspólnotowe i krajowe*, wyd. C.H. Beck, Warszawa 2009.

3. Program promocji eksportu dla MSP w Niemczech buduje ich przewagę konkurencyjną

Hipoteza główna wynika z następujących przesłanek:

- system preferencyjnego finansowania MSP w Niemczech ma długoletnią tradycję. Jego początki sięgają czasów powojennych, kiedy – w konsekwencji Planu Marshalla – powstał Fundusz na rzecz odbudowy Niemiec pod nazwą (ERP), przekształcony później w państwowy Bank Odbudowy (Kreditanstalt für Wiederaufbau KfW), obecnie pełniący rolę instytucji, która na szeroką skalę wspiera działalność MSP,

- Centralny Program Innowacyjny dla małych i średnich przedsiębiorstw (Das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand, ZIM) jest przykładem wsparcia publicznego. Jego działania polegają na koordynacji programów wspierania innowacji w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, głównie poprzez finansowanie prac badawczych i wdrożeniowych. W Niemczech programem tym objętych jest większość przedsiębiorstw innowacyjnych.

- w Niemczech stworzono system zabezpieczeń i gwarancji eksportowych dostosowany do celu, jakim ma być wysoka pozycja i ekspansja niemieckiego eksportu. Program promocji eksportu dla MSP wypełnia lukę w finansowaniu zewnętrznym i jest wspierany przez szereg instytucji otoczenia biznesu.

W niniejszej pracy analiza będzie prowadzona w oparciu o trzy funkcje szczegółowe, które zostaną poddane procesowi weryfikacji. W ramach pierwszej funkcji szczegółowej badany jest wpływ preferencyjnego finansowania MSP w Niemczech na ich rozwój (rozdział 4). Druga funkcja wskazuje na zależność między wspieraniem innowacji w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw a ich rozwojem (Rozdział 5). Kolejna funkcja szczegółowa dotyczy udziału wspierania eksportu przez państwo w rozwoju MSP (rozdział 6). Trzy pierwsze rozdziały rozprawy stanowią część wprowadzającą i dotyczą problemu oraz hipotezy.

W rozdziale pierwszym szczegółowo przedstawiono problem badawczy, to jest rozwój przedsiębiorstw i jego uwarunkowania. Wskazano na warunki działania przedsiębiorstw obejmujące zarówno czynniki zewnętrzne, jak i wewnętrzne, które wspólnie tworzą otoczenie przedsiębiorstwa. Scharakteryzowano obszary otoczenia przedsiębiorstwa i ich wpływ na rozwój. Dokonano charakterystyki cech i właściwości przedsiębiorstw z sektora MSP, przedstawiono definicję i scharakteryzowano znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce.

W rozdziale drugim szczegółowo opisano zagadnienie finansowania działalności przedsiębiorstw. Scharakteryzowano zewnętrzne i wewnętrzne źródła finansowania, wskazano atuty i zagrożenia związane z poszczególnymi sposobami finansowania. Szczególnej uwadze poddano zewnętrzne źródła finansowania jako nieodzowny warunek rozwoju przedsiębiorstwa. Rozdział ten zawiera też charakterystykę sektora MSP w Niemczech, opis jego struktury, form organizacyjnych przedsiębiorstw oraz znaczenie dla gospodarki niemieckiej.

Rozdział trzeci poświęcono hipotezie głównej, czyli wsparciu małych i średnich przedsiębiorstw ze środków publicznych. Przedstawiono istotę i zasady udzielania pomocy publicznej, scharakteryzowano obszary oraz rodzaje wsparcia publicznego w Unii Europejskiej. Przytoczono też podstawowe dane dotyczące wysokości pomocy publicznej oraz jej struktury w Unii Europejskiej. Scharakteryzowano możliwości publicznego wsparcia dla sektora MSP, przytoczono obowiązujące przepisy i akty prawne regulujące tę kwestię w Unii Europejskiej.

W rozdziale czwartym, w ramach pierwszej hipotezy szczegółowej, zbadano wpływ preferencyjnego finansowania MSP w Niemczech na ich rozwój. Dokonano szczegółowej charakterystyki niemieckiego systemu bankowego. Opisano programy preferencyjnego kredytowania działalności przedsiębiorstwa i wskazano okoliczności ich stosowania. Przedstawiono niezbędne procedury aplikowania o środki pomocowe oraz skalę wsparcia z podziałem na poszczególne programy, wykorzystując dane statystyczne. Zaprezentowano badania charakteryzujące siłę oddziaływania preferencyjnych kredytów na rozwój przedsiębiorstw z sektora MSP i niemieckiej gospodarki.

Rozdział piąty jest próbą weryfikacji kolejnej hipotezy szczegółowej. Wskazuje się w nim na zależność między wspieraniem innowacji w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw a ich rozwojem. Dokonano charakterystyki polityki innowacyjnej w Niemczech, to znaczy scharakteryzowano jej główne założenia, obszary i potencjał, przedstawiono skalę wydatków na B+R i dokonano porównań z Europą i światem. Szczególną uwagą objęto analizę programów wsparcia dla innowacyjnych małych i średnich przedsiębiorstw. Omówiono Centralny Program Innowacyjny dla małych i średnich przedsiębiorstw (Das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand) ogłoszony przez Federalne Ministerstwo Gospodarki i Technologii.

W rozdziale szóstym dokonano weryfikacji kolejnej hipotezy szczegółowej dotyczącej wspierania eksportu MSP. Przeprowadzono analizę znaczenia oraz skali eksportu w gospodarce Niemiec. Scharakteryzowano rodzaje gwarancji kredytowych, ze

szczególnym zaznaczeniem gwarancji adresowanych do sektora MSP. Przeprowadzono analizę skali udzielanych gwarancji na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat. Scharakteryzowano procedury przyznawania gwarancji oraz podstawowe kierunki niemieckiego eksportu. Rozważania uzupełniono o analizę wpływu gwarancji eksportowych na poszerzenie istniejących, oraz zdobycie nowych, odległych rynków zbytu przez te przedsiębiorstwa.

Badania przeprowadzono w oparciu o metodę hipotetyczno-dedukcyjną. Polega ona na ciągłej weryfikacji hipotezy w celu rozwiązania problemu. Weryfikacja ta sprowadza się do symulacji zależności między hipotezą a problemem. Falsyfikacja określonej hipotezy kończy proces jej weryfikacji. Zastosowane zostały uniwersalne techniki badawcze, takie jak analiza, synteza i abstrakcja oraz powszechne techniki wnioskowania – dedukcja, indukcja. W pracy nie przyjęto określonego przedziału czasowego. Przedmiotem analizy jest bowiem rola pomocy publicznej jako instrumentu wspierającego rozwój MSP po II wojnie światowej. W analizie tej zostały wykorzystane najnowsze dane statystyczne, oraz źródła pozwalające uchwycić długofalowe tendencje. Są to rządowe raporty i analizy wykonane na zlecenie Federalnego Ministerstwa Gospodarki. Poprzez wykorzystanie literatury krajowej i zagranicznej, oraz danych statystycznych, w tym opracowanych m.in. przez Instytut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM), została przeprowadzona weryfikacja teoretyczna i empiryczna hipotez.

ROZDZIAŁ 1.

UWARUNKOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW

1.1. Teoretyczne podstawy rozwoju przedsiębiorstw

Przedsiębiorstwo jest kategorią historyczną; powstało na pewnym etapie rozwoju gospodarczego jako element warunkujący dalszy postęp i rozwój sił wytwórczych. Na powstanie przedsiębiorstwa wpłynął rozwój cywilizacyjny społeczeństw obejmujący trzy epoki: agrarną, przemysłową i informatyczną. Epoka agrarna w latach 1650-1750 stanowiła dominującą formę stosunków społeczno-gospodarczych. W epoce średniowiecza, wielkich odkryć geograficznych rozwinęła się gospodarka rynkowa, co spowodowało powstanie klasy kupców. Nastąpił rozwój stosunków towarowo-pięniężnych, powstały pierwsze przedsiębiorstwa. Kluczową rolę w kreowaniu warunków do powstania i rozwoju przedsiębiorstw przypisuje się epoce przemysłowej, bowiem właśnie w XIX wieku po raz pierwszy działalność produkcyjna była prowadzona w formie przedsiębiorstwa³. W miejsce warsztatów rzemieślniczych powstawały pierwsze manufaktury przemysłowe. Z upływem czasu manufaktury rozwijały się i przybierały cechy przedsiębiorstwa przemysłowego. Dalszy

³ *Współczesne przedsiębiorstwo*, red. J. Engelhardt, Wyd. CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2009, s. 14.

rozwój i transformacja – do epoki informatycznej – została zdeterminowana procesami internacjonalizacji i globalizacji działalności gospodarczej.

Ekonomia rozróżnia trzy podstawowe podmioty w gospodarce rynkowej: przedsiębiorstwo, gospodarstwo domowe i państwo. Przedsiębiorstwo odgrywa kluczową rolę w życiu gospodarczym, dlatego literatura przedmiotu prezentuje bogaty zbiór jego definicji. W ujęciu podmiotowym przedsiębiorstwo, jest to jednostka gospodarcza wyodrębniona pod względem ekonomicznym, organizacyjnym i prawnym⁴. Według innego stanowiska, przedsiębiorstwo jest jednostką (podmiotem) prowadzącą działalność gospodarczą, motywowaną chęcią uzyskania korzyści majątkowych, mającą na celu zaspokojenie potrzeb innych podmiotów życia społecznego przez wytwarzanie produktów i/lub świadczenie usług, przy czym działalność ta prowadzona jest samodzielnie na ryzyko właściciela⁵.

Wielość definicji przedsiębiorstwa wskazuje na jego interdyscyplinarność, którą obrazuje Tabela nr 1.1. Rozpatrując pojęcie przedsiębiorstwa przez pryzmat prawa, podkreśla się jego osobowość prawną oraz zdolność do wykonywania określonych czynności. Z punktu widzenia socjologów, szczególnie interesujący są pracownicy tworzący grupę społeczną oraz funkcje przedsiębiorstwa w systemie społecznym. Z punktu widzenia organizacji, przedsiębiorstwo stanowi zorganizowany zespół zasobów, powołany do realizacji określonych celów.

Istotne jest też podejście psychologów, dla których ważne jest zachowanie ludzi oraz relacje zachodzące między różnymi kategoriami pracowników. Złożony charakter przedsiębiorstwa dobrze opisuje cytat: *Ludzie biznesu nie mogli nawet zgodzić się co do tego, czym jest przedsiębiorstwo. To było tak jak przysłowiowy ślepiec, który opisuje słonia. Specjaliści finansowi utrzymywali, że firma to bilans, struktura kapitału i przepływu gotówki. Ludzie z produkcji opisywali ją w terminach fabryk, majątku trwałego i działalności produkcyjnej. Dla specjalistów badań i rozwoju przedsiębiorstwa to jej technologie, dla ludzi z marketingu to jej produkty. Członkowie ścisłego kierownictwa zazwyczaj definiowali swoje firmy w kategoriach strategii. Wszyscy, od technologów po dyrektorów naczelnych, borykali się z tą samą podstawową kwestią: czym jest przedsiębiorstwo⁶?*

Przedsiębiorstwo tworzy system składający się z wielu podsystemów, które odzwierciedlają tylko jeden aspekt jego funkcjonowania, tworząc wiele adekwatnych modeli. Wraz z gospodarstwami domowymi, rynkiem i państwem jest jednym z głównych

⁴ *Mała encyklopedia ekonomiczna*, Wyd. PWE, Warszawa 1974, s. 658.

⁵ S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo – podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Wyd. TNOiK, Toruń 1999, s. 39.

⁶ M. Hammer, *Reinżynieria i jej następstwa*, Wyd. PWN, Warszawa 1999, s. 77.

regulatorów gospodarki. Na przestrzeni wieków ulega ciągłej ewolucji pod wpływem otoczenia. Stan wiedzy o przedsiębiorstwie, jako jednej z podstawowych kategorii ekonomicznych, jest stale niekompletny i podlega wzbogacaniu.

Tabela 1.1. Interdyscyplinarność teorii przedsiębiorstwa

<p>Model ekonomiczny jest dla ekonomistów podstawowym modelem, w którym przedsiębiorstwo jest analizowane z punktu widzenia efektywności wykorzystania zasobów a więc różnicy między nakładami i efektami. Przedsiębiorstwo służy do generowania dochodu, zysku. Istotne z punktu widzenia efektywności gospodarowania będą następujące zmienne: czynniki produkcji, przychód, koszt, kapitał, zysk, efektywność.</p>	<p>Mikroekonomia, tradycyjna teoria firmy</p>
<p>Model finansowy ujmuje przedsiębiorstwo jako zbiór zasobów (aktywów) o określonej wartości finansowej. Aktywa tworzą kapitał, który dzieli się na kapitał własny i obcy. Kapitał przedsiębiorstwa występuje tu w ujęciu wartościowym, a jego obliczenie oparte jest na konwencji księgowej. Wprowadza się liczne zmienne, które nie istnieją w tradycyjnej analizie mikroekonomicznej, takie jak: wartość przedsiębiorstwa, kapitał organizacyjny, wartość rynkowa przedsiębiorstwa, płynność finansowa. Podstawowym celem przedsiębiorstwa jest maksymalizacja wartości firmy w średnim i długim okresie.</p>	<p>Analiza finansowa przedsiębiorstwa</p>
<p>Model produkcyjny traktuje przedsiębiorstwo jak mechanizm, który przetwarza energię, materię i nakłady w dany produkt o założonych parametrach użytkowych. Jest to model użyteczny tam, gdzie mamy do czynienia z klasycznym przedsiębiorstwem produkcyjnym – aby sprzedać na rynku, najpierw trzeba wyprodukować jakieś dobra lub usługi. Posługują się nim inżynierowie i szefowie produkcji. Podstawowymi pojęciami dla określenia zmiennych są: surowce, półfabrykaty, normy techniczne i produkcyjne, wydajność, materiałochłonność, pracochołonność, energochłonność, zdolność produkcyjna, normy techniczne, produkcja taśmowa, potokowa, logistyka.</p>	<p>Nauki techniczne, organizacja produkcji, cybernetyka, logistyka</p>
<p>Model organizacyjny prezentuje przedsiębiorstwo jako szczególny przypadek organizacji. Dotyczy głównie dużych</p>	<p>Teoria organizacji i zarządzania, teoria podejmowania</p>

<p>przedsiębiorstw o złożonej strukturze. Menedżerowie zarządzający, oprócz decyzji <i>stricte</i> ekonomicznych, muszą podejmować liczne decyzje organizacyjne. W modelach opisujących przedsiębiorstwo występują takie kategorie, jak: cele i misja organizacji, główne wartości, struktura organizacyjna, stopień decentralizacji, szczeble i poziomy kierowania, proces podejmowania decyzji, zakres odpowiedzialności, procedury przepływu informacji.</p>	<p>decyzji</p>
<p>Model prawny opisuje przedsiębiorstwo jako podmiot praw i obowiązków, którego forma i ustrój jest określona w danym systemie prawnym. Definicja przedsiębiorstwa w sensie prawnym różni się od definicji przedsiębiorstwa w sensie ekonomicznym. Polski system prawny definiuje przedsiębiorstwo (jako zespół praw majątkowych) w art. 551 kodeksu cywilnego. Może występować jako przedsiębiorstwo państwowe, spółka Skarbu Państwa, spółka prawa cywilnego, handlowego, spółdzielnia, prywatna, jednoosobowa działalność gospodarcza. W polskim systemie prawnym podstawowymi zmiennymi będą: przedsiębiorca, firma, kapitał zakładowy i akcyjny, kapitał rezerwowany.</p>	<p>Prawo cywilne i handlowe, prawo publiczne</p>
<p>Model socjologiczny (behawioralny). Przedsiębiorstwo jest tu analizowane jako system społeczny. Głównym bogactwem są ludzie – zarówno kierownicy, jak i członkowie załogi bez działania których majątek rzeczowy, produkcja, aktywa finansowe nie mają znaczenia. Należy skłonić pracowników, aby postępowali zgodnie z założeniami kierownictwa. Zmiennymi głównymi są: władza i przywództwo, autorytet, motywacja, bodźce, system kar i nagród, lojalność.</p>	<p>Socjologia organizacji, psychologia</p>
<p>Aspekt etyczny bada zachowanie ludzi w przedsiębiorstwie, a zwłaszcza zarządzających i właścicieli ze względu na panujące normy moralne i wzorce zachowań. Pojęciami podstawowymi są misja firmy, zwyczaje handlowe, wzorce kariery.</p>	<p>Etyka biznesu, socjologia kultury</p>

Źródło: opracowanie własne na podstawie T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wyd. PWN, Warszawa 2002

Ideałem każdej nauki jest budowa teorii pełnej, czyli wewnętrznie spójnej i odwołującej się do teorii bardziej ogólnej. Wszystkie ważne zmienne takiej teorii powinny

być opisane i zdefiniowane⁷. W istocie nie ma obecnie powszechnie przyjętej teorii przedsiębiorstwa. Jednak na przestrzeni wieków wielokrotnie podejmowano próby tworzenia teorii rozwoju przedsiębiorstwa. Jej budowa wiąże się z autonomicznymi i powszechnymi celami⁸. Opisują one różne obszary zainteresowań teorii ekonomii. Literatura podaje wiele różnych schematów rozwoju przedsiębiorstwa. W jednych z teorii kładzie się nacisk na alokację i wzrost (np. teoria kosztów transakcji, kosztów transakcji specyficznych aktywów, zasobów i kompetencji), w innych podkreśla się kreację i rozwój jako główne pole badawcze ekonomii (teorie J. Schumpetera, J. Schmoocklera, kapitału intelektualnego). Są takie, które bazują na podziale i ładzie gospodarczym (teorie fordowsko-marksowskie, menedżerskie, behawioralne), lub rewitalizacji zasobów (teoria ekologiczna), albo na preferencji i wartości (teoria konwencjonalna). Niezależnie jednak od epoki i czasu, który analizujemy, głównym motorem zmian i rozwoju przedsiębiorstwa jest przedsiębiorca, ze swoim potencjałem, odwagą i przedsiębiorczością.

Główne nurty współczesnej myśli ekonomicznej, nawiązujące do schumpeterowskiej⁹ teorii rozwoju, wskazują na fundamentalne znaczenie zachowań przedsiębiorców jako siły napędowej procesów rozwojowych. Przedsiębiorcy, dążąc do maksymalizacji funkcji celu, wykazują stale wysoką skłonność innowacyjną, zdolność do inwestowania i podejmowania zwiększonego ryzyka. Istnieje zgodność co do tego, iż paradygmatem rozwoju pozostaje maksymalizacja korzyści ekonomicznych. Innowacyjna teoria przedsiębiorstwa J. Schumpetera jest szeroko opisywana w literaturze. Jej głównymi przedstawicielami, poza twórcą, są F. Hayek i I. Kirzner. Miano przedsiębiorcy uzyskuje się dopiero wtedy, gdy jest się twórcą czegoś zupełnie nowego tj. nowych produktów, nowych technologii, rynków zbytu, nowych metod organizacji produkcji, źródeł surowcowych. Teoria J. Schumpetera wskazuje, że przedsiębiorstwo pełni kluczową funkcję koordynacyjną dzięki kreacji dokonywanej przez przedsiębiorców. Kreacja oznacza nową, pomysłową kombinację czynników wytwórczych, wytwarzanie nowych produktów, nową organizację procesu.

W hierarchii gospodarki rynkowej przedsiębiorstwo znajduje się ponad instytucjami rynku, państwa i gospodarstwami domowymi. To przedsiębiorcy stymulują wzrost gospodarczy oraz ruch cen dóbr i czynników produkcji. Teoria J. Schumpetera pokazuje zależność między przedsiębiorczością a wielkością przedsiębiorstwa, zwraca uwagę na

⁷ T. Gruszecki, *Współczesne...*, op. cit., s. 38.

⁸ Dokładny opis celów autonomicznych i powszechnych realizowanych przez przedsiębiorstwo i wpływających na jego rozwój zawiera praca: A. Noga, *Teorie przedsiębiorstw*, Wyd. PWE, Warszawa 2011.

⁹ Por. J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Wyd. PWN Warszawa 1960, s. 401, oraz J. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wyd. PWN, Warszawa 1995.

kwestię życia i upadłości przedsiębiorstwa. Autor twierdzi, że nie wszystkie przedsiębiorstwa mogą utrzymać się na rynku. Tylko te najbardziej przedsiębiorcze, zapewniające rozwój, mają szansę przetrwania, przy czym, rozwój przyjmuje charakter nierównowagi i poddany jest kreatywnej destrukcji. Kryzys jest sposobem regulacji życia przedsiębiorstwa; pozwala na uporządkowanie, odpoczynek gospodarki po fazach przedsiębiorczej ekspansji. J. Schumpeter zwraca uwagę na związek między rozwojem przedsiębiorstwa i jego finansowaniem przez sektor bankowy, rynek finansowy i w efekcie, na wpływ polityki pieniężnej na rozwój przedsiębiorstw.

Zarówno restrykcyjna, i wyprzedzająca (schładzająca) polityka kredytowa banków komercyjnych, jak i polityka pieniężna banku centralnego, pozwalają na zdrową selekcję – tylko prężne przedsiębiorstwa poradzą sobie w takiej sytuacji z taką wersją polityki. Teoria J. Schumpetera nie jest sformalizowana tak jak klasyczne i neoklasyczne teorie przedsiębiorstwa. W ten nurt myślenia swobodnie wpisuje się koncepcja *homo oeconomicus*, która zakłada, że człowiek dąży do osiągnięcia maksymalnych korzyści osobistych. Pomija się tu czynniki społeczne, kulturowe, psychologiczne i etyczne. Człowiek kieruje się w działaniach wyłącznie interesem, koncentrując się na maksymalizowaniu użyteczności. Klasyczny racjonalizm oznacza dążenie do maksymalizacji korzyści poprzez racjonalne postępowanie. Historyczne ujęcie pozwala wyróżnić kilka faz rozwoju tradycyjnej teorii firmy.

W szkole klasycznej, z takimi przedstawicielami jak A. Smith, D. Ricardo, J. S. Mill, podstawą teorii przedsiębiorstwa jest model konkurencji doskonałej. Opisuje on stan równowagi w gospodarce i pokazuje, w jaki sposób mechanizm dostosowawczy doprowadzi sam do stanu równowagi, jednak pod warunkiem zachowania rygorystycznych założeń modelowych¹⁰. Jak większość modeli, ten również jest trudny do spełnienia na współczesnych rynkach dóbr konsumpcyjnych i produkcyjnych. Jego zaletą jest uzasadnienie stanu równowagi w gospodarce oraz graficzno-matematyczne przedstawienie zależności.

Dla Smitha praca jest najważniejszym czynnikiem produkcji, bo człowiek decyduje o wykorzystaniu pozostałych czynników, co pozwala mu oddziaływać na realne procesy w gospodarce. Poprzez dokładną analizę podziału pracy w manufakturach pokazuje, że wskutek rosnącej specjalizacji robotnik może znacząco zwiększyć swoją wydajność w stosunku do prostej produkcji rzemieślniczej, ale to wymaga kapitału. W koncepcji *niewidzialnej ręki*,

¹⁰ Podstawowe założenia do modelu konkurencji doskonałej to: a) rozproszenie rynku po stronie popytowej i podażowej, b) homogeniczność (identyczność) produktów wytwarzanych przez daną branżę, 3) dowolność tworzenia i zamykania przedsiębiorstw przy zerowych kosztach, 4) motyw działania-maksymalizacja zysku, 5) mobilność czynników produkcji, 6) dostęp bezpłatny do informacji.

pokazuje, że wolna konkurencja może przyczyniać się do maksymalnego dobrobytu i prowadzić do optymalnej alokacji zasobów. Zasadniczym kryterium wolnej konkurencji jest motyw zysku, który ma wpływ na poziom cen wytwarzanych dóbr i dzięki oddziaływaniom popytu i podaży reguluje mechanizm akumulacji kapitału zgodnie z potrzebami społecznymi. Kontynuatorem tej idei była szkoła marginalna¹¹.

Kontynuacją i rozwinięciem idei A. Smitha jest neoklasyczna teoria przedsiębiorstwa. Zwraca się w niej uwagę na to, że podmioty gospodarcze dążą do maksymalizacji celów (zysku i użyteczności), zaś mechanizm rynkowy samoczynnie reguluje wszystkie procesy gospodarcze. Jest ona najczęściej przywoływana w teorii i praktyce gospodarczej, a zarazem najbardziej krytykowana i inspirująca do poszukiwania teorii alternatywnych¹². Stanowi podstawowy kanon podręcznika mikroekonomii. Prezentuje, w formie graficznej, funkcje produkcji, funkcje krótkookresowych i długookresowych kosztów przeciętnych, zmiennych, stałych, krańcowych, funkcje zysków przedsiębiorstwa w różnych strukturach rynkowych; konkurencji doskonałej, monopolu, oligopolu, konkurencji monopolistycznej. Ponadto, za pomocą rachunku różniczkowego pokazuje, kiedy przedsiębiorstwa maksymalizują funkcję celu. Powstała w latach dwudziestych XX wieku, a głównym jej przedstawicielem był A. Marshall.

W neoklasycznej teorii, przedsiębiorstwo to *czarna skrzynka* i nie jest ważne, jakie procesy w nim zachodzą. Dla przedstawicieli tej szkoły ważne są związki przedsiębiorstwa z otoczeniem to jest ilość, rodzaj, cena materiałów, surowców, stosowane technologie, siła robocza oraz to, co jest na wyjściu, czyli gotowy produkt, sprzedaż, usługa. W sytuacji, kiedy przedsiębiorstwo osiąga zysk, nie są istotne procesy zachodzące wewnątrz niego. W ujęciu neoklasycznym zainteresowanie przedsiębiorstwem sprowadzono głównie do poszukiwania metod optymalizujących, przydatnych do osiągnięcia celu, za który uważano maksymalizację zysków lub minimalizację kosztów. Do lat siedemdziesiątych XX wieku¹³ główny spór w teorii rozwoju przedsiębiorstwa dotyczył celu, jaki ma ono realizować, to znaczy, czy ma to być maksymalizacja zysku, wielkości sprzedaży, zadawalający zysk, płynność, wartość

¹¹ Szkoła marginalna rozwinęła się w latach 70. XIX wieku a jej przedstawicielami byli W.S. Jevons, C. Menger, L. Walras. Szkoła marginalna wprowadzała zasadę malejącej użyteczności krańcowej, która warunkuje zachowanie się konsumenta na rynku. Oznacza to, że cena zależy od tego, ile nabywca skłonny jest zapłacić za dodatkową jednostkę produktu.

¹² A. Noga, *Teorie ...,op .cit.*, s. 133.

¹³ W latach siedemdziesiątych XX wieku renesans zaczęły przeżywać: 1) dzięki O. Williamsonowi – teoria kosztów transakcji, ogłoszona w 1937 roku przez R. Coas'a oraz 2) teoria praw własności ogłoszona w połowie lat pięćdziesiątych XX wieku przez E. Penrose. W tych dwóch teoriach jako „budulec” teorii przedsiębiorstwa wykorzystano cele przedsiębiorstwa, które przedsiębiorstwo może realizować lepiej niż jakakolwiek inna instytucja czy organizacja.

przedsiębiorstwa. Stało się to inspiracją dla współczesnych teorii przedsiębiorstwa, wśród których można wyróżnić kilka głównych nurtów.

Teorie menedżerskie opierają się na doświadczeniach dużych korporacji amerykańskich, w których dokonało się rozproszenie własności i oddzielenie jej od zarządzania. Wystąpiło zjawisko, w którym pozbawiono właścicieli kontroli nad korporacją zarządzaną przez menedżerów, natomiast kontrolę nad korporacjami przejęli inwestorzy instytucjonalni i rynki kapitałowe. Akcjonariusze, nie mogąc skutecznie kierować działaniami przedsiębiorstwa, według zasady maksymalizacji zysku, przekazali zarząd w ręce menedżerów, wymagając od nich umiejętności i kompetencji, zapewniających efektywne zarządzanie powierzonym majątkiem i zasobami ludzkimi¹⁴. Preferencje menedżerów, które jednocześnie stają się celem przedsiębiorstwa, nie zawsze są spójne z założeniami właścicieli (zasadą maksymalizacji zysku), bowiem podejmują decyzje zgodne z maksymalizacją własnych korzyści. Teoria koncentruje się na funkcjonowaniu i rozwoju przedsiębiorstwa, a to zależy od talentu, umiejętności i sprawności menedżerów, którzy mają predyspozycje do alokacji, kreacji, negocjacji, ale nie zawsze muszą być odpowiednio do tego zmotywowani. Główni przedstawiciele teorii, to: A. Marshall, który wskazał, iż oprócz ziemi, kapitału i pracy zarządzanie – jest czwartym czynnikiem wytwórczym; A. Berle, G. Means wskazują na rozdział własności i zarządzania w przedsiębiorstwie, R. Marris ukazuje kreatywną postać menedżera, który wyznacza granicę i cel, zaś P. Drucker, skupia się na analizie kluczowej roli menedżera w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa.

Behawioralna teoria firmy rozwinęła się jednocześnie z koncepcją menedżerską. Behawioryści odrzucają klasyczny racjonalizm oraz wizję przedsiębiorstwa, które dąży do osiągnięcia jedyne go celu (maksymalizacji zysku). Pokazują złożoność przedsiębiorstwa, jego zachowań, oraz sprzeczność i zbieżność interesów różnych grup w zależności od zasobów i kompetencji. Przedsiębiorstwo stanowi organizację, która tworzy koalicję indywidualnych podmiotów i grup ze względu na swoje interesy. Cel działania kształtuje się w wyniku gry interesów poszczególnych koalicji. Główni przedstawiciele teorii – R.H. Cyert i J.G. March – wyróżnili możliwe i niemożliwe cele do kwantyfikacji. Jako cele kwantyfikowalne podają: cele produkcyjne, (utrzymanie niezbędnego poziomu zapasów, poziom sprzedaży, udział w rynku, poziom zysku). Nie jest możliwa jednoczesna maksymalizacja wszystkich tych celów, stąd można mówić jedynie o „wiązce celów”. Każdy z tych celów przechodzi przez filtr „poziomu aspiracji”. Uzgodnienie struktury celów

¹⁴ *Współczesne ...*, op.cit., s.30.

wymaga „luzu organizacyjnego” na negocjacje i zawarte kompromisy¹⁵. Teorie behawioralne zakładają, że ludzie w przedsiębiorstwie są zasobem strategicznym, niepowtarzalnym, nadzwyczajnym.

Teoria kosztów transakcyjnych jest jednym z trzech głównych składników nowej ekonomii instytucjonalnej. Koncepcja ta krytykuje neoklasyczną teorię firmy za nieuwzględnianie aspektów instytucjonalnych (założenie czarnej skrzynki)¹⁶. Jednak najważniejsze założenia metodologiczne teorii kosztów transakcyjnych są zgodne z ekonomią głównego nurtu, ponieważ przedstawione są w kategoriach efektywnościowych. Prekursorem teorii kosztów transakcyjnych jest R. Coase, amerykański ekonomista i prawnik. Zdefiniował on system rynkowy jako koordynatora działalności gospodarczej przez system cen. Pokazał, że głównym powodem powstawania i rozwoju firm jest fakt, że mechanizm cen pociąga za sobą określone koszty, takie jak koszty ustalania cen rynkowych, zawierania kontraktów, negocjowania. Dlatego uzasadniona jest rezygnacja z posługiwania się mechanizmem rynkowym i zastąpienie go koordynacją administracyjną. O. Williamson podtrzymał stanowisko, że transakcje mogą być wygodną podstawą teorii rozwoju przedsiębiorstwa.

W tym podejściu rynek lub firma stają się alternatywnymi sposobami organizacji produkcji, które kształtują alokację zasobów. Koszty transakcyjne, jako koszty działania systemu gospodarczego, zdefiniował po raz pierwszy K. J. Arrow. Są to koszty związane z obecnością firmy na rynku np. koszty transportu. Rzeczywista cena nabywanych przez odbiorcę dóbr zawiera nie tylko cenę płaconą dostawcy za dobra, lecz także koszty transakcyjne. Teoria kosztów transakcyjnych zajmuje się wyborem najlepszego sposobu realizacji transakcji. Wyróżnia się dwa rodzaje kosztów transakcyjnych:

1. *ex-ante* – koszty doprowadzenia do transakcji np. poszukiwanie partnerów, ustalanie warunków kontraktu,
2. *ex- post* – mówiące, czy transakcja odbyła się zgodnie z umową np. koszty obsługi prawnej przy ewentualnym sporze.

Analiza kosztów transakcyjnych zawiera dwa założenia behawioralne, a mianowicie: działania ludzkie charakteryzuje oportunizm i ograniczona racjonalność. Spełnienie obu założeń warunkuje wystąpienie kosztów transakcyjnych. Efektywność transakcji zależy od specyfiki zasobów, niepewności i częstotliwości transakcji. Wszystkie transakcje niespecyficzne są regulowane przez rynek. W przeciwieństwie do ortodoksyjnej teorii

¹⁵ R. M. Cyert, J.G March: *A Behavioural Theory of the Firm*, Blackwell Business, Cambridge 1992.

¹⁶ „Czarna skrzynka” – u neoklasyków tak nazywano przedsiębiorstwo. Procesy zachodzące wewnątrz przedsiębiorstwa nie miały znaczenia. Ważne było wejście i wyjście, czyli otoczenie przedsiębiorstwa.

ekonomii analizującej tylko koszty produkcji, teoria kosztów transakcyjnych uwzględnia właśnie koszty transakcji. W teorii neoklasycznej firma widziana była w perspektywie funkcji produkcji, w teorii kosztów transakcyjnych firma traktowana jest jako struktura regulacji, umożliwiająca minimalizację kosztów transakcji¹⁷.

Reasumując można stwierdzić, iż paradygmatem rozwoju przedsiębiorstwa pozostaje maksymalizacja wyniku ekonomicznego. Utalentowany, schumpeterowski przedsiębiorca, dążąc do maksymalizacji zysku, wprowadza stale nowe kombinacje czynników produkcji, wykorzystując pojawiającą się na rynku, coraz bogatszą ofertę rozwiązań innowacyjnych. Nieodparta, stała chęć inwestowania stanowiła warunek ich realizacji. Podejście neoklasyczne, któremu zarzuca się uproszczoną, nierealistyczną interpretację procesów rozwojowych, bazowało na analizie makroekonomicznej. Prezentowane modele neoklasyczne zawierały modele wzrostu zrównoważonego i zakładały, iż jest on immanentną cechą gospodarki rynkowej, przy pełnym wykorzystaniu czynników wytwórczych i braku ograniczeń popytowych (prawo Saya). Gospodarka ta rozwijała się dzięki czynnikom zewnętrznym, takim jak postęp naukowo-techniczny, nowe odkrycia. W rozważaniach dotyczących rozwoju przedsiębiorstwa ważne jest, iż zasadniczym elementem podstaw teoretycznych modeli neoklasycznych jest mikroekonomiczne kryterium maksymalizacji nadwyżki ekonomicznej.

Wzrost gospodarczy według neoklasyków jest procesem samoczynnym, wywołanym przez akumulację kapitału. Przedsiębiorcy są skłonni do inwestowania wówczas, gdy przewidywany dochód z inwestycji, tj. krańcowa rentowność kapitału, jest wyższa od bieżącej stopy procentowej (teoria racjonalnych oczekiwań R. Lucasa). Podstawy tej teorii, a w szczególności założenia neoklasyków o stanie stałej równowagi w gospodarce rynkowej, zostały podważone przez ekonomię ewolucyjną. Współczesna ekonomia podaży obejmuje schumpeterowską analizę ekonomiczną i akceptuje indywidualistyczne podejście do procesów rozwojowych, których paradygmatem pozostaje kryterium maksymalizacji. Celem działania jednostki jest maksymalizacja dobrobytu. Działająca w pewnym otoczeniu społecznym i instytucjonalnym jednostka jest decydującym czynnikiem wzrostu. Główną rolę w rozwoju odgrywają przedsiębiorcy, ich aktywność, innowacyjność i skłonność do podejmowania ryzyka. Kapitalizm nie jest kierowany „niewidzialną ręką rynku”, lecz całkiem

¹⁷ M. Gorynia, *Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej*, Wyd. „Economista”, 1999, nr 6, s.786-788.

widzianymi energicznymi działaniami przedsiębiorców¹⁸. Motyw zysku kreuje siłę innowacyjną i ekspansywną procesów rozwojowych w przedsiębiorstwie.

1.2. Wewnętrzne i zewnętrzne czynniki rozwoju

W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele czynników determinujących rozwój przedsiębiorstwa. Warunki działania przedsiębiorstwa obejmują zarówno czynniki zewnętrzne, jak również wewnętrzne. Całość zjawisk, procesów i instytucji kształtujących stosunki wymienne na rynku, możliwości sprzedaży oraz zakres i formy działania, a także warunki rozwoju, tworzą kontekst funkcjonowania organizacji¹⁹.

Otoczenie wyznacza pewne ramy prawne i organizacyjne przedsiębiorstwa, przez co narzuca ograniczenia oraz stwarza szanse, jest źródłem niezbędnych informacji, pozwalających określić cel oraz strategię rozwoju przedsiębiorstwa. W literaturze przedmiotu występuje szereg podejść i metod wyodrębnienia oraz klasyfikacji uwarunkowań rozwoju przedsiębiorstwa. Analizując strukturę otoczenia, można wyróżnić grupę czynników i warunków, które tworzą potencjał samego przedsiębiorstwa, umożliwiając mu uczestnictwo w grze rynkowej. Organizacja posiada duże możliwości kontrolowania i kształtowania tych elementów, tworzących tzw. otoczenie wewnętrzne firmy²⁰.

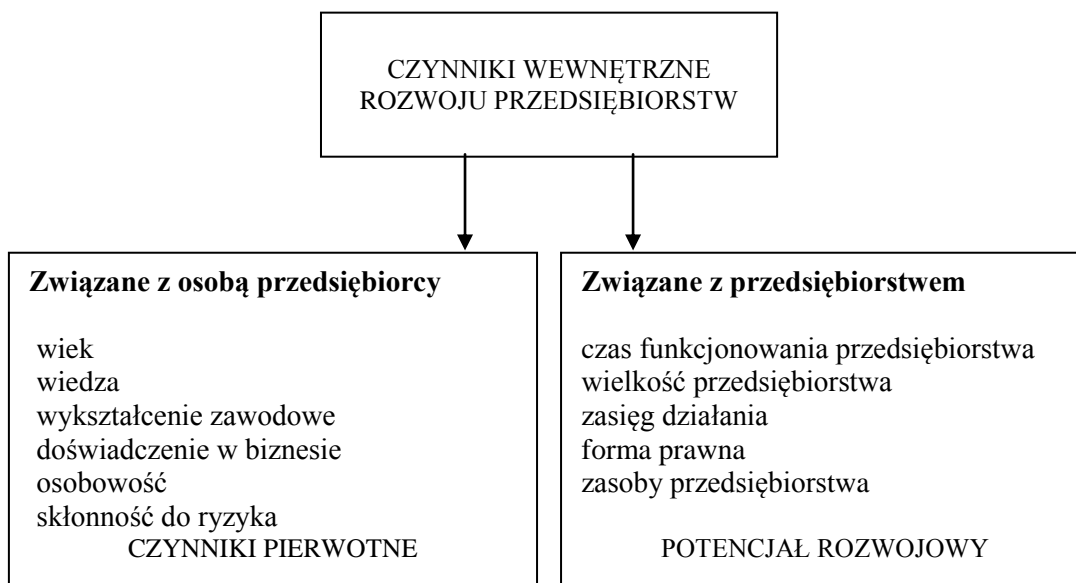
Determinanty rozwoju przedsiębiorstwa związane z osobą przedsiębiorcy, to przede wszystkim wiek, płeć, wiedza, wykształcenie zawodowe oraz doświadczenie. Istotny wpływ mają cechy osobowościowe właściciela, czyli jego skłonność do podejmowania ryzyka, motywacje, wytrwałość w dążeniu do osiągnięcia celu, kompetencje menedżerskie. Czynniki te decydują o podjęciu działalności gospodarczej przez przedsiębiorcę, dlatego nazywa się je czynnikami pierwotnymi. Zawierają one wachlarz predyspozycji niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej, wpływają na oczekiwania właścicieli co do możliwości osiągnięcia określonych korzyści materialnych i niematerialnych z prowadzenia działalności gospodarczej. Jest to szczególnie ważne w małych i średnich przedsiębiorstwach, gdzie głównie właściciele pełnią jednocześnie funkcję zarządzających oraz kontrolujących dane przedsiębiorstwo. Warto wskazać, iż do czynników związanych bezpośrednio z przedsiębiorstwem zalicza się: okres funkcjonowania podmiotu na rynku, jego wielkość oraz zasięg działania, formę prawną prowadzenia działalności gospodarczej, a także jego zasoby.

¹⁸ G. Gilder, *Wealth and Poverty*, Basic Books, New York 1981; L. Filipowicz, *Amerykańska ekonomia podaży*, INE PAN, Wyd. Poltex, Warszawa 1991.

¹⁹ *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*, red. E. Skawińska, Wyd. PWN, Warszawa-Poznań 2002, s. 59.

²⁰ *Elementy nauki o przedsiębiorstwie*, red. S. Marek, Wyd. „Economicus”, Szczecin 2008, s.51.

Rysunek 1.1. Wewnętrzne czynniki rozwoju przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Elementy nauki..., op. cit.*

Czynniki rozwoju przedsiębiorstwa określane są przez zasoby służące zwiększaniu i rozwijaniu potencjału przedsiębiorstwa, czyli zdolność do konkurowania na rynku oraz zdolność do wdrażania innowacji, kształtują strategię rozwoju przedsiębiorstwa. Na szczególną uwagę zasługuje fakt, że zasoby są nie tylko wykorzystywane, ale również tworzone w procesie gospodarowania. Zasób nie istnieje, dopóki człowiek nie znajdzie zastosowania dla czegoś, co występuje w przyrodzie i nie nada mu w ten sposób wartości ekonomicznej²¹. Struktura zasobów przedsiębiorstwa pozwala wyróżnić następujące ich rodzaje: materialne, ludzkie, niematerialne, (dokładną klasyfikację zasobów prezentuje Rysunek 1.2). Zasoby naturalne są darem natury i przez to tworzą środowisko życia człowieka i stanowią czynniki procesów produkcyjnych. W ujęciu historycznym zasoby naturalne traktowano jako dobra wolne. W wyniku rozwoju cywilizacyjnego i wzrostu produkcji materialnej większość zasobów materialnych utraciła charakter dóbr wolnych.

Obecnie wszystkie zasoby naturalne stały się dobrami ekonomicznymi. Ze względu na rozwój świadomości ekologicznej wzrosło zainteresowanie problematyką prawidłowego i rozsądnego wykorzystania zasobów naturalnych. Człowieka traktuje się już nie jak istotę wyższą (wszechmogącą), lecz staje się on integralną częścią świata przyrody. Zmiana filozofii wobec zasobów przyrody wymusza konieczność nowego myślenia, nowej strategii świata, nowych koncepcji ekonomicznych, uwzględniających wymogi zasobów naturalnych, jako warunku dobrobytu.

²¹ P. Drucker, *Przedsiębiorczość i innowacyjność*, Wyd. PWE, Warszawa 1991, s. 39.

Zasoby kapitałowe tworzą zasoby fizyczne i finansowe. Kapitał, to pojęcie wieloznaczne, ujmowane najogólniej jako nagromadzone dobro, służące do rozwoju produkcji oraz zasoby pieniężne niezbędne do produkcji. Kapitał jest kategorią ekonomiczną oznaczającą wartość, która ma zdolność powiększania się.

Rysunek 1.2. Struktura zasobów w przedsiębiorstwie

ZASOBY PRZEDSIĘBIORSTWA					
MATERIALNE		LUDZKIE		NIEMATERIALNE	
NATURALNE	KAPITAŁOWE	CECHY	KOMPETENCJE	URZECZYWISTNIANE PRZEZ LUDZI	URZECZYWISTNIANE PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWO
<ul style="list-style-type: none"> - substancje - energia - użytki - przestrzeń geograficzna - zasoby biotyczne (rośliny i zwierzęta) 	<ul style="list-style-type: none"> - zasoby fizyczne - zasoby finansowe 	<ul style="list-style-type: none"> - fizyczne - psychiczne - charakter - zdrowie - witalność 	<ul style="list-style-type: none"> - umiejętności - wiedza - doświadczenie - kwalifikacje - wykształcenie 	<ul style="list-style-type: none"> - know-how - informacja - licencja - patenty - marka - reputacja - kompetencje przedsiębiorstwa - kultura organizacyjna - technologia - znak towarowy - znak firmowy - image - kapitał partnerski - kapitał kliencki - tajemnice przedsiębiorstwa - prawa własności intelektualnej - prawa autorskie - lokalizacja - nazwa przedsiębiorstwa 	

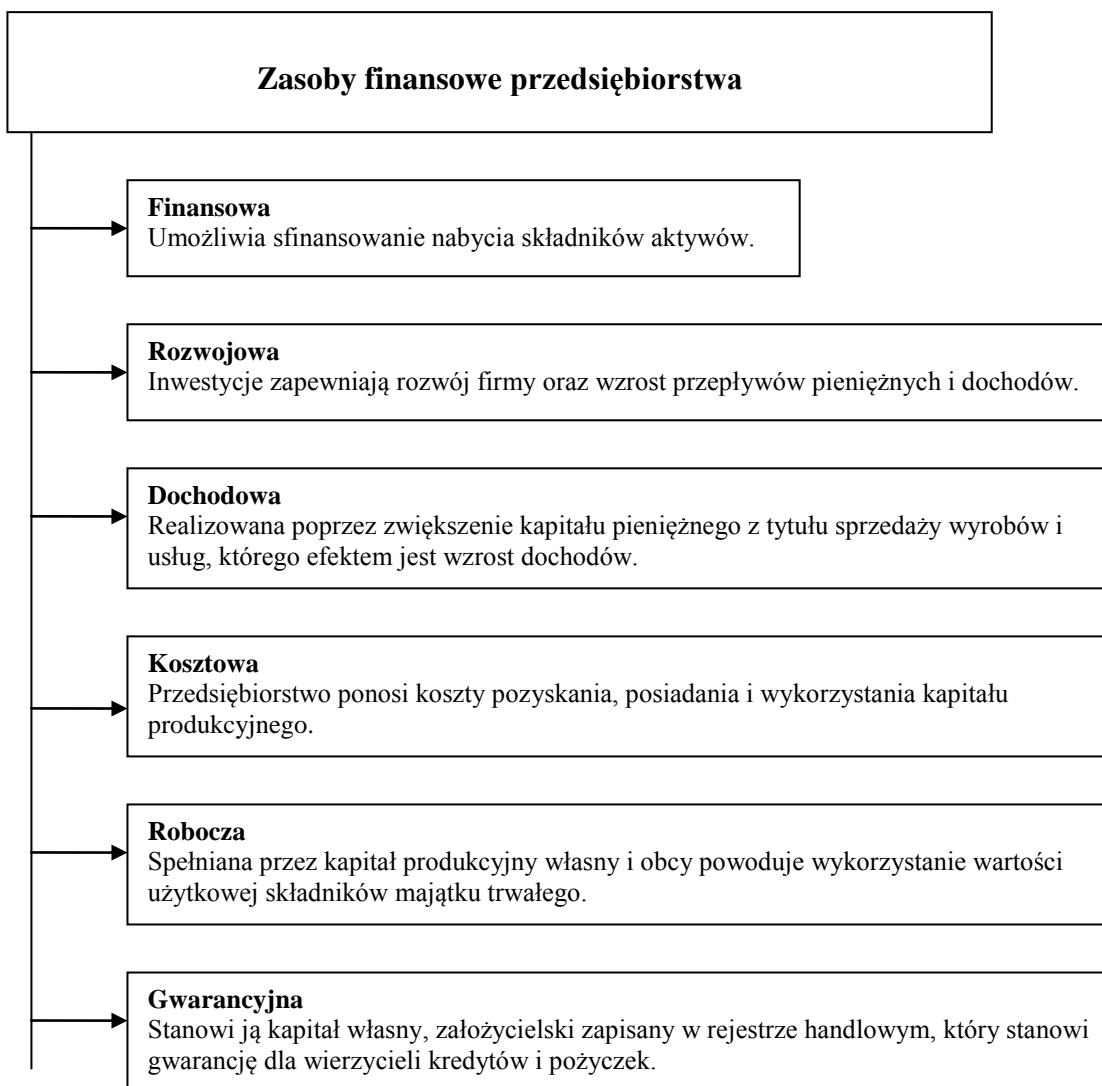
Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Elementy nauki o ... op. cit.*

Do zasobów kapitałowych zalicza się walory finansowe, to jest środki pieniężne występujące w różnych postaciach takich, jak gotówka, kredyt, papiery wartościowe. Zasoby finansowe są ważne, ponieważ stwarzają możliwości inwestowania, wdrażania innowacji, a przez to konkurencji na rynku. Kapitał pieniężny jest konieczny do uruchamiania i rozwoju przedsiębiorstwa. Znaczenie kapitału dla działalności przedsiębiorstwa oraz funkcje, jakie w nim pełni przedstawia Rysunek 1.3. Do rzeczowych zasobów kapitałowych należą środki pracy i przedmioty pracy. Zasoby fizyczne, to budynki, urządzenia, maszyny, surowce, materiały, a przedmiotami pracy są surowce i półfabrykaty, służące do produkcji dóbr.

Podsumowując można stwierdzić, iż analiza wewnętrznego potencjału, zdolności do przetrwania w długim okresie, umożliwia przedsiębiorstwu rozwój. Analiza własnego potencjału (technicznego, handlowego, zdolności innowacyjnych, aktywności, kreatywności

wobec otoczenia) pozwala wyłonić kluczowe czynniki rozwoju, które świadczą o kondycji firmy, a mianowicie:

Rysunek 1.3. Funkcje zasobów finansowych w przedsiębiorstwie



- pozycję na rynku,
- pozycję firmy w dziedzinie kosztów (wysokość kosztu jednostkowego, udział kosztów stałych, dynamika poszczególnych grup kosztów),
- image firmy i jej obecność na rynku (znak firmowy),
- umiejętności techniczne i poziom technologii (jakość produktów, stan techniczny, umiejętności techniczne, kultura pracy, konkurencyjność i wiek stosowanych technologii, wielkość środków przeznaczanych na postęp techniczny i opracowanie lub zakup nowych technologii),
- rentowność i potencjał finansowy (cykl życia produktów i przyszłe przepływy finansowe).

Zewnętrzny i wewnętrzny potencjał przedsiębiorstwa świadczy o jego sile i pozycji na rynku. Kluczowe czynniki sukcesu przedsiębiorstwa to te, które mają największy wpływ na możliwości rozwojowe firmy.

Czynniki zewnętrzne są związane z sytuacją społeczną, kulturową i ekonomiczną, wynikającą z otoczenia. Na początku XX wieku, bagatelizowano otoczenie zewnętrzne, natomiast ważne było środowisko wewnętrzne przedsiębiorstwa. Otoczenie stanowiło tło do procesów wewnątrz przedsiębiorstwa. Przedsiębiorcy skupiali się na wewnętrznej organizacji i doskonaleniu procesów produkcyjnych, co prowadziło do wzrostu produkcji przy niższych jednostkowych kosztach wytwarzania. Rewizja tego podejścia nastąpiła na przełomie lat czterdziestych i pięćdziesiątych XX wieku. Nastąpił zwrot w podejściu do znaczenia zewnętrznych czynników rozwoju przedsiębiorstwa, tworzących pewną rzeczywistość gospodarczą, w której ono funkcjonuje. Zaczęto traktować przedsiębiorstwo jako podmiot zależny od środowiskowych uwarunkowań oraz podkreślać istnienie silnych wzajemnych powiązań pomiędzy przedsiębiorstwem a otoczeniem.

Obecnie gospodarka światowa charakteryzuje się przenikaniem przedsiębiorstwa do otoczenia i otoczenia do przedsiębiorstwa, co powoduje ciągłe zmiany warunków prowadzenia działalności. Uwarunkowania zewnętrzne, związane z otoczeniem, wpływają coraz silniej na małe i średnie przedsiębiorstwa, które mają niewielkie możliwości oddziaływania na te czynniki. Funkcjonowanie w takim otoczeniu wymaga aktywnych działań dostosowawczych ze strony przedsiębiorstwa. Czynniki zewnętrzne w zauważalnym stopniu decydują o sukcesie lub porażce przedsiębiorstwa.

Istnieje wiele klasyfikacji czynników zewnętrznych. Poszczególne poziomy otoczenia przedsiębiorstwa oraz ich elementy składowe prezentuje Tabela 1.2. Wynika z niej, iż na rozwój przedsiębiorstwa z zewnątrz wpływają czynniki związane z makrootoczeniem, mezootoczeniem i mikrootoczeniem. Aby sprostać konkurencji i zmianom rynku, przedsiębiorstwa powinny w swoich strategiach rozwoju uwzględniać szeroką listę czynników zewnętrznych związanych z makrootoczeniem, otoczeniem regionalnym oraz otoczeniem konkurencyjnym. Czynniki te przenikają się wzajemnie, tworząc sieć coraz bardziej złożonych zależności. Z tego względu warto je poddać wnikliwej obserwacji.

Makrootoczenie stanowi zespół warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa przypisanych określonej krajowi, strefie klimatycznej, układowi politycznemu, prawnemu, kulturowemu. Procesy zachodzące w makrootoczeniu w znaczący sposób warunkują możliwości rozwojowe, a samo przedsiębiorstwo nie ma możliwości zmiany tego otoczenia. Składa się ono z wielu elementów, których wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa jest

zmienny i zróżnicowany. Wiedza o rzeczywistości, stanach przeszłych i obecnych, istotnych dla przedsiębiorstwa procesów, pozwala na prognozowanie zmian w otoczeniu, i tworzenia planów na przyszłość. Makrootoczenie nie jest jednakowe dla wszystkich przedsiębiorstw działających w tym samym kraju i tym samym czasie. Jest ono zróżnicowane w zależności od regionu, sektora, branży, wielkości i typu przedsiębiorstwa, formy własności. Szczególnie duży wpływ na tworzenie szans i zagrożeń w makroskali ma przynależność do branży. Polityka rządu i Komisji Europejskiej silnie różnicuje warunki działania przedsiębiorstw zależnie od tego, czy należą do branż preferowanych, czy przeznaczonych do likwidacji. Branże priorytetowe dla gospodarki mogą liczyć na preferencyjne kredyty, zamówienia rządowe i inne udogodnienia systemowe oraz finansowe²².

Czynniki warunkujące działanie przedsiębiorstwa, a składające się na makrootoczenie, można sklasyfikować w następujące grupy:

- a) ekonomiczne,
- b) polityczno-prawne,
- c) społeczno-demograficzne,
- d) przyrodniczo-technologiczne oraz
- e) międzynarodowe.

Przedsiębiorstwa powinny koncentrować się na obserwacji tych czynników, które najsilniej oddziałują na ich funkcjonowanie, szczególnie na te, które mogą utrudniać, bądź uniemożliwiać rozwój. Obserwacja tego typu czynników pozwala lepiej pokonywać zjawiska kryzysowe oraz ograniczać ryzyko niepowodzeń w działalności.

a) Czynniki ekonomiczne

Ekonomiczne czynniki otoczenia zewnętrznego wpływają na aktywność przedsiębiorstwa pośrednio, poprzez kształtowanie poziomu ryzyka gospodarczego, możliwości dostępu do kapitału, poziomu bogactwa ludności, równowagi rynkowej, możliwości wprowadzania innowacji. Sytuacja ekonomiczna decyduje o stanie rynku, z którego przedsiębiorstwo korzysta. Stanowi też o ogólnej kondycji systemu gospodarczego, w którym działa organizacja. Czynniki ekonomiczne rozwoju przedsiębiorstwa uzależnione są od stanu gospodarki krajowej, europejskiej i światowej. Najważniejszymi wskaźnikami obrazującymi stan gospodarki są: stopa wzrostu ekonomicznego i zwrotu kapitału, stopa

²² G. Gierszewska, M. Romanowska, *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, Wyd. PWE, Warszawa 2009, s. 26-30.

procentowa, kursy wymiany walut, poziom inflacji, stopa spożycia, poziom i zmiany bezrobocia oraz zadłużenia.

Tabela 1.2. Zewnętrzne czynniki rozwoju przedsiębiorstwa

ZWIĄZANE Z MAKROOTOCZENIEM	ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM REGIONALNYM MEZOOTOCZENIE	ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM KONKURENCYJNYM MIKROOTOCZENIE
<p>a. czynniki ekonomiczne</p> <ul style="list-style-type: none"> - stopa wzrostu ekonomicznego - wielkość i tempo zmian PKB - wysokość stopy procentowej - poziom zadłużenia zagranicznego <p>i wewnętrznego</p> <ul style="list-style-type: none"> - stopa konsumpcji i oszczędności - poziom inwestycji i nakładów inwestycyjnych - warunki uzyskania pomocy państwa - poziom wydajności pracy - poziom bezrobocia 	<p>a. oddziaływanie jednostek samorządu terytorialnego</p>	<p>a. każde przedsiębiorstwo działa na styku rynków:</p> <ul style="list-style-type: none"> - pracy - zaopatrzenia - finansów - zbytu
<p>b. czynniki polityczno-prawne</p> <ul style="list-style-type: none"> - swoboda i ograniczenia prowadzenia działalności gospodarczej - liberalizacja przepisów prawnych w obrocie gospodarczym - regulacje dotyczące obrotu międzynarodowego - prawo pracy - prawo podatkowe - ochrona środowiska - ochrona praw konsumenckich - ochrona konkurencji - zakres i formy preferencji rozwoju określonych sektorów w gospodarce - umowy międzynarodowe 	<p>b. instytucje otoczenia biznesu wspierające prowadzenie działalności gospodarczej</p> <ul style="list-style-type: none"> - agencje rozwoju lokalnego i regionalnego - inkubatory przedsiębiorczości - parki technologiczne 	
<p>c. czynniki społeczno-demograficzne</p> <ul style="list-style-type: none"> - liczba ludności - gęstość zaludnienia - struktura wiekowa ludności - struktura dochodowa ludności - migracje ludności - wykształcenie - poziom aktywności zawodowej 	<p>c. instytucje finansujące działalność przedsiębiorstw</p> <ul style="list-style-type: none"> - regionalne fundusze pożyczkowe - regionalne fundusze doradczeniowe 	
<p>d. czynniki przyrodniczo-technologiczne</p> <ul style="list-style-type: none"> - dostęp do zasobów naturalnych - położenie geograficzne i klimat - szybki rozwój nowoczesnych technologii - skrócenie czasu wdrażania technologii - innowacje produktowe i technologiczne 	<p>d. poziom infrastruktury komunikacyjnej</p>	

<ul style="list-style-type: none"> - rozwój infrastruktury komunikacyjnej - telekomunikacja Internet - szybkość transferu technologii - dostępność do efektów prac naukowych - nakłady finansowe państwa na wspieranie innowacyjności przedsiębiorstw 		
<p>e. czynniki międzynarodowe</p> <ul style="list-style-type: none"> - postępująca globalizacja - poziom konkurencji międzynarodowej - sankcje i ograniczenia stosowane w obrocie międzynarodowym - międzynarodowe uwarunkowania prawne - przynależność kraju do międzynarodowych organizacji politycznych, gospodarczych i militarnych 		

Źródło: opracowanie własne na podstawie G. Gierszewska, M. Romanowska, *Analiza strategiczna... op. cit.*

Stopa wzrostu ekonomicznego bezpośrednio wpływa na możliwości rozwojowe przedsiębiorstwa. Wzrost ekonomiczny w gospodarce powoduje, że ludzie mają więcej pieniędzy do wydatkowania. Wzrost wydatków konsumentów stwarza szanse rozwoju przedsiębiorstw. Recesja w gospodarce powoduje spadek popytu i bankructwa najsłabszych firm, zwiększa nasilenie walki konkurencyjnej w poszczególnych branżach, prowadzi do wojen cenowych między przedsiębiorstwami. Niezakłócony i trwały wzrost dochodu narodowego może prowadzić do bogacenia się społeczeństwa, wraz z tym rozwijają się i rosą przedsiębiorstwa. Wysokość wskaźnika stopy procentowej w gospodarce reguluje poziom popytu na produkty przedsiębiorstwa. Oznacza to, że jeśli stopa procentowa maleje, to rośnie popyt na kredyt, przy pomocy którego ludzie kupują mieszkania, samochody i zaspokajają inne potrzeby w zakresie trwałych dóbr konsumpcyjnych. Przedsiębiorstwa więcej produkują i sprzedają. Zagrożeniem dla rozwoju jest wzrost stopy procentowej, a szansą na rozwój jej obniżenie.

Kursy wymiany walut i ich wahania świadczą o konkurencyjności na rynkach światowych. Jeśli waluta słabnie, to jest to korzystna sytuacja dla eksporterów, którzy za swoje wyroby otrzymują więcej pieniędzy, mogą inwestować i rozwijać się. Dla importerów jest to zjawisko niekorzystne, ponieważ muszą więcej płacić za importowane towary. Słabość waluty krajowej powoduje wzrost cen wyrobów, środków produkcji, paliwa. Przy wyższych cenach popyt na produkty najczęściej maleje, co hamuje rozwój przedsiębiorstw. Stopa inflacji może destabilizować gospodarkę i ograniczać tempo wzrostu

ekonomicznego, powodując wzrost stopy procentowej i wahania kursów wymiany walut. Jeśli inflacja jest wysoka, to inwestowanie staje się hazardem²³.

Sytuacja na rynku pracy, bezrobocie jest istotnym czynnikiem warunkującym działanie i rozwój przedsiębiorstwa. Wpływa na możliwość pozyskiwania pracowników na rynku pracy. Z jednej strony, obciąża budżet państwa, przedsiębiorstwu zaś pozwala utrzymywać koszty pracy na niskim poziomie oraz przyspieszyć wzrost produkcji. Niska stopa bezrobocia może być niekorzystna dla rozwoju przedsiębiorstwa, bo może podnosić koszty i rodzić problemy z pozyskaniem pracowników. Sytuacja na rynku pracy decyduje o możliwości zatrudniania i zwalniania pracowników stanowiących czynnik produkcji w przedsiębiorstwie oraz o poziomie wynagrodzeń będących kosztem funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Polityka gospodarcza, to szereg działań instytucji rządowych, zgodnych z przyjętymi celami, założeniami, kierunkami i zasadami wpływających na przebieg procesów gospodarczych. Polityka gospodarcza państwa jest czynnikiem otoczenia zewnętrznego wpływającego na działanie przedsiębiorstwa. Rola oddziaływania tego czynnika jest o tyle istotna, że przez narzędzia polityki fiskalnej i monetarnej władze podejmują próby kształtowania pożądanego kierunku zmian w zachowaniach podmiotów gospodarczych²⁴.

Sytuacja ekonomiczna kształtowana jest przez politykę gospodarczą państwa, która może pozytywnie i negatywnie oddziaływać na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Pozytywne dane dla rozwoju przedsiębiorstwa to:

- względnie wysokie tempo wzrostu PKB,
- spadek stopy inflacji,
- spadek deficytu budżetowego,
- wzrost dodatniego salda bilansu handlowego,
- wzrost dodatniego salda bilansu płatniczego,
- spadek stopy bezrobocia,
- obniżenie stóp procentowych przez bank centralny.
- funkcja alokacyjna, polegająca na kreacji dóbr i usług publicznych.

b) Czynniki polityczno-prawne

Czynniki polityczno-prawne otoczenia w skali makro składają się z otoczenia politycznego i prawnego przedsiębiorstwa. Obowiązujący system polityczny, sposób

²³ Tamże.

²⁴ A. Gawel, *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2007, s. 157.

sprawowania władzy, stopień ingerencji państwa w gospodarkę, wpływają na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Polityka, a szczególnie ideologia partii sprawującej władzę w danym kraju poprzez swoje zasady ideowe i programowe, wywiera silny wpływ na gospodarkę²⁵. Rządy sprawowane przez partie liberalne promują swoje priorytety w postaci zakazu wspierania przedsiębiorstw z budżetu państwa, powstrzymują się od nadmiernej ingerencji w gospodarkę. Rządy lewicowe promują formę państwa opiekuńczego, są zwolennikami ingerencji państwa w gospodarkę.

Należy jednak podkreślić, iż chociaż w gospodarce wolnorynkowej dąży się do ograniczania roli państwa jako regulatora, to nie da się całkowicie wyeliminować interwencjonizmu państwa. Nawet liberalne rządy, szczególnie w czasie kryzysów oraz katastrof, podejmują wiele działań interwencyjnych. Im częstsze są zmiany polityczne i zmiany prawa, tym mniej komfortowe są warunki działania przedsiębiorstw. Świadczy to o tym, jak ważne jest otoczenie prawne, które w ślad za otoczeniem politycznym obejmuje porządek prawny, stopień szczegółowości i zawichości przepisów prawa, stabilność prawa. Tylko stabilny, klarowny wewnętrznie i jasny system prawny jest w stanie eliminować szarą strefę, i sprzyjać rozwojowi przedsiębiorczości.

Państwo może kreować warunki do rozwoju przedsiębiorstw poprzez politykę zagraniczną. Członkostwo w różnych organizacjach międzynarodowych – nie tylko o charakterze gospodarczym – może w znacznym stopniu zmienić warunki działania przedsiębiorstw. Postępująca globalizacja wymusza na rządzących konieczność podjęcia wysiłku w celu ochrony rynku dla rodzimych przedsiębiorstw albo ułatwień we wchodzeniu na nowe rynki. Państwo promuje strategie wspierające rozwój nowych wyrobów i technologii.

c) Czynniki przyrodniczo-technologiczne

Rozpatrujemy je w dwóch aspektach. Pierwszy, to osiągnięcia techniki (maszyny, urządzenia, infrastruktura), natomiast drugi aspekt, to zasoby wiedzy z danej dziedziny, z których przedsiębiorstwo może korzystać. Po II wojnie światowej nastąpił zdecydowany rozwój techniczny i technologiczny. W krajach wysoko rozwiniętych weszło do produkcji masowej wiele nowych wynalazków (lasery, rozwój informatyki, innowacja i komunikacja). Zmiany technologiczne powodują upadek jednych gałęzi przemysłu i powstanie nowych. Oznaczają więc szansę dla jednych przedsiębiorstw, a zagrożenie dla innych. Nowoczesne techniki informacyjne wykorzystywane są do zarządzania przedsiębiorstwem oraz budowy

²⁵ G. Gierszewska, M. Romanowska, *Analiza strategiczna ...,op.cit.*, s. 35-36.

jego przewagi konkurencyjnej. Ogromne znaczenie ma tutaj Internet, który stał się narzędziem do prowadzenia działalności gospodarczej. Zastosowanie nowoczesnych technologii informacyjnych prowadzi do rozwoju przedsiębiorstw produkujących sprzęt komputerowy, oprogramowanie, aparaturę medyczną.

Postęp technologiczny widoczny jest we wszystkich sektorach gospodarki. Informatyzacja wpływa na efektywność funkcjonowania przedsiębiorstwa poprzez ograniczenie czasochłonności procesów oraz zwiększenie dostępu do informacji i usprawnienie ich przepływu. Czynniki zewnętrzne wpływają na aktywności przedsiębiorstw. Strategia lizbońska, która wyznacza obecnie długookresowy program społeczno-gospodarczy w Unii Europejskiej wskazuje na konieczność tworzenia sprzyjającego otoczenia dla innowacyjnego biznesu, szczególnie dla małych i średnich przedsiębiorstw, w celu poprawy konkurencyjności gospodarki europejskiej. Dlatego polityka gospodarcza w Polsce i Unii Europejskiej powinna dążyć w kierunku większego wspierania i pobudzania działalności przedsiębiorstw przez państwo.

Mikrootoczenie (otoczenie konkurencyjne) obejmuje wszelkie podmioty gospodarcze, z którymi przedsiębiorstwo ma powiązania kooperacyjne lub konkurencyjne. Mogą to być dostawcy maszyn, towarów, siły roboczej i kapitału, z drugiej zaś strony – grupy odbiorców dóbr lub usług świadczonych przez przedsiębiorstwo. Podmioty otoczenia konkurencyjnego prowadzące swoistą grę ekonomiczną, mogą aktywnie na siebie oddziaływać. Ich wzajemne powiązania sprawiają, że analiza otoczenia konkurencyjnego jest niezwykle istotna. Jest to otoczenie, w praktyce działania przedsiębiorstwa, najlepiej przez nie rozpoznane. Najczęściej analiza otoczenia przedsiębiorstwa, w sensie praktycznym, pozostaje na poziomie określenia tylko tych warunków, mniejsze znaczenie przypisując pozostałym czynnikom zewnętrznym. Stanowi to istotne ograniczenie oceny uwarunkowań zewnętrznych; bo warto mieć informacje o tym, co dzieje się w dalszym otoczeniu.

Mezootoczenie obejmuje czynniki zewnętrzne, warunkujące funkcjonowanie przedsiębiorstw w układzie regionalnym, obrazujące specyficzne cechy poszczególnych regionów. Warto wspomnieć, iż nie wszystkie regiony rozwijają się jednakowo. Na obszarze całego kraju wskaźnik przedsiębiorczości liczony liczbą przedsiębiorstw przypadających na 1 000 mieszkańców jest zróżnicowany. Świadczy to o silnym wpływie uwarunkowań regionalnych na powstawanie i działalność przedsiębiorstw. Szczególnie jest to widoczne na przykładzie małych i średnich przedsiębiorstw. Działają one na regionalnych rynkach i podlegają ciągłym wpływom określonej, regionalnej konfiguracji czynników zewnętrznych. Uwarunkowania regionalne mają charakter specyficzny, obejmujący konkretny region.

W regionach o wysokim poziomie rozwoju ekonomiczno-społecznego potrzebne są zupełnie inne bodźce pobudzające rozwój przedsiębiorstw, niż w regionach, gdzie ten rozwój jest wolniejszy. Na rozwój przedsiębiorstw na poziomie regionu istotny wpływ wywierają jednostki samorządu terytorialnego, instytucje otoczenia biznesu wspierające prowadzenie działalności gospodarczej, instytucje finansujące działalność przedsiębiorstw oraz instytucje naukowo-badawcze. Sprawne i efektywne działania samorządu terytorialnego w dziedzinie wspierania, powstawania i rozwoju przedsiębiorstw, kształtują atrakcyjność inwestycyjną danego regionu.

Formy pomocy wobec przedsiębiorstw, udzielanej przez jednostki samorządu terytorialnego, można podzielić na dwa rodzaje instrumentów: dochodowe i wydatkowe. Pierwsze z nich ograniczają obciążenia przedsiębiorstw wobec sektora publicznego i przez to wpływają na atrakcyjność danego regionu, natomiast drugie, przybierają postać korzystnych rozwiązań ulepszających warunki zakładania, prowadzenia i rozwoju przedsiębiorstw. Zalicza się do nich inwestycje władz samorządowych, zwiększające atrakcyjność danej lokalizacji dla potencjalnych inwestorów. Przyczynia się to do tworzenia właściwego otoczenia działalności gospodarczej.

Jakość infrastruktury komunikacyjnej i informacyjnej danego regionu wpływa na jego atrakcyjność inwestycyjną. Dostęp do infrastruktury telekomunikacyjnej determinuje decyzje o powstawaniu przedsiębiorstw, umożliwia podniesienie sprawności funkcjonowania przedsiębiorstwa, pozwala na wdrażanie systemów informatycznych wspierających zarządzanie, ułatwia organizację zaopatrzenia i dostaw od kontrahentów. Bez dostępu do Internetu trudno sobie wyobrazić działanie i rozwój współczesnego przedsiębiorstwa. Inwestycje w lokalną infrastrukturę wpływają na poprawę warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Natomiast nasycenie regionu infrastrukturą podnosi atrakcyjność i siłę przyciągania kapitału i inwestycji. Determinuje też możliwość dotarcia do informacji o innowacyjnych programach i rozwiązaniach, które przyczyniają się do rozwoju przedsiębiorstw.

Na rozwój przedsiębiorstwa w ujęciu regionalnym wpływa również dostępność zasobów ludzkich, finansowych, surowców naturalnych, rzeczowych, zasobów technologii i wiedzy. Jakość kapitału ludzkiego mieszkańców danego regionu uzależniona jest od takich cech, jak poziom wykształcenia, kwalifikacje zawodowe, struktura wiekowa. Natomiast te cechy uzależnione są od systemu szkolnictwa zawodowego i wyższego w danym regionie oraz dostępności do usług szkoleniowych. Jest to istotne z punktu widzenia przedsiębiorstw, z uwagi na zaspokojenie ich popytu na pracowników o określonych umiejętnościach i

kwalifikacjach. Samorząd terytorialny może świadomie stymulować rozwój systemu szkolnictwa wyższego i zawodowego pod kątem potrzeb regionu. Wiele regionów opracowuje strategie rozwoju określonych instytucji edukacyjnych, szkoleniowych, ułatwiających i stymulujących rozwój regionu w długiej perspektywie.

Szczególne znaczenie dla rozwoju przedsiębiorstwa w układzie regionalnym ma potencjał ekonomiczny regionu, struktura dochodowa oraz poziom życia społeczności. Czynniki te wyznaczają ramy działania przedsiębiorstwa, świadczą o tym, czy przedsiębiorstwa odnajdą dla siebie możliwości działania i rozwoju. Szczególnie ważne jest to z punktu widzenia małych i średnich przedsiębiorstw, które określają możliwości zwiększenia obrotów, asortymentu oraz tego, czy lokalny rynek wchłonie ich produkcję, a więc, czy oferta spotka się z akceptacją i odpowiednim popytem.

Istotny wpływ na działalność, a szczególnie rozwój małych i średnich przedsiębiorstw mają instytucje otoczenia biznesu działające w danym regionie. Głównym ich zadaniem jest wspieranie młodych przedsiębiorstw, rozpoczynających działalność gospodarczą. Świadczą one na rzecz sektora MSP usługi informacyjne, szkoleniowe i wiele innych. Służą pomocą prawną w zakładaniu i prowadzeniu działalności oraz możliwością skorzystania ze wspólnej promocji i reklamy. Również regionalne fundusze pożyczkowe i poręczeniowe tworzą otoczenie biznesu. Ich celem jest finansowe wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw poprzez umożliwianie dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania. Jest to istotne z punktu widzenia niedużych przedsiębiorstw, które cierpią na permanentny brak kapitału. Fundusze mogą udzielać poręczeń na finansowanie inwestycji, zakup materiałów, tworzenie nowych miejsc pracy i wiele innych zadań. Dzięki takim możliwościom region staje się atrakcyjniejszy dla potencjalnych inwestorów.

Reasumując należy stwierdzić, iż wiedza na temat czynników kształtujących rozwój przedsiębiorstwa na poziomie państwa i regionu jest dla przedsiębiorstwa niezbędna. Przedsiębiorstwa powinny przywiązywać stosowną uwagę i odczuwać potrzebę znajomości uwarunkowań zewnętrznych, związanych z funkcjonowaniem w określonym otoczeniu. Małe i średnie przedsiębiorstwa, aby być innowacyjnymi, muszą korzystać ze zgromadzonych w otoczeniu kompetencji. Jednak warunkiem wykorzystania przez nie możliwości rozwojowych płynących z dalszego i bliższego otoczenia jest, przede wszystkim, zainteresowanie i wiedza przedsiębiorców. Coraz większego znaczenia nabiera wiedza i kompetencje pracowników pozwalające lepiej rozpoznać i wykorzystać otoczenie przedsiębiorstwa. Przedsiębiorcy w coraz większym stopniu zwracają uwagę na jakość kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu jako ważny elementu rozwoju.

1.3. Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce

W Unii Europejskiej, podobnie jak w większości innych krajów, małe i średnie przedsiębiorstwa traktuje się łącznie jako jedną grupę podmiotów gospodarczych, ponieważ w odróżnieniu od dużych przedsiębiorstw posiadają wiele cech wspólnych. Literatura przedmiotu dotycząca małych i średnich przedsiębiorstw, wyróżnia dwa podstawowe rodzaje kryteriów, w oparciu o które je się definiuje. Kryteria jakościowe, w których definicja bazuje na niemierzalnych lub trudno mierzalnych cechach przedsiębiorstw oraz kryteria ilościowe, które bazują na wielkościach mierzalnych, takich jak: liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwie, wartość majątku czyli aktywów i wartość obrotów. Najczęściej za podstawę definiowania MSP przyjmuje się kryterium wielkości zatrudnienia. Dostyc kłopotliwy jest fakt dowolności i różnorodności kryteriów stosowanych w poszczególnych krajach, w oparciu o które definiuje się małe i średnie przedsiębiorstwa. Dlatego w 2003 roku Komisja Europejska wydała zalecenie²⁶ regulujące ten problem poprzez ujednoczenie definicji mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw.

W Polsce definicje te zawarte są w Ustawie o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 roku. Ustawa²⁷ ta definiuje mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w następujący sposób:

Za mikroprzedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:²⁸

- zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników oraz
- osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekraczający równowartości w złotych 2 mln euro lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 2 mln euro.

Za małego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:²⁹

- zatrudniał średniorocznie mniej niż 50 pracowników oraz
- osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekraczający równowartości w złotych 10 mln euro, lub sumy

²⁶ Zalecenie Komisji Europejskiej 2003/361/EC z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, „Official Journal” L 124 z 20.05.2003. s. 36.

²⁷ DzU nr 173, poz. 1807.

²⁸ Art. 104. Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 roku.

²⁹ Art. 105. Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 roku.

aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 10 mln euro.

Za średniego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:³⁰

- zatrudniał średniorocznie mniej niż 250 pracowników oraz
- osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekraczający równowartości w złotych 50 mln euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 43 mln euro.

Klasyfikacja ta obowiązuje we wszystkich krajach członkowskich Unii Europejskiej od stycznia 2005 roku. Progi określone w poszczególnych definicjach mają postać wartości maksymalnych. W związku z tym, Komisja Europejska dawała uprawnienia poszczególnym krajom członkowskim do obniżania tych wartości. Ponadto, w celu zastosowania określonych polityk, podmioty te mogą stosować wyłącznie kryterium wielkości zatrudnienia z wykluczeniem tych dziedzin, których dotyczyły zasady pomocy państwowej³¹. Przedsiębiorstwo musi spełniać tylko jedno z dwu kryteriów finansowych – dotyczące wielkości rocznego obrotu bądź całkowitego bilansu rocznego. Do celów statystycznych (Eurostat) wszystkich państw UE przyjmuje się wielkość zatrudnienia jako kryterium zaliczenia przedsiębiorstwa do sektora MSP.

Oprócz Eurostatu źródłem informacji statystycznych o sektorze MSP w krajach Unii Europejskiej są publikacje The European Observatory for SMEs. Pod pojęciem mikroprzedsiębiorstwa należy rozumieć przedsiębiorstwo zatrudniające mniej niż 10 pracowników, małego przedsiębiorstwa – przedsiębiorstwo zatrudniające od 10 do 49 pracowników, zaś przedsiębiorstwa średniego – przedsiębiorstwo zatrudniające od 50 do 249 pracowników. Sektor MSP obejmuje przedsiębiorstwa zatrudniające do 249 osób. Instytucje zatrudniające 250 i więcej pracowników stanowią grupę przedsiębiorstw dużych³².

Poza cechami ilościowymi istotne są cechy jakościowe małych i średnich przedsiębiorstw, które opisują ich specyfikę i w szerszy, bardziej obrazowy sposób, pozwalają zauważyć różnice między MSP a dużymi przedsiębiorstwami. Różnice

³⁰ Art. 106. Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 roku.

³¹ A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa źródła finansowania*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2007, s. 5.

³² A. Kamińska, *Regionalne determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyd. Difin, Warszawa 2011, s. 19-20.

w funkcjonowaniu tych przedsiębiorstw możemy analizować na kilku płaszczyznach, takich jak na przykład:

- system zarządzania i organizacji,
- zbytni, produkcja, zaopatrzenie,
- badania i rozwój, finanse, kadry.

Najważniejszą cechą jakościową, mającą wpływ na rozwój przedsiębiorstw sektora MSP, jest samodzielność ekonomiczna i prawna właściciela. Pozwala ona na niezależność wobec innych organizacji, co oznacza, że w przypadku tych przedsiębiorstw widoczny jest brak udziału w kapitale zakładowym innych przedsiębiorstw, głównie dużych. Umożliwia to właścicielowi samodzielne podejmowanie decyzji związanych z bieżącym funkcjonowaniem firmy oraz kreślenie długofalowej wizji rozwoju. Właściciel może wprowadzać w życie własne pomysły związane z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa, i realizować swoje cele. Czyni to na własne ryzyko i odpowiedzialność. Fakt, że właściciel przedsiębiorstwa jest osobą decydującą o jego losach, prowadzi do sytuacji, w której zarządzający w pełni jest zaangażowany w funkcjonowanie firmy, jest obecny każdego dnia, uczestniczy w podejmowaniu niemal wszystkich decyzji, co ma ogromny wpływ na postępowanie podwładnych³³. Właściciel, spełniając rolę przełożonego, oddziałuje na pracowników poprzez wielostronne, powtarzalne i niesformalizowane procesy komunikacyjne. Decyzje podejmowane są najczęściej intuicyjnie, bez planowania. Małe i średnie przedsiębiorstwa rzadko precyzują długoterminowe strategie, skupiając się na bieżącym funkcjonowaniu firmy. Charyzmatyczny, bezkonfliktowy, z własną wizją przyszłości przywódca jest istotnym ogniwem sprzyjającym większej efektywności pracy.

Kolejną cechą jakościową charakteryzującą proces funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw jest typowa struktura organizacyjna. Cechuje się ona stosunkowo małą rozpiętością, jest jednoszczeblowa, z jednym centrum decyzyjnym oraz z krótkimi, elastycznymi kanałami przepływu informacji. W tych przedsiębiorstwach dominują powiązania liniowe między poszczególnymi komórkami organizacyjnymi oraz brak lub bardzo słabe powiązania funkcjonalne. Specyfiką MSP jest niska specjalizacja poszczególnych stanowisk oraz poziom formalizacji działań. Struktura organizacyjna hamuje rozwój biurokracji, sprzyja powstawaniu bezpośrednich stosunków służbowych między zarządzającym a personelem. Elastyczna struktura oraz bezpośredni kontakt przełożonego z pracownikami pozwala na przydział zadań poszczególnym komórkom organizacyjnym

³³ A., Adamik *Kształtowanie konkurencyjności i przewagi konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 21-22.

według bieżących potrzeb. Pozwala to szybko reagować na zmiany zachodzące w otoczeniu przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa o płaskiej strukturze organizacyjnej są bardziej zdolne do nagłej zmiany profilu działalności, podyktowanej ciągłymi i dynamicznymi zmianami otoczenia. Dzięki temu są w stanie oferować swoim klientom produkty oraz usługi dopasowane do ich indywidualnych potrzeb, często wysoce innowacyjne³⁴.

Kolejną cechą małych i średnich przedsiębiorstw są nieformalne kontakty z odbiorcami, dostawcami, przy doborze kadry lub jej motywowaniu. Takie przedsiębiorstwa są zazwyczaj prowadzone przez całe rodziny i stanowią ich źródło utrzymania. Pracownicy są przyjmowani przy pomocy rekomendacji lub z grona rodziny bez potrzeby rekrutacji. System motywacyjny oparty jest na wynagrodzeniach pieniężnych w formie premii lub dodatków do wynagrodzenia. O wszystkim decyduje szef – właściciel i to właśnie od jego działania zależy zmotywowanie pracowników. MSP dysponują siecią osobistych kontaktów z kontrahentami i są względnie otwarte wobec nich.

Inną cechą jakościową jest forma finansowania na poszczególnych etapach rozwoju przedsiębiorstwa. Firma najczęściej tworzona jest na bazie środków pieniężnych pochodzących z oszczędności właściciela lub pożyczek od rodziny i znajomych. W następnej kolejności, rozwój finansowany jest przez wygenerowane w firmie nadwyżki pieniężne. Jest to spowodowane brakiem dostępu do atrakcyjnych kredytów oraz trudności w ich spłacie ze względu na wygórowane oczekiwania banków komercyjnych. MSP nie rozwijają się w optymalnym tempie głównie z powodu ograniczonych zasobów finansowych. Firmy tego sektora mają również ograniczone możliwości wykorzystania instrumentów finansowych związanych z rynkiem kapitałowym³⁵. Brak dobrych źródeł finansowania wpływa negatywnie na tempo rozwoju przedsiębiorstwa.

Wymienione kryteria jakościowe wyjaśniają specyfikę działania małych i średnich przedsiębiorstw. Z jednej strony, ujawniają ich liczne słabości, z drugiej, wskazują na ogromny potencjał rozwojowy. Nie do przecenienia jest rola przedsiębiorczego właściciela. Pełni on w takich przedsiębiorstwach wiele ról, jest odpowiedzialny za nie na wszystkich polach działania. Dodatkowo asystuje innym pracownikom przy wykonywaniu obowiązków, dlatego bardzo cenna jest wiedza i doświadczenie przedsiębiorców po to, aby uniknąć działania na zasadach prób i błędów.

W latach siedemdziesiątych XX w Stanach Zjednoczonych i Europie, po okresie dominacji wielkich korporacji, nastąpił okres rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw.

³⁴ Tamże.

³⁵ A. Kamińska, *Regionalne determinanty ...*, *op.cit.*, s. 16.

Wśród podmiotów gospodarczych funkcjonujących na rynku zaczęły dominować MSP. Ich znaczenie oraz liczba w gospodarce krajów wysoko rozwiniętych wzrastały systematycznie od drugiej połowy XX wieku. Wysilek, wyobraźnia i wyzbycie się strachu, to *przedsiębiorczość*, definiowana głównie jako zdolność podejmowania oraz rozwiązywania pojawiających się problemów i adaptacji do zmian w otoczeniu, podejmowania ryzyka gospodarczego na własny rachunek, czyli przeciwieństwo oczekiwania, zniechęcenia i bierności w rozwiązywaniu trudnych sytuacji³⁶.

Pierwsze europejskie odniesienie do sektora MSP miało miejsce w Traktacie o Unii Europejskiej, który został podpisany 7 lutego 1992 roku w Maastricht. Stworzył on podstawy prawne do prowadzenia polityki UE w stosunku do tego sektora. Procesy globalizacyjne, objawiające się poszerzaniem rynku europejskiego, jego liberalizacją, a przede wszystkim, budowa Jednolitego Rynku obejmującego państwa członkowskie Unii Europejskiej oddziaływały na sytuację małych i średnich przedsiębiorstw w poszczególnych krajach. Już wcześniej, bo w połowie lat osiemdziesiątych dwudziestego wieku, uznano MSP za motor rozwoju. Wzrost gospodarczy państw członkowskich UE oparty był o innowacyjność, a małe i średnie przedsiębiorstwa utożsamiano z przedsiębiorczością. W 1986 roku Rada Europejska powołała niezależny zespół zadaniowy do spraw MSP, którego zadaniem było opracowanie programu koordynującego wszelkie działania Komisji Europejskiej dotyczące MSP, któremu już 3 listopada 1986 roku udało się stworzyć i zacząć wdrażać pierwszy, tzw. Wieloletni Program Działania Na Rzecz Małych i Średnich Przedsiębiorstw³⁷.

Przedsiębiorczość jest cechą małych firm, które nie szczędzą wysiłku oraz ryzykują po to, aby się rozwijać. Przedsiębiorczość rozumiana jest jako zdolność do zakładania i rozwijania własnej firmy, ponoszenia ryzyka i niepowodzenia, wprowadzania innowacji i wykorzystywania możliwości rynkowych. Jest traktowana jako czynnik determinujący rozwój przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa sektora MSP pełnią wiele funkcji społecznych i gospodarczych. Ich znaczenie i zasięg uzależniony jest od poziomu rozwoju gospodarczego oraz ustroju społeczno-politycznego. W krajach o podobnym poziomie rozwoju rola małych i średnich przedsiębiorstw bywa zróżnicowana. Odmienna jest bowiem polityka promocji tego sektora, kultura przedsiębiorczości i stosunek społeczeństwa do inicjowania i prowadzenia

³⁶ B. Bartkowiak, *Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Wyd. CedeWu, Warszawa 2009, s.11-12.

³⁷ Krawczyk M., *Finansowanie działalności innowacyjnej MŚP wybrane zagadnienia*, Wyd. Uniwersytet Łódzki, Łódź 2012, s.38, oraz OJ C 287 z 14.11.1986. *Rezolucja Rady Unii Europejskiej z dnia 3 listopada 1986 r. w sprawie programu działań na rzecz małych średnich przedsiębiorstw*.

działalności gospodarczej³⁸. Sektor ten wytwarza znaczną część produktu krajowego brutto i jest miejscem pracy dla przeważającej części zatrudnionych w gospodarce, jest motorem pobudzającym do przedsiębiorczości i ważnym elementem wzrostu gospodarczego.

W literaturze przedmiotu wskazuje się wiele przyczyn, które spowodowały wzrost znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce. Do najważniejszych zalicza się wzrost popytu na wyroby i usługi coraz bardziej zróżnicowane i dostosowane do indywidualnych gustów klientów. Równie ważne okazały się zmiany umożliwiające prowadzenie efektywnej produkcji na małą skalę w związku z rewolucją technologiczną, polegającą na miniaturyzacji i specjalizacji oraz unifikacji procedur technologicznych; następnie – spadek konkurencyjności dużych firm, które są bardziej wrażliwe na wzrost cen energii. Ważnym czynnikiem okazały się zmiany w strategii dużych firm polegające m.in. na mniej ekspansywnym inwestowaniu, a także tworzenie coraz bardziej korzystnego klimatu dla funkcjonowania małych firm.

Małe i średnie przedsiębiorstwa stymulują rozwój gospodarczy i społeczny oraz pobudzają przedsiębiorczość. Wśród korzyści wynikających z funkcjonowania MSP wymienia się ich wpływ na tworzenie nowych miejsc pracy, kreowanie postaw przedsiębiorczych, udział w tworzeniu PKB. Funkcjonowanie MSP przynosi wiele pozytywnych skutków, w tym pobudza korzystne zmiany w strukturze gospodarczej kraju. MSP zagospodarowują zasoby wolnej siły roboczej, wykorzystują pojawiające się możliwości w dziedzinie dekoncentracji i demonopolizacji, umacniają własność prywatną środków produkcji i tworzą nowe podmioty gospodarcze. W literaturze przedmiotu oraz w praktyce podkreśla się aktualną istotną rolę tego sektora w stymulowaniu rozwoju gospodarczego. Wśród najważniejszych efektów działalności gospodarczej MSP wymienia się³⁹:

- znaczący w skali kraju wzrost zatrudnienia,
- stosunkowo szybką eliminację luk pojawiających się na rynku, zwłaszcza w słabiej rozwiniętych regionach i małych miastach,
- rozwój i wdrażanie innowacji,
- zwiększenie tempa przepływu kapitału,
- wyrównywanie stóp zysku,
- tzw. efekt mnożnikowy polegający na tym, że powstanie lub upadek jednej firmy powoduje powstanie lub upadek innej firmy.

³⁸B. Bartkowiak, *Fundusze pożyczkowe ...*, op. cit., s.14.

³⁹A. Kamińska, *Regionalne determinanty ...*, op. cit., s.75.

Funkcje pełnione przez MSP w poszczególnych krajach są bardzo zróżnicowane i uzależnione od poziomu rozwoju gospodarczego oraz panującego ustroju społeczno-politycznego. Szczególne zapisy na temat roli sektora MSP w gospodarce powstały na poziomie Unii Europejskiej. W Unii Europejskiej, podobnie jak w większości innych krajów, małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią najliczniejszą grupę przedsiębiorstw.

Rozwój w przedsiębiorstwie dokonuje się poprzez wzrost produkcji, powodowany postępem technicznym i technologicznym. Warunkuje to rozwój nowych technik i technologii oraz nowoczesnych systemów informacji. Ważnym wskaźnikiem rozwoju przedsiębiorstwa jest jego udział na rynku międzynarodowym. Aby sprostać wymaganiom tego rynku, małe i średnie przedsiębiorstwa zmuszane są do wdrażania innowacji, prowadzenia badań, co zwiększa ich zdolności eksportowe. Innowacje są głównym składnikiem i siłą napędową rozwoju współczesnej gospodarki rynkowej, dlatego ich obecność powinna wpływać na kondycję innowacyjną takiej gospodarki. Innowacja na poziomie przedsiębiorstwa przejawia się jako: nowy proces produkcyjny, nowe podejście marketingowe, nowy wzór produktu, nowy sposób organizacji. Sektor MSP posiada jednocześnie, w porównaniu z dużymi firmami, szereg zalet w zakresie innowacji. Są to m. in: przymus innowacji, efektywniejsza i szybsza komunikacja wewnętrzna, elastyczność, a także zdolność szybkiego reagowania i dostosowania do zmieniających warunków⁴⁰.

⁴⁰ *Finansowanie MSP w Polsce ze środków finansowych UE jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstw*, red. E. Latoszek, Wyd. Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2008.

ROZDZIAŁ 2.

SPOSOBY I INSTRUMENTY ZEWNĘTRZNEGO FINANSOWANIA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

2.1. Finansowanie rozwoju kapitałem własnym

Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw uzależniony jest od ich możliwości finansowych. Teoria finansów oraz praktyka gospodarcza wskazuje, iż przedsiębiorstwa mogą pokrywać potrzeby finansowe ze źródeł wewnętrznych – wygospodarowanych w przedsiębiorstwie oraz źródeł zewnętrznych, pochodzących spoza przedsiębiorstwa. Brak dogodnych źródeł finansowania inwestycji i działalności bieżącej stanowi zasadniczą przyczynę ograniczającą efektywność funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw z sektora MSP. Na kondycję finansową przedsiębiorstwa składa się:

- struktura finansowa przedsiębiorstwa, czyli odpowiednia struktura kapitału własnego i długu z wykorzystaniem tradycyjnych i nowoczesnych instrumentów finansowania zewnętrznego, czyli odpowiedni dobór źródeł finansowania,
- płynność finansowa, rozumiana jako możliwość regulowania przez przedsiębiorstwo zobowiązań krótko- i długoterminowych,
- wypłacalność, zdolności adaptacyjne przedsiębiorstwa, posiadane zasoby ekonomiczne, w tym potencjał produkcyjny,

- zdolność do generowania zysku,
- zdolność do maksymalizacji wartości rynkowej.

Kondycję finansową przedsiębiorstwa analizuje się przy pomocy takich wskaźników, jak, między innymi: wskaźnik rentowności, wskaźnik płynności, wskaźnik zadłużenia i wskaźnik sprawności działania. Warunkiem prowadzenia działalności gospodarczej jest dostęp do kapitału. Działanie każdego podmiotu gospodarczego warunkuje posiadany kapitał, osiągane dochody i koszty ponoszone na ich uzyskanie. Przedsiębiorstwo jest kategorią ekonomiczną, a cel jego działania posiada wymiar pieniężny. Wszystkie działania podejmowane w praktyce funkcjonowania przedsiębiorstwa mają swoje odzwierciedlenie w kategoriach finansowych i pieniężnych. Świadczy to o roli i znaczeniu kapitału w rozwoju przedsiębiorstwa. Kapitał na powstanie firmy, finansowanie jego bieżącej działalności i finansowanie przedsięwzięć rozwojowych można pozyskać z różnych źródeł, dlatego tak istotna jest sprawność zarządzających przedsiębiorstwem, a w szczególności jego zasobami finansowymi, która powinna prowadzić do realizacji podstawowego celu strategicznego, jakim jest maksymalizacja korzyści właścicieli, wyrażająca się we wzroście wartości rynkowej przedsiębiorstwa⁴¹.

Celem działalności przedsiębiorstwa jest maksymalizacja wpływów i nadwyżki ekonomicznej. Służą temu trafne decyzje finansowe, które determinują wybór źródeł finansowania i strukturę pochodzenia kapitału przedsiębiorstwa. Decyzje inwestycyjne zależą od możliwości finansowych przedsiębiorstwa i stymulują poziom zysku. Problem zbudowania optymalnej struktury źródeł finansowania jest szczególnie ważny, zwłaszcza w sektorze małych średnich przedsiębiorstw. Firmy z tego sektora, a zwłaszcza innowacyjne, traktowane są jako ryzykowne, w związku z czym mają ograniczony dostęp do źródeł finansowania. Trudność w pozyskiwaniu tradycyjnych sposobów finansowania, szczególnie kredytów i pożyczek, oraz niewystarczająca wiedza o pozabankowych możliwościach uzyskiwania środków finansowych powoduje, iż ten sektor jest niedokapitalizowany.

Przedsiębiorstwo w swojej działalności rozwija się poprzez poszukiwanie nowych technologii, produktów, usług, a to wymaga dużych nakładów kapitałowych na potrzeby inwestycji oraz zabezpieczenie bieżącej działalności. Odpowiednia ilość zaangażowanego kapitału determinuje rozwój przedsiębiorstwa, a zasoby finansowe warunkują działanie całego przedsiębiorstwa, są materią wiążącą wszystkie przejawy działalności firmy. Świadczy

⁴¹ A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa ...*, op. cit., s. 16-17.

to o ważności decyzji finansowych podejmowanych w przedsiębiorstwie. Pełnią one kluczową rolę w odpowiednim zarządzaniu przedsiębiorstwem.

Problem finansowania przedsiębiorstwa jest istotny już na etapie jego tworzenia. Bank oraz instytucje finansowe posiadają bogatą ofertę produktów pozwalających pozyskać kapitał na działalność gospodarczą, jednak problem stanowi jego dostępność. Możliwość uzyskania wsparcia finansowego zależy od wielu czynników, wśród których ważnym jest wielkość przedsiębiorstwa. MSP charakteryzują się niskim poziomem kapitału własnego, krótkim stażem na rynku oraz uproszczoną formą księgowości. Zdecydowaną większość tego sektora stanowią mikroprzedsiębiorstwa, działające głównie w formie osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. W sytuacji tych przedsiębiorstw dostęp do kapitału determinuje przetrwanie i rozwój przedsiębiorstwa.

Ponieważ finanse odgrywają kluczową rolę w każdej instytucji, dla jej rozwoju istotna jest rola procesu finansowania, który porządkuje zależności zachodzące w obrębie zasobów finansowych. Obejmuje on wszystkie te przedsięwzięcia w firmie, które zapewniają przedsiębiorstwu kapitał oraz służą kształtowaniu racjonalnej struktury źródeł finansowania w konkretnych warunkach rynkowych⁴². Powinny one uwzględniać wewnętrzne i zewnętrzne warunki funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Tabela 2.1. Źródła kapitału własnego

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA PRZEDSIĘBIORSTWA	
WŁASNE	
Wewnętrzne	Zewnętrzne
Zysk	Wzrost udziałów
Odpisy amortyzacyjne	Dopłaty wspólników lub akcjonariuszy
Sprzedaż majątku	Emisja akcji
Przyspieszenie obrotu	<i>Venture capital</i>

Źródło: opracowanie własne na podstawie A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie ...*, op. cit.,

Kapitał własny stanowi dla większości przedsiębiorstw sektora MSP podstawowe źródło finansowania działalności. Jest to stabilne i pewne źródło finansowania, jednak ze względu na ograniczoność, ogranicza inwestycje w rozwój. Pozyskiwanie kapitału, zarządzanie nim oraz używanie w sposób prawidłowy wymaga znajomości i zrozumienia jego podstawowych cech i funkcji⁴³. Finansowanie przedsiębiorstw można rozpatrywać z wielu punktów. Najczęściej kapitał przedsiębiorstwa dzieli się w oparciu o następujące kryteria:

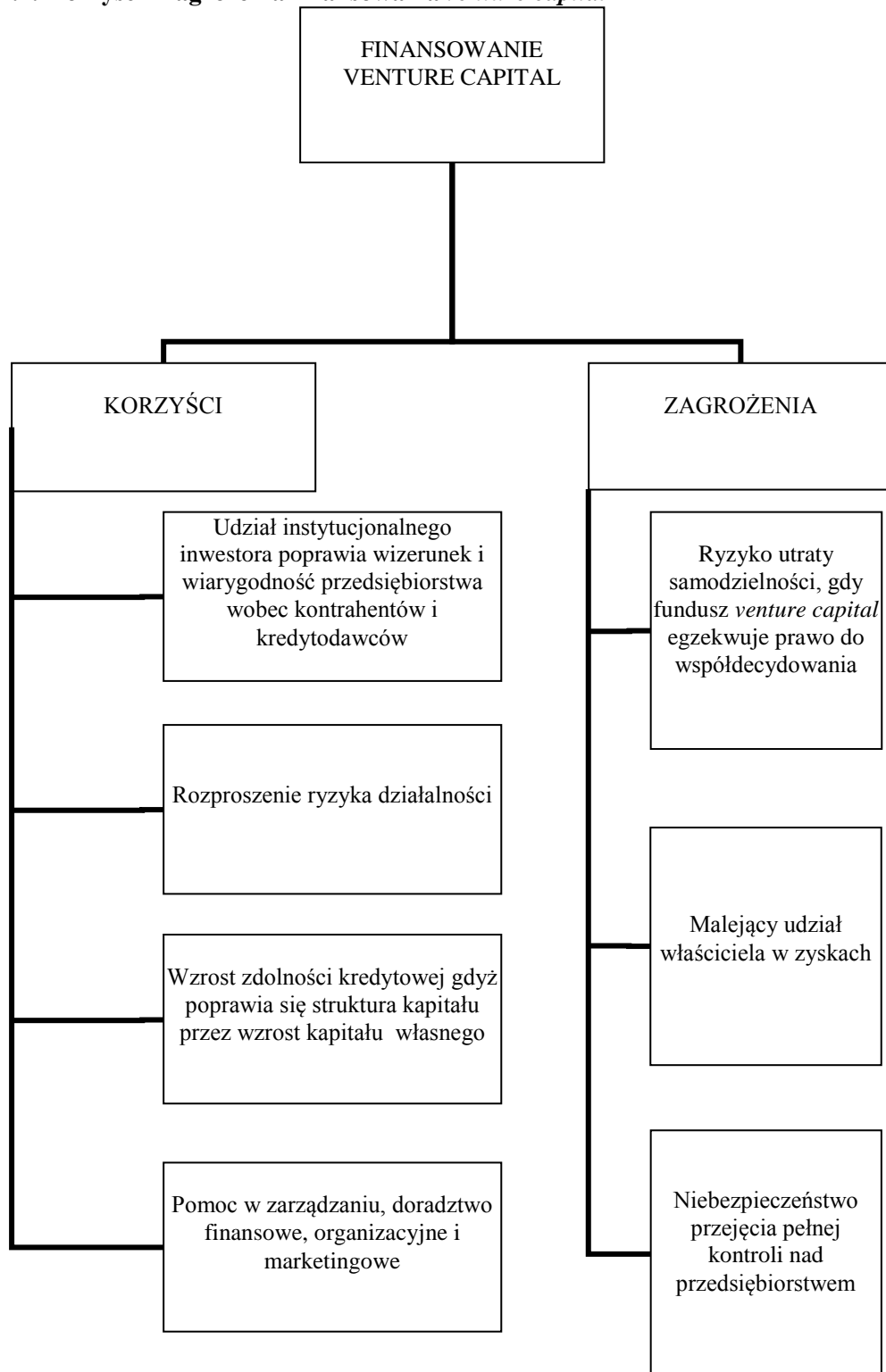
- prawo własności kapitału,
- źródło pochodzenia kapitału,

⁴² Tamże.

⁴³ *Kierunki zmian w finansach przedsiębiorstwa*, red. J. Sobiech, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010, s. 338.

- czas dyspozycji określonym kapitałem,
- powód finansowania.

Rysunek 2.1. Korzyści i zagrożenia finansowania *venture capital*



Źródło: *Finanse małego przedsiębiorstwa w teorii i praktyce zarządzania*, red. H. Zadora, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 111

Kapitał własny wykorzystywany do finansowania działalności przedsiębiorstwa cechuje się tym, iż jest na trwałe związany z firmą, bo jest zaangażowany długoterminowo i

stanowi najważniejsze źródło finansowania. Głównym źródłem wewnętrznym finansowania przedsiębiorstwa jest zysk netto, bo stanowi podstawę finansowania działalności bieżącej oraz inwestycyjnej przedsiębiorstwa. Generowanie przez przedsiębiorstwo zysku w długim okresie podnosi jego wartość rynkową, wiarygodność i zdolność kredytową. Przedsiębiorstwo, które osiąga większe zyski, postrzegane jest przez otoczenie jako pewna, niezawodna organizacja. Wzrost stopy zysku w przedsiębiorstwie daje gwarancję spłaty zewnętrznego kapitału wykorzystywanego w danej firmie, w konkretnych warunkach rynkowych.

Następnym źródłem wewnętrznym, stanowiącym w przedsiębiorstwie składnik nadwyżki finansowej, jest amortyzacja. Tworzy ją fundusz utworzony z odpisów umorzeniowych, który przeznaczony jest na inwestycje dodatkowe lub odtworzeniowe. Pełni on funkcję kosztową, umorzeniową oraz finansową. Funkcja umorzeniowa amortyzacji pozwala zmierzyć oraz wskazać zmianę wartości początkowej aktywów przedsiębiorstwa i informuje o stopniu zużycia majątku trwałego. Funkcja kosztowa amortyzacji dokonuje się poprzez przeniesienie wartości zużycia majątku trwałego do kosztów całkowitych przedsiębiorstwa, przez co wpływa na kształt wyniku finansowego i obniżenie obciążeń podatkowych przedsiębiorstwa. Funkcja finansowa amortyzacji realizowana jest poprzez gromadzenie środków na funduszach amortyzacyjnych, które można wykorzystywać jako źródło finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa. Wysokość funduszu amortyzacyjnego uzależniona jest od wartości majątku trwałego oraz stosowanych metod ustalania odpisów amortyzacyjnych.

Kolejnym, wewnętrznym źródłem kapitału mogą być środki finansowe pochodzące ze sprzedaży zbędnych składników aktywów przedsiębiorstwa. Zmiana struktury aktywów podyktowana jest koniecznością prowadzenia racjonalnej gospodarki zapewniającej optymalizację potrzeb inwestycyjnych. Wielkość posiadanego majątku oraz stopień jego wykorzystania powinien podlegać ciągłej kontroli i aktualizacji. Inną możliwością na pozyskanie kapitału wewnątrz przedsiębiorstwa jest przyśpieszenie rotacji aktywów obrotowych. Odbywa się to poprzez sprzedaż zapasów, dzięki czemu szybciej następuje odzyskanie zaangażowanych środków finansowych i redukują się koszty utrzymania zapasów. Dzięki odpowiedniej polityce, przedsiębiorstwo może minimalizować koszty transportu, magazynowania, regulować należności tak, aby przyśpieszyć obrót pieniędzy w przedsiębiorstwie.

Interesującą formą finansowania działalności MSP jest fundusz *venture capital*. Jego istotą jest przekazanie przedsiębiorstwu kapitału w fazie początkowej lub w fazie jego wzrostu. Kapitał ten jest traktowany jak kapitał własny, jednak w zamian za współudział

funduszu we własności. Jest to forma finansowania instytucjonalnego, wymagająca od przedsiębiorcy poddania się wnikliwej i długotrwałej procedurze. Rozpoczyna się najczęściej rozmową z właścicielem, przedstawieniem podstawowych informacji o przedsiębiorstwie, analizą dokumentów i biznesplanu, a kończy na negocjacjach o wysokości inwestycji i przelaniem środków na konto przedsiębiorstwa. Fundusz *venture capital* interesuje się tym w jaki sposób przedsiębiorstwo wykorzystuje pieniądze z funduszu. Sporą barierą dla małego podmiotu gospodarczego jest zaakceptowanie funduszu jako współwłaściciela przedsiębiorstwa. Istnieją spore kontrowersje w ocenie tego funduszu. Atuty i zagrożenia tego sposobu finansowania przedstawia Rysunek 2.1.

Obok tradycyjnych źródeł, takich jak własne oszczędności, środki pożyczone od rodziny, kredyty bankowe, kapitał pozyskany za pomocą rynku giełdowego coraz częściej wykorzystywaną formą są fundusze wysokiego ryzyka. Pozyskiwanie środków finansowych wysokiego ryzyka zależy przede wszystkim od przedstawionego projektu innowacyjnego, potrzeb finansowania przedsiębiorcy, jak i preferencji inwestora, do którego się zwrócił. Omawiany rynek dysponuje kapitałem prywatnych inwestorów, którymi są duże instytucje finansowe oraz osoby prywatne. Udział w przedsięwzięciu może mieć aktywną i pasywną formę i występować w postaci funduszy *venture capital* oraz *aniołów biznesu*. Najogólniej, *venture capital* to wolne zasoby funduszy pieniężnych służący wspieraniu inwestycji w przedsiębiorstwach charakteryzujących się ponadprzeciętnym potencjałem wzrostu. Za *venture capital* uznaje się w szczególności taki kapitał średni lub długoterminowy, który inwestowany jest za pomocą nabycia akcji bądź udziałów małych i średnich przedsiębiorstw, charakteryzujących się dużym potencjałem wzrostu. Ta forma finansowania nie dotyczy spółek giełdowych. Kapitał nie jest wprowadzany w formie długu, lecz w formie właścicielskiej (kapitał akcyjny, udziałowy), a inwestor staje się jednocześnie współwłaścicielem przedsięwzięcia, które finansuje. *Venture capital* przyjmuje formę finansowania typu *equity* (o charakterze właścielskim), *start-up*, *know-how*, *high-tech*. Inwestor angażuje się w przedsięwzięcie na określony w umowie czas, który zwyczajowo wynosi 5 lat.

Rozwój rynku wysokiego ryzyka powoduje, że finansowanie tym kapitałem odbywa się nie tylko za pomocą funduszy. W taką formę inwestycji angażują się korporacje i firmy międzynarodowe. Zjawisko to określa się mianem *corporate venturing*. Jest to działalność podejmowana przez duże korporacje, polegająca na zaangażowaniu finansowym w rozwijającą się firmę zewnętrzną lub jednostkę wyodrębnioną z tej korporacji. Duże przedsiębiorstwa angażują się w inwestycje *venture capital*, aby zminimalizować słabości

charakteryzujące wielkie korporacje oraz chcą wykorzystać atut małych firm w zakresie inicjowania i wdrażania innowacji. Duże przedsiębiorstwa charakteryzują się wielostopniową i skomplikowaną strukturą organizacyjną, nadmierną formalizacją, wieloszczeblowym procesem podejmowania decyzji. Małe firmy nie mają tych przeszkód, ale nie dysponują wystarczającymi zasobami finansowymi, i ludzkimi, siecią powiązań rynkowych. Najczęściej spotykaną formą *corporate venturing* jest wydzielenie ze struktur dużych podmiotów małych jednostek przeznaczonych do realizacji innowacyjnych projektów⁴⁴.

Drugim instrumentem finansowania w ramach kapitału wysokiego ryzyka jest tzw. *anioł biznesu*. Są to osoby prywatne angażujące kapitał wysokiego ryzyka bezpośrednio w nowe, nieznane sobie, szybko rozwijające się projekty i przedsiębiorstwa. Zainteresowaniem aniołów biznesu cieszą się przedsiębiorstwa będące w początkowej fazie rozwoju, które nie potrzebują dużego zaangażowania finansowego ale doradztwa, *know-how*, kontaktów. Kapitał jest ważnym, ale nie jedynym, wkładem wnoszonym przez aniołów biznesu. Wartością jest tu doświadczenie zawodowe, posiadanie wiedzy menedżerskiej, znajomość rynku, kontakty biznesowe. *Aniołowie biznesu* łączą realne doświadczenie biznesowe z kapitałem.

Możliwość pozyskania dodatkowych funduszy na rynku kapitałowym jest rzadkim przypadkiem, jeśli chodzi o małe i średnie przedsiębiorstwa. Najpopularniejszą formą jest emisja akcji. Jest to metoda dostępna dla dużych, stabilnych przedsiębiorstw. Wymaga od przedsiębiorstwa dużych nakładów na przygotowanie emisji akcji oraz spełniania bardzo rygorystycznych wymogów. Najczęściej MSP nie mogą z niej korzystać – ze względu na swoje rozmiary, wartość posiadanych aktywów i wysokość obrotów.

2.2. Instrumenty zewnętrznego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw

Finansowanie rozwoju MSP realizowane jest przy użyciu różnych metod i instrumentów. Hierarchia ważności źródeł finansowania MSP uzależniona jest w dużym stopniu od rozwoju danego kraju. Z tego względu, analiza strategii finansowania sektora MSP w krajach wysoko rozwiniętych wskazuje na preferowanie przez nie funduszy własnych oraz kredytów bankowych. Stopień finansowania inwestycji z własnych zysków jest tam znacznie niższy, natomiast udział kapitału właścicielskiego zdecydowanie wyższy od wskaźników obserwowanych w krajach mniej rozwiniętych⁴⁵. Kredyty bankowe są najpopularniejszym instrumentem finansowania działalności bieżącej i rozwojowej przedsiębiorstwa. W krajach o

⁴⁴ Krawczyk M., *Finansowanie działalności innowacyjnej ...*, op. cit., s.130.

⁴⁵ B. Bartkowiak, *Fundusze pożyczkowe...*, op. cit., s. 55.

rozwiniętej gospodarce, kredyt bankowy jest normalną praktyką funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Banki komercyjne dość niechętnie uczestniczą w finansowaniu rozwoju małego przedsiębiorstwa. Ich obawy budzi zdolność kredytowa oraz brak zabezpieczeń kredytu. Wymóg posiadania zabezpieczeń kredytowych i zdolności kredytowej⁴⁶ jest ważny, ponieważ większość MSP posiada ograniczony własny potencjał, mierzony wartością kapitału własnego. Kolejną słabością małych i średnich przedsiębiorstw jest brak historii współpracy banku z przedsiębiorstwem. Podstawą takiej kooperacji jest posiadanie rachunku bankowego, na bazie którego tworzy się historia i wiarygodność przedsiębiorstwa. Warunki te sprawiają, że finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw jest dla banków zbyt ryzykowne. W tym miejscu wyraźnie ujawnia się cecha małego przedsiębiorstwa, a mianowicie ograniczony dostęp do kredytów bankowych oraz awersja do finansowania poprzez kredytowanie.

Przedsiębiorstwa z grupy MSP charakteryzują się określonym, specyficznym ryzykiem kredytowym, który w ocenie banków utrudnia dostęp do kredytów. Na to ryzyko składa się:⁴⁷

- niedostateczny zakres informacji ekonomiczno-finansowych, dostarczanych bankom przez potencjalnego kredytobiorcę;
- mały wolumen kapitału własnego, który jest zainwestowany w dany podmiot gospodarczy;
- problemy związane z utrzymaniem płynności finansowej;
- wysoki wskaźnik bankructw oraz upadłości, występujący w sektorze MSP;
- spekulacyjny charakter wielu podmiotów;
- dużo większa skłonność do ryzykownych przedsięwzięć, niż w dużych przedsiębiorstwach;
- słabe zabezpieczenie kredytowe.

W szczególnie niekorzystnej sytuacji wobec banków jest przedsiębiorstwo, które rozlicza się z urzędem skarbowym na podstawie karty podatkowej lub ryczału ewidencjonowanego. Forma ta nie wymaga od przedsiębiorców ewidencji kosztów, której

brak utrudnia bankowi ustalenie zdolności kredytowej i osłabia wiarygodność kredytową⁴⁸ podmiotu gospodarczego. Większość małych i średnich przedsiębiorstw rozlicza

⁴⁶ Zdolność kredytowa oznacza zdolność do spłaty odsetek i kapitału zgodnie z warunkami umowy, z wygosparowanej w danym okresie nadwyżki finansowej, jest rygorem prawnym, którego banki muszą przestrzegać.

⁴⁷ A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 76-77.

się

na zasadach ogólnych przy pomocy księgi przychodów i rozchodów, gdzie ewidencjonowane są zarówno przychody, jak i koszty przedsiębiorstwa. Szansa przedsiębiorstwa na dostęp do kredytów zwiększa się wtedy, gdy wszystkie operacje rynkowe prowadzi się za pośrednictwem rachunku bankowego. Wówczas bank prowadzący rachunek przedsiębiorstwa może prawidłowo ocenić jego sytuację finansową.

Tabela 2.2. Źródła kapitałów obcych w przedsiębiorstwie

Kapitały długoterminowe	Kapitały krótkoterminowe
Rezerwy	Bankowe kredyty krótkoterminowe
Bankowe kredyty długoterminowe	Zobowiązania odnawialne
Poręczenia kredytowe	Kredyty od dostawców
Leasing	Kredyty od odbiorców
Franchising	Factoring
Obligacje	Pożyczki sektora pozabankowego
Dotacje i subwencje	Krótkoterminowe papiery dłużne
Środki z funduszy pomocowych	Pożyczki od rodziny i znajomych
Pożyczki od rodziny i znajomych	

Źródło: na podstawie A. Mielczarek-Skowronek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa ...*, op. cit., s. 29.

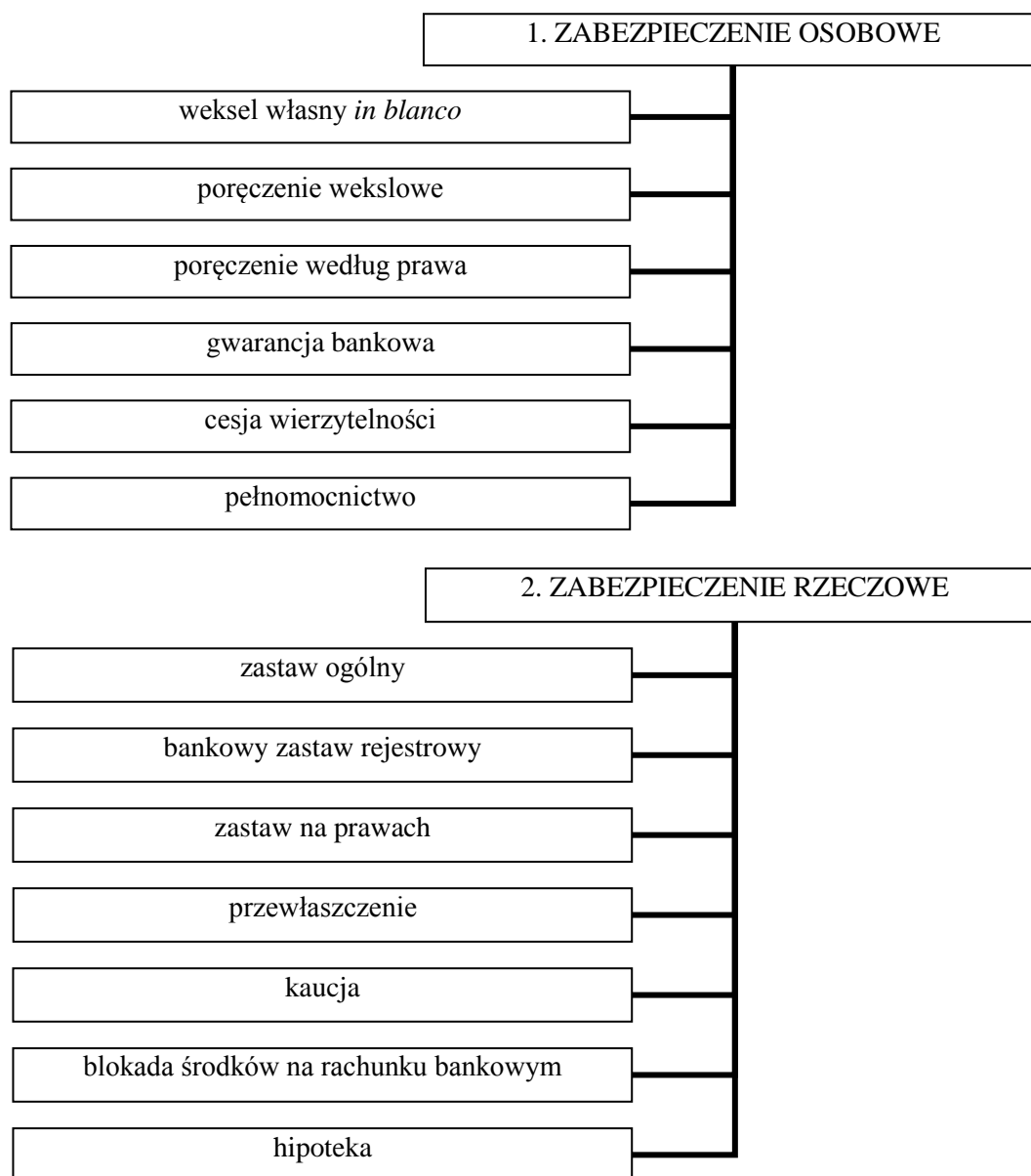
Rzetelne prowadzenie dokumentacji finansowej przez przedsiębiorstwo umożliwia dokładną analizę jego zdolności do spłaty kredytu. Bank bierze pod uwagę takie czynniki, jak poziom płynności firmy, który pozwala stwierdzić, czy majątek obrotowy w sposób wystarczający zabezpiecza spłatę krótkoterminowych zobowiązań. Następnym ważnym wskaźnikiem jest struktura kapitału przedsiębiorstwa, czyli wysokość kapitału własnego i obcego, oraz koszty z tym związane, jak też relacje między kapitałem długoterminowym i krótkoterminowym. O kondycji przedsiębiorstwa świadczy też struktura majątku, czyli wielkość posiadanego majątku trwałego i obrotowego oraz stopień pokrycia majątku trwałego kapitałami stałymi.

Pozostałe wskaźniki, ważne przy ocenie zdolności kredytowej przedsiębiorstwa, to: rentowność kształtowana przez stopę zysku, stopa zwrotu zainwestowanego kapitału, rentowność obrotu oraz poziom i struktura kosztów przedsiębiorstwa, wysokość kosztów obciążających wynik finansowy przedsiębiorstwa. Oznacza to, że banki gruntownie analizując przedsiębiorstwo, dokonują oceny zdolności kredytowej. Kolejnym ważnym problemem jest zabezpieczenie kredytu. Rozróżnić tutaj można dwa podstawowe jego rodzaje: zabezpieczenie osobiste i zabezpieczenie rzeczowe kredytu.

⁴⁸ Wiarygodność kredytowa określa możliwości przedsiębiorstwa w zakresie spłaty bieżących kosztów finansowych, związanych z angażowaniem kapitałów obcych. Ustala, czy zysk operacyjny lub nadwyżka finansowa wystarczą na pokrycie odsetek i rat kapitałowych zgodnie z harmonogramem spłat.

Zabezpieczenie osobiste charakteryzuje się tym, iż osoba dająca zabezpieczenie odpowiada za spłatę kredytu całym swoim majątkiem. Mamy z nim do czynienia niemal we wszystkich kredytach udzielanych dla małych i średnich przedsiębiorstw, ponieważ w większości nie posiadają one osobowości prawnej, co powoduje, że właściciel przed bankiem odpowiada całym swoim majątkiem – w tym również prywatnym. Inaczej przedstawia się kwestia zabezpieczenia rzeczowego. Charakteryzuje się ono tym, iż odpowiedzialność osoby udzielającej zabezpieczenia ogranicza się do konkretnych składników jej majątku.

Rysunek 2.2. Rodzaje zabezpieczeń kredytu



Źródło: opracowanie własne

Szczegółową strukturę zabezpieczeń bankowych przedstawia Rysunek 2.2. Brak zabezpieczenia kredytu jest szczególnie dotkliwy dla przedsiębiorstw z sektora MSP,

najczęściej zamyka im drogę do kredytów bankowych. Kapitał obcy stanowi dodatkowe źródło finansowania działalności i rozwoju przedsiębiorstwa. Największe zapotrzebowanie na zewnętrzne źródła finansowania wykazują przedsiębiorstwa znajdujące się w okresie szybkiego rozwoju. Głównym źródłem kapitału obcego wykorzystywanego w finansowaniu MSP jest kredyt bankowy. Banki proponują kredyty konsumpcyjne, inwestycyjnych, i inne starając się wyjść na przeciw oczekiwaniom przedsiębiorców. Aby uzyskać kredyt, przedsiębiorcy zobowiązani są przejść drogę aplikacji, oraz spełnić wiele wymogów i formalności, które szczególnie w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw, są trudne do realizacji.

Rodzaj oraz ilość zabezpieczeń wymaganych przez bank wpływa znacząco na koszt pozyskania kredytu. Wśród stosowanych zabezpieczeń występują bardzo popularne, takie jak hipoteka, zastaw, czy weksel *in blanco*, których koszt nie stanowi bariery w pozyskaniu kredytu. Są też takie zabezpieczenia, jak gwarancje bankowe, kaucja, blokada środków na rachunku bankowym, na które przeciętne małe i średnie przedsiębiorstwo nie może sobie pozwolić ze względu na zbyt wysokie koszty. Na koszt pozyskania kredytu, oprócz kosztu zabezpieczenia, mają wpływ: stopa procentowa kredytu, prowizje i opłaty manipulacyjne, koszty związane z wcześniejszą spłatą kredytu i ubezpieczenia. Banki komercyjne w swojej ofercie pobudzają zainteresowanie przedsiębiorców, którzy jednak powinni przy wyborze banku oceniać także koszty zadłużenia kredytowego, szybkość pozyskania kredytu, elastyczność w spłacie kapitału i odsetek.

Analiza literatury pozwala wyodrębnić najważniejsze elementy wiążące się z możliwością wykorzystania zewnętrznych źródeł finansowania przedsiębiorstwa w formie kredytów bankowych. Wyznaczają je następujące okoliczności: sytuacja finansowa przedsiębiorstwa, która powinna umożliwiać spłatę kredytu wraz z odsetkami w ustalonym terminie, koszt uzyskania kredytu oraz zabezpieczenie kredytu wymagane przez bank.

Innym instrumentem finansowania działalności przedsiębiorstwa jest *factoring*. Polega on na odsprzedaży przez przedsiębiorstwo należności z tytułu dostaw towarów i usług w celu przyspieszenia cyrkulacji kapitału. Oznacza to, iż faktor (najczęściej bank) nabywa bezsporną, krótkoterminową, pieniężną wierzytelność od faktoranta (przedsiębiorcy) przed terminem jego płatności z potrąceniem opłaty na rzecz faktora, bez przejścia ryzyka

niewypłacalności dłużnika (kontrahenta)⁴⁹ lub z przejściem tego ryzyka⁵⁰. Podmioty biorące udział w procesie *faktoringu* to:

- faktor, głównie w tej roli występuje bank,
- dłużnik, czyli kontrahent,
- faktorant, czyli przedsiębiorca.

Factoring posiada liczne atuty i słabości. Wśród atutów wymienić należy mniej formalności, szybsze uzyskanie finansowania przez przedsiębiorstwo, zwiększenie zdolności kredytowej. Wszystko to powoduje, iż cieszy się on coraz większą popularnością, zwłaszcza wśród sektora MSP.

Na szczególną uwagę zasługuje kolejny instrument finansowania rozwoju przedsiębiorstwa, którym jest *leasing*. Jest to popularna metoda finansowania zewnętrznego w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Jej popularność wynika z prostoty i dość niskich kosztów pozyskania. Leasing polega na tym, że leasingodawca (bank lub wyspecjalizowana firma leasingowa) nabywa środek trwały (przedmiot leasingu) i przekazuje go w użytkowanie (użycza) leasingobiorcy (przedsiębiorstwu). Dwa najpopularniejsze rodzaje leasingu, to leasing operacyjny przypominający dzierżawę oraz leasing finansowy inaczej – sprzedaż na raty.

Inne, mniej znane, nowoczesne instrumenty finansowania małych i średnich przedsiębiorstw są w znacznej mierze niedostępne dla przedsiębiorstw z sektora MSP⁵¹.

2.3. Miejsce małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce niemieckiej

W gospodarce narodowej Niemiec małe i średnie przedsiębiorstwa pełnią ważną rolę, nawet trudną do przecenienia. Według danych Niemieckiego Instytutu badań MSP, w 2010 roku sektor ten obejmował 3 670 000 przedsiębiorstw, czyli 99,7% wszystkich niemieckich przedsiębiorstw. Sprzedaż MSP osiągnęła 1 947,97 mld euro, czyli 39,10% a zatrudnienie 15 290 841 osób, co stanowi 60,8% wszystkich ubezpieczonych społecznie. Dane te świadczą o tym, że nie kto inny, tylko małe i średnie przedsiębiorstwa budują potęgę gospodarczą Niemiec, a ich liczba sukcesywnie wzrasta. W porównaniu do roku poprzedniego, w 2010

⁴⁹ W tym wypadku jest to faktoring niewłaściwy polegający na tym, iż faktor nabywa wierzytelność z prawem regresu, czyli w przypadku niewypłacalności dłużnika faktor żąda od faktoranta kwoty wynikającej z umowy faktoringowej.

⁵⁰ Oznacza to faktoring właściwy, gdzie faktor przejmuje na siebie ryzyko wypłacalności dłużnika wraz z wierzytelnością oraz całkowite ryzyko jego ściągalności, oprócz ryzyka wynikającego z reklamacji lub zwrotu przez dłużnika.

⁵¹ Na przykład *forfaiting*, *obligacje*, *franchising* i *gielda*.

roku wzrosła o 33400. Największy przyrost liczby małych i średnich przedsiębiorstw nastąpił w branży usługowej – ze 142 329 do 164 117 – oraz w branży budowlanej – z 52 368 do 69 551 przedsiębiorstw. Ubyło natomiast 11749 przedsiębiorstw handlowych⁵².

Również udział przedsiębiorstw z sektora MSP w wolumenie eksportu Niemiec jest znaczący. W 2010 roku 348561 przedsiębiorstw zajmowało się eksportem, z czego 340 957 czyli 97,8% stanowiło grupę małych i średnich przedsiębiorstw. Wolumen eksportu w 21,5% generowany jest w sektorze MSP. W niemieckim PKB przychody z eksportu stanowią 16,8% z czego 9,3% PKB powstaje z eksportu w małych średnich przedsiębiorstwach⁵³. Niemcy znane są jako silny eksporter oraz realizator programów pobudzających aktywność MSP w tym zakresie. Posiadają dodatni bilans płatniczy w handlu zagranicznym i dobrą strukturę eksportu.

Tabela 2.3 Klasyfikacja MSP według IfM funkcjonująca od 01.01.2002

Wielkość przedsiębiorstwa	Liczba zatrudnionych	I	Obrót euro/ rok
Małe	do 9	I	Do poniżej 1 miliona
Średnie	do 499	I	Do poniżej 50 milionów
(MSP) razem	Poniżej 500	I	Poniżej 50 milionów

Źródło: opracowanie własne na podstawie Instytut für Mittelstandsforschung Bonn

W Niemczech funkcjonują dwie znacznie różniące się definicje MSP. Dla celów naukowych i praktycznych wykorzystuje się definicję stworzoną przez Instytut Badań MSP (IfM) w Bonn⁵⁴, w myśl której grupę MSP tworzą przedsiębiorstwa zatrudniające do 500 pracowników, z roczną sprzedażą nie przekraczającą 50 mln euro. Kryteria ilościowe tej definicji przedstawia Tabela 2.3 Dla celów projektowania i uzasadniania wykorzystania funduszy unijnych stosuje się ujednoliconą od 01.01.2005 roku przez Komisję Europejską definicję MSP, którą przedstawia Tabela 2.4. Wśród wielu klasyfikacji przedsiębiorstw w Niemczech wyeksponowano pozycję przedsiębiorstw rodzinnych (Familienunternehmen)⁵⁵. Są one dumą Niemiec oraz wyróżniającą cechą, charakterystyczną tylko w tej gospodarce,

⁵² Instytut für Mittelstandsforschung Bonn stan na sierpień 2011.

⁵³ Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung des Unternehmensregister- System 95, 30.04.2011 Wiesbaden 2011, obliczenia IfM Bonn.

⁵⁴ IfM (Instytut badań MSP) został założony w 1957 roku przez rząd Niemiec i Land Nadrenii Północnej Westfalii. IfM realizuje wieloletnie programy badawcze, dotyczące statystyki, rozwoju MSP. Jest to instytucja, której głównym zadaniem jest monitorowanie stanu MSP. W swoich badaniach jest niezależna. Jego działanie finansowane jest ze środków Ministerstwa Gospodarki i Technologii oraz współfinansowane przez Land Nadrenii Północnej Westfalii. Organami statutowymi Instytutu, wybieranymi na czteroletnią kadencję są: Kuratorium, Prezydent i Grupa Rozwojowa. Kuratorium oraz Grupa Rozwojowa składają się z siedmiu członków oddelegowanych z instytucji tworzących Instytut Badań MSP (IfM).

⁵⁵ Definiowane są jako przedsiębiorstwa, gdzie własność i zarządzanie przedsiębiorstwem jest w rękach przedsiębiorcy i jego rodziny. Definicja przedsiębiorstwa rodzinnego opiera się na cechach jakościowych. Znaczna część przedsiębiorstw z sektora MSP stanowi jednocześnie grupę przedsiębiorstw rodzinnych. Niemniej jednak istnieją też przedsiębiorstwa rodzinne, gdzie liczba pracowników przekracza 500 osób lub sprzedaż roczna jest wyższa od 50 mln euro. Przedsiębiorstwa rodzinne to takie, gdzie do dwóch osób lub członków ich rodzin należy co najmniej 50% akcji spółki i osoby te należą do zarządu.

ponieważ pozwalają uchwycić ciągłość tradycji przedsiębiorczości niemieckiej. Obywatele prowadzący własną działalność gospodarczą cieszą się szacunkiem, wsparciem i zrozumieniem ze strony społeczeństwa. Buduje to przyjazny klimat dla powstawania nowych przedsiębiorstw.

Tabela 2.4 Klasyfikacja MSP według KE obowiązuje od 01.01.2005

Wielkość przedsiębiorstwa	Liczba zatrudnionych	Obrót euro/rok	Lub	Suma bilansowa euro/rok
Mikro	do 9	Do 2 milionów	Lub	Do 2 milionów
Małe	do 49	Do 10 milionów	Lub	Do 10 milionów
Średnie	do 249	Do 50 milionów	Lub	Do 43 milionów

Źródło: opracowanie własne na podstawie Institut für Mittelstandsforschung Bonn

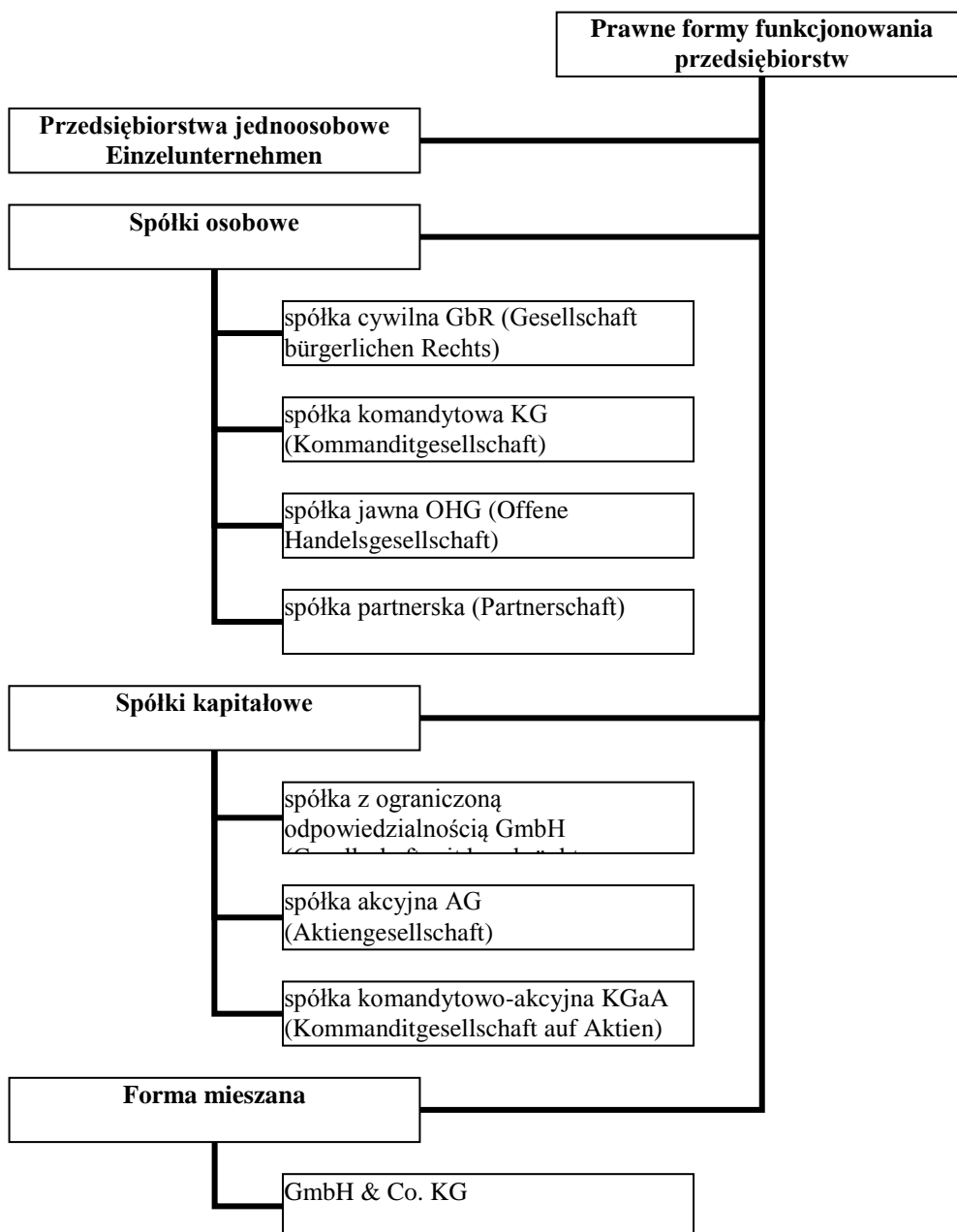
Jeśli chodzi o formy prawne działalności gospodarczej w Niemczech, to podział wygląda podobnie jak w Polsce, bo różni się ze względu na posiadaną osobowość prawną. Kolejne kryteria podziału przedsiębiorstw to zakres odpowiedzialności majątkowej, sposób prowadzenia księgowości, podziału zysku. Dokładną klasyfikację przedsiębiorstw funkcjonujących w Niemczech przedstawia Rysunek 2.3. Największą grupę (64,2%) stanowią przedsiębiorstwa jednoosobowe, następnie (17%) spółki kapitałowe i (12,10%) spółki osobowe. Najmniejszą grupę stanowią przedsiębiorstwa mieszane – 6,5%. Wśród małych przedsiębiorstw najliczniejszą grupę stanowią przedsiębiorstwa jednoosobowe (72,0%), natomiast średnie przedsiębiorstwa są najliczniej reprezentowane przez spółki kapitałowe (50,1%). Szczegółową strukturę przedsiębiorstw ze względu na formę prawną przedstawia Tabela 2.5. Wynika z niej, iż w ogólnej liczbie przedsiębiorstw z sektora MSP we wszystkich kategoriach najliczniej reprezentowana jest grupa małych przedsiębiorstw. Co ciekawe, można przyjąć, iż nie występują lub są bardzo nieliczne przedsiębiorstwa jednoosobowe, które jednocześnie są dużymi przedsiębiorstwami.

Domeną przedsiębiorstw dużych są spółki kapitałowe. Stanowią one 0,3% wszystkich przedsiębiorstw. Udział przedsiębiorstw małych wynosi 87,3%, a średnich 11,9% w ogólnej liczbie przedsiębiorstw. Wśród małych przedsiębiorstw dominują spółki jednoosobowe. Inaczej przedstawia się sytuacja, jeśli chodzi o spółki kapitałowe. Ta forma prawna dominuje wśród średnich i dużych przedsiębiorstw.

Na uwagę zasługują informacje zamieszczone w Tabeli 2.6., w której pokazano wartość sprzedaży osiągniętej w 2009 roku, a szczególnie udział w niej małych i średnich przedsiębiorstw. W przypadku małych przedsiębiorstw najwięcej (59,7%) sprzedaży realizowane było w przedsiębiorstwach jednoosobowych, podobnie jak w przedsiębiorstwach średnich. Wartość sprzedaży w przedsiębiorstwach średnich- jednoosobowych była najwyższa i wynosiła 37,8%. W przypadku tych przedsiębiorstw sprzedaż rozkłada się dość

równomiernie i wynosi w spółkach osobowych 34,4%, spółkach kapitałowych 28,1%, a w mieszanych 30%. Niespełna 40% wartości sprzedaży przypada na sektor MSP, pozostała część wytwarzana jest w dużych przedsiębiorstwach, które stanowią około 0,5% wszystkich niemieckich jednostek.

Rysunek 2.3. Formy prawne działalności gospodarczej w Niemczech



Źródło: opracowanie własne na podstawie KMU/Mittelstand und Finanzierungsformen

Najwięcej produkuje się w dużych przedsiębiorstwach. Wartość sprzedaży stanowi w przypadku tych przedsiębiorstw 60,9% aktywnych zawodowo, a generowana jest w spółkach osobowych, kapitałowych i mieszanych. Udział przedsiębiorstw jednoosobowych jest tutaj znikomy i wynosi 2,6%. Podsumowując, można zauważyć następującą zależność: chociaż

przedsiębiorstwa z sektora MSP stanowią 99,7% wszystkich przedsiębiorstwo, to ich udział w sprzedaży wynosi 39,1%, co w porównaniu z 60,9 % osiąganymi przez duże przedsiębiorstwa stawia je na drugim miejscu. Analiza struktury zatrudnienia w poszczególnych sektorach wskazuje na znaczenie MSP, który zatrudnia ponad 60% wszystkich ubezpieczonych.

Tabela 2.5. Struktura przedsiębiorstw w Niemczech według formy prawnej w 2009 roku

2009					
Forma prawna przedsiębiorstwa	Przedsiębiorstwa				
	Razem	MSP razem Małe i Średnie			razem Duże
	Ilość				
Jednoosobowe	2 307 745	2 307 666	2 217 227	90 439	79
Spółki osobowe	435 620	432 474	347 627	84 847	3 146
Spółki kapitałowe	619 029	610 907	397 063	213 844	8 122
Forma mieszana	234 854	233 713	196 148	37 565	1 141
Razem	3 597 248	3 584 760	3 158 065	426 695	12 488
	Struktura pionowa w %				
Jednoosobowe	64,2	64,4	70,2	21,2	0,6
Spółki osobowe	12,1	12,1	11	19,9	25,2
Spółki kapitałowe	17,2	17	12,6	50,1	65
Forma mieszana	6,5	6,5	6,2	8,8	9,1
Razem	100	100	100	100	100
	Struktura pozioma w %				
Jednoosobowe	100,0	99,997	96,1	3,9	0,003
Spółki osobowe	100,0	99,3	79,8	19,5	0,7
Spółki kapitałowe	100,0	98,7	64,1	34,5	1,3
Forma mieszana	100,0	99,5	83,5	16	0,5
Razem	100,0	99,7	87,3	11,9	0,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung des Unternehmensregister-Systems 95 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden 2011, obliczenia IfM Bonn

Następna kwestia, to regionalny układ małych i średnich przedsiębiorstw w Niemczech. Zauważa się dysproporcje między starymi i nowymi krajami związkowymi, na niekorzyść tych drugich. Z Tabeli 2.7. można wywnioskować, że ponad 80% wszystkich przedsiębiorstw znajduje się w starych krajach związkowych, a tylko niespełna 20% z nich w nowych krajach, łącznie z Berlinem. Gdyby wykluczyć w tych statystykach Berlin, sytuacja okazałaby się jeszcze gorsza. Jeśli chodzi o nominalną liczbę małych i średnich

przedsiębiorstw, to najwięcej występuje ich na terenach najbardziej uprzemysłowionych takich jak Nordrhein-Westfalen ponad 20%, Baden-Württemberg około 14% oraz Bayern z 17% udziałem. Zresztą również w tych krajach związkowych jest najwięcej dużych przedsiębiorstw. Dość ciekawą sytuację zaobserwować można w Niemczech Wschodnich. Mimo, iż jest tutaj znacznie mniej przedsiębiorstw, to udział małych przedsiębiorstw jest wyższy od średniej krajowej. Powstają tutaj małe, nowe przedsiębiorstwa. Może to świadczyć o przedsiębiorczości na tych terenach, oraz skuteczności programów rządowych, wspierających przedsiębiorczość i zachęcających do podjęcia działalności gospodarczej na

Tabela 2.6. Struktura przedsiębiorstw w Niemczech według wartości sprzedaży w 2009 roku

2009					
Forma prawna przedsiębiorstwa	Wartość sprzedaży				
	Razem	MSP razem Małe i Średnie			razem Duże
Ilość w 1000 euro					
Jednoosobowe	429.570.413	418.504.832	256.257.429	162.247.403	11.065.581
Spółki osobowe	1.121.941.707	451.658.572	65.938.740	385.719.832	670.283.135
Spółki kapitałowe	3.273.207.055	1.020.559.655	101.469.433	919.090.222	252.647.400
Forma mieszana	154.218.327	57.247.491	11.013.841	46.233.650	96.970.836
Razem	4 978 937 502	1 947 970 55	434 679 443	1 513 291 107	3 030 966 952
Struktura pionowa w %					
Jednoosobowe	8,6	21,5	59	10,7	0,4
Spółki osobowe	22,5	23,2	15,2	25,5	22,1
Spółki kapitałowe	65,7	52,4	23,3	60,7	74,3
Forma mieszana	3,1	2,9	2,5	3,1	3,2
Razem	100	100	100	100	100
Struktura pozioma w %					
Jednoosobowe	100,0	97,4	59,7	37,8	2,6
Spółki osobowe	100,0	40,3	5,9	34,4	59,7
Spółki kapitałowe	100,0	31,2	3,1	28,1	68,8
Forma mieszana	100,0	37,1	7,1	30,0	62,9
Razem	100,0	39,1	8,7	30,4	60,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung des Unternehmensregister-Systems 95 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden 2011, obliczenia IfM Bonn.

własny rachunek, tym bardziej że występuje tu ponad 20% bezrobocie. Tabela 2.8 jest próbą pewnej syntezy oraz analizy stanu i kondycji niemieckich przedsiębiorstw z sektora MSP w latach 2004-2009. Dane w niej zawarte pokazują, że wskaźniki znajdują się na ustabilizowanym, prawie niezmiennym poziomie od pięciu lat. Przedsiębiorstwa te realizują

sprzedaż na poziomie między 41,7% w roku 2004 a 39,1% w 2009. Zauważamy tu niewielką tendencję spadkową. W sektorze MSP pracuje ponad 60% Niemców. W badanym okresie udział ten waha się między 61,5% a 60,8%. Nominalnie wartość ta stanowiła w 2009 roku 15 290 841 zatrudnionych. Z tego powodu sektor MSP jest w centrum zainteresowania rządu niemieckiego. Zatrudnienie i bezrobocie to we współczesnej Europie kluczowy problem rządzących. Sytuacja w Niemczech świadczy o ugruntowanej pozycji tych przedsiębiorstw

Tabela 2.7. Struktura regionalna przedsiębiorstw w 2009 roku według landów

2009						
Region	Liczba przedsiębiorstw					
	0-9	10-49	50-249	250 i więcej	Razem	Razem MSP 0-249
Baden-Württemberg	443 348	32 269	7 416	1 757	484 790	483 033
Bayern	582 370	39 656	8 174	1 921	632 121	630 200
Berlin	147 379	9 202	1 986	475	159 042	158 567
Brandenburg	91 743	6 868	1 420	226	100 257	100 031
Bremen	23 848	2 351	610	148	26 957	26 809
Hamburg	93 586	7 104	1 598	436	102 724	102 288
Hessen	264 647	18 311	4 050	1 046	288 054	287 008
Mecklenburg-Vorpommern	60 419	5 035	1 045	160	66 659	66 499
Niedersachsen	271 233	23 942	4 915	971	301 061	300 090
Nordrhein-Westfalen	680 649	52 709	11 872	2 753	747 983	745 230
Rheinland-Pfalz	162 639	11 626	2 279	474	177 018	176 544
Saarland	38 992	3 132	651	158	42 933	42 775
Sachsen	155 636	12 481	2 695	472	171 284	170 812
Sachsen-Anhalt	72 702	6 795	1 570	263	81 330	81 067
Schleswig-Holstein	114 747	9 175	1 711	336	125 969	125 633
Thüringen	80 560	6 702	1 561	243	89 066	88 832
Niemcy	3 284 498	247 358	53 553	11 839	3 597 248	3 585 409
Stare landy bez Berlina	2 676 059	200 275	43 276	10 000	2 929 610	2 919 610
Nowe landy z Berlinem	608 439	47 083	10 277	10 839	667 638	665 799
Struktura pionowa w %						
Baden-Württemberg	13,5	113	13,8	14,8	13,5	13,5
Bayern	17,7	16	5,3	16,2	17,6	17,6
Berlin	4,5	3,7	3,7	4	4,4	4,4
Brandenburg	2,8	2,7	1,9	2,8	2,8	2,8
Bremen	0,7	1	1,1	1,3	0,7	0,7
Hamburg	2,8	2,9	3	3,7	2,9	2,9
Hessen	8,1	7,4	7,6	8,8	8	8

Mecklenburg-Vorpommern	1,8	2	2	1,4	1,9	1,9
Niedersachsen	8,3	9,7	9,2	8,2	8,4	8,4
Nordrhein-Westfalen	20,7	21,3	22,2	23,3	28	28
Rheinland-Pfalz	5	4,7	4,3	4	4,9	4,9
Saarland	1,2	1,3	1,2	1,3	1,2	1,2
Sachsen	4,7	5	5	4	4,8	4,8
Sachsen-Anhalt	2,2	2,7	2,9	2,2	2,3	2,3
Schleswig-Holstein	3,5	3,7	3,2	2,8	3,5	3,5
Thüringen	2,5	2,7	2,9	2,1	2,5	2,5
Niemcy	100	100	100	100	100	100
Stare landy bez Berlina	81,5	81	80,8	84,5	81,4	81,4
Nowe landy z Berlinem	18,5	19	19,2	15,5	18,6	18,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung des Unternehmensregister-Systems 95 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden 2011, obliczenia IfM Bonn.

W gospodarce Niemiec. Na przestrzeni pięciu lat liczba przedsiębiorstw z sektora MSP

Tabela 2.8. Struktura sektora MSP w Niemczech w latach 2004-2009

Liczba przedsiębiorstw							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Małe	3 009 249	3 051 068	3 119 903	3 152 470	3 188 110	3 158 065	
Średnie	406 606	404 731	419 099	425 806	434 943	426 695	
Duże	10 757	11 326	12 238	12 989	13 442	12 488	
Razem	3 426 612	3 467 125	3 551 240	3 591 265	3 636 495	3 597 248	3 670 000
MSP	3 415 855	3 455 799	3 539 002	3 578 276	3 623 053	3 584 760	3 670 000
MSP – %	99,7	99,7	99,7	99,6	99,6	99,7	99,7
Sprzedaż w mld euro							
Wielkość przedsiębiorstwa	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Małe	404,87	414,65	427,18	431,24	441,52	434,68	
Średnie	1,357,89	1,403,93	1,497,95	1,540,32	1,597,75	1,513,29	
Duże	2,460,09	2,675,10	2,947,28	3,152,22	3,323,37	3,030,97	
Razem	4,222,84	4,493,68	4,872,41	5,123,78	5,362,64	4,978,94	
MSP	1,762,76	1,818,58	1,925,13	1,971,56	2,039,27	1,947,97	
MSP – %	41,7	40,5	39,5	38,5	38	39,1	
Liczba zatrudnionych							
Wielkość przedsiębiorstwa	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Małe	3 602 685	3 515 858	3 534 122	3 561 460	3 552 909	3 596 986	
Średnie	11 112 066	10 901 965	11 168 980	11 422 656	11 621 919	11 693 855	
Duże	9 221 131	9 403 742	9 657 801	9 904 787	10 175 730	9 874 445	
Razem	23 935 882	23 821 565	24 360 903	24 888 903	25 350 558	25 165 286	
MSP	14 714 751	14 417 823	14 703 102	14 984 116	15 174 828	15 290 841	
MSP – %	61,5	60,5	60,4	60,2	59,9	60,8	

Źródło: opracowanie własne na podstawie Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung des Unternehmensregister 2004 bis 2009 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, obliczenia des IfM Bonn.

ustabilizowała się w granicach 3 500 000 - 3 600 000. Wartość sprzedaży osiąga kwotę około 2 000 mld euro, co stanowi ok. 40% sprzedaży. Małe i średnie przedsiębiorstwa są pracodawcą dla ok. 15 000 000 mln Niemców w wieku produkcyjnym. Podsumowując, warto zauważyć, iż struktura przedsiębiorstw w Niemczech wskazuje na ogromną rolę małych i średnich przedsiębiorstw dla rozwoju gospodarki. Do wspierania sektora MSP powołane są liczne instytucje i agendy rządowe z Instytutem badań MSP (IfM) na czele. Przyczyniają się one do tego, iż te przedsiębiorstwa stają się coraz bardziej nowoczesne, konkurencyjne i przodują w działaniach i technologiach innowacyjnych.

ROZDZIAŁ 3.

ISTOTA WSPARCIA ROZWOJU MSP ZE ŹRÓDEŁ PUBLICZNYCH

3.1. Zasady i obszary wsparcia ze źródeł publicznych w Unii Europejskiej

Twórcom Unii Europejskiej przyświecała idea utworzenia wspólnego rynku z wolną konkurencją. Co do zasady, w Unii Europejskiej obowiązuje zakaz udzielania pomocy publicznej, od którego jest jednak wiele wyjątków. Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską (TWE), zawiera zasady przyznawania przez państwa członkowskie pomocy na różne przedsięwzięcia. Przepis regulujący omawianą tematykę stanowi art. 87, ust. 1 Traktatu. Stwierdza się w nim, że pomoc publiczna jest co do zasady niezgodna z regułami wspólnego rynku, z wyjątkiem sytuacji opisanych w Traktacie, zakazuje on udzielania wszelkiej pomocy przez państwa członkowskie z użyciem zasobów państwowych w jakiegokolwiek formie, która zakłóca lub może zakłócić konkurencję przez faworyzowanie określonych podmiotów lub wytwarzania określonych dóbr, jest niezgodna ze wspólnym rynkiem, o ile wpływa na handel między państwami członkowskimi⁵⁶. Pomoc publiczna została zdefiniowana jako transfer zasobów publicznych spełniający następujące warunki:

⁵⁶ A. Jankowska, M. Marek, *Dopuszczalność pomocy...*, op. cit., 24.

- skutkuje on przysporzeniem na rzecz określonego podmiotu, na warunkach korzystniejszych niż rynkowe,
- jest selektywny – uprzywilejowuje określone podmioty lub wytwarzanie określonych dóbr,
- w jego efekcie występuje lub może wystąpić zakłócenie konkurencji,
- wpływa na wymianę gospodarczą między krajami członkowskimi⁵⁷.

Z pomocą publiczną mamy do czynienia wówczas, gdy występują wszystkie przesłanki jednocześnie. Komisja Europejska jest jedynym organem uprawnionym do wydania takiej decyzji. W tym celu wykonuje test pomocy publicznej. Jest to dość ogólnikowa metoda, stąd często prowadzi do skrajnych ustaleń. Transfer zasobów jest to przepływ zasobów między dwoma podmiotami. Środki pieniężne, rzeczowe składniki majątku oraz prawa majątkowe stanowią dobre przykłady zasobów. Pomocą publiczną może być nie tylko faktyczny transfer zasobów, ale nawet przyrzeczenie dokonania takiego transferu, (np. gwarancja, poręczenie). Transfer zasobów przyjmuje formę:

- przekazanie środków finansowych bezzwrotne np. dotacje,
- zmniejszenia obciążeń podatkowych np. ulga podatkowa, umorzenie, odroczenie,
- przeniesienie własności składników majątkowych,
- pożyczka,
- gwarancje lub poręczenia,
- objęcie udziałów w spółce prawa handlowego.

Transfer zasobów stanowi pomoc publiczną tylko wtedy, kiedy można go przypisać władzy publicznej. Stanowią ją organy władzy publicznej, jednostki samorządu terytorialnego, jednostki budżetowe, zakłady budżetowe i gospodarstwa pomocnicze, państwowe i samorządowe fundusze celowe, ZUS, KRUS, Narodowy Fundusz Zdrowia, różne agencje rządowe. Nie zaliczamy do nich przedsiębiorstw państwowych, spółek skarbu państwa oraz spółek komunalnych. Transakcje tych podmiotów nie wiążą się z udzielaniem pomocy publicznej. Nie jest to jednak jednoznaczna zasada. Bywają okoliczności, w których również tym podmiotom przypisuje się udział w pomocy publicznej. Przysporzenie po stronie odbiorcy transferu jest drugim warunkiem zaliczenia transferu zasobów do pomocy publicznej. Pomocą publiczną nie jest jednak jakiegokolwiek przysporzenie, tylko takie, które następuje na warunkach korzystniejszych niż rynkowe. Selektywność transferu zasobów oznacza pewną wybiórczość przy udzielaniu wsparcia publicznego. Transfer nie jest

⁵⁷ Tamże.

kierowany do wszystkich podmiotów, a selektywność może być podmiotowa lub przedmiotowa.

Chociaż TWE wprowadza zakaz udzielania pomocy publicznej, to jednocześnie w art. 87, ust. 2 i 3 określa odstępstwa od tego zakazu zakładając, że może ona w niektórych, ściśle określonych, sytuacjach przynosić efekty pozytywne. Przepisy określają:

1. Pomoc zgodną z zasadami wspólnego rynku z mocy prawa Artykuł 87, ustęp 2 TWE i jest to:

- pomoc socjalna dla indywidualnych konsumentów, pod warunkiem, że jest przyznawana bez dyskryminacji związanej z pochodzeniem produktów,
- pomoc mająca na celu naprawienie szkód spowodowanych klęskami żywiołowymi lub innymi zdarzeniami nadzwyczajnymi,
- pomoc przyznawana niektórym regionom Republiki Federalnej Niemiec w zakresie niwelowania niekorzystnych skutków gospodarczych spowodowanych ich podziałem.

Kategorie pomocy publicznej wymienione w Artykule 87, ustęp 2 TWE są dopuszczone na mocy prawa, co oznacza, iż kraje członkowskie mogą przyznać taką pomoc bez obowiązku notyfikacji (zezwoenia) od Komisji Europejskiej.

2. Pomoc zgodną z zasadami wspólnego rynku pod warunkiem jej uznania przez Komisję Europejską Artykuł 87, ustęp 3 TWE i jest to:

- pomoc przeznaczona na rozwój gospodarczy regionów, których poziom życia lub zatrudnienia jest niski, oznacza pomoc publiczną ukierunkowaną na rozwój określonych terytoriów. Pomoc regionalna udzielana jest w tych regionach Unii Europejskiej, gdzie PKB na jednego mieszkańca jest niższy niż 75% średniego PKB Unii Europejskiej. Do tej pomocy kwalifikuje się obszar całej Polski,
- pomoc na realizację ogólnoeuropejskich projektów lub na zapobieganie zakłóceniom w państwach członkowskich,
- pomoc przeznaczona na rozwój niektórych działań gospodarczych lub obszarów gospodarczych, o ile nie zmienia warunków wymiany handlowej, może być ukierunkowana horyzontalnie lub sektorowo. Kryteria uznania tej pomocy są dość liberalne, dlatego daje silne uprawnienia Komisji Europejskiej, ponieważ jest ona jedynym organem powołanym do rozstrzygania o dopuszczalności pomocy publicznej,

- pomoc na wspieranie kultury i zachowanie dziedzictwa kulturowego jest adresowana do ściśle określonej grupy podmiotów .
- inne kategorie pomocy, jakie zatwierdza Rada na wniosek Komisji.

Poza omówionym wyżej art. 87, ustanawiającym ogólne przepisy prawa materialnego w zakresie dopuszczalności pomocy publicznej, Traktat zawiera kilka uregulowań szczegółowych. Zaliczamy do nich: art. 36, dotyczący reguł konkurencji w sektorze rolnym, art. 73, art. 86, ust. 2, art. 296, ust. 1.

Reasumując należy stwierdzić, iż pomoc publiczna stanowi specyficzny instrument polityki państwa w gospodarce rynkowej. Z jednej strony, jej rola polega na stymulowaniu pożądaných zachowań i jest to funkcja aktywna. Przejawem pasywnego wykorzystania pomocy publicznej jest przejściowa ochrona wybranych przedsiębiorstw.

Zgodnie z Traktatem udzielanie pomocy publicznej jest, co do zasady, zakazane poza wyjątkami, które są tak obszerne, że w praktyce państwa członkowskie mogą stale udzielać pomocy publicznej. Dzielimy ją na trzy podstawowe grupy:

- a) pomoc regionalna,
- b) pomoc horyzontalna,
- c) pomoc sektorowa.

Ad a) Pomoc regionalna jest udzielana na rozwój tych regionów Unii Europejskiej, które są najbardziej zacofane pod względem gospodarczym. W tym celu wspierane są inwestycje oraz tworzone nowe miejsca pracy; modernizuje się również działalność gospodarczą organizacji funkcjonujących w regionach najsłabiej rozwiniętych. Pomoc regionalną uzależnia się od prowadzenia działalności gospodarczej na obszarach, na których interwencja państwa w postaci pomocy publicznej jest uzasadniona przez konieczność ułatwienia lub przyspieszenia rozwoju gospodarczego. Jest to instrument zapewniania zrównoważonego rozwoju wszystkich regionów państw członkowskich Unii Europejskiej i ma sprzyjać spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej. Zasady udzielania pomocy regionalnej regulują określone przez Komisję **Wytyczne w sprawie krajowej pomocy regionalnej na lata 2007-2013 (2006/C54/08)** Określają one regiony, w których może być udzielana pomoc regionalna, wskazują jej przeznaczenie (na nowe inwestycje, nowe miejsca pracy, na nowo założone mikro- i małe przedsiębiorstwa, pomoc operacyjną), określają szczegółowe warunki udzielania pomocy, a także wskazują maksymalną intensywność wsparcia. Regionalna pomoc inwestycyjna jest to pomoc udzielana na inwestycje początkowe, takie jak:

- utworzenie nowego lub rozbudowa istniejącego przedsiębiorstwa,

- dywersyfikacja produkcji istniejącego przedsiębiorstwa poprzez wprowadzenie nowych, dodatkowych produktów,
- wprowadzenie zasadniczej zmiany w procesie produkcyjnym istniejącego przedsiębiorstwa.

Pomoc regionalna na nową inwestycję może przyjąć różnorodną formę: dotacji, pożyczki preferencyjnej, gwarancji państwowej, zwolnienia podatkowego, obniżenia obowiązkowych składek na ubezpieczenia społeczne, sprzedaży dóbr ruchomych i nieruchomości po obniżonej cenie. Pomoc regionalna jest udzielana pod warunkiem zagwarantowania trwałości projektu. Polega to na tym, iż po uzyskaniu pomocy regionalnej na realizację projektu organizacja jest zobowiązana do utrzymania inwestycji przez okres minimum 5 lat, a w przypadku mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw przez okres minimum 3 lat. Wymóg ten nie obowiązuje w sytuacji zastępowania linii produkcyjnej lub wyposażenia, które staje się przestarzałe w ciągu tego okresu w związku z szybkimi zmianami technologicznymi, pod warunkiem, że działalność gospodarcza w danym regionie w wymaganym okresie zostanie utrzymana. Pomoc publiczna udzielona na utworzenie nowych miejsc pracy w wyniku realizacji nowej inwestycji powoduje konieczność utrzymania tych miejsc pracy przez minimum 5 lat od dnia utworzenia pierwszego obsadzonego miejsca pracy, a w MSP przez okres 3 lat.

Do kosztów kwalifikujących się do pomocy regionalnej w latach 2007-2013 można liczyć następujące:

- koszty związane z zakupem gruntów, budynków, budowli oraz maszyn, z wyjątkiem środków transportu nabywanych przez przedsiębiorstwa z sektora transportowego,
- w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw koszty analiz przygotowawczych i usług doradczych związanych z inwestycją (intensywność tej pomocy nie może przekroczyć 50% faktycznie poniesionych wydatków),
- w przypadku przejęcia przedsiębiorstwa – wyłącznie koszty zakupu aktywów od strony trzeciej,
- koszty związane z nabyciem aktywów objętych najmem lub dzierżawą, innych niż grunty czy budynki, budowle w formie leasingu finansowego (przynajmniej na 5 lat lub 3 lata w przypadku MSP, z obowiązkiem przejęcia praw własności w momencie wygaśnięcia umowy leasingowej),

- koszty inwestycji w aktywa niematerialne i prawne, które związane są z transferem technologii poprzez nabycie praw do patentów, licencji, *know-how* lub nie opatentowanej wiedzy technicznej; w przypadku dużych przedsiębiorstw ww. koszty uwzględnia się do wysokości 50% całkowitej kwoty wydatków kwalifikowanych⁵⁸,
- podmioty, chcące skorzystać z tej formy pomocy, muszą spełniać wszystkie wymagane kryteria⁵⁹.

Pomoc udzielana na tworzenie nowych miejsc pracy w związku z nową inwestycją stanowi koszty kwalifikowane w postaci dwuletnich kosztów wynagrodzenia osoby zatrudnionej, a więc koszty wynagrodzenia brutto oraz koszty składek na ubezpieczenie społeczne. Każde nowo utworzone miejsce pracy, które powstało w związku ze wzrostem zdolności produkcyjnej przedsiębiorstwa w ciągu 3 lat od ukończenia inwestycji, uznaje się za miejsce pracy powstałe w związku z inwestycją początkową, a koszty jego utworzenia kwalifikują się do wsparcia publicznego.

Pomoc dla nowo powstających małych przedsiębiorstw jest ujęta w wytycznych regionalnych obowiązujących od 1 stycznia 2007 r. Zawiera nowe instrumenty wsparcia dla przedsiębiorstw, mające zachęcić do tworzenia nowych podmiotów gospodarczych oraz rozwijania działalności. Instrument ten dotyczy tylko małych przedsiębiorstw. Mogą one otrzymać do 2 mln euro w regionach objętych wsparciem na podstawie art. 87, ust. 3, lit. a Traktatu oraz 1 mln euro w regionach objętych wsparciem na podstawie art. 87, lit. c Traktatu. Jest to pomoc przeznaczona na pokrycie kosztów poniesionych w związku z utworzeniem przedsiębiorstwa w ciągu pierwszych pięciu lat jego działalności. Refundowane są koszty usług prawniczych, doradztwa, koszty administracyjne, amortyzacji, opłat z tytułu leasingu maszyn, pracy, odsetek od zewnętrznego finansowania, czynsze, wynajem maszyn i urządzeń, zużycie energii, wody, ogrzewanie, a także opłaty administracyjne, podatki z wyłączeniem podatku VAT i podatku dochodowego od osób prawnych. Pomoc operacyjna jest dopuszczona przez Komisję Europejską, jeśli:

- wpływa pozytywnie na rozwój regionalny oraz charakter tego rozwoju,

⁵⁸ Tamże, s.30.

⁵⁹ Kryteria kwalifikujące inwestycję w wartości niematerialne i prawne do wsparcia w ramach pomocy publicznej: tylko podmiot, który otrzymał pomoc regionalną ma prawo do wykorzystania wspartej inwestycji, inwestycja podlega amortyzacji, zakup wartości niematerialnych i prawnych musi odbyć się na warunkach komercyjnych, zakupione wartości niematerialne i prawne muszą być zaliczone do majątku przedsiębiorstwa i pozostać w nim minimum 5 lat w przypadku dużych firm oraz 3 lata w przypadku MSP, minimalny wkład własny podmiotu otrzymującego pomoc stanowi 25% kosztów kwalifikowanych projektu. Muszą to być środki własne lub w ramach finansowania zewnętrznego, wolne od wsparcia publicznego.

- jej poziom jest proporcjonalny do przeszkód, które mają zostać przezwyciężone,
- jest ograniczona w czasie i stopniowo obniżana,
- nie jest przeznaczona na promocję eksportu.

Ad b) **Pomoc horyzontalna** jest kwalifikowana według celów jakie mają zostać osiągnięte w wyniku jej udzielenia. Jest ona udzielana bez względu na sektor oraz region do którego należy odbiorca pomocy. Oznacza to, że wszystkie podmioty – bez względu na branżę lub gałęzie gospodarki (poza szczegółowo określonymi wyjątkami) – mają prawo ubiegać się o pomoc horyzontalną. Wyróżniono sześć kategorii pomocy horyzontalnej:

1. Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Ramy prawne pomocy dla MSP zostały określone w rozporządzeniu Komisji Nr 70/2001, które stanowi wyłączenie grupowe. Obecnie przepisy te są w rozporządzeniu Komisji Nr 800/2008 GBER (Generalne rozporządzenie Komisji Europejskiej w sprawie wyłączeń grupowych). Jednak GBER nie obejmuje swoim zasięgiem MSP prowadzących działalność rolniczą, ani MSP prowadzących działalność związaną z produkcją, przetwórstwem i obrotem produktami rybołówstwa.

Wsparcie publiczne dla małych i średnich przedsiębiorstw, jest planowanym i zorganizowanym działaniem na rzecz powstania, rozwoju i podnoszenia konkurencyjności tej grupy firm, finansowane ze środków publicznych⁶⁰. Znaczenie sektora MSP dla gospodarki Unii Europejskiej jest ważne, dlatego Komisja Europejska podchodzi do udzielania pomocy mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom chętniej niż w przypadku przedsiębiorstw dużych.

2. Badania i rozwój. Wspieranie i promowanie działalności badawczo-rozwojowej jest priorytetem polityki wspólnotowej, zwłaszcza, jeśli chodzi o międzynarodową konkurencyjność Unii Europejskiej. Pomoc publiczna na badania i rozwój wyjaśniona jest w tzw. Zasadach Ramowych, dotyczących pomocy państwa na działalność badawczą, rozwojową i innowacyjną (2006/C 323/01). Rada Unii podjęła decyzję, iż całkowite wydatki na badania, rozwój i innowacje należy podnieść tak, aby do roku 2010 wyniosły one 3% PKB całej UE. Rada proponuje finansowanie publiczne na poziomie 1/3 wydatków, natomiast pozostałe wydatki powinny pochodzić ze środków prywatnych. Pomoc publiczna na B+R+I udzielana na podstawie Zasad Ramowych dotyczy wszystkich sektorów, nawet sektorów podlegających szczególnym zasadom wspólnotowym. Zasady ramowe wykluczają możliwość udzielania pomocy na działalność badawczą, rozwojową

⁶⁰ M. Gancarczyk, *Wsparcie publiczne dla MSP. Podstawy teoretyczne a praktyka gospodarcza*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2010.

i innowacyjną dla przedsiębiorstw znajdujących się w trudnej sytuacji ekonomicznej. Poziom wsparcia na badania, rozwój i innowacje uzależniony jest od etapu prac badawczo-rozwojowych. Etap pierwszy to badania podstawowe, drugi – badania przemysłowe oraz trzeci – eksperymentalne prace rozwojowe. Wyodrębniono osiem kategorii przeznaczenia pomocy publicznej na B+R:

W przypadku pomocy publicznej udzielanej na projekty, których celem jest działalność badawcza, rozwojowa i innowacyjna, wspierane są te, które w całości wpisują się w jedną, dwie lub trzy kategorie badań (podstawowe, przemysłowe lub eksperymentalne prace rozwojowe). Wysokość pomocy publicznej na badania podstawowe wynosi - 100%, na przemysłowe – 50% przemysłowe, eksperymentalne – 25% kosztów kwalifikowanych. W przypadku małych przedsiębiorstw pomoc ta może być podwyższona o 20%, a przedsiębiorstw średnich o 10%. Koszty kwalifikowane obejmują: koszty zatrudnienia pracowników, nabycia aparatury, sprzętu i wyposażenia, nieruchomości i budynków, konsultacji, badań zleconych, koszty nabycia patentów oraz koszty operacyjne. Komisja Europejska dopuszcza pomoc dla MSP na pokrycie kosztów związanych z uzyskaniem patentów oraz innych praw własności przemysłowej. Dla młodych, innowacyjnych przedsiębiorstw dopuszczalna jest pomoc – pod warunkiem, że w chwili jej przyznania prowadziły działalność gospodarczą nie dłużej niż 6 lat oraz są przedsiębiorstwem innowacyjnym. Innowacyjność przedsiębiorstwa ustala się w następujący sposób:

- na podstawie oceny przeprowadzonej przez eksperta zewnętrznego, a w szczególności na podstawie biznesplanu, z którego wynika, że przedsiębiorstwo w przewidywalnej przyszłości opracuje produkty, usługi lub procesy, które są technologicznie nowe lub znacząco ulepszone w porównaniu z aktualną sytuacją w swojej branży we Wspólnocie i poniesie ryzyko porażki technologicznej lub przemysłowej, lub
- na podstawie wydatków przedsiębiorstwa na B+R, które wynoszą co najmniej 15% jego całkowitych kosztów operacyjnych w co najmniej jednym roku z trzech lat poprzedzających przyznanie pomocy lub w przypadku nowej firmy bez żadnej historii finansowej – w bieżącym okresie fiskalnym, zgodnie z poświadczeniem zewnętrznego audytora⁶¹. Wysokość pomocy to 1 mln euro. Można ją uzyskać tylko jeden raz w ciągu sześciu pierwszych lat.

⁶¹ A. Jankowska, M. Marek, *Dopuszczalność pomocy...*, op. cit., s.41.

Pomoc na innowacje procesowe i organizacyjne w sektorze usług jest obwarowana następującymi wymogami:

- zmiany muszą być związane z wykorzystaniem i eksploatacją technologii teleinformatycznych,
- innowacja musi być ujęta w formie projektu wdrażanego przez kompetentną osobę,
- projekt musi być uwieńczony opracowaniem nowego standardu, metodologii, koncepcji, które powinny być opatentowane lub certyfikowane,
- innowacje procesowe i organizacyjne muszą zawierać elementy nowości, udoskonalenia,
- projekt musi posiadać cechy ryzyka, szczególnie finansowego.

Tabela 3.1. Struktura pomocy publicznej na techniczne studia wykonalności w (%)

Wyszczególnienie	Małe i średnie przedsiębiorstwa	Duże przedsiębiorstwa
Badania przemysłowe	75	65
Eksperymentalne prace rozwojowe	50	40

Źródło: opracowanie własne na podstawie Traktatu Wspólnoty Europejskiej TWE

Maksymalna wartość pomocy w tym działaniu wynosi 15% kosztów kwalifikowanych dla dużych przedsiębiorstw, 25% dla średnich i 35% dla małych. Duże przedsiębiorstwa mają prawo do uzyskania pomocy jedynie wtedy, gdy działania realizowane są we współpracy z MSP i ponoszą minimum 30% kosztów kwalifikowanych.

Pomoc na usługi doradcze w zakresie innowacji oraz na usługi wsparcia innowacji jest możliwa pod warunkiem spełnienia następujących wymogów:

- adresatem pomocy może być tylko MSP,
- wysokość pomocy ustalono na maksymalnym poziomie 200 tys. euro na przedsiębiorstwo przez trzy lata,
- firmy doradcze powinny posiadać certyfikat krajowy lub europejski, w przeciwnym razie, pomoc nie może przekroczyć 75% kosztów kwalifikowanych,
- zakup usług doradczych następuje po cenie rynkowej.

Kosztami kwalifikowanymi w odniesieniu do usług doradczych są usługi w zakresie zarządzania i transferu technologii, wsparcie technologiczne, szkolenia, zakup usług doradczych w zakresie nabywania i ochrony praw własności intelektualnej. Przy usługach wsparcia innowacji, kosztami kwalifikowanymi są koszty związane z zapewnieniem przestrzeni biurowej, baz danych oraz biblioteki technicznej, korzystanie z laboratorium, a także usługi w zakresie badań i certyfikacji.

Pomoc na tymczasowe zatrudnienie wysoko wykwalifikowanego personelu jest dopuszczalna pod pewnymi warunkami. Wysoko wykwalifikowany personel, oddelegowany do MSP, nie może zastępować innych pracowników, lecz powinien pracować na nowo utworzonym stanowisku. Dodatkowo, praca ta powinna dotyczyć działalności B+R+I. Najwyższa intensywność pomocy wynosi 50% kosztów kwalifikowanych w ciągu maksymalnie 3 lat dla przedsiębiorstwa i pracownika.

Pomoc dla klastrów innowacyjnych obejmuje udzielanie pomocy publicznej na założenie i działalność klastrów. Jest ona udzielana wyłącznie podmiotowi prawnemu, który prowadzi klaster innowacyjny. Dopuszczalna jest również pomoc operacyjna na aktywizację klastra innowacyjnego, jednak nie na dłużej niż pięć lat pod warunkiem, że pomoc ma charakter degresywny i tymczasowy. Wówczas wsparcie kosztów operacyjnych może wynieść 100% kosztów kwalifikowanych. Koszty kwalifikowane obejmują koszty osobowe i administracyjne w celu pozyskania nowych firm-członków klastra, koszty zarządzania zapleczem technicznym, organizacji konferencji, szkoleń, warsztatów, oraz inwestycje w grunty, budynki, maszyny i urządzenia.

Tabela 3.2. Struktura pomocy dla klastrów innowacyjnych w (%)

Wyszczególnienie	Małe przedsiębiorstwa	Średnie przedsiębiorstwa	Duże przedsiębiorstwa
Regiony, gdzie PKB <i>per capita</i> jest niższy, niż 75% średniego PKB <i>per capita</i> dla UE-25	50	40	30
Regiony, gdzie PKB <i>per capita</i> jest niższy, niż 60% średniego PKB <i>per capita</i> dla UE-25	60	50	40
Regiony, gdzie PKB <i>per capita</i> jest niższy, niż 45% średniego PKB <i>per capita</i> dla UE-25	70	60	50

Zródło : opracowanie własne na podstawie Traktatu Wspólnoty Europejskiej TWE

Ochrona środowiska naturalnego jest dla Unii Europejskiej priorytetem. W celu przeciwdziałania zanieczyszczeniu środowiska oraz promowania zaangażowania w działania ratujące środowisko, kraje członkowskie mogą stosować określone środki pomocowe, aby zachęcać przedsiębiorstwa do inwestowania na rzecz ochrony środowiska. W Unii Europejskiej podstawą polityki ochrony środowiska oraz udzielania pomocy publicznej na ochronę środowiska, jest zasada *zanieczyszczający płaci*. Warunki i reguły udzielania pomocy na ochronę środowiska są określone we wspólnotowych Wytycznych dotyczących pomocy państwa na ochronę środowiska (2008/C 82/01). Wytyczne obowiązują od 2 kwietnia 2008 r. do 31 grudnia 2014 r. Pomoc państwa na ochronę środowiska może być kierowana do

wszystkich sektorów, również tych podlegających surowszej ocenie jak hutnictwo, motoryzacja, transport, rolnictwo.

Inwestycje przyczyniające się do ochrony środowiska generują koszty kwalifikowane, takie jak dodatkowe koszty inwestycji, które są niezbędne do osiągnięcia poziomu ochrony środowiska wyższego, niż poziom określony przez normy wspólnotowe lub wyższego poziomu oszczędności energii. W zakresie wsparcia na inwestycje przyczyniające się do poprawy ochrony środowiska, małe i średnie przedsiębiorstwa mogą uzyskać bonus w postaci zwiększenia intensywności pomocy odpowiednio o 20 i 10%. Jeśli pomoc dotyczy inwestycji mających na celu dostosowanie do norm surowszych, niż normy wspólnotowe, korzystanie z odnawialnych źródeł energii, zwiększenie oszczędności energii oraz zastosowanie instalacji kogeneracyjnych lub z zakresu ciepłownictwa komunalnego i przyznawana jest z zastosowaniem procedury przetargowej. Wówczas jej wielkość może wynieść do 100% kosztów kwalifikowanych⁶².

Ad c) Pomoc sektorowa zawiera szczególne zasady udzielania pomocy publicznej w niektórych sektorach uznawanych za wrażliwe. Do sektorów wrażliwych zaliczamy:

1. hutnictwo, produkcję włókien syntetycznych oraz przemysł motoryzacyjny – w tych sektorach regionalna pomoc inwestycyjna nie może być w ogóle udzielana, za wyjątkiem sektora motoryzacyjnego,
2. górnictwo węgla,
3. przemysł stoczniowy,
4. energetyka,
5. usługi pocztowe,
6. nadawcy publiczni,
7. produkcja filmowa i inna produkcja audiowizualna,
8. transport kolejowy, drogowy i śródlądowy,
9. transport lotniczy,
10. transport morski,
11. sektor rolny i leśny,
12. rybołówstwo i akwakultura.

Kolejna klasyfikacja charakteryzuje pomocy publiczną i zawiera szczególne regulacje dotyczące niektórych form pomocy publicznej, i jest to:

⁶² A. Jankowska, M. Marek, *Dopuszczalność pomocy ...*, op. cit., s. 47.

1. Pomoc udzielana w formie gwarancji jest szczególna i składa się z wielu różnych koncepcji. W myśl Obwieszczenia Komisji w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE do pomocy państwa w formie gwarancji (2008/C 155/02), ewentualna pomoc publiczna jest udzielana w momencie udzielenia gwarancji – nawet wówczas, gdyby gwarancja nie była wykonana. Pomoc ta polega na tym, iż dzięki gwarancji kredytobiorca może pozyskać finansowanie na warunkach korzystniejszych niż bez gwarancji. Gwarancja bankowa nie zawsze jest zaliczana do pomocy publicznej. W ściśle określonej sytuacji gwarancja – mimo tego, że finansowana przez państwo – nie jest traktowana jak pomoc publiczna. Komisja stwierdza, że gwarancja nie stanowi pomocy publicznej, jeśli spełnione są łącznie następujące warunki: kredytobiorca nie znajduje się w trudnej sytuacji finansowej; gwarancja dotyczy określonej transakcji finansowej, ograniczonej czasowo i posiadającej kwotę maksymalną; gwarancja obejmuje nie więcej niż 80% niespłaconego kredytu lub innego zobowiązania finansowego; gwarancja jest udzielana odpłatnie według ceny rynkowej. O ile trzy pierwsze założenia nie budzą wątpliwości, to czwarty element, czyli ustalenie ceny rynkowej, jest szeroko komentowane w wytycznych Komisji. W przypadku udzielania gwarancji indywidualnej, aby ustalić cenę rynkową, należy wziąć pod uwagę: kwotę i czas realizacji transakcji, zabezpieczenie udzielone przez kredytobiorcę, prawdopodobieństwo braku spłaty, sektor działalności i perspektywy, inne warunki ekonomiczne i na tej podstawie ustalić rating ryzyka.

W przypadku, gdy kredytobiorcą jest MSP, Komisja akceptuje prostszy sposób wyceny wartości rynkowej gwarancji – według tabeli, którą zawiera ww. obwieszczenie. W przypadku nowo utworzonego przedsiębiorstwa, nie posiadającego historii kredytowej, cena gwarancji powinna wynosić co najmniej 3,8% wartości poręczanego zobowiązania rocznie. W przypadku programów gwarancji (np. działalność funduszy poręczeń kredytowych) czwarty z wymienionych warunków uważa się za spełniony, jeśli program posiada zdolność do samofinansowania się. Jeśli program dotyczy tylko gwarancji dla MSP, a kwota będąca przedmiotem gwarancji nie przekracza progu 2,5 mln euro. Komisja może zaakceptować stosowanie jednej, rocznej stawki gwarancyjnej dla wszystkich kredytobiorców. Aby gwarancje udzielone w ramach takiego programu były uznane za nie stanowiące pomocy państwa, program musi sam się finansować.

2. Inwestycje kapitałowe władz publicznych – stanowisko Komisji w tej sprawie prezentuje „Stosowanie art. 87 i 88 Traktatu do udziałów władz publicznych w kapitale spółki”. Zgodnie z nim nie każde nabycie jest pomocą publiczną. Dla celów monitorowania i uniknięcia ewentualnych nadużyć, Komisja wymaga przedstawiania rocznych raportów

o udziałach nabytych przez władze publiczne państw członkowskich, w przedsiębiorstwach przekraczających którykolwiek z poniższych progów: suma bilansowa powyżej 4 mln euro, obrót netto powyżej 8 mln euro, liczba zatrudnionych powyżej 250. Inwestycja kapitałowa stanowiąca pomoc publiczną powinna być notyfikowana.

3. Kapitał wysokiego ryzyka zawiera szereg instrumentów finansowania dla spółek o wysokim potencjale wzrostowym we wczesnej fazie rozwoju. Komisja Europejska uważa, że wspólnotowy rynek kapitału wysokiego ryzyka jest niedostatecznie rozwinięty, przez co występuje zjawisko tzw. luki kapitałowej. Skutkuje to ograniczonym dostępem MSP do tego typu źródeł finansowania. Z tego względu uznaje się, że interwencja publiczna na rynku kapitału wysokiego ryzyka jest uzasadniona. Regulacje prawne wskazują, w jakich warunkach nie ma podstaw prawnych do zastosowania pomocy publicznej. Są to przedsiębiorstwa w trudnej sytuacji, należące do sektora budownictwa okrętowego, górnictwa węgla, hutnictwa żelaza i stali. Dotyczy to działalności związanej z wywozem, szczególnie towarów, nie dotyczy zakładania i funkcjonowania sieci dystrybucyjnych ani pomocy uzależnionej od stosowania towarów krajowych zamiast przywożonych.

Interwencja publiczna w zakresie kapitału wysokiego ryzyka może prowadzić do wystąpienia pomocy publicznej na trzech poziomach. Pomoc dla inwestorów poprzez fundusz inwestycyjny, w którym połączony jest kapitał publiczny i prywatny. W takiej sytuacji pomoc publiczna nie występuje, jeśli warunki inwestycji kapitałowej podmiotu publicznego oparte są o warunki rynkowe. Warunek ten jest spełniony, jeśli ryzyko wzrostu i spadku są równo podzielone na podmiot publiczny i prywatny oraz, gdy przynajmniej 50% wkładu w inwestycję pochodzi od inwestora prywatnego, który nie jest związany z przedsiębiorstwem, w które inwestuje. Pomoc dla funduszu inwestycyjnego pojawia się wówczas, gdy Komisja traktuje fundusz inwestycyjny jako pośrednika do transferu pomocy dla inwestorów lub przedsiębiorców pod warunkiem, że nie jest samodzielnym przedsiębiorstwem. Podobnie pomoc dla zarządców funduszu lub przedsiębiorstwa nim zarządzającego występuje wtedy, gdy ich wynagrodzenie nie jest ustalane na warunkach rynkowych. Jednocześnie zakłada się, że pomoc nie występuje, jeżeli zarządcy lub przedsiębiorstwo zarządzające zostali wybrani w drodze otwartej i przejrzystej procedury przetargu publicznego lub nie otrzymują od państwa jakichkolwiek innych korzyści.

We wszystkich przypadkach, gdy inwestycja dokonywana jest na warunkach, które byłyby możliwe do przyjęcia dla inwestora prywatnego na warunkach konkurencyjnych przy braku jakiegokolwiek ingerencji ze strony państwa, przedsiębiorstwa, w które zainwestowano,

nie będą uznawane za beneficjentów pomocy. Nie jest również pomocą publiczną pomoc na kapitał wysokiego ryzyka udzielana zgodnie z zasadą *de minimis*.

4. Ubezpieczenie kredytów eksportowych jest powszechnie stosowanym na świecie narzędziem wspierania eksportu. W wielu krajach członkowskich UE taka działalność jest wspierana ze środków publicznych. Nie jest dopuszczalne udzielanie pomocy publicznej, jeśli spełnione są następujące warunki: ubezpieczenie jest krótkoterminowe do 2 lat i obejmuje ubezpieczenie ryzyko handlowego i politycznego, a także dotyczy jednego z państw, takich jak: kraje członkowskie UE, Australia, Kanada, Islandia, Japonia, Nowa Zelandia, Norwegia, Szwajcaria, USA. Nie dotyczy to ubezpieczeń udzielanych MSP, których roczny obrót eksportowy nie przekracza 2 mln euro, jeśli w danym państwie nie istnieje komercyjny rynek takich ubezpieczeń. Inne ubezpieczenia, tj. ubezpieczenia długoterminowe, ubezpieczenia kontraktów zawieranych z podmiotami innych państw, ubezpieczenia od ryzyka katastrofy nie stanowią pomocy publicznej w rozumieniu Komisji.

5. Sprzedaż nieruchomości publicznych uregulowana jest w „Komunikacie w sprawie elementów pomocy państwa w sprzedaży gruntów i budynków przez władze publiczne (97/C 209/03)”. Pomoc publiczna stanowi mechanizm redystrybucji dochodów, zasilający regiony słabiej rozwinięte i wzmacniający ich konkurencyjność. Dlatego też możliwość stosowania pomocy publicznej musi współgrać z poziomem rozwoju regionalnego, by nie faworyzować regionów względnie rozwiniętych.

3.2. Znaczenie pomocy ze środków publicznych w rozwoju przedsiębiorstw

Środki publiczne, oprócz pomocy publicznej, zawierają środki pomocowe nie spełniające cech pomocy publicznej np. pomoc *de minimis*⁶³ i są pojęciem szerszym. Pojęcie pomocy publicznej jest rozumiane różnorodnie. Świadczy to o szerokim spektrum form, w jakich może być stosowana. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa, nie jest ważne skąd pochodzi pomoc. Ma to jednak znaczenie z punktu widzenia wspólnotowych reguł prawnych dotyczących pomocy publicznej, stanowiących część prawa konkurencji. Powszechnie przyjęta definicja pomocy publicznej przyjmuje, iż jest to selektywne przysporzenie korzyści finansowych przedsiębiorcy, z jednoczesnym powstaniem obciążenia finansowego po stronie

⁶³ Pomoc dla przedsiębiorców wspierająca rozwój gospodarczy i społeczny danego regionu bez ściśle sprecyzowanych celów wydatkowania tych środków. Wartość pomocy *de minimis* przyznanej wcześniej w roku bieżącym i w ciągu trzech następujących po sobie lat nie może przekroczyć kwoty 200 tys. Euro.

finansów publicznych. Bardzo ważne jest zbadanie źródła finansowania podmiotu gospodarczego, w szczególności stwierdzenia, czy środki pochodzą ze źródeł państwowych.

O wystąpieniu pomocy publicznej możemy mówić wówczas, jeśli środki finansowe wydatkowane są z budżetu państwa członkowskiego. Nie jest ważne, kto udzielił pomocy. Zasadniczo może to być bezpośrednio państwo, lub inne powołane podmioty dysponujące środkami publicznymi. Pomoc finansowa udzielana z innych źródeł niż budżet państwa członkowskiego nie jest pomocą publiczną, ale jest z pewnością wsparciem dla przedsiębiorców. Pomoc publiczna nie obejmuje pomocy udzielanej ze środków wspólnotowych. W świetle orzecznictwa Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, pomoc wspólnotowa, nawet, gdy jest rozdzielana za pośrednictwem państwa członkowskiego, nie podlega ocenie z punktu widzenia art. 87-89 TWE, gdyż przepisy te odnoszą się jedynie do pomocy udzielanej ze środków państwa członkowskiego [orzeczenie ETS w sprawach 213-215/81 dotyczących *Norddeutsches Vieh i Fleishkontrol v Balm*. Zb. Orz.198, s. 3583]⁶⁴.

Środki publiczne mogą być ważnym narzędziem stymulującym rozwój przedsiębiorstw, szczególnie w pierwszej fazie powstawania przedsiębiorstwa, która obarczona jest największym ryzykiem i niepewnością. Dzięki pomocy publicznej można zainicjować działalność gospodarczą, przyspieszyć fazę wzrostu przedsiębiorstwa, szybciej osiągnąć stabilizację, a w przypadku, gdy przedsiębiorstwo napotyka barierę nasycenia rynkowego, pomoc publiczna może okazać się ratunkiem przed upadkiem i źródłem sanacji przez przeprowadzenie restrukturyzacji lub np. strategii dywersyfikacji⁶⁵. Nowo utworzone przedsiębiorstwa nie dysponują wystarczającym kapitałem, brakuje im doświadczenia a swoją działalność opierają na zasobach własnych i pożyczkach od rodziny. Prowadzi to do upadku większości tych przedsiębiorstw w pierwszym roku funkcjonowania, gasi energię i zapał potencjalnych przedsiębiorców.

W tym kontekście, środki publiczne mogą być ważnym instrumentem wspierającym rozwój MSP. Prawo wspólnotowe w sposób szczególny traktuje ten sektor, szczególnie w obszarze nowopowstałych przedsiębiorstw. Ważna jest pomoc publiczna na tworzenie nowych miejsc pracy oraz inwestycje w badania, rozwój i innowacje. Wsparcie publiczne w tych obszarach jest realizowane poprzez szczegółowe programy, zarówno na szczeblu Unii Europejskiej, jak i krajów członkowskich. Ważne jest to, aby przedsiębiorstwa miały nieograniczony dostęp do informacji na temat możliwości skorzystania z pomocy publicznej,

⁶⁴ J. Choroszczak, M. Mikulec, *Pomoc publiczna a rozwój firmy: szanse i zagrożenia*, Wyd. POLTEXT, Warszawa 2009 s. 13-14.

⁶⁵ Tamże, s. 55.

a z tym bywa problem. Informacja o programach wsparcia dla przedsiębiorców jest niedostateczna a procedury aplikowania dość zawile.

Tabela 3.3 Wartość pomocy publicznej w Unii Europejskiej w latach 2000-2011 w mln euro

Rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2009	2009	2010	2011
EU-27	73085	78951	89366	79196	72045	67458	92627	66719	73918	75832	71326	64295
Belgia	1501	1627	1363	967	1042	1247	1388	1555	1631	2268	2306	1594
Bułgaria	-	-	126	215	77	37	42	231	224	189	34	37
Czechy	2528	2078	4353	3272	718	817	1061	1146	1439	1032	1237	1424
Dania	2133	2217	1903	1632	1877	1846	1839	1932	1922	2297	1006	1093
Niemcy	18683	21521	29204	21419	18068	17954	18878	15263	16581	15985	15202	13621
Estonia	10	13	15	11	49	48	42	40	44	43	44	51
Irlandia	1138	1222	1934	618	560	762	901	1144	1996	1500	1650	1062
Grecja	1343	1295	498	934	799	875	1017	1224	1825	2227	1988	2593
Hiszpania	9428	11028	7088	6536	5830	6078	5196	5104	5655	5506	4902	4532
Francja	10557	10532	8702	8596	10532	9935	32763	10090	13190	14321	14752	12357
Włochy	7661	8686	14750	7265	7103	6910	7256	5941	6050	5817	4235	3807
Cypr	351	420	464	337	249	222	94	123	116	180	121	141
Łotwa	93	102	75	101	104	216	286	520	134	138	188	185
Litwa	63	32	88	75	146	143	156	199	147	179	167	210
Luksemburg	112	104	136	138	113	97	94	84	80	126	102	103
Węgry	914	856	929	1243	1224	1822	1566	1376	2197	1630	1948	1120
Malta	171	211	229	114	201	202	163	144	124	116	87	103
Holandia	2621	2121	2430	2270	2205	2259	2188	2284	2431	2654	2744	2673
Austria	1740	1806	971	1344	1318	1273	2210	1297	1645	2374	2022	1707
Polska	2300	1539	1107	7709	3898	2178	2517	1919	3097	3216	3325	2823
Portugalia	2596	4021	3478	3647	2405	1523	1535	2246	1631	1671	1531	1766
Rumunia	-	-	1905	2398	2958	667	851	1607	908	886	309	546
Słowenia	237	265	157	208	279	236	251	207	252	365	367	396
Słowacja	235	221	195	280	366	407	351	319	387	326	308	171
Finlandia	2121	2329	1944	2131	2213	2372	2355	2231	2171	2181	2135	2344
Szwecja	1384	1276	915	1538	2921	3339	3555	3490	3320	3151	3069	3023
Wielka Brytania	3203	3610	4407	4200	4792	3996	4073	5004	4720	5453	5550	4813

Źródło: opracowanie własne na podstawie http://ec.europa.eu/comm/competition/state_aid/studies_reports/stat_tables.html

Pomoc publiczna powinna być postrzegana jako sposób rozwiązywania doraźnych problemów w przedsiębiorstwie i wsparcia strategii rozwoju. Często jednak staje się celem samym w sobie, co nie pomaga rozwiązywać problemów bieżących i strategicznych. Przeciwnie, takie podejście powoduje, że problemy wracają ze zdwojoną siłą. Potencjał finansowy przedsiębiorstwa poszerza jego możliwości rozwoju. Środki publiczne są doskonałym sposobem wzmocnienia potencjału rozwoju. Przedsiębiorstwo szybciej rozwijające się w wyniku wykorzystania pomocy publicznej powinno budować swój potencjał w celu zabezpieczenia działalności po ustaniu wsparcia publicznego, musi mieć pomysł na siebie.

Wielkość pomocy publicznej udzielanej w Unii Europejskiej systematycznie maleje. Zmienia się również struktura i przeznaczenie środków pomocowych. Zawartość Tabeli 3.3 pokazuje wartość pomocy publicznej dla krajów z Unii Europejskiej udzielonej w latach 2000-2011. W badanym okresie wartość udzielonej pomocy zmalała o 11 bln euro z poziomu 73 bln euro do 64 bln euro. Spadki dotyczą zarówno starych i nowych krajów członkowskich. Dodatkowo sytuację potęguje fakt, iż lata 2000-2002 były rekordowe, jeśli chodzi o wysokość przyznawanej pomocy publicznej. W nowych krajach członkowskich tendencje spadkowe występują w mniejszej skali, a w niektórych państwach takich jak Grecja, Francja, Łotwa, Litwa, Węgry, Wielka Brytania, Szwecja, Polska wydatki te rosną. Bez zmian jest w Belgii, Austrii, Finlandii i Włoszech. Niekwestionowanym liderem w dziedzinie pomocy publicznej są Niemcy. Pomimo, iż w badanym okresie wysokość pomocy publicznej udzielanej przez państwo niemieckie zmalało o 5 bln euro, to i tak plasują się one na pierwszym miejscu z pomocą o wartości 13,6 bln euro co stanowi ponad 20% ogółu pomocy udzielanej przez kraje członkowskie. Na miejscu drugim znajduje się Francja z pomocą publiczną o wartości 12,3 bln euro, dalej Wielka Brytania około 5 bln euro, Hiszpania około 4,5 bln euro. Wartość pomocy publicznej udzielanej przez dwa kraje, Niemcy i Francję, stanowi ponad 40% ogółu pomocy udzielanej przez kraje członkowskie Unii Europejskiej.

Zmianie ulega również udział pomocy publicznej w PKB poszczególnych państw członkowskich. Dla EU- 27 wynosi on 0,5 % i w badanym okresie zmalał z poziomu 0,7%. W Niemczech wskaźnik ten wynosi 0,5%, Francji 0,6%, Włoszech 0,2%. Najwyższy udział pomocy publicznej w PKB osiąga Malta 1,4%, Grecja 1,2% i Finlandia 1,2%. Ważna jest struktura pomocy publicznej, a więc to, jakie działania wspierają poszczególne państwa. Struktura pomocy zmienia się z upływem czasu. Coraz większe środki przeznaczane są na pomoc horyzontalną. Odchodzi się natomiast od pomocy sektorowej. W 2011 roku na pomoc horyzontalną przeznaczono 90% wszystkich środków pomocowych w skali EU-27. Wskaźnik

ten w porównaniu do roku poprzedniego wzrósł o 3,24%. Najwięcej, bo 100% środków na pomoc horyzontalną przeznaczyły: Belgia, Bułgaria, Estonia, Grecja, Litwa, Łotwa, Luksemburg, Holandia, Austria, Rumunia, Finlandia i Szwecja. Tylko 31% -Portugalia, 45% Malta, następnie Polska i Węgry-71%.

Wsparcie rozwoju sektora MSP to najważniejszy priorytet Unii Europejskiej. Wspierane są działania w zakresie zwiększenia możliwości technologicznych małych przedsiębiorstw, kształcenia w zakresie przedsiębiorczości, oraz poszerzenia dostępu do pozyskiwania środków finansowych z zewnętrznych źródeł. Programy wsparcia dla sektora MSP dzielą się na cztery kategorie, które są scharakteryzowane w tabeli 3.4.

Tabela 3.4. Kategorie i charakterystyka programów wsparcia dla firm z sektora MSP w krajach Unii Europejskiej

Program wsparcia dla Sektora MSP	Charakterystyka
Finansowanie tematyczne	Programy ukierunkowane na tematy takie jak środowisko, badania, edukacja. Za jego projektowanie i wprowadzanie w życie odpowiadają poszczególne departamenty komisji Europejskiej. W programach tych pomoc UE ma charakter współfinansowania i z reguły przyjmuje formę subsydiów, które pokrywają część kosztów projektu. Przedsiębiorstwa z sektora MSP mogą składać wnioski o uczestnictwo w programie bezpośrednio.
Fundusze strukturalne	Beneficjenci funduszy strukturalnych otrzymują bezpośredni wkład finansowy na realizację swoich projektów. Zarządzanie programem, jak również ocena projektów, odbywa się na poziomie krajowym lub regionalnym. Fundusze strukturalne są największym źródłem finansowania MSP. Wsparcie odbywa się przez różne programy oraz inicjatywy wspólnotowe wdrażane na poziomie regionów.
Instrumenty finansowe	Większość instrumentów finansowych jest dostępnych pośrednio poprzez krajowe instytucje pośrednictwa finansowego. Instrumenty finansowe zarządzane są przez Europejski Fundusz Inwestycyjny.
Wspieranie internacjonalizacji MSP	Wsparcie polega zasadniczo na pomocy organizacjom i władzom publicznym na polu internacjonalizacji. Głównym celem wsparcia jest pomoc MSP w dotarciu na rynki poza granicami UE.

Źródło: Opracowano na podstawie Krawczyk M., *Finansowanie działalności... op. cit.*,

Małym i średnim przedsiębiorstwom jest trudniej niż dużym pozyskać środki finansowe. Fundusze unijne pozwalają zmniejszyć ten dystans, gdyż są adresowane głównie do sektora MSP. Są to środki nieodpłatne i bezzwrotne, co dodatkowo zwiększa ich atrakcyjność. Jednak otrzymanie ich wymaga od przedsiębiorców posiadania wkładu własnego na sfinansowanie projektu. Pomoc ma charakter refundacji poniesionych kosztów, co oznacza konieczność wcześniejszego sfinansowania realizacji projektu przez przedsiębiorcę ze środków własnych. Z jednej strony, środki finansowe pochodzące z Unii Europejskiej charakteryzują się dużą dostępnością dla sektora MSP⁶⁶, niskim kosztem

⁶⁶ Środki unijne są kierowane wyłącznie lub głównie do MSP

pozyskiwania, z drugiej zaś, wymuszają przejście dość skomplikowanych, zmieniających się procedur aplikacyjnych⁶⁷.

Do pierwszej kategorii programów Unii Europejskiej (finansowanie tematyczne) należy 7 Program ramowy na rzecz badań i rozwoju technologicznego 2007-2013, (7.PR). Umożliwia on aplikowanie o wsparcie małym i średnim przedsiębiorstwom w oparciu o cztery priorytety: *Współpraca, Pomysł, Ludzie oraz Możliwości*. Program *Współpraca* ma na celu zachęcanie do udziału w badaniach oraz wspólnych inicjatywach badawczych przedsiębiorstw z tego sektora i instytucji naukowo-badawczych. Program *Pomysły*, wspiera działania zachęcające do podejmowania konkurencji w celu doskonalenia pomysłów i tworzenia innowacji. Trzecia kategoria *Ludzie* to działania ukierunkowane na zawiązywanie partnerstwa między przemysłem a szkołami wyższymi w celu współpracy rozwojowej. Program *Możliwości* to działania zmierzające do wprowadzenia na rynek jak największej liczby nowych, innowacyjnych produktów.

Kolejnym programem tematycznym Unii Europejskiej kierowanym do sektora MSP jest Program ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacyjności na lata 2007-2013 (CIP). Jest to program, którego działania obejmują przedsięwzięcia na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Składa się z trzech programów szczegółowych, takich jak:

- Program na rzecz przedsiębiorczości i innowacji (EIP), który obejmuje działania ułatwiające dostęp do finansowania na rozpoczęcie i rozwój działalności MSP oraz inwestycje w działalność innowacyjną, co sprzyja innowacji ekologicznej, rozwojowi kultury przedsiębiorczości i innowacji.
- Program na rzecz wspierania polityki w zakresie technologii informacyjnych (TIK),
- Program *Inteligentna Energia-Program dla Europy*.

W ramach funduszy strukturalnych oferowana jest pomoc małym i średnim przedsiębiorstwom w zakresie współfinansowania inwestycji w regionach słabiej rozwiniętych gospodarczo tzw. regionach konwergencji. W pozostałych regionach, zamiast bezpośredniej pomocy, proponuje się szkolenia przedsiębiorców, inkubatory przedsiębiorczości, tworzenie sieci. Największym funduszem strukturalnym, z którego korzystają małe i średnie przedsiębiorstwa jest Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR), który współfinansuje działania rozwijające ich przedsiębiorczość, innowacyjność i konkurencyjność. Małe i średnie przedsiębiorstwa mogą też liczyć na wsparcie z

⁶⁷ Istnieje obowiązek sporządzenia biznesplanu uzasadniającego ekonomiczne podstawy przyznania środków. Otrzymane środki finansowe mogą być przeznaczone na ściśle określony cel i w przyznanej wysokości.

Europejskiego Funduszu Społecznego, który w latach 2007-2013 zapewnia wsparcie w antycypacji i zarządzaniu zmianami gospodarczymi i społecznymi.

Małe i średnie przedsiębiorstwa w ramach funduszy strukturalnych mogą liczyć również na wsparcie w obszarze poprawy otoczenia finansowego w związku z inicjatywą JEREMIE. Działanie polega na tym, iż Europejski Fundusz Inwestycyjny, przy współpracy jednostek zarządzających funduszami strukturalnymi w państwach członkowskich, oferuje pomoc przy modernizacji systemu finansowania działalności oraz rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw poprzez zastosowanie instrumentów tzw. inżynierii finansowej. Służyć to ma nie tylko zwiększeniu absorpcji i efektywniejszemu użyciu środków unijnych na rzecz rozwoju firm z sektora MSP, ale także zwiększeniu puli środków przeznaczonych na ten cel z EBI, międzynarodowych instytucji finansowych oraz źródeł prywatnych. JEREMIE umożliwia krajom unijnym przekształcenie części przyznanych środków w ramach funduszy strukturalnych w instrumenty finansowe, specjalnie zaprojektowane dla wspierania MSP, w tym w fundusze *venture capital*⁶⁸.

Kolejną wspólną inicjatywą Komisji Europejskiej, Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego oraz Europejskiego Banku Inwestycyjnego jest program JASMINE (Joint Action to Support Micro-finance Institutions In Europe- Wspólne Działania na rzecz Wspierania Instytucji Mikrokredytowych w Europie). Jego celem jest poprawa dostępności do środków finansowych sektora MSP, osób bezrobotnych oraz zatrudnionych, ale planujących w przyszłości rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej. Działania te są realizowane przez zapewnienie pomocy technicznej instytucjom mikrofinansowym tak, aby ułatwić im dostęp do kapitału oraz zwiększyć wiarygodność na rynku⁶⁹. Unia Europejska podejmuje szereg działań w celu wsparcia możliwości finansowych małych i średnich przedsiębiorstw, zapewnia przedsiębiorstwom wsparcie w postaci pożyczek, grantów, zabezpieczeń (ma charakter bezpośredni i pośredni).

⁶⁸ B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *JEREMIE innowacyjnym programem w ramach funduszy strukturalnych dla MSP*, [w] Mikołajczyk B., *Instrumenty finansowania a rozwój przedsiębiorczości*, „Acta Universitatis Lodzianensis” 2010, Folia Oeconomica.

⁶⁹ *Programy Unii Europejskiej wspierające MŚP. Przegląd głównych możliwości finansowania dostępnych dla europejskich MŚP*, Komisja Europejska, listopad 2008, s.14.

ROZDZIAŁ 4.

PLAN MARSHALLA JAKO ŹRÓDŁO FINANSOWANIA ROZWOJU MSP

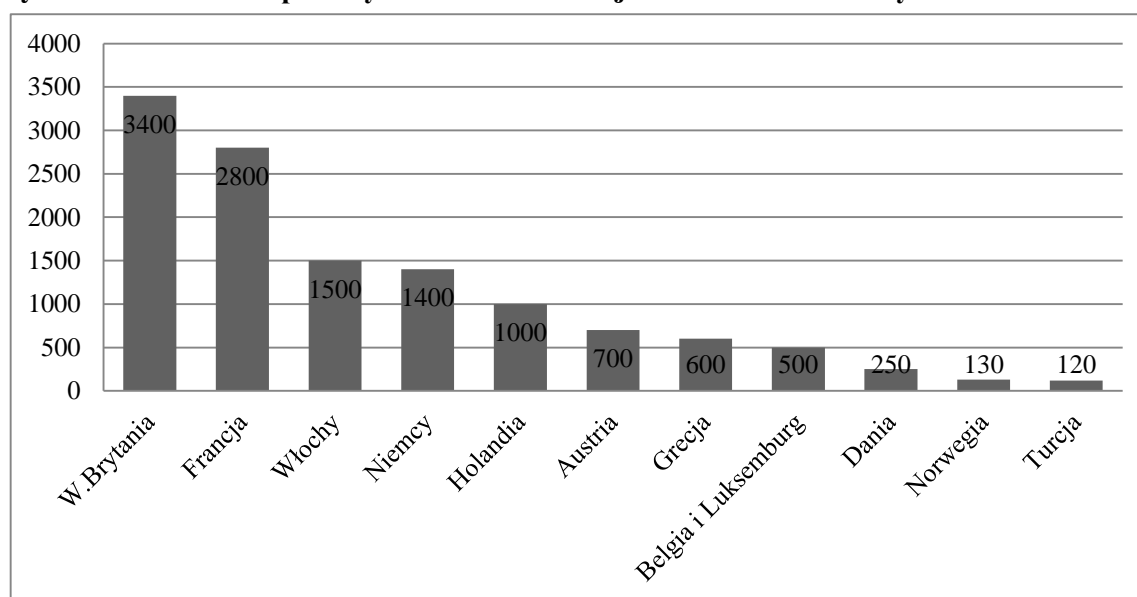
4.1. Znaczenie funduszu w odbudowie gospodarki niemieckiej

Dnia 3 kwietnia 1948 roku Kongres Stanów Zjednoczonych Ameryki zatwierdził Plan Marshalla, zwany Planem Odbudowy Europy. Był on odpowiedzią Ameryki na sytuację, w jakiej znajdowała się gospodarka europejska po drugiej wojnie światowej. Plan Marshalla zakładał pomoc dla krajów Europy Środkowej i Wschodniej wraz ze Związkiem Radzieckim. Ten jednak zdecydowanie odmówił uczestnictwa w projekcie oraz zakazał wszystkim krajom socjalistycznym korzystania z pomocy. Oprócz wymiaru gospodarczego, równie ważny był polityczny aspekt tego przedsięwzięcia. W Europie rosły wpływy partii komunistycznych. Niemcy, rozbite na dwie strefy okupacyjne, borykały się z ogromnymi trudnościami. W zachodnich strefach okupacyjnych Niemiec panował chaos polityczny i gospodarczy. W ramach reparacji wojennych alianci zdemontowali i wywieźli największe niemieckie fabryki. We Francji komuniści opanowali ruch związkowy, we Włoszech zaś zdobyli 19% głosów w parlamencie. Amerykanie zauważyli, że całkowite załamanie gospodarek państw Europy Zachodniej leży w interesie komunistów, ponieważ ułatwi to przejęcie przez nich władzy.

W takiej atmosferze w dniu 5 czerwca 1947 roku na Uniwersytecie Harvarda, doszło do wystąpienia ministra spraw zagranicznych George C. Marshalla i ogłoszenia Planu Odbudowy Europy. Zakładał on wydatek z amerykańskiego budżetu 5 mld USD rocznie

na kredytową pomoc dla Europy. Za te pieniądze Europa miała kupować surowce, maszyny, paliwa i inne artykuły. Zapłata za te towary w walutach państw europejskich miała być przeznaczana na budowę i modernizację przemysłu oraz infrastrukturę. Ostatecznie plan Marshalla zatwierdzono 3 kwietnia 1948 roku. W ciągu czterech lat do państw Europy Zachodniej wpłynęły artykuły żywnościowe, nawozy, lekarstwa, paliwa, surowce za 13 mld dolarów amerykańskich. Około 3% amerykańskiego produktu narodowego przeznaczono na Plan Marshalla. Wielu amerykańskim firmom umożliwiło to ekspansję na rynki europejskie. Było jednak relatywnie dużym kosztem dla rządu USA.

Rysunek 4.1. Wartość pomocy w ramach realizacji Planu Marshalla w tyś. USD



Źródło: Deutsch Bundesbank (Hg), *Deutsches Geld- Und Bankwesen In Zahlen 1876-1975*, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt/M. 1976, s.341.

Całkowita pomoc kredytowa USA do 1952 roku wyniosła 13,9 mld USD⁷⁰. Rysunek 4.1. przedstawia wysokość kwot przyznanych poszczególnym państwom. Największą pomoc kredytową otrzymała Wielka Brytania 3,4 mld USD, następnie Francja 2,8 mld USD, Włochy 1,5 mld, Niemcy 1,4 mld, i pozostałe kraje. Udzielona pomoc przedstawiała się następująco: dla Norwegii było to 136 USD, dla Austrii 131, dla Grecji 128, dla Holandii 111, dla Francji 71, dla W. Brytanii 53, dla Włoch 30, a dla Niemiec zaledwie 18 USD w przeliczeniu na jednego mieszkańca⁷¹. Przyznane kredyty wykorzystywano na import ze Stanów Zjednoczonych maszyn, urządzeń i surowców. W Niemczech uruchomiono produkcję samochodów Volkswagen.

⁷⁰ T.T. Kaczmarek, *Plan Marshalla i jego znaczenie dla odbudowy Europy po II wojnie światowej – Czy wizja globalnego świata*, Warszawa 2011 s. 10, <http://tarento.nazwa.pl/www-kaczmarek/wp-content/.../Plan-Marshalla>.

⁷¹ Tamże.

Do obsługi transakcji związanych z planem pomocy gospodarczej dla Europy, powołano w Niemczech fundusz na rzecz odbudowy Niemiec – Kreditanstalt für Wiederaufbau, w skrócie KfW. Ustawa powołująca KfW weszła w życie w listopadzie 1948 roku. Fundusz nazwano *dzieckiem aliantów*, w jego kierownictwie zasiedli Hermann Abs i dr Otto Schniewind. Początkowo, fundusz służył do transferu środków pieniężnych pochodzących z Planu Marshalla. Jednak od początku KfW był czymś więcej, niż tylko instytucją tranzytową dla środków pomocowych z USA. Stał się pierwszym, utworzonym po wojnie bankiem publicznym. Od początku pracował w oparciu o przepisy prawa bankowego i spełniał wszystkie standardy banku. Jako pierwszy bank w Niemczech, w 1949 roku próbował uruchomić niemiecki rynek kapitałowy, emitując obligacje. Jednak, plan nie powiódł się, było za wcześnie, rynek nie był na to przygotowany. Nie umniejszało to jednak znaczenia i aktywów banku, którego podstawowym źródłem finansowania były środki z Planu Marshalla. W 1953 roku ze środków pomocowych utworzono specjalny fundusz ERP, który jest wciąż głównym filarem rozwoju gospodarczego Niemiec. Plan gospodarczy dla Europy „European Recovery Program”, w skrócie ERP, znacznie przyspieszył odbudowę całej Europy, a szczególnie Niemiec.

Plan Marshalla, ze względu na zakres działań, można podzielić na zewnętrzny i wewnętrzny. Alianci stymulowali odbudowę Europy przez dostawę żywności, surowców i towarów o miliardowej wartości i tę działalność nazywa się oddziaływaniem zewnętrznym. Towarzyszyły temu rozbudowane działania wewnętrzne. Polegały one na tym, iż za wszystkie towary trzeba było zapłacić. Zebrane w ten sposób pieniądze, nie stanowiły zapłaty za przywożone towary, lecz tworzyły tzw. „fundusze uzupełniające”, które państwo niemieckie inwestowało. Ponieważ upłynęło dużo czasu zanim zgromadzono pierwsze „fundusze uzupełniające”, dopiero w 1950 roku rozpoczęto „wewnętrzny” Plan Marshalla, czyli finansowanie inwestycji przez KfW. Do końca 1953 roku, KfW otrzymało w kilku ratach na inwestycje około 1,89 mld USD, czyli 3,7 MLD marek. Efektywność instytucji „funduszy uzupełniających” doprowadziła do tego, iż utworzono z tych środków Specjalny Fundusz ERP, jako fundusz odnawialny i w 1953 roku wyłączono go z planu Marshalla. Porozumienie londyńskie nakazało, by Niemcy zwróciły Amerykanom ok. 1 mld USD.

Specjalny Fundusz ERP rósł szybko w siłę. Został zaprojektowany jako fundusz odnawialny, przeznaczony na długoterminowe kredyty inwestycyjne. Fundusz finansował przedsięwzięcia promujące odbudowę gospodarki niemieckiej. Śmiało można nazwać ten proces niemieckim fenomenem polegającym na tym, iż z pomocy Niemcy uczynili samopomoc. Przychody z odsetek spowodowały wzrost wartości funduszu. Fundusz

finansował różne programy takie jak: rozwój MSP, ochrona środowiska. Od 1990 roku pieniądze z funduszu były inwestowane w nowych krajach związkowych. Za ten fundusz odpowiedzialny jest od 1961 roku Federalny Minister Gospodarki. W styczniu 2007 roku rząd federalny Niemiec zdecydował o reorganizacji Specjalnego Funduszu ERP. W związku z tym, do 1 lipca 2007 roku 4,65 miliarda euro wprowadzono jako akcje i podporządkowano za odpowiednią rekompensatę KfW⁷². Fundusz wcielony w grupę bankową KfW w dalszym ciągu funkcjonuje, a generowany przez niego dochód przeznaczony do ERP zachował swoją niezależność. Również zachowany zostanie wpływ polityki na ekonomiczną sferę Funduszu. Zakłada się, iż dzięki konsolidacji fundusz będzie działał jeszcze efektywniej. Dzięki nisko oprocentowanym pożyczkom z KfW, w powojennych Niemczech udało się szybko naprawić szkody wojenne.

Naziści pozostawili krajobraz ruin. Czwarta część zasobów mieszkaniowych została zniszczona. Problem braku mieszkań potęgowała ośmiomilionowa rzesza przesiedleńców i uchodźców. W 1950 roku co dziesiąte mieszkanie powstało dzięki nisko oprocentowanym pożyczkom z KfW. Wśród pierwszych klientów banku znalazły się przedsiębiorstwa handlowe, duże przedsiębiorstwa (górnictwo, stal i wytwórcy energii elektrycznej).

Dzięki programom kredytowym KfW szybko rozwiązano problem niedoboru energii elektrycznej. Również sektor rolnictwa, modernizujący się po wojnie, był istotnym klientem KfW, z 20% zobowiązaniami kredytowymi. Dotacje na odbudowę były istotną pomocą KfW. Brak mieszkań był jednym z ważniejszych problemów okresu powojennego. Do końca 1953 roku KfW przeznaczył na odbudowę mieszkań 300 mln euro⁷³. Biorąc pod uwagę skalę niedoboru mieszkań w powojennych Niemczech, ich budowa stała się priorytetem. Tylko w 1950 roku plan zakładał budowę 350 000 mieszkań co oznaczało, iż KfW finansowało budowę 12 % wszystkich mieszkań w Niemczech. Dotacje te spowodowały rozwój sektora budownictwa. Do końca lat sześćdziesiątych program odbudowy został przekształcony w plan budowy mieszkań pod wynajem. Chodziło głównie o to, aby pobudzić sektor budownictwa. W dalszej perspektywie coraz bardziej efektywne, z punktu widzenia gospodarki Niemiec, stawało się finansowanie eksportu.

Finansowanie eksportu jest jedną ze starszych dziedzin działalności KfW. Bank od początku udzielał średnio i długoterminowych gwarancji eksportowych, w odróżnieniu od banków komercyjnych, które działały tylko w oparciu o gwarancje krótkookresowe. Spowodowało to znaczny wzrost wartości eksportu. Wzrosła też liczba przedsiębiorstw

⁷² kfw.de/kfw/de/KfW-Konzern/Unternehmen/Identitaet/.../Mittelstandsfoerderung.jsp.

⁷³ kfw.de/kfw/de/KfW-Konzern/Unternehmen/Identitaet/Unsere_Geschichte/.../Wohnbauforderung.jsp.

niemieckich eksportujących wyroby za granicę. Gwarancje udzielane są przy pomocy specjalnego funduszu ERP. Polega to na tym, iż KfW i kredytobiorca są bezpośrednimi stronami transakcji, natomiast fundusz ERP refinansuje kwotę gwarancji. KfW wprowadził szereg udogodnień w rozliczeniach eksportowych. Na początku lat 60. wprowadził nowy instrument finansowy, w którym pożyczki w wysokości wartości niemieckiego eksportu, były wypłacane bezpośrednio do zagranicznego importera (inaczej jest on zwany kredytem kupieckim dla zagranicznych nabywców). Pozwoliło to na rozwój eksportu. Zobowiązania KfW z tego tytułu wzrosły z 81,8 mln euro do około 511,3 mln euro⁷⁴.

W niniejszej pracy najbardziej interesujące są programy wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw w Niemczech. Na początku swojej działalności, KfW nie był zainteresowany rozwojem małych przedsiębiorstw, ponieważ był ukierunkowany na finansowanie infrastruktury, przemysłu ciężkiego, energetyki, oraz przemysłu węglowego i stalowego. Dopiero w drugiej połowie lat 70. preferencje te zmieniły się na korzyść małych i średnich przedsiębiorstw. W 1971 roku został uruchomiony, po raz pierwszy, program kredytowy z serii M, refinansowany wyłącznie z funduszy na rynku kapitałowym. Umożliwiał on dostęp małym i średnim firmom do długoterminowych kredytów inwestycyjnych. Były to kredyty, które w połączeniu z funduszem ERP uwzględniały ulgi w spłacie dla przedsiębiorców. Począwszy od 1971 roku wysokość zobowiązań z tytułu kredytów M wynosiła 500 mln euro, a w 1989 roku wzrosła do 6 miliardów marek⁷⁵. Świadczy to o ogromnym zainteresowaniu przedsiębiorców z sektora MSP preferencyjnym kredytowaniem. Z drugiej strony, nakłady na rozwój inwestycji w sektorze MSP przyczyniły się do rozwoju tego sektora.

Od 1990 roku, po zjednoczeniu Niemiec, najwyższym priorytetem w działaniach KfW była odbudowa nowych krajów związkowych. Od tego czasu wspieranie sektora MSP jest głównym celem działalności KfW. Silny i rozbudowany sektor MSP ma zasadnicze znaczenie dla gospodarki, dlatego po raz pierwszy na tak szeroką skalę był dotowany na obszarze nowych krajów związkowych ze specjalnego funduszu ERP. Ogłoszono program modernizacji „nowych landów” oraz program SME – promocji małych i średnich przedsiębiorstw. W ciągu pierwszych 8 lat po upadku muru berlińskiego dla 65 000 przedsiębiorstw z sektora MSP znajdujących się w nowych krajach związkowych zarezerwowano w KfW na preferencyjne pożyczki, 50 miliardów euro na tworzenie i

⁷⁴ kfw.de/kfw/de/KfW-Konzern/Unternehmen/Identitaet/...Export-_undProjektfinanzierung.jsp.

⁷⁵ kfw.de/kfw/de/KfW-Konzern/Unternehmen/Identitaet/...Mittelstandsforderung.jsp.

utrzymanie 2,5 mln miejsc pracy. Jednocześnie KfW kładzie duży nacisk na finansowanie innowacji w sektorze MSP i dopasowuje instrumenty finansowe do zmian w otoczeniu.

Szczególnie duży nacisk położono na rozwój nowych źródeł finansowania – tak, aby rozwijać innowacyjne narzędzia poprawy warunków funkcjonowania sektora MSP (globalne pożyczki, promowanie rynku *private equity*). Po fuzji DTA KfW w 2003 roku, fundusze dla sektora MSP zostały zreorganizowane. Wzrosło znaczenie doradztwa, zdobywania nowej wiedzy i uprawnień. Od 2007 roku KfW przyczynia się do poprawy sytuacji finansowej małych i bardzo małych przedsiębiorstw dzięki programowi „inicjatywa małe MSP”

Specjalny fundusz pomocy ERP posiada długą tradycję. W znacznej mierze przyczynił się do odbudowy Niemiec po drugiej wojnie światowej i od tego czasu wnosi istotny wkład we wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw, ponieważ finansuje rozwój innowacyjności i sektora MSP. W trakcie swego istnienia, fundusz ERP wciąż wzbudza, ze względu na wielkość, zainteresowanie. Jest nadzorowany przez Federalne Ministerstwo Gospodarki i Technologii. W Bundestagu funkcjonuje podkomisja do spraw ERP. Parlament posiada pełne prawo do funduszu ERP, ustala jego plany gospodarcze. Fundusz ERP został wyłączony z funduszu pomocowego Planu Marshalla. Jest zabezpieczony międzynarodową umową prawną ze Stanami Zjednoczonymi. Zmiana umowy możliwa jest jedynie za zgodą Kongresu Stanów Zjednoczonych. To właśnie Kongres zapewnił pierwotne środki finansowe na stworzenie funduszu⁷⁶.

Federalne Ministerstwo Gospodarki i Technologii jako administrator funduszu ERP, posiada prawo do rozporządzania jego kapitałem własnym. Umożliwia to podejmowanie działań w ramach polityki dotyczącej małych i średnich przedsiębiorstw oraz innowacji. Podczas ustalania programów kluczowych, realizowanych przy pomocy funduszu ERP, uwzględnia się nadrzędne interesy polityczne. Szczególne znaczenie w ostatnich latach, ma fakt, że fundusz ERP angażuje się w finansowanie kapitału inwestycyjnego o dużym stopniu ryzyka – częściowo także bez udziału KfW Bankenbruppe. Należy pamiętać, iż fundusz ERP nie jest w pierwszej kolejności zainteresowany swoim wynikiem finansowym, lecz uwzględnia nadrzędne interesy polityczne. Jego pochodzenie oraz specyficzna struktura własnościowa, stawia rząd federalny Niemiec w uprzywilejowanej pozycji w stosunku do pozostałych państw członkowskich UE w kwestii udzielania pomocy publicznej.

⁷⁶ Deutscher Bundestag, 16 Wahlperiode, *ERP-Sondervermögen In seiner Vermögenssubstanz erhalten*, Drucksache 16/548, 07.02.2006.

Państwo niemieckie jest administratorem funduszu, a nie jego właścicielem, dlatego wydatki na wsparcie i rozwój z funduszu ERP nie są traktowane jak pomoc publiczna. Nie jest tajemnicą, iż UE nie aprobuje tego stanu rzeczy. Stwarza to bowiem możliwość nadużyć w wysokości udzielania pomocy publicznej przez Niemcy. Unia Europejska, co do zasady, jest przeciwna udzielaniu pomocy publicznej, ponieważ zakłada to wspólny rynek i konkurencję. Opracowała w tym celu szczególne przepisy ustanawiające obszary oraz zakres dozwolonego wsparcia publicznego. Umowa ze Stanami Zjednoczonymi nakłada obowiązek kierowania tych środków finansowych na cele prorozwojowe, ekologiczne, innowacyjne nie tylko na terenie Niemiec, ale propaguje pomoc międzynarodową. Zabrania komercyjnej działalności funduszu ERP pod groźbą jego zamknięcia.

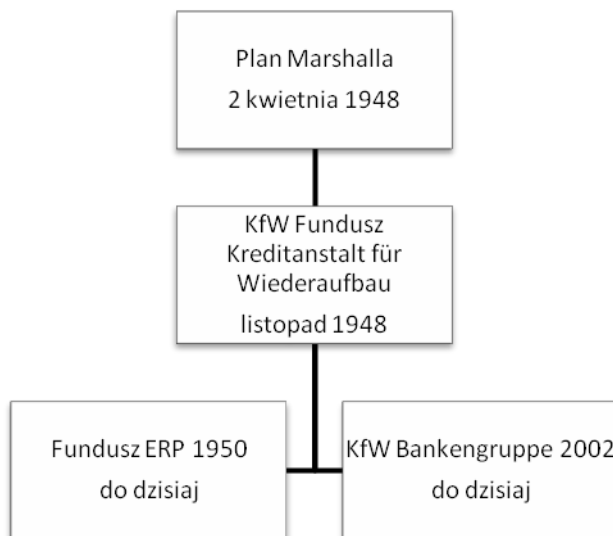
Warto przypomnieć, iż specjalny fundusz ERP powstał w 1950 roku poprzez wyłączenie „funduszy uzupełniających” z Planu Marshalla. W 2007 roku na wniosek UE powstała inicjatywa Federalnego Ministerstwa Finansów, przeniesienia kapitału podstawowego do banku Kreditanstalt für Wiederaufbau Bankengruppe (KfW), co w praktyce oznaczało dokonanie darowizny. Spotkało się to z ogromnym oporem i argumentacją, iż oznaczałoby to daleko idącą utratę demokratycznej kontroli i współdecydowania o kwocie ponad 12 mld euro. Niemiecki Bundestag krytykował tę koncepcję ze względu na to, że przeniesienie Funduszu ERP na KfW Bankengruppe oznaczałoby *de facto* koniec kontroli parlamentarnej, gdyż KfW Bankengruppe zostałaby właścicielem Funduszu ERP. Zarządowi KfW Bankengruppe przypadłoby w udziale prawa do wydawania ostatecznych decyzji dotyczących wykorzystania funduszu. Wyraźnie ograniczona zostałaby też polityczna zdolność do działania w ramach polityki dotyczącej małych i średnich przedsiębiorstw oraz innowacji.

Należy zauważyć, że KfW Bankengruppe musi być jako bank, zainteresowana w pierwszej kolejności swoim wynikiem finansowym, podczas gdy polityka wyznacza zagadnienia kluczowe i uwzględnia głównie interesy polityczne i społeczne. Na szczególne znaczenie zasługuje fakt, że fundusz ERP angażował się w finansowanie kapitału inwestycyjnego o dużym stopniu ryzyka. Właściwa podkomisja do spraw ERP zwróciła się do rządu federalnego o złożenie alternatywnych propozycji zarówno dla odprowadzenia kapitału do budżetu federalnego, jak i dla przeniesienia reszty funduszu do KfW Bankengruppe. Ponadto w podkomisji do spraw ERP rozważano pomysł użycia rezerw kapitału w bilansie KfW Bankengruppe – której właścicielem jest Federalne Ministerstwo Finansów – w celu kompensacji odprowadzenia kapitału Funduszu ERP do budżetu federalnego. Fundusz ERP przeniósłby 2 miliardy euro do budżetu federalnego,

a Federalne Ministerstwo Finansów przeniosłoby jako cenę sprzedaży za te 2 miliardy euro należące do niego rezerwy kapitału KfW na fundusz ERP. Nie pociągałoby to za sobą problemów, ponieważ każdy wspólnik KfW Bankengruppe może swobodnie decydować, w jaki sposób dysponuje swoją wartością aktywów w KfW Bankengruppe.

Ta dość zawiła procedura pozwoliła na zachowanie, z jednej strony nakazu utrzymania zasobów majątkowych, z drugiej zaś przerwała dyskusję na temat przeniesienia kapitału do KfW Bankengruppe. Stany Zjednoczone po zbadaniu sytuacji prawnej, popierały stanowisko, że zgoda Kongresu jest konieczna w przypadku pobrania majątku bez kompensacji. Unia Europejska dość wyraźnie naciskała rząd niemiecki na reorganizację funduszu ERP. Twierdziła, że jest niezgodny z zasadą konkurencji oraz podważa zasady funkcjonujące w Unii. Pod tą presją w 2007 roku doszło do reorganizacji funduszu ERP. W jej wyniku 4,65 miliarda euro przeznaczył fundusz ERP na zakup akcji KfW Bankengruppe, natomiast w zamian otrzymał kompensację w wysokości 3,25 miliarda euro. Fundusz pozostał niezależny od KfW. Nie zmienił się też wpływ polityków na zakres programów pomocowych finansowanych ze środków funduszu ERP.

Rysunek 4.2. Struktura Planu Marshalla



Źródło: opracowanie własne

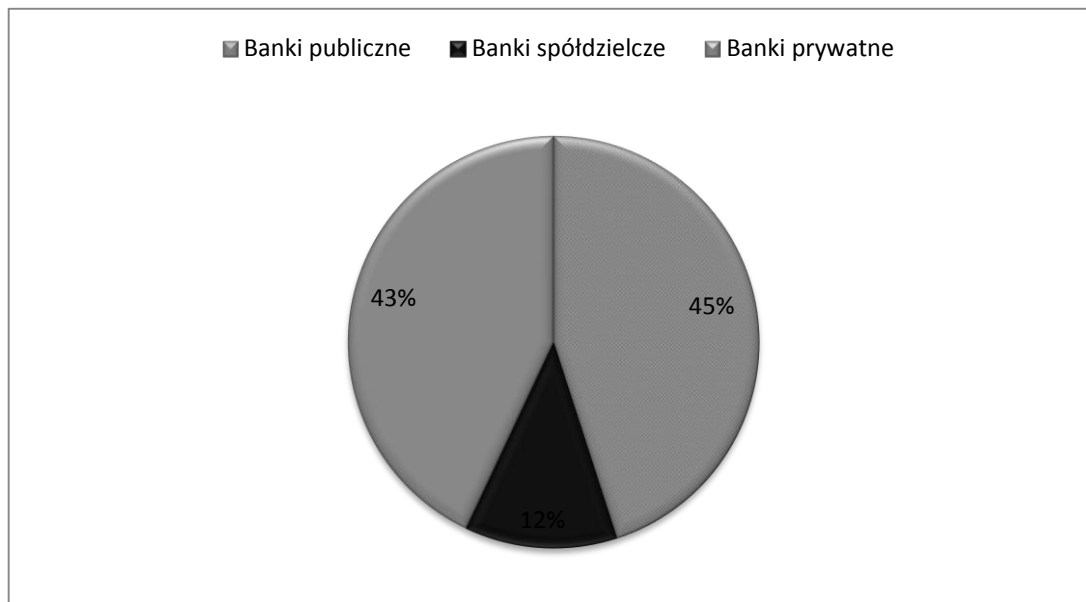
O statusie funduszu ERP świadczy skala przedsięwzięć realizowanych przy jego udziale. Rząd federalny przyjął projekt ustawy finansowej na rok 2013 (17/10915), w którym przeznacza 771 milionów euro ze specjalnego funduszu ERP na realizację planu gospodarczego wspierającego gospodarkę niemiecką. Spółki prawa handlowego, zwłaszcza sektor MSP otrzyma niskoprocentowe pożyczki z programów ERP na łączną kwotę 6,6

miliarda euro⁷⁷. Zakłada się wsparcie finansowe dla projektów stymulujących rozwój regionalny (chodzi tutaj o tereny nowych krajów związkowych, znacznie odbiegające pod względem poziomu rozwoju od średniej krajowej), finansowanie powstawania i rozwoju nowych przedsiębiorstw z sektora MSP oraz finansowanie sektora prywatnego, jeśli chodzi o inwestycje kapitałowe, innowacje oraz finansowanie eksportu.

4.2. Projekty i zadania wspierające rozwój MSP za pośrednictwem KfW

Niemiecki system bankowy jest zróżnicowany. Oprócz Banków Prywatnych (Private Banken), wyróżniamy Kasy Oszczędnościowe i Banki Landów (Sparkassen i Landesbanken), które tworzą sektor banków publicznych (Öffentliche Banken). Trzecią grupę banków stanowią Banki Spółdzielcze (Genossenschaftsbanken: Volksbanken, Raiffeisenbanken). Banki publiczne pozostają głównymi instytucjami finansowymi dla landów i gmin, czyli prowadzą finanse publiczne w Niemczech. Ich udział w finansowaniu rynku wygląda następująco: banki publiczne posiadają 45% rynku, banki prywatne ponad 40%, a spółdzielcze około 12% rynku. Wśród grupy dziesięciu największych banków niemieckich wyróżnić należy (banki prywatne: Deutsche Bank AG, Dresdner Bank AG, HVB Group, CommerzbankAG, Eurohypo AG), (banki publiczne: Landesbank Baden-Württemberg, Bayerische Landesbank, KfW Bankengruppe, West LB AG), (banki spółdzielcze: DZ Bank

Rysunek 4.3. Struktura obsługi transakcji publicznych przez banki według formy własności



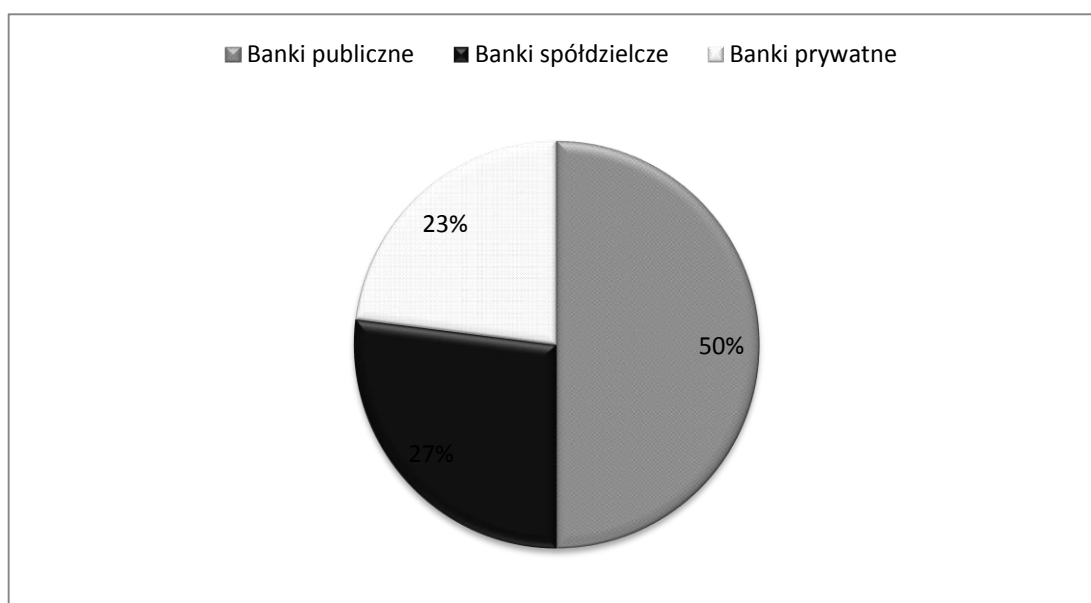
Źródło: opracowanie własne na podstawie KfW Bankengruppe

⁷⁷ www.bundestag.de/presse/hib/2012_10/2012_433/03.html, stan 05.10.2012.

AG). Jeszcze inaczej przedstawia się finansowanie na rynku klientów prywatnych. Tutaj aż 50% finansowane jest za pomocą grupy banków publicznych, głównie Sparkassen, 25-30% banki spółdzielcze i tylko 25% rynku należy do banków z sektora prywatnego.

Banki w RFN w zasadniczej części (około 90%) stanowią własność niemiecką. Niespełna 10% pozostaje w rękach właścicieli zagranicznych. Ten układ własnościowy wynika przede wszystkim z tego, iż Kasy Oszczędnościowe (Sparkassen) oraz Banki Spółdzielcze (Genossenschaftsbanken) są niemieckie. Co jakiś czas wybucha debata nad koniecznością prywatyzacji tych banków, jednak nie można oprzeć się wrażeniu, iż banki publiczne są otoczone ochronną strefą specjalną. Charakterystyczne jest to, że prywatny

Rysunek 4.4. Struktura obsługi transakcji prywatnych przez banki według formy własności



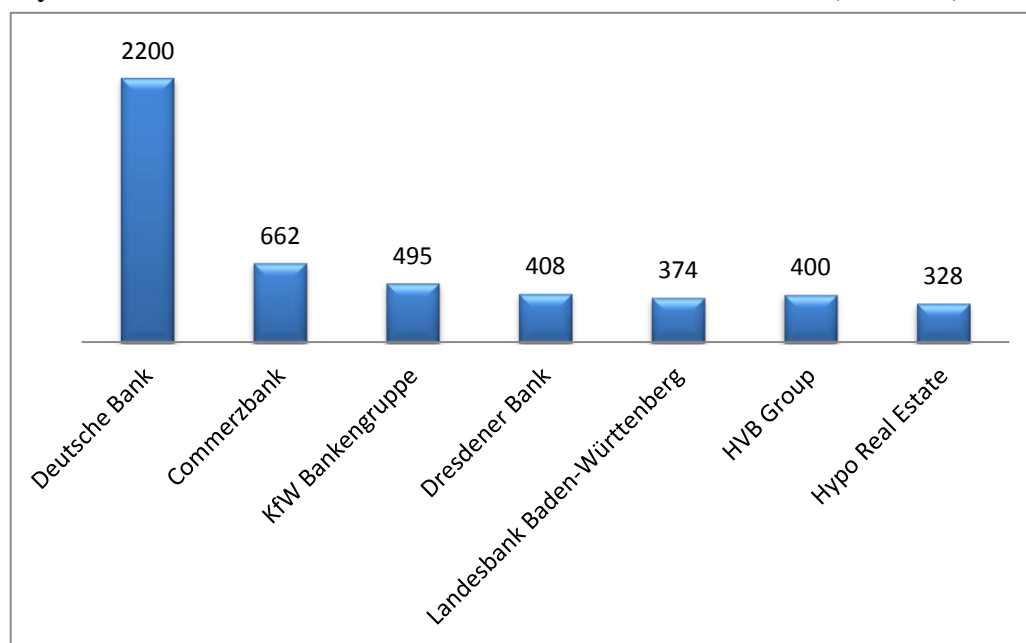
Źródło: opracowanie własne na podstawie KfW Bankengruppe.

bank nie może kupić ani Kasy Oszczędnościowej, ani Banku Spółdzielczego. Sytuacja odwrotna jest dozwolona. Banki prywatne są zróżnicowane co do wielkości. Z jednej strony, stanowią grupę największych banków np. Deutsche Bank, z drugiej zaś posiadają w swoich szeregach banki rodzinne, jak na przykład Behrenbergbank powstały w 1590 roku.

Funkcję kontrolną w niemieckim systemie bankowym spełnia Urząd Federalny do spraw Nadzoru nad Usługami Finansowymi Bundesamt für Finanzdienstleistungsaufsicht – BAFIN, (www.bafin.de). Jest jedynym urzędem, który może kontrolować wszystkie banki. Takich uprawnień nie posiada nawet Bank Centralny Niemiec (Deutsche Bundesbank). Aktualnie niemiecki rynek bankowy zawiera około 500 banków prywatnych, 480 Kas Oszczędnościowych (Sparkassen) oraz 1 300 banków spółdzielczych. Łącznie funkcjonuje około 2400 instytucji kredytowych, z 48 000 filii i oddziałami banków. Oznacza to,

iz jeden bank przypada na około 1 700 mieszkańców, co wskazuje na potencjał tego sektora. Banki odgrywają znaczącą rolę w gospodarce niemieckiej, tworzą bowiem ok. 3,2% dochodu narodowego, zatrudniają 700 000 pracowników (3%) ogółu zatrudnionych. Finansowanie przedsiębiorstw odbywa się głównie poprzez kredyt a nie rynek kapitałowy. Grupa finansowa KfW na koniec 2011 roku zatrudniała 4765 pracowników⁷⁸ we wszystkich swoich oddziałach w Niemczech i świecie.

Wykres 4.5. Wartość obrotów banków w 2011 roku w Niemczech (mld euro).



Źródło: opracowanie własne na podstawie KfW Bankengruppe

Bank KfW jest wiodącym bankiem wspierającym rozwój na świecie. Jest powołany do finansowania rozwoju gospodarczego, społecznego i ekologicznego oraz poprawy warunków życia. Powstał w 1948 roku jako instytucja publiczna wspierająca odbudowę po drugiej wojnie światowej. Udziałowcami banku w 80% jest państwo niemieckie, natomiast 20% stanowi własność krajów związkowych Niemiec. Suma bilansowa w wysokości 495 mld euro plasuje go na trzecim miejscu pod względem wielkości wśród banków niemieckich. Warto zauważyć, iż na dwóch pierwszych miejscach znalazły się banki prywatne. Od trzeciego miejsca prym wiodą banki publiczne. Pomimo, iż bank KfW nie posiada filii i punktów obsługi klienta, w 2011 roku jego udział w międzynarodowym rynku kapitałowym wyniósł 79 mld euro⁷⁹. KfW jako bank publiczny wspiera i finansuje, oprócz rozwoju sektora MSP, również przedsięwzięcia z zakresu ochrony środowiska. Jedna trzecia środków

⁷⁸ KfW Bankengruppe.

⁷⁹ Tamże.

przeznaczonych na rozwój kierowana jest właśnie na ten cel. Bank KfW jest propagatorem zrównoważonego rozwoju. Główne obszary działania banku, to:

- wspieranie i rozwój przedsiębiorstw z sektora MSP,
- programy gospodarki mieszkaniowej dla obywateli,
- ochrona środowiska oraz wspieranie podnoszenia kwalifikacji obywateli,
- programy powszechnego finansowania regionalnych banków rozwoju, finansowanie eksportu, oraz finansowanie rozwoju i transformacji krajów.

Wysokość funduszu rozwoju w koncernie KfW oraz jego strukturę przedstawia Tabela 4.1. Wynika z niej, iż w 2011 roku na kredytowanie preferencyjne koncern przeznaczył 70,4 mld euro. Struktura tego wsparcia wskazuje, iż najwięcej (22,4 mld euro) przeznaczono na wsparcie sektora MSP, następnie rozwój budownictwa mieszkaniowego i stypendia studenckie (16,7 mld euro). Na trzecim miejscu, z kwotą 13,4 mld euro, znalazło się wsparcie eksportu.

Tabela 4.1. Rozdysponowanie środków koncernu KfW rok 2011 (mld euro)

Krajowy fundusz rozwoju i wsparcia w mld euro 2011 rok	
Bank KfW – sektor MSP Fundusze na rozwój, start i założenie działalności gospodarczej	22,4
Bank KfW – sektor prywatny Fundusze na rozwój budownictwa mieszkaniowego i wsparcie wykształcenia	16,7
Bank KfW – bank powszechny Finansowanie rozwoju infrastruktury, pożyczek międzynarodowych oraz kontraktów między Niemcami a krajami Europy	11,8
Bank KfW – rynek kapitałowy i gwarancje	1,1
Transakcje międzynarodowy w mld euro 2011 rok	
Bank KfW IPEX – bank – finansowanie rozwoju eksportu i promocja produktu	13,4
Bank KfW – bank rozwoju – finansowanie rozwoju i transformacji	4,5
Bank KfW – DEG – finansowanie rozwoju i transformacji	1,2
Koncern KfW razem	70,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie KfW Bankengruppe

W skład koncernu KfW wchodzi KfW IPEX – Bank GmbH, który oferuje finansowanie eksportu oraz handlu w Europie i na świecie. Został on wydzielony 01.01.2004 roku jako oddział KfW Bankengruppe, a od 2008 roku działa jako niezależny podmiot gospodarczy. Następny człon stanowi DEG – German Investment and Development Company, który promuje zaangażowanie prywatnych przedsiębiorstw w krajach

rozwijających się i przechodzących transformację, zaś tbg – Technologie – Beteiligung – Gesellschaft GmbH, zajmuje się finansowaniem na etapie wczesnego rozwoju lub fazie rozruchu sektora MSP poprzez wnoszenie udziałów do nowych, innowacyjnych przedsiębiorstw. Centrala KfW mieści się we Frankfurcie, a oddziały w Berlinie i Bonn. Siedziba DEG – spółki zależnej mieści się w Kolonii.

Z punktu widzenia przedmiotu pracy, istotny jest oddział Banku KfW, sektor MSP (Mittelstand), wspierający preferencyjne finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw. Szczegółową strukturę działalności tego banku przedstawia Tabela 4.2. Wynika z niej, iż działa on w trzech obszarach, takich jak: wsparcie przedsiębiorstw, innowacyjność oraz ochrona środowiska naturalnego. W każdej z tych dziedzin, Bank KfW Mittelstand proponuje wiele programów wsparcia, które zostaną poddane analizie w dalszej części pracy.

Tabela 4.2. Obszary aktywności Banku KfW w sektorze MSP

DZIAŁALNOŚCI KfW		
KfW – Bank MSP		
Wsparcie przedsiębiorstw	Innowacje	Ochrona środowiska naturalnego
KfW – Kredyt dla przedsiębiorstw	ERP-Program innowacyjności	KfW – Program ochrony środowiska
ERP – Kredyt na założenie przedsiębiorstwa	ERP-Fundusz na start	KfW – Program efektywności energetycznej
ERP – Kredyt na start		KfW – Program odnawialnej energii
ERP – Program promocji regionów		KfW – Program energii wiatrowej
ERP – Program współuczestnictwa		KfW – Inicjatywa finansowania zmian w technologii
ERP – Fundusz na założenie działalności gospodarczej		BMU – Program innowacji środowiskowej
KfW – Program finansowania		
Inwestycje w funduszach założycielskich High-Tech i w funduszach kapitałowych MSP.		

Źródło: opracowanie własne na podstawie KfWFörderreport 09/2012

KfW – program wspierania małych i średnich przedsiębiorstw realizowany przez Bank Odbudowy – (Kreditanstalt für Wiederaufbau), wspomagany przez Specjalny Fundusz ERP (European Recovery Program). Proponuje on różne fundusze wspierające, w tym długoterminowe pożyczki z korzystnym, stałym oprocentowaniem na wszystkie rodzaje inwestycji o charakterze gospodarczym. Wsparcie mogą uzyskać zarówno firmy produkcyjne, jak i rzemieślnicy, firmy handlowe, usługowe oraz osoby prowadzące działalność gospodarczą w charakterze wolnych zawodów. Wysokość wsparcia uzależniona jest od wielkości obrotów przedsiębiorstwa. Ubiegając się o preferencyjne finansowanie działalności, przedsiębiorstwo zobligowane jest do spełnienia szeregu wymogów w zależności od programu, z którego chce skorzystać. Dochodzi do łączenia wsparcia oferowanego przez

KfW – czyli programu wsparcia sektora MSP – oraz programów pomocowych ze Specjalnego Funduszu ERP, to jest programów regionalnej pomocy.

W zależności od czasu trwania wyróżniamy kredyt średniookresowy, funkcjonujący powyżej 12 miesięcy zwany też kredytem inwestycyjnym. Przeznaczony jest on na finansowanie zakupu nieruchomości, maszyn i urządzeń. Czas kredytowania przy kredytach inwestycyjnych zależy od wysokości kredytu i długości okresu karencji. Przed udzieleniem kredytu, bank sprawdza zdolność kredytową przedsiębiorstwa. Przedsiębiorcy ubiegający się o kredyt są poddawani ocenie. Badana jest wiarygodność kredytowa zarówno przedsiębiorcy, jak i przedsiębiorstwa. Bank kwalifikuje przedsiębiorstwa do odpowiednich grup ryzyka, których w KfW jest 9 – od A do I. Przy mniejszym ryzyku dla banku przedsiębiorstwo uzyskuje niższe, dogodniejsze oprocentowanie dla swojego kredytu, natomiast w przypadku wysokiej grupy ryzyka oprocentowanie jest wyższe, a kredyt droższy. Ocenie banku poddawana jest przede wszystkim: sytuacja ekonomiczna firmy, stan i jakość zarządzania przedsiębiorstwem, oraz pozycja rynkowa i plany rozwoju.

Każdy kredytobiorca musi przejść procedurę oceny i badania wiarygodności. Na tej podstawie następuje zakwalifikowanie przedsiębiorstwa do jednej z dziewięciu grup ryzyka. Ta z kolei determinuje wysokość i koszt kredytu. Różnica w wysokości oprocentowania kredytów preferencyjnych dla MSP, w zależności od przynależności do odpowiedniej grupy referencyjnej, wynosi około 4% (wartości te przedstawia Tabela 4.3.). Jest to wielkość istotna z punktu widzenia kredytobiorcy. Widać wyraźnie, iż różnica w oprocentowaniu kredytu między najniższą i najwyższą grupą ryzyka wynosi 4,35punkty procentowe. Jest to dystans nie do nadrobienia i zupełnie inna jakość prowadzenia biznesu. O ile łatwiej jest rozwijać przedsiębiorstwo przy pomocy kredytu oprocentowanego 1,8%, niż 6,15%. Ponadto różnice wysokości oprocentowania pomiędzy poszczególnymi grupami ryzyka są również znaczące i wynoszą odpowiednio w %: 0,25; 0,40; 0,30; 0,50; 0,60; 0,70; 0,50 i 1,10. Zauważamy tutaj tendencję rosnącą: im wyższe są grupy ryzyka, tym różnice między poszczególnymi grupami ryzyka są większe. Największa różnica występuje między grupą H oraz I, ponieważ wynosi 1,10%.

Dane te jednoznacznie świadczą o tym, iż przedsiębiorstwom już istniejącym, posiadającym majątek, własny kapitał, ugruntowaną pozycję na rynku jest dużo łatwiej znaleźć się w niskiej grupie ryzyka, a więc otrzymać tani, preferencyjny kredyt. Inaczej wygląda sytuacja przedsiębiorstw, które dopiero powstają (*start-upy*), są nowe, nie mają historii kredytowej, brakuje im podstawowych wartości do ustalenia ryzyka kredytowego banku. W przypadku takich przedsiębiorstw ocenie podlega biznesplan, a przede wszystkim

oryginalność i możliwość realizacji pomysłu. W przypadku kredytu na start dla nowych przedsiębiorstw, bez historii bankowej, obowiązują preferencyjne stawki oprocentowania. Szczególnie w nowych krajach związkowych wahają się one między 0,40 a 0,55 %. Właśnie dla takich przedsiębiorstw Bank Odbudowy KfW promuje programy pomocowe. Rysunek 4.6. przedstawia źródła finansowania obcego MSP w Niemczech. Największą grupę – 42,7% – stanowią pożyczki bankowe, a wśród nich ważne w niniejszej analizie są kredyty preferencyjne z KfW oraz fundusze preferencyjne z poszczególnych landów, które stanowią 22,7%. Świadczy to o tym, iż środki publiczne prawie w jednej czwartej zaopatrują sektor MSP w fundusze obce. Jest to istotne z punktu widzenia możliwości rozwojowych tego sektora.

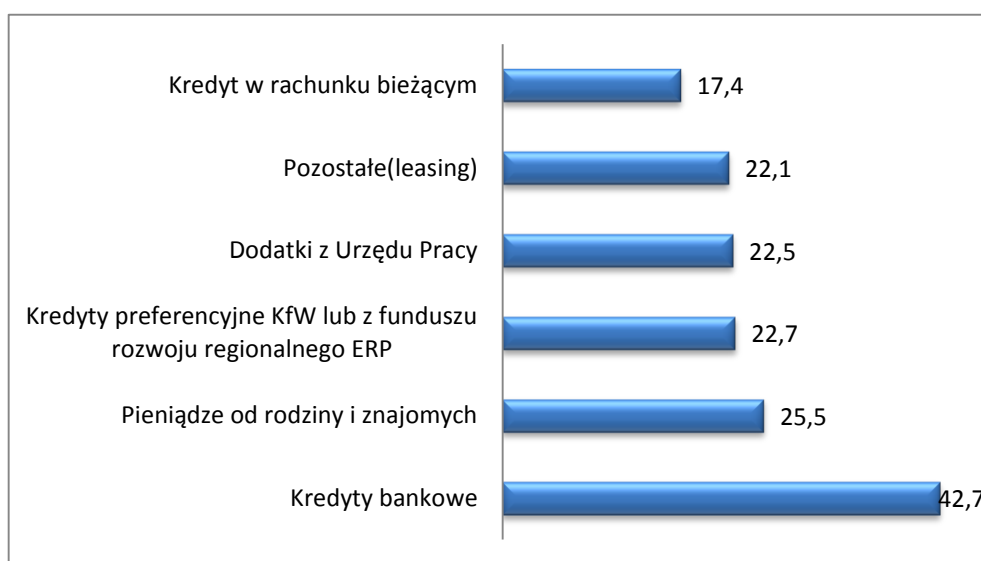
Tabela 4.3. Oprocentowanie preferencyjnego kredytu KfW (rok 2012)

Grupy ryzyka	A	B	C	D	E	F	G	H	I
Wysokość odsetek	1,8	2,05	2,45	2,75	3,25	3,85	4,55	5,05	6,15

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KfW Bankengruppe

Rozwój przedsiębiorstwa dokonuje się poprzez wzrost i doskonalenie produkcji powodowane postępowaniem technicznym i technologicznym. Warunkuje to rozwój nowych technik i technologii oraz nowoczesnych systemów informacji. Ważnym wskaźnikiem zaawansowania rozwoju przedsiębiorstwa jest jego sytuacja na rynku międzynarodowym. Aby sprostać tym wymaganiom, małe oraz średnie przedsiębiorstwa zmuszane są do prowadzenia badań i wdrażania innowacji, co zwiększa ich zdolności eksportowe. Od tego, jakie są zasoby finansowe firmy, zależą jej zdolności produkcyjne, skala inwestycji, możliwość wdrażania innowacji, pozyskiwanie nowych klientów, udział w rynku, a więc

Rysunek 4.6. Znaczenie źródeł kapitału obcego MSP w Niemczech



Źródło: opracowanie własne na podstawie: KfW-Unternehmensbefragung 2012

bieżące funkcjonowanie i perspektywy rozwojowe. Jest to szczególnie istotne w sektorze MSP, gdzie przedsiębiorstwa borykają się z niedostatkami kapitałów własnych i posiadają trudności w pozyskiwaniu zewnętrznych źródeł finansowania.

Bank KfW proponuje szereg programów pomocowych dla nowopowstałych przedsiębiorstw z sektora MSP oraz przedsiębiorstw młodych, działających na rynku nie dłużej niż 3 lata. Programy pomocowe są to głównie kredyty, które proponują preferencyjne oprocentowanie, dogodny okres spłaty i karencji oraz łatwe zabezpieczenie. Na założenie przedsiębiorstwa bank proponuje **ERP – Grunderkredit-StartGeld – kredyt na start**. Adresowany on jest do przedsiębiorców działających nie dłużej niż 3 lata lub planujących uruchomić własną działalność gospodarczą, i nie posiadających kapitału własnego, historii kredytowej. Podstawą ubiegania się o kredyt jest biznesplan. Maksymalna kwota kredytu to – 100 000 euro. W przypadku tego kredytu nie wymagane jest zabezpieczenie kredytowe, a kredyt ten był w 2012 roku oprocentowany w wysokości 2,60% na 5 lat oraz 2,85% na 10 lat⁸⁰.

Podobnie skonstruowany jest kolejny produkt **ERP – Grunderkredit-Universell**. Jest to kredyt adresowany do nowych przedsiębiorstw, działających krócej niż 3 lata, ale o ugruntowanej pozycji na rynku. Powinny one posiadać własny kapitał, a ich wypłacalność badana jest w sposób schematyczny. Kredyt przeznaczony jest na finansowanie inwestycji oraz zakupu środków produkcji i daje duże możliwości rozwoju, w porównaniu z poprzednim kredytem z kwotą maksymalną świadczenia do 10 milionów euro. Okres kredytowania wydłużony jest maksymalnie do 20 lat, a okres karencji wynosi maksymalnie 3 lata. W przypadku tego kredytu skrupulatnie badana jest zdolność kredytowa przedsiębiorstwa. Bank wymaga solidnego zabezpieczenia kredytu. Wysokość oprocentowania uzależniona jest od wiarygodności kredytobiorcy i od 21.09.2012 roku kształtuje się na następująco⁸¹:

Tabela 4.4. Oprocentowanie preferencyjnego kredytu KfW (rok 2012)

Grupa ryzyka	A	B	C	D	E	F	G	H	I
%	2,55	2,80	3,20	3,50	4,00	4,60	5,30	5,80	6,90

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KfW Bankengruppe

Kolejnym programem finansowego wsparcia sektora MSP przez Bank Odbudowy KfW jest ERP – Kapital für Gründung (Kredit). Są to środki przeznaczone na zakup

⁸⁰ In den Forderrprogrammen der KfW Bankengruppe (Stand: 15.11.2012) – Die Festlegung des Zinssatzes Erfolgt grundsätzlich bei Zusage durch die KfW.

⁸¹ Tamże.

nieruchomości. Wymagany jest przy tym wkład własny kredytobiorcy w wysokości 45% w przypadku przedsiębiorstwa ze starych krajów związkowych oraz 50% w przypadku zakupu nieruchomości w nowych krajach związkowych. Kredyt jest adresowany do przedsiębiorstw działających nie dłużej niż 3 lata, a jego maksymalna wysokość wynosi 500000 milionów euro. Przy tym kredycie bank nie wymaga zabezpieczenia. Oprocentowanie kredytu w pierwszych 10 latach jego trwania jest częściowo refundowane ze środków Funduszu Specjalnego ERP. Cechą szczególną wszystkich kredytów udzielanych przy pomocy środków ERP jest specjalna technika liczenia wysokości kapitału własnego, zwana „czystą techniką”, która ułatwia otrzymywanie kolejnych kredytów.

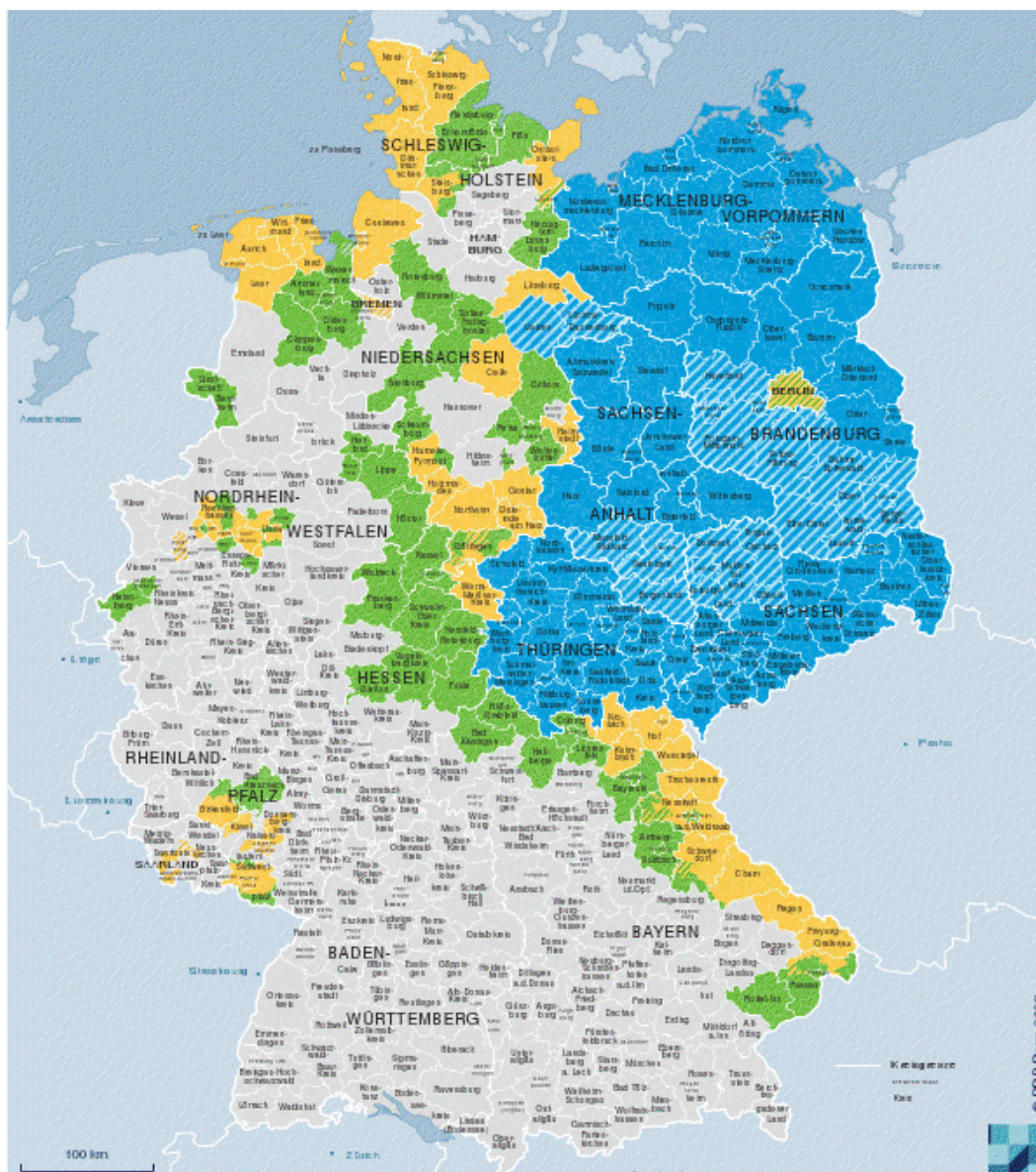
Kolejnym produktem finansowym jest ERP Reginalförderprogramm. Jego zadaniem jest promocja i wsparcie sektora MSP w regionach słabo rozwiniętych. Maksymalna kwota kredytu wynosi 3 miliony euro. Oprocentowanie jest preferencyjne i zaczyna się od 1%. O ten kredyt mogą ubiegać się przedsiębiorstwa z dłuższym stażem pod warunkiem, że działają w obszarze objętym pomocą (dokładny obszar wsparcia przedstawia mapka). Finansowanie jest ograniczone do 50-80% wartości projektu, a okres kredytowania nie może przekroczyć 20 lat. Z pomocy tej wykluczone są przedsiębiorstwa, które działają poza obszarem wsparcia oraz z branży rolnictwo, rybołówstwo i wydobywanie węgla. Jest to pomoc kierowana wyłącznie do przedsiębiorstw z sektora MSP.

Dla młodych przedsiębiorstw, które działają w oparciu o nowoczesną technologię, stworzono program na dofinansowanie w postaci kapitału udziałowego. KfW dysponuje specjalnymi funduszami „na start”, z których zarówno nowe przedsiębiorstwa, jak i już istniejące mogą otrzymać do 5 mln euro. Rzeczywistość przedsiębiorstw nastawionych na zastosowanie nowoczesnej technologii sprowadza się często do dobrych pomysłów, przy całkowitym braku funduszy na ich realizację. Fundusze *venture capital* dość ostrożnie angażują się w inwestycje w przedsiębiorstwach zakładanych przez młodych pomysłodawców. Przyczyn tego należy upatrywać w słabych wynikach spółek internetowych nie tylko w Niemczech. Aby zapobiec sytuacji, w której tego typu przedsięwzięcia miałyby nie zostać zrealizowane ze względu na brak środków finansowych, KfW w kooperacji z funduszem ERP stworzyło ofertę funduszu na start.

Zasada jest taka, że KfW wchodzi do młodego przedsiębiorstwa technologicznego w formie udziału, bez angażowania się w zarządzanie przedsiębiorstwem. Bank jest udziałowcem, obok głównego inwestora, przy czym obydwaj inwestorzy finansują przedsięwzięcie w równej wysokości. Główny inwestor pełni funkcję doradcą we wszystkich sprawach związanych z prowadzeniem i finansowaniem przedsięwzięcia. Warunkiem

zaangażowania KfW w projekt jest złożenie przez przedsiębiorstwo wniosku nie później niż 10 lat od rozpoczęcia działalności gospodarczej. Fundusze na start pełnią funkcję lewarową, mają zachęcić prywatnych inwestorów do inwestowania kolejnych środków w przedsiębiorstwo. Uczestnicy rynku bowiem najlepiej potrafią wycenić ryzyko przedsięwzięcia i wybrać spółki, które przy odpowiedniej skali inwestycji, najlepiej roszą na przyszłość.

Mapa obszarów wsparcia w latach 2007-2013



terren niepodlegający wsparciu -

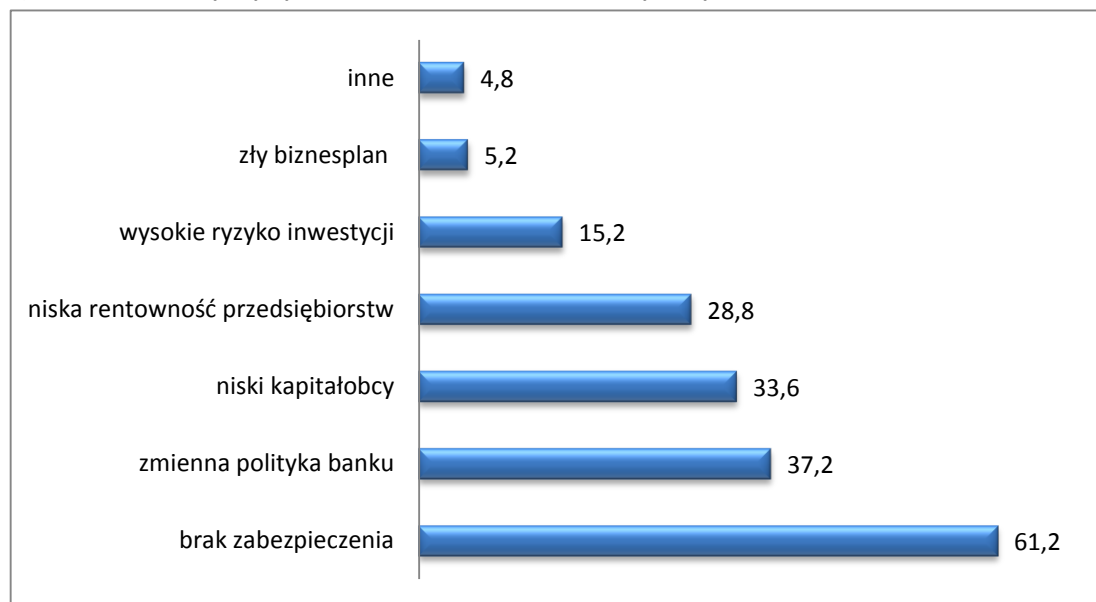
Źródło: KfW Bankengruppe

Kolejnym programem kierowanym do sektora MSP przez Bank odbudowy KfW jest dofinansowanie do 1,5 miliona euro na rozwijanie nowych produktów, procesów i usług. W przypadku, kiedy finansowanie to podzielone jest na etapy, przedsiębiorstwo może dostać

wsparcie w wysokości nie przekraczającej 3 milionów euro. Główny inwestor nie może wymagać gwarancji ani od przedsiębiorstwa, ani wspólników lub członków ich rodzin. Funkcję głównego inwestora mogą pełnić osoby prawne, fizyczne – w szczególności spółki biorące udział w przedsięwzięciu – pod warunkiem uzyskania akredytacji przez KfW. Podział na głównego inwestora i bank KfW wynika ze specyfiki działalności tego banku. Aby skorzystać z programów pomocowych KfW oraz funduszu ERP nie trzeba być klientem banku ani też osobiście aplikować o pomoc. W imieniu przedsiębiorstwa robi to bank macierzysty lub instytucje do tego uprawnione – główny inwestor. Programy obejmują też pomoc na założenie działalności gospodarczej.

We wczesnej fazie program ERP oraz KfW stawiają do dyspozycji nowo założonego przedsiębiorstwa środki, w formie przypominającej kapitał własny, na sfinansowanie planu działania, restrukturyzację przedsiębiorstwa oraz na rozpoczęcie procesu rozwijania produktów i technologii. Wnioski o dofinansowanie mogą składać małe przedsiębiorstwa *high-tech*, na krótko przed rozpoczęciem działalności gospodarczej lub przedsiębiorstwa już istniejące, nie starsze niż 6 miesięcy. We wczesnej fazie finansowania udział prywatnego inwestora nie jest konieczny. Przedsiębiorstwa muszą jednak skorzystać ze wsparcia akredytowanego przez KfW mentora, który jako specjalista w branży, będzie doradzał w zarządzaniu. Maksymalne zaangażowanie KfW w tej fazie to 150 000 euro.

Rysunek 4.7. Przyczyny odrzucenia wniosków kredytowych

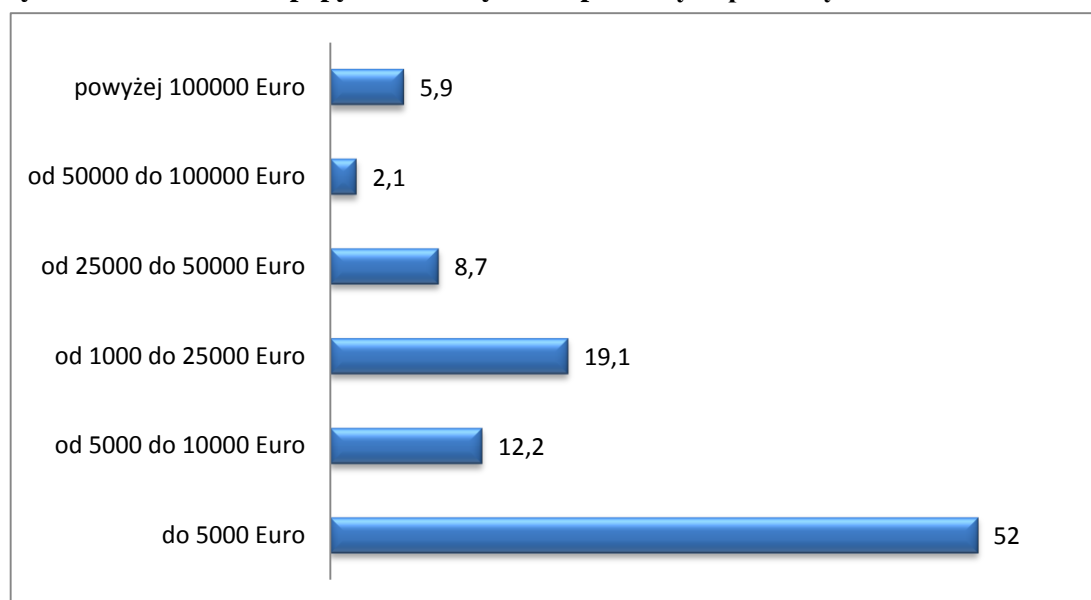


Źródło: opracowanie własne na podstawie: KfW-Unternehmensbefragung 2012

Programy pomocowe kierowane są do indywidualnych osób pragnących rozpocząć własną działalność gospodarczą w Niemczech (wymagany jest przy tym meldunek i zamieszkanie). Młodym przedsiębiorcom brakuje kapitału, co blokuje, a nawet uniemożliwia

samozatrudnienie. Banki nie są skłonne do udzielania kredytów podmiotom, które nie mają wystarczająco dużo kapitału. Nowozakładane firmy i młode przedsiębiorstwa potrzebują najczęściej niedużych kwot z punktu widzenia banku. Z perspektywy kredytobiorcy są to często sumy, które decydują o tym, czy przedsiębiorstwo powstanie, czy też nie. Wysokość środków finansowych deklarowanych przez przyszłych przedsiębiorców, niezbędnych do założenia nowego przedsiębiorstwa przedstawia Rysunek 4.8. Spośród wszystkich podmiotów zakładających własną działalność gospodarczą, najwięcej, bo aż 52% przedsiębiorców, zgłasza zapotrzebowanie na kredyt w wysokości do 5 000 euro. Najmniejsze zainteresowanie kredytem występuje w przedziale między 50 000 a 100 000 euro. Taki poziom kredytowania deklaruje 2,1 % zakładających własną działalność gospodarczą. Powyżej 100 000 euro kredytu na start potrzebuje 5,9 % spośród wszystkich założonych przedsiębiorstw.

Rysunek 4.8. Nasilenie popytu na kredyt nowopowstałych przedsiębiorstw w Niemczech.



Źródło: opracowanie własne na podstawie KfW-Grundungsmonitor 2012

Dane te jednoznacznie wskazują, iż nie trzeba potężnego wsparcia finansowego, aby zachęcić przedsiębiorców do aktywności w postaci tworzenia nowych przedsiębiorstw. Ponad połowa z nich zadowoli się kwotą do 5 000 euro. Wysokość kredytu nie jest tu przeszkodą. Potrzebny jest natomiast sprawny system, gwarantujący dostępność kredytów jak najszerszej rzeszy powstających przedsiębiorstw. Z punktu widzenia nowozakładanego przedsiębiorstwa, ważniejsza jest dostępność kredytu niż jego wysokość. Propozycja KfW Bankengruppe, wychodzi naprzeciw oczekiwaniom młodych przedsiębiorców, bo oferuje **ERP – Grunderkredit-StartGeld** – „kredyt na start”. Oprócz tego, podstawą ubiegania się o kredyt jest tylko biznesplan, a maksymalna kwota kredytu wynosi 100 000 euro. W przypadku tego kredytu nie jest wymagane zabezpieczenie kredytowe, nie bada się też

wiarygodności kredytowej. Kredyt ten w 2012 roku oprocentowany był na poziomie 2,60 %-2,85%, a więc konkurencyjnie w stosunku do banków komercyjnych; jest to oprocentowanie stałe przez cały okres kredytowania - do 10 lat. Dodatkowym atutem jest to, że **ERP – Grunderkredit-StartGeld** – „kredyt na start” udzielany jest na 5 lub 10 lat. Bank podstawowy (bezpośredni) ponosi tylko 20% ryzyka kredytowego, pozostałą część bierze na siebie KfW. Sprawia to, iż banki chętniej udzielają kredytu, jednak pod warunkiem posiadania przez przedsiębiorcę atrakcyjnego, realnego biznesplanu. Okres karencji w spłacie kredytu może być wydłużony maksymalnie do 2 lat.

KfW – program wspierania małych i średnich przedsiębiorstw UP COACHIN obejmuje programy doradcze, które są dofinansowywane w wysokości 75% w nowych krajach związkowych oraz 50% w starych krajach związkowych (wysokość dofinansowania nie może przekroczyć 6 000 euro). Wnioskodawcy rozpoczynający nową działalność gospodarczą w sytuacji wysokiego bezrobocia kwalifikują się do dotacji w wysokości 90% na doradcze opłaty w pierwszym roku po rozpoczęciu działalności gospodarczej, pod warunkiem, że nie przekracza ona kwoty 4 000 euro. Analiza działalności kredytowej grupy bankowej KfW oraz funduszu ERP w obszarze sektora MSP pozwala wyszczególnić szereg programów wsparcia dla tych przedsiębiorstw:⁸² Poniżej scharakteryzowano niektóre z nich.

KfW Sonderprogramm (program specjalny) jest elastycznym programem wspierania działalności sektora MSP. Powstał z inicjatywy rządu federalnego oraz KfW w celu przeciwdziałania skutkom kryzysu finansowego 2008 roku. Komisja Europejska, na podstawie odpowiednich postanowień Traktatu, przyjęła tymczasowe ramy prawne w zakresie pomocy państwa – tak, aby umożliwić państwom członkowskim podjęcie dodatkowych środków na walkę z kryzysem. Komisja ogłosiła program 26 listopada 2008 roku. Ze względu na brak płynności na rynkach finansowych, nawet dobre przedsiębiorstwa z sektora MSP miały problem z uzyskaniem finansowania. Według nowych ram państwa członkowskie mogły podjąć szereg środków tymczasowych, aby rozwiązać problemy płatnicze przedsiębiorstw. Z tego względu państwa członkowskie dostały uprawnienia do udzielania preferencyjnych pożyczek, i gwarancji kredytowych po obniżonych stawkach. Kapitał podwyższonego ryzyka, pomoc w wysokości do 2,5 miliona euro (zamiast obecnych

⁸² Na przykład KfW Sonderprogramm, KfW Unternehmenkredit, KfW Grunderkredit, ERP Grunderkredit, ERP Regionalförderprogramm, Kapital für Arbeit und Investitionen, ERP Kapital für Gründung, ERP Beteiligungsprogramm, KfW Risikokapitalprogramm, Akquisitionsfinanzierung Filmfinanzierung, KfW-Prog. Zur Finanz. Von Sozialunternehmen, Globaldarlehen gewerbliche Wirtschaft, Sonderfinanzierung Massnahmenpaket, Beratungszuschüsse, Sontiges Beteiligungs Programme.

1,5 miliona euro) na jedno MSP rocznie, jeśli przedsiębiorcy posiadają co najmniej 30% kapitału własnego (poprzednio 50%) kosztów inwestycji, dotacji bezpośrednich do 500 000 euro na przedsiębiorstwo przez dwa lata.

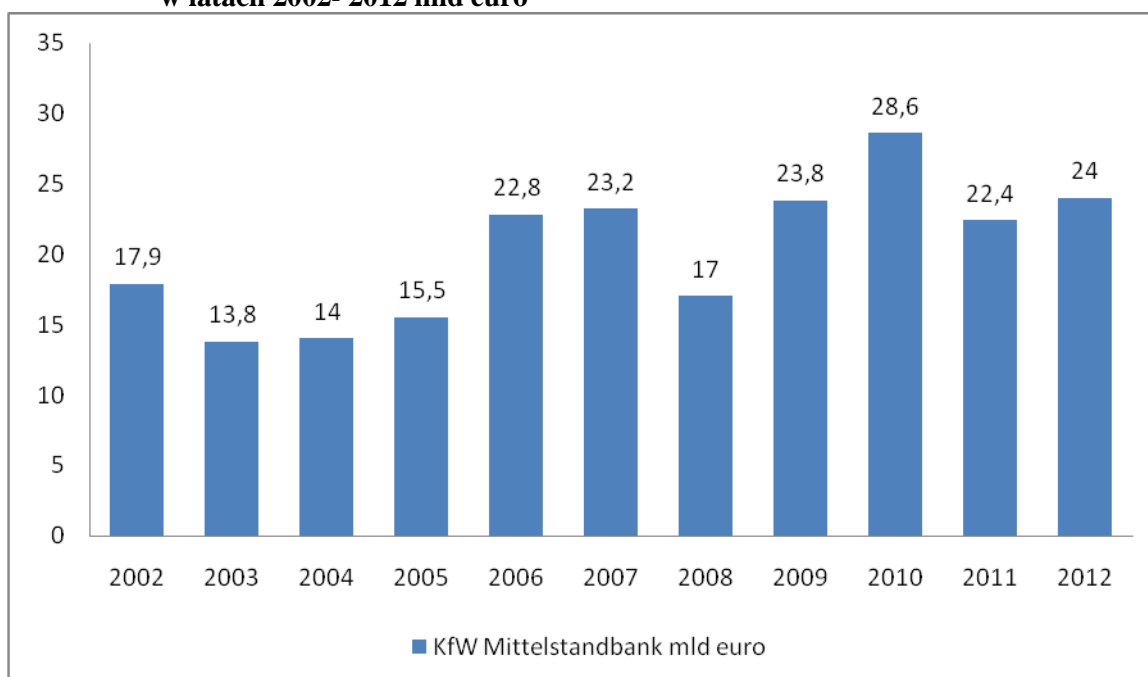
Państwo niemieckie postawiło 40 mld euro do dyspozycji tego programu. Miał on działać tylko do 2010 roku, jednak w obliczu utrzymującej się recesji, został przedłużony na 2011 rok. Niemcy kilkakrotnie aneksowali warunki umowy, w celu wydłużenia terminu jego obowiązywania. W ramach tego programu, MSP mogą otrzymać preferencyjny kredyt inwestycyjny na 3, 5 lub 8 lat z możliwością wydłużenia do 20 lat, na maksymalną kwotę do 50 mln euro, z 5-letnim okresem karencji. Kredyt ten cieszył się dużym powodzeniem wśród przedsiębiorców z sektora MSP.

4.3. Znaczenie pomocy banku KfW w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat bank KfW wraz z funduszem ERP udzielił znaczącego wsparcia w postaci preferencyjnego kredytowania sektora MSP. Preferencyjne kredyty dotyczyły różnych dziedzin działalności przedsiębiorstw. Udało się wyszczególnić i scharakteryzować piętnaście programów, które bezpośrednio wspierają sektor MSP. Wśród nich istotną grupę kredytów stanowią programy wspierające powstawanie nowych przedsiębiorstw. Sektor MSP jest wspierany również pośrednio w postaci kredytów na innowacje i ochronę środowiska. Ważna jest grupa kredytów inwestycyjnych oraz specjalnych, umożliwiających przedsiębiorstwom wyjście z recesji i zapewnienie płynności finansowej. Wiele z tych programów przestało już działać lub straciło na znaczeniu. Są wśród nich nowe, działające niespełna rok i nieco dłużej. Świadczy to o aktywnej roli banku w analizie problemów oraz zagrożeń mogących spotkać sektor MSP, który jest postrzegany jako główny motor rozwoju gospodarki. Bank wnikliwie obserwuje sytuację i reaguje na zmieniające się warunki w otoczeniu przedsiębiorstw. Tak było w przypadku kryzysu finansowego w 2008 roku, kiedy państwo natychmiast uruchomiło odpowiednie programy pomocowe.

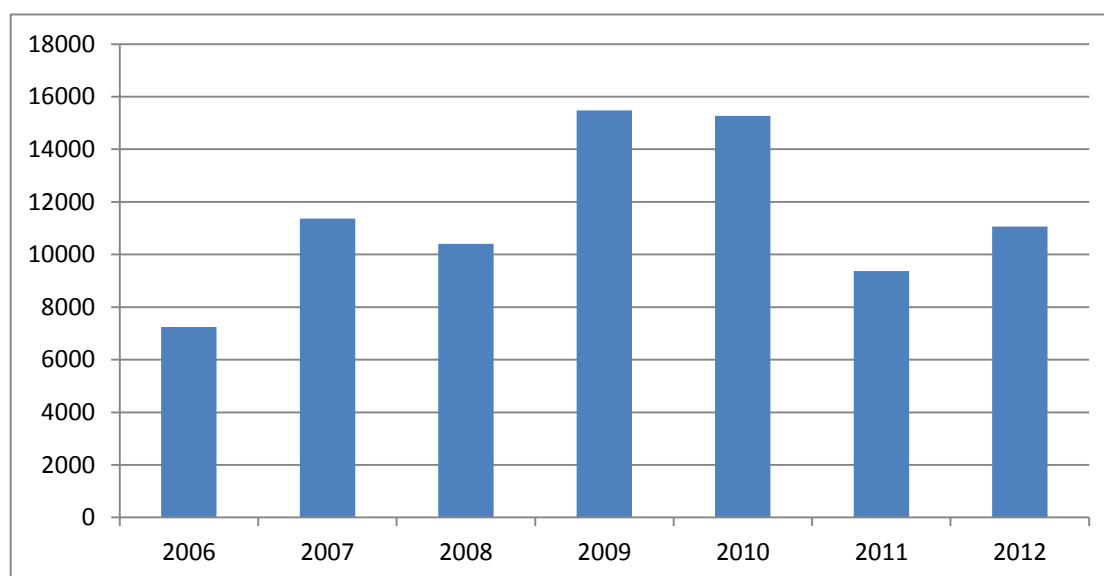
Warto jest poddać analizie poszczególne kredyty preferencyjne, ich skalę i zakres, czas obowiązywania, a także wpływ na małe i średnie przedsiębiorstwa w Niemczech. Ważne są też różnice w aplikowaniu o środki pomocowe przez stare i nowe kraje związkowe oraz próba odpowiedzi na pytanie, jaka jest tego przyczyna. Rysunek 4.9. przedstawia wartość kredytów preferencyjnych udzielonych przez KfW Mittelstandbank w latach 2002-2012.

Rysunek 4.9. Wartość preferencyjnych kredytów koncernu KfW dla sektora MSP w latach 2002- 2012 mld euro



Źródło: opracowanie własne na podstawie KfWFörderreport 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012.

Rysunek 4.10. Wartość kredytów preferencyjnych w latach 2006-2012 udzielonych przez bank KfW Mittelstand w mln euro

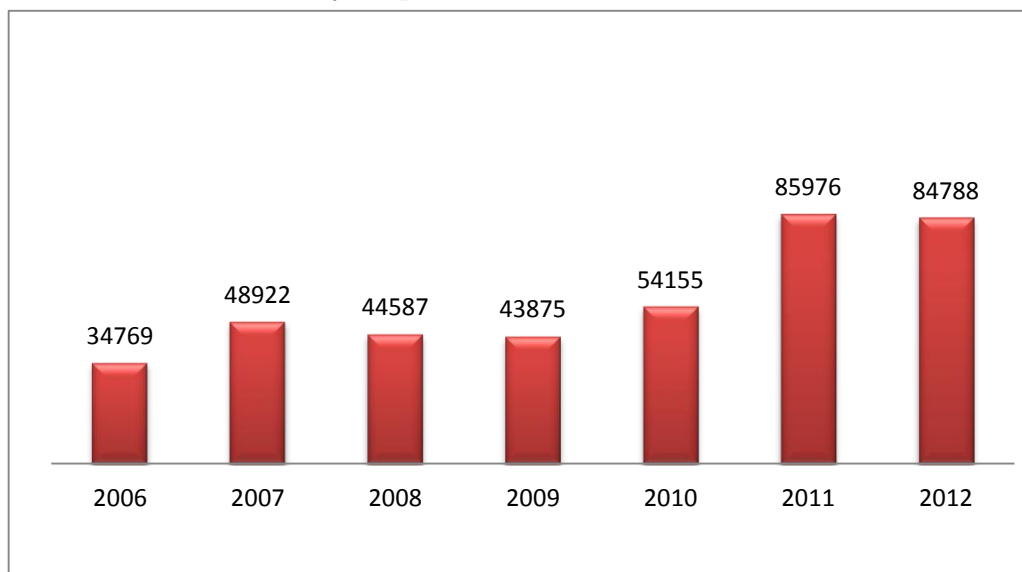


Źródło: opracowanie własne na podstawie KfWFörderreport 09/2012

Składają się nań kredyty udzielone bezpośrednio na rozwój sektora MSP w postaci kredytów na utworzenie przedsiębiorstwa, oraz pośredni na innowacje i ochronę środowiska. Cała pula tych środków kierowana jest do sektora MSP w Niemczech. Wartość wsparcia udzielonego sektorowi MSP w Niemczech w postaci kredytów preferencyjnych wyniosła 199 mld euro i ciągle rośnie. Ich wartość ciągle rośnie. W roku 2010 roku, wydano 28,6 mld euro,

następnie w roku 2009 – 23,8 mld euro, 2007 – 23,2 mld euro, 2006 – 22,8 mld euro oraz 2011 – 22,4 mld euro. Rok 2012 opiewa na kwotę 24 mld euro. Jeśli chodzi o działania bezpośrednie związane z powstawaniem i rozwojem przedsiębiorstw z sektora MSP (to wysokość tego kredytowania przedstawia Rysunek 4.10.). Wynika z niego, iż największa bezpośrednia pomoc przypada na lata 2009 – 15 480 mln euro i 2010 – 15 272 mln euro.

Rysunek 4.11. Liczba kredytów preferencyjnych



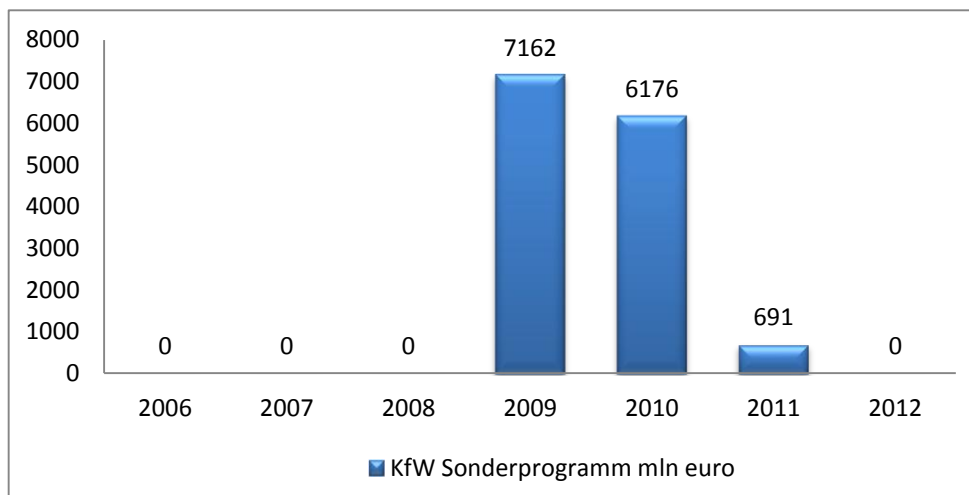
Źródło: opracowanie własne na podstawie KfWFörderreport 09/2012

Nieco inaczej przedstawia się struktura ilościowa pomocy bezpośredniej. Wprawdzie dominuje rok 2011 z kredytami w liczbie 85976, ale na następnym miejscu jest rok 2012 i 84798 udzielonych kredytów. Czołówkę stanowią zatem ostatnie lata 2011 i 2012, w których łącznie udzielono 316954 kredytów na kwotę 77134 mln euro. Pozwala to ustalić średnią wartość preferencyjnego kredytu na kwotę około 240 000 euro. W poszczególnych latach wartość ta ulegała zmianom. I tak, w 2007 roku wynosiła 230 000 euro, 2009 – 350 000 euro, 2010 – 280 000 euro, rok 2012 – 130 000. Ma to związek ze strukturą preferencyjnego kredytowania. Rekordowy 2009 i 2010 rok wynika z faktu uruchomienia przez KfW Bankengruppe kredytu specjalnego programu (Sonderprogramm). Był on odpowiedzią państwa niemieckiego na kryzys finansowy.

Aby zapewnić płynność finansową przedsiębiorstwom oraz umożliwić kontynuację inwestycji, do dyspozycji tego programu postawiono 40 mld euro. Program miał działać tylko do 2010 roku, jednak został przedłużony na 2011 rok. W ramach tego programu, MSP mogły otrzymać preferencyjny kredyt inwestycyjny na 3 lata, 5 lub 8 lat z możliwością wydłużenia

do 20 lat na maksymalną kwotę do 50 mln euro, z 5-letnim okresem karencji. Kredyt ten

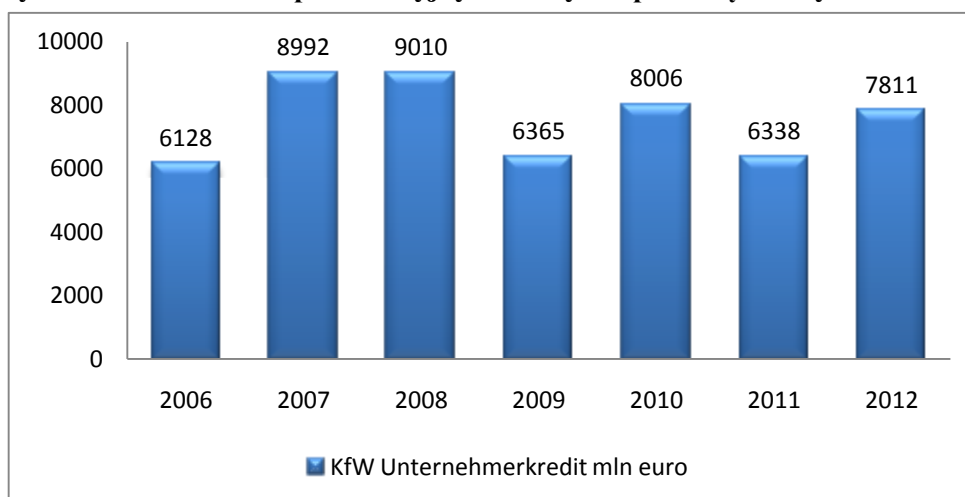
Rysunek 4.12. Wartość preferencyjnych kredytów specjalnych KfW Bankengruppe mln euro



Źródło: opracowanie własne na podstawie KfWFörderreport 09/2012

cieszył się dużym powodzeniem wśród przedsiębiorców z sektora MSP (jego wykorzystanie przedstawia Rysunek 4.12). W roku 2009 udzielono kredytów za 7 162 mln euro, a w 2010 wartość kredytów ze specjalnego programu wyniosła 6 176 mln euro. Łącznie w ramach tego programu w latach 2009-2011, a więc jego obowiązywania, udzielono kredytów na kwotę 14 029 mln euro.

Rysunek 4.13. Wartość preferencyjnych kredytów przedsiębiorczych KfW Bankengruppe



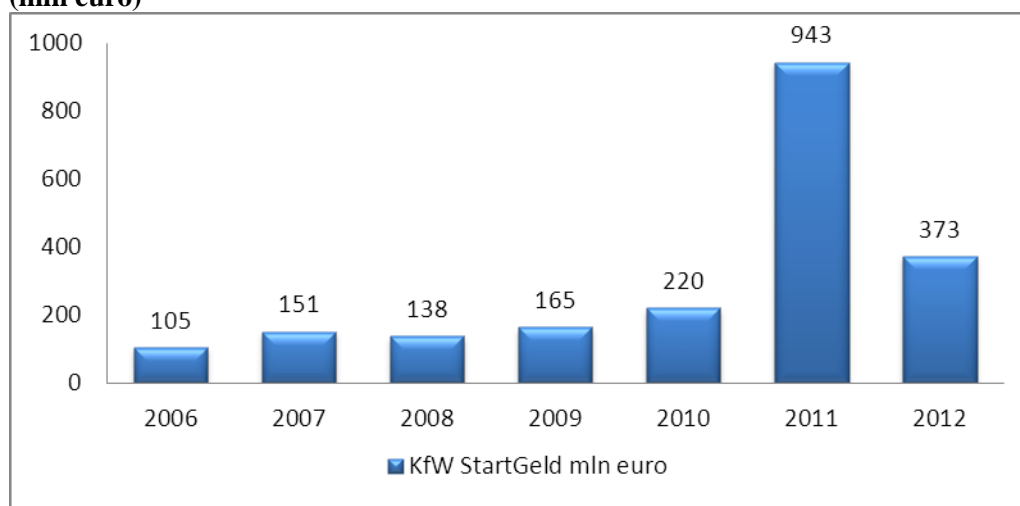
Źródło: opracowanie własne na podstawie KfWFörderreport 09/2012

Kolejnym, poddanym analizie programem pomocowym, jest KfW Unternehmerkredit, co w dosłownym tłumaczeniu oznacza kredyt przedsiębiorczy. Występuje on we wszystkich latach badanego okresu i przyjmuje najwyższe wartości. Jest to najpowszechniejszy, najpopularniejszy kredyt wśród przedsiębiorców z sektora MSP w Niemczech. Jego wysokość w badanym okresie przedstawia rysunek 4.13. Rekordowa wartość przypada na rok

2008 – 9 010 mln euro, 2007 – 8 992 mln euro oraz rok 2010 – z kwotą 8 006 mln euro. Ogólnie można zauważyć, iż poziom kredytu preferencyjnego w badanym okresie jest stabilny. Kolejne dwa rysunki przedstawiają strukturę preferencyjnych kredytów wspierających powstanie i zakładanie nowych przedsiębiorstw. I tak odpowiednio, Rysunek 4.14 charakteryzuje wysokość nakładów kredytu „pieniądze na start”, które umożliwiają młodym przedsiębiorstwom, działającym krócej niż 3 lata, skorzystanie z preferencyjnego oprocentowania kredytu.

W badanym okresie wartość środków w latach 2006-2010 podwoiła się, a w 2011 roku osiągnęła wartość 943 mln euro. Było to spowodowane zwiększoną liberalizacją przepisów dotyczących aplikowania o kredyt w dziedzinie jego zabezpieczenia. Jeśli weźmiemy pod uwagę fakt, iż w 2006 roku udzielono 3 953 kredytów, 2007 – 5 836, 2008 – 5 399, 2009 – 5 502, 2010 – 7 166, 2011 – 12 414, 2012 – 2 857⁸³, to średnia wartość kredytu w tym programie wynosi niecałe 49 000 euro, a w rekordowym 2011 roku około 76 000 euro.

Rysunek 4.14. Wartość Preferencyjnych kredytów „pieniądze na start” KfW Bankengruppe (mln euro)



Zródło: opracowanie własne na podstawie KfW Förderreport 09/2012

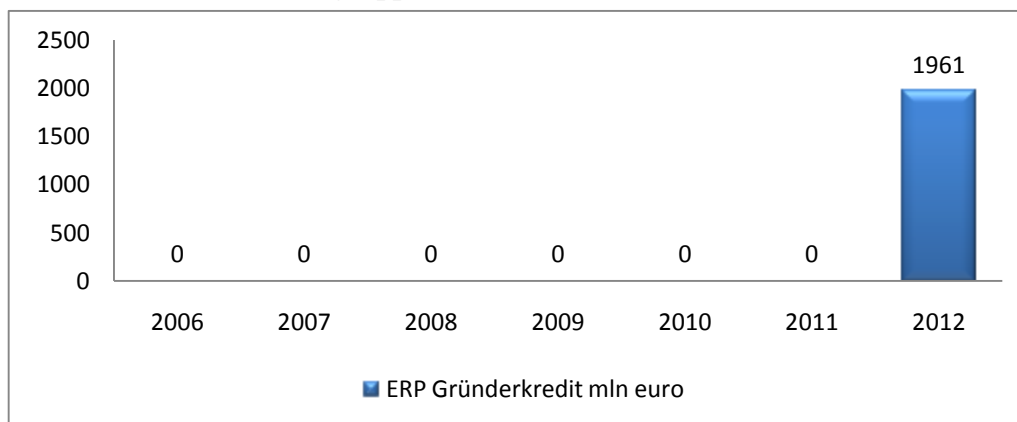
Rysunek 4.15 przedstawia nowy program, uruchomiony w 2012 roku, jest to kredyt na założenie własnej działalności gospodarczej (ERP Gründerkredit). Do połowy 2012 roku tę formę wsparcia wybrało 12 954 przedsiębiorców na kwotę 1 357 mln euro. Uśredniając wartość kredytu, opiewa ona na kwotę 105 000 euro.

Następnym produktem finansowym jest ERP Reginalförderprogramm. Jego zadaniem jest promocja i wsparcie sektora MSP w regionach słabo rozwiniętych. Maksymalna kwota kredytu wynosi 3 miliony euro. Oprocentowanie jest preferencyjne i zaczyna się od 1%. O ten kredyt mogą ubiegać się przedsiębiorstwa z dłuższym stażem pod warunkiem, że działają w

⁸³ Zusagen im Föderschwerpunkt Gründung und allgemeine Unternehmensfinanzierung 01.01.2006-31.12.2009, 01.01.2009-30.09.2012.

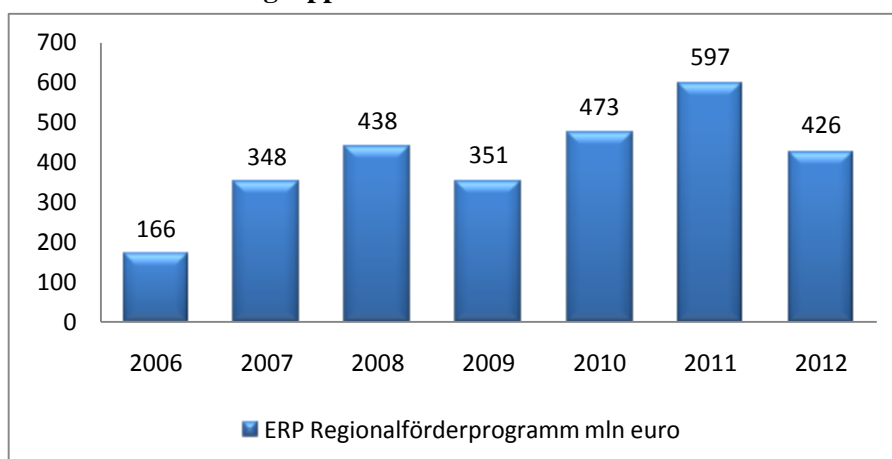
obszarze objętym pomocą. Okres kredytowania nie może przekroczyć 20 lat. Z pomocy tej wykluczone są przedsiębiorstwa, które działają poza obszarem wsparcia oraz z branży:

Rysunek 4.15. Wartość preferencyjnego kredytu na założenie działalności gospodarczej KfW Bankengruppe mln euro.



Źródło: opracowanie własne na podstawie KfWFörderreport 09/2012

Rysunek 4.16. Wartość preferencyjnego kredytu na pomoc regionalną KfW Bankengruppe mln euro

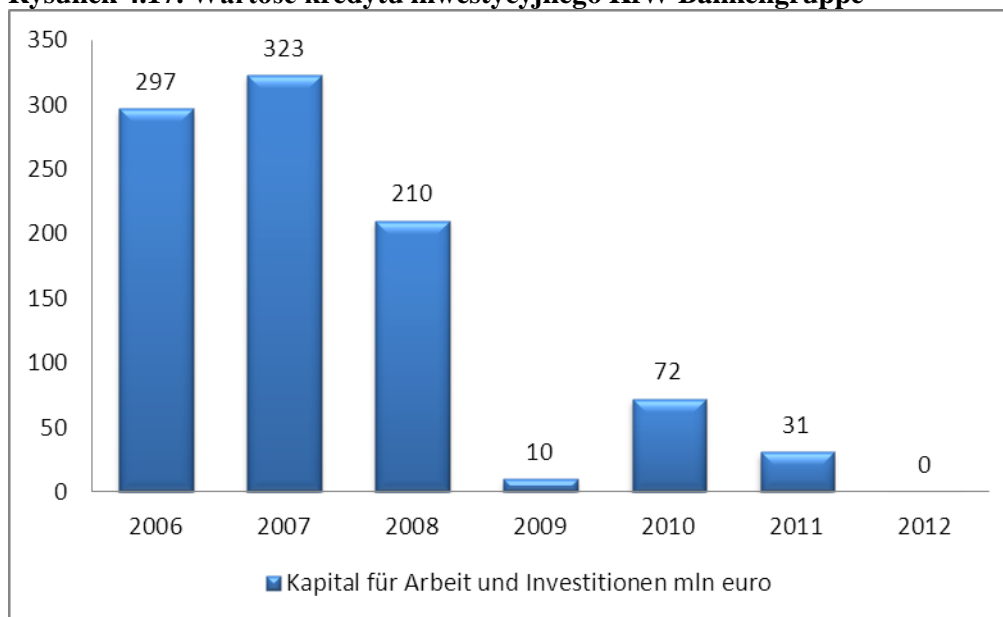


Źródło: opracowanie własne na podstawie KfWFörderreport 09/2012

rolnictwo, rybołówstwo i wydobywanie węgla. Jest to pomoc kierowana wyłącznie do przedsiębiorstw z sektora MSP. Wartość tego wsparcia w badanym okresie przedstawia Rysunek 4.16. Największe wsparcie wystąpiło w 2011 roku – na kwotę 597 mln euro, za którą udzielono 2 281 kredytów preferencyjnych. Średnia wartość kredytu, to ponad 260 000 euro. Są to już większe, droższe projekty, obejmujące przedsiębiorstwa działające na konkretnych terenach wsparcia. Rysunek 4.17. przedstawia program wsparcia na inwestycje, który od 2012 roku został wycofany z oferty banku.

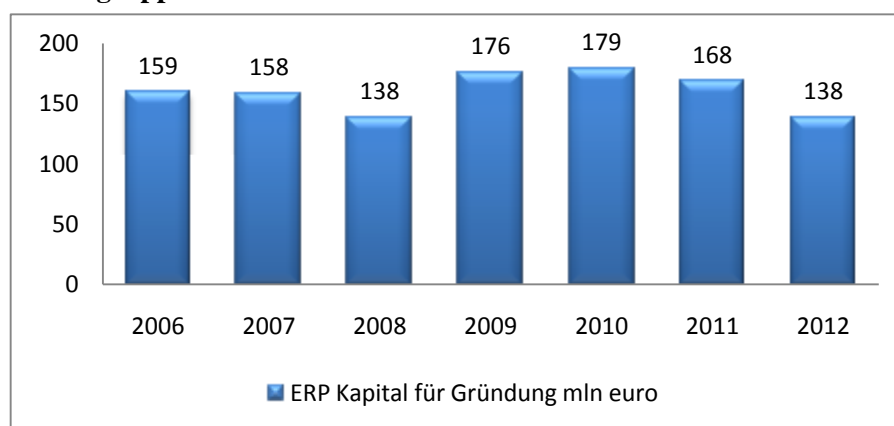
Kolejnym wariantem kredytu na początek działalności jest ERP Kapital für Gründung, którego wysokość w badanym okresie jest na dość stabilnym poziomie, a wartość pojedynczego kredytu wynosi około 100 000 euro. W 2006 roku udzielono 1 518 kredytów, odpowiednio w 2007 – 1 366, 2008 – 1 168, 2009 – 1 361, 2010 – 1 376, 2011 – 1 288⁸⁴. Kolejne rysunki przedstawiają kredyt na zakup udziałów w przedsiębiorstwach z sektora MSP.

Rysunek 4.17. Wartość kredytu inwestycyjnego KfW Bankengruppe



Źródło: opracowanie własne na podstawie KfWFörderreport 09/2012

Rysunek 4.18. Wartość kredytu na założenie własnej działalności gospodarczej KfW Bankengruppe 2006-2012 mln euro



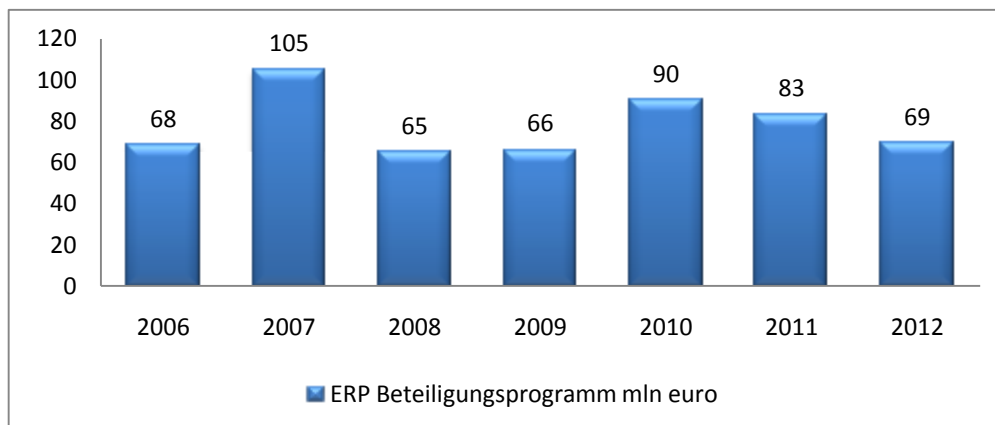
Źródło: opracowanie własne na podstawie KfWFörderreport 09/2012

Ankieta przeprowadzona wśród niemieckich przedsiębiorców pozwala sądzić, iż o kredyty preferencyjne częściej aplikują przedsiębiorstwa z zachodu (57%), niż wschodu kraju (35%). Badaniem objęto 658 przedsiębiorstw. Spośród 478 przedsiębiorstw posiadających

⁸⁴ Zusagen im Fönderschwerpunkt Gründung und allgemeine Unternehmensfinanzierung 01.01.2006-31.12.2009, 01.01.2009-30.09.2012.

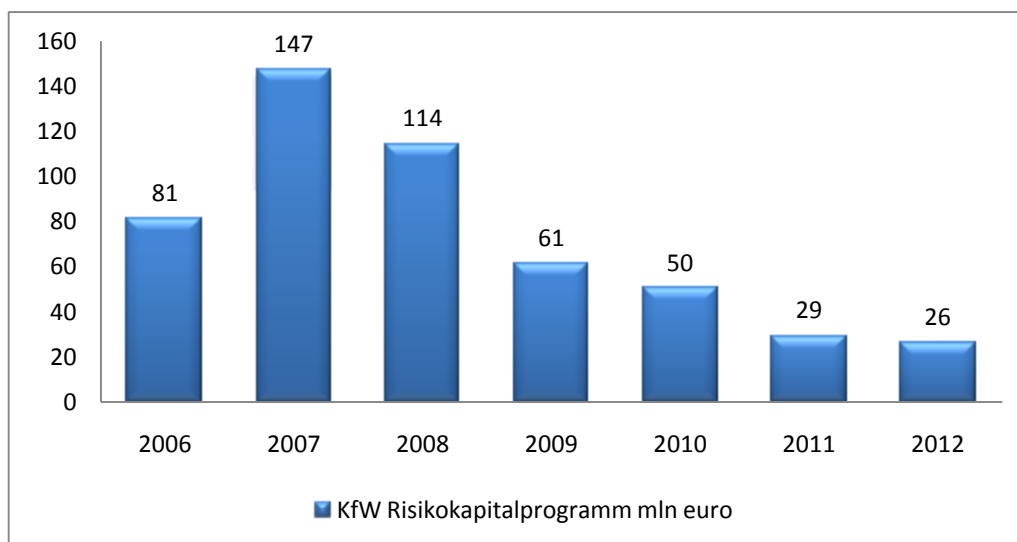
swoją siedzibę w starych krajach związkowych, ponad 57% deklaruje zainteresowanie kredytem preferencyjnym. Odwrotnie wygląda sytuacja przy dotacjach i subwencjach, bowiem aż 72% trafia do landów wschodnich, a 46% do landów zachodnich. Pomimo wielu programów, przedsiębiorcy z nowych krajów związkowych są mniej aktywni w pozyskiwaniu środków na rozwój.

Rysunek 4.19. Kredyt konsolidacyjne KfW Bankengruppe



Źródło: opracowanie własne na podstawie KfWFörderreport 09/2012

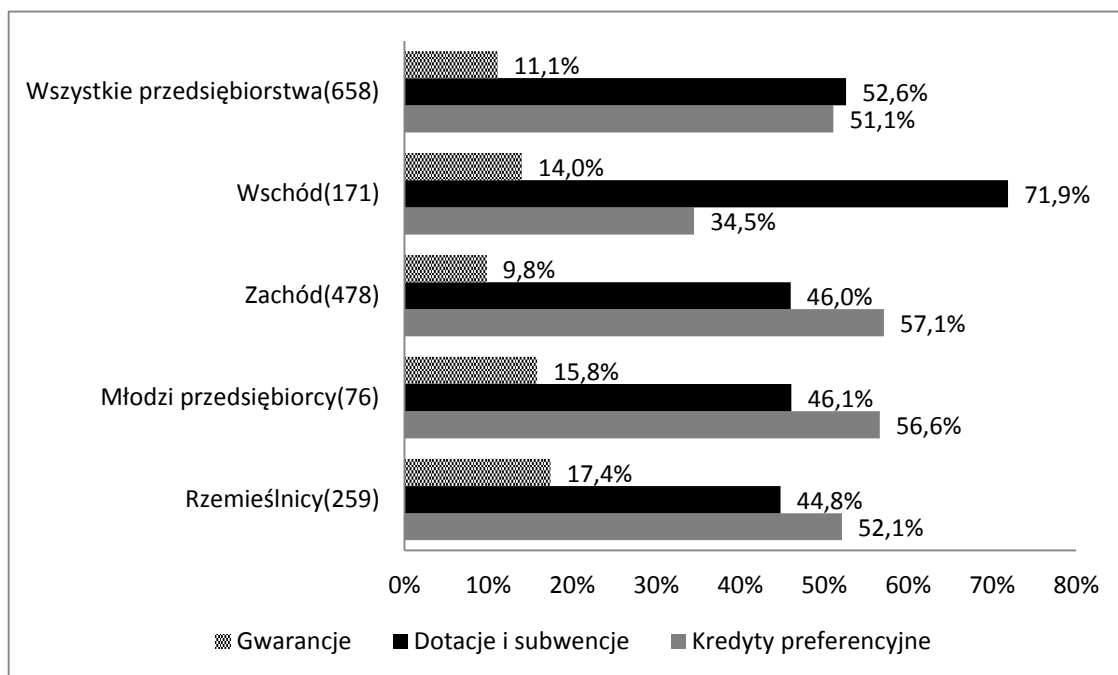
Rysunek 4.20. Kredyt KfW Bankengruppe na kapitał wysokiego ryzyka



Źródło: opracowanie własne na podstawie KfWFörderreport 09/2012

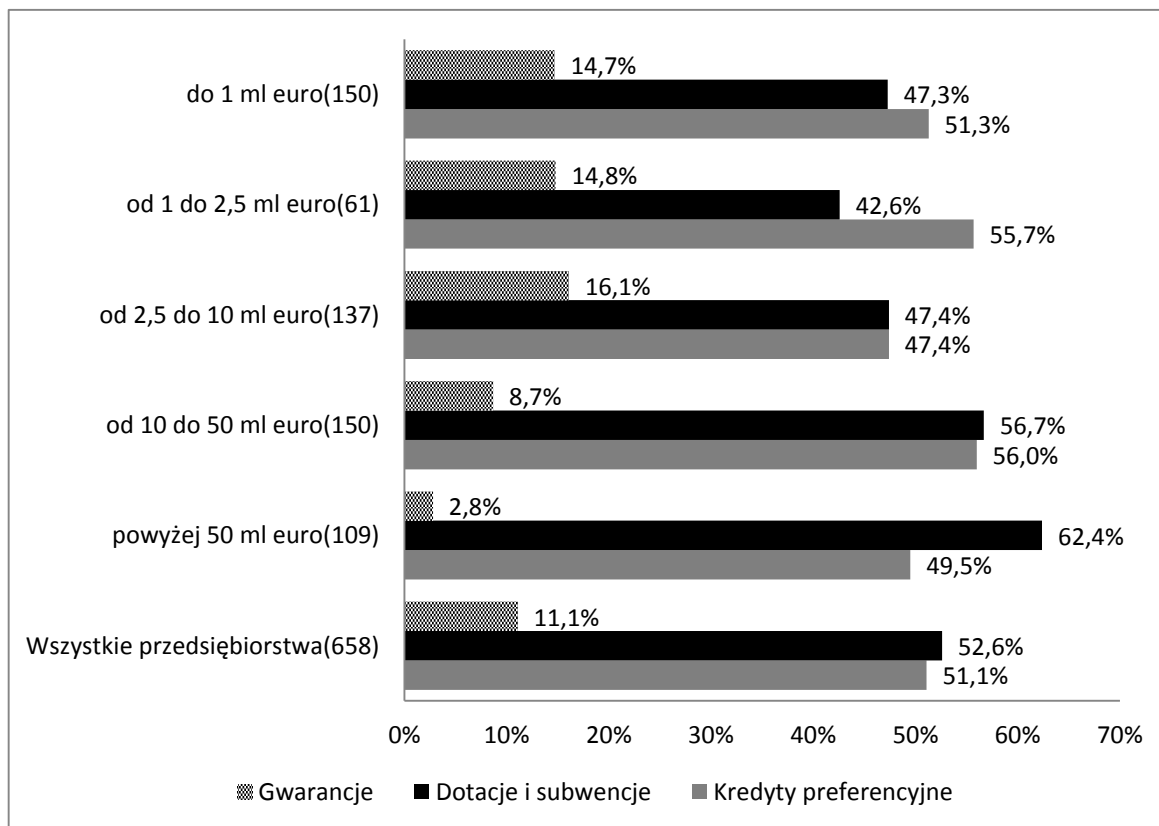
Spośród 171 ankietowanych przedsiębiorstw z siedzibą w nowych krajach związkowych, aż 71,9 % korzysta z subwencji i dotacji, co wynika z faktu, że jest je łatwiej pozyskać. W przeciwieństwie do kredytów, subwencje i dotacje są bezzwrotne, nie wymagają inwencji i zaangażowania w tworzenie biznesplanu. Przyznawane są z urzędu, nie wymagają specjalnych aplikacji. Należy dodać, iż głównie są to zasiłki dla bezrobotnych i zasiłki socjalne. Przy bezrobociu w okolicach Lipska - rzędu 17% - istnienie pomocy jest

Rysunek 4.21. Rodzajowa struktura wsparcia kredytowego w Niemczech



Źródło: opracowanie własne na podstawie Unternehmensbefragung 2012

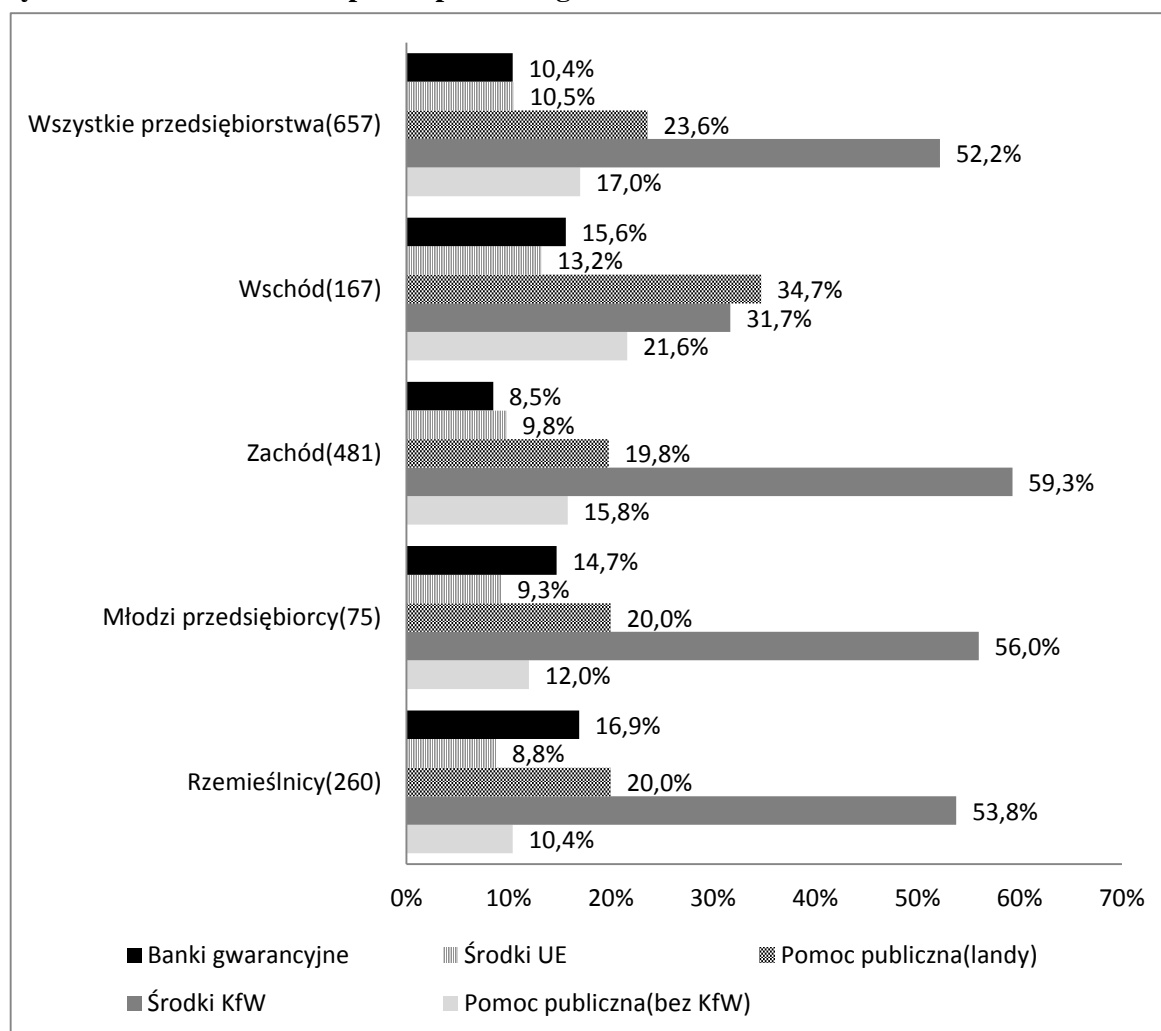
Rysunek 4.22. Struktura wsparcia publicznego według wielkości przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne na podstawie Unternehmensbefragung 2012

uzasadnione. Również młodzi przedsiębiorcy oraz rzemieślnicy częściej wybierają kredyty preferencyjne, tym bardziej, iż oferta kredytów dla młodych przedsiębiorstw jest bogata. Wysokość pomocy publicznej w zależności od wielkości obrotów w przedsiębiorstwie przedstawia Rysunek 4.22. Po kredyty preferencyjne aplikują najmniejsze przedsiębiorstwa- z obrotem do 3 mln euro. Stanowią one najliczniejszą grupę przedsiębiorstw sięgającą po wsparcie. Formy wsparcia w postaci dotacji są bardziej popularne w grupie dużych przedsiębiorstw. Średnia dla badanych przedsiębiorstw wskazuje również na większe zainteresowanie dotacjami (52,6%) niż preferencyjnymi kredytami (51,1%). Na taką sytuację może mieć wpływ struktura kredytów preferencyjnych proponowanych sektorowi MSP. Nie da się ukryć, iż gro środków przeznacza się na wsparcie przedsiębiorstw nowych, młodych oraz innowacyjnych.

Rysunek 4.23. Struktura wsparcia publicznego w Niemczech

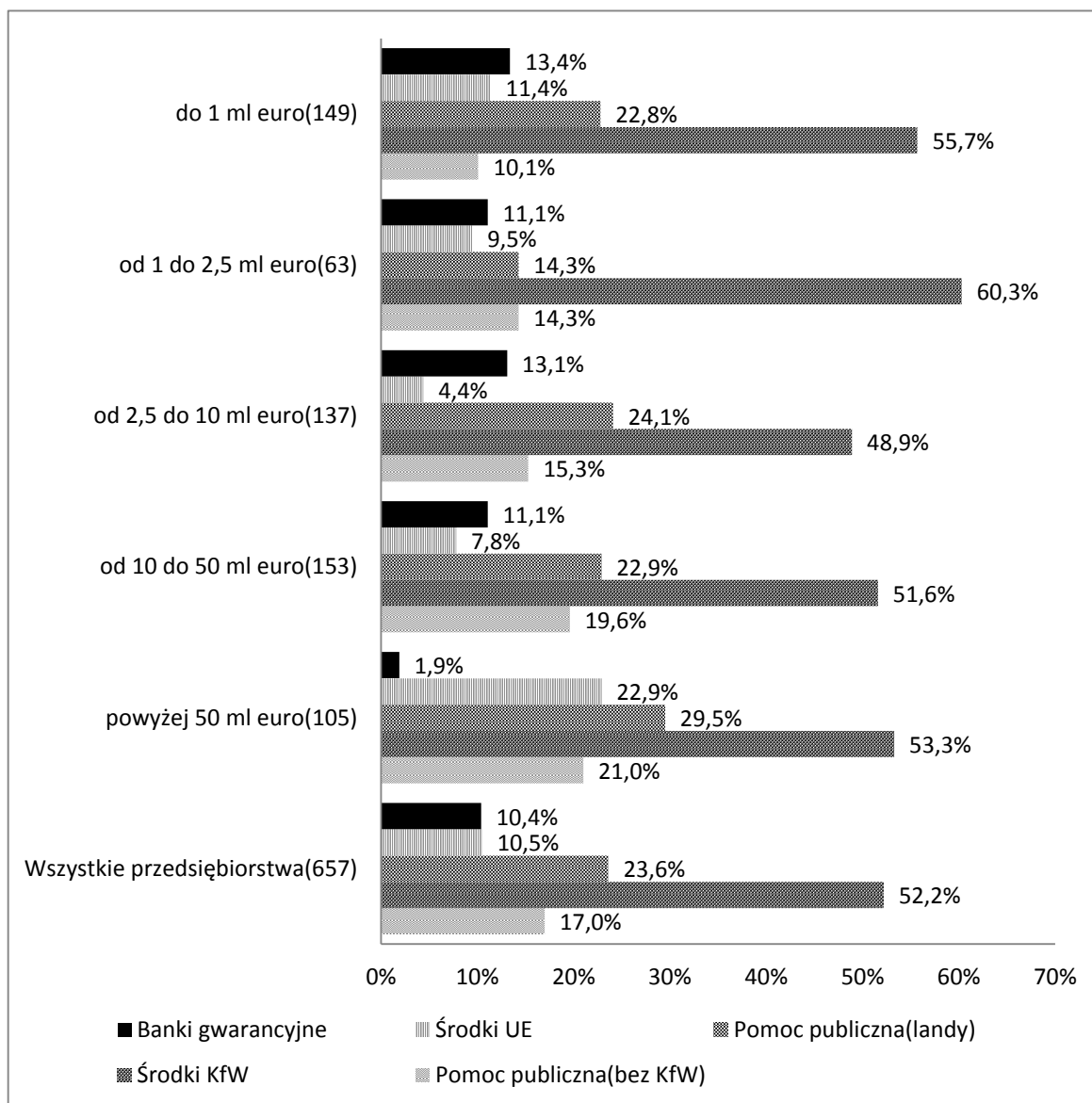


Źródło: opracowanie własne na podstawie Unternehmensbefragung 2012

Kolejny rysunek przedstawia strukturę wsparcia publicznego w badanych przedsiębiorstwach. W badaniach udział wzięło 657 przedsiębiorstw. We wszystkich

badanych grupach preferencyjne kredytowanie banku KfW odgrywa priorytetową rolę. Oprócz przedsiębiorstw z nowych krajów związkowych (31,7%), pozostałe badane grupy, to jest, stare kraje związkowe (59,3%), młodzi przedsiębiorcy (56%) i rzemieślnicy (53,8%) wskazują na preferencyjne kredyty KfW jako najważniejszą formę wsparcia publicznego.

Rysunek 4.24. Struktura wsparcia publicznego w Niemczech według wartości sprzedaży



Źródło: opracowanie własne na podstawie Unternehmensbefragung 2012

Podsumowując powyższe rozważania należy zauważyć, iż – poprzez swoją specyficzną konstrukcję – fundusz ERP daje możliwości nieograniczonego wspierania rozwoju sektora MSP w Niemczech. Z jednej strony, nie są to środki pochodzące z budżetu państwa i nie podlegają ograniczeniom UE w zakresie udzielania pomocy publicznej. Z drugiej zaś, są z pewnością wsparciem publicznym, ponieważ zarządza nim Federalne Ministerstwo Gospodarki i Technologii, a uruchamia specjalna komisja do spraw ERP przy Bundestagu.

Działanie takie jest w pewnej mierze uzasadnione, ponieważ prawnie państwo niemieckie jest administratorem tego funduszu, a nie jego właścicielem. Prawnie fundusz ERP należy do USA, które nakłada na Niemcy obowiązek kierowania tych środków na rozwój, wspieranie różnych dziedzin życia, w przeciwnym razie zobowiązany jest do ich zwrotu. Otoczenie finansowe dla funkcjonowania sektora MSP w Niemczech jest przyjazne. Umożliwia to niemiecki system bankowy, z silną pozycją banków publicznych. Sytuacja taka umożliwia szybką reakcję na zmieniające się warunki w otoczeniu przedsiębiorstwa, ułatwia prowadzenie programów pomocowych oraz wsparcie nie tylko dla sektora MSP.

Wsparcie publiczne kierowane do sektora MSP w Niemczech przez KfW Bankengruppe, występuje głównie w postaci preferencyjnego kredytowania. Są to takie instrumenty, jak „kredyty na start”, na założenie własnej działalności gospodarczej, inwestycyjne, wsparcie samozatrudnienia. Badania pokazują, że nie są konieczne duże kwoty kredytu, aby zachęcić do samozatrudnienia. Struktura pomocy udzielanej przez KfW Bankengruppe wskazuje jednoznacznie, iż polityka wsparcia sektora MSP przez bank jest długofalowa i przemyślana. Bank prowadzi dogłębne badania stanu gospodarki oraz dalszego i bliższego otoczenia przedsiębiorstwa. Na tej podstawie opracowuje programy wsparcia i sposoby ich uruchamiania. Pomoc ta nie rozkłada się równomiernie między starymi i nowymi krajami związkowymi – z przewagą dla landów zachodnich. Jednak bezspornie wskazuje środki KfW jako wiodącą formę pomocy publicznej dla sektora MSP w Niemczech.

ROZDZIAŁ 5.

PAŃSTWOWY PROGRAM PROMOCJI INNOWACJI W MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTWACH

5.1. Założenia polityki innowacyjnej w Niemczech

Innowacyjność jest dla niemieckich przedsiębiorstw i gospodarki warunkiem niezbędnym dla podtrzymywania korzystnej pozycji w gospodarce światowej. Konkurencyjność państwa zależy od zdolności jego przemysłu do innowacji. Na rynkach międzynarodowych przedsiębiorstwa osiągają przewagę konkurencyjną przede wszystkim dzięki innowacjom⁸⁵. Globalizacja i liberalizacja rynków, rozwój technologii informatycznych, przyczyniają się do rosnącego zainteresowania innowacyjnością przedsiębiorstw. Definiuje się ją jako zdolność organizacji do stałego poszukiwania, wdrażania i upowszechniania zmian. Innowacyjność stanowi obecnie podstawowe wyzwanie dla przedsiębiorstw, regionów, państw i Unii Europejskiej. Wynika to przede wszystkim z faktu konkurencyjności rynkowej, gdzie szansę rozwoju będą miały te organizacje, które będą wprowadzały nowe produkty, procesy oraz zmiany w organizacji⁸⁶.

Prekursorem teorii innowacji jest J. Schumpeter, który po raz pierwszy umieścił to pojęcie wśród kanonów nauk ekonomicznych. Jest on autorem sformułowania, że innowacyjność przedsiębiorstw stanowi o rozwoju gospodarczym w większym stopniu niż

⁸⁵ Marciniak S., *Innowacyjność i konkurencyjność gospodarki*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 122.

⁸⁶ *Innowacyjność organizacji*, red. Pomykański A., Wyd. Wyższej Szkoły Kupieckiej, Łódź 2009, s. 8.

kapitał⁸⁷. Według niego innowacja jest radykalną zmianą prowadzącą do nowego. Oznacza wprowadzenie do produkcji nowych lub udoskonalenie istniejących wyrobów, metod produkcji, rynku, sposobu sprzedaży lub zakupu, surowców, półfabrykatów, organizacji. J. Schumpeter podkreślał, iż sama innowacja jest warunkiem koniecznym⁸⁸, ale niewystarczającym do rozwoju. Idąc dalej można zauważyć, iż innowacja wymaga przebudowy starej lub budowy nowej firmy, a więc wymaga nakładów kapitałowych. Prorozwojowy charakter innowacji uwarunkowany jest tym iż są one kreowane przez rynek, potrzeby przedsiębiorstw, ambicje osób zatrudnionych w firmie, gospodarkę. Innowacje zaspakajają potrzeby społeczne i kreują powstawanie nowych potrzeb, które z kolei powodują postęp i potrzebę wdrażania nowych rozwiązań. Zdaniem P. Druckera innowacja stanowi narzędzie przedsiębiorców do zmian i podjęcia nowej działalności gospodarczej, oraz świadczenia nowych usług⁸⁹.

Na poziomie Unii Europejskiej definiuje się innowacje jako odnowienie i poszerzenie gamy produktów i usług oraz powiązanych z nimi rynków; opracowanie nowych metod projektowania produkcji, dostaw, dystrybucji, wprowadzenie zmian w zarządzaniu, organizacji pracy. Pojęcie innowacji poszerza zasięg i obejmuje innowacje technologiczne, pozatechnologiczne i organizacyjne⁹⁰. Również OECD⁹¹ definiuje innowacje, przyjmując że innowacja oznacza wprowadzenie na rynek nowego lub znacznie ulepszanego produktu, usługi, procesu, ulepszeń marketingowych, lub nowych rozwiązań o charakterze organizacyjnym. Na tej podstawie wyróżnia innowację produktową, procesową, marketingową i organizacyjną⁹². Na przestrzeni lat znaczenie pojęcia innowacji ewoluuje, i zakreśla coraz szerszy zasięg. Z drugiej strony Ch. Freeman prezentuje wąskie podejście do innowacji. Twierdzi on, iż nie każdą nowość można traktować jak innowację. Według niego tylko pierwsze, handlowe wprowadzenie nowego produktu, procesu, systemu jest innowacją.

Często niesłusznie utożsamia się innowacje z tzw. *high-tech* czyli wysoką technologią. Są to branże i produkty, które w porównaniu z pozostałymi branżami i produktami cechują się wyższym udziałem wydatków na badania i rozwój (B+R), wysokim poziomem zatrudnienia personelu naukowo-technicznego, dużą liczbą patentów i licencji, współpracą z ośrodkami naukowymi oraz wysokim poziomem wyposażenia technicznego i koniecznością dużych

⁸⁷ J. Schumpeter, *Teoria rozwoju* ..., *op.cit.*,

⁸⁸ J. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, ...*, *op.cit.*,

⁸⁹ P. Drucker, *Przedsiębiorczość i ...*, *op. cit.*, s.75.

⁹⁰ Komunikat Komisji z dnia 11 marca 2003 r., *Innovation Policy: Updating the Union's Approach In the Context of the Lisbon Strategy*, Brussels, 2003.

⁹¹ Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju

⁹² *Oslo Manual. The Measurement of Scientific and Technological Activities. Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data.* OECD/ Paryż 2005

nakładów inwestycyjnych. *High-tech* świadczą o rozwoju naukowo technicznym. Różnice między innowacją a *high-tech* polegają na tym, iż innowacje oznaczają zastosowanie wynalazku o jakimkolwiek, a nie tylko o wysokim poziomie technologicznym. Oznacza to, iż innowacje są pojęciem bardziej uniwersalnym. Faktem jest, że wysokie technologie mają z natury charakter innowacyjny. Cechuje je wysoki poziom współpracy z ośrodkami naukowymi. Reasumując należy stwierdzić, iż pojęcie innowacji oznacza zawsze zmianę jakościową, świadome działanie w celu zmian na nowe i sprzyja rozwojowi przedsiębiorstw.

Głównym źródłem innowacji są przedsiębiorstwa. Właśnie one wykorzystują nowe rozwiązania konstrukcyjne, technologiczne, organizacyjne i marketingowe, osiągnięte w procesie naukowo-badawczym. Ważne jest, aby proces badawczy prowadzony był w konkretnym przedsiębiorstwie lub jednostce. Badania własne są ważnym źródłem innowacji. Rezultatem prac badawczo-rozwojowych zwanych B+R są nowe wynalazki, know-how i inne nieznane jeszcze rozwiązania, często przyczyniające się do powstawania nowych dziedzin produkcji i usług, a tym samym, wymuszające zmiany w gospodarce⁹³. W tym ujęciu nauka staje się ważnym elementem rozwoju gospodarczego kraju. Wynika to z faktu, że badania niewątpliwie są warunkiem realizacji przedsięwzięć modernizacyjnych, a co więcej, bez wcześniejszego przeprowadzenia badań (i ich pomyślnych wyników) osiągnięcie zmian w produkcji, które powinny przyczynić się do postępu technicznego, jest niemożliwe⁹⁴. B+R, obca myśl techniczna oraz działalność wynalazczo-racjonalizatorska stanowią najważniejsze źródła innowacji.

Klasyfikacja innowacji dzieli je na zewnętrzne i wewnętrzne w stosunku do przedsiębiorstwa. Do źródeł zewnętrznych zaliczamy; wyniki badań naukowo-technicznych prowadzonych na uczelniach i instytutach badawczych, licencje i know-how zakupione od innych przedsiębiorstw, rzeczowy transfer techniki, współpracę naukowo-badawczą z innymi przedsiębiorstwami, uczelniami i instytucjami badawczymi oraz konferencje naukowe, publikacje fachowe, wystawy. Wewnętrzne źródła innowacji stanowią wyniki badań prowadzonych przez własne jednostki badawczo rozwojowe oraz projekty zgłoszone przez pracowników.

Działalność innowacyjna powoduje rozwój przedsiębiorstw i wyznacza ich pozycję konkurencyjną. Aby się rozwijać i przetrwać w konkurencyjnym i trudnym otoczeniu, przedsiębiorstwa potrzebują innowacji. Jest ona jednym z podstawowych procesów zachodzących w przedsiębiorstwie i stanowi główne źródło budowania przewagi

⁹³ Krawczyk M., *Finansowanie działalności... op. cit.*, s. 61.

⁹⁴ Tamże, s. 62.

konkurencyjnej. Tylko przedsiębiorstwa innowacyjne mogą przetrwać na rynku i sprostać wymogom rynku krajowego i zagranicznego. Jest to szczególnie ważne w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, które stanowią ponad 99% wszystkich niemieckich przedsiębiorstw. Innowacyjność przedsiębiorstwa określana jest jako motywacja do poszukiwania i komercyjnego wykorzystywania wyników badań naukowych, nowych pomysłów, które prowadzą do wzrostu poziomu nowoczesności i wzmocnienia pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Za innowacyjne uznaje się przedsiębiorstwo, które w badanym okresie wprowadziło przynajmniej jedną innowację.

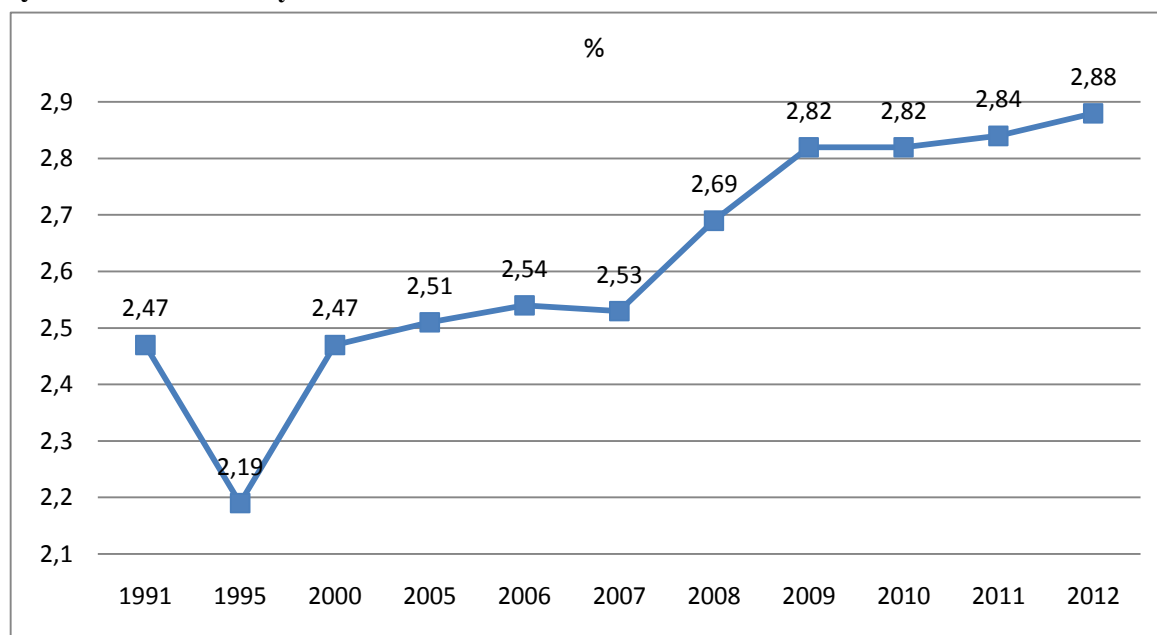
Najogólniej za innowacyjne przedsiębiorstwa uważa się te, które potrafią wytwarzać nowe produkty, usługi oraz posiadają zdolność adaptacji do zmian zachodzących w otoczeniu. Innowacyjność jest motywacją do wykorzystywania wyników badań naukowych, nowych koncepcji, pomysłów i wynalazków w celu wzrostu nowoczesności i pozycji na rynku oraz zbycia nowych produktów. Wielkość oraz faza rozwoju przedsiębiorstwa determinuje możliwość wprowadzenia innowacji. Sektor MSP jest pionierem innowacji procesowych i organizacyjnych, duże przedsiębiorstwa przodują w innowacjach wprowadzających na rynek nowe wyroby. Przekonanie o wyższej innowacyjności przedsiębiorstw dużych od małych jest nieuprawnione. Rzeczywiście duże przedsiębiorstwa wydają więcej na B+R, ale innowacja jest pojęciem szerszym, nie oznacza tylko powstawania nowych wyrobów i branż.

Proces innowacji jest zjawiskiem złożonym, wymagającym zaangażowania wszystkich podmiotów biorących udział w jej tworzenie. Również dla utrwalenia procesów innowacyjnych konieczne jest istnienie interakcji i struktur uruchamiających mechanizmu synergii pomiędzy sferą nauki, B+R, przemysłem, systemem edukacji, finansów i władz publicznych⁹⁵. W proces innowacji zaangażowana powinna być sfera nauki, techniki, produkcji i rynku. Wymaga to tworzenia płaszczyzn i sieci tam gdzie, wspomniane sfery mogłyby wspólnie działać i tworzyć sieci innowacyjne. Rolę tę pełnią klastry, parki naukowe, inkubatory przedsiębiorczości oraz specjalne strefy ekonomiczne. Najogólniej sieć innowacyjna polega na współpracy różnych przedsiębiorstw i instytucji ulokowanych w danym regionie geograficznym w celu lepszego wykorzystania czynników produkcji, infrastruktury oraz współpraca w wytwarzaniu produktów wysokiej technologii. Kluczowe znaczenie ma tutaj wysiłek władz publicznych, które kreują innowacyjną gospodarkę na szczeblu państwa i regionu. Również w Unii Europejskiej prowadzone są działania na rzecz innowacyjności.

⁹⁵ Tamże, s. 71-72.

Polityka innowacyjna jest traktowana priorytetowo nie tylko w Unii Europejskiej ale i na całym świecie. Jest zbiorem programów rządowych, działań i mechanizmów mających na celu oddziaływanie przez państwo na poziom innowacyjności poszczególnych podmiotów oraz kształtowanie innowacyjnej struktury gospodarki. Innowacje odgrywają ważną rolę w kreowaniu wzrostu gospodarczego. Ważnym powodem, dla którego polityka innowacyjna jest priorytetem jest niedoskonałość rynku, który sam bez wsparcia rządu nie zapewni innowacyjności gospodarki oraz oczekiwanego wzrostu. Rola innowacji w rozwoju Unii Europejskiej ciągle wzrasta. W ramach Strategii Lizbońskiej wskazano reformy, które mają pomóc w określeniu ram prawnych i gospodarczych sprzyjających innowacyjności (np. 7. Program Ramowy w zakresie badań naukowych i rozwoju oraz program ramowy dotyczący konkurencyjności i innowacji). Również w długoterminowej strategii Unii Europejskiej zwanej „Europa 2020”, *rozwój inteligentny: rozwój gospodarki opartej na wiedzy i innowacji* jest jednym z trzech priorytetów jakie kraje członkowskie powinny osiągnąć do 2020 roku.

Rysunek 5.1. Udział wydatków na B+R w PKB Niemiec w latach 1991-2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie Bundesbericht Forschung und Innovation 2012

W innowacyjnym rankingu Unii Europejskiej Niemcy zajmują trzecie miejsce po Szwecji i Danii. Posiadają około 34.000 instytucji badawczych i ponad 110.000 innowacyjnych przedsiębiorstw. Na rzecz edukacji oraz B+R w 2011 roku państwo wydało 12 mld euro, a w 2012- 14 mld euro. Stanowi to 9,5% niemieckiego PKB. W 2011 roku na B+R wydano 2,84% PKB. Niemcy są bliscy osiągnięcia 3% wskaźnika zalecanego przez Unię Europejską. Rysunek 5.1 przedstawia udział wydatków na B+R w latach 1991-2010.

Wynika z niego, iż wskaźnik w badanym okresie sukcesywnie rośnie z poziomu 2,47% w roku 1991 do 2,82 w roku 2010, aby osiągnąć poziom 2,88% w 2012 roku. Istotną z punktu widzenia innowacyjności jest struktura wydawanych środków pieniężnych. Tabela 5. przedstawia podział środków na B+R według sektorów gospodarki.

Tabela 5.1. Wydatki na B+R według sektorów w latach 1995-2011 w %PKB

Lata	Sektor Prywatny	Państwowe instytucje badawcze	Szkoły Wyższe
1995	1,45	0,34	0,40
1996	1,45	0,34	0,41
1997	1,51	0,33	0,40
1998	1,54	0,33	0,40
1999	1,67	0,33	0,39
2000	1,73	0,33	0,39
2001	1,73	0,34	0,40
2002	1,73	0,34	0,42
2003	1,73	0,34	0,43
2004	1,76	0,34	0,41
2005	1,74	0,34	0,41
2006	1,78	0,35	0,41
2007	1,77	0,35	0,41
2008	1,86	0,38	0,45
2009	1,91	0,41	0,49
2010	1,88	0,42	0,51
2011	1,94	0,42	0,52

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat

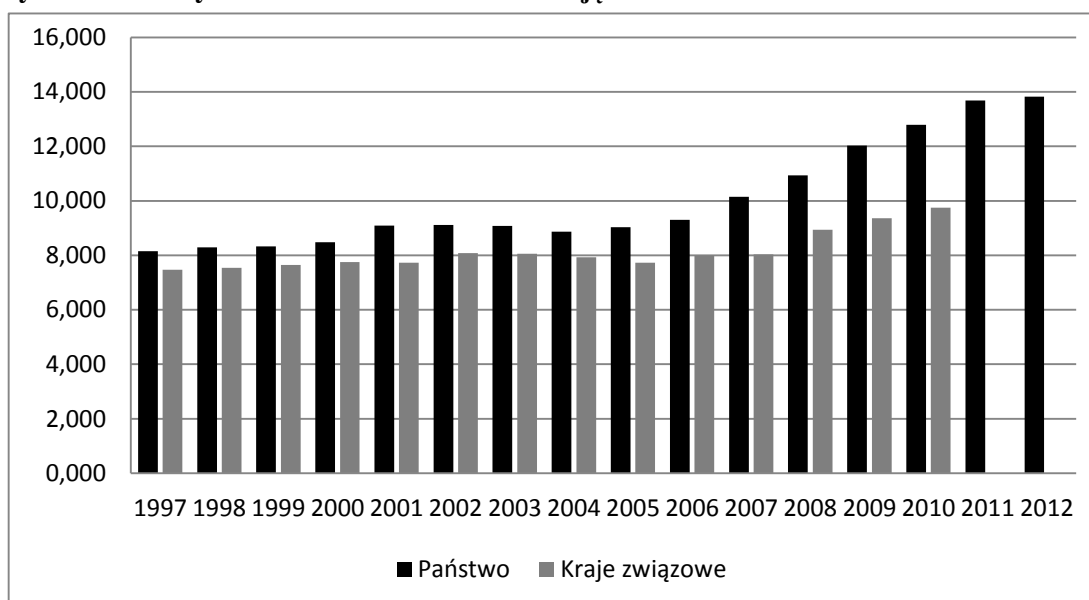
Rysuje się tutaj wyraźna zasada, iż gro publicznych środków na B+R kierowanych jest do sektora prywatnego, do przedsiębiorstw produkcyjnych, ponieważ tam powstają nowe technologie, produkty i procesy. Wydatki te kształtują się na poziomie między 1,45%-1,94% w badanym okresie, co stanowi ponad 67% całości wydatkowanej kwoty. Państwo promuje badania w przedsiębiorstwach, w których powstają prototypy oraz nowe towary. Pozostały odsetek środków publicznych kierowany jest do instytucji naukowo-badawczych i uczelni, gdzie prowadzi się badania podstawowe. Taki podział środków wpływa na innowacyjność gospodarki.

Celem strategii *high-tech* jest osiągnięcie przez Niemcy pozycji lidera w rozwiązywaniu globalnych problemów. Istotą inwestycji w B+R jest nie tylko potrzeba nowych wynalazków, lecz to, aby przekuć te wynalazki w konkretne produkty i usługi, stąd konieczność ścisłej współpracy przemysłu z nauką. Strategia *high-tech* tworzy pomost między nauką i przemysłem wzmacniając równocześnie innowacyjność MSP. Wzmocnienie transferu wiedzy i technologii pomiędzy nauką a przemysłem prowadzi do sukcesu i

urynkowania innowacji. Małe i średnie przedsiębiorstwa szybciej reagują na zmiany rynkowe, dzięki czemu są bardziej elastyczne i szybciej dostosowują się do zmian w otoczeniu. Takie cechy sprzyjają rozwojowi, wyzwają potrzebę rozwoju nowych dziedzin, realizacji badań, w których o powodzeniu decyduje szybkość procesu innowacyjnego. W strategii *high-tech* rząd skupia się na promowaniu sektora MSP przez preferencyjne finansowanie, które pochodzi z Federalnego Ministerstwa Edukacji i Badań Naukowych oraz Federalnego Ministerstwa Gospodarki i Technologii.

Edukacja i badania naukowe przyczyniają się do rozwoju kraju. Należy zauważyć że, dobrobyt posiada nie tylko aspekt materialny, ale także pozaekonomiczny, niematerialny. Wykształcenie daje ludziom wiedzę i perspektywy na przyszłość. Poziom wykształcenia ma wpływ na dobrobyt kraju. Państwa z wysokimi nakładami na B+R i edukację posiadają najwyższe wskaźniki wzrostu produktu krajowego brutto. Edukacja jest niezbędnym warunkiem tego, co filozofowie nazywają *udanym życiem*. Dlatego należy dbać o poziom i podnosić możliwości kształcenia obywateli. Rysunek 5.2 przedstawia wydatki na edukację w Niemczech w latach 1997-2012, z podziałem na wydatki państwowe i wydatki w poszczególnych krajach związkowych. Wydatki na edukację w badanym okresie sukcesywnie rosną na poziomie państwa i krajów związkowych. W rekordowym – 2012 roku wyniosły ok. 14 mld euro.

Rysunek 5.2. Wydatki w Niemczech na edukację w latach 1997-2012 w mld euro



Źródło: opracowanie własne na podstawie Bundesbericht Forschung und Innovation 2012

Badania i tworzenie nowej wiedzy to innowacja, która przekształca się w nowe produkty, procesy i usługi. Ponieważ wszędzie tam, gdzie rosną inwestycje na B+R gospodarka rozwija się szybciej, każde państwo potrzebuje sprawnej struktury naukowo-

badawczej. Niemcy dysponują potężną bazą naukowo-badawczą, posiadają 102 uniwersytety, 210 wyższych szkół zawodowych, 29 wyższych szkół administracji, 47 wyższych szkół artystycznych, 16 wyższych szkół teologii oraz 6 wyższych szkół pedagogicznych. Chlubą Niemiec są uznane instytuty naukowo - badawcze współfinansowane przez państwo takie jak: Max-Planck-Gesellschaft, Fraunhofer-Gesellschaft, Helmholtz-Gemeinschaft, Deutscher Forschungszentrum i Wissenschaftsgemeinschaft Gottfried Wilhelm Leibniz. W Niemczech znajduje się największa europejska organizacja finansowania badań naukowych - jest to Niemiecka Fundacja Badań (DFG) finansowana z budżetu. Działa ona na rzecz wspierania nauki i badań naukowych, a dysponuje budżetem rocznym ok. 2,5 mld euro. Finansuje pozauniwersyteckie ośrodki badawcze, a jej siedziba mieści się w Bonn (działa od 1929 roku). Niemcy przodują pod względem liczby uzyskanych patentów.

Wartość publicznych inwestycji na B+R znacznie wzrosła w ostatnich latach. Niemcy są jednym z wiodących eksporterów wyników badań. Liczba zatrudnionych przy B+R w latach 2005-2010 wzrosła o 15% i wynosi 550000. Rząd federalny kładzie duży nacisk na wspieranie systemu edukacji i badań naukowych. Na lata 2010-2013 państwo niemieckie przeznaczyło dodatkowe środki na B+R w wysokości 12 mld euro traktując to jako ważny element walki z kryzysem finansowym.

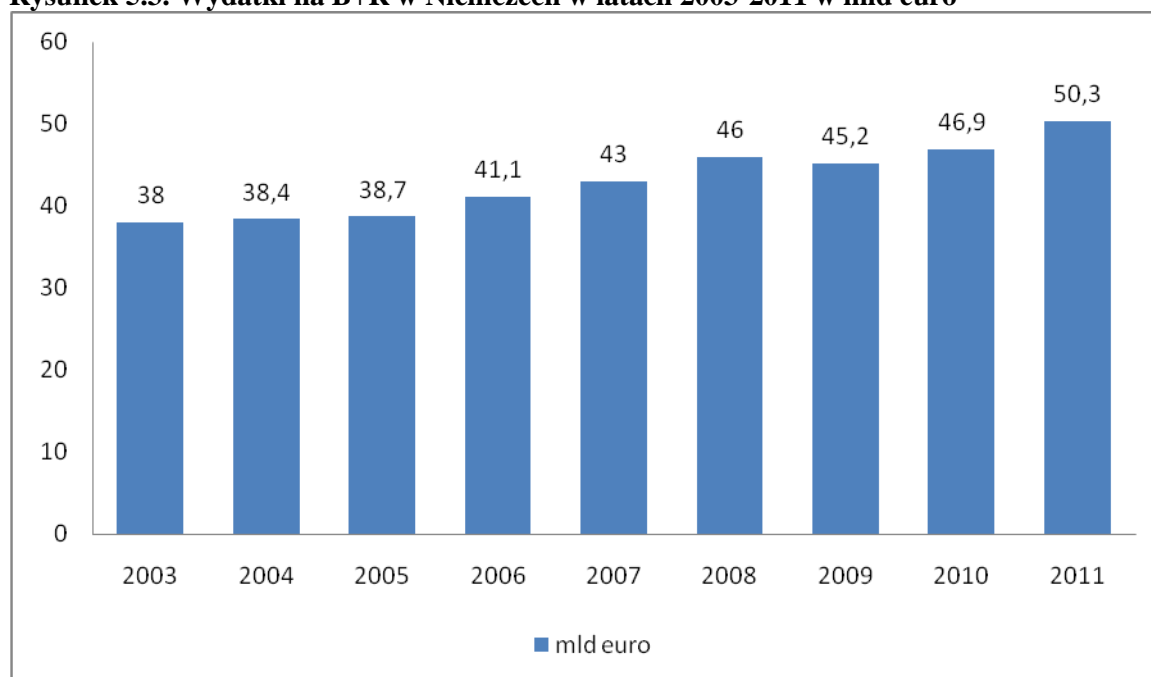
5.2. Funkcjonowanie programów wsparcia innowacyjności MSP

Świat zmienia się w zawrotnym tempie. Inwestycje w badania i innowacje oraz podnoszenie kwalifikacji pracowników są niezbędne w poprawie konkurencyjności przedsiębiorstw. Motorem innowacji jest nowa technologia oraz nowoczesne usługi. Poza tym świat stoi przed nowymi wyzwaniami takimi jak zmiany społeczne, klimatyczne, demograficzne oraz ograniczoność surowców naturalnych. Federalne Ministerstwo Gospodarki i Technologii stwarza przedsiębiorcom niemieckim przyjazne środowisko i promuje rynek ukierunkowany na badania, rozwój i innowacje. Przez zwiększanie nakładów na naukę i badania, kreuje silną niemiecką gospodarkę. Rysunek 5.3. przedstawia skalę wydatków publicznych na B+R w Niemczech. W badanym okresie ich wartość wzrosła o 12,3 mld euro.

Nowa strategia rządowa *high-tech 2020* obejmuje pięć głównych obszarów działania takich jak zdrowie i żywność, energia i klimat, bezpieczeństwo, mobilność i komunikacja. Poprzez różne programy, których celem jest wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw w celu zapewnienia im niskoprocentowanych kredytów i dotacji na finansowanie projektów

badawczych oraz innowacyjnych, państwo rozwija swój potencjał. Preferencyjne kredyty udzielane są na finansowanie badań w branżach szczególnie ważnych dla przyszłości Niemiec. Są to bezpieczeństwo, biotechnologia, medycyna, technologia komunikacyjno-informacyjna, nanotechnologia, technologia optyczna, technologia produkcji oraz technologia efektywności zasobów i energii. Procedura składania wniosku nie jest skomplikowana i przebiega online. Jedną z ważniejszych dziedzin badawczych jest bezpieczeństwo narodowe.

Rysunek 5.3. Wydatki na B+R w Niemczech w latach 2003-2011 w mld euro



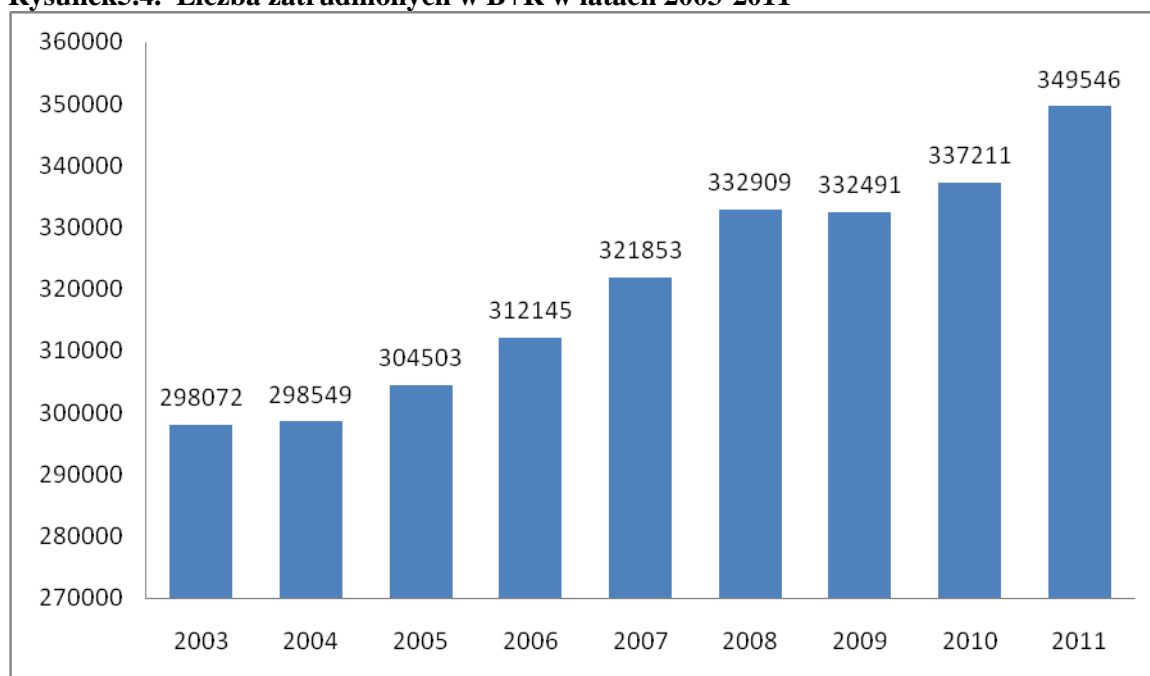
Zródło: opracowanie własne na podstawie Zahlen&Fakten aus der Wissenschaftsstatistik GmbH im Stifterverband Februar 2013

Celem badań nad bezpieczeństwem narodowym jest jego zwiększenie poprzez wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań. Program badań obejmuje nie tylko nowinki techniczne, ale także innowacyjne pomysły o charakterze organizacyjnym. Celem tego programu jest poprawa poziomu ochrony społeczeństwa w obliczu zagrożeń wywołanych przez terroryzm, przestępczość zorganizowaną, klęski żywiołowe. Program służy również poprawie działalności służb bezpieczeństwa, obiektów użyteczności publicznej, służb ratowniczych (policji, straży pożarnej, pomoc techniczna). Badania dotyczą najczęściej:

- nowych i udoskonalonych technologii zabezpieczeń,
- analizy polityki i modeli biznesowych takich jak ustanowienie zabezpieczeń lub systemów zarządzania ryzykiem,
- nowego podejścia do rozwoju, integracji i optymalizacji usług bezpieczeństwa,
- nowych modeli szkolenia i kwalifikacji dostawców zabezpieczeń.

Strategia ta wymaga, oprócz odpowiednich nakładów finansowych, również wykwalifikowanej kadry. Potencjał naukowo-badawczy jest tutaj niezmiernie ważny. Oprócz potencjału naukowego, istotne są kadry w przedsiębiorstwach, ponieważ są one miejscem powstawania nowych technologii i produktów. Programy wsparcia są również nastawione na podnoszenie i uzupełnianie kadry o najwyższych kwalifikacjach. Rysunek 5.4. przedstawia zmiany w zatrudnieniu w sektorze B+R w latach 2003-2011. W związku z innowacją powstają nowe branże, które z kolei wymuszają powstawanie nowych zawodów i specjalności. Rośnie liczba zatrudnionych w B+R. W roku 2003 było to 298072 osoby a w roku 2011-349546 osób, wskazuje to na wzrost zatrudnienia o 15%. Preferowane branże, w których nastąpił najwyższy wzrost zatrudnienia to: biotechnologia, nanotechnologia, budowa maszyn i elektronika.

Rysunek 5.4. Liczba zatrudnionych w B+R w latach 2003-2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie Zahlen&Fakten aus der Wissenschaftsstatistik GmbH im Stifterverband Februar 2013

Istotną dziedziną dla B+R jest biotechnologia. W Niemczech istnieje ponad 600 firm zajmujących się biotechnologią. Około 500 z nich są firmami, w których działalność opiera się na nowoczesnych procesach biotechnologicznych. Prawie wszystkie z nich to małe i średnie przedsiębiorstwa zatrudniające poniżej 250 pracowników. Firmy te albo chcą prowadzić projekty badawczo - rozwojowe w dziedzinie biotechnologii albo chcą rozwijać swoją działalność poprzez wykorzystanie biotechnologii. Specjalny program „Biochance” w 2007 roku przeznaczył 890 mln euro na badania i rozwój. MSP z sektora biotechnologii są jednymi z bardziej zaangażowanych w badania przedsiębiorstwami.

Wysokie wydatki na B+R stanowią podstawę dla wysoce innowacyjnych produktów i przyszłego sukcesu firmy. Procesy innowacyjne w biotechnologii są długie, kosztowne i wiążą się z wysokim ryzykiem. Dlatego przedsiębiorstwa te w większym stopniu niż inne uzależnione są od pomocy i wsparcia publicznego. Głównym kryterium pozytywnej decyzji jest naukowa i techniczna jakość projektu oraz wysokość wkładu własnego. Do finansowania kwalifikują się projekty dotyczące rozwoju produkcji i testowania leków, diagnostyki medycznej, przemysłu chemicznego i farmaceutycznego oraz sprzętu medycznego. Maksymalna kwota dofinansowania wynosi 15 mln euro.

Powszechny program INNO – KOM - OST kierowany jest do instytutów badawczych działających *non profit*, znajdujących się w nowych krajach związkowych, które nie są częścią uniwersytetów, a należą do sektora MSP. Finansowane są zadania w trzech modułach:

-VF- obejmuje przygotowawcze projekty badawcze do zastosowania w przemyśle i handlu dla sektora MSP. Stawka finansowania wynosi 90% nie więcej niż 500.000 euro w tym 10% to wydatki na personel B+R.

-MF- obejmuje badania prorynkowe, stawka finansowa 70% maksymalnie 375.000 euro w tym 59% na personel B+R,

-IZ- obejmuje wydatki na inwestycje poprawiające infrastrukturę naukowo-techniczną, kwota dotacji wynosi 250.000 euro dla przedsiębiorstw zatrudniających mniej niż 50 pracowników oraz 500.000 euro dla przedsiębiorstw zatrudniających mniej niż 250 pracowników.

Niemiecki sektor MSP ma duży potencjał wzrostu. Częstą przeszkodą w rozwoju są luki informacyjne w zakresie organizacji i zarządzania. Przy pomocy *voucherów* innowacji ministerstwo proponuje dwa moduły w celu promowania usług doradczych przez autoryzowanych konsultantów. Moduł *go-innowacje* obejmuje działania w zakresie zwiększenia innowacyjności i konkurencyjności oraz profesjonalizm w zarządzaniu innowacjami. Jest przeznaczony dla małych przedsiębiorstw, zatrudniających do 100 pracowników posiadających innowacyjny produkt lub innowacyjny proces technologiczny. Moduł *go- efektywność* poprawia efektywność wykorzystania zasobów i materiałów oraz identyfikacje potencjalnych oszczędności, lub zmniejszenie kosztów osobowych i wiele innych działań czyniących przedsiębiorstwo bardziej efektywnych. Wysokość dotacji waha się w zależności od rodzaju vouchera oraz działań jakich dotyczy między 5.500 a 8250 euro w przypadku moduły *go-innowacje*. W przypadku *go-efektywność* między 17.000 a 80.000 euro. Innowacyjność ma kluczowe znaczenie w konkurencyjności przedsiębiorstw, a

innowacje są odpowiedzialne za jedną trzecią wzrostu gospodarczego. *Voucher* pokrywa maksymalnie 50% wydatków na zewnętrzne konsultacje przez licencjonowanych doradców.

Programem kierowanym do małych i średnich przedsiębiorstw jest program SIGNO, który promuje programy komercyjne, w czasie których innowacyjne projekty przekształcane są w nowe produkty rynkowe. Program ten poszerza wiedzę przedsiębiorców z sektora MSP na temat praw własności intelektualnej i informacji naukowo-technicznej. Program SIGNO-wynalazca wspiera kreatywność poprzez tworzenie forum wymiany doświadczeń i usług doradczych dla niezależnych wynalazców. Jest autorem kampanii „patent” skierowanej do początkujących wynalazców, którzy jeszcze nie zgłosili patentu, lub od ostatniego zgłoszenia minęło 5 lat. Dzięki programowi przedsiębiorcy mogą skorzystać ze wsparcia w procedurze patentowej. Pomoc logistyczna i finansowa trwa od momentu złożenia wniosku patentowego przez 18 miesięcy, a jej wysokość nie może przekroczyć 8000 euro.

Również przedsiębiorstwa innowacyjne, które startują (start-up) mogą liczyć na pomoc państwa. Premia na badania wynosi 800 euro miesięcznie dla studentów, którzy założą start-up, 2000 dla absolwentów oraz 2500 miesięcznie dla pracowników naukowych. Dodatkowo mogą oni liczyć na rekompensatę związaną z kosztami administracyjnymi zakładanego przedsiębiorstwa do 10000 euro w przypadku samozatrudnienia i 17000 euro w przypadku zatrudnienia do 3 pracowników. Na *coachinng* przysługuje dodatkowo premia w wysokości 5000 euro. Program EXIST-up grant działa do 31 stycznia 2018 roku. Jest to program skierowany do młodych naukowców i młodych firm wiążących swoją przyszłość z nauką oraz technologiami informacyjnymi i komunikacyjnymi.

5.3. Powstanie i znaczenie ZIM w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Centralny Program Innowacyjny dla małych i średnich przedsiębiorstw (Das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand) jest programem ogłoszonym przez Federalne Ministerstwo Gospodarki i Technologii dnia 01.07.2008. Łączy on dotychczasowe programy wspierania innowacji w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Te elementy starych programów, które się sprawdziły podlegają kontynuacji, jednak po pewnych uzgodnieniach. Wyraźne rozszerzenie zakresu wspierania pojedynczych przedsiębiorstw podyktowane zostało koniecznością przeciwdziałania skutkom kryzysu finansowego. Pakiet stymulowania koniunktury, uchwalony w styczniu 2009 roku, rozszerzył zakres wspierania pojedynczych przedsiębiorstw na całe Niemcy oraz włączył do ZIM duże przedsiębiorstwa, liczące do 1000

pracowników. Równocześnie nastąpiło zwiększenie środków przeznaczonych na program o 900 mln euro na dwa lata. Stąd też ZIM jest istotnym elementem wspierania przedsiębiorstw w ramach pakietu stymulowania koniunktury, służącego pokonywaniu kryzysu gospodarczego.

Centralny Program Innowacyjny dla małych i średnich przedsiębiorstw łączy w sobie dotychczasowe programy wspierania sektora MSP takie jak:

- PRO-INNO II- program wspierania wzrostu kompetencji innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw,
- NEMO (Netzwerkmanagement – Ost)- program zarządzania innowacyjnymi programami sieciowymi na terenie nowych krajów związkowych,
- INNO-WAT (INNOvative- WachsTumsTräger)- program wsparcia polegający na badaniu czynników wzrostu na zacofanych terenach.

W wyniku połączenia dotychczasowych programów wsparcia nastąpiła modyfikacja warunków wspierania oraz harmonizacja procedur dla wnioskodawców. Zgodnie ze zmianą dyrektywy z dnia 3 lutego 2009 roku ZIM obejmuje następujące trzy obszary wsparcia:

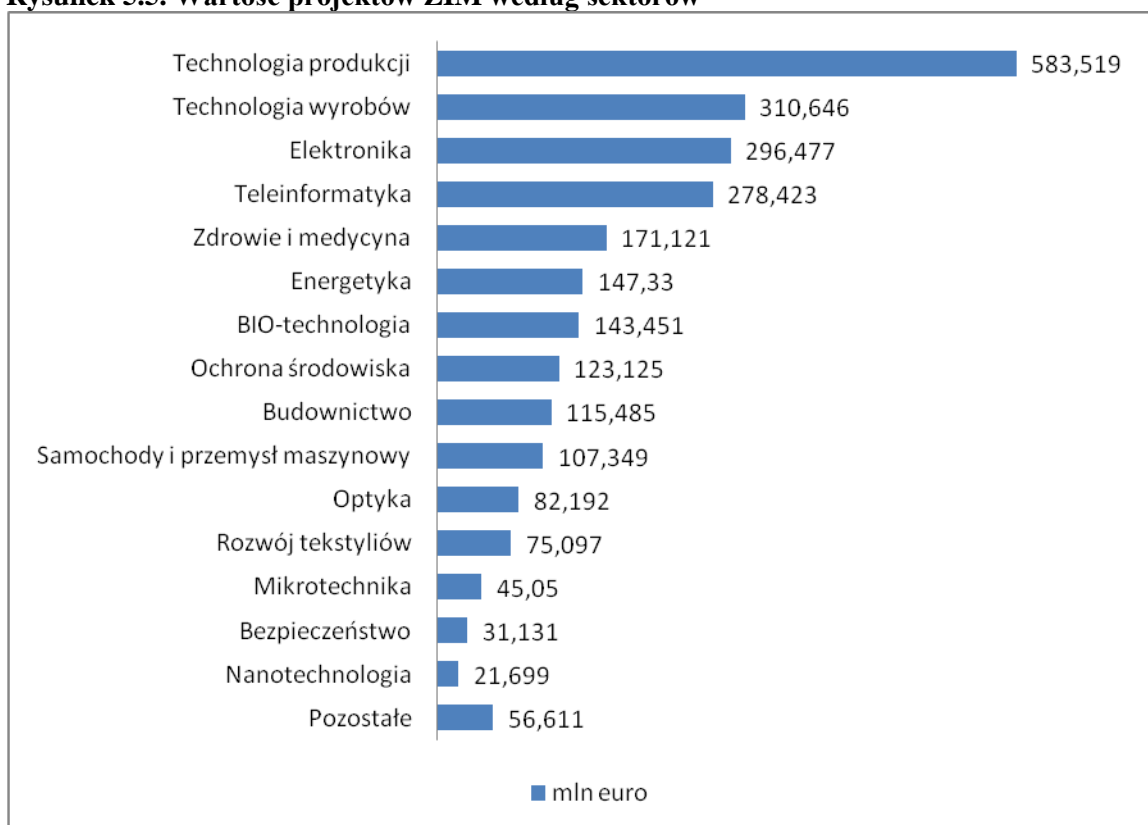
a) Projekty kooperacyjne ZIM-KOOP- realizowane w oparciu o współpracę z kilkoma podmiotami i w zależności od ich doboru dzielą się na : KU – projekty kooperacyjne przynajmniej jednego przedsiębiorstwa z innym przedsiębiorstwem, KF- projekty kooperacyjne przynajmniej jednego przedsiębiorstwa z przynajmniej jedną instytucją badawczą oraz VP- projekty łączące różne technologie przynajmniej czterech przedsiębiorstw z przynajmniej czterema instytucjami badawczymi, KA- projekty małych i średnich przedsiębiorstw wraz z udzieleniem zlecenia B+R partnerowi badawczemu, DL – świadczenie usług i doradztwa wspierających innowacyjność przez osoby z zewnątrz w celu wsparcia korzystania z wyników wspieranych projektów.

b) Z kolei projekty sieciowe (ZIM NEMO) obejmują NW- usługi w zakresie zarządzania i organizacji służące opracowaniu koncepcji i załżeniu sieci (faza1) oraz zorganizowaną realizację koncepcji sieci (faza2), z przynajmniej 6 przedsiębiorstwami. Organem odpowiedzialnym za projekty sieciowe jest VD/VDE-Innovation+Technik GmbH, Berlin.

c) Projekty indywidualne (ZIM- SOLO) to dwa działania. Jedno to EP- realizacja pojedynczych projektów B+R w przedsiębiorstwach, służąca rozwinięciu kompetencji innowacyjnej wewnątrz przedsiębiorstwa, drugie- DL- świadczenie usług i doradztwa wspierających innowacyjność przez osoby trzecie z zewnątrz w celu wsparcia wykorzystania wyników wspieranych projektów B+R. Organem odpowiedzialnym za projekty pojedyncze są

EuroNorm Gesellschaft für Qualitätssicherung Und Innovationsmanagement GmbH oraz VDI/VDE Innovation + Technik GmbH. Organem odpowiedzialnym za projekty kooperacyjne jest Zespół Roboczy Przemysłowych Zrzeszeń Badawczych (AiF), Berlin. Oprócz połączenia czterech różnych programów wspierających innowacje w małych i średnich przedsiębiorstwach w jeden program centralny, na dzień 01.07.2008 roku dokonano całego szeregu modyfikacji organizacyjnych i formalnych.

Rysunek 5.5. Wartość projektów ZIM według sektorów



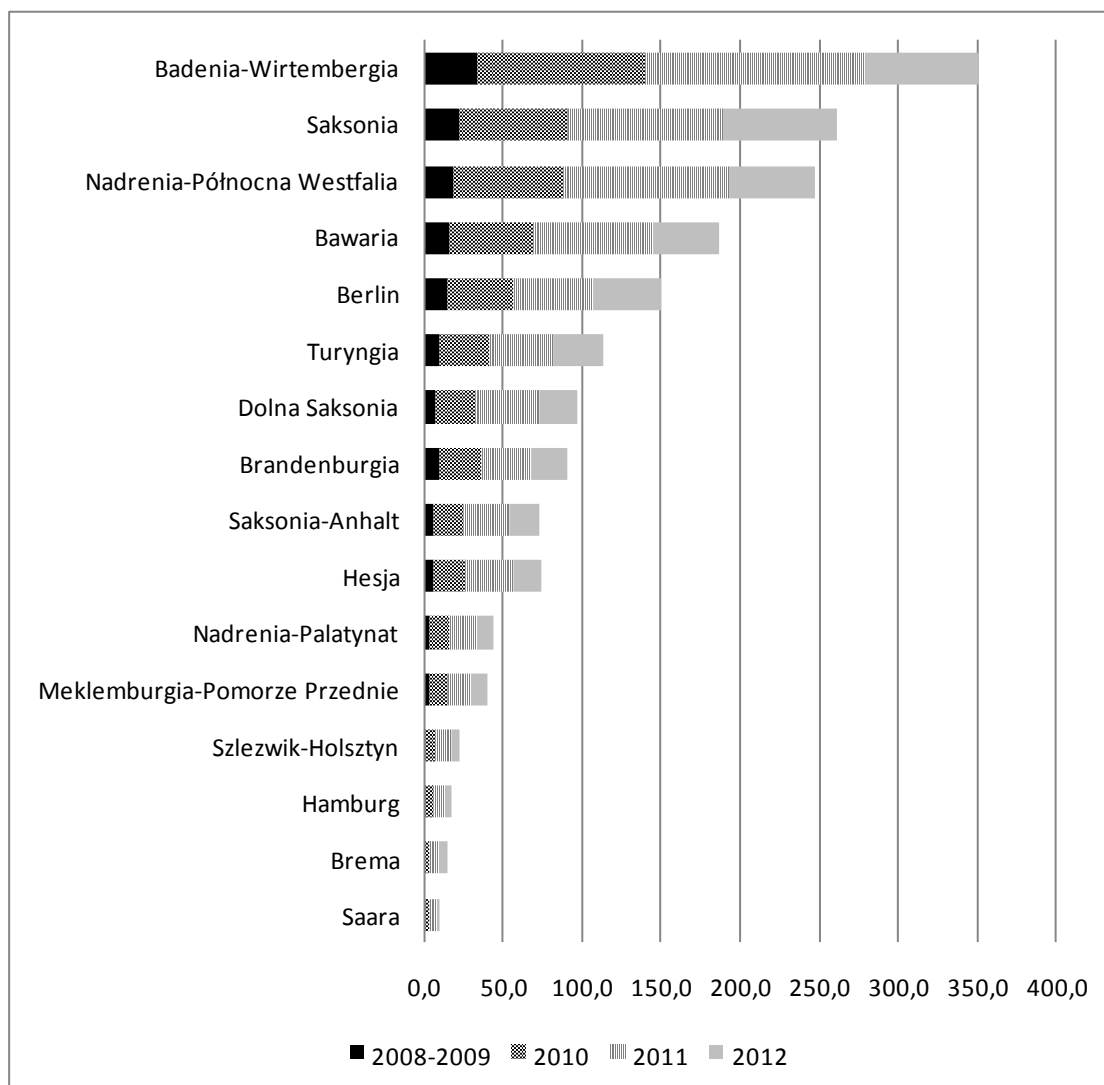
Źródło: opracowanie własne na podstawie Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand 2013

Obszary wspierania ZIM-KOOP, ZIM-NEMO, i ZIM-SOLO posiadają różną historię. Ich genezę powstania stanowią zakrojone na szeroką skalę działania rządu niemieckiego w celu pobudzenia działań i przedsiębiorczości w nowych krajach związkowych. W początkowej fazie programy te były kierowane do sektora MSP w celu ożywienia, a w zasadzie budowy sektora MSP i gospodarki w landach wschodnich. ZIM-KOOP stanowi kontynuację poprzednich programów PRO INNO II i InnoNet. Już od 01.07.2008 roku możliwe było pozytywne rozpatrywanie wniosków małych i średnich przedsiębiorstw oraz ich partnerów badawczych. To samo dotyczy programu ZIM-NEMO, otwartego wraz ze startem programu dla przedsiębiorstw ze starych krajów związkowych. Wcześniej nie mogli oni skorzystać z tego typu wsparcia. Z kolei ZIM-SOLO wystartował

dopiero 01.01.2009 jako program dla małych i średnich przedsiębiorstw w nowych krajach związkowych, chcących realizować projekty B+R dla pojedynczych przedsiębiorstw.

Obszar wspierania ZIM-NEMO, czyli program usług w zakresie zarządzania i organizacji, służący wprowadzaniu koncepcji sieci, założeniu sieci oraz realizacji koncepcji sieci, które do tej pory działały w nowych krajach związkowych i Berlinie rozszerzono o stare kraje związkowe. Nowym elementem w ofercie wspierania ZIM jest świadczenie usług i doradztwa wspierających innowacyjność przez osoby trzecie z zewnątrz w celu wsparcia korzystania z wyników wspieranych projektów B+R (projekty kooperacyjne i pojedyncze). Mają one służyć lepszemu przekładaniu wyników projektów na komercjalizację poprzez urynkowanie produktów, procedur i usług. W ten sposób Federalne Ministerstwo Gospodarki

Rysunek 5.6. Zmiany wartości projektów ZIM według krajów związkowych w latach 2008-2012 w mln euro

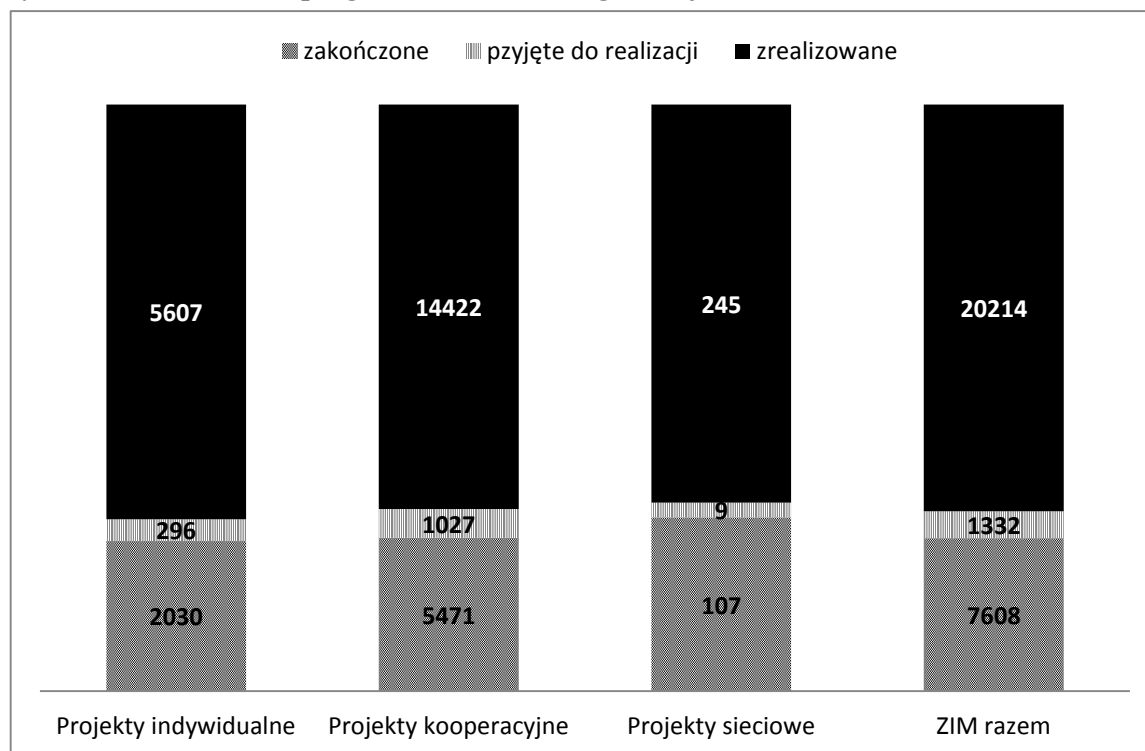


Źródło: opracowanie własne na podstawie Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand 2013

i Technologii wykorzystało możliwości nowego programu ramowego subwencji UE, ażeby zwiększyć szanse urynkowania projektów. Ujednolicono również procedury składania i opracowywania wniosków oraz warunki wsparcia przedsiębiorstw z sektora MSP. Opracowano nową, szybką procedurę rozliczania projektów (ograniczono się do trzech rodzajów kosztów) oraz opracowano transparentne warunki i możliwości wsparcia. Rysunek 5.6. przedstawia strukturę projektów ZIM w układzie sektorowym. Na czoło wysuwa się tradycyjnie technologia produkcji, wyrobów, elektronika, teleinformatyka i medycyna. Oznacza to, iż innowacja w sektorze MSP stanowi głównie innowację procesową, polegającą na ulepszeniu technologii i metod produkcji. Innowacja polegająca na wytworzeniu nowych innowacyjnych wyrobów odgrywa tu mniejszą rolę.

Od lutego 2009 roku krąg przedsiębiorstw uprawnionych do wsparcia ZIM zwiększył się. Mogły korzystać z niego również małe i średnie przedsiębiorstwa ze starych krajów związkowych oraz przedsiębiorstwa duże od 250 do 1000 pracowników na okres dwóch lat. Układ projektów w poszczególnych krajach związkowych charakteryzuje rysunek 5.6. Pierwszym jest najbardziej rozwinięty region Niemiec Badenia – Wirtembergia i 350 mln euro, co nie budzi zdziwienia. Dalej znajduje się Saksonia, Berlin Turyngia i Dolna Saksonia, a więc landy wschodnie. Jest to chyba pierwsza statystyka, w której te kraje są tak wysoko

Rysunek 5.7. Struktura programów ZIM według rodzajów

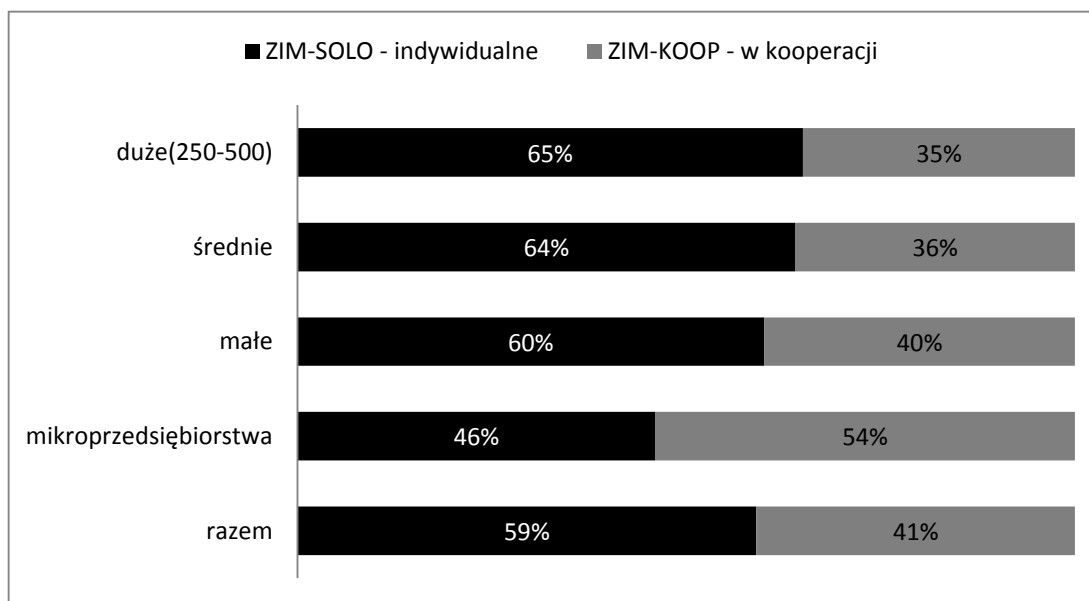


Źródło: opracowanie własne na podstawie Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand 2013

notowane. Świadczy to o skuteczności programu ZIM, który w pierwszej fazie adresowany był głównie do przedsiębiorstw z sektora MSP posiadających siedzibę na tym właśnie terenie. Aby przeciwdziałać kryzysowi gospodarczemu rozszerzono oddziaływanie programu na całe Niemcy.

Centralny Program Innowacyjny dla małych i średnich przedsiębiorstw (Das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand) jest młodym programem pomocowym dla sektora MSP w Niemczech. Mimo krótkiego doświadczenia obejmuje ponad 29 000 różnych programów pomocowych na B+R w tym sektorze. Na szczególną uwagę zasługuje fakt, iż ponad 20 000 tych programów jest jeszcze w trakcie realizacji, co oznacza, że na ich wymierne efekty trzeba jeszcze poczekać. Inwestycje w B+R przynoszą wymierne efekty nie od razu, lecz w dalszej perspektywie, (Rysunek 5.7. przedstawia strukturę programów ZIM). Wynika z niej, iż największym powodzeniem cieszą się programy kooperacyjne (ZIM KOOP). W badanym okresie zrealizowano 5471 programów. W trakcie realizacji jest jeszcze 14422 programów, natomiast pozytywną weryfikację i akceptację przyznano 1027 programom z tej grupy.

Rysunek 5.8. Wykorzystanie modeli wsparcia w zależności od wielkości przedsiębiorstwa

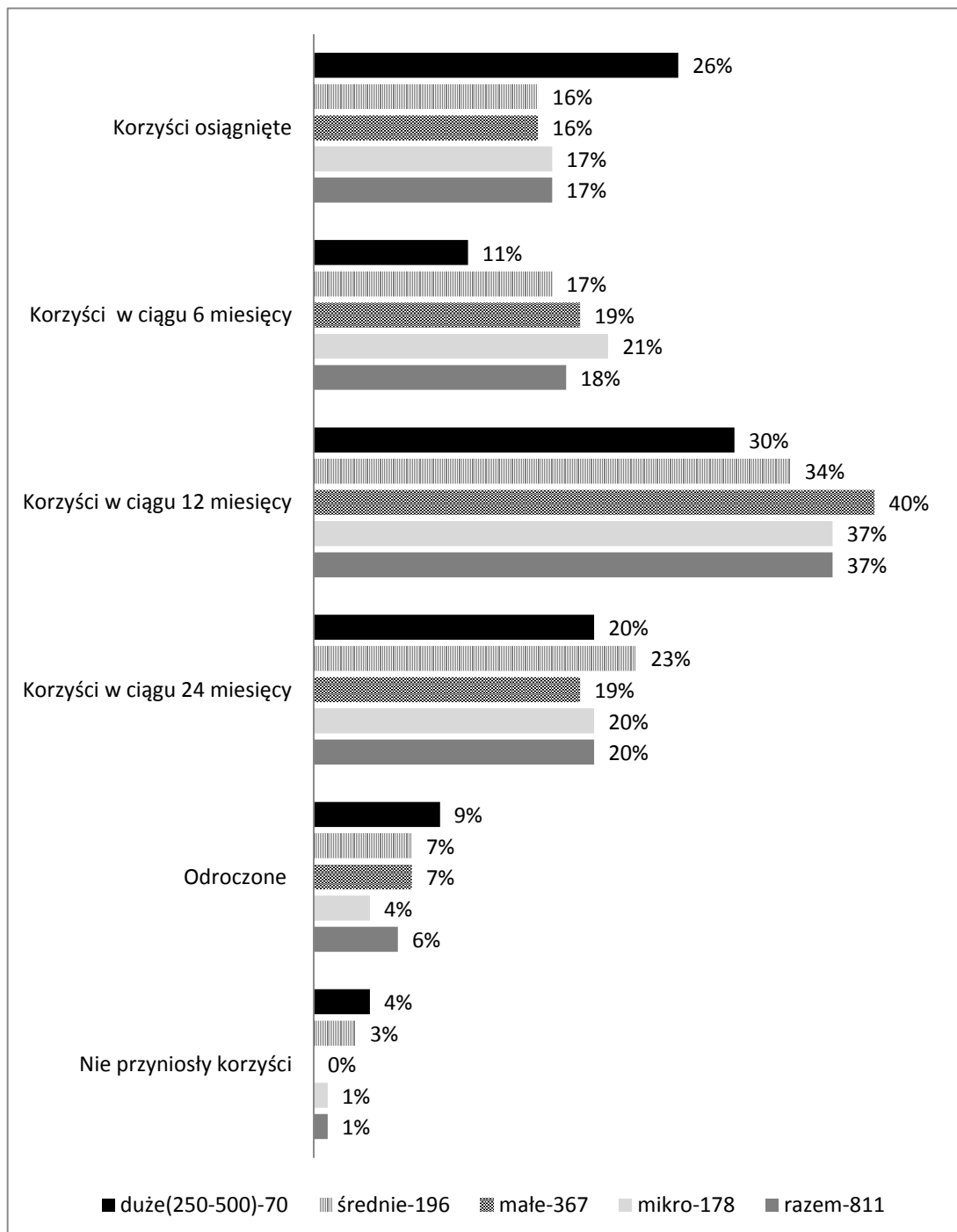


Źródło: opracowanie własne na podstawie Studie „Wirksamkeit der aus dem Konjunkturpaket II geförderten FuE-Projekte des Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand (ZIM)“, RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V., Kompetenzzentrum

Projekty sieciowe stanowią najmniej liczną grupę. Łącznie w badanym okresie zrealizowano i ukończono 7608 programów ZIM, 20214 jest w trakcie realizacji a 1332 czeka na rozpoczęcie. W latach 2009-2013 w ramach programu ZIM dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Niemczech uruchomiono 7933 projekty indywidualne, przy czym 5607 jest w trakcie realizacji a 296 projektów uzyskało akceptację, zgodę na finansowanie. Specyfiką

projektów indywidualnych dla sektora MSP (ZIM SOLO) na B+R jest to, iż dotyczą działań w nowych krajach związkowych. Najliczniejszą grupę stanowią projekty kooperacyjne-20920, z czego 5471 zostało zakończonych, 14422 jest w trakcie realizacji a 1027 otrzymało pozytywną opinię. Projekty sieciowe są najmniej popularne.

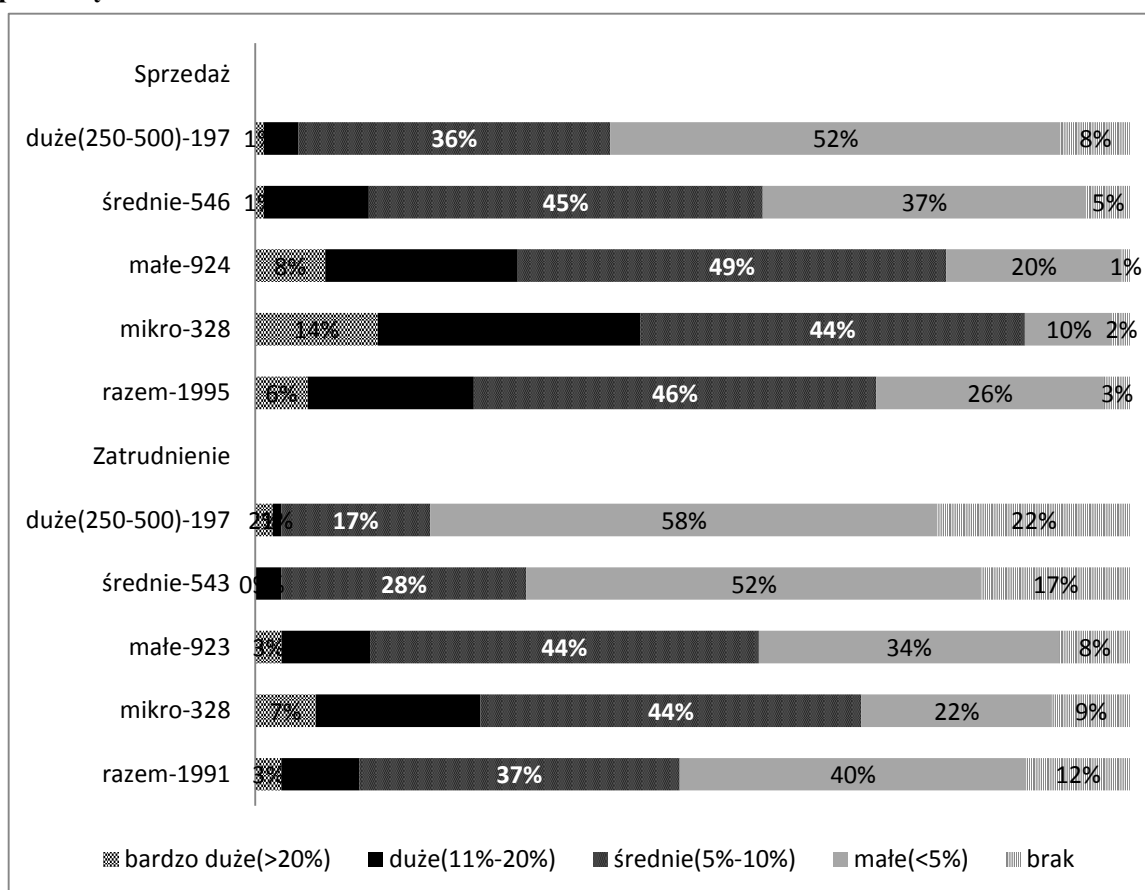
Rysunek 5.9. Ocena programu ZIM przez przedsiębiorców



Źródło: opracowanie własne na podstawie Studie „Wirksamkeit der aus dem Konjunkturpaket II geförderten FuE-Projekte des Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand (ZIM)“, RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V., Kompetenzzentrum

W badanym okresie zrealizowano 107 projektów, 245 jest w trakcie realizacji a 9 pozytywnie ocenionych oczekuje na realizację. Wyniki badań potwierdzają zależność między wielkością przedsiębiorstwa a rodzajem programu pomocowego. Na podstawie rysunku 5.8. można tę zależność scharakteryzować następująco: im mniejsze jest przedsiębiorstwo, tym większa jest skłonność do korzystania z projektów kooperacyjnych. W miarę wzrostu wielkości przedsiębiorstwa, rośnie udział projektów indywidualnych, a maleje kooperacyjnych. Mikroprzedsiębiorstwa w najmniejszym stopniu korzystały z projektów indywidualnych (46%), w porównaniu do przedsiębiorstw średnich (64%) i dużych (65%). Nie dysponują one wystarczającym potencjałem finansowym, a przede wszystkim organizacyjnym i logistycznym, aby samodzielnie aplikować o środki.

Rysunek 5.10. Ocena oddziaływania projektów na sprzedaż i zatrudnienie według wielkości przedsiębiorstwa



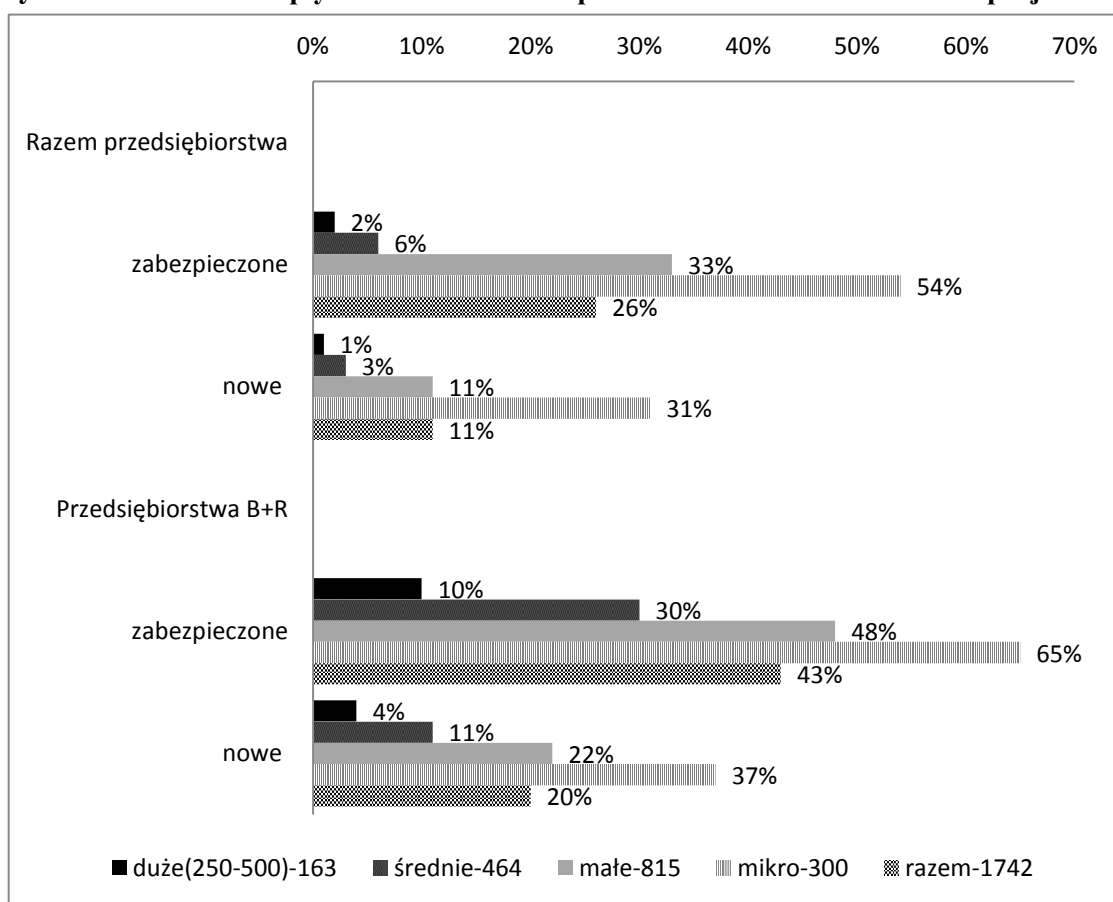
Źródło: opracowanie własne na podstawie Studie „Wirksamkeit der aus dem Konjunkturpaket II geförderten FuE-Projekte des Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand (ZIM)“, RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V., Kompetenzzentrum

Rysunek potwierdza wcześniejsze wyniki analizy pokazujące większą popularność projektów indywidualnych niż kooperacyjnych. Inwestycje w innowacje są długotrwałym i kosztownym procesem, który nie zawsze kończy się sukcesem. Najpierw trzeba wydać pieniądze, zainwestować czas i energię a później poczekać na efekty. Wśród przedsiębiorstw,

które przystąpiły do programu ZIM, na zlecenie Federalnego Ministerstwa Gospodarki przeprowadzono ankietę mającą na celu zbadanie korzyści osiągniętych przez przedsiębiorstwa w związku z przystąpieniem do programu. Jej wyniki prezentuje Rysunek 5.9. Natychmiastowe osiągnięcie korzyści zadeklarowało 17% badanych przedsiębiorców a liczniejszą 26% grupę stanowiły przedsiębiorstwa duże.

Po upływie 6 miesięcy odsetek przedsiębiorstw deklarujących osiągnięcie korzyści w związku z przystąpieniem do programu wzrósł o 1%, przy czym największą grupę przedsiębiorców deklarujących osiągnięcie korzyści w perspektywie 6-miesięcznej deklarują przedsiębiorstwa najmniejsze – mikro (21%). Najlepiej sytuacja wygląda po 12 miesiącach. W tej perspektywie wszystkie przedsiębiorstwa niezależnie od wielkości, średnio 37% przedsiębiorstw, deklaruje osiągnięcie korzyści. Najliczniejszy odsetek stanowią tu przedsiębiorstwa małe (40%), które deklarują osiągnięcie wymiernych korzyści w związku z przystąpieniem do programu. Średnio około 1% przedsiębiorstw nie odnotowało korzyści płynących z programu ZIM.

Rysunek 5.11. Ocena wpływu na zatrudnienie po dwóch latach od zakończenia projektu



Źródło: opracowanie własne na podstawie Studie „Wirksamkeit der aus dem Konjunkturpaket II geförderten FuE-Projekte des Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand (ZIM)“, RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V., Kompetenzzentrum

Badania dotyczą również efektów wpływu programu ZIM na wielkość sprzedaży i zatrudnienia w przedsiębiorstwach z sektora MSP. Analizę tych zależności przedstawia rysunek 5.10. Spośród 1995 ankietowanych przedsiębiorstw 6% odnotowało wzrost sprzedaży na bardzo wysokim poziomie (>20%), 19% - na poziomie dużym (11%-20%). Najwięcej- 46% zadeklarowało średni wpływ programu ZIM na wartość sprzedaży, na poziomie (5%-10%). Następnie 26% badanych wykazuje mały wpływ (<5%) a 3% przedsiębiorstw nie odnotowało żadnego wpływu programu na sprzedaż. Rysunek 5.10. charakteryzuje pewną zależność między wielkością przedsiębiorstwa a efektem stosowania programu ZIM to znaczy sprzedaż rośnie wyraźniej w małych przedsiębiorstwach. Im większe jest przedsiębiorstwo, tym efekty działania programu ZIM są słabsze. Grupa mikroprzedsiębiorstw odnotowała najwyższe przyrosty sprzedaży. Spośród 328 ankietowanych mikroprzedsiębiorstw- 14% odnotowało bardzo duży wzrost sprzedaży (>20%), 30% - duży (11%-20%), 44% - średni (5%-10%), tylko 10% mikroprzedsiębiorstw mały- na poziomie (<5%).

Wraz ze wzrostem przedsiębiorstwa wpływ programu ZIM na wysokość sprzedaży maleje. Przedsiębiorstwa z grupy 250-500 zatrudnionych w 60% deklaruje mały wpływ lub jego brak na wielkość sprzedaży. Dane te świadczą o tym, iż Centralny Program Innowacyjny dla małych i średnich przedsiębiorstw (Das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand) idealnie odpowiada potrzebom przedsiębiorstw z sektora MSP, bo pozwala im zwiększać sprzedaż, a przez to umożliwia rozwój i ekspansję. Dalsza część rysunku 5.10. przedstawia wpływ programu ZIM na zatrudnienie. Spośród 1991 ankietowanych przedsiębiorstw, ponad połowa (52%) deklaruje mały wpływ lub jego brak na wielkość zatrudnienia. Najlepiej sytuacja przedstawia się w mikro i małych przedsiębiorstwach. Około 7% badanych mikroprzedsiębiorstw deklaruje bardzo duży wpływ programu ZIM na zatrudnienie, 19%-duży, 44% średni, tylko 31% mikroprzedsiębiorstw mały lub brak wpływu. Aż 80% przedsiębiorstw zatrudniających między 250-500 osób, deklaruje mały wpływ programu ZIM lub jego brak na wielkość zatrudnienia. Inaczej przedstawia się wpływ programu na wielkość zatrudnienia po dwóch latach od wsparcia. Analizę taką przedstawia rysunek 5.11.

Badania przeprowadzone w oparciu o 1742 ankiety, pozwalają na sformułowanie następujących wniosków: 54 % mikroprzedsiębiorstw deklaruje, iż program pozwolił utrzymać istniejące miejsca pracy, a 31% z nich deklaruje, iż dzięki programowi utworzyło nowe miejsca pracy. W małych przedsiębiorstwach było to odpowiednio 33% i 11%. Jeszcze korzystniej wyglądają te proporcje w przedsiębiorstwach branży B+R. Projekty ZIM

pozwołyły na zabezpieczenie istniejących miejsc pracy w przypadku 65% przedsiębiorstw, 37% mikroprzedsiębiorstw utworzyło nowe miejsca pracy.

Dzięki takim programom, przedsiębiorstwa z sektora MSP rozwijają się, budując potencjał gospodarczy kraju. Bezrobocie w Niemczech wynosi 7,3%. Niemcy są nielicznym krajem w UE z malejącym bezrobociem⁹⁶. Polityka zatrudnienia oceniana poprzez liczbą nowopowstałych miejsc pracy jest istotnym zagadnieniem współczesnej Europy. Wydaje się, iż inwestycje w innowacyjną gospodarkę są dla wielu państw drogą wyjścia z kryzysu i pokonania problemu bezrobocia.

⁹⁶ Poziom bezrobocia w Niemczech w %: 2005-12,3;2006-12,3; 2007-10,2;2008-8,7;2009-8,3;2010-8,6;2011-7,9;2012-7,3.

ROZDZIAŁ 6.

FUNKCJONOWANIE PROGRAMU PROMOCJI EKSPORTU

6.1. Przesłanki potencjału niemieckiego eksportu

Niemiecka gospodarka, pomimo słabszego tempa wzrostu w ostatnich latach, jest nadal jedną z wiodących na świecie. Pod względem wytwarzanego produktu krajowego, zajmuje – po USA, Chinach i Japonii – czwarte miejsce⁹⁷. Jej rola w międzynarodowym podziale pracy jest nie do przecenienia. Pod względem wartości światowego eksportu, Niemcy zajmują jedno z trzech czołowych miejsc, a towary niemieckie cieszą się dużym zaufaniem i wysoką jakością. Wyroby przemysłowe są konkurencyjne i charakteryzują się dużym popytem. Niemcy są szczególnie dumni ze swego przemysłu motoryzacyjnego. Gospodarka Niemiec w ostatnich kilkunastu latach przoduje na świecie, a eksport był i jest główną siłą napędową wzrostu gospodarczego. Z tych względów państwo prowadzi intensywną politykę wspierania eksportu, stosując różne instrumenty. Wsparcie eksportu jest ważnym celem niemieckiej polityki gospodarczej.

Handel zagraniczny jest podstawą niemieckiej gospodarki. Niemcy można nazwać modelowym państwem eksportowym, ponieważ trwale zajmują miejsce wśród liderów światowego eksportu, osiągając przy tym dodatni bilans handlowy, w przeciwieństwie do USA. W ciągu sześciu lat, od 2003 do 2008, ich eksport wzrósł blisko półtorakrotnie z

⁹⁷ Wartość PKB w 2011 roku: Stany Zjednoczone 15,1 bln USD, Chiny 7,8 bln USD, Japonia 5,8 bln USD, Niemcy 3,6 bln USD i Francja 2,8 bln USD. Gospodarki te wytwarzają łącznie ponad 50% światowej produkcji.

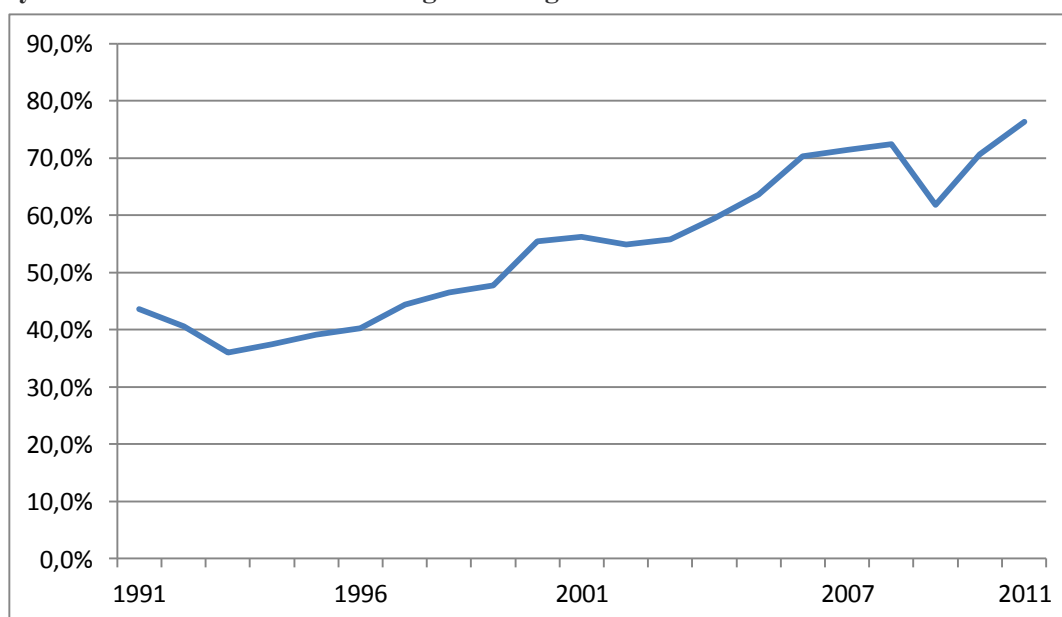
poziomu 664 mld euro do 984 mld w 2003 roku. Wcześniej, w latach 1991- 2003, USA zajmowały pierwsze miejsce wśród światowych eksporterów. Najważniejsza zmiana w światowym eksporcie dotyczy Chin, które w 2009 roku zajęły pierwsze miejsce, detronizując Niemcy i stając się nowym liderem. Z powodu kryzysu finansowego, Niemcy utraciły tę pozycję na rzecz Chin.

Wartość niemieckiego eksportu w 2012 roku osiągnęła rekordową kwotę 1 097,40 mld euro i w stosunku do 2011 roku wzrosła o 3,4%. Saldo w handlu zagranicznym jest dodatnie i osiągnęło nadwyżkę w wysokości 188,1 mld euro. W 2011 roku nadwyżka w handlu zagranicznym wynosiła 158,7 mld euro, natomiast trzecią pod względem wielkości nadwyżkę w niemieckim handlu zagranicznym odnotowano w 2007 roku i było to 195,3 mld euro. Rekordowy był również rok 1950, w którym nadwyżka wyniosła 188,1 mld euro.

Struktura eksportu w 2012 roku wskazuje na wzrost wartości eksportu do krajów spoza Unii Europejskiej. W porównaniu do 2011 roku eksport do tych krajów wzrósł o 8,8% i osiągnął wartość 471,7 mld euro. Sytuację niemieckiego eksportu obrazują podstawowe wskaźniki w handlu zagranicznym. Wśród nich na szczególną uwagę zasługuje wskaźnik handlu zagranicznego liczony w latach 1991-2011, przedstawiony na Rysunku 6.1. Stanowi on stosunek sumy eksportu i importu do wartości PKB. Do jego obliczenia zastosowano następujący wzór:

$$\text{Wskaźnik handlu zagranicznego} = \frac{\text{Eksport} + \text{Import}}{\text{PKB}} * 100$$

Rysunek 6.1. Wskaźnik handlu zagranicznego w Niemczech w latach 1991-2011



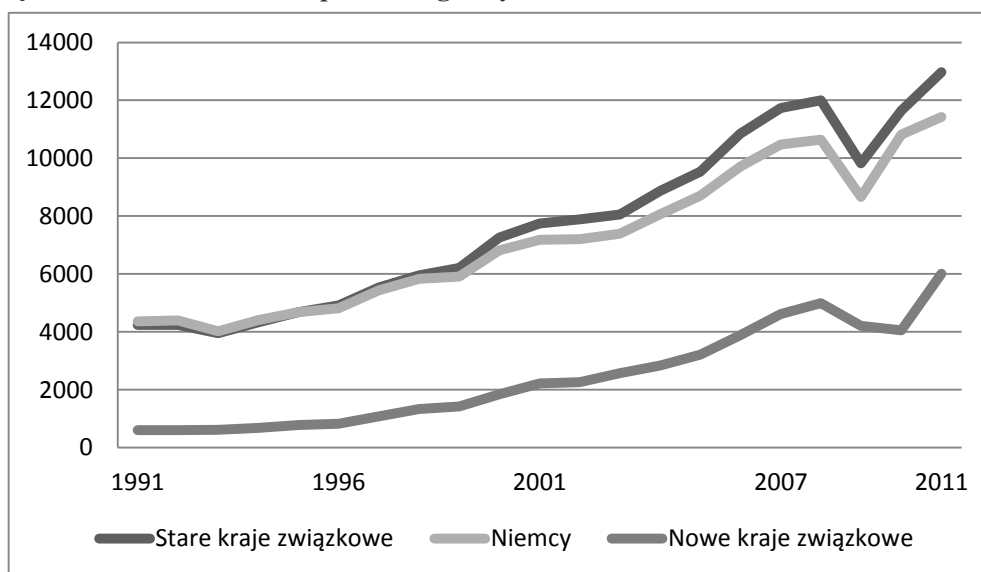
Źródło: opracowanie własne na podstawie Statistisches Bundesamt 2012

Wskaźnik ten w latach 1991-2011 systematycznie wzrastał z poziomu około 40% w 1991 roku do prawie 80% w 2011 roku. Oznacza to, iż w ciągu ostatnich dwudziestu lat podwoił się. W roku 2008 obserwujemy jego osłabienie wynikające z kryzysu finansowego, który gospodarka niemiecka odczuła szczególnie boleśnie. Światowy kryzys gospodarczy wywołał w Niemczech ogromny niepokój, ponieważ ta gospodarka jest bardzo wrażliwa na światową koniunkturę. W kolejnych latach – 2010 i 2011 – wskaźnik wyraźnie wzrósł, co oznacza poprawę sytuacji, ponowny wzrost zarówno eksportu, jak i importu.

Kolejnym kryterium charakteryzującym potencjał niemieckiego eksportu jest wskaźnik wartości eksportu na 1 mieszkańca. Rysunek 6.2 przedstawia zmiany jego poziomu w latach 1991–2011. Jest on liczony stosunkiem wartości eksportu do liczby mieszkańców i wyrażony w tysiącach euro. Dodatkowo Rysunek 6.2 zawiera dane o wartości eksportu przypadającego na 1 obywatela Niemiec z podziałem na stare i nowe kraje związkowe.

$$\text{Wartość eksportu na 1 mieszkańca} = \frac{\text{wartość eksportu}}{\text{liczba mieszkańców}}$$

Rysunek 6.2. Wartość eksportu na głowę mieszkańca w Niemczech lata 1991-2011 w euro



Źródło: opracowanie własne na podstawie Statistisches Bundesamt 2012

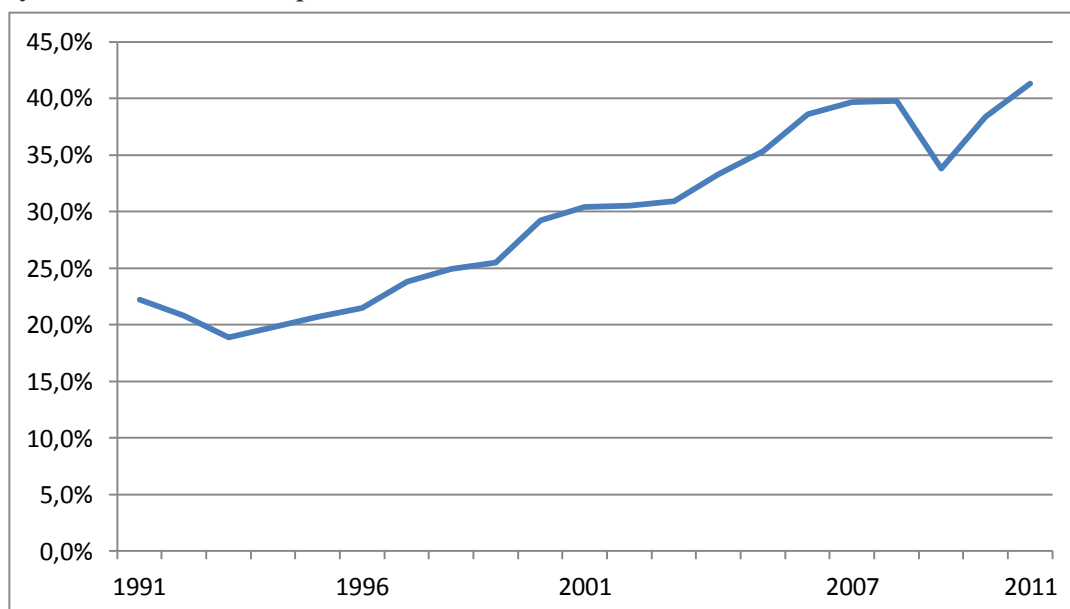
Rysuje się tutaj wyraźna dysproporcja pomiędzy wschodem i zachodem Niemiec. W roku 2011 średnia wartość dla całych Niemiec wyniosła 12 969 euro. Dla starych krajów związkowych było to 11 427 euro, natomiast w nowych krajach związkowych wartość wskaźnika jest dwukrotnie niższa i wynosi 6 012 euro. Pokazuje to duże dysproporcje w rozwoju gospodarczym wschodnich i zachodnich Niemiec. Dynamika wskaźnika jest wyższa w nowych krajach związkowych. W badanym okresie wartość wskaźnika wzrosła tam dziesięciokrotnie: z 608 euro w 1991 roku do 6 012 euro w roku 2011. W starych krajach

związkowych wzrost jest wolniejszy, bo około trzykrotny – z 4 241 euro w roku 1991 do 12 969 euro.

Kolejnym wskaźnikiem charakteryzującym niemiecki eksport jest stopa eksportu, który pozwala zmierzyć, udział eksportu w PKB kraju. Rysunek 6.3. pozwala na jego analizę w Niemczech w latach 2001-2011. W badanym okresie wskaźnik ten systematycznie rośnie. W ciągu dziesięciu lat podwoił swoją wartość z 22,2% w 1991 roku do 41,3% w 2011 roku. Załamanie trendu nastąpiło w 2009 roku i wówczas miał miejsce spadek wskaźnika o 6%, z 39,8% w 2008 roku na 33,8%. Nasilający się w połowie 2008 roku spadek popytu zagranicznego spowodował załamanie eksportu niemieckiego, które wydatnie przyczyniło się do recesji gospodarczej.

$$\text{Stopa eksportu} = \frac{\text{wartość eksportu}}{\text{PKB}} * 100$$

Rysunek 6.3. Udział eksportu w PKB Niemiec w latach 1991-2011



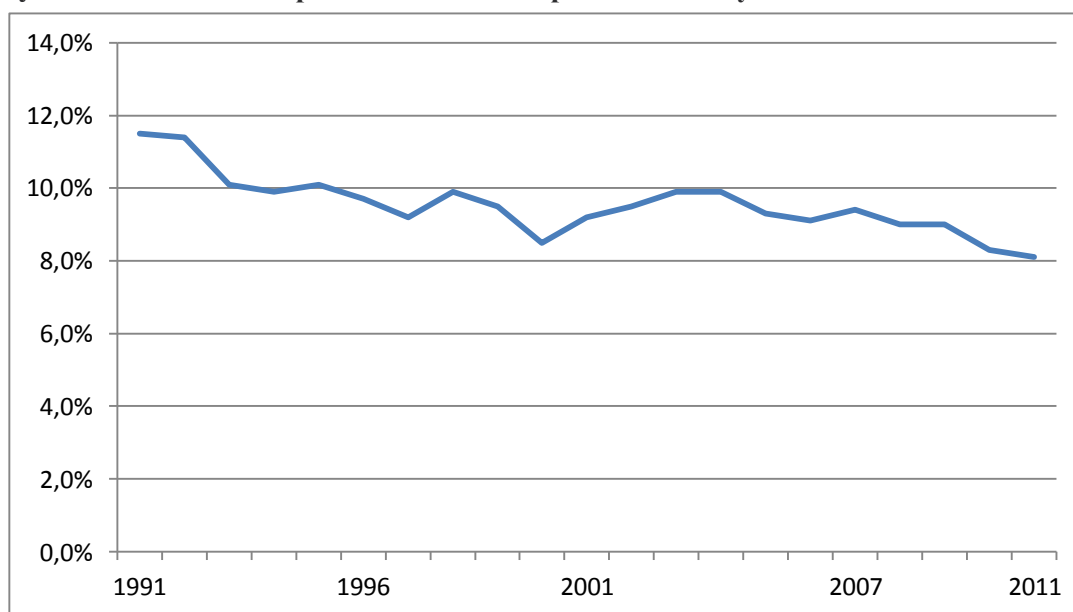
Źródło: opracowanie własne na podstawie Statistisches Bundesamt 2012 i WTO Światowej Organizacji Handlu

Wskaźnik udziału w handlu światowym, w przeciwieństwie do pozostałych analizowanych wskaźników, posiada tendencję malejącą. Oznacza to, iż w okresie dwudziestu lat udział niemieckiego eksportu w światowym eksporcie towarów sukcesywnie maleje. Z Rysunku 6.4. wynika, iż między rokiem 1991 a 2011 zmalał o 3,4 % z 11,5% do 8,1 %. Może to świadczyć o dużej konkurencji na rynku oraz zmianach, jakie na nim zachodzą. W wymianie międzynarodowej do głosu dochodzą nowe kraje, z regionów do niedawna uważanych za stagnacyjne. W wyniku globalizacji przepływ towarów jest ułatwiony i prawie nieograniczony. Sprzyja to powstawaniu nowego ładu w gospodarce światowej. Niemcy do niedawna były pionierem międzynarodowego eksportu towarów,

wyduje się jednak, że na długo oddały prym Chinom. Wiele wskazuje na to, że Chiny pozostaną liderem światowego eksportu, a ich pozycja będzie umacniać się. Niepewna będzie natomiast pozycja wicelidera, o którą będą walczyły USA i Niemcy.

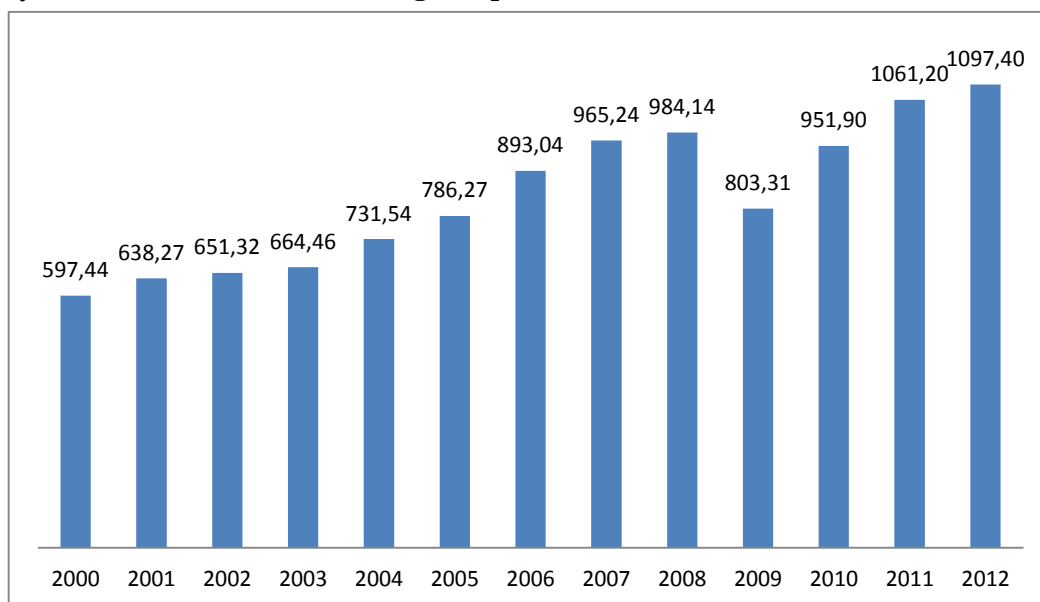
$$\text{Wskaźnik udziału w światowym eksporcie} = \frac{\text{wartość eksportu Niemiec}}{\Sigma \text{wartość eksportu światowego}} * 100$$

Rysunek 6.4. Udział eksportu Niemiec w eksporcie światowym w latach 1991-2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie Statistisches Bundesamt 2012

Rysunek 6.5. Wartość niemieckiego eksportu w latach 2000-2012 mld euro



Źródło: opracowanie własne na podstawie Euler Hermes

Wartość niemieckiego eksportu w 2008 roku wzrosła tylko o 2%, a w 2009 roku zanotowała bezwzględny spadek o 18,4%. Od 2010 roku widoczny jest powrót do wzrostu

o rekordowe 19,4%, a później w roku 2011 o kolejne 11,1 %. Wartość niemieckiego eksportu towarów po raz pierwszy w 2011 roku przekroczyła tysiąc mld euro i wyniosła 1061,20 mld euro. Rysunek 6.5. pokazuje, iż w ciągu dwunastu lat eksport towarów zwiększył się dwukrotnie, w 2012 roku osiągnął 1 097,4 mld euro. W roku 2012 zmieniły się kierunki niemieckiego eksportu. Nastąpił wzrost eksportu do krajów spoza Unii Europejskiej o 8,8% i osiągnął wartość 471,7 mld euro. W tym samym czasie eksport do UE zmalał o 0,3%.

Eksport Niemiec do strefy euro był o 2,1% niższy w porównaniu z 2011 rokiem i osiągnął wartość 411,9 mld euro. W grupie krajów Unii Europejskiej – będących poza strefą euro – wystąpił wzrost eksportu o 3,3% i wyniósł 213,8 mld euro. Niemiecki eksport w obliczu kryzysu finansowego (który dotknął szczególnie takie państwa europejskie, jak Hiszpania, Portugalia i Grecja) spowodował, iż eksport do tych krajów spadł o ponad 10%. Na Rysunku 6.5 widać, że niemiecki eksport powoli odrabia straty. Mimo, iż na świecie wyraźnie spada popyt, to - niemiecki eksport pozostaje odporny na niekorzystne sygnały w dużym stopniu dlatego, że dzięki programom rządowego wsparcia eksportu, niemieckie firmy są bardziej konkurencyjne.

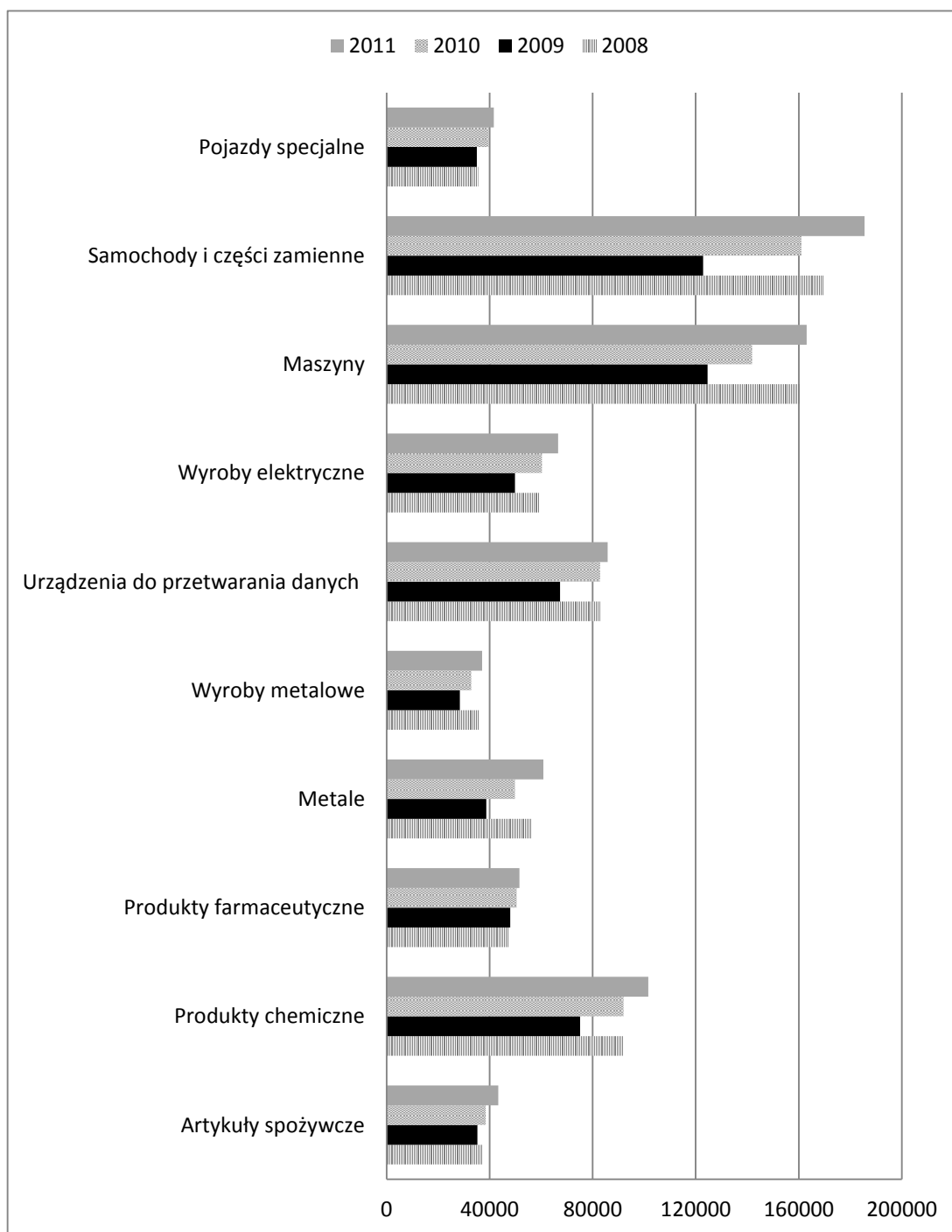
Niezmiennie od wielu lat, najważniejszymi sektorami niemieckiego przemysłu, a jednocześnie eksportu, są: produkcja samochodów, budowa maszyn, elektronika, chemia oraz produkcja żywności. Rysunek 6.6. prezentuje podstawowe dane statystyczne dla tych sektorów, a więc wartość eksportu z podziałem na sektory w kolejnych latach od 2008 do 2011. W badanym okresie wartość eksportu samochodów i części zamiennych stanowiła około 20% wartości całego eksportu i wyniosła 169,5 mld euro w 2008 roku oraz 185,5 mld euro w 2011 roku. W 2009 roku nastąpił spadek eksportu samochodów, którego poziom w kolejnych latach 2010 i 2011 został odbudowany.

Należy zauważyć, że kryzys spowodował zapaść eksportu we wszystkich analizowanych sektorach. Jak wskazuje Rysunek 6.6., we wszystkich z nich w ciągu dwóch lat spadki powstałe w 2009 roku zostały zniwelowane. Świadczy to o wysokiej dynamice niemieckiego eksportu w latach 2010-2011 i potwierdza tezę o wysokiej konkurencyjności niemieckich przedsiębiorstw i ich oferty. Niemieckie transakcje wywozowe charakteryzuje wysokie uprzemysłowienie. Oznacza to, iż najliczniejszą grupę eksportu stanowią głównie wyroby przetworzone, elektronika, wyroby chemiczne, samochody, maszyny. Taka struktura eksportu sprzyja rozwojowi gospodarki, pobudza postęp techniczny, innowacje, wzmacnia rynek pracy i sprzyja wzrostowi zatrudnienia.

Rysunek 6.7. przedstawia strukturę odbiorców niemieckiego eksportu. Na czele są kraje Unii Europejskiej, do których trafia go 57%. Następna w kolejności jest Azja – 16%,

Ameryka i Europa bez UE po 12%, Afryka – 2% oraz Australia i Oceania – 1% wartości całego eksportu. Pomimo, iż w dalszym ciągu ponad połowa niemieckiego eksportu trafia do krajów Unii Europejskiej, coraz większe znaczenie ma handel z krajami spoza niej. Głównie chodzi tu o kraje azjatyckie oraz europejskie, niewchodzące w skład UE. Naturalnie są to transakcje obarczone dużo większym ryzykiem niż handel w ramach UE, jednak przynoszące

Rysunek 6.6. Zmiany struktury towarowej niemieckiego eksportu w latach 2008-2011 w tys. euro

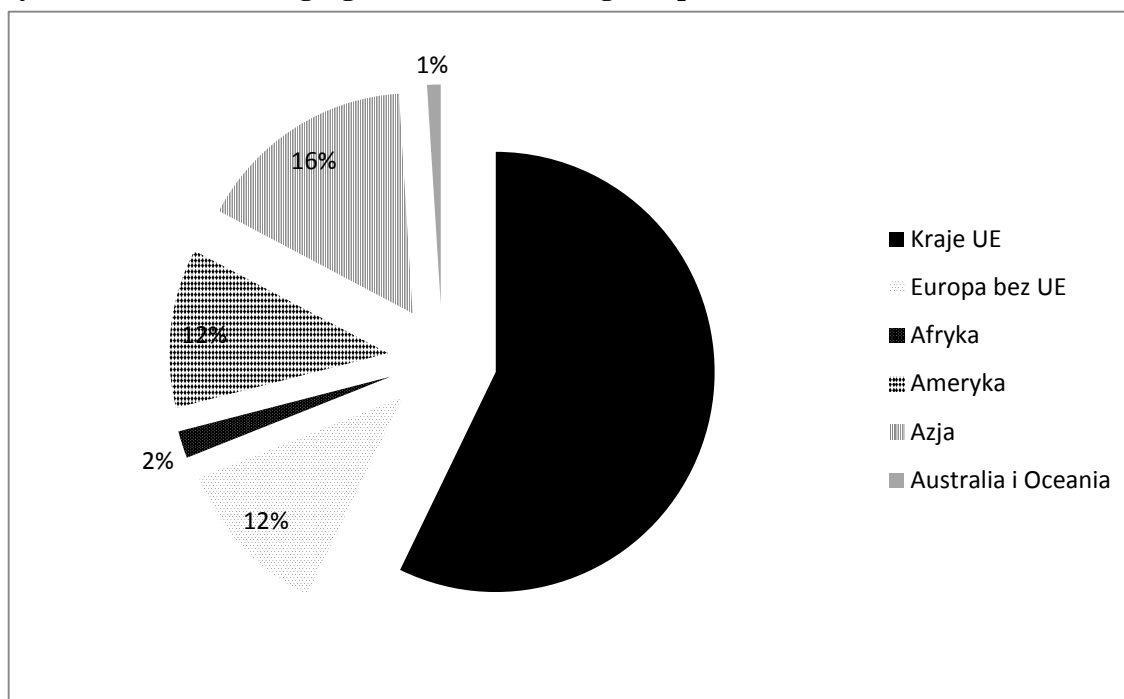


Źródło: opracowanie własne na podstawie Statistisches Bundesamt 2011

wyraźnie wyższe zyski. W celu minimalizacji ryzyka związanego z tymi transakcjami, rząd niemiecki prowadzi zakrojoną na szeroką skalę akcję wspierania eksportu.

W Niemczech funkcjonuje ponad dwadzieścia różnych rządowych gwarancji eksportowych, które są do dyspozycji firm sprzedających towary za granicę. W 2011 roku wartość udzielonych państwowych gwarancji eksportowych wyniosła 29,8 mld e. Najwięcej gwarancji udzielono Turcji (4,83 mld euro), Rosji (2,57 mld euro) oraz Chinom (2,27 mld euro). Ponad 70% tej sumy stanowią gwarancje na eksport do krajów wschodzących i rozwijających się. Właśnie one mają największy wpływ na dynamikę niemieckiego eksportu. Wśród światowych eksporterów trwa nieustająca konkurencja o rynki na takich kontynentach jak Afryka oraz Azja.

Rysunek 6.7. Struktura geograficzna niemieckiego eksportu w 2012 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie Statistisches Bundesamt 2012.

Na szczególną uwagę zasługuje zawartość Tabeli 6.1., którą stanowią dane dotyczące niemieckiego eksportu w latach 2000-2011. Wynika z niej, iż za wyjątkiem roku 2009 pozostałe lata charakteryzowały się wysoką dynamiką eksportu ze średniorocznym wzrostem na poziomie 7% w porównaniu z rokiem poprzednim. Pokazuje to zmianę wartości eksportu do roku poprzedniego wyrażoną w procentach. Umożliwia to obserwację dynamiki eksportu w badanym okresie. Rekordowy jest wzrost eksportu w 2010 roku: o 19,4%, poprzedzony najgłębszym spadkiem: o -18,4% w 2009 roku. Kolejne kolumny zawierają udział eksportu w niemieckim PKB z podziałem na lata. Ostatnia kolumna wskazuje, jaki procent niemieckiego eksportu został objęty rządowymi gwarancjami w badanym okresie. W ciągu

analizowanych dwunastu lat rozpiętość tych wartości nie jest duża i waha się między najwyższą wartością – 3,4% osiągniętą w 2010 roku oraz wartością najniższą – 1,8% osiągniętą w 2007 roku. Nominalnie nie są to duże wartości. Jednak gwarancje umożliwiają głównie pozyskanie nowych rynków. W większości przypadków kontakty te owocują dalszą współpracą i kolejnymi zamówieniami, a więc pośrednio oddziałują na sytuację w przedsiębiorstwie, co nie jest ujęte w statystykach.

Tabela 6.1. Zmiany wartości niemieckiego eksportu i gwarancji eksportowych w latach 2000-2011

Rok	Eksport w mld euro	Zmiany w stosunku do roku poprzedniego	Udział eksportu w PKB	Zmiana do roku poprzedniego	Gwarancje eksportowe
2000	597,44	17,1%	29,2%	3,7%	3,3%
2001	638,27	6,8%	34%	1,2%	2,6%
2002	651,32	2,0%	35%	0,2%	2,5%
2003	664,46	2,0%	30,9%	0,4%	2,4%
2004	731,54	10,1%	33,3%	2,4%	2,9%
2005	786,27	7,5%	35,3%	2,0%	2,5%
2006	893,04	13,6%	38,6%	3,2%	2,3%
2007	965,24	8,1%	39,7%	1,2%	1,8%
2008	984,14	2,0%	39,8%	0,0%	2,1%
2009	803,31	-18,4%	33,8%	-6,0%	2,8%
2010	952,00	19,4%	38,7%	4,9%	3,4%
2011	1061,20	11,1%	41,3%	6,7%	2,8%

Źródło: opracowanie własne na podstawie Statistisches Bundesamt 2011

6.2. Cechy państwowego programu wspierania eksportu MSP

Rząd federalny wspiera niemieckie firmy eksportowe. Dzięki temu niemieccy eksporterzy mogą bez obaw wysyłać towary na rynki wschodzące i do krajów rozwijających się. Rządowe wsparcie eksportu odbywa się w postaci gwarancji kredytów eksportowych, gwarancji inwestycji oraz gwarancji UFK (Ungebundene Finanzkredite). Program gwarancji kredytów eksportowych jest ważnym elementem niemieckiej polityki promocji eksportu, ponieważ zabezpiecza niemieckie firmy eksportowe przed ryzykiem handlowym i politycznym. Rządowe gwarancje kredytów eksportowych są znane w Niemczech od ponad 60 lat. W lipcu 1949 roku został powołany Międzyresortowy Komitet (IMC), który w dalszym ciągu nadzoruje program rządowych gwarancji eksportowych. Gwarancje kredytów eksportowych obsługuje prywatne konsorcjum Euler Hermes AG. Jednak w kluczowych kwestiach, przy dużych kredytach eksportowych, głos zabiera i akceptacji udziela Międzyresortowy Komitet (IMC), który wraz z Federalnym Ministerstwem Gospodarki i

Technologii, Ministerstwem Finansów, Ministerstwem Spraw Zagranicznych oraz Ministerstwem Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, ekspertami z branży oraz sektora bankowego podejmuje kluczowe decyzje.

Międzyresortowy Komitet IMC określa warunki ubezpieczenia dla każdego kraju w oparciu o jego sytuację finansową i gospodarczą, oraz analizę czynników ekonomicznych i politycznych. Na tej podstawie państwa są klasyfikowane według ośmiostopniowej skali od 0 do 7. Zero oznacza brak ryzyka i dotyczy ono państw członkowskich UE, Islandii, Japonii, Kanady, Nowej Zelandii, Norwegii, Szwajcarii i Stanów Zjednoczonych⁹⁸. Nieco gorzej w klasyfikacji, ale z ryzykiem na 1 są na przykład: Hongkong i Tajwan. Dalej, z dwójką, są Arabia Saudyjska, Malezja, Kuwejt, Izrael, Chiny. Stawkę zamykają państwa o największym ryzyku i są to, między innymi: Afganistan, Argentyna, Etiopia, Pakistan, Białoruś, Iran, Irak. Ponadto weryfikowana jest historia kredytowa kontrahenta oraz historia dotychczasowych płatności. To, że dane państwo znalazło się w wysokiej grupie ryzyka, nie oznacza wcale, iż niemieckie przedsiębiorstwa eksportowe wycofują się ze współpracy z nimi. Wręcz przeciwnie, właśnie takie transakcje zyskują największą aprobatę i wpływają w znacznym stopniu na dynamikę niemieckiego eksportu. Ma to jednakże wpływ na warunki oraz cenę gwarancji eksportowych.

Interesujące jest to, że rząd federalny powierzył zarządzanie tym programem prywatnemu konsorcjum. Połączenie finansowania państwowego i prywatnego sektora gospodarki powoduje, iż słusznie uważa się, że gwarancje eksportowe są zaprogramowane na rozwój całej gospodarki niemieckiej. Wartość gwarancji eksportowych udzielonych przez to konsorcjum niemieckim przedsiębiorcom od 1949 roku opiewa na kwotę 644 mld euro⁹⁹. Rząd federalny Niemiec wzmacnia międzynarodową działalność przemysłu niemieckiego poprzez promocję handlu zagranicznego, ponieważ eksport jest istotnym motorem wzrostu gospodarczego. Administratorem środków w imieniu rządu federalnego niezmiennie od 1949 roku jest Euler Hermes AG Niemcy (Eurel Hermes) wraz z Pricewaterhousecoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC). Zadania obu organizacji, to przede wszystkim:

- pełna informacja banków oraz przedsiębiorstw o programach wspierających eksport,
- przyjmowanie i ocena wniosków,
- obsługa funduszu.

⁹⁸ W przypadku wymiany handlowej między Niemcami a grupą tych państw występuje ograniczona możliwość zabezpieczenia transakcji eksportowych gwarancjami rządowymi. Oznacza to, iż występuje zakaz udzielania zdecydowanej większości najkorzystniejszych i najatrakcyjniejszych eksportowych gwarancji rządowych.

⁹⁹ Źródło Euler Hermes.

Pierwsza państwowa gwarancja eksportowa została uruchomiona w 1957 roku. Szeroko stosowane gwarancje kredytów eksportowych są wykorzystywane przez niemieckie przedsiębiorstwa do ekspansji na rynkach trudnych, w okolicznościach niesprzyjających rozwojowi stosunków gospodarczych i politycznych. Gwarancje chronią firmy przed ryzykiem niewypłacalności. Dla każdej działalności eksportowej istnieją odpowiednie możliwości zabezpieczenia. Stosowanie odpowiednich polityk, pakietów poręczeń oraz gwarancji jest realizowane w zależności od potrzeb i specyfiki kontraktu. Zakres gwarancji kredytu eksportowego nie jest pełny. W polityce gwarancji eksportu istotnymi elementami jest dbałość o ochronę i tworzenie nowych miejsc pracy, zwłaszcza w Niemczech. Ważny jest aspekt koordynacji rynku zewnętrznego oraz rozwój polityki strukturalnej. Wszystkie transakcje dotyczące nowych krajów związkowych traktowane są priorytetowo.

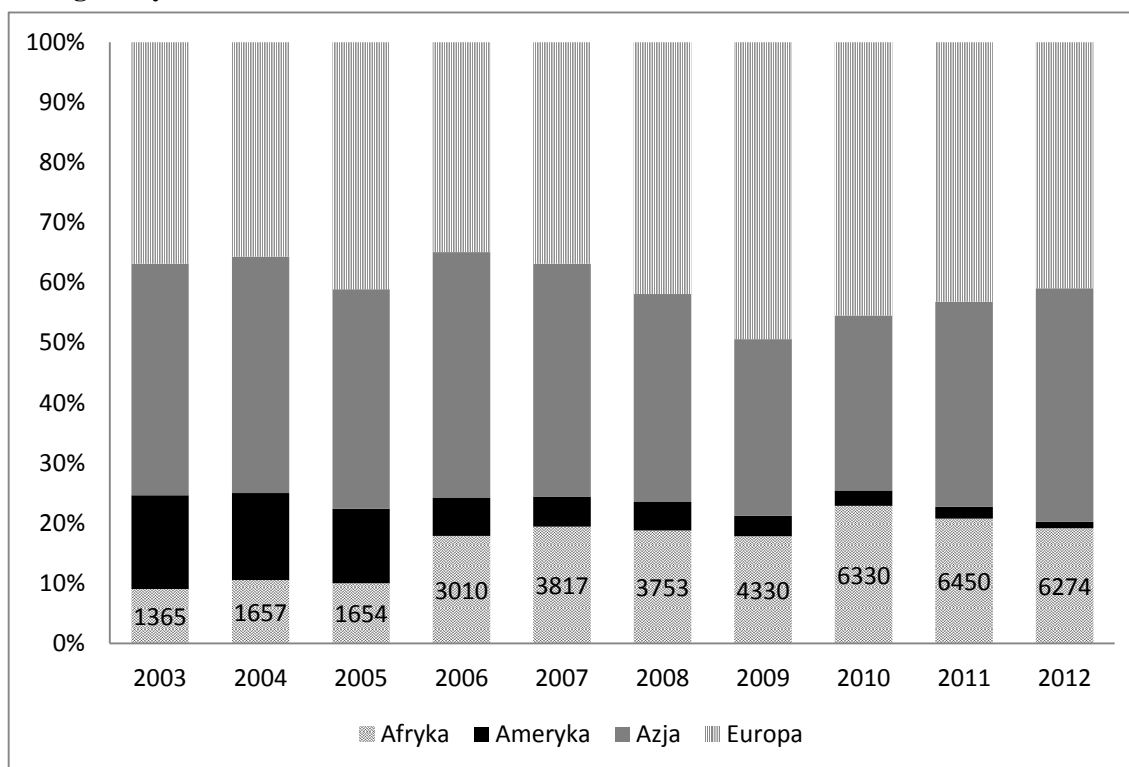
Istotnym elementem prac rządu federalnego jest wspieranie sektora MSP. Dotyczy to również działań w obszarze gwarancji eksportowych. Przedsiębiorstwa z tego sektora dużo gorzej – w porównaniu do przedsiębiorstw dużych – radzą sobie w przypadku zagrożonych transakcji eksportowych. Narazone są na większe turbulencje w wypadku braku zapłaty za towary. Trzy na cztery wnioski o gwarancje eksportowe składane są przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Daje to 30 000 wniosków rocznie. Niejednokrotnie jest to drobny handel krótkoterminowy. Również w dużych projektach sektor średnich przedsiębiorstw jest licznie reprezentowany. Sektor MSP składa około 75% wszystkich nowych wniosków o gwarancje eksportowe. Jako dostawca dla wielu małych i średnich przedsiębiorstw jest zaangażowany w rozliczne duże akcje eksportowe. Proste, przejrzyste reguły dla sektora MSP powodują wzrost zainteresowania gwarancjami eksportowymi, takimi jak APG-light¹⁰⁰. Gwarancje udzielane są w terminie sześciu miesięcy od dnia wymagalności. Utrzymujący się stale wysoki popyt na nie pokazuje, że szczególnie małe i średnie przedsiębiorstwa potrzebują atrakcyjnych możliwości zabezpieczenia transakcji wywozowych, szczególnie w celu zapewnienia płynności finansowej. Niemniej jednak MSP są otwarte na wszystkie formy zabezpieczenia.

W ostatnich latach zmienia się kierunek niemieckiego eksportu. Rysunek 6.8 pokazuje strukturę gwarancji eksportowych według kontynentów. Na pierwszym miejscu jest niezmiennie Europa z 13 389 gwarancjami, tuż za nią Azja z 12 714 udzielonymi gwarancjami. Jeśli chodzi o dynamikę, to ta w przypadku obu kontynentów wygląda podobnie – w badanym okresie ich liczba podwoiła się. Nastąpił znaczny spadek poręczeń

¹⁰⁰ Szczegółowy opis oraz specyfikacja wszystkich rodzajów niemieckich rządowych gwarancji eksportowych znajduje się w rozdziale 6.4.

udzielanych Ameryce: z 2 347 w 2003 roku do 357 w 2012 roku. Imponujący jest wzrost liczby rządowych gwarancji udzielonych państwom afrykańskim. W badanym okresie liczba ta wzrosła czterokrotnie – z 1 365 gwarancji w roku 2003 do 6 274 w roku 2012. Rysunek 6.8 pokazuje wyraźną tendencję zmiany kierunku niemieckiego eksportu, a co za tym idzie – kierunek zmian rządowych gwarancji kredytów eksportowych.

Rysunek 6.8. Rozdział niemieckich rządowych gwarancji eksportowych w latach 2003-2012 według kontynentów

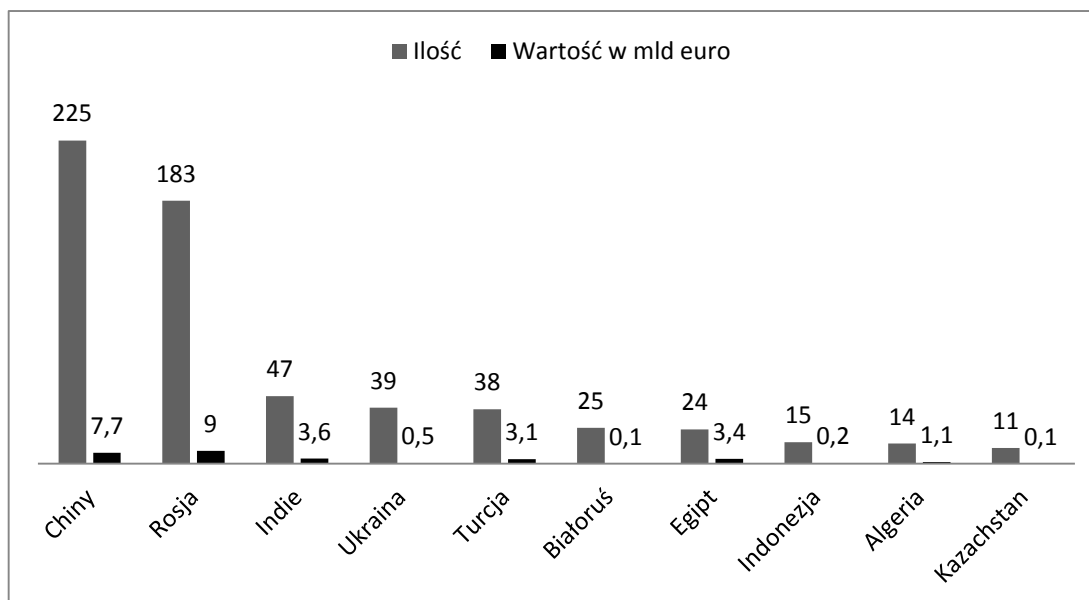


Źródło: opracowanie własne na podstawie Euler Hermes

W 2011 roku wartość gwarancji eksportowych wynosiła 29,8 mld euro. Najwięcej udzielono ich Turcji (4,83 mld euro), Rosji (2,57 mld euro) oraz Chinom (2,27 mld euro). Ponad 70% tej sumy stanowią gwarancje na eksport do krajów wschodzących i rozwijających się. Właśnie one mają największy wpływ na dynamikę niemieckiego eksportu. Należy zauważyć, że oprócz przedsiębiorstw, budżet państwa też skorzystał na tych transakcjach – po raz trzeci z rzędu wygenerowana została nadwyżka w wysokości 519 mln euro. Podobnie kształtuje się sytuacja w 2012 roku, którą przedstawia Rysunek 6.9. Liderem są Chiny z gwarancjami na kwotę 7,7 mld euro, następnie Rosja 9,0 mld euro, Indie – 3,6 mld euro, Egipt 3,4 mld euro oraz Turcja 3,1 mld euro. Dość nieoczekiwanie w rankingu znalazły się dwa afrykańskie kraje: Egipt i Algeria. Niewątpliwie ma to związek z „Wiosną ludów na tym kontynencie”, co spowodowało uaktywnienie się niemieckich eksporterów w tej części świata. Drugi powód takiej struktury gwarancji eksportowych, to fakt, iż są to ryzykowne,

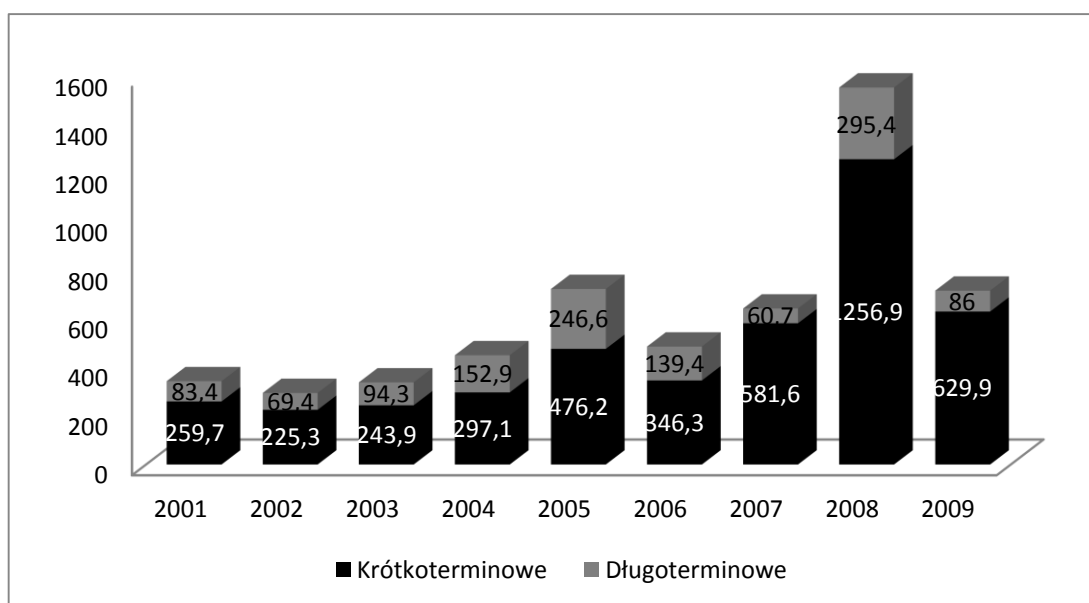
rozwijające się rynki. Jak zatem wytłumaczyć fakt, że eksport do UE stanowi ponad 50% całego wolumenu niemieckiego, a pomimo to gwarantowane są transakcje spoza niej? Otóż istnieje zakaz zabezpieczania państwowymi gwarancjami transakcji eksportowych z krajami

Rysunek 6.9. Kraje, które otrzymały największe gwarancje eksportowe od rządu niemieckiego w 2012 roku w mln euro



Źródło: opracowanie własne na podstawie Euler Hermes

Rysunek 6.10. Struktura państwowych gwarancji rządowych dla transakcji z Indiami w latach 2001-2009 w mld euro



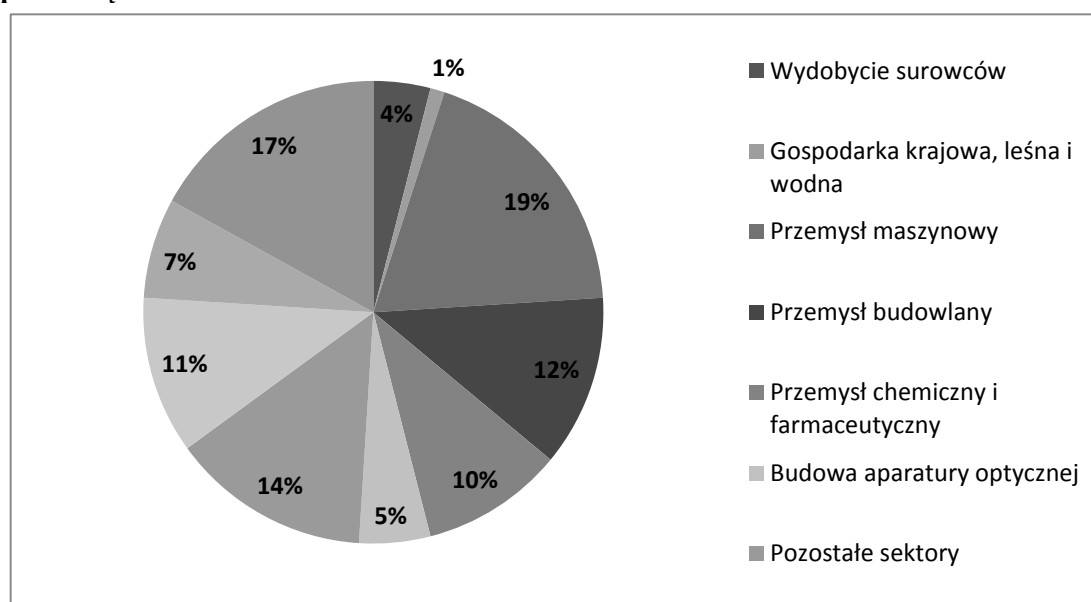
Źródło: opracowanie własne na podstawie www.agaportal.de

UE, Islandią, Japonią, Kanadą, Nową Zelandią, Norwegią, Szwajcarią, i USA.

Ograniczenie to wynika z dwóch powodów. Pierwszy, pragmatyczny jest taki, iż państwa te zostały zakwalifikowane do zerowej grupy ryzyka transakcyjnego. Drugi –

polityczny, stoi na straży wolnej, niezakłóconej konkurencji. Co do zasady, w Unii Europejskiej występuje zakaz udzielania pomocy publicznej. Jednak od tej zasady istnieje wiele odstępstw; między innymi to, że tylko gwarancje długoterminowe (ponad dwa lata) są traktowane jak pomoc publiczna. Pozostałe, krótkoterminowe, gwarancje nie są traktowane w ten sposób i mogą być dowolnie stosowane. Spośród grupy ponad dwudziestu rodzajów rządowych gwarancji eksportowych, właśnie gwarancje krótkoterminowe odgrywają główną rolę. Rysunek 6.10 przedstawia strukturę udzielonych gwarancji rządowych dla Indii z podziałem na królko- i długoterminowe (gwarancje krótkoterminowe stanowią podstawę współpracy z tym krajem).

Rysunek 6.11. Struktura gwarancji eksportowych według sektorów, udzielonych w 2012 roku przez rząd niemiecki w %



Źródło: opracowanie własne na podstawie Euler Hermes

Firma Euler Hermes jest odpowiedzialna za gwarancje kredytów eksportowych, natomiast firma PwC odpowiada za gwarancje inwestycyjne oraz gwarancje UFK. Gwarancje inwestycyjne, jest to forma wsparcia rządowego dla inwestycji poza granicami państwa. Rząd federalny zapewnia niemieckim firmom, bezpośrednio inwestującym za granicą, długotrwałą ochronę na podstawie dwustronnych umów i gwarantuje zabezpieczenie inwestycji bezpośrednich na wypadek ryzyka politycznego. Przewidywany czas zabezpieczenia, to maksymalnie 15 lat. Gwarancje inwestycyjne nie zabezpieczają ryzyka ekonomicznego. Można je łączyć z pozostałymi formami wsparcia rządowego, takimi jak gwarancje kredytów eksportowych oraz UFK. Gwarancje inwestycyjne zabezpieczają ryzyko polityczne do maksymalnej wartości 5 mln euro. W przypadku aplikowania o wyższe gwarancje pobierana

jest prowizja przygotowawcza liczona w promilach, jednak nie wyższa niż 10 000 euro. Koszt obsługi takiej gwarancji wynosi 0,5% jej wartości rocznie i jest płacony z góry za dany rok.

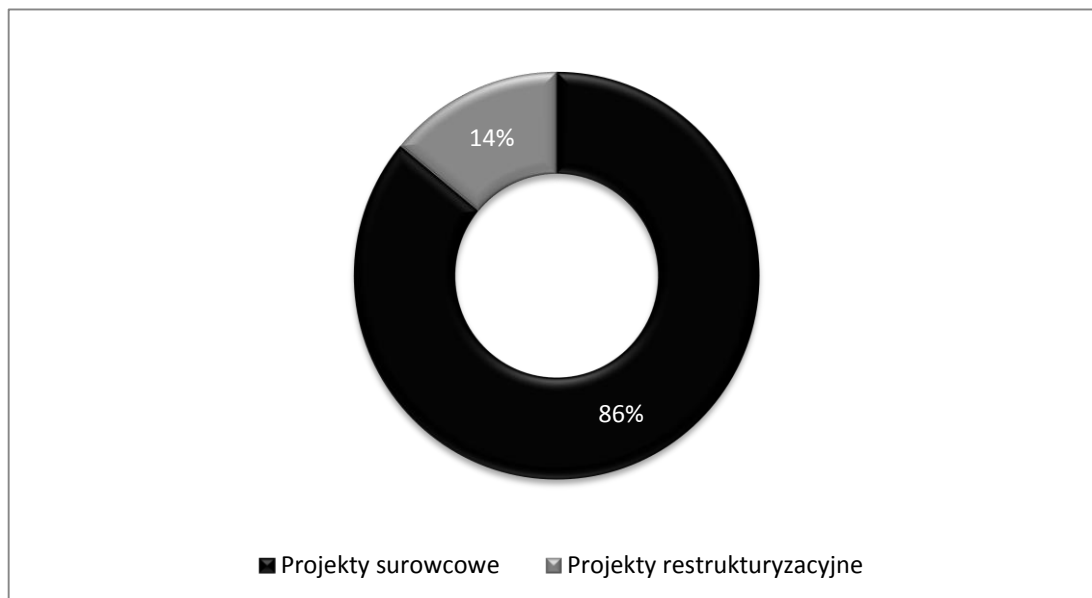
W 2012 roku rząd federalny Niemiec zabezpieczył bezpośrednio inwestycje zagraniczne w wysokości ok. 6,1 mld euro. Jest to o 1 mld więcej w stosunku do roku poprzedniego, a jednocześnie jest to drugi najlepszy wynik gwarancji inwestycyjnych od czasu ich wprowadzenia na rynek w 1960 roku. Jest to przejaw strategii rządowej, polegającej na otwieraniu nowych rynków dla niemieckich przedsiębiorstw. Działania te nazwano „inicjatywą nowych rynków” w Ameryce Łacińskiej, Azji i Afryce. Jej ideą jest zabezpieczenie niemieckich firm przed niepewnością polityczną i prawną na dziesięciolecia. W ostatnich latach tą formą wsparcia objęto 92 projekty w 22 krajach. Są to głównie projekty z branży motoryzacyjnej i budowlanej. Najwyższe kwoty gwarancji koncentrują się w Chinach, Rosji, Indiach, Turcji i Indonezji, a także rzadko zabezpieczanych krajach, takich jak Ekwador, Liban, Panama.

Popyt na gwarancje inwestycyjne wśród niemieckich przedsiębiorców jest duży. W 2012 roku wpłynęło dużo więcej wniosków – na około 8,2 mld euro – niż wynosi średnia za ostatnie 10 lat (ok. 7 mld euro). W przeciwieństwie do gwarancji kredytów eksportowych, ta forma zabezpieczania transakcji zagranicznych nie jest zbyt popularna wśród niemieckich przedsiębiorstw z sektora MSP. Tylko 14% gwarancji inwestycyjnych jest rozliczanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Pozostała część realizowana jest przez przedsiębiorstwa duże. Gwarancje inwestycyjne zabezpieczają duże inwestycje na dziesiątki lat i dlatego nie są dogodnym instrumentem wsparcia dla sektora MSP.

Kolejną rządową formą wsparcia niemieckiego eksportu jest gwarancja UFK (Ungebundene Finanzkredite) Republiki Federalnej Niemiec. Zabezpiecza ona bez ograniczeń projekty realizowane za granicą pod warunkiem, że przejdą procedurę aplikacyjną. Gwarancje te posiadają szczególne znaczenie dla państwa niemieckiego. Mają na celu zwiększenie bezpieczeństwa dostaw surowców w oparciu o długoterminowe umowy i obrót nimi (chodzi między innymi o zabezpieczenie dostaw podstawowych surowców).

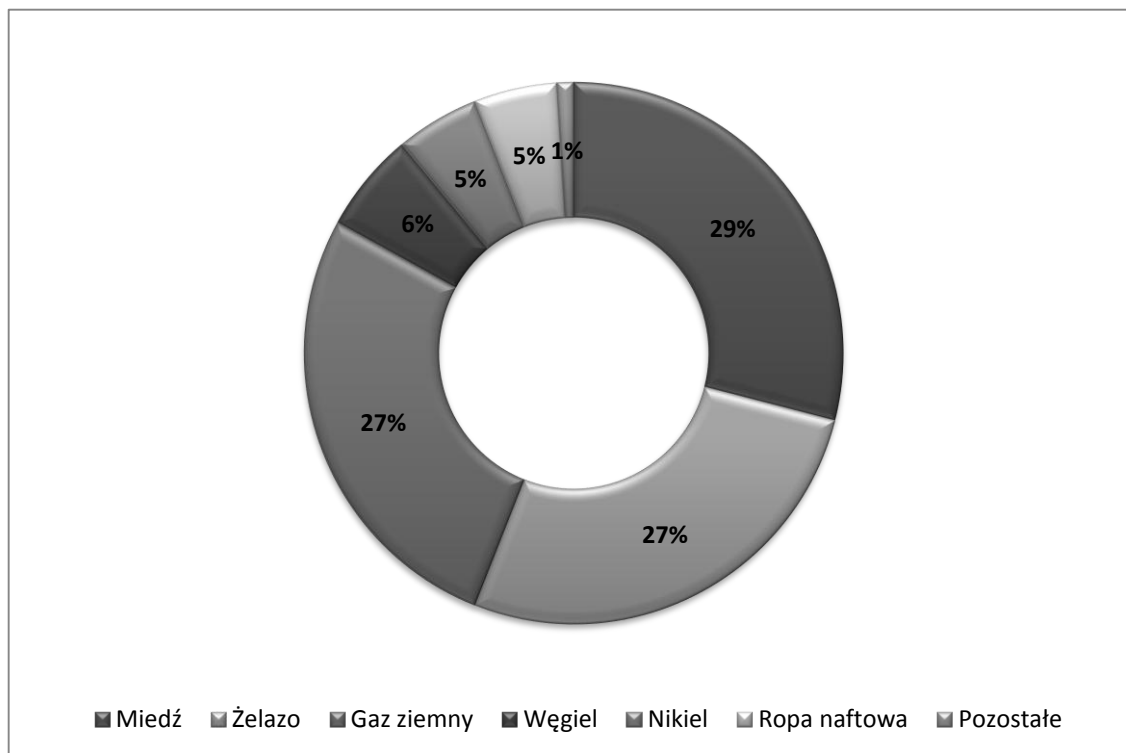
Państwo niemieckie, na wniosek gwaranta, zabezpiecza bez ograniczeń wierzytelność z tytułu kredytów pod warunkiem, że kredyt wykorzystywany jest do finansowania zakwalifikowanych projektów za granicą, oraz posiada szczególne znaczenie dla RFN. O gwarancje ubiegać się mogą prywatni kredytobiorcy zagraniczni, państwa, samorządy, inne instytucje zagraniczne. Zabezpiecza się finansowanie projektu w 100% i nie jest wymagany wkład własny. Gwarancja obejmuje ochronę przed ryzykiem politycznym i finansowym. Jej koszt uzależniony jest od kategorii ryzyka kraju kontrahenta, terminu trwania zabezpieczenia

Rysunek 6.12. Struktura gwarancji UFK



Źródło: opracowanie własne na podstawie UFK-Garantien der Bundesrepublik Deutschland

Rysunek 6.13. Struktura projektów surowcowych finansowanych w ramach gwarancji UFK



Źródło: opracowanie własne na podstawie UFK-Garantien der Bundesrepublik Deutschland

oraz tego, czy kontrahent jest instytucją publiczną czy prywatną i kategorii ryzyka kontrahenta. Najogólniej dzieli się gwarancje UFK na surowcowe i restrukturyzacyjne.

Kolejny rysunek przedstawia strukturę projektów surowcowych, w których 29% stanowią gwarancje finansowania projektów związanych z miedzią, po 27% dotyczy żelaza i gazu.

Rysunek 6.12 pokazuje strukturę tych gwarancji. Przewagę stanowią gwarancje surowcowe – 86%. Wśród nich najpopularniejszą jest finansowanie budowy rurociągu „NordStream” – rocznie ok. 50 mld euro. Gwarancje restrukturyzacyjne polegają głównie na finansowaniu projektów związanych z prywatyzacją gospodarek przechodzących okres transformacji.

Tabela 6.2 przedstawia wartość gwarancji z podziałem na te w postaci obligacji państwowych oraz w walucie. Wartość gwarancji w postaci obligacji dwukrotnie przewyższa ich wartość w walucie.

Tabela 6.2 Wartość gwarancji UFK na dzień 31.12.2010w mld euro

	Obligacje	Waluta
Projekty surowcowe	1613,5	839,9
Projekty restrukturyzacyjne	473,2	319,8
SUMA	2086,7	1159,7

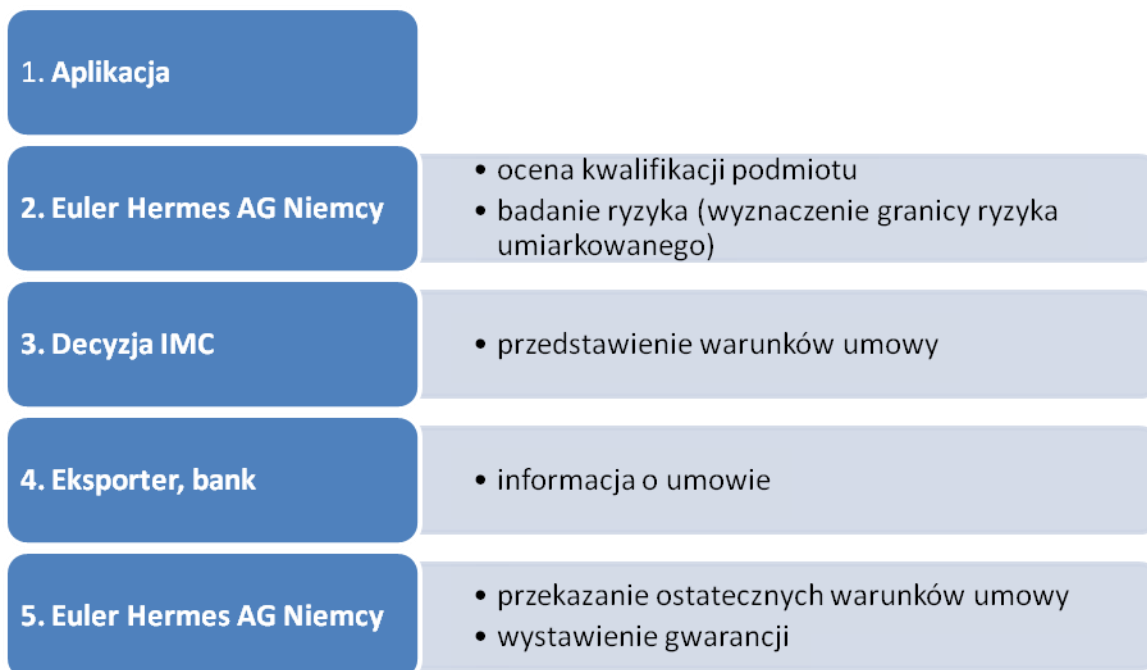
Źródło: opracowanie własne na podstawie UFK-Garantien der Bundesrepublik Deutschland

Gwarancje bankowe są zobowiązaniem podjętym przez bank na podstawie zlecenia klienta lub innego banku, w którym bank zobowiązuje się do zapłacenia określonej kwoty pieniężnej beneficjentowi gwarancji, na rzecz której została ona wystawiona. Celem takiej gwarancji jest zabezpieczenie wypełnienia umowy przez zleceniodawcę gwarancji na rzecz beneficjenta. Strony gwarancji bankowej, to: zleceniodawca, na wniosek którego bank gwarantuje udzielenie gwarancji, beneficjent, czyli adresat gwarancji, oraz bank udzielający gwarancji. Typowa gwarancja powinna określać strony gwarancji, jej przedmiot i zakres zobowiązania banku, warunki, na jakich będzie ono wykonane oraz termin obowiązywania gwarancji. Gwarancja posiada klauzulę zawierającą właściwe zobowiązanie gwaranta. W klauzuli tej bank deklaruje zapłacenie beneficjentowi kwoty na określonych zasadach, jeśli zleceniodawca nie wywiąże się z zobowiązania. Każda gwarancja precyzuje warunki, od których uzależniona jest wypłata odpowiedniej kwoty z gwarancji. Warunkiem dokonania wypłaty jest zgłoszenie przez beneficjenta gwarancji roszczenia zawierającego stwierdzenie, że zleceniodawca nie wywiązał się ze zobowiązania zabezpieczonego gwarancją. Gwarancja wygasa z chwilą wypełnienia zobowiązania przez zleceniodawcę lub bank gwarantujący, albo kiedy beneficjent zwalnia gwaranta z jego obowiązku.

W towarowych obrotach międzynarodowych coraz powszechniejszą praktyką staje się finansowanie eksportu przez udzielenie kredytu importerowi do uzgodnionej wysokości i na określony czas. Zadłużenie przyjmuje najczęściej formę kredytu odpowiednio zabezpieczonego gwarancjami bankowymi. Gwarantem mogą być specjalne instytucje rządowe po stronie importera lub eksportera w ramach specjalnych programów rządowych, mających na celu stworzenie zachęty do rozwijania handlu zagranicznego. Najbardziej rozpowszechnioną formą finansowania eksportu jest udzielanie importerowi kredytu

kupieckiego, na podstawie ustalonych warunków współpracy i płatności. Państwa OECD¹⁰¹ oficjalnie wspierają eksport. Atrakcyjne warunki finansowania eksportu przez mniej lub bardziej bezpośrednie wsparcie ze strony rządów i agend państwowych wpływają na konkurencyjność towarów na rynkach międzynarodowych. W Niemczech jest to konsorcjum

Procedura przyznawania gwarancji kredytowych:



ubezpieczeniowe i gwarancyjne HERMES Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft z siedzibą w Hamburgu, które ściśle współpracuje z bankiem Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) i Ausfuhrkredit- GesellschaftmbH (AKA) z siedzibą we Frankfurcie nad Menem. Równie ważną instytucją jest Treuarbeit Deutsche Revision AG- Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Należy odnotować, że niemiecki program kredytów, ubezpieczeń i gwarancji dla eksportera jest obecnie jednym z lepszych na świecie i to jest niewątpliwym źródłem sukcesów eksportowych małych i średnich firm niemieckich oraz uzasadnieniem wysokiego miejsca, jakie zajmują Niemcy w globalnej gospodarce¹⁰². Konsorcjum ubezpieczeń kredytów eksportowych w Niemczech oferuje ponad 20 różnych form wsparcia dla eksporterów stwarzając sprzyjające warunki dla promocji niemieckiego eksportu na rynkach międzynarodowych. Struktura gwarancji eksportowych obejmuje dwa zasadnicze rodzaje:

¹⁰¹ Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organisation for Economic Co-operation and Development), w skład której wchodzi następujące kraje: Australia, Austria, Belgia, Czechy, Dania, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Islandia, Japonia, Kanada, Korea Południowa, Luksemburg, Meksyk, Niemcy, Norwegia, Nowa Zelandia, Polska, Portugalia, Słowacja, Stany Zjednoczone Ameryki Północnej, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Węgry, Wielka Brytania, Włochy.

¹⁰² K. P. Białecki, T. Kaczmarek, *Eksportowa działalność małych i średnich przedsiębiorstw Od przygotowania do realizacji transakcji eksportowej*, Wyd. Difin, Warszawa 2008.

- Gwarancje zbiorcze
- Gwarancje indywidualne.

Gwarancje zbiorcze (Sammeldeckungen) są grupą gwarancji eksportowych popularnych wśród sektora MSP. Ich istota polega na tym, iż kontraktowana jest pewna roczna kwota gwarancji eksportowych, w ramach której obsługuje się wiele różnych transakcji. Spośród oferty gwarancji zbiorczych najpopularniejsze są:

- Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung¹⁰³ (APG) jest, wygodną i niedrogą gwarancją państwową udzielaną od 30 lat, w celu zabezpieczenia kredytu krótkoterminowego, trwającego nie dłużej niż 12 miesięcy. Jest adresowana do niemieckich eksporterów mających odbiorców w różnych krajach, do których kilkakrotnie w ciągu roku (najczęściej co 2 miesiące) wysyłane są dostawy. Mogą z niej skorzystać przedsiębiorstwa niemieckie, które osiągnęły minimalną wartość eksportu na poziomie 500 000 euro. Jest to gwarancja krótkoterminowa, która zabezpiecza przed ryzykiem niewypłacalności odbiorcy, braku zapłaty za towar w ciągu sześciu miesięcy od wymaganego terminu, zamieszek politycznych i wojny.

Gwarancja APG zapewnia indywidualne oprocentowanie w zależności od wysokości obrotów miesięcznych oraz rabat za bezszkodowy przebieg gwarancji po trzecim roku obowiązywania gwarancji. Wymagany wkład własny w przypadku ryzyka politycznego wynosi 5%, a w przypadku ryzyka gospodarczego 10% z możliwością redukcji do 5%. Gwarancja APG może być uzupełniana, łączona z innymi gwarancjami państwowymi i odnawiana po roku¹⁰⁴. Państwowe gwarancje APG nie mogą być udzielane w celu zabezpieczenia transakcji z krajami UE, Australii, Islandii, Japonii, Kanady, Nowej Zelandii, Norwegii, Szwajcarii i USA; z wyjątkiem Grecji, której Komisja Europejska aż do odwołania zezwoliła na zabezpieczanie krótkoterminowych płatności. W przypadku transakcji z tymi krajami funkcjonują gwarancje prywatne.

- Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG) light jest gwarancją tanią i łatwą w użyciu; zabezpiecza należności krótkoterminowe (do 4 miesięcy) dla niemieckich eksporterów. Dotyczy powtarzających się transakcji z kilkoma klientami z różnych krajów. Umowa gwarancji obejmuje okres jednego roku i jest automatycznie odnawiana – chyba, że zostanie wypowiedziana przed okresem jej upływu. Jest adresowana do niemieckich przedsiębiorstw eksportowych, które zabezpieczają obrót eksportowy do wysokości maksymalnie 1 mln euro w ciągu roku. Gwarancja ta nie zabezpiecza wiarygodności płaconych przy pomocy

¹⁰³ Zachowano oryginalne, niemieckie nazwy gwarancji eksportowych, bez tłumaczenia nazw własnych. Istota i specyfika poszczególnych rodzajów gwarancji eksportowych wynika z opisu.

¹⁰⁴ <http://www.agaportal.de> Strona aplikacyjna o gwarancje kredytów eksportowych dla przedsiębiorców

akredytywy oraz nie gwarantuje wykonania usług. Gwarancja APG light zabezpiecza brak zapłaty wierzytelności w terminie 6 miesięcy od daty wymagalności zapłaty. Państwowe gwarancje APG nie mogą być udzielane w celu zabezpieczenia transakcji z krajami UE, Australii, Islandii, Japonii, Kanady, Nowej Zelandii, Norwegii, Szwajcarii i USA; z wyjątkiem Grecji, dla której Komisja Europejska aż do odwołania zezwoliła na zabezpieczanie krótkoterminowych płatności. Koszt gwarancji wynosi 0,8% miesięcznego obrotu (minimalna opłata za rok 1 000 euro). Stosowana jest premia za bezszkodową gwarancję od 0,6% do 1,05% począwszy od trzeciego roku obowiązywania umowy. W przypadku tej gwarancji nie obowiązują dodatkowe opłaty manipulacyjne, a płatność dokonywana jest za pomocą polecenia zapłaty. Udział własny wynosi 10% dla wszystkich rodzajów ryzyka. Gwarancja APG light może być uzupełniona w razie potrzeby o inne gwarancje.

- Revolvierende Lieferantenkreditdeckung jest to zabezpieczenie transakcji eksportowych, krótkoterminowych. Stosuje się je w przypadku transakcji zagranicznych do tego samego odbiorcy. Gwarancja obejmuje okres jednego roku i jest automatycznie odnawiana, o ile nie zostanie wypowiedziana przed terminem – nie później niż na miesiąc przed jego upływem. Jest adresowana do niemieckich eksporterów w celu zabezpieczenia krótkoterminowych płatności (do 12 miesięcy, w wyjątkowych sytuacjach do 24 miesięcy). Zabezpiecza ryzyko niewypłacalności kupującego, brak zapłaty wierzytelności w terminie 6 miesięcy od daty wymagalności, na wypadek wojny lub przepadku towarów ze względu na okoliczności polityczne. Państwowe gwarancje Revolvierende Lieferantenkreditdeckung nie mogą być udzielane w celu zabezpieczenia transakcji z krajami UE, Australii, Islandii, Japonii, Kanady, Nowej Zelandii, Norwegii, Szwajcarii i USA; z wyjątkiem Grecji, dla której Komisja Europejska aż do odwołania zezwoliła na zabezpieczanie krótkoterminowych transakcji. Premia ustalana jest indywidualnie dla poszczególnych kontrahentów. W przypadku ryzyka politycznego udział własny wynosi 5%, a w przypadku ryzyka handlowego 15%. W razie potrzeby gwarancja ta może być łączona z innymi zabezpieczeniami państwowymi.

- Revolvierende Finanzkreditdeckung jest to kredyt gwarancyjny. Umożliwia on bankom zabezpieczenie kredytów wynikające z finansowania regularnych, krótkoterminowych transakcji eksportowych z konkretną zagraniczną firmą. Zabezpieczenie to obejmuje okres jednego roku i jest automatycznie odnawiane. Kredyt ten jest adresowany do niemieckich banków oraz do oddziałów banków zagranicznych w Niemczech i do banków zagranicznych

(pod pewnymi warunkami). Revolvierende Finanzkreditdeckung zapewnia ochronę przed niewypłacalnością kredytobiorcy, brakiem zapłaty wierzytelności w terminie jednego miesiąca po upływie daty zapłaty, ryzykiem wojny. Gwarancja zabezpiecza wypłatę 8% wartości ustalonych odsetek od kredytu. Revolvierende Finanzkreditdeckung nie mogą być udzielane w celu zabezpieczenia transakcji z krajami UE, Australii, Islandii, Japonii, Kanady, Nowej Zelandii, Norwegii, Szwajcarii i USA; z wyjątkiem Grecji, dla której Komisja Europejska aż do odwołania zezwoliła na zabezpieczanie krótkoterminowych płatności. Wkład własny wynosi 5% zabezpieczanego ryzyka.

- Rahmenkreditdeckung jest to kredyt eksportowy, który za pomocą otwarcia linii kredytowej może obejmować poszczególne pożyczki na finansowanie eksportu. Kredyty udzielane są niemieckim bankom, oddziałom niemieckich banków za granicą oraz, pod pewnymi warunkami, oddziałom banków zagranicznych w Niemczech. Gwarantują one płatności dłuższe niż dwa lata, a konkretnie niewypłacalność zagranicznego nabywcy, nieopłacenie wierzytelności w terminie jednego miesiąca od daty płatności, ryzyko wojny. Premia ustalana jest indywidualnie dla każdego kredytu, najczęściej jest to procent od każdej indywidualnej pożyczki. Udział własny wynosi 5% bez względu na rodzaj ryzyka.

Gwarancje indywidualne (Einzeldeckungen) są również bardzo ważne wśród eksporterów, a najpopularniejsze z nich to:

- Liferantenkreditdeckung jest to zabezpieczenie kredytu dostawcy. Pozwala niemieckim eksporterom zabezpieczyć pojedynczą transakcję eksportową dotyczącą dostawy towarów lub usług. Kierowana jest ona do niemieckich eksporterów w celu zabezpieczenia transakcji krótkoterminowych do dwóch lat oraz średnioterminowych (2 i więcej lat). Zapewnia ochronę w przypadku braku płatności ze względu na bankructwo klienta, brak zapłaty wierzytelności w terminie 6 miesięcy od daty zapłaty, ryzyko polityczne i wojenne, przepadek towaru oraz niemożliwość realizacji zamówienia ze względu na okoliczności polityczne. Liferantenkreditdeckung nie może być udzielany w celu zabezpieczenia transakcji z krajami UE, Australii, Islandii, Japonii, Kanady, Nowej Zelandii, Norwegii, Szwajcarii i USA. Koszt zabezpieczenia stanowi pewien procent wartości kontraktu oraz indywidualnie ustalone opłaty manipulacyjne. Wysokość wkładu własnego wynosi 5% w przypadku ryzyka politycznego i 15% dla ryzyka handlowego, a po 2013 roku, po opłaceniu dodatkowej składki, ten wkład własny może być zmniejszony do 5%. Poręczenie to może być stosowane łącznie z innymi gwarancjami w transakcjach eksportowych.

- Leistungsdeckung dotyczy zabezpieczenia transakcji polegającej na świadczeniu usług, a nie wywozu towarów za granicę. Adresowany jest do przedsiębiorstw niemieckich z sektora usług. Zapewnia ochronę w przypadku braku płatności ze względu na bankructwo klienta, brak zapłaty wierzytelności w terminie 6 miesięcy od daty zapłaty, ryzyko polityczne i wojenne, przepadek towaru oraz niemożliwość realizacji zamówienia ze względu na okoliczności polityczne. Leistungsdeckung nie może być udzielane w celu zabezpieczenia transakcji z krajami UE, Australii, Islandii, Japonii, Kanady, Nowej Zelandii, Norwegii, Szwajcarii i USA; z wyjątkiem Grecji, dla której Komisja Europejska aż do odwołania, zezwoliła na zabezpieczanie krótkoterminowych płatności. Koszt zabezpieczenia stanowi jeden procent wartości kontraktu oraz indywidualnie ustalone opłaty manipulacyjne. Wysokość wkładu własnego wynosi 5% w przypadku ryzyka politycznego i 15% dla ryzyka handlowego, a po 2013 roku, po opłaceniu dodatkowej składki, ten wkład własny może być zmniejszony do 5%. Poręczenie to może być stosowane łącznie z innymi gwarancjami w transakcjach eksportowych¹⁰⁵.

6.3. Analiza wpływu promocji eksportu na rozwój MSP

Światowy kryzys finansowy z 2008 roku wyraźnie pokazał, że rynki finansowe nie funkcjonują doskonale. Brak przepływu kompletnych informacji między bankiem, przedsiębiorstwem i kooperantem prowadzi często do niepowodzenia transakcji, pomimo dobrej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, szczególnie na ryzykownych rynkach. Takie sytuacje zdarzają się przy transakcjach eksportowych z krajami o dużym ryzyku, gdzie instytucje finansowe nie są odpowiednio rozwinięte. Jednocześnie wymiana handlowa z tymi właśnie państwami ma istotny wpływ na dynamikę niemieckiego eksportu. Oprócz dobrej perspektywy rozwoju, kraje te charakteryzują się wysokim ryzykiem związanym ze specyfiką kraju, a przedsiębiorstwa są nieznane i nie posiadają doświadczenia w realizacji transakcji w obrocie międzynarodowym. Zdarza się, że ze względu na zbyt wysokie ryzyko współpracy z danym kontrahentem, udzielona gwarancja jest zbyt droga. Państwowe gwarancje eksportowe powinny subsydiować niedoskonałości prywatnego rynku finansowego. Jasnym

¹⁰⁵Do tej grupy gwarancji należą również Finanzkreditdeckung, Fabrikationsrisikodeckung, Bauleistungsdeckung, Airbusgarantie, Projektfinanzierungen, Schiffsfinanzierung. Trzecią grupę gwarancji stanowią gwarancje uzupełniające, wśród których wyróżniamy: Akkreditivbestätigungsrisikodeckung, Avalgarantie, Beschlagnahmerisikodeckung, Leasingdeckung, Verbriefungsgarantie, Verbriefungsgarantiezum, KfW- Refinanzierungsprogram,

celem wsparcia w postaci gwarancji eksportowych jest pomoc tym wszystkim przedsiębiorstwom, które bez niej nie przeprowadziłyby transakcji na rynku międzynarodowym, a w konsekwencji nie doszłoby do wzrostu gospodarczego i zwiększenia zatrudnienia w gospodarce niemieckiej.

Gwarancje eksportowe odgrywają ogromną rolę w modernizowaniu gospodarki i cieszą się zainteresowaniem przedsiębiorców. Z roku na rok kwoty przeznaczane na ten cel rosną. Liczba bezpośrednich i pośrednich gwarancji eksportowych na rynku finansowym wynosi średnio 150 000 rocznie. W latach 2008-2010 wzrosła do poziomu 240 000. Według ankiety przeprowadzonej wśród przedsiębiorców, dzięki gwarancjom utrzymano 57% miejsc pracy w Niemczech i ponad 43000 miejsc pracy w zagranicznych przedsiębiorstwach kooperujących. Globalizacja prowadzi, między innymi, do współpracy międzynarodowej. W celu zapewnienia konkurencji międzynarodowej oraz dążenia do współpracy, rządowe agendy zajmujące się wspieraniem eksportu zobligowane są do współpracy i przestrzegania wspólnych reguł działania. Kraje OECD od 1978 roku pracują nad ujednoczeniem wytycznych dotyczących standardów w zakresie płatności i spłaty gwarancji¹⁰⁶. Działania te mają umożliwić niezawodną konkurencję między krajami – tak, aby wielkość wsparcia rządowego nie deformowała wolnej konkurencji. Również w Unii Europejskiej istnieje grupa robocza do koordynowania polityki w dziedzinie kredytów eksportowych oraz ich ubezpieczenia. Rysunek 6.14 charakteryzuje skalę gwarancji eksportowych udzielonych przez rząd federalny w latach 2000-2012.

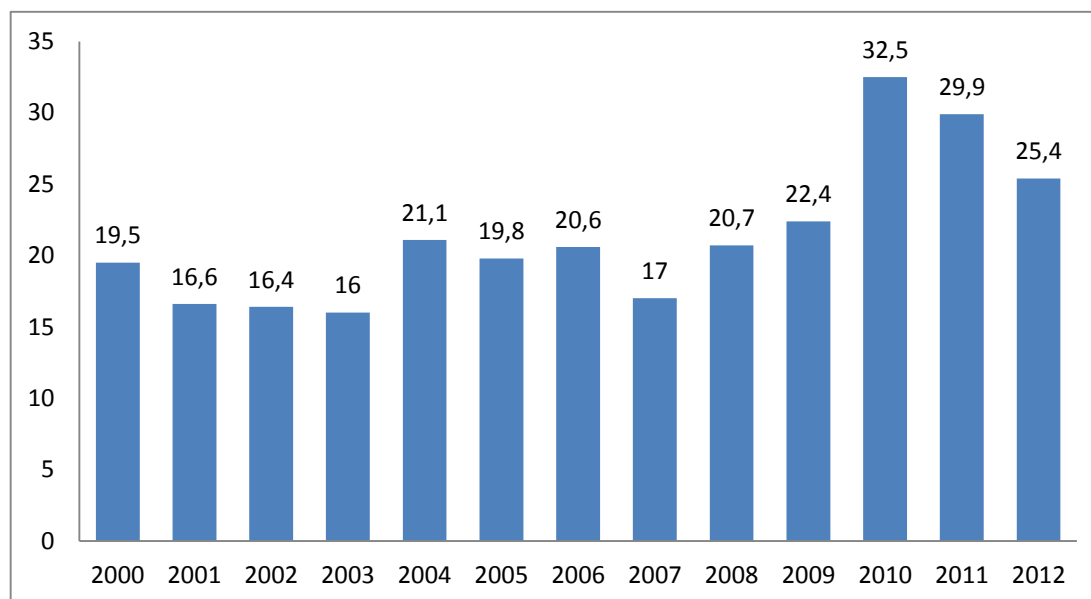
W okresie do 2003 roku w zasadzie wartość udzielonych gwarancji rządowych nie wykazywała znacznych zmian i oscylowała między 19,5 a 16 mld euro. Dopiero w roku 2004 wzrosła powyżej 20 mld euro, w 2007 roku nastąpił spadek wartości udzielonych gwarancji do kwoty 17 mld euro. Realny wzrost wartości gwarancji nastąpił po 2009 roku, a maksimum osiągnął w 2010 roku (32,5 mld euro), uzyskując wzrost do roku poprzedniego o 10 mld euro. Było to spowodowane kryzysem finansowym, który zwiększył niepewność na rynku, podniósł ryzyko handlowe i wymóg zabezpieczenia. Po rekordowych wzrostach, rok 2011 przyniósł lekki spadek na 29,9 mld, natomiast ostatecznie w 2012 spadek ten pogłębił się do 25,4 mld euro.

Wypada przywołać w tym miejscu dane z tabeli 6.1. a szczególnie ostatnią kolumnę – pokazującą, jaka część eksportu wspierana jest rządowymi gwarancjami eksportowymi.

¹⁰⁶ Jest to tzw. Consensus OECD

Nasuwa się dość prosty wniosek: jest ona niewielka, bo kształtuje się między 3,4% , a 1,8% w ciągu 12 badanych lat. Nominalnie nie są to imponujące wielkości, dlatego istnieje konieczność głębszej analizy tych danych oraz ich otoczenia. Ponad połowa niemieckiego eksportu nie może być wspierana przez gwarancje rządowe¹⁰⁷, ponieważ dotyczy transakcji z krajami UE. Oznacza to, iż gwarancje dotyczą zabezpieczenia transakcji wyjątkowo trudnych, pionierskich i eksperymentalnych.

Rysunek 6.14. Wartość niemieckich rządowych gwarancji eksportowych udzielonych w latach 2000-2012 w mld euro

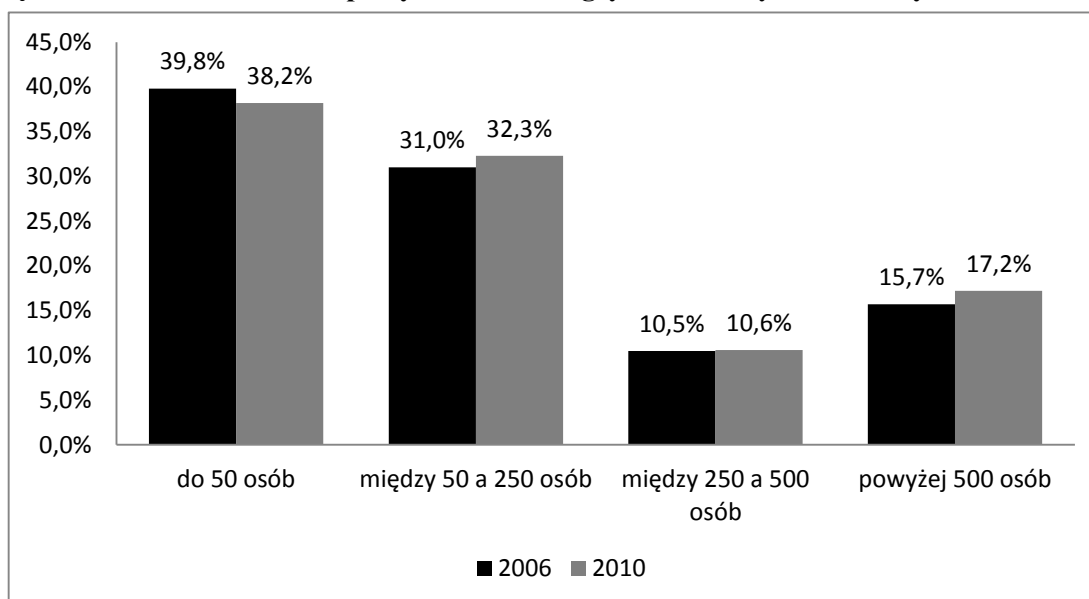


Źródło: opracowanie własne na podstawie www.agaportal.de

Daje to ogromną przewagę firmom niemieckim w konkurowaniu o nowe rynki zbytu oraz możliwość zdobywania odbiorców na proste, nieskomplikowane wyroby. Pobudza też firmy do rywalizacji na bardziej wymagających, konkurencyjnych rynkach, budując ich siłę i potencjał. Większość z tych transakcji byłaby niemożliwa do realizacji bez wsparcia rządowego. Nie bez znaczenia jest tu fakt, iż jest to oferta kierowana do sektora MSP. Trzy na cztery wnioski o gwarancje eksportowe składane są przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Stanowi to 30 000 wniosków rocznie. W wielu przypadkach jest to drobny handel krótkoterminowy. Również w dużych projektach sektor średnich przedsiębiorstw jest licznie reprezentowany. Sektor MSP składa około 75% wszystkich nowych wniosków o gwarancje eksportowe. Jako dostawca dla wielu małych i średnich przedsiębiorstw jest zaangażowany w liczące się akcje eksportowe. Proste, przejrzyste reguły dla sektora MSP powodują wzrost zainteresowania gwarancjami eksportowymi.

¹⁰⁷ Obowiązuje zakaz zabezpieczania krótkoterminowymi gwarancjami rządowymi transakcji z krajami członkowskimi Unii Europejskiej.

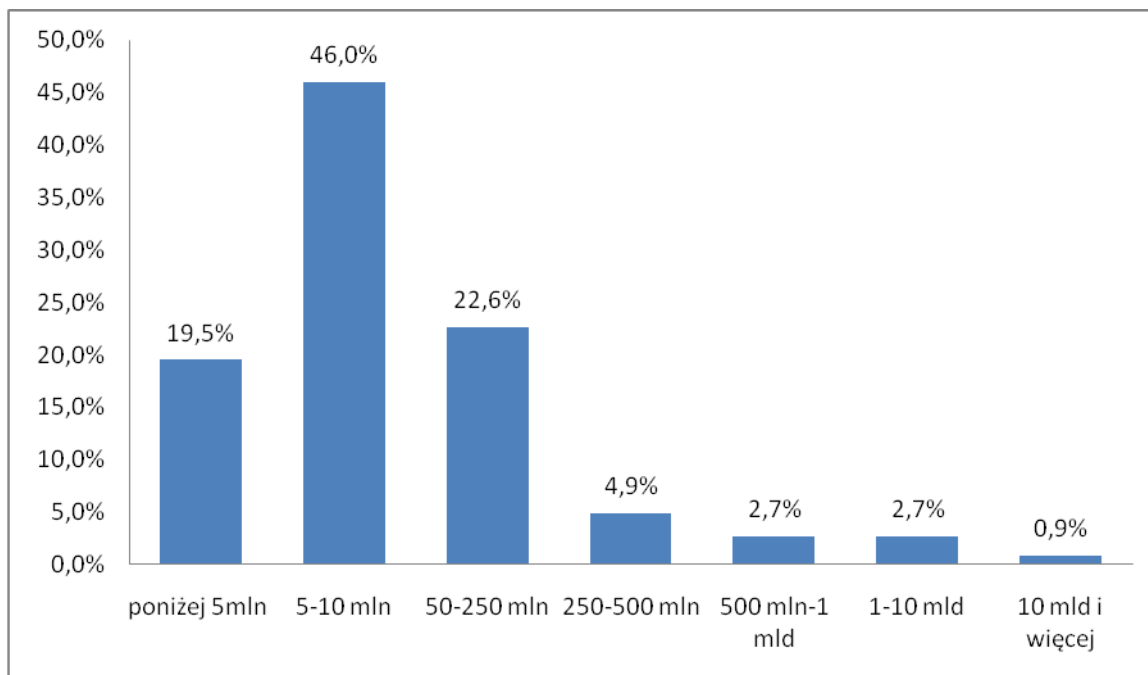
Rysunek 6.15. Struktura wspartych firm ze względu na liczbę zatrudnionych



Źródło: opracowanie własne na podstawie Euler Hermes

Rysunek 6.15. przedstawia strukturę odbiorców rządowych gwarancji eksportowych ze względu na ich wielkość. Zarówno w 2006, jak i 2010 roku ponad 80% stanowią przedsiębiorcy zatrudniający 500 i mniej pracowników¹⁰⁸. Około 75% stanowią

Rysunek 6.16. Struktura wspartych firm ze względu na wartość obrotu



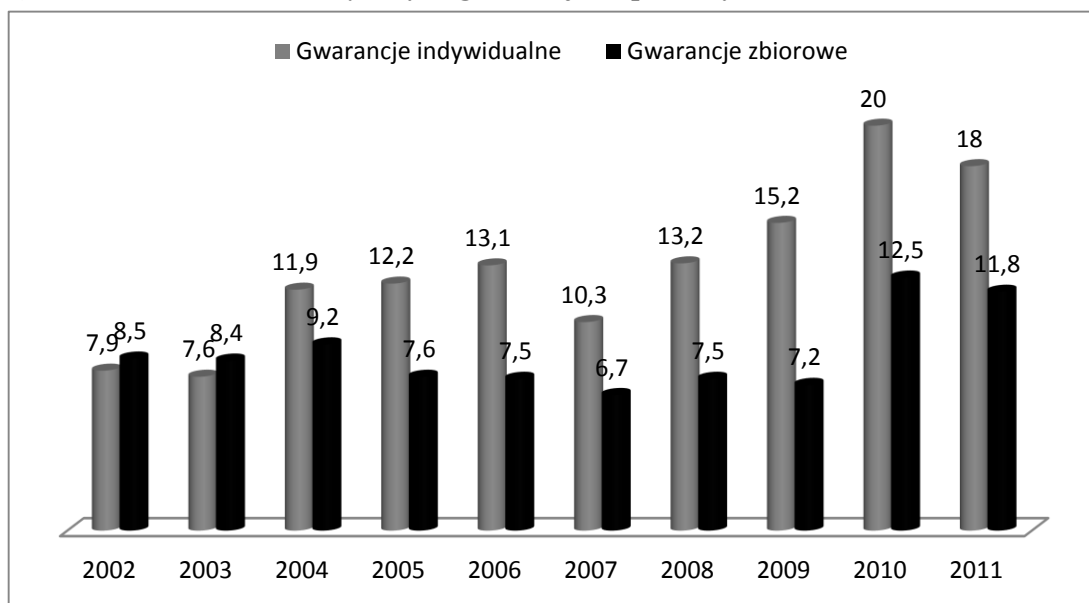
Źródło: opracowanie własne na podstawie Euler Hermes

¹⁰⁸ W Niemczech funkcjonują dwie definicje MSP, jedna unijna, druga charakterystyczna tylko dla nich, która do sektora MSP kwalifikuje firmy zatrudniające do 500 pracowników.

przedsiębiorstwa zatrudniające do 250 pracowników. Bez względu jednak na różnice w definicji, jest jasne, że przedsiębiorstwa z sektora MSP są głównymi odbiorcami gwarancji kredytów eksportowych i ta tendencja nie zmienia się od lat.

Analiza Rysunku 6.16. prowadzi do podobnych wniosków. Przedsiębiorstwa z rocznym obrotem do 10 mln euro aplikują po 66% rządowych gwarancji eksportowych. Biorąc pod uwagę wyniki tych badań, można wprowadzić pewne uogólnienie: ilekroć mówimy o wsparciu eksportu przez rządowe gwarancje kredytów eksportowych, mówimy o wsparciu ze środków publicznych dla sektora MSP. Sektor ten w Niemczech jest licznie reprezentowany. Najczęściej wspierane są przedsiębiorstwa zatrudniające do 50 osób i osiąganym obrotem 5-10 mln euro. Państwo, dzięki takiemu wsparciu stara się utrzymać istniejące miejsca pracy oraz wesprzeć płynność finansową przedsiębiorstw z tego sektora. Buduje przez to potencjał gospodarczy pozwalający na postęp, nowe technologie, innowacje i rozwój.

Rysunek 6.17. Struktura rządowych gwarancji eksportowych w latach 2001-2011 w mld euro

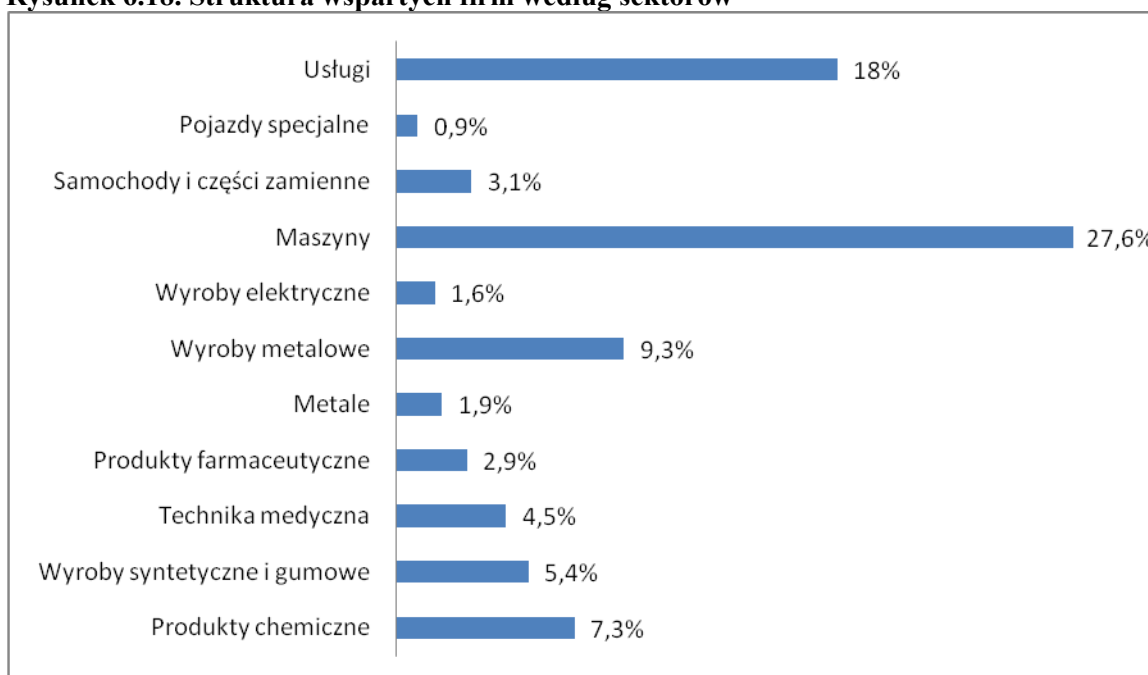


Źródło: opracowanie własne na podstawie www.agaportal.de

Najogólniej rzecz biorąc, gwarancje rządowe podzielić można na indywidualne i zbiorowe. Indywidualne gwarancje udzielane są na pojedyncze, konkretne projekty, które są rozliczane indywidualnie. Drugą grupę gwarancji stanowią gwarancje zbiorowe. Polegają one na tym, iż zakontraktowana jest pewna, większa kwota gwarancji, która może służyć zabezpieczeniu wielu transakcji do wysokości gwarantowanej kwoty. Strukturę tych umów przedstawia Rysunek 6.17. Wynika z niego, iż do 2003 roku nie było istotnych różnic w poziomie gwarancji indywidualnych i zbiorowych. Dopiero od 2004 roku zaczęła

uwidaczniać się przewaga gwarancji indywidualnych nad zbiorowymi. W latach 2008 wolumen gwarancji indywidualnych podwoił się z 10 na 20 mld euro.

Rysunek 6.18. Struktura wspartych firm według sektorów



Źródło: opracowanie własne na podstawie Euler Hermes

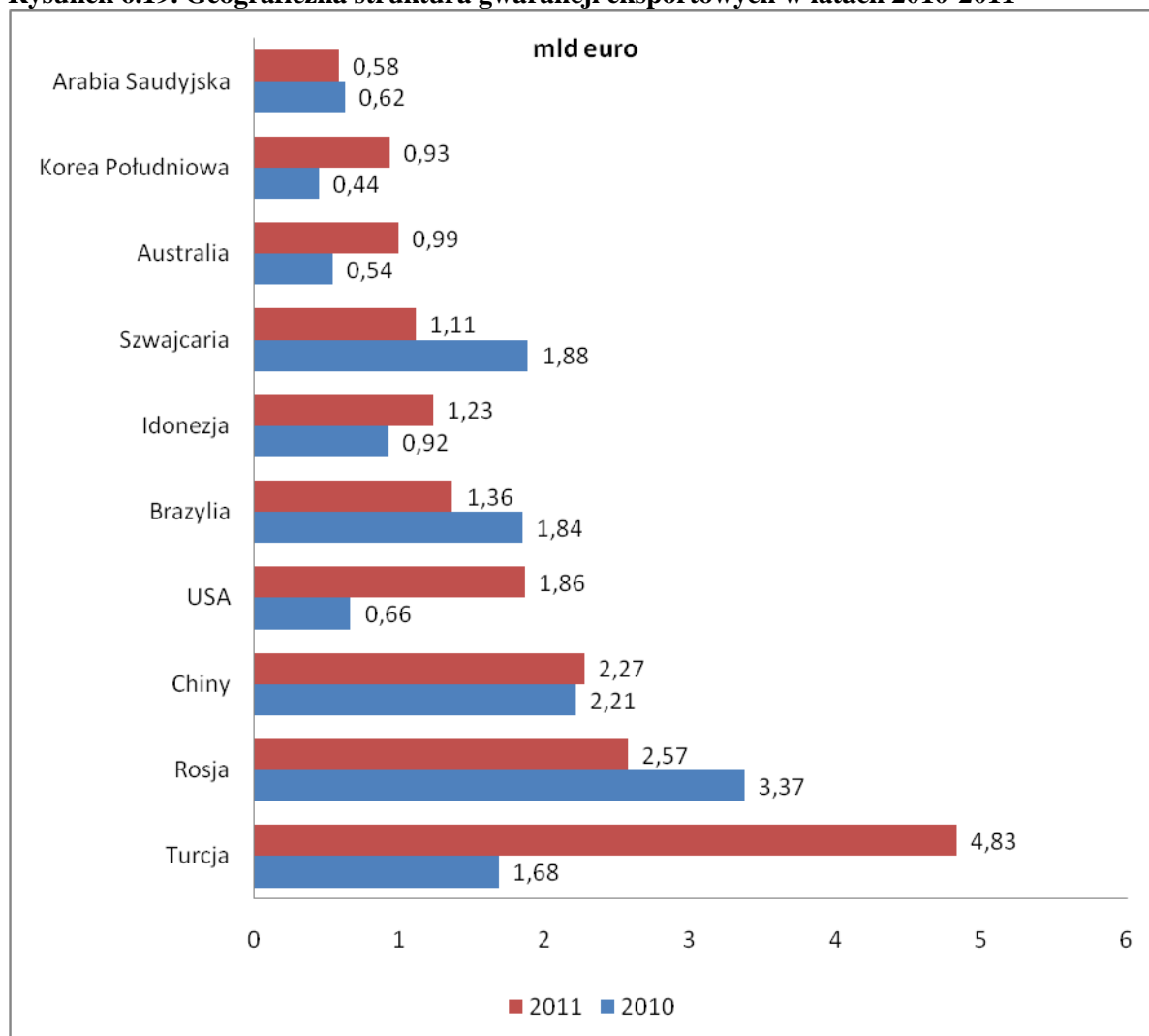
Z Rysunku 6.18 wynika, iż średnio największą ochronę otrzymały przedsiębiorstwa reprezentujące przemysł maszynowy, metalowy i chemiczny. Usługi stanowią 18%, jednak w tej kategorii sklasyfikowano wiele różnorodnych działań. Struktura udzielonych gwarancji kredytów eksportowych odpowiada strukturze eksportu. Można zauważyć pewną zależność: zabezpieczanie eksportu w poszczególnych branżach gospodarki prowadzi do jego rozwoju.

Na zlecenie Ministerstwa Gospodarki i Technologii w Niemczech na Uniwersytecie w Monachium przeprowadzono badania na temat gospodarczych korzyści stosowania państwowych gwarancji kredytów eksportowych. W ciągu 10 lat, od 2000 do 2010 roku, prowadzone były badania na podstawie ankiety skierowanej do firm, które skorzystały z tej formy wsparcia; zebrano dane w oparciu o 4 000 ankiet. Skala badań daje podstawę by sądzić, iż problemy analizowane w niniejszej pracy mają szansę zostać dość głęboko wyjaśnione. Tabela 6.3. jest kwintesencją wiedzy na temat niemieckiego eksportu i gwarancji rządowych w latach 2000-2009. Uwidacznia istniejące dysproporcje udziału w eksporcie oraz gwarancjach między Niemcami Wschodnimi i Zachodnimi. Wskazuje też dynamikę tego zjawiska i pozwala zauważyć proces powolnego wzrostu tych wielkości w Niemczech Wschodnich.

Rysunek 6.20 przedstawia zaangażowanie przedsiębiorstw w gwarancje rządowe ze względu na wielkość przedsiębiorstwa. Eksport prawie połowy przedsiębiorstw

zatrudniających mniej niż 50 pracowników w ponad 25% objęty jest ochroną w postaci gwarancji państwowych. Skala gwarancji rządowych wśród najmniejszych przedsiębiorstw jest imponująca i służy rozwojowi małych i średnich przedsiębiorstw.

Rysunek 6.19. Geograficzna struktura gwarancji eksportowych w latach 2010-2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie www.agaportal.de

Gwarancje eksportowe nie działają jednorazowo. Mają wpływ na dalsze losy wspartych przedsiębiorstw. Fakt, że pewna część produkcji przedsiębiorstwa została wsparta przez rządowe gwarancje, powoduje rozwój tych firm na wewnętrznym rynku. Obrazuje to Rysunek 6.21. Około 60% badanych przedsiębiorstw deklaruje, iż nawet jednorazowe wsparcie miało wpływ na dalszy ich rozwój, skutkowało nowymi zamówieniami. Pogłębiając tę analizę o Rysunek 6.22. możemy zauważyć, iż dla 37,4% przedsiębiorstw skorzystanie z rządowej gwarancji kredytu eksportowego umożliwiło wejście na rynek, 66,50% utrzymanie się na rynku, a 60,20% poszerzenie grona odbiorców. W przypadku przedsiębiorstw z sektora MSP wyniki te są jeszcze wyższe. Największe korzyści związane ze zdobyciem nowych rynków osiągnęły przedsiębiorstwa zatrudniające 250-500 pracowników (41,20%), nieco

mniej przedsiębiorstwa zatrudniając 50-250 pracowników (39,2%). Około 70% przedsiębiorstwom z sektora MSP gwarancje rządowe umożliwiły utrzymanie się na rynku międzynarodowym.

Tabela 6.3 Zmiany eksportu i gwarancje według nowych i starych krajów związkowych Niemcy Wschodnie

Rok	Wartość eksportu w mln euro	Udział eksportu	Wartość gwarancje w mln	Udział gwarancji	Wskaźnik gwarancji
2000	25 474	5,2%	588	3,0%	2,31%
2001	30 398	5,8%	348	2,2%	1,14%
2002	30 753	5,8%	269	1,6%	0,87%
2003	34 872	6,4%	636	4,0%	1,82%
2004	38 179	6,4%	378	1,8%	0,99%
2005	42 822	6,6%	607	3,1%	1,42%
2006	51 510	7,1%	595	2,9%	1,16%
2007	60 644	7,7%	679	4,0%	1,12%
2008	65 071	8,1%	800	3,9%	1,23%
2009	54 495	8,4%	950	4,3%	1,74%

Niemcy Zachodnie

Rok	Wartość eksportu w mln euro	Udział eksportu	Wartość gwarancje w mln	Udział gwarancji	Wskaźnik gwarancji
2000	466 143	94,8%	18 833	97,0%	4,04%
20 01	49 3037	94,2%	15 827	97,8%	3,21%
2002	496 307	94,2%	16 044	98,4%	3,23%
2003	509 938	93,6%	15 276	96,0%	3,0%
2004	557 421	93,6%	20 517	98,2%	3,68%
2005	601 216	93,4%	18 931	96,9%	3,15%
2006	679 985	92,9%	19 881	97,1%	2,96%
2007	723 288	92,3%	16 282	96,0%	2,22%
2008	733 561	91,9%	19 819	96,1%	2,7%
2009	596 848	91,6%	21 121	95,7%	3,54%

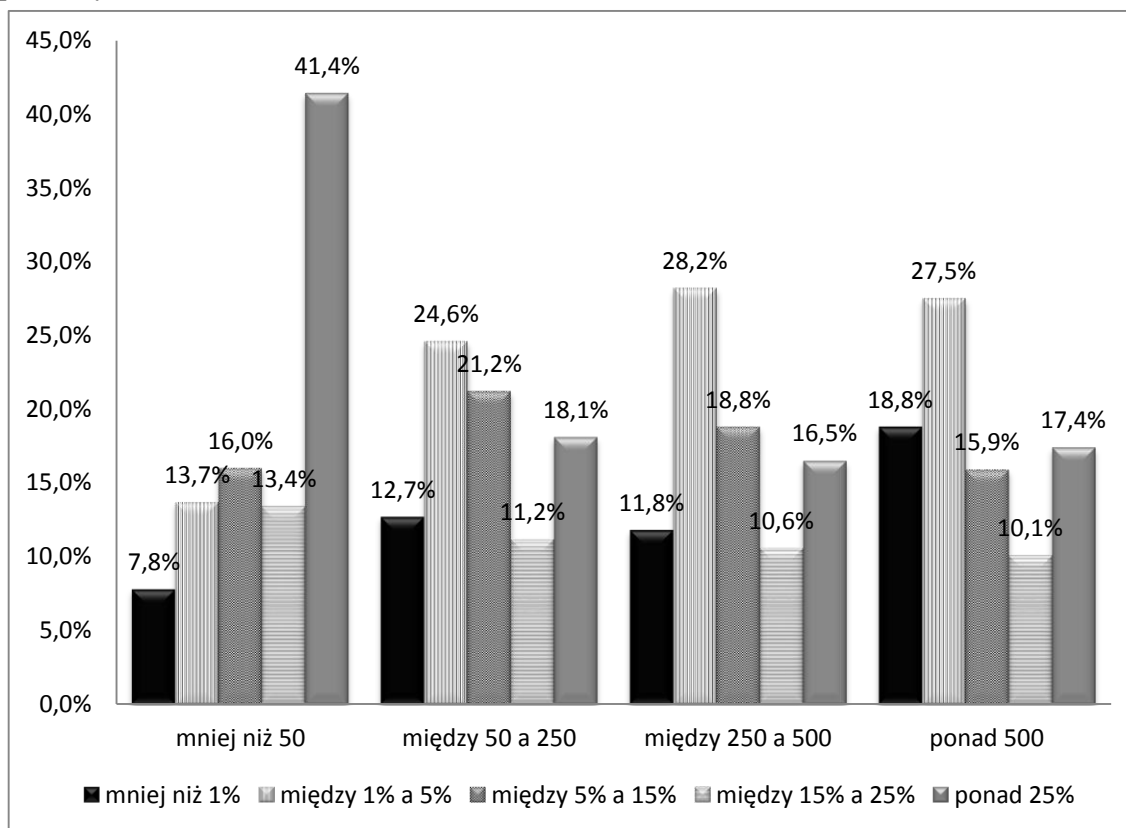
Źródło: opracowanie własne na podstawie Leibniz- Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München

Badania potwierdzają, iż sektor MSP skorzystał więcej niż przeciętnie, jeśli chodzi o możliwości poszerzenia rynku dzięki gwarancjom rządowym. Jest to poprawna, pożądana tendencja sprzyjająca rozwojowi małych i średnich przedsiębiorstw.

Podsumowując należy stwierdzić, iż niemiecki eksport w ciągu ostatnich 10 lat sukcesywnie rósł, podwajając wartość w 2012 roku. Na taki wzrost wpływ miała niewątpliwie zmiana kierunku eksportu – ku nowym, ryzykownym rynkom. Wprawdzie w dalszym ciągu ponad połowa niemieckiego eksportu trafia do krajów Unii Europejskiej, jednak rynek ten względnie kurczy się na rzecz rynków azjatyckich i afrykańskich. Nie mniej ważny jest tu wpływ promującej handel zagraniczny niemieckiej polityki, umożliwiającej przeprowadzenie transakcji handlowej, której realizacja bez wsparcia nie byłaby możliwa. Szczególnie jest to ważne w przypadku transakcji na ryzykownych rynkach. Państwo niemieckie oferuje około 20 różnych programów gwarancji kredytów eksportowych dla sektora MSP. Spośród różnych

instrumentów wspierania eksportu, najbardziej dostępne dla tego sektora są państwowe gwarancje kredytów eksportowych.

Rysunek 6.20. Ocena zaangażowania gwarancji rządowych ze względu na wielkość przedsiębiorstwa



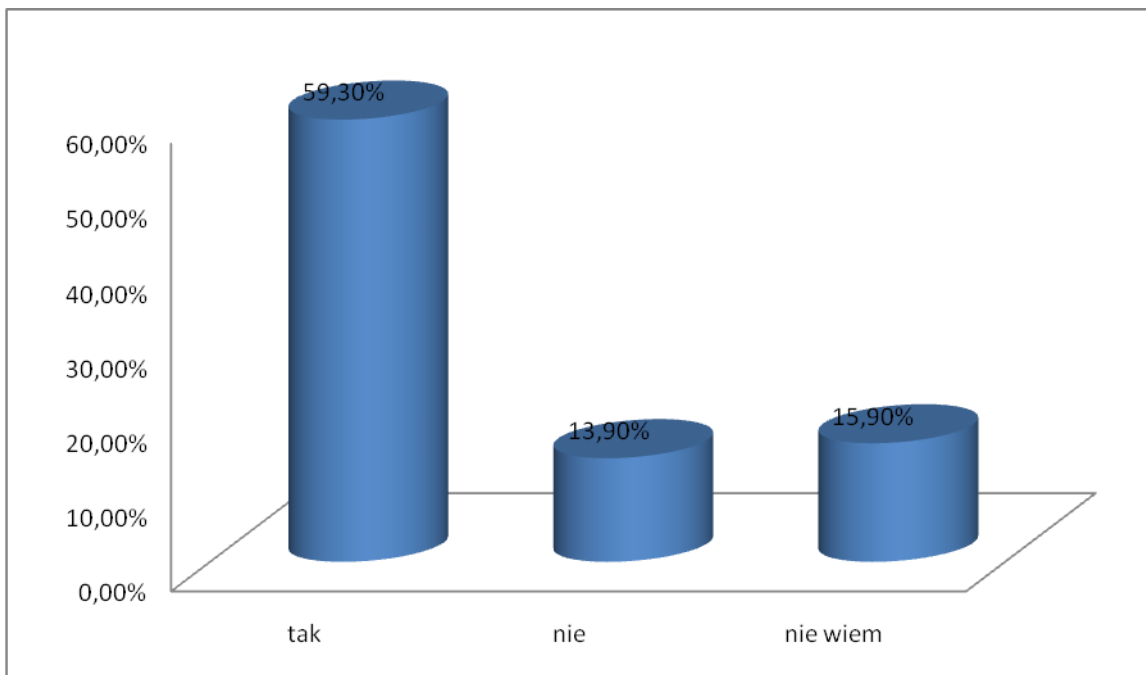
Źródło: opracowanie własne na podstawie Leibniz- Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München

Na szczególną uwagę zasługują gwarancje indywidualne, które między rokiem 2009 a 2010 podwoiły swoją wartość. Gwarancje kredytów eksportowych zabezpieczają krótkoterminowe transakcje eksportowe od ryzyka politycznego i gospodarczego. Wolumen eksportu między starymi i nowymi krajami związkowymi wykazuje duże dysproporcje. Udział eksportu Niemiec Wschodnich w ogólnej wartości niemieckiego eksportu wynosi 8,4%. Gwarancje kredytów eksportowych powodują ciągły rozwój przedsiębiorstw, szczególnie z sektora MSP. Nie stanowią one formy pomocy jednorazowej, lecz pośrednio przyczyniają się do pozyskiwania nowych kontraktów nawet po upływie okresu gwarancji. Wśród ankietowanych przedsiębiorstw aż 60% zauważa tę zależność. Kontakty handlowe nawiązane dzięki gwarancjom eksportowym owocują nowymi zamówieniami.

W ostatnich latach obserwuje się wzrost liczby i wartości gwarancji eksportowych. Najwięcej transakcji zabezpieczonych państwową gwarancją kredytu eksportowego dotyczy sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Aż 61% przedsiębiorstw z tego sektora uzależnia

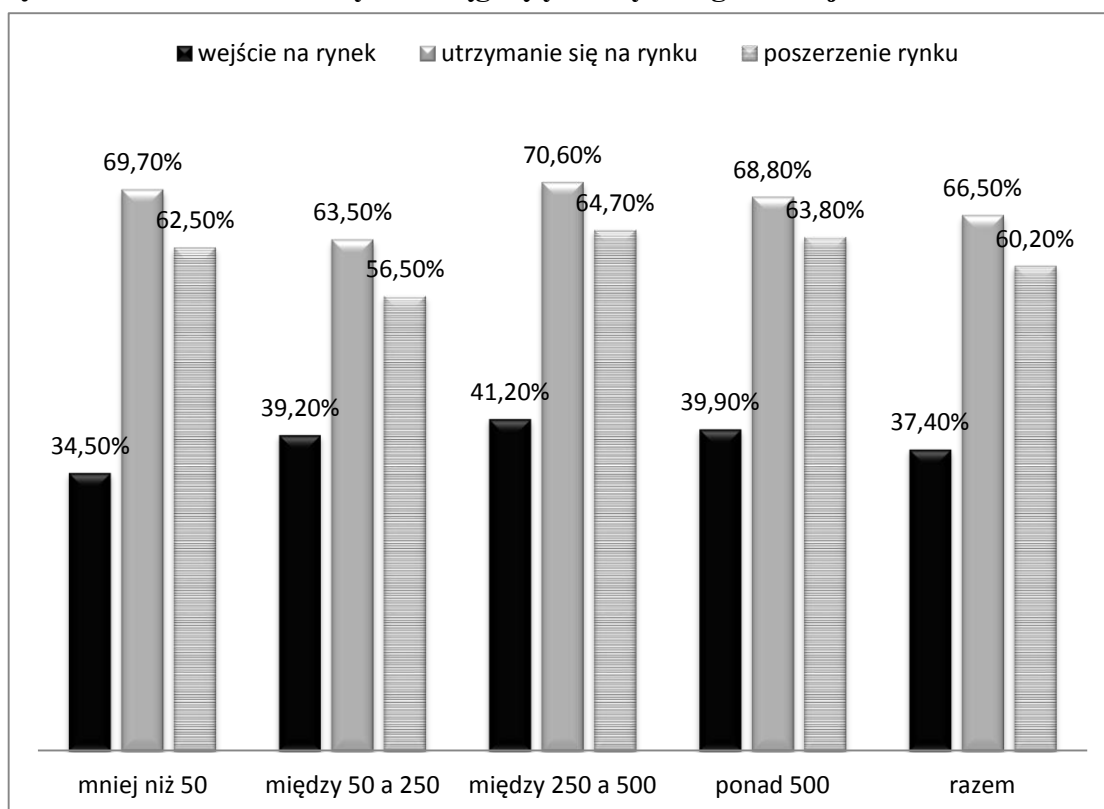
tworzenie nowych miejsc pracy oraz utrzymanie istniejących od możliwości uzyskania

Rysunek 6.21. Ocena korzyści osiągniętych dzięki gwarancjom przez przedsiębiorców



Źródło: opracowanie własne na podstawie Leibniz- Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München

Rysunek 6.22. Ocena korzyści osiągniętych z tytułu gwarancji



Źródło: opracowanie własne na podstawie Leibniz- Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München

rządowego wsparcia eksportu. Dla 38% przedsiębiorstw gwarancje eksportowe pozwoliły przetrwać kryzys 2008 i utrzymać miejsca pracy. Badania pokazują skalę wsparcia i jego znaczenie dla rozwoju przedsiębiorstw z sektora MSP. W takich warunkach jest prościej rozwijać przedsiębiorstwo, planować przyszłość finansową. Jednak w tych okolicznościach, idea jednolitego rynku europejskiego nabiera innego znaczenia.

ZAKOŃCZENIE

Pomoc publiczna odgrywa istotną rolę i stymuluje rozwój przedsiębiorstw. Znowelizowana Strategia Lizbońska zawiera szereg zadań do realizacji, szczególnie wśród małych i średnich przedsiębiorstw, w celu budowania gospodarki opartej na wiedzy i innowacyjności. Polityka innowacyjna jest traktowana priorytetowo nie na poziomie Unii Europejskiej, ale również w Niemczech. Funkcjonuje w niej zbiór programów rządowych, działań i mechanizmów mających na celu oddziaływanie przez państwo na poziom innowacyjności poszczególnych podmiotów oraz kształtowanie się innowacyjnej struktury gospodarki. Innowacje odgrywają ważną rolę w rozwoju przedsiębiorstw i kreowaniu wzrostu gospodarczego. Ważnym powodem, dla którego polityka innowacyjna pozostaje priorytetem jest niedoskonałość rynku, który sam bez wsparcia rządu nie zapewni innowacyjności oraz oczekiwanego wzrostu. Rola innowacji w rozwoju Unii Europejskiej ciągle wzrasta. W ramach Strategii Lizbońskiej wskazano reformy, które mają pomóc w określeniu ram prawnych i gospodarczych sprzyjających innowacyjności. Z tego powodu wspieranie rozwoju sektora MSP, jest ważnym priorytetem Unii Europejskiej. Mając na uwadze brak środków finansowych i trudności w ich pozyskiwaniu przez sektor MSP, wymusza to zwiększanie środków publicznych na inwestycje w nowoczesne technologie, B+R, a głównie na tworzenie i wspieranie nowopowstałych przedsiębiorstw.

Zwiększenie środków pomocowych podnosi możliwości rozwojowe sektora MSP, a pośrednio pomnaża wpływ pomocy publicznej na kształtowanie się konkurencyjności międzynarodowej. Walka o środki pomocy publicznej, z jednej strony, powoduje zwiększenie środków finansowych na działalność przedsiębiorstwa, z drugiej, odbiera te środki dla konkurentów. Jednak samo uzyskanie pomocy publicznej nie gwarantuje sukcesu. Ważne jest aby była ona dopasowana do potrzeb i strategii przedsiębiorstwa. Ważną rolę odgrywa tutaj państwo, które w sposób świadomy kreuje politykę pomocy publicznej. Niemcy prowadzą

przemysłaną długofalową politykę wspierania przedsiębiorstw i przedsiębiorczości. Przekazują największe w Europie środki na pomoc publiczną. Poprzez uruchamianie programów pomocowych dla sektora MSP, wspierają i kreują jego rozwój. Program gwarancji kredytów eksportowych, oraz preferencyjnego kredytowania działalności przedsiębiorstw ma długoletnią tradycję sięgającą lat czterdziestych dwudziestego wieku. Istnieją odpowiednie i kompetentne struktury do udzielania pomocy przedsiębiorcom. Doświadczenie pozwala kreować odpowiednią politykę oraz zakres i wielkość pomocy dla przedsiębiorstw, szczególnie w obszarze eksportu i wymiany międzynarodowej. Oparta na eksporcie gospodarka niemiecka rozkwitała już w czasie „cudu gospodarczego” kiedy eksport stawał się kwestią przeżycia Niemców. Eksportowe sukcesy Niemiec są rezultatem konkurencji niemieckich przedsiębiorstw, które budują potencjał tej gospodarki. W tym kontekście szczególnego znaczenia nabiera sektor MSP, który w Niemczech, jak i w całej Unii Europejskiej, jest siłą napędową gospodarki.

Przedsiębiorstwa z tego sektora są głównym beneficjentem pomocowych środków publicznych. Wsparcie w obszarze gwarancji kredytów eksportowych, preferencyjnego kredytowania działalności gospodarczej oraz innowacji trafia do małych i średnich przedsiębiorstw, sprzyja ich rozwojowi i buduje przewagę konkurencyjną na rynku. Pomoc publiczna sprzyja zdobywaniu nowych rynków zbytu, oraz utrzymaniu i poszerzeniu już istniejących. Gwarancje kredytów eksportowych wytyczają nowe, egzotyczne kierunki niemieckiego eksportu i sprzyjają jego ekspansji na rynku światowym. Przekłada się to na dodatni bilans w handlu zagranicznym, oraz wysoki udział eksportu w PKB, generowany dzięki potencjałowi sektora MSP. Badania pokazują skalę wsparcia i jego znaczenie dla rozwoju przedsiębiorstw z sektora MSP. W takich warunkach prościej jest rozwijać przedsiębiorstwo, planować przyszłość finansową, rozwiązywać problemy rynku pracy.

Programy pomocowe w obszarze preferencyjnego kredytowania, wsparcia innowacji oraz gwarancji kredytów eksportowych w sektorze MSP, kierowane są w szczególny sposób do przedsiębiorstw z nowych krajów związkowych, aby pobudzić ich aktywności i rozwój. Cel ten realizowany jest w ograniczony sposób, ponieważ przedsiębiorcy z nowych krajów związkowych częściej aplikują o bezzwrotne subwencje i dotacje. Częściej po wsparcie z programów pomocowych aplikują przedsiębiorcy ze starych krajów związkowych, dla których udział w programach jest szansą na rozwój. Z tego względu zdecydowana większość środków pomocowych wspiera przedsiębiorstwa silne, o ugruntowanej pozycji na rynku.

Do rozwoju przedsiębiorstwa niezbędne są inwestycje i długofalowa strategia ich wykorzystania. Jest to kosztowna część działalności przedsiębiorstwa. Inwestycje w

przyszłość, postęp, innowacje sprzyjają rozwojowi i budują przewagę konkurencyjną. Pomoc publiczna jest idealnym źródłem finansowania tych działań. Na przykładzie Niemiec widać zależność między poziomem inwestycji w B+R a potencjałem gospodarki. Jest ona oparta na solidnych filarach. Jej struktura opiera się na innowacyjnym przemyśle maszynowym, chemicznym, elektronicznym i farmaceutycznym. Przemysł z nowoczesnymi technologiami, a nie usługi lub inżynieria finansowa, kreują dochody państwa poprzez wartość dodaną. Niemcy to czwarta gospodarka świata i od lat pierwsza w Europie. Na badania i rozwój poprzez różne programy pomocowe również dla sektora MSP, przeznaczają 2,88% PKB. Dzięki pomocy publicznej przedsiębiorstwa otrzymują szansę na szybki rozwój, przeprowadzenie odważnych działań, intensyfikowanie badań innowacyjnych, transfer nowoczesnych technologii.

Wydaje się, iż analiza oddziaływania wsparcia ze środków publicznych na rozwój MSP, umożliwi prowadzenie dalszych prac nad wzrostem efektywności przedsiębiorstw. Praca prezentuje ogólne zasady wsparcia eksportu, wsparcia innowacyjnych przedsiębiorstw oraz preferencyjnego kredytowania sektora MSP. Równie ważna jest znajomość praktyki i efektów funkcjonowania tego wsparcia w Niemczech.

Bibliografia

Wydawnictwa zwarte

1. Bartkowiak B., *Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyd. CeDeWu Sp. zo.o., Warszawa 2009.
2. Bal-Woźniak T., *Innowacyjność w ujęciu podmiotowym. Uwarunkowania instytucjonalne*, Wyd. PWE, Warszawa 2012.
3. Barycz J., Kawecka-Wyrzykowska E., Michałowska - Gorywoda K., *Integracja europejska w świetle Traktatu z Lizbony. Aspekty ekonomiczne*, Wyd. PWE, Warszawa 2012.
4. Beck U., *Niemiecka Europa*, przeł. Formuszewicz R., Wyd. PWN, Warszawa 2013.
5. *Benchmarking regionalnych czynników innowacyjności województwa w kontekście RSI*, red. Proniewski M., Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2012.
6. *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu Polski*, red. Wydymus S., Bobińska E., Pera B., Wyd. CeDeWu, Warszawa 2012.
7. Bławat F., *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyd. SPG, Gdańsk 2004.
8. Bourrinet J., Vigneron P., *Paradoksy strefy euro*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011.
9. Choroszczak J., Mikulec M., *Pomoc publiczna a rozwój firmy: szanse i zagrożenia*, Wyd. POLTEXT, Warszawa 2012.
10. Chmielak A., *Instytucjonalne podstawy trwałości rozwoju gospodarczego*, Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2002.
11. Cloutier G., *Zysk nie jest ważny, jest najważniejszy*, Wyd. Explanator, Warszawa 2011.
12. *Czynniki wspierające rozwój MSP w Polsce*, red. Michalczuk G., Przychocka I., Sikorski J., Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2008.
13. Deschamps J. P., *Liderzy innowacyjności. Jak rozwijać i utrzymać innowacyjność w firmie*, Wyd. Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2011.
14. Doryń W., *Wpływ internacjonalizacji na wyniki ekonomiczne polskich przedsiębiorstw przemysłowych*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2011.
15. Drab-Kurowska A., Sokół A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa wobec wyzwań rozwoju technologii XXI wieku*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2010.
16. *Drogi do sukcesu polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, red. Sosnowska A., Łobesko S., Wyd. Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2008.
17. Drucker P., *Przedsiębiorczość i innowacyjność*, Wyd. PWE, Warszawa 1991.
18. Duraj J., Papiernik - Wojdera M., *Przedsiębiorczość i innowacyjność*, Wyd. Difin, Warszawa 2010.
19. *Ekonomia zrównoważonego rozwoju w świetle kanonów nauki*, red. Poskrobko B., Wyd. Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2011.
20. *Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki. Finanse przedsiębiorstw*, red. Wrzosek S., Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.
21. *Finansowanie MSP w Polsce ze środków finansowych UE jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstw*, red. Latoszek E., Wyd. Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2008.
22. Fischl B., *Alternative Unternehmensfinanzierung für den deutschen Mittelstand*, Wiesbaden 2006.
23. *Fundusze europejskie a rozwój gospodarczy*, red. Sadowski A., Wyszowski A., Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2012.
24. Gancarczyk M., *Wsparcie publiczne dla MSP: podstawy teoretyczne a praktyka gospodarcza*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2010.
25. Gawęł A., *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2007.
26. *Globalizacja, polityka, etyka T.2*, red. Bocian A, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2012.
27. *Globalizacja, polityka, etyka*, red. Bocian A, UwB, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2012.
28. *Globalizacja-szanse i zagrożenia*, red. Sadowski A., Wyszowski A., Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2011.
29. Gougeon J.P., *Niemcy XXI wieku*, Wyd. Dialog, Warszawa 2011.
30. Grabowska M., *Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Wyd. CeDeWu Warszawa 2012.
31. Gruszecki T., *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wyd. PWN SA, Warszawa 2002.
32. Hammer M., *Reinżynieria i jej następstwa*, Wyd. PWN, Warszawa 1999.
33. Jankowska A., Marek M., *Dopuszczalność pomocy publicznej. Uregulowania wspólnotowe i krajowe*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2009.

34. Jaworski J., *Teoria i praktyka zarządzania finansami przedsiębiorstw*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2010.
35. *Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw w świetle badań empirycznych*, red. Jasiński A. H., Wyd. Promocja XXI, Warszawa 2008.
36. *Innowacyjność organizacji*, red. Pomykański A., Wyd. Wyższej Szkoły Kupieckiej, Łódź 2009.
37. *Innowacyjność w zarządzaniu a konkurencyjność przedsiębiorstwa*, red. Nowicki R., Wyd. Difin, Warszawa 2010.
38. *Instrumenty i metody racjonalizacji finansów publicznych*, red. Przygodzka R., Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2012.
39. *Instytucjonalne aspekty rozwoju sektora B+R w Polsce*, red. Meredyk K., Wildowicz - Giegiel A., Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2011.
40. Kamińska A., *Regionalne determinanty rozwoju małych średnich przedsiębiorstw*, Wyd. Difin, Warszawa 2011.
41. *Kierunki i dylematy rozwoju nauki i praktyki zarządzania przedsiębiorstwem*, red. Jagoda H., Lichtarski J., Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010.
42. *Kierunki zmian w finansach przedsiębiorstwa*, red. Sobiech J., Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010.
43. Kolterman K., *Innowacje technologiczne w procesie budowy przewagi konkurencyjnej MSP*, Wyd. Difin, Warszawa 2013.
44. Kmiotek K., Piecuch T., *Zachowanie organizacyjne teoria i przykłady*, Wyd. Difin, Warszawa 2012.
45. Komorowski J., *Cel przedsiębiorstwa a rozwój gospodarczy*, Wyd. Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2012.
46. *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*, red. E. Skawińska, Wyd. PWN, Warszawa-Poznań 2002.
47. *Konkurencyjność przedsiębiorstw w obliczu procesów globalizacyjnych*, red. Sadowski A., Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2010.
48. Kopiński D., *Pomoc rozwojowa*, Wyd. Difin, Warszawa 2011.
49. Kotowicz-Jawor J., *Przebudowa mikroekonomicznego mechanizmu rozwoju*, Wyd. PWN, Warszawa 1998.
50. Krawczyk M., *Finansowanie działalności innowacyjnej MŚP: wybrane zagadnienia*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012.
51. *Kształtowanie konkurencyjności i przewagi konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw*, red. Adamik A., C.H. Beck, Warszawa 2011.
52. Kubera P., *Pomoc inwestycyjna dla przedsiębiorców z Unii Europejskiej*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2010.
53. Lenik P., *Motywatory pozapłacowe czyli droga do nowej jakości pracowników*, Wyd. Difin, Warszawa 2012.
54. Łukasik G., *Strategie finansowania rozwoju współczesnych przedsiębiorstw*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2010.
55. *Makroekonomiczne aspekty innowacyjności*, red. Bakier B., Meredyk K., Sikorski J., Wyd. Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Suwałkach, Suwałki 2010.
56. *Mała encyklopedia ekonomiczna*, Wyd. PWE, Warszawa 1974.
57. *Małe i średnie przedsiębiorstwa w drodze do gospodarki opartej na wiedzy*, red. Poskrobko B., Powichrowska B., Wyd. Agencja Wydawniczo-Edytorska EkoPress, Białystok 2008.
58. *Małe i średnie przedsiębiorstwa w świetle Strategii Lizbońskiej*, red. M. Strużycki, Wyd. Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2008.
59. Marciniak S., *Innowacyjność i konkurencyjność gospodarki*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2010.
60. Mark, K., Reize, F., Zimmermann V., *Eigenkapital im Mittelstand und Finanzierung in der aktuellen Krise*, Akzente nr.1, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main 2009.
61. Nadolska J., *Rynek pracy w procesie przekształceń państwa socjalnego we współczesnych Niemczech*, Wyd. ASPRA-JR, Warszawa 2010.
62. Mućko P., Sokół A., *Jak założyć i prowadzić działalność gospodarczą w Polsce i wybranych krajach europejskich*, Wyd. CeDeWu, Warszawa, 2012.
63. Noga A., *Teorie przedsiębiorstw*, Wyd. PWE, Warszawa 2011.
64. Nowak-Far A., *Prawo i ekonomia rynku wewnętrznego Unii Europejskiej*, Wyd. Poltext, Warszawa 2013.
65. *Nowe kierunki w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, red. Lichtarski J., Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010.
66. *Nowe warunki gospodarowania wyzwania dla zarządzania*, red. Kobylińska U., Wyd. Difin, Warszawa 2011.

67. Plawgo B., *Zachowania małych i średnich przedsiębiorstw w procesie internacjonalizacji*, Wyd. Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle „ORGMASZ”, Warszawa 2004.
68. *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, red. Lichtarski J., Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1996.
69. Penc J., *Zachowanie organizacyjne w przedsiębiorstwie*, Wyd. Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2011.
70. *Podstawy nauki o organizacji: przedsiębiorstwo jako organizacja gospodarcza* red. Marek S., Białasiewicz M., Wyd. PWE, Warszawa 2011.
71. *Przedsiębiorczość jako czynnik rozwoju regionu*, red. Chmielak A., Plawgo B., Wyd. Państwowej Wyższej Szkoły Informatyki i Przedsiębiorczości w Łomży, Łomża 2005.
72. *Przedsiębiorstwo, region, rozwój*, red. Strużycki M., Wyd. Difin, Warszawa 2011.
73. *Przesłanki konsolidacji sektora B+R*, red. Meredyk K., Wildowicz - Giegiel A., Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2012.
74. Rogacka-Lukasik A., *Factoring w obrocie krajowym i międzynarodowym*, Wyd. Difin, Warszawa 2011.
75. Rogoda B., *Fundusze pomocowe Unii Europejskiej wspierające przedsiębiorczość*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2009.
76. *Sektor publiczny- racjonalizacja gospodarowania*, red. Burdziak - Kozłowska M., Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2012.
77. Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2007.
78. Skowronek-Mielczarek A., Leszczyński Z., *Analiza działalności i rozwoju przedsiębiorstwa*, Wyd. PWE, Warszawa 2008.
79. *Strategiczne uwarunkowania działania współczesnych przedsiębiorstw*, red. Falencikowski T., Dworak J., Wyd. Wyższej Szkoły Bankowości w Gdańsku, Warszawa 2011.
80. Sudol S., *Przedsiębiorstwo – podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, TNOiK Toruń 1999.
81. Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, Wyd. PWN Warszawa 1960.
82. Schumpeter J., *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wyd. PWN, Warszawa 1995.
83. Słomka-Gołębiowska A., *Corporate Governance – bank na straży efektywności przedsiębiorstw*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2012.
84. *Spoleczno-kulturowe uwarunkowania funkcjonowania rynków i przedsiębiorstw*, red. Ostoj I., Swadźba S., Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2011.
85. *Systemy informatyczne a funkcjonowanie organizacji gospodarczych*, red. Siemieniuk N., Sikorski J., Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2011.
86. Szarzec K., *Państwo w gospodarce*, Wyd. PWN, Warszawa 2013.
87. *Teoretyczne aspekty ekonomii zrównoważonego rozwoju*, red. Poskrobko B., Wyd. Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2011.
88. *Teoretyczne i praktyczne aspekty funkcjonowania gospodarki światowej i rynku pracy*, red. Chmielak A., Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2011.
89. Włudyka T., *Ordo liberalizm i społeczna gospodarka rynkowa w Niemczech*, Wyd. LEX a WoltersKluwer Business, Warszawa 2013.
90. Wnorowski H., *Instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej*, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2011.
91. *Wpływ idei zrównoważonego rozwoju na politykę państwa i regionów T.1*, red. Poskrobko B., Wyd. Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2009.
92. *Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych średnich przedsiębiorstw*, red. Matejuk M., Wyd. Difin, Warszawa 2011.
93. *Współczesne przedsiębiorstwo*, red. Engelhardt J., Wyd. CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2009.
94. *Wymiana handlowa województwa podlaskiego po akcesji do Unii Europejskiej*, red. Grabowiecki J., Wyd. Białostocka Fundacja Kształcenia Kadr, Białystok 2012.
95. *Wyzwania rozwojowe małych średnich przedsiębiorstw*, red. Zakrzewska-Bielawska A., Wyd. Difin, Warszawa 2011.
96. *Zarządzanie strategiczne w praktyce i teorii*, red. Kaleta., A, Moszkowicz K., Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012.
97. Zimmerman V., *Unternehmensbefragung 2009- Studie zur Unternehmensfinanzierung-Teil II: Auswertung zu den Themen Rating, Ratingkommunikation und Unternehmensfinanzierung*, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main 2009.

Wydawnictwa ciągłe

1. Abberger K., Hainz, C., Kunkel A., *Kreditvergabepolitik der Banken: Warum leidengrosse Unternehmen besonders?* Ifo Schnelldienst 2009, Nr 14.

2. Abelshauer W., *Wir brauchen geduldiges Kapital*, Wirtschaft & Wissenschaft, 2009, Nr 1.
3. Brandt M., A., Dittrich St., Konold M., *Wirtschaftsstatische Längsschnittdaten für die Wissenschaft*, Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Wirtschaft und Statistik, 2008, Nr 3, Berlin 2008.
4. Brutscher P., Metzger G., *Beförderer Wagniskapital Hightech-Gründungen?* Akzente KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main 2012, Nr 60.
5. Eickelpasch, A., Belitz, H., Lejpras, A., Berteit, H., Walter, G., Toepel, K.: *Bedeutung von FuE für die Entwicklung des verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland und Wirkungen der technologieoffenen Programme zur Förderung der Industrieforschung*, DIW Berlin, Politikberatung kompakt, 2010, Nr 58.
6. Gorynia M., *Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Ekonomista”, 1999, nr 6.
7. Hanker P., *Kredite für den Mittelstand – Was sich verändert hat, worauf Sie achten sollen, was Ihnen Vorteile bringt*, Frankfurt am Main 2007.
8. Krugman P., Obstfeld M., Melitz M., *Internationale Wirtschaft*; München 2011, 9 Auflage.
9. May-Strobl E., Haunschild L., *Der nachhaltige Beschäftigungsbeitrag von KMU. Eine sektorale Analyse unter besonderer Berücksichtigung der FuE- und wissensintensiven Wirtschaftszweige*, Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.) IfM-Materialien, Bonn 2013 Nr. 206.
10. May-Strobl E., Haunschild L., Burg F., *Der Beschäftigungsbeitrag mittelständischer Unternehmen* Statistisches Bundesamt (Hrsg.) Wirtschaft und Statistik, Wiesbaden 2010, Nr 8 .
11. Oebel G., *Mehr Sein als Schein – Ansätze zur Bilanzoptimierung*. In: Unternehmermagazin 2009, Nr 4-5, s. 49-51.
12. Oehlert A., Kohlert D., Linn A., *Auswirkungen der internationalen Finanzsystemkrise auf KMU*, Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 2009, zeszyt 7.
13. Cyert R.M., March J.G., *A Behavioural Theory of the Firm*, Blackwell Business, Cambridge 1992.
14. Reize, F., *Gibt es eine Kreditklemme im Mittelstand? Standpunkt nr.2*, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main 2010.
15. Stenke, G.: *Der Staat setzt wichtige Impulse*, Forschung und Entwicklung 2010, S. 15, Essen 2010.
16. *Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft: Zahlen & Fakten aus der Wirtschaftsstatistik GmbH im Stifterverband*, Januar 2011, Essen 2011.
17. Tchouvakhina M. Zimmermann V., *Finanzierungsinstrumente im Lichte des Finanzmarkt wandels*, Finanzierung im Mittelstand 2010, Nr 1.

Wydawnictwa inne

1. Bauer A., Zimmermann V., Unternehmensbefragung 2010. *Unternehmensfinanzierung: Anhaltende Schwierigkeiten und Risiken für die wirtschaftliche Erholung*, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main 2010.
2. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2012): *Fakten zum deutschen Aussenhandel* , Berlin 2011.
3. Deutsche Bundesbank, *Bank Lending Survey des Eurosystems. Ergebnisse für Deutschland*.
4. Gehrke B., Frietsch R., Rammer Ch., *Leistens wissens- und technologieintensiver Güter und Wirtschaftszweige*. Zwischenbericht zu den NIW/ISI/ZEW- Listen 2010/2011. *Studien zum deutschen Innovationssystem* 2010, Nr 10, Hannover/Kalsruhe/Mainnheim.
5. Gehrke B., Krawczyk O., Legler H., Leidmann M., *Forschungs- und wissensintensive Wirtschaftszweige in Deutschland: Aussenhandel, Spezialisierung, Beschäftigung und Qualifikationserfordernisse. Aktualisierung und überarbeitung unter Berücksichtigung der NIW/ISI-Listen 2006*, Niedersächsisches Institut für Wirtschaftsforschung, Studien zum deutschen Innovationssystem 2007, Nr 17, Hannover 2007.
6. Gürtler M., Hibbeln M., Vöhringer C., *Finanzierungsentscheidungen nach der Unternehmensteuerreform 2008*, Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt), maj 2009, s. 232-238.
7. Günther, J., Ludwig, U., Brautzsch, U., Loose, B., Nülsch, N.: *Auswirkungen der aus dem Konjunkturpaket II für das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) bereitgestellten Mittel auf die konjunkturelle Entwicklung*, Halle 2011 KfW Förderreport 09/2011.
8. Leick B., Lessmann G., Nussbaum J., *Internationalisierungspfade mittelständischer Unternehmen in Osteuropa* w Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.) IfM-Materialien Nr. 218, Bonn 2012.
9. Möller, W., Gorynia-Pfeffer, N., Voigt, I.: *Wirtschaftliche Wirksamkeit des Förderprogramms PROgramm INNOvationskompetenz Mittelständischer Unternehmen (PRO INNO)*, Fokus: in 2006 und eschlossene Kooperationsvorhaben, Eschborn 2010.
10. *Program polityki w zakresie pomocy publicznej na lata 2005-2010*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2005.
11. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011* PARP
12. *Evaluierung des Programmstarts Und Durchführung des „ Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand (ZIM)“* Raport o stanie Programu ZIM, Niemieckie Ministerstwo Gospodarki Berlin 2010.

13. *Mittelstand In Deutschland*, Raport o stanie sektora MSP w Niemczech , Institut für Mittelstandsforschung , Bonn 2011.
14. *Wirksamkeit der aus dem Konjunkturpaket II Geforderten FuE-Projekte des ZIM*, Raport Niemieckiego Ministerstwa Gospodarki Berlin 2011.
15. *Jahresbericht 2011 Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland Hermesdeckungen*, Sprawozdanie Niemieckiego Ministerstwa Gospodarki Berlin 2011.

Akty prawne

1. Obwieszczenie Komisji w sprawie stosowania art.87 i 88 TWE do pomocy publicznej w formie gwarancji, Dz. Urz. 2000, C 71.
2. Pomoc państwa a kapitał podwyższonego ryzyka, dokument Komisji Europejskiej nr 2001/C235/03.
3. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1998/2006 z dnia 15 grudnia 2006 r. w sprawie stosowania art.87 i 88 Traktatu do pomocy de minimis.
4. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 70/2001 z dnia 12 stycznia 2001 r. w sprawie zastosowania art. 87 i 88 TWE w odniesieniu do pomocy państwa dla małych średnich przedsiębiorstw.
5. Wspólnotowe zasady ramowe dotyczące pomocy państwa na działalność badawczą, rozwojową i innowacyjną (2006/C323/01).
6. Wytyczne wspólnotowe dotyczące pomocy państwa na rzecz ochrony środowiska naturalnego (2001/C37/03).
7. Wytyczne wspólnotowe dotyczące pomocy państwa w celu ratowania i restrukturyzacji zagrożonych przedsiębiorstw (2004/C244/02).
8. Zalecenia Komisji z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji przedsiębiorstw mikro-, małych średnich, dokument 2003/361/WE.

Netografia

Polska:

<http://www.stat.gov.pl>
<http://www.funduszmikro.com.pl>
<http://www.ibngr.edu.pl/vc>
<http://www.nauka.gov.pl>
<http://www.mg.gov.pl>
<http://www.parp.gov.pl>
<http://www.pi.gov.pl>
<http://www.konkurencyjnosc.gov.pl>

Zagraniczna:

<http://agaportal.de>
<http://europa.eu/>
<http://www.oecd.org>
<http://www.gate2growth.com>
<http://eur-lex.europa.eu>
<http://bmwi.de>
<http://www.agaportal.de>
<https://www.destatis.de/>
<http://www.foerderrinfo.bund.de>
<http://www.signo-deutschland.de>
<http://www.erfolg-durch-innovation.de>
<Http://www.fraunhofer.de>
<http://www.inf-bon.org>
<http://www.innovationsindikator.de>
<http://www.inno-beratung.de>
<http://www.fue-foerderung.de>
<http://www.hightech-strategie.de>
<http://www.bmbf.de>
<http://www.foerderdatenbank.de>
<http://www.deutsche-mittelstands-nacgrichten.de>

Spis rysunków

Strona

Rysunek 1.1.	Wewnętrzne czynniki rozwoju przedsiębiorstw	20
Rysunek 1.2.	Struktura zasobów w przedsiębiorstwie	21
Rysunek 1.3.	Funkcje zasobów finansowych przedsiębiorstwa	22
Rysunek 2.1.	Korzyści i zagrożenia finansowania <i>venture capital</i>	42
Rysunek 2.2.	Rodzaje zabezpieczeń kredytu	48
Rysunek 2.3.	Formy prawne działalności gospodarczej w Niemczech	53
Rysunek 4.1.	Wartość pomocy w ramach realizacji Planu Marshalla	80
Rysunek 4.2.	Struktura Planu Marshalla	86
Rysunek 4.3.	Struktura obsługi transakcji publicznych przez banki według formy własności	87
Rysunek 4.4.	Struktura obsługi transakcji prywatnych przez banki według formy własności	88
Rysunek 4.5.	Wartość obrotów banków w 2011 roku w Niemczech	89
Rysunek 4.6.	Znaczenie źródeł kapitału obcego MSP w Niemczech	93
Rysunek 4.7.	Przyczyny odrzucenia wniosków kredytowych	97
Rysunek 4.8.	Nasilenie popytu na kredyt nowopowstałych przedsiębiorstw w Niemczech.	98
Rysunek 4.9.	Wartość preferencyjnych kredytów koncernu KfW dla sektora MSP w latach 2002- 2012	101
Rysunek 4.10.	Wartość kredytów preferencyjnych w latach 2006-2012 bank KfW Mittelstand	101
Rysunek 4.11.	Liczba kredytów preferencyjnych	102
Rysunek 4.12.	Wartość preferencyjnych kredytów specjalnych KfW Bankengruppe	103
Rysunek 4.13.	Wartość preferencyjnych kredytów przedsiębiorczych KfW	103
Rysunek 4.14.	Wartość Preferencyjnych kredytów „pieniądze na start” KfW Bankengruppe	104
Rysunek 4.15.	Wartość preferencyjnego kredytu na założenie działalności gospodarczej KfW Bankengruppe	105
Rysunek 4.16.	Wartość referencyjnego kredytu na pomoc regionalną KfW Bankengruppe	105
Rysunek 4.17.	Wartość Kredytu inwestycyjnego KfW Bankengruppe	106
Rysunek 4.18.	Wartość Kredytu na założenie własnej działalności gospodarczej KfW Bankengruppe 2006-2012	106
Rysunek 4.19.	Kredyt konsolidacyjne KfW Bankengruppe	107
Rysunek 4.20.	Kredyt KfW Bankengruppe na kapitał wysokiego ryzyka	107
Rysunek 4.21.	Rodzajowa struktura wsparcia kredytowego w Niemczech	108
Rysunek 4.22.	Struktura wsparcia publicznego według wielkości przedsiębiorstwa	108
Rysunek 4.23.	Struktura wsparcia publicznego w Niemczech	109
Rysunek 4.24.	Struktura wsparcia publicznego w Niemczech według wartości sprzedaży	110
Rysunek 5.1.	Udział wydatków na B+R w PKB Niemiec w latach 1991-2012	116
Rysunek 5.2.	Wydatki w Niemczech na edukację w latach 1997-2012	118
Rysunek 5.3.	Wydatki na B+R w Niemczech w latach 2003-2011	120
Rysunek 5.4.	Liczba zatrudnionych w B+R w latach 2003-2011	121
Rysunek 5.5.	Wartość projektów ZIM według sektorów	125
Rysunek 5.6.	Zmiany wartości projektów ZIM według krajów związkowych w latach 2008-2012	126
Rysunek 5.7.	Struktura programów ZIM według rodzajów	127
Rysunek 5.8.	Wykorzystanie modeli wsparcia w zależności od wielkości	

	przedsiębiorstwa	128
Rysunek 5.9.	Ocena programu ZIM przez przedsiębiorców	129
Rysunek 5.10.	Ocena oddziaływania projektów na sprzedaż i zatrudnienie według wielkości przedsiębiorstwa	130
Rysunek 5.11.	Ocena wpływu na zatrudnienie po dwóch latach od zakończenia projektu	131
Rysunek 6.1.	Wskaźnik handlu zagranicznego w Niemczech w latach 1991-2011	135
Rysunek 6.2.	Wartość eksportu na głowę mieszkańca w Niemczech lata 1991-2011	136
Rysunek 6.3.	Udział eksportu w PKB Niemiec w latach 1991-2011	137
Rysunek 6.4.	Udział eksportu Niemiec w eksporcie światowym w latach 1991-2011	138
Rysunek 6.5.	Wartość niemieckiego eksportu w latach 2000-2012	138
Rysunek 6.6.	Zmiany struktury towarowej niemieckiego eksportu w latach 2008-2011	140
Rysunek 6.7.	Struktura geograficzna niemieckiego eksportu w 2012 roku	141
Rysunek 6.8.	Rozdział niemieckich rządowych gwarancji eksportowych w latach 2003-2012 według kontynentów	145
Rysunek 6.9.	Kraje, które otrzymały największe gwarancje eksportowe od rządu niemieckiego w 2012 roku	146
Rysunek 6.10.	Struktura państwowych gwarancji rządowych dla transakcji z Indiami w latach 2001-2009	146
Rysunek 6.11.	Struktura gwarancji eksportowych według sektorów, udzielonych w 2012 roku przez rząd niemiecki	147
Rysunek 6.12.	Struktura gwarancji UFK	149
Rysunek 6.13.	Struktura projektów surowcowych finansowanych w ramach gwarancji UFK	149
Rysunek 6.14.	Wartość niemieckich rządowych gwarancji eksportowych udzielonych w latach 2000-2012	157
Rysunek 6.15.	Struktura wspartych firm ze względu na liczbę zatrudnionych	157
Rysunek 6.16.	Struktura wspartych firm ze względu na wartość obrotu	158
Rysunek 6.17.	Struktura rządowych gwarancji eksportowych w latach 2001-2011	159
Rysunek 6.18.	Struktura wspartych firm według sektorów	160
Rysunek 6.19.	Geograficzna struktura gwarancji eksportowych w latach 2010-2011	161
Rysunek 6.20.	Ocena zaangażowania gwarancji rządowych ze względu na wielkość przedsiębiorstwa	163
Rysunek 6.21.	Ocena korzyści osiągniętych dzięki gwarancjom przez przedsiębiorców	164
Rysunek 6.22.	Ocena korzyści osiągniętych z tytułu gwarancji	164

Spis tabel i wykresów		Strona
Tabela 1.1.	Interdyscyplinarność teorii przedsiębiorstwa	11
Tabela 1.2.	Zewnętrzne czynniki rozwoju przedsiębiorstwa	25
Tabela 2.1.	Źródła kapitału własnego	41
Tabela 2.2.	Źródła kapitałów obcych w przedsiębiorstwie	47
Tabela 2.3.	Klasyfikacja MSP według IfM funkcjonująca od 01.01.2002	51
Tabela 2.4.	Klasyfikacja MSP według KE obowiązująca od 01.01.2005	52
Tabela 2.5.	Struktura przedsiębiorstw w Niemczech według formy prawnej w 2009 roku	54
Tabela 2.6.	Struktura przedsiębiorstw w Niemczech według wartości sprzedaży w 2009 roku	55
Tabela 2.7.	Struktura regionalna przedsiębiorstw w 2009 roku według landów	56
Tabela 2.8.	Struktura sektora MSP w Niemczech w latach 2004-2009	57
Tabela 3.1.	Struktura pomocy publicznej na techniczne studia wykonalności)	67
Tabela 3.2.	Struktura pomocy dla klastrów innowacyjnych	68
Tabela 3.3.	Wartość pomocy publicznej w Unii Europejskiej w latach 2000-2011	74
Tabela 3.4.	Kategorie i charakterystyka programów wsparcia dla firm z sektora MSP w krajach Unii Europejskiej	76
Tabela 4.1.	Rozdysponowanie środków koncernu KfW rok 2011	90
Tabela 4.2.	Obszary aktywności Banku KfW w sektorze MSP	91
Tabela 4.3.	Oprocentowanie preferencyjnego kredytu KfW (rok 2012)	93
Tabela 4.4.	Oprocentowanie preferencyjnego kredytu KfW (rok 2012)	94
Tabela 5.1.	Wydatki na B+R według sektorów w latach 1995-2011 w %PKB	117
Tabela 6.1.	Zmiany wartości niemieckiego eksportu i gwarancji eksportowych w latach 2000-2011	142
Tabela 6.2.	Wartość gwarancji UFK na dzień 31.12.2010	150
Tabela 6.3.	Zmiany eksportu i gwarancje według nowych i starych krajów związkowych	162
Wykres 4.5.	Wartość obrotów banków w 2011 roku w Niemczech	89