



Europejski
Program
Modernizacji
Polskich
Firm

MŚP pod lupą Raport

2011



Wstep



Prezentujemy Państwu raport poświęcony sytuacji małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. MŚP są najważniejszą siłą gospodarki, stanowiąc 99 procent ogółu firm¹. Wśród nich z kolei najliczniejsze są mikroprzedsiębiorstwa, które stanowią 96 procent sektora MŚP.

Pomimo że to właśnie małe i średnie firmy decydują o sile polskiej gospodarki, wciąż napotykają na liczne bariery w prowadzeniu działalności. Mają też problemy z pozyskiwaniem zewnętrznych środków na finansowanie inwestycji, a to z kolei powoduje, że często muszą ograniczać swój rozwój. W takiej sytuacji z pomocą przychodzi im branża leasingowa. Dzięki nowym formom finansowania mogą z niego skorzystać nawet młode firmy, które dotychczas nie miały na nie szans.

Raport w największym stopniu opiera się na badaniu „MŚP pod lupą”, które dla Europejskiego Funduszu Leasingowego przeprowadziła firma badawcza TNS Pentor. Przedstawiciele małych i średnich przedsiębiorstw zostali w nim zapytani m.in. o to, jak oceniają obecną sytuację swoich firm, skąd pochodzą źródła finansowania ich inwestycji, a także na jakie bariery napotykają podczas prowadzenia działalności i starań o zewnętrzne finansowanie. Ankietowani odpowiedzieli też na pytania dotyczące tego, skąd czerpią informacje o możliwych sposobach pozyskiwania środków na inwestycje i czy instytucje finansowe są im w tym pomocne.

W pierwszym rozdziale autorzy raportu skupiają się na sytuacji małych i średnich firm oraz prowadzonych przez nie inwestycjach. Okazuje się, że przedsiębiorstwa skutecznie poradziły sobie ze spowolnieniem gospodarczym, które w 2009 roku znacząco zmniejszyło dynamikę wzrostu polskiego PKB do 1,8 procent z ponad 6 procent na przełomie 2007 i 2008 roku². Trzeba pamiętać, że ten wynik i tak okazał się najlepszy w Europie, gdyż pozostałe kraje zostały wówczas dotknięte przez recesję. Obecna dynamika wzrostu PKB jest równie wysoka i w tym roku wyniesie około 4 procent³. Małe i średnie firmy, chociaż poprawiają swoje wyniki finansowe i zgromadziły spore oszczędności⁴, jednak ostrożnie podchodzą do kwestii nowych inwestycji. Za jeden z powodów wstrzymywania decyzji inwestycyjnych można uznać obawę o kolejne spowolnienie gospodarcze w strefie euro, które może odbić się na polskiej gospodarce. Jak pokazuje badanie „MŚP pod lupą”, jeśli małe i średnie firmy decydują się obecnie na inwestycje, w pierwszej kolejności finansują je ze środków własnych. Dzieje się tak, mimo że instytucje finansowe w ostatnich miesiącach znacząco złagodziły swoją politykę wobec firm starających się o finansowanie⁵.

Drugi rozdział został w całości poświęcony analizie wyników badania „MŚP pod lupą”. Szczególną uwagę należy zwrócić na fakt, że ponad 70 procent małych i średnich firm uznaje prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce za trudne bądź bardzo trudne. Problemem dla przedsiębiorców są biurokracja, skomplikowane prawo, a także trudne i niejednoznaczne przepisy podatkowe. Małe i średnie firmy zwracają również uwagę na bariery związane z pozyskiwaniem zewnętrznych środków na finansowanie inwestycji. Wśród nich wymieniają zawile procedury, co przejawia się zwłaszcza w przypadku starań o środki unijne. Przedsiębiorstwa za najłatwiej dostępną formę zewnętrznego finansowania uznają leasing. Wyniki badania wskazują również na duże zaufanie sektora małych i średnich firm do instytucji finansowych. Dla 20 procent przedsiębiorstw to właśnie one stanowią główne źródło informacji o sposobach finansowania, a ponad 95 procent firm oczekuje od instytucji finansowych tego typu informacji i jednoczesnej pomocy przy załatwianiu niezbędnych formalności.

Uproszczenie procedur i zmniejszenie wymogów dotyczących zdolności kredytowej to elementy, które zdaniem przedsiębiorców dodatkowo ułatwiłyby im pozyskiwanie zewnętrznych środków. Dlatego warto zwrócić uwagę na propozycje, które instytucje finansowe przedstawiają firmom wspólnie z międzynarodowymi instytucjami takimi jak np. Europejski Bank Inwestycyjny czy Europejski Fundusz Inwestycyjny. Dzięki ich poręczeniom szanse na zdobycie finansowania mają obecnie nawet nowo powstałe firmy, które nie mogłyby skorzystać ze standardowej oferty ze względu na brak zdolności kredytowej. Tym możliwościom, które jako jedna z nielicznych instytucji w Polsce oferuje Europejski Fundusz Leasingowy, został w dużej mierze poświęcony rozdział trzeci. W nim też zostały przedstawione wyniki branży

1. „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2009 roku”, Główny Urząd Statystyczny.

2. Główny Urząd Statystyczny.

3. „PKB w II kwartale 2011 r. – komentarz MG do danych GUS”, prognoza Ministerstwa Gospodarki.

4. Według danych NBP na koniec maja 2011 roku przedsiębiorstwa miały zgromadzone depozyty na kwotę 177,1 miliarda złotych. Oznacza to wzrost o 20 procent w porównaniu z początkiem 2009 roku.

5. „Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w IV kw. 2010 oraz prognoz na I kw. 2011”, NBP 2011, str. 39.

leasingowej, która w Polsce po okresie spowolnienia znów notuje dynamiczne wzrosty. Prognozy dla niej również są obiecujące. Można liczyć na to, że w tym roku tempo wzrostu rynku leasingowego w Polsce wyniesie około 20 procent.

Kondycja polskich małych i średnich przedsiębiorstw w kolejnych kwartałach będzie w ogromnej mierze zależała od rozwoju sytuacji makroekonomicznej w Europie. Kryzys zadłużeniowy państw strefy euro powoduje, że coraz wyraźniejsze są obawy o kolejne spowolnienie gospodarcze. Choć Polska nie należy do strefy euro, to recesja w innych krajach Europy może negatywnie odbić się na naszej gospodarce. Jednak prognozy są optymistyczne. Pomimo wskazywanego spadku dynamiki PKB wciąż szacuje się, że powinna się ona utrzymać na poziomie powyżej 3 procent⁶. To dobry znak dla małych i średnich przedsiębiorstw, bo w pewien sposób uspokaja, że nawet jeżeli do spowolnienia dojdzie, nie wpłynie ono znacząco na ich sytuację, zwłaszcza że w tej chwili kondycja finansowa takich firm jest bardzo dobra.

6. Projekcja Narodowego Banku Polskiego po drugim kwartale 2011 roku.



Rozdział 1

Inwestycje
w sektorze małych
i średnich firm
oraz źródła ich
finansowania

Nawet 92 procent małych i średnich firm w Polsce jako źródło finansowania swoich inwestycji wybiera obecnie przede wszystkim własne oszczędności, a dopiero potem zewnętrzne środki jak kredyt bankowy czy leasing – wynika z badania „MŚP pod lupą” przeprowadzonego dla Europejskiego Funduszu Leasingowego przez firmę badawczą TNS Pentor¹.

Sektor MŚP w Polsce bardzo ostrożnie planuje kolejne inwestycje. Dlatego też ten rok nie przyniesie ich znacznego wzrostu, pomimo że firmy mają odłożone środki, by w każdej chwili zdecydowanie zwiększyć nakłady. Z kolei instytucje finansowe w ostatnich miesiącach znacznie złagodziły swoje wymagania stawiane firmom starającym się o pozyskanie zewnętrznego finansowania.

Pomimo dużej ostrożności w inwestowaniu są jednak w Polsce regiony, w których poziom nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na jedną firmę z sektora MŚP znacznie przekracza średnią krajową.

Ogólna charakterystyka sektora małych i średnich firm w Polsce

Według aktualnych danych GUS² na koniec 2009 roku działalność gospodarczą w Polsce prowadziło 1,674 miliona przedsiębiorstw niefinansowych. Oznacza to spadek w porównaniu z 2008 rokiem o 6,4 procent. Podobnie jak w poprzednich latach, firmy z sektora MŚP stanowią zdecydowaną większość – 98,9 procent ogółu. Wśród nich z kolei najliczniejszą grupą są mikroprzedsiębiorstwa (zatrudniające do 9 osób), które stanowią 95,9 procent całej populacji. Firmy małe, ale zatrudniające więcej niż 9 osób, to 3 procent ogółu, średnie – 0,9 procent, a duże – 0,2 procent.

Według informacji GUS najliczniejsza grupa wśród przedsiębiorstw w Polsce reprezentuje branżę handlową (30 procent). Kolejne grupy stanowią przedsiębiorstwa budowlane (13,5 procent), przemysłowe (11,1 procent), prowadzące działalność profesjonalną³, naukową i techniczną (10,9 procent), transportowe (7,9 procent), zajmujące się opieką medyczną i pomocą społeczną (7 procent). Pozostałe branże nie przekraczają 5-procentowego udziału w ogólnej liczbie przedsiębiorstw.

Warto zauważyć, że struktura przedsiębiorstw w Polsce jest bardzo zbliżona do całej populacji firm w Unii Europejskiej, gdzie udział sektora MŚP wynosi 99 procent⁴. W Polsce wyróżnia się tylko zwiększony udział mikroprzedsiębiorstw: 95,9 procent wobec wskaźnika unijnego na poziomie 91,8 procent. Ta różnica pozostaje zagospodarowana głównie przez małe firmy zatrudniające od 10 do 49 pracowników. Z kolei rynkowy udział średnich i dużych firm jest bardzo podobny w Polsce i całej Unii Europejskiej.

Według danych Ministerstwa Gospodarki udział najmniejszych przedsiębiorstw w gospodarce jest wyższy niż w Unii Europejskiej. Może to oznaczać, że z powodu szeregu barier w prowadzeniu działalności „polskie mikroprzedsiębiorstwa rzadziej niż w przypadku swoich odpowiedników unijnych przechodzą na wyższy stopień rozwoju, jakim jest przekształcenie się w małe przedsiębiorstwo”⁵.

Porównując firmy ze względu na ich wiek, można stwierdzić, że około dwie trzecie z nich prowadzi działalność już dłużej niż pięć lat. Około 13 procent pod koniec 2009 roku miało staż nie dłuższy niż rok. Wśród nowo powstających podmiotów przytłaczającą większość ponad 99 procent stanowiły mikroprzedsiębiorstwa. Jak podaje GUS⁶, zwłaszcza małe firmy często decydują się na zmianę profilu działalności po to, by utrzymać się lub wzmocnić swoją pozycję na rynku.

1. „MŚP pod lupą”, badanie TNS Pentor dla EFL przeprowadzone w dniach 9-23.08.2011 na próbie 600 małych i średnich przedsiębiorstw dobranych metodą losowo-kwotową.

2. „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2009 roku”, GUS. Dane nie obejmują jednostek zaklasyfikowanych według PKD do sekcji A (rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo), K (działalność finansowa, ubezpieczeniowa), O (administracja publiczna i obrona narodowa, obowiązkowe zabezpieczenie społeczne). Należy zwrócić uwagę na znaczną różnicę liczby firm w porównaniu z liczbą rejestracji w REGON, gdzie jest ich około 3,7 miliona. Autorzy przyjmują liczbę z raportu GUS, bo szacuje się, że co najmniej połowa przedsiębiorstw istniejących w REGON faktycznie nie prowadzi działalności gospodarczej. Por. „Analiza zróżnicowania regionalnego aktywności inwestycyjnej sektora MŚP ze szczególnym uwzględnieniem działalności innowacyjnej”, Departament Analiz i Prognoz Ministerstwa Gospodarki 2010.

3. Sekcja M według PKD 2007, GUS. Np. działalność prawnicza, rachunkowa, księgową.

4. „Analiza zróżnicowania regionalnego aktywności inwestycyjnej sektora MŚP ze szczególnym uwzględnieniem działalności innowacyjnej”, Departament Analiz i Prognoz Ministerstwa Gospodarki 2010, str. 6.

5. Op. cit., str. 6. Istnienie dużych barier dla rozwoju przedsiębiorczości w Polsce potwierdzają również małe i średnie firmy w badaniu „MŚP pod lupą”. Ten problem został szczegółowo omówiony w rozdziale 2.

6. „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2009 roku”, GUS 2011, str. 24.

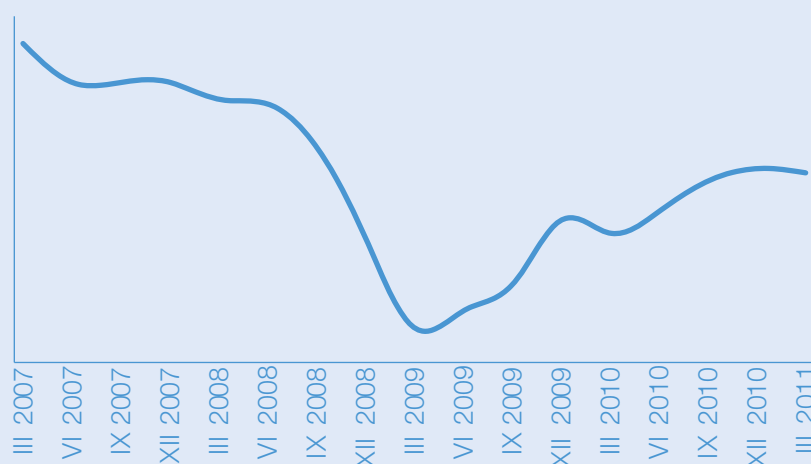
W ujęciu regionalnym najwięcej małych i średnich firm znajduje się w województwie mazowieckim, gdzie jest ich prawie 277 tysięcy. Sektor MŚP pod względem liczby przedsiębiorstw jest również silnie reprezentowany w województwach: śląskim (198,4 tysiąca), wielkopolskim (171,5 tysiąca), małopolskim (148 tysięcy), dolnośląskim (130,4 tysiąca), pomorskim (110,4 tysiąca), łódzkim (108,9 tysiąca). W pozostałych regionach liczba małych i średnich firm nie przekracza 100 tysięcy, przy czym najmniej jest ich na Opolszczyźnie (37 tysięcy).

O tym, że małe i średnie firmy stanowią największą siłę napędową polskiej gospodarki, świadczą również dane GUS dotyczące zatrudnienia. W małych firmach pracuje 52 procent ogółu zatrudnionych, z czego 40 procent w mikroprzedsiębiorstwach. Z kolei średnie firmy zatrudniają niecałe 19 procent ogółu pracowników. W dużych przedsiębiorstwach pracuje 29 procent zatrudnionych.

Zróżnicowanie inwestycji sektora MŚP w ujęciu regionalnym

Firmy z sektora MŚP w 2009 roku zainwestowały w swój rozwój prawie 70 miliardów złotych⁷. To mniej o 6,9 procent w porównaniu z 2008 rokiem. W tym samym okresie wartość inwestycji w dużych przedsiębiorstwach, czyli zatrudniających więcej niż 250 pracowników, odnotowała znacznie wyraźniejszy spadek, bo aż o 13,4 procent do poziomu 74,6 miliarda złotych.

Dynamika PKB w Polsce (w proc. r/r)



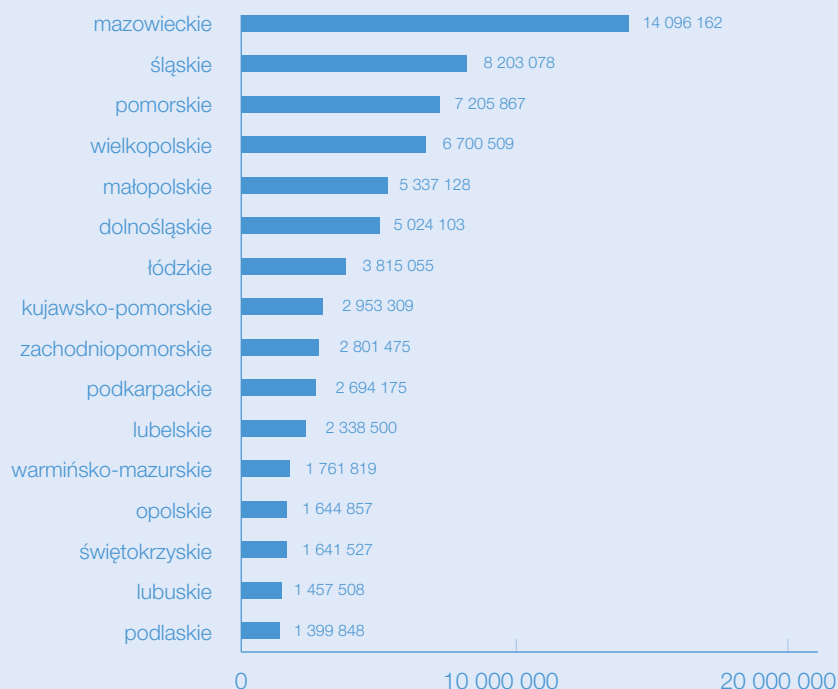
Źródło: GUS

Trzeba pamiętać, że na 2009 rok przypadł okres krótkotrwałego, aczkolwiek silnego spowolnienia gospodarczego w Polsce. Dynamika wzrostu PKB spadła wówczas do około 1 procentu.

Jednak w obu przypadkach – zarówno małych i średnich, jak i dużych przedsiębiorstwach – są regiony Polski, gdzie poziom inwestycji się zwiększył. Biorąc pod uwagę wartości nominalne, można stwierdzić, że największe inwestycje w 2009 roku zrealizowali mali i średni przedsiębiorcy z województw: mazowieckiego, śląskiego i pomorskiego. Ich nakłady sięgnęły łącznie 29,5 miliarda złotych, czyli ponad 40 procent ogólnej kwoty wydanej na ten cel przez sektor MŚP w całej Polsce.

7. Obliczenia na podstawie danych zawartych w raporcie „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2009 roku”, GUS, tabl. 16 „Nakłady inwestycyjne według klas wielkości przedsiębiorstw i województw w 2009 roku”.

Suma inwestycji MŚP w 2009 roku (w tys. zł)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2009 roku”

W tym kontekście warto zwrócić uwagę na województwo pomorskie, które zdecydowanie zdystansowało inne regiony, jeżeli chodzi o dynamikę wzrostu inwestycji. Tam nakłady inwestycyjne małych i średnich firm w 2009 roku wzrosły w porównaniu z rokiem poprzednim o 20 procent do poziomu 7,2 miliarda złotych. Wśród nich najwięcej na inwestycje przeznaczyły przedsiębiorstwa zatrudniające od 10 do 49 pracowników – 2,7 miliarda złotych (wzrost o 49 procent w stosunku do 2008 roku) oraz średnie – 2,5 miliarda złotych (wzrost o 1,4 procent w stosunku do 2008 roku). Z kolei mikroprzedsiębiorstwa zainwestowały na Pomorzu 1,9 miliarda złotych (wzrost o 16 procent w stosunku do 2008 roku).

Wzrost ogólnej wartości inwestycji w 2009 roku odnotowały jeszcze małe i średnie firmy z województw opolskiego (+7,7 procent) i podkarpackiego (+3,2 procent). Na Opolszczyźnie mikroprzedsiębiorstwa zainwestowały prawie 443 miliony złotych (wzrost o 28 procent w porównaniu z 2008 rokiem), średnie – 920 milionów złotych (wzrost o 5,5 procent w stosunku do 2008 roku). Spadek inwestycji o 8,7 procent do poziomu niecałych 282 milionów złotych odnotowały za to małe firmy zatrudniające od 10 do 49 pracowników.

Jeżeli chodzi o województwo podkarpackie, ogólny wzrost inwestycji w sektorze MŚP osiągnął taki poziom dzięki firmom średnim, które zainwestowały 1,18 miliarda złotych (wzrost o 5,7 procent w stosunku do 2008 roku), oraz małym przedsiębiorstwom z liczbą pracowników od 10 do 49 osób – te zainwestowały łącznie 596 milionów złotych (wzrost o 5,2 procent w stosunku do 2008 roku). Spadek o 1 procent do poziomu 922 milionów złotych dotknął za to mikroprzedsiębiorstwa.

Nakłady inwestycyjne małych i średnich firm w innych województwach w 2009 roku spadały, przy czym skala spadków jest znacznie zróżnicowana. W zasadzie na niezmiennym poziomie została utrzymana wartość inwestycji w Wielkopolsce (-0,3 procent), mniejsze niż 5-procentowe spadki odnotowały z kolei firmy na Lubelszczyźnie, w Małopolsce i na Śląsku. Reszta regionów odczuła już wyraźniejsze spadki wartości inwestycji w sektorze MŚP w przedziale 8-16 procent rok do roku. Negatywnym wyjątkiem są dwa regiony: największy spadek procentowy miał miejsce na Podlasiu. Tam wydatki MŚP na inwestycje w 2009 roku poszły w dół o 23 procent do poziomu 1,4 miliarda złotych. Drugim regionem jest Lubuskie, gdzie nakłady inwestycyjne w sektorze MŚP zmniejszyły się o 22 procent do poziomu 1,4 miliarda złotych.

Pod względem nominalnym najmocniejszy spadek nakładów w MŚP miał miejsce na Mazowszu, gdzie w 2009 roku spadły one o ponad 2,7 miliarda złotych (-16,5 procent). Trzeba jednak pamiętać, że to w tym województwie ma miejsce około jednej piątej wszystkich nakładów inwestycyjnych ponoszonych rocznie przez MŚP.

Inwestycje w przeliczeniu na jedną firmę z sektora MŚP w ujęciu regionalnym

Województwo pomorskie pozytywnie wyróżnia się również pod względem dynamiki wzrostu inwestycji w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo z sektora MŚP⁸. W 2009 roku wartość ta wyniosła w tym regionie 65,3 tysiąca złotych, co oznacza wzrost w porównaniu z 2008 rokiem aż o 40 procent, podczas gdy średnia kwota inwestycji w przeliczeniu na jedną firmę z sektora MŚP w skali kraju wyniosła 41,4 tysiąca złotych, co dało wzrost o 3,5 procent w stosunku do 2008 roku.

Do województw, w których dynamika wzrostu inwestycji na jedno MŚP była powyżej średniej, należą: podkarpackie, opolskie, śląskie, małopolskie i wielkopolskie. Województwo łódzkie odnotowało wzrost zbliżony do średniej. Natomiast reszta regionów odnotowała spadki. Najmocniejszy miał miejsce w województwie lubelskim, gdzie wartość inwestycji w przeliczeniu na jedną firmę z sektora MŚP spadła o jedną piątą. Ponad 10-procentowe spadki zostały również odnotowane na Mazowszu oraz w województwie kujawsko-pomorskim.

Wartość inwestycji w przeliczeniu na jedną firmę z sektora MŚP (w tys. zł)



Źródło: GUS

Województwo	2008	2009	Zmiana
dolnośląskie	41,1	38,5	-6,2%
kujawsko-pomorskie	41,7	36,2	-13,2%
lubelskie	33,4	33,1	-0,8%
lubuskie	41,9	33,4	-20,1%
łódzkie	33,8	35,0	3,5%
małopolskie	32,7	36,0	10,1%
mazowieckie	57,5	50,9	-11,4%
opolskie	38,4	44,4	15,6%
podkarpackie	34,8	42,7	22,6%
podlaskie	38,3	34,9	-9,0%
pomorskie	46,2	65,3	41,1%
śląskie	35,8	41,3	15,5%
świętokrzyskie	36,4	36,2	-0,5%
warmińsko-mazurskie	33,3	32,7	-1,9%
wielkopolskie	35,6	39,1	9,8%
zachodniopomorskie	31,2	31,0	-0,6%
ŚREDNIA KRAJOWA	40,0	41,4	3,5%

■ wzrost
■ spadek

Jak pokazuje powyższa mapa, województwo pomorskie jest liderem pod względem wartości inwestycji w przeliczeniu na jedną małą i średnią firmę w ujęciu nominalnym. Na drugim miejscu znalazło się Mazowsze, a na trzecim województwo opolskie. Najmniejsze inwestycje w ujęciu nominalnym w przeliczeniu na jedną firmę w 2009 roku miały miejsce w województwie zachodniopomorskim. Tam wartość ta wyniosła 31 tysięcy złotych i w porównaniu z 2008 rokiem odnotowano niewielki spadek o 0,6 procent.

Wyróżnianie się Pomorza na tle innych regionów Polski potwierdza m.in. raport Agencji Rozwoju Pomorza z 2010 roku. Pokazuje on, że wzrost przedsiębiorczości w tym regionie jest jednym z najwyższych w Polsce. „Ważnym, pozytywnym aspektem wzrostu nakładów inwestycyjnych w regionie jest struktura tego wzrostu ze względu na wielkość przedsiębiorstw. Największy wzrost zanotowano bowiem w przedsiębiorstwach małych” – stwierdzają autorzy raportu⁹.

8. Ogólna wartość inwestycji sektora MŚP podzielona przez liczbę firm z sektora MŚP w regionach. Obliczenia na podstawie raportów: „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2009 roku”, GUS 2011, tabl. 16 „Nakłady inwestycyjne według klas wielkości przedsiębiorstw i województw w 2009 roku”, tabl. 11 „Przedsiębiorstwa i pracujący według klas wielkości podmiotów i województw w 2009 roku”; „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2008 roku”, GUS 2010, tabl. 16 „Nakłady inwestycyjne według klas wielkości przedsiębiorstw i województw w 2008 roku”, tabl. 11 „Przedsiębiorstwa i pracujący według klas wielkości podmiotów i województw w 2008 roku”.

9. „Charakterystyka przedsiębiorstw w województwie pomorskim korzystających z Funduszy Europejskich na inwestycje w latach 2004-2009”, Pentor Research International Poznań Sp. z o.o. na zlecenie Agencji Rozwoju Pomorza SA, Gdańsk 2010, str. 11.

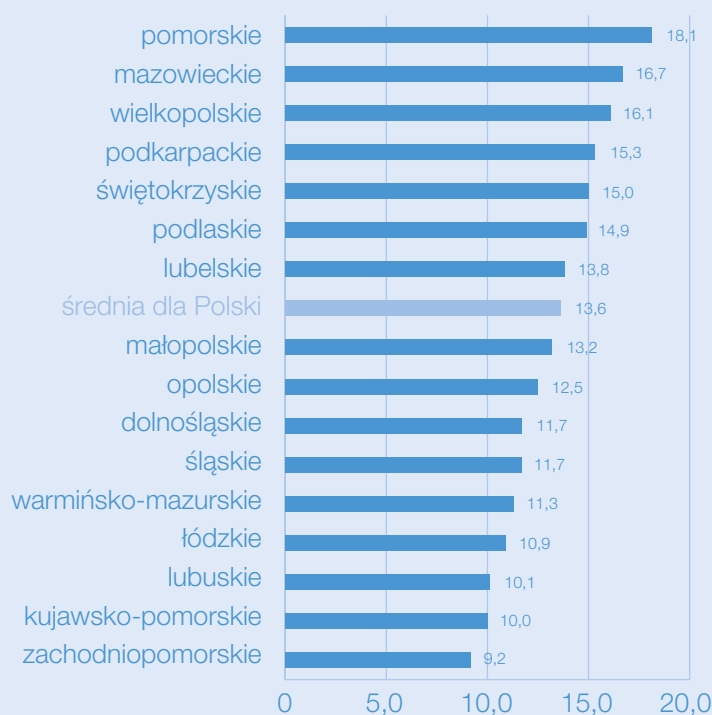
Według nich należy dodatkowo zwrócić uwagę na fakt, że wśród branż w regionie wybija się przede wszystkim sektor budowlany, gdzie udział nakładów inwestycyjnych jest mniej więcej trzy razy większy od średniej krajowej.

Również Ministerstwo Gospodarki w rankingu małych i średnich przedsiębiorstw¹⁰ ze względu na ich aktywność inwestycyjną w regionach wyróżnia województwo pomorskie: „Patrząc całościowo na aktywność inwestycyjną sektora MŚP, najbardziej pozytywnie wyróżnia się województwo pomorskie, które we wszystkich kategoriach zajęło czołowe lokaty”¹¹.

Trudno jednoznacznie wskazać wszystkie czynniki, które wpływają na tak szybki wzrost przedsiębiorczości w województwie pomorskim. Z pewnością jednak duże znaczenie mają tu liczne instytucje otoczenia biznesu, które oferują małym i średnim firmom usługi w zakresie informacji i doradztwa biznesowego¹².

Biorąc pod uwagę poszczególne kategorie firm ze względu na ich wielkość, należy podkreślić, że bardzo pozytywnie wyróżniają się mikroprzedsiębiorstwa. Choć nominalnie inwestują one najmniej, to dynamika ich wzrostu w 2009 roku była znacznie wyższa niż w większych firmach. Średnia wartość inwestycji w przeliczeniu na jedną firmę mikro w skali kraju wyniosła bowiem 13,6 tysiąca złotych, co oznacza wzrost w porównaniu z 2008 rokiem o prawie jedną piątą.

Wartość inwestycji w przeliczeniu na jedną firmę mikro w 2009 roku (w tys. zł)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS

Jak widać na powyższym wykresie, tu również wyróżniają się mikrofirmy z województwa pomorskiego. Średnia wartość inwestycji w przeliczeniu na jedno mikroprzedsiębiorstwo w 2009 roku wyniosła w tym regionie 18,1 tysiąca złotych. To prawie dwa razy więcej niż w najsłabiej wypadającym pod tym względem województwie zachodniopomorskim. Pod

10. „Analiza zróżnicowania regionalnego aktywności inwestycyjnej sektora MŚP ze szczególnym uwzględnieniem działalności innowacyjnej”, Departament Analiz i Prognoz Ministerstwa Gospodarki 2010, str. 27.

11. Op. cit., str. 11.

12. Por. „Strategia Rozwoju Województwa Pomorskiego”, Sejmik Województwa Pomorskiego, lipiec 2005.

względem wartości zainwestowanych środków w przeliczeniu na jedną firmę mikro w czołówce znalazły się jeszcze województwa mazowieckie oraz wielkopolskie.

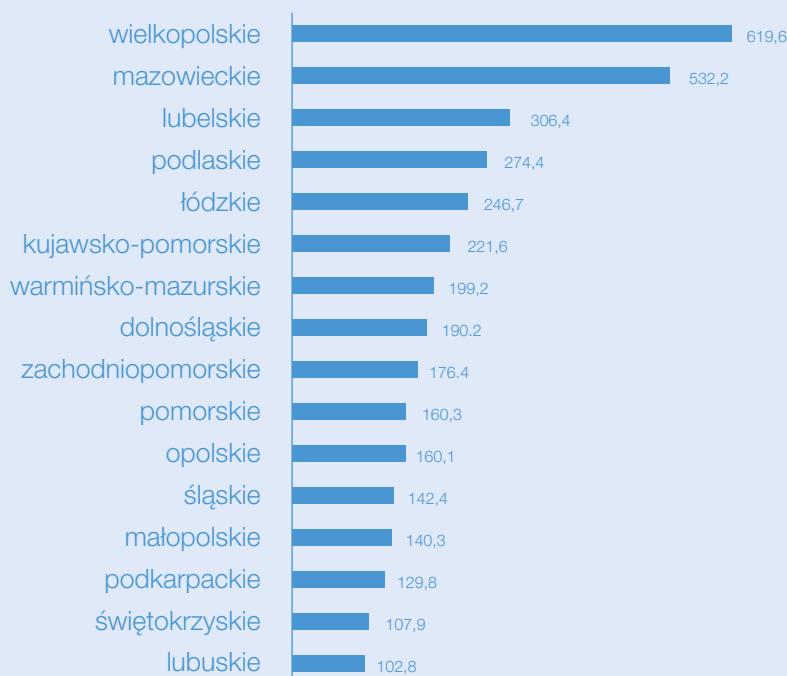
Województwo pomorskie zdystansowało również inne regiony pod względem wartości inwestycji w przeliczeniu na jedną małą firmę zatrudniającą od 10 do 49 pracowników. Wartość wyniosła w tym przypadku 876 tysięcy złotych, co oznacza wzrost o 67 procent w porównaniu z 2008 rokiem. Jest ona również ponad 2,5-krotnie wyższa od średniej krajowej, która w 2009 roku wyniosła 327 tysięcy złotych. Najmocniejszy spadek w ujęciu procentowym odnotowało w tej kategorii województwo mazowieckie (spadek o 33 procent w stosunku do 2008 roku), co jednak i tak pozwoliło mu zachować drugie miejsce pod względem nominalnej wartości inwestycji (330,7 miliona złotych).

Województwo pomorskie z wynikiem 2,57 miliona złotych w 2009 roku odnotowało również 9,5-procentowy wzrost inwestycji w przeliczeniu na jedno średnie przedsiębiorstwo. W ujęciu procentowym ustąpiło tylko województwu warmińsko-mazurskiemu (wzrost o 14 procent w stosunku do 2008 roku), a w ujęciu nominalnym Mazowszu (2,6 miliona złotych). Najstąbiej w zestawieniu firm średnich zarówno w ujęciu procentowym, jak i nominalnym wypada województwo podlaskie. Tam przeciętna wartość inwestycji na jedno przedsiębiorstwo wyniosła 1,3 miliona złotych. To o jedną trzecią mniej niż w 2008 roku.

Inwestycje gospodarstw rolnych w poszczególnych województwach

Uzupełniając informacje dotyczące inwestycji małych i średnich firm, warto wspomnieć o nakładach inwestycyjnych ponoszonych przez gospodarstwa rolne¹³.

Inwestycje w rolnictwie w 2009 roku (w mln zł)



Źródło: GUS 2011

W tym wypadku zdecydowanym liderem jest województwo wielkopolskie, gdzie właściciele gospodarstw ponieśli w 2009 roku najwyższe nakłady inwestycyjne, przede wszystkim na sprzęt rolniczy (36,5 procent nakładów), a także na nieruchomości (35,5 procent nakładów).

13. „Rocznik statystyczny rolnictwa 2010”, GUS 2011, tabl. 59 „Nakłady inwestycyjne w rolnictwie i łowiectwie według województw”.

W Wielkopolsce rolnicy zainwestowali prawie 620 milionów złotych. Co prawda, oznacza to spadek o 12 procent w porównaniu z 2008 rokiem, ale mimo to województwo wielkopolskie utrzymało się na pierwszym miejscu pod względem wielkości nakładów. Podobnie sytuacja wygląda po przeliczeniu inwestycji na jeden hektar użytków rolnych.

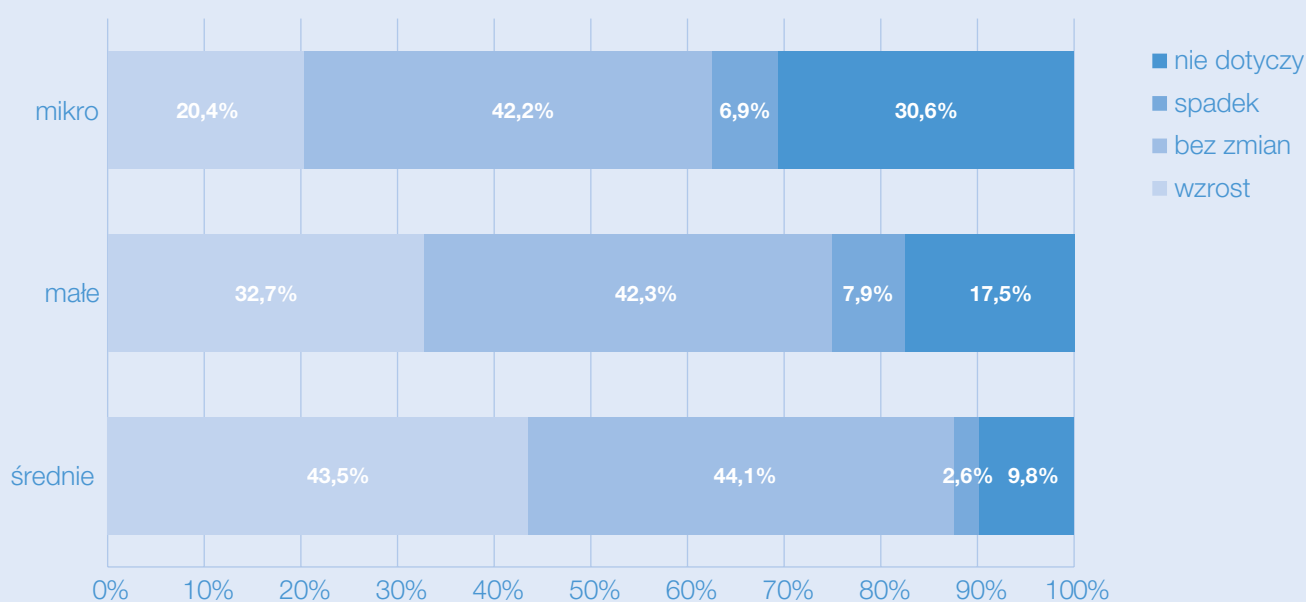
Na drugim miejscu pod względem wielkości nakładów znalazło się województwo mazowieckie, gdzie gospodarstwa rolne w 2009 roku zainwestowały ponad 530 milionów złotych. Na trzecim – Lubelszczyzna z nakładami przekraczającymi 300 milionów złotych. Tylko w tych trzech województwach skupiło się aż 40 procent wartości wszystkich inwestycji dokonanych przez rolników w całym kraju.

Z kolei pod względem nakładów inwestycyjnych w rolnictwie po przeliczeniu ich na jeden hektar użytków rolnych drugie miejsce po Wielkopolsce zajmuje województwo śląskie. Kolejna jest Opolszczyzna, a dopiero na następnym miejscu znalazło się Mazowsze. Najbardziej niedoinwestowane w przeliczeniu na jeden hektar okazuje się Podkarpacie. Słabo wypadły też województwa zachodniopomorskie i świętokrzyskie. Inne regiony plasują się w okolicach średniej krajowej.

Inwestycje sektora MŚP w 2010 roku oraz prognoza na 2011 rok

Chociaż GUS nie podał jeszcze dokładnych informacji, na podstawie których można by obliczyć wartość inwestycji małych i średnich firm w 2010 roku, to według wstępnych szacunków nie należy spodziewać się znacznego ich wzrostu. Jak wynika z badań przeprowadzonych przez CBOS dla PKPP Lewiatan¹⁴, na inwestycje znacznie częściej decydowały się w ubiegłym roku firmy średnie niż małe i mikroprzedsiębiorstwa. Na ich wzrost wskazało 43,5 procent średnich firm, ale już tylko 20 procent firm mikro.

Inwestycje zwiększające możliwości produkcyjne w 2010 roku (w proc.)



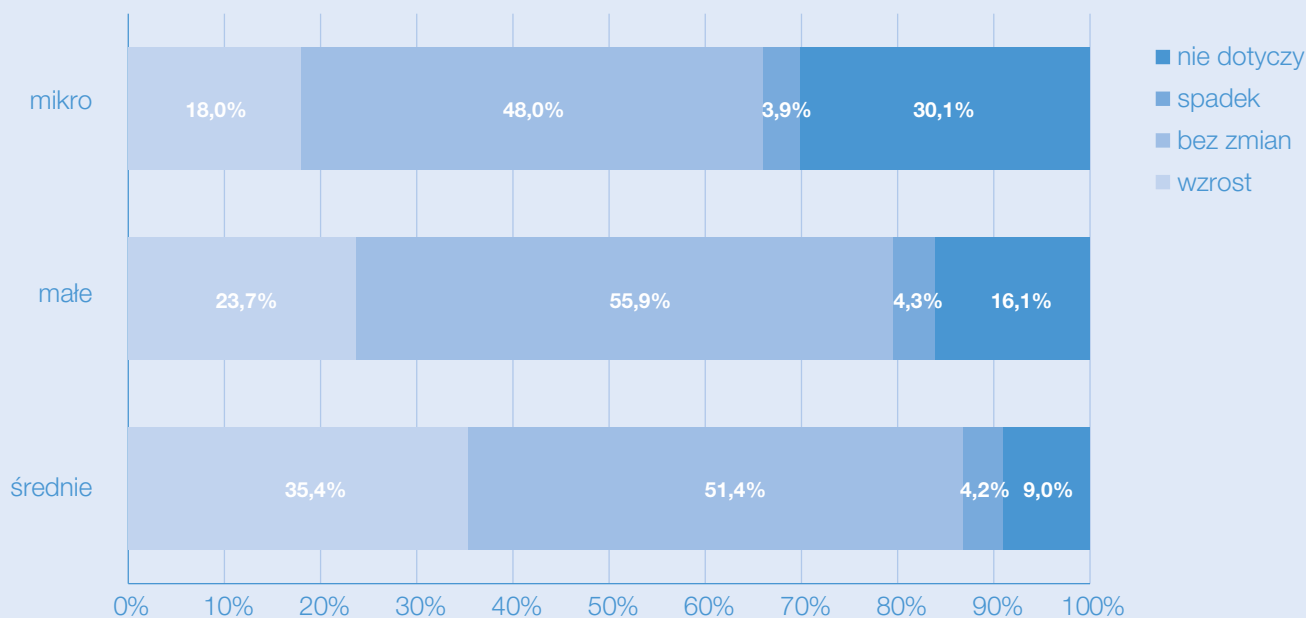
Źródło: PKPP Lewiatan 2011

Jak wynika z tego samego badania, jeśli małe i średnie firmy decydują się na nowe inwestycje, podejmują je po to, by przede wszystkim unowocześnić możliwości produkcyjne (23,5 procent). Zdecydowanie rzadziej firmy decydowały się na inwestycje w badania i rozwój (10,4 procent) oraz zakup nowych technologii (11,7 procent).

14. „Monitoring kondycji sektora MŚP w latach 2010-2012”, PKPP Lewiatan 2011.

Sytuacja małych i średnich firm nie zapowiada również szybkiego wzrostu poziomu inwestycji w 2011 roku. Jak przewiduje PKPP Lewiatan¹⁵, w 2011 roku mniej firm z sektora MŚP będzie ponosiło nakłady na zwiększenie możliwości produkcyjnych i na pozostałe inwestycje. O zwiększeniu wspomniało w badaniu już tylko 35,4 procent średnich firm, 23,7 procent małych firm (10-49 pracowników) oraz 18 procent mikroprzedsiębiorstw.

Inwestycje zwiększające możliwości produkcyjne w 2011 roku (w proc.)



Źródło: PKPP Lewiatan 2011

Zmniejszenie dynamiki inwestycji w sektorze MŚP nie wynika z ich pogarszającej się sytuacji finansowej. Jak wskazuje Narodowy Bank Polski, firmy zamiast inwestować, zdecydowały się raczej na akumulację kapitału. „Główne kierunki rozwoju, jakie wyznaczyły sobie przedsiębiorstwa, świadczą o tym, że nie myślą one jeszcze intensywnie o ekspansji, a realizują najczęściej tylko niezbędne inwestycje odtworzeniowe, które angażują relatywnie mniejsze środki finansowe. Inwestycje zaplanowane na 2011 rok będą bowiem zwykle służyły odtworzeniu i utrzymaniu używanego w przedsiębiorstwach majątku”¹⁶.

Źródła finansowania inwestycji sektora MŚP w ujęciu regionalnym

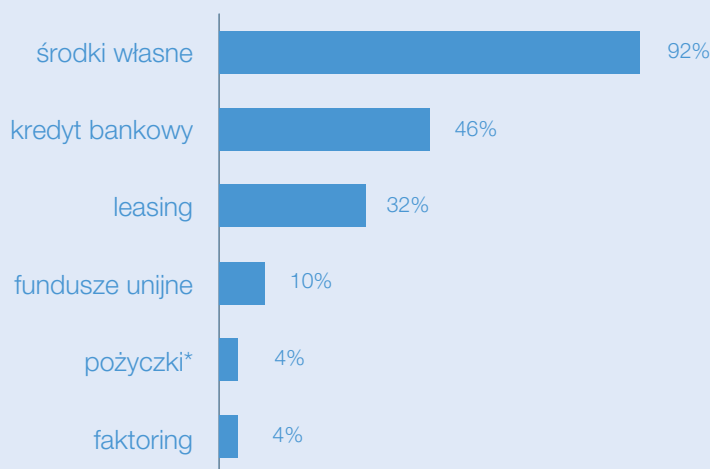
W badaniu „MŚP pod lupą”¹⁷ aż 92 procent małych i średnich firm zadeklarowało, że finansowanie ich inwestycji pochodzi obecnie z środków własnych. Na kredyt bankowy wskazało 46 procent przedsiębiorców, a na leasing – 32 procent. Co dziesiąta firma korzysta z funduszy unijnych, tylko nieliczni przedsiębiorcy wskazali na takie źródła jak faktoring czy pożyczki od innych przedsiębiorców.

15. Op. cit.

16. „Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w IV kw. 2010 oraz prognoz na I kw. 2011”, NBP 2011, str. 28.

17. „MŚP pod lupą”, badanie TNS Pentor dla EFL przeprowadzone w dniach 9-23.08.2011 na próbie 600 małych i średnich przedsiębiorstw dobranych metodą losowo-kwotową.

Obecne źródła finansowania (w proc.)



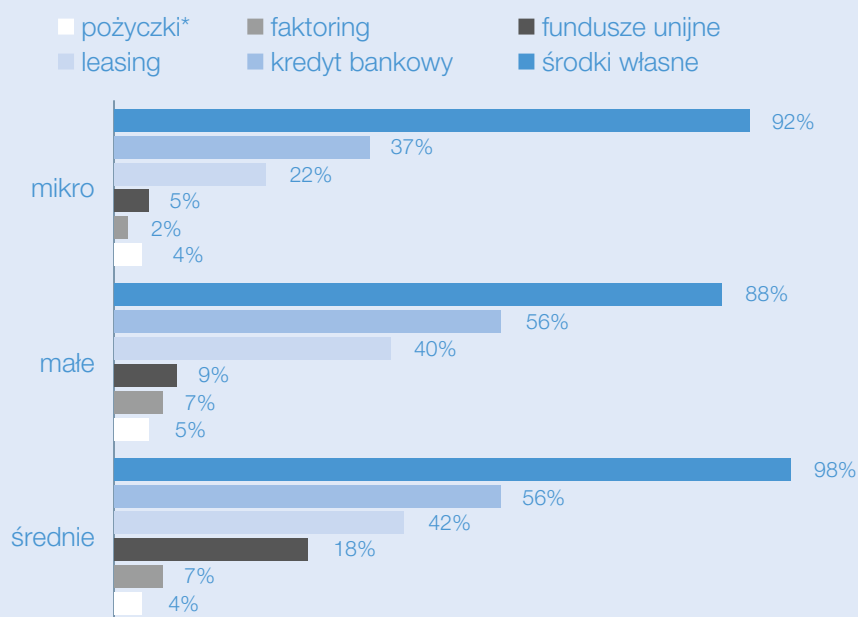
Źródło: MŚP pod lupą. Raport TNS Pentor dla EFL
* Od innych przedsiębiorców.

Jak pokazuje badanie, taka tendencja wśród małych i średnich firm nie jest całkiem nowa, choć jednocześnie widać wyraźny spadek zainteresowania kredytami. Wniosek ten wypływa z analizy odpowiedzi na pytanie o to, z jakich środków finansowania firmy korzystały wcześniej. Odsetek wskazań na środki własne wciąż jest bardzo znaczący, gdyż wynosi 94 procent. Co jednak ciekawsze, na kredyt bankowy wskazało aż 72 procent małych i średnich firm, a na leasing 59 procent. Z kolei odsetek firm, które kiedykolwiek korzystały z funduszy unijnych, sięga 22 procent. Co dziesiąta firma korzystała wcześniej z faktoringu, a także pożyczek od instytucji finansowych innych niż banki. Natomiast 9 procent przedsiębiorców wspomniało jeszcze o pożyczkach od innych przedsiębiorstw.

Największą niechęć do finansowania ze źródeł innych niż środki własne widać zwłaszcza wśród mikroprzedsiębiorców. Aż 92 procent z nich wskazało, że obecnie korzysta ze środków własnych, a tylko 37 procent wspomniało o kredycie. Co piąta firma mikro korzysta w tej chwili z leasingu. Taki stan rzeczy można interpretować jako wynik obaw najmniejszych przedsiębiorców o to, czy w przyszłości będą w stanie spłacać swoje zobowiązania. Dlatego też w pierwszej kolejności decydują się na wybór środków własnych.

Tymczasem w badaniu małe i średnie firmy częściej wskazywały na zewnętrzne źródła finansowania. O kredycie bankowym mówi już 56 procent małych i 50 procent średnich firm. Z kolei z leasingu korzysta 42 procent małych i 40 procent średnich przedsiębiorstw. W przypadku wykorzystywania funduszy unijnych widać, że najlepiej radzą sobie z tym średnie firmy. Z tych środków korzysta obecnie prawie jedna trzecia z nich. To znaczna różnica w porównaniu z małymi firmami, wśród których z unijnych pieniędzy korzysta tylko 9 procent, i firmami mikro, gdzie ten odsetek wynosi zaledwie 5 procent.

Obecne źródła finansowania w zależności od wielkości firmy (w proc.)



Źródło: MŚP pod lupą. Raport TNS Pentor dla EFL
* Od innych przedsiębiorców.

Biorąc pod uwagę podział regionalny firm ze względu na preferowane źródła finansowania, można zauważyć, że w przypadku środków własnych wyróżnia się województwo lubuskie. Na tę formę wskazali wszyscy przedsiębiorcy zapytani w badaniu. Największą liczbę wskazań na kredyty bankowe odnotowano z kolei w województwie podkarpackim, gdzie korzysta z nich obecnie 65 procent ankietowanych firm. W przypadku leasingu wyraźnie wyróżniło się województwo pomorskie. To jedyny region, gdzie liczba wskazań na leasing przekroczyła 40 procent. Z kolei w województwie zachodniopomorskim odnotowano najwyższy odsetek wskazań na finansowanie ze środków unijnych. Opolszczyzna wyróżniła się wysokimi wynikami mówiącymi o faktoringu (13 procent) oraz pożyczkach od innych przedsiębiorców (19 procent).

Źródła finansowania MŚP w poszczególnych województwach

Województwo	Środki własne	Kredyt bankowy	Leasing	Fundusze unijne	Faktoring	Pożyczki*
dolnośląskie	89%	45%	19%	15%	8%	11%
kujawsko-pomorskie	96%	50%	32%	7%	7%	0%
lubelskie	96%	40%	28%	12%	0%	4%
lubuskie	100%	25%	38%	0%	6%	6%
łódzkie	91%	37%	37%	11%	0%	3%
małopolskie	94%	57%	35%	14%	4%	2%
mazowieckie	93%	41%	35%	4%	3%	3%
opolskie	88%	56%	31%	6%	13%	19%
podkarpackie	91%	65%	22%	17%	4%	0%
podlaskie	93%	57%	36%	7%	7%	0%
pomorskie	90%	38%	45%	10%	5%	8%
śląskie	88%	47%	29%	12%	4%	0%
świętokrzyskie	88%	41%	24%	6%	6%	0%
warmińsko-mazurskie	89%	44%	22%	11%	0%	6%
wielkopolskie	95%	44%	32%	7%	3%	5%
zachodniopomorskie	88%	50%	32%	18%	3%	6%

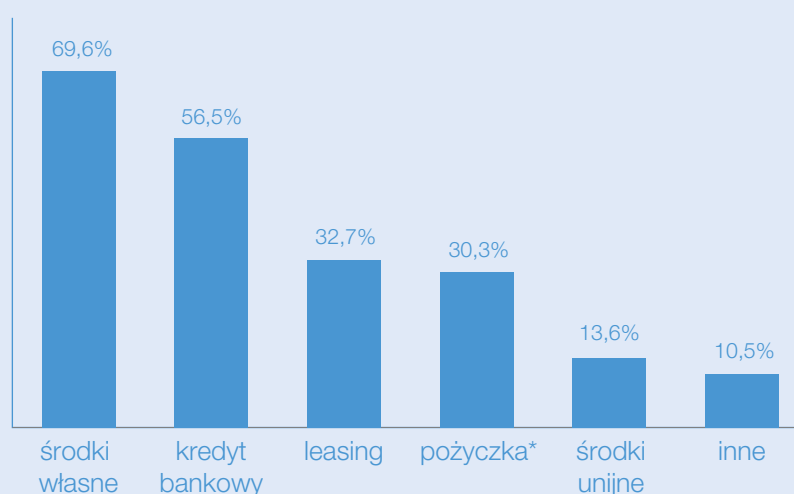
Źródło: MŚP pod lupą. Raport TNS Pentor dla EFL. Pogrubiono najwyższe wskazania w poszczególnych kategoriach
* Od innych przedsiębiorców.

Warto zwrócić uwagę na fakt, że mniejsze zainteresowanie zewnętrznymi źródłami finansowania wśród małych i średnich firm wcale nie wynika z nieznamomości lub małej świadomości istnienia takich możliwości. Przedsiębiorcy zapytani w badaniu o znane im źródła finansowania znacznie częściej od środków własnych (57 procent) spontanicznie wymieniali kredyty bankowe (84 procent). Na trzecim miejscu znalazł się leasing, na który wskazało 44 procent firm. Faktoring odnotował 11-procentową liczbę wskazań, a pożyczki od innych przedsiębiorców bądź instytucji innych niż banki uzyskały odpowiedzi na poziomie 6 procent. Spontanicznie przedsiębiorcy nie wymieniali za to takich źródeł finansowania jak chociażby środki z międzynarodowych instytucji finansowych czy też fundusze venture capital. Tego typu odpowiedzi pojawiały się dopiero po pytaniach pomocniczych zadawanych przez badacza.

Główne wnioski z badania źródeł finansowania zawarte w raporcie „MŚP pod lupą” potwierdzają również dane Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości z 2010 roku¹⁸. Wynika z nich, że ponad 70 procent przedsiębiorców jako źródło finansowania swoich inwestycji wskazało środki własne. Zewnętrzne źródła finansowania cieszyły się mniejszą popularnością.

18. „Stan dostępu do finansowania zewnętrznego i potrzeby MŚP w Polsce”, PARP 2010.

Źródła finansowania MŚP (w proc.)



Źródło: PARP 2010
* Pożyczka pozabankowa.

Kredyt bankowy wskazało niecałe 60 procent przedsiębiorców, a leasing prawie jedna trzecia przebadanych firm. Kilkanaście procent korzystało z kolei ze środków unijnych. Dodatkowo mniej więcej co trzeci przedsiębiorca deklarował, że do sfinansowania inwestycji posłużyły mu pożyczki ze źródeł pozabankowych.

Kredyty i depozyty jako źródło finansowania przedsiębiorstw

Z badania „MŚP po lupą” wynika, że tylko 46 procent przedsiębiorców jako źródło finansowania swoich inwestycji wybiera obecnie kredyt bankowy. Co ciekawe, powodem takiego stanu rzeczy wcale nie jest brak możliwości pozyskania zewnętrznego finansowania.

Potwierdzają to wyniki badań, które przeprowadza Narodowy Bank Polski¹⁹. Po pierwsze wynika z nich, że na problemy w dostępie do kredytu bankowego w pierwszym kwartale tego roku narzekało tylko 2 procent przedsiębiorców. Po drugie – sam wskaźnik akceptacji wniosków kredytowych w bankach jest w tej chwili na najwyższym poziomie od początku kryzysu. Na koniec pierwszego kwartału 2011 roku wyniósł 81,6 procent, co oznacza wzrost w porównaniu z ubiegłym rokiem o 2,4 punktu procentowego i jednocześnie powrót do długookresowej średniej. Wreszcie, jak zauważa NBP, banki w pierwszym półroczu 2011 roku złagodziły swoją politykę kredytową wobec przedsiębiorców. Chodzi m.in. o spadek marż. Jako główną przyczynę takich decyzji wskazywały przede wszystkim wzrost presji konkurencyjnej ze strony innych banków.

Po raz pierwszy od 2008 roku co czwarty bank wskazał również, że do złagodzenia polityki kredytowej skłaniają pozytywne zmiany jakości portfela kredytów dla przedsiębiorstw. Potwierdzają to też inne dane z badań ankietowych NBP²⁰. Wynika z nich, że odsetek firm regulujących swoje zobowiązania kredytowe w terminie i zgodnie z umową wyniósł na koniec pierwszego kwartału 92,2 procent, co oznacza wzrost o 3,1 punktu procentowego w porównaniu z tym samym okresem ubiegłego roku.

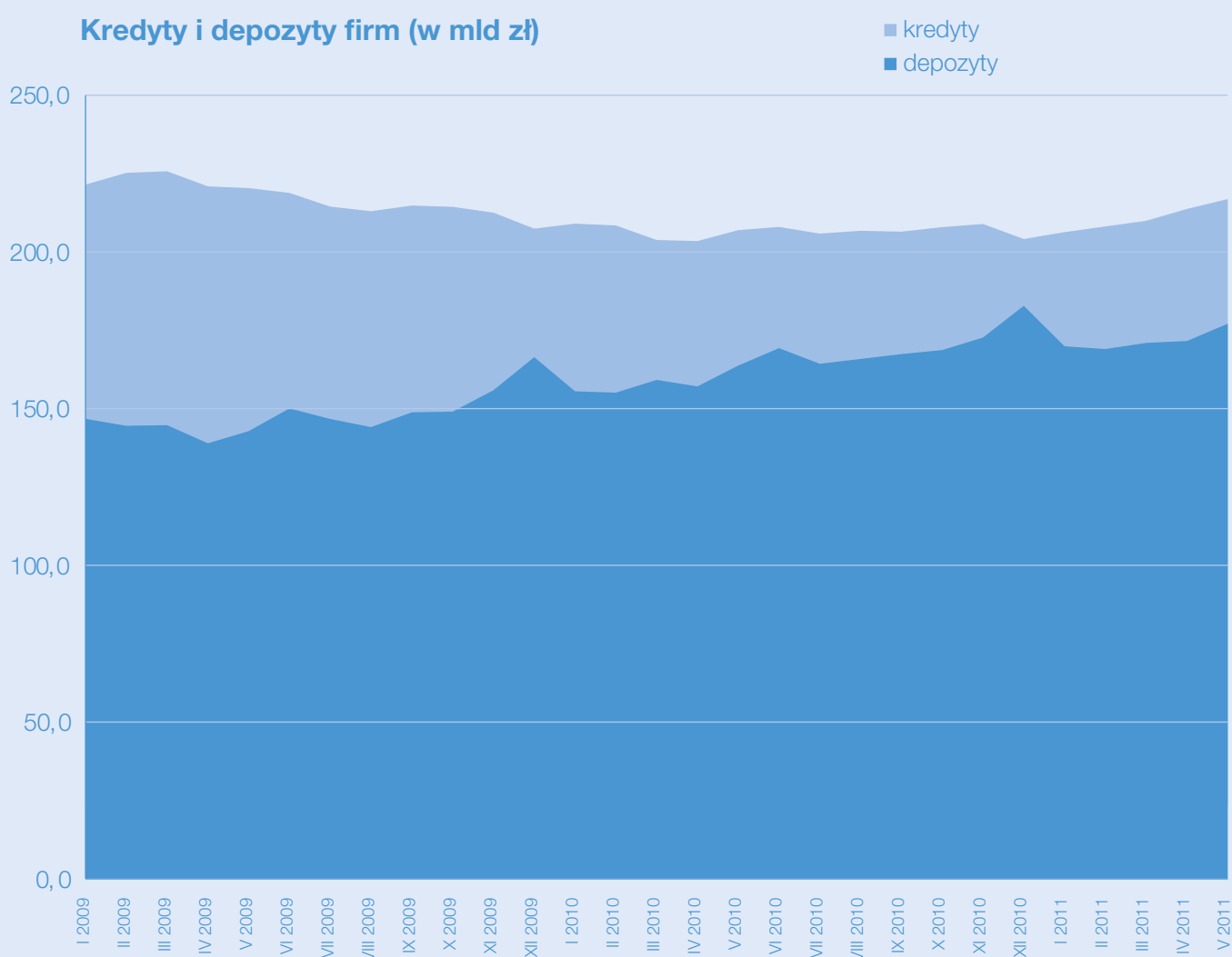
19. „Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w IV kw. 2010 oraz prognoz na I kw. 2011”, NBP 2011, str. 39.

20. Op. cit., str. 41.

Sytuacja wydaje się więc bardzo sprzyjać temu, aby firmy decydowały się na poszukiwanie zewnętrznego finansowania. Tak się jednak nie dzieje, bo w tym samym czasie, gdy dostępność kredytów rośnie, popyt na nie spada. Według NBP zainteresowanie kredytami bankowymi wśród przedsiębiorców utrzyma się na niskim poziomie, dopóki postrzegane przez firmy ożywienie koniunktury nie będzie na tyle trwałe, by „skłonić je do zwiększenia aktywności inwestycyjnej w skali przekraczającej posiadane środki własne”²¹.

I podczas gdy przedsiębiorstwa nie są skłonne do sięgania po kredyty bankowe, to chętnie odkładają pieniądze, by móc inwestować w przyszłość. Stanie się tak, gdy nabiorą przekonania o trwałym i pewnym wzroście gospodarczym nie tylko w Polsce, ale także w strefie euro. Mówią o tym również dane NBP dotyczące należności i zobowiązań²². Według informacji na koniec maja 2011 roku przedsiębiorstwa posiadały zgromadzone w bankach depozyty na kwotę 177,1 miliarda złotych. Oznacza to, że od początku 2009 roku ich wartość wzrosła o 20 procent. W tym samym czasie wartość kredytów spadła o 2 procent do poziomu 216,8 miliarda złotych.

Kredyty i depozyty firm (w mld zł)



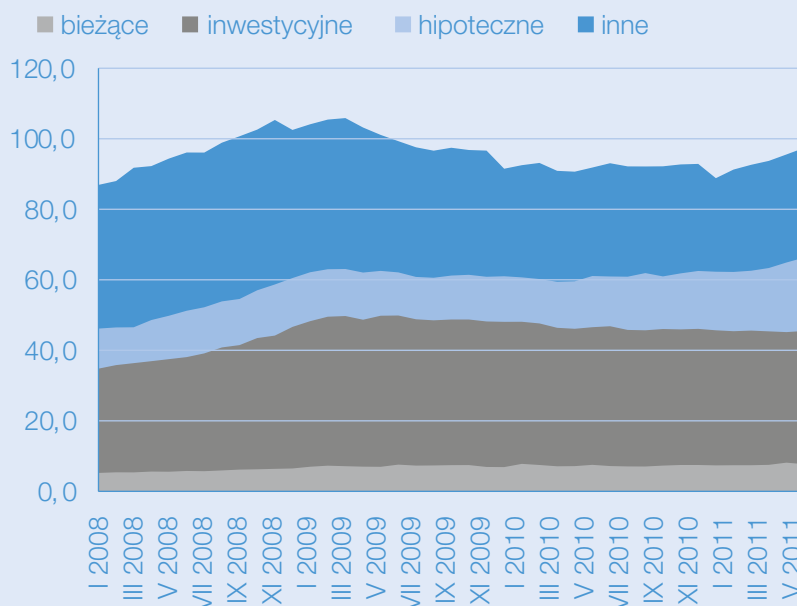
Źródło: NBP

W tym roku kwota zadłużenia znów wzrasta, przy czym największy wpływ mają na to kredyty na bieżącą działalność oraz kredyty inwestycyjne. Saldo tych drugich na początku czerwca tego roku było o 6 procent wyższe w porównaniu z końcem 2010 roku, przy czym ich udział w całości zadłużenia pozostaje na niezmiennym poziomie 30 procent. W pierwszym półroczu natomiast wyraźniej zmalał, o 1,4 punktu procentowego, udział kredytów na nieruchomości.

21. Op. cit., str. 39.

22. „Należności i zobowiązania monetarnych instytucji finansowych i banków”, NBP.

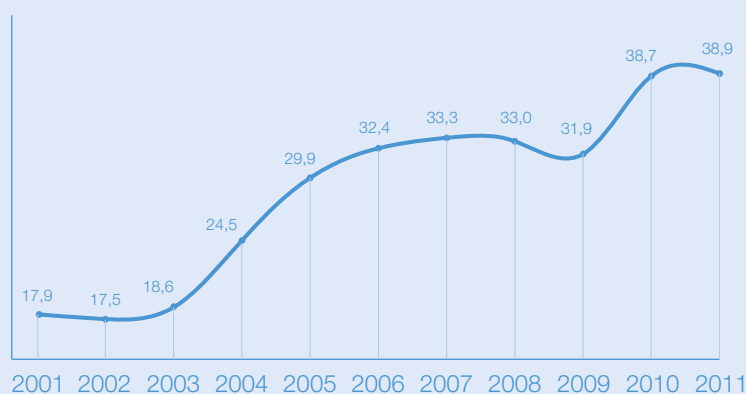
Kredyty dla przedsiębiorstw (w mld zł)



Źródło: NBP

O tym, że firmy wolał obecnie oszczędzać, zamiast znacząco zwiększać inwestycje przez poszukiwanie finansowania zewnętrznego, świadczy również fakt, iż poprawia się wskaźnik ich płynności gotówkowej. Jak wynika z opracowania PKPP Lewiatan, wskaźnik ten sięgnął w tym roku prawie 40 procent²³.

Wskaźnik płynności gotówkowej firm (w proc.)



Źródło: PKPP Lewiatan na podstawie danych GUS

To najwyższy poziom od dziesięciu lat. Gdy dodać do tego rosnący wskaźnik rentowności netto, z 2,2 procent w 2009 roku do 4,3 procent w 2011 roku, wyraźnie widać, że przedsiębiorstwa raczej nie zwiększają inwestycji, lecz kumulują gotówkę na przyszłość.

23. „Czy możliwy jest wzrost inwestycji przedsiębiorstw w 2011 roku?”, opracowanie PKPP Lewiatan 2011 na podstawie danych GUS.

Wykorzystanie środków unijnych przez sektor MŚP w ujęciu regionalnym

Jednym ze źródeł finansowania działalności małych i średnich firm w Polsce są w ostatnich latach środki pozyskiwane w ramach programów na rzecz rozwoju przedsiębiorczości uruchomionych przez Unię Europejską. Jednak niewiele firm z sektora MŚP z nich korzysta. Z badania „MŚP pod lupą” wynika, że aż 71 procent małych i średnich firm nigdy nie starało się o pozyskanie dodatkowych środków z funduszy unijnych czy międzynarodowych instytucji finansowych. 27 procent przedsiębiorców odpowiedziało, że starało się o pieniądze z Unii Europejskiej, a tylko 3 procent wspomniało o międzynarodowych instytucjach finansowych.

Tymczasem w latach 2007-2013 polskie firmy wciąż mogą aktywnie korzystać ze środków unijnych, przede wszystkim z dwóch programów: Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki oraz Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Pierwszy z nich, w którym do dyspozycji jest 11,5 miliarda euro, jest finansowany w 85 procentach ze środków Unii Europejskiej, a w 15 procentach ze środków krajowych. O środki z niego mogą starać się nie tylko przedsiębiorcy, ale również m.in. jednostki samorządowe, instytucje pozarządowe czy szkoły. Drugi program jest skierowany przede wszystkim do przedsiębiorców, dla których zarezerwowano prawie połowę z kwoty 9,7 miliarda euro. Oba programy mają przyczynić się do rozwoju gospodarczego, spadku bezrobocia i unowocześnienia firm, tak by w konsekwencji stały się bardziej konkurencyjne na rynkach polskim i europejskim.

Jak wynika z obliczeń na podstawie danych udostępnionych przez PARP²⁴, małe i średnie przedsiębiorstwa z obu programów od początku ich funkcjonowania pozyskały ponad 8 miliardów złotych. Ponad 90 procent tej kwoty przypada na program Innowacyjna Gospodarka.

W ujęciu regionalnym najwięcej środków z obu programów jak do tej pory pozyskały małe i średnie firmy z województwa mazowieckiego. Na to województwo przypada ponad jedna piąta rozdzielonych do tej pory środków. Najgorzej w zestawieniu regionalnym wypada województwo zachodniopomorskie, na które do tej pory przypadło zaledwie 1,3 procent wszystkich pozyskanych pieniędzy.

Środki pozyskane przez MŚP z programów unijnych (w mln zł)

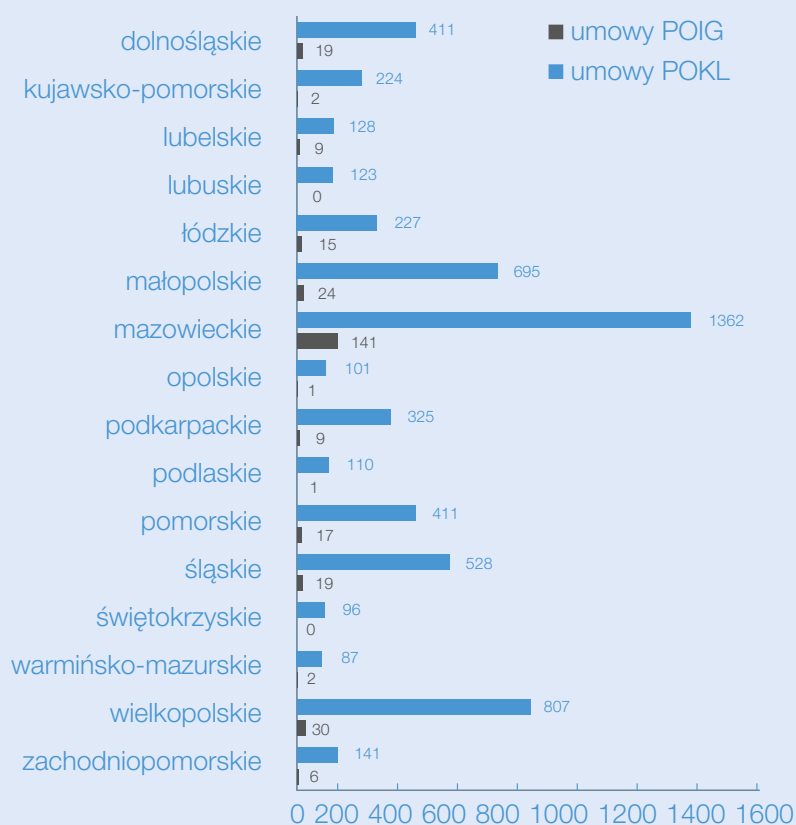


Źródło: PARP, dane na 1 sierpnia 2011

24. Obliczenia na podstawie danych PARP na 1 sierpnia 2011.

Tuż za województwem mazowieckim pod względem wielkości otrzymanych środków uplasowało się województwo małopolskie, gdzie przedsiębiorcy pozyskali z POKL i POIG ponad 908 milionów złotych. Pieniądze dostało w tym regionie 719 małych i średnich firm, z czego aż 695 umów przypadło na POIG. Bardzo dobrze z pozyskiwaniem środków radzą sobie również firmy z Wielkopolski. Podpisały one łącznie 837 umów na dofinansowanie w ramach obu programów na kwotę prawie 800 milionów złotych. Na uwagę zasługuje jeszcze województwo łódzkie, gdzie przy stosunkowo niewielkiej liczbie 292 umów firmy pozyskały prawie 650 milionów złotych, co daje im piąte miejsce w Polsce.

Liczba umów podpisanych przez MŚP



Źródło: PARR, dane na 15 lipca 2011

Firmom z pozostałych województw nie udało się przekroczyć kwoty 500 milionów złotych. Obok województwa zachodniopomorskiego najgorzej pod względem wartości pozyskanych środków wypadły jeszcze województwa opolskie i świętokrzyskie. W żadnym z nich przedsiębiorcy nie otrzymali więcej niż 140 milionów złotych. Co ciekawe, ani w świętokrzyskim, ani w lubuskim, ani w podlaskim żadna mała firma nie otrzymała do tej pory pieniędzy z programu Kapitał Ludzki.

Warto zaznaczyć, że małe i średnie firmy z województw podkarpackiego, podlaskiego, świętokrzyskiego i warmińsko-mazurskiego mogą dodatkowo starać się o środki z Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej. Na razie jednak nie cieszy się on zbyt dużą popularnością, bo łącznie przedsiębiorcy pozyskali z niego niecałe 100 milionów złotych.

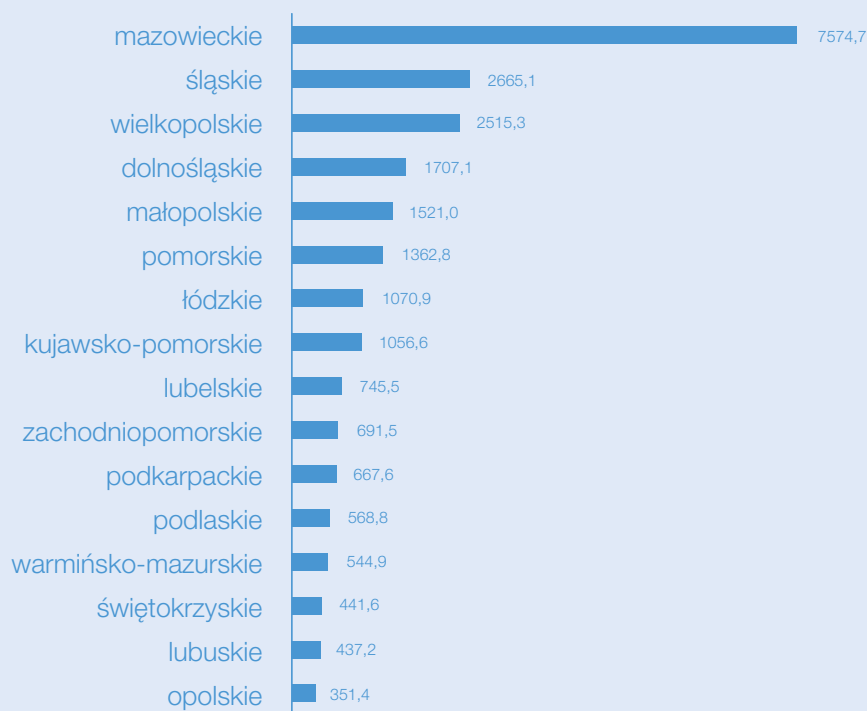
Leasing w sektorze MŚP w ujęciu regionalnym

W badaniu „MŚP pod lupą” 32 procent przedsiębiorców wskazało leasing jako jedno z zewnętrznych źródeł finansowania. Daje mu to trzecie miejsce wśród wszystkich źródeł pozyskiwania środków na inwestycje.

Szczegóły dotyczące rynku leasingu, a także zalety korzystania z tej formy finansowania inwestycji zostaną szczegółowo omówione w rozdziale trzecim. Obecnie warto jednak wskazać, w których województwach przedsiębiorcy najchętniej korzystali z leasingu w ubiegłym roku.

Jeżeli chodzi o ogólną wartość podpisanych umów leasingowych w 2010 roku, to liderem zostało województwo mazowieckie, gdzie firmy podpisały umowy leasingowe o wartości ponad 7,5 miliarda złotych²⁵. To 31 procent wartości wszystkich podpisanych w tym czasie umów. Na drugim miejscu znalazło się województwo śląskie z wynikiem 2,6 miliarda złotych. Niewiele mniej (2,5 miliarda złotych) wyniosła wartość nowych umów leasingowych zawartych przez przedsiębiorców z Wielkopolski. Żaden inny region nie przekroczył kwoty 2 miliardów złotych. Najmniejsze finansowanie za pośrednictwem leasingu wykazało województwo opolskie, tylko 351 milionów złotych, co stanowi zaledwie 1,4 procent wartości ogółu nowych umów z ubiegłego roku.

Wartość nowych umów leasingowych w 2010 roku (w mln zł)



Źródło: GUS 2011

Województwa mazowieckie i wielkopolskie znalazły się w czołówce również pod względem średniej wartości jednej umowy leasingowej w 2010 roku²⁶. Z tą różnicą, że tutaj na pierwszym miejscu znalazła się Wielkopolska z wynikiem przekraczającym 200 tysięcy złotych na jedną umowę, a województwo mazowieckie na drugim ze średnią na poziomie 192 tysięcy złotych. Najślabiej wypadło województwo opolskie, gdzie średnia kwota umowy leasingowej w ubiegłym roku nie przekroczyła 122 tysięcy złotych.

25. „Działalność przedsiębiorstw leasingowych w 2010 roku”, GUS 2011.

26. Wartość nowych umów podzielona przez ich liczbę w poszczególnych województwach, op. cit. tabl. 17 „Liczba leasingobiorców, wartość nowych umów leasingu zawartych w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r. według siedziby realizacji transakcji”.

Wartość leasingu na jedną umowę w 2010 roku (w tys. zł)



Województwo	Wartość
dolnośląskie	172,0
kujawsko-pomorskie	184,2
lubelskie	166,2
lubuskie	168,7
łódzkie	163,0
małopolskie	171,9
mazowieckie	192,2
opolskie	121,7
podkarpackie	169,8
podlaskie	188,6
pomorskie	170,1
śląskie	181,5
świętokrzyskie	176,9
warmińsko-mazurskie	155,9
wielkopolskie	200,8
zachodniopomorskie	150,1
ŚREDNIA	179,6

Źródło: GUS

Porównując rodzaje inwestycji, które w 2010 roku zostały sfinansowane za pomocą leasingu, należy zauważyć, że pierwsze miejsce zajmują wśród nich środki transportu drogowego. Według danych GUS²⁷ stanowią one w sumie 64 procent ogółu wartości nowych umów leasingowych, co oznacza wzrost o 4,7 punktu procentowego w porównaniu z 2009 rokiem. W kategorii środków transportu ponad 42 procent zajęły z kolei samochody osobowe. Resztę podzieliły między siebie samochody ciężarowe i dostawcze. Drugą kategorią leasingu były w ubiegłym roku maszyny i urządzenia. Osiągnęły one 27,1 procent wartości ogółu nowych umów leasingowych, co oznacza spadek o 2,5 punktu procentowego w stosunku do 2009 roku. Nieruchomości uzyskały wynik 4,2 procent wartości nowych umów, co również oznacza spadek o 0,6 punktu procentowego w porównaniu z 2009 rokiem. Resztę stanowiły m.in. pozostałe środki transportu (np. lotniczego, kolejowego) i sprzęt biurowy.

27. Op. cit., „Wartość nowych umów leasingowych zawartych w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia według rodzaju środków trwałych”.



Podsumowanie – najważniejsze wnioski z rozdziału 1

- Spowolnienie gospodarcze w 2009 roku spowodowało spadek dynamiki inwestycji w małych i średnich firmach o ponad 6 procent.
- Najwięcej zainwestowały małe i średnie przedsiębiorstwa z województw: mazowieckiego, śląskiego i pomorskiego. Ich nakłady przekroczyły w 2009 roku 40 procent ogólnej wartości inwestycji MŚP w Polsce.
- Pozytywnie wyróżniło się województwo pomorskie, gdzie tempo wzrostu inwestycji w sektorze MŚP było najwyższe.
- W przypadku rolników w 2009 roku najczęściej inwestowali właściciele gospodarstw w Wielkopolsce.
- Lata 2010 i 2011 upływają w Polsce pod znakiem wstrzymywania się przedsiębiorców od podejmowania znacznych inwestycji. Powodem są m.in. obawy o przyszłość gospodarczą Polski i strefy euro.
- Firmy gromadzą oszczędności, poprawiają się ich zdolność kredytowa i płynność gotówkowa.
- Firmy nie są skłonne do korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji i w pierwszej kolejności przeznaczają na ten cel środki własne – 92 procent. Na drugim miejscu preferują kredyty bankowe – 46 procent, a na trzecim leasing – 32 procent.
- Małe i średnie firmy pozyskały dotychczas z unijnych programów POIG i POKL 8 miliardów złotych. Jedna piąta tej kwoty przypadła na województwo mazowieckie. Na ostatnim miejscu pod względem pozyskiwania środków unijnych jest województwo zachodniopomorskie, na które przypadło do tej pory jedynie około 1,3 procent pozyskanych środków.
- W 2010 roku umowy leasingowe o najwyższej łącznej wartości zostały podpisane z przedsiębiorcami z województwa mazowieckiego, które również znalazło się na pierwszym miejscu, jeśli chodzi o przeliczenie wartości leasingu na jedną umowę.

Rozdział 2

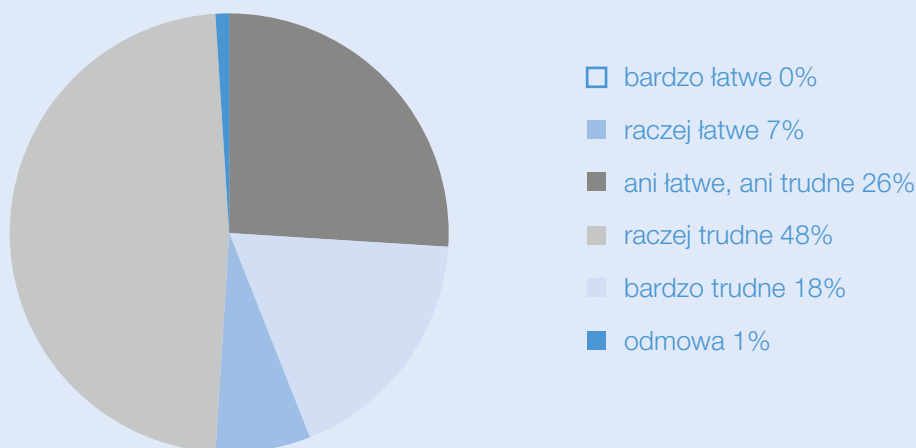
Bariery w prowadzeniu działalności i pozyskiwaniu finansowania przez małe i średnie firmy w Polsce

Prawie 70 procent przedsiębiorców przepytanych w badaniu¹ określa warunki do prowadzenia firmy w Polsce jako trudne bądź bardzo trudne. Narzekają przede wszystkim na zbyt skomplikowane procedury administracyjne, niejasne prawo i zawiły ich zdaniem system podatkowy. Niechętnie sięgają też po zewnętrzne środki na finansowanie swoich inwestycji. Według nich najłatwiej jest skorzystać z leasingu, natomiast pozyskanie pieniędzy unijnych bywa bardzo trudnym zadaniem. Warto jednak zwrócić uwagę na fakt, że mali i średni przedsiębiorcy ufają instytucjom finansowym i to głównie od nich otrzymują wszelkie niezbędne informacje potrzebne do pozyskania właściwego finansowania. Zdecydowana większość firm oczekuje od instytucji finansowych pomocy w przechodzeniu przez procedury konieczne do pozyskania finansowania, a także doradztwa w zakresie wyboru jego formy.

Ocena warunków prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce

Żaden przedsiębiorca ankietowany w badaniu nie określił warunków do prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce jako „bardzo łatwe”. Wskazań na „raczej łatwe” również było niezwykle mało, bo tak odpowiedział zaledwie co czternasty przedsiębiorca. Zdecydowana większość, prawie 70 procent, określiła warunki do prowadzenia biznesu jako „raczej trudne” bądź „bardzo trudne”. Z kolei 18 procent ankietowanych nie udzieliło jednoznacznej odpowiedzi, stwierdzając, że warunki nie są „ani łatwe, ani trudne”.

Warunki do prowadzenia firmy (w proc.)



Źródło: MŚP pod lupą. Raport TNS Pentor dla EFL

Niepokojący wynik badania w tym zakresie potwierdza to, co od dawna już podkreślają organizacje zrzeszające przedsiębiorców w Polsce, a także międzynarodowe instytucje przeprowadzające regularne badania dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej na świecie. Wystarczy choćby wspomnieć o prestiżowym raporcie „Doing business” opracowywanym co roku przez Bank Światowy. W jego ostatniej edycji² Polska w ogólnej ocenie warunków stwarzanych przedsiębiorcom znalazła się na 70. miejscu wśród 183 przebadanych krajów. To co prawda awans o trzy pozycje w porównaniu z wcześniejszą edycją raportu, ale wynik wciąż należy uznać za bardzo słaby. Ciągle daleko nam do takich krajów jak np. Wielka Brytania (4. miejsce), Niemcy (22. miejsce) czy Francja (26. miejsce). Wysokie pozycje zajmują też kraje z Europy Środkowo-Wschodniej: Litwa (23. miejsce), Łotwa (24. miejsce), Słowacja (41. miejsce), Słowenia (42. miejsce), Czechy (63. miejsce). Polska znalazła się za to w sąsiedztwie takich krajów jak Białoruś (68. miejsce), Namibia (69. miejsce), Tonga (71. miejsce) czy Panama (72. miejsce).

Daleka, 70. pozycja Polski wynika z ogólnej oceny warunków dla przedsiębiorczości dokonanej przez Bank Światowy. Warto jednak przyjrzeć się temu, co się na nią składa. Co ciekawe, najwyżej wśród wszystkich kategorii została oceniona właśnie możliwość pozyskiwania przez polskich przedsiębiorców zewnętrznego finansowania. W raporcie Polska zajęła w niej 15. miejsce na świecie. Bank Światowy bardzo wysoko ocenił przejrzystość prawa dotyczącego zaciągania zobowiązań przez firmy oraz dostęp do informacji na temat finansowania.

1. „MŚP pod lupą”. Badanie TNS Pentor dla EFL przeprowadzone w dniach 9-23.08.2011 na próbie 600 małych i średnich przedsiębiorstw dobranych metodą losowo-kwotową.

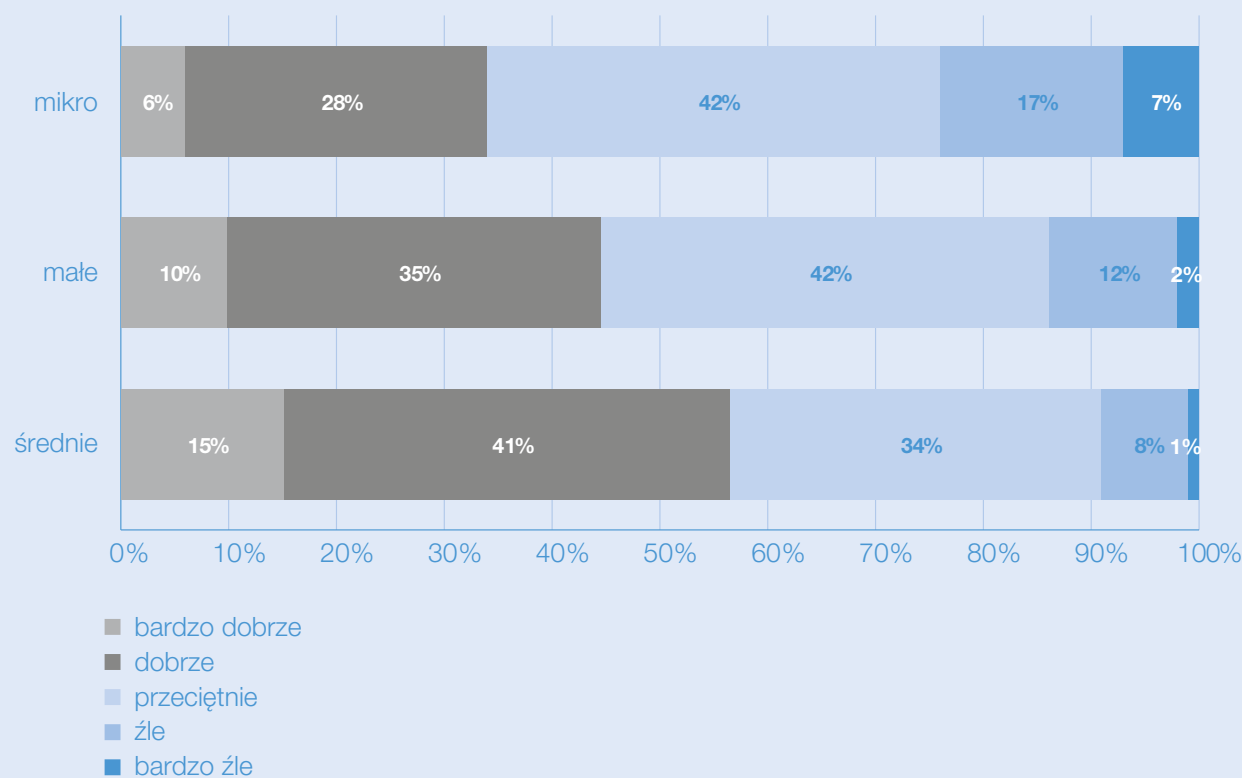
2. „Doing business 2011”, World Bank, IFC. Pełny raport dostępny na stronie: <http://www.doingbusiness.org>.

Niestety, w innych kategoriach Polska wypada już zdecydowanie gorzej. W przypadku oceny trudności w zakładaniu działalności gospodarczej znaleźliśmy się na odległym 113. miejscu. Bank Światowy wskazuje tu przede wszystkim na przeciągające się procedury w urzędach związane z rozpoczęciem prowadzenia działalności gospodarczej. Jeszcze gorzej Polska wypadła w ocenie polityki podatkowej wobec przedsiębiorców: znalazła się na 121. miejscu, co wynika w ogromnej mierze ze skali wszelkiego rodzaju danin oddawanych przez firmy do kasy państwa. Bank Światowy podliczył, że zobowiązania podatkowe rocznie zabierają łącznie ponad 42 procent zysków przedsiębiorstw.

Chociaż przedsiębiorcy w większości oceniają warunki do prowadzenia działalności gospodarczej jako trudne lub bardzo trudne, to jednak dobrze radzą sobie z niedogodnościami i rozwijają swoje firmy. Można to wywnioskować z odpowiedzi na pytanie o ocenę kondycji finansowej przedsiębiorstw.

W badaniu „MŚP pod lupą” 42 procent przedsiębiorców określiło sytuację ekonomiczną swoich firm jako dobrą bądź bardzo dobrą. Znaczący odsetek (39 procent) określił ją jako przeciętną. Z kolei 14 procent respondentów mówi, że sytuacja ich firm jest zła, a 4 procent określa ją jako bardzo złą. Największy odsetek firm pozytywnie oceniających swoją sytuację ekonomiczną jest wśród średnich przedsiębiorstw.

Ocena sytuacji ekonomicznej firmy w 2011 roku (w proc.)



Źródło: MŚP pod lupą. Raport TNS Pentor dla EFL

Z kolei wśród mikroprzedsiębiorców odsetek oceniających sytuację jako bardzo dobrą jest najmniejszy, przy jednoczesnym znaczącym udziale odpowiedzi „źle” i „bardzo źle”, których w przypadku firm mikro jest w sumie aż 24 procent.

Prognozy w wypowiedziach przedsiębiorców wskazują, że są oni bardzo ostrożni, jeżeli chodzi o ocenę rozwoju swojej sytuacji ekonomicznej w ciągu najbliższych dwunastu miesięcy. 47 procent z nich wskazało, że pozostanie ona bez zmian. Co czwarty liczy na jej polepszenie, a tylko 2 procent mówi o znacznym polepszeniu. 17 procent firm obawia się pogorszenia swojej kondycji finansowej, a 2 procent nawet znacznego pogorszenia. Jeśli wziąć pod uwagę prognozy ze względu na wielkość przedsiębiorstw, nie widać znaczących różnic w dokonanych ocenach.

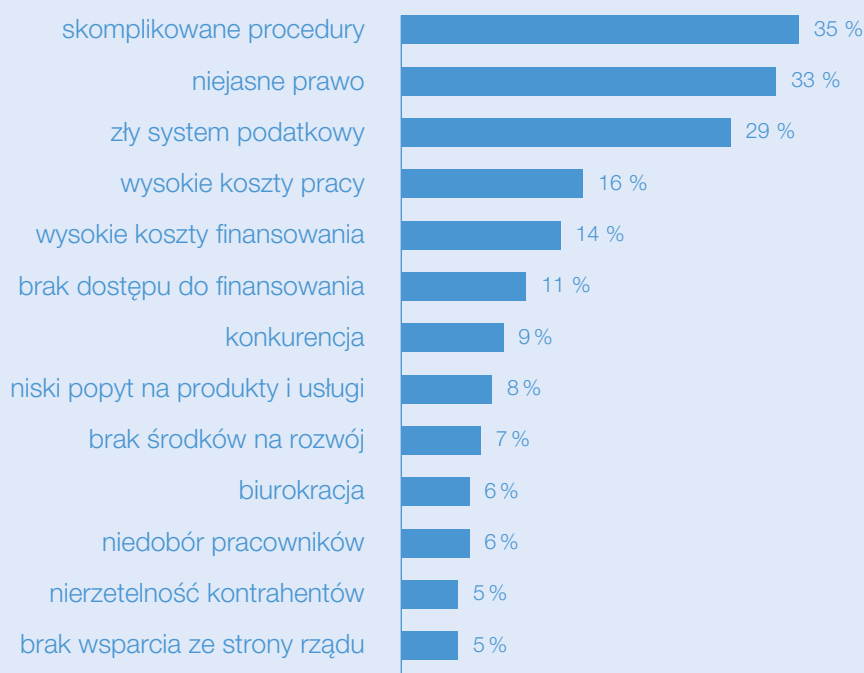


Bariery w prowadzeniu działalności gospodarczej w Polsce

Na ogólną negatywną ocenę warunków do prowadzenia firmy ma wpływ szereg barier, z którymi na co dzień zmagają się mali i średni przedsiębiorcy. Badanie „MŚP pod lupą” dobitnie pokazuje, które z nich najbardziej im przeszkadzają i jednocześnie mogą zniechęcać do podejmowania większego ryzyka inwestycyjnego.

Na podstawie badania można przedstawić trzy podstawowe obszary, w których przedsiębiorcy napotykają na największe trudności. Są to: skomplikowane procedury administracyjne, na które wskazuje 35 procent firm, niejasne i niespójne przepisy prawa (33 procent) oraz wysokie podatki i mało przejrzysty system fiskalny państwa (29 procent).

Bariery w prowadzeniu firmy (w proc.)



Źródło: MŚP pod lupą. Raport TNS Pentor dla EFL

Znaczącą barierą, na którą wskazało 16 procent małych i średnich firm, są również wysokie koszty pracy w Polsce. Badani wskazywali też na wysokie ich zdaniem koszty finansowania (14 procent). Co dziesiąty respondent narzekał na brak dostępu do źródeł finansowania inwestycji i działalności. Wśród innych trudności pojawiały się jeszcze: nierzetelność kontrahentów (5 procent) oraz niedobór wykwalifikowanych pracowników (6 procent).

Analiza najważniejszych wskazanych przez przedsiębiorców barier według podziału regionalnego pokazała, że skomplikowane procedury przysparzają najwięcej problemów firmom z województwa podkarpackiego. Z kolei na niejasne oraz niespójne przepisy prawne najczęściej narzekali przedsiębiorcy z województwa lubuskiego. Na zły system podatkowy wskazało za to aż 60 procent małych i średnich firm na Lubelszczyźnie.

Największe bariery w prowadzeniu działalności gospodarczej w Polsce

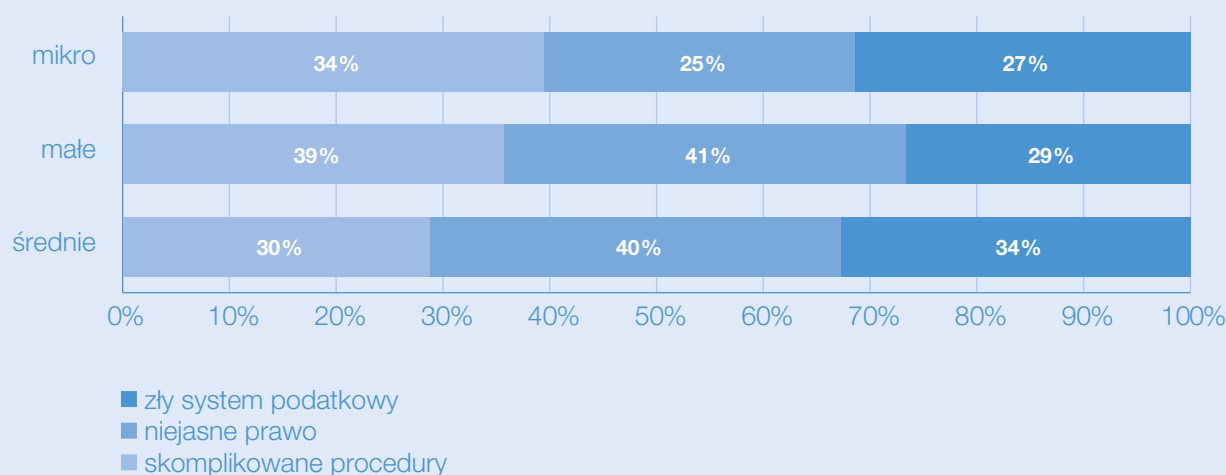


Województwo	Skomplikowane procedury	Niejasne prawo	Zły system podatkowy
dolnośląskie	35%	27%	18%
kujawsko-pomorskie	21%	36%	54%
lubelskie	24%	40%	60%
lubuskie	31%	50%	25%
łódzkie	37%	34%	20%
małopolskie	35%	33%	31%
mazowieckie	40%	32%	25%
opolskie	31%	13%	31%
podkarpackie	48%	43%	22%
podlaskie	29%	50%	21%
pomorskie	28%	33%	38%
śląskie	35%	38%	22%
świętokrzyskie	44%	25%	25%
warmińsko-mazurskie	33%	17%	39%
wielkopolskie	32%	27%	25%
zachodniopomorskie	41%	35%	32%
ŚREDNIA	179,6	179,6	179,6

Źródło: MŚP pod lupą. Raport TNS Pentor dla EFL. Pogrubiono najwyższe wskazania w poszczególnych kategoriach

Biorąc z kolei pod uwagę bariery stwarzane poszczególnym kategoriom przedsiębiorstw ze względu na ich wielkość, można zauważyć, że im większa firma, tym więcej ma problemów z niejasnymi i niespójnymi przepisami prawa. Na tę barierę wskazuje co czwarty mikroprzedsiębiorca, a w przypadku małych i średnich firm wskaźnik ten sięga 40 procent.

Bariery w prowadzeniu działalności gospodarczej (w proc.)



Źródło: MŚP pod lupą. Raport TNS Pentor dla EFL

Długą listę barier dla rozwoju przedsiębiorczości w Polsce co roku publikuje organizacja PKPP Lewiatan. Ostatnia edycja tego raportu³ wskazuje również na bariery, o których mówią przedsiębiorcy w badaniu „MŚP pod lupą”. Wśród nich jednym z najtrudniejszych obszarów są właśnie podatki.

3. „Czarna lista barier dla rozwoju przedsiębiorczości 2011”, PKPP Lewiatan.

„Rok 2010 przebiegał pod znakiem wielu nowelizacji, m.in. VAT, CIT/PIT, ustawy akcyzowej. Niestety, podobnie tak jak w latach poprzednich, żaden z rządowych projektów aktów prawnych opracowanych w ubiegłym roku nie wpłynął w istotny sposób na usunięcie barier w prowadzeniu działalności gospodarczej. W dalszym ciągu rząd nie przedstawił spójnej wizji systemu podatkowego, a kolejne nowelizacje (w całym roku około 40) pogłębiają tylko deformację przepisów podatkowych, mnożąc nowe bariery podatkowe dla przedsiębiorców” – oceniają autorzy „Czarnej listy barier dla rozwoju przedsiębiorczości 2011”⁴.

Według nich największe problemy przedsiębiorcy wciąż mają z podatkiem VAT, chociaż dodają jednocześnie, że każdorazowo przy nowelizacjach udaje się wprowadzić zmiany, które przynajmniej w minimalnym stopniu wpływają na poprawę tej sytuacji. Ich zdaniem za najważniejsze wydarzenie ubiegłego roku w tym zakresie należy uznać wprowadzenie przepisów umożliwiających wystawianie, przechowywanie i przesyłanie faktur drogą elektroniczną. Reformy wciąż wymagają jednak przepisy dotyczące podatków dochodowych czy podatku od nieruchomości.

„Czarna lista barier” PKPP Lewiatan zawiera również długi rejestr przepisów z innych obszarów, które stwarzają przedsiębiorcom poważne problemy. Sporą jej część zajmują przepisy wynikające z Kodeksu pracy i innych dokumentów regulujących sprawy związane z zatrudnianiem pracowników. Warto jednak zwrócić szczególną uwagę na bariery, które mogą mieć znaczący wpływ na pozyskiwanie finansowania ze środków Unii Europejskiej. Autorzy raportu wytykają urzędnikom wszystkich szczebli przede wszystkim kompletny chaos informacyjny, który ma negatywny wpływ na starania przedsiębiorców o unijne środki.

„Do najbardziej powszechnych w 2010 roku i uciążliwych barier związanych z tym obszarem należy brak systemowej informacji o ofercie wsparcia dla przedsiębiorców w kolejnych latach obecnej perspektywy finansowej. Harmonogramy konkursów są co prawda publikowane, ale w większości instytucji tylko na najbliższy rok i często się zmieniają. Takie podejście utrudnia strategiczne planowanie rozwoju firmy z wykorzystaniem dotacji, a w konsekwencji negatywnie wpływa na jakość składanych projektów” – można przeczytać w raporcie⁵.

Zdaniem PKPP Lewiatan standardem działań przede wszystkim urzędników administracji regionalnej stało się przekraczanie terminów oceny projektów. Coraz częstszą praktyką są również opóźnienia i nadmierna biurokracja w płatnościach, przekazywaniu środków itd. „Takie praktyki są szczególnie groźne dla małych i średnich przedsiębiorców, których nie stać na oczekiwanie miesiącami na zwrot zainwestowanych zgodnie z umową środków” – stwierdza PKPP Lewiatan⁶.

W dalszej części tego rozdziału zostaną szczegółowo opisane bariery w dostępie do źródeł zewnętrznego finansowania inwestycji dla małych i średnich przedsiębiorców. Odnosząc się jednak do krytyki związanej z pozyskiwaniem środków unijnych, zawartej w „Czarnej liście barier dla przedsiębiorczości 2011”, trzeba wspomnieć, że również w badaniu „MŚP pod lupą” przedsiębiorcy nie pozostawiają wątpliwości co do łatwości w pozyskiwaniu środków unijnych. Na pytanie, jak łatwo bądź trudno jest skorzystać z tej formy finansowania, 38 procent respondentów odpowiedziało, że „raczej trudno”. Z kolei 28 procent stwierdziło, że pozyskanie unijnego wsparcia jest „bardzo trudne”. Tylko jeden procent przedsiębiorców uznał te starania za „bardzo łatwe”, a 6 procent za „raczej łatwe”. Co dziesiąty nie udzielił jednoznacznej odpowiedzi („ani łatwe, ani trudne”).

Bariery w pozyskiwaniu finansowania ze źródeł zewnętrznych

Trudności w prowadzeniu działalności gospodarczej nie są jedynymi, na jakie napotykają małe i średnie firmy w Polsce. Często muszą one również pokonywać bariery w pozyskiwaniu zewnętrznych środków na nowe inwestycje i rozwój.

W badaniu „MŚP pod lupą” 52 procent firm, które nie korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania, mówi, że nie ma takiej potrzeby, bo wystarczają im środki własne. Inni przedsiębiorcy wskazują jednak na problemy bądź niepokój związany z pozyskiwaniem zewnętrznego kapitału. 11 procent obawia się zbyt wysokich wymogów stawianych przez instytucje finansujące. Nie bez znaczenia są też skomplikowane i czasochłonne procedury uzyskania finansowania

4. Op. cit., str. 4.

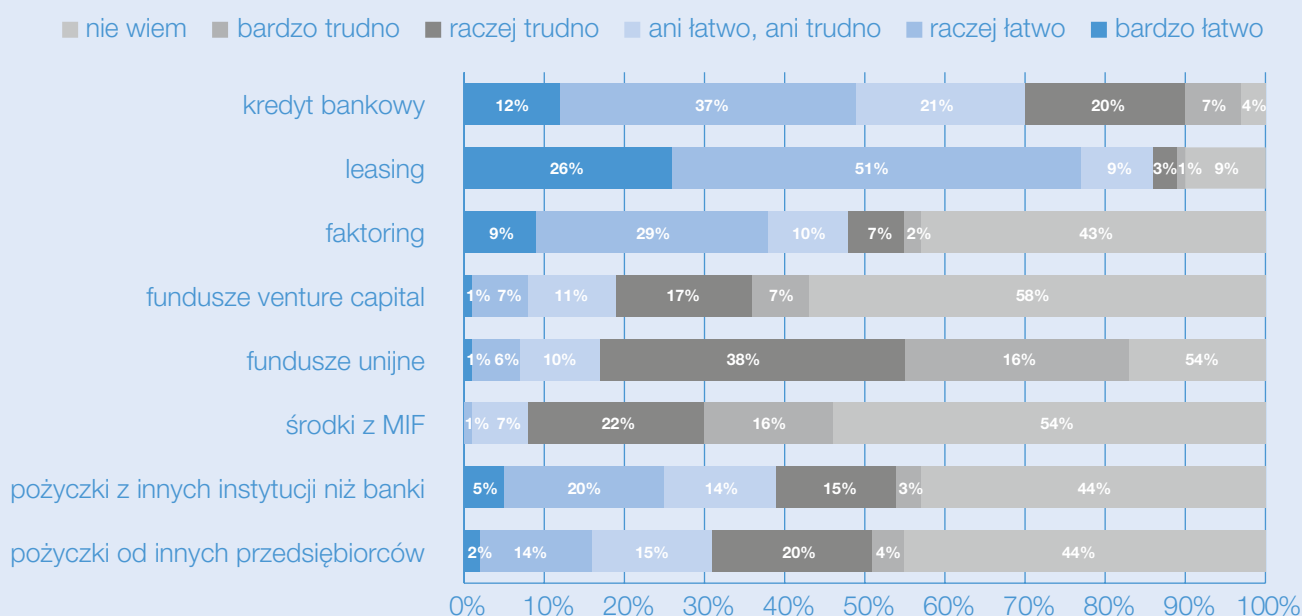
5. Op. cit., str. 52.

6. Op. cit., str. 52.

(9 procent), a także zbyt wysokie koszty pozyskania kapitału (7 procent). Wśród innych obaw przedsiębiorcy wymieniają też potencjalne trudności z późniejszą spłatą zobowiązań finansowych (6 procent).

Jeżeli już jednak firmy decydują się na pozyskanie finansowania zewnętrznego, to za najłatwiej dostępne źródła zdecydowanie uznają kredyt bankowy oraz leasing. Warto zwrócić uwagę zwłaszcza na tę drugą z wymienionych form. Zdaniem 77 procent respondentów z leasingu można skorzystać „bardzo łatwo” lub „raczej łatwo”. W przypadku kredytów bankowych odsetek tego typu odpowiedzi sięgnął 49 procent. Również odsetek negatywnych odpowiedzi jest niższy w przypadku leasingu niż w przypadku kredytu. O tym, że leasing jest „raczej trudno” bądź „bardzo trudno” dostępny, jest przekonane 4 procent firm. W przypadku kredytów ten odsetek to już 27 procent.

Jak łatwo skorzystać z finansowania (w proc.)



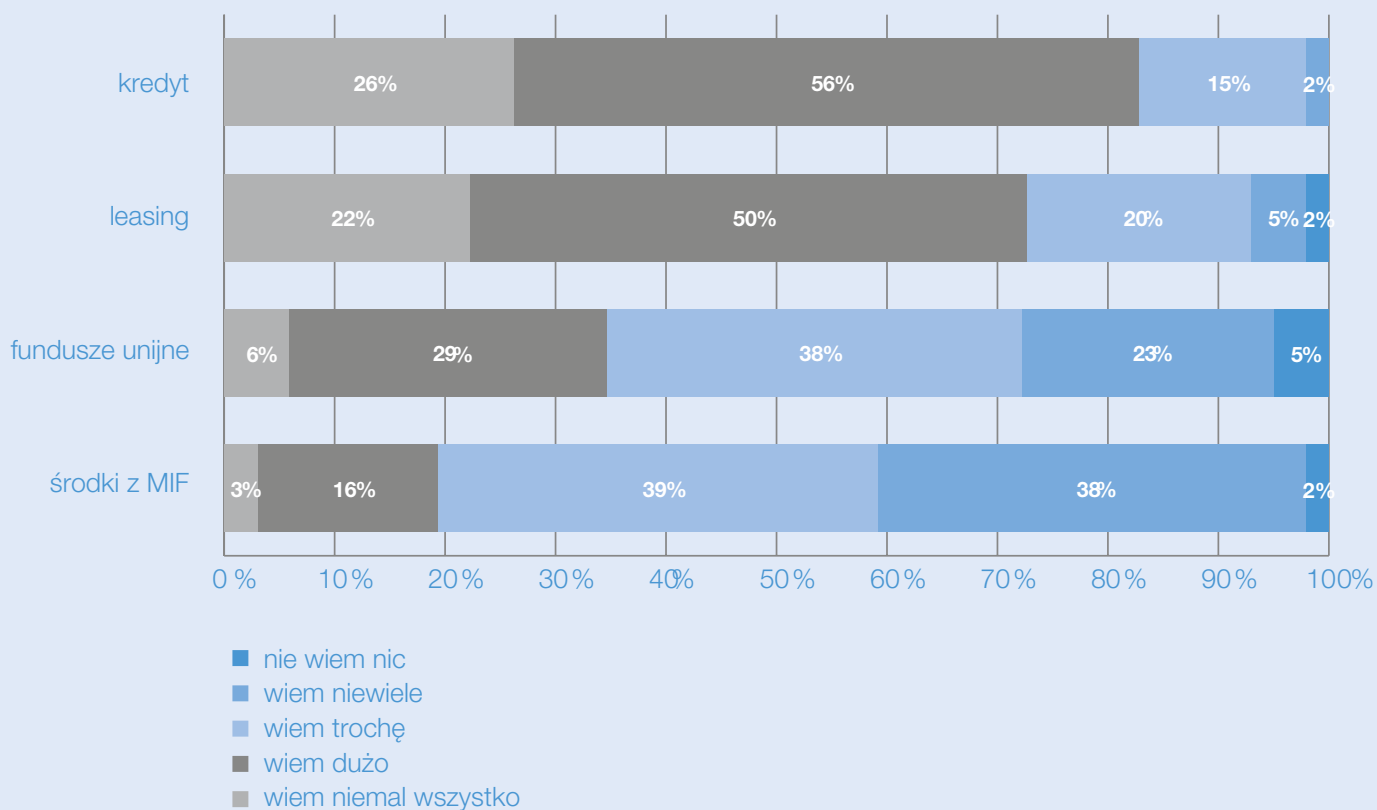
Źródło: MŚP pod lupą. Raport TNS Pentor dla EFL

Spore obawy małych i średnich przedsiębiorstw wzbudzają natomiast inne formy finansowania zewnętrznego. Wśród nich negatywnie wyróżniają się wspomniane już wcześniej środki unijne, które 66 procent firm uznaje za „raczej trudno” lub „bardzo trudno” dostępne.

W przedstawionym powyżej zestawieniu warto zwrócić uwagę na jeszcze jeden niezwykle istotny wniosek, a mianowicie na brak wiedzy przedsiębiorców dotyczącej innych form finansowania. Aż 58 procent firm zapytanych o łatwość w dostępie do funduszy venture capital odpowiedziało, że nie posiada wiedzy na ten temat. Podobnie było w przypadku środków z międzynarodowych instytucji finansowych, gdzie odpowiedź „nie wiem” padła w 54 procentach przypadków.

Wniosek o braku wiedzy przedsiębiorców co do form finansowania innych niż kredyt bankowy czy leasing potwierdzają również odpowiedzi na zawarte w badaniu „MŚP pod lupą” pytanie o samoocenę firm w tym zakresie. Wyraźnie widać, że przedsiębiorcy najpewniej czują się w kwestiach związanych z kredytami bankowymi i leasingiem. Ponad 80 procent z nich odpowiedziało, że o kredytach wie dużo lub niemal wszystko. W odniesieniu do leasingu takich odpowiedzi udzieliło ponad 70 procent małych i średnich firm. Tymczasem w przypadku środków unijnych i finansowania z międzynarodowych instytucji finansowych wyraźnie zwiększa się odsetek odpowiedzi negatywnych.

Jak firmy oceniają swoją wiedzę o źródłach finansowania (w proc.)



Źródło: MŚP pod lupą. Raport TNS Pentor dla EFL

Gdy porównamy wiedzę przedsiębiorców na temat różnych form finansowania z uwzględnieniem poszczególnych regionów Polski, z których pochodzą firmy, nie widać między nimi znaczących różnic pozwalających klasyfikować je wedle tej kategorii. Podobnie wygląda sytuacja w przypadku podziału firm ze względu na ich wielkość – wiedza o poszczególnych formach finansowania jest wśród nich podobna.

W badaniu „MŚP pod lupą” na brak wiedzy jako barierę w pozyskiwaniu środków z zewnętrznych źródeł wskazuje 9 procent respondentów. Zdecydowana większość z nich mówi jednak o zupełnie innych problemach, jakich obawiają się, myśląc o pozyskaniu środków zewnętrznych. Co czwarta firma wskazała na zbyt dużą biurokrację towarzyszącą całemu procesowi. Inni przedsiębiorcy wśród barier wymienili jeszcze skomplikowane procedury uzyskania finansowania, a także zbyt wysokie wymagania stawiane im przez instytucje finansujące.

Bariery w korzystaniu z finansowania (w proc.)



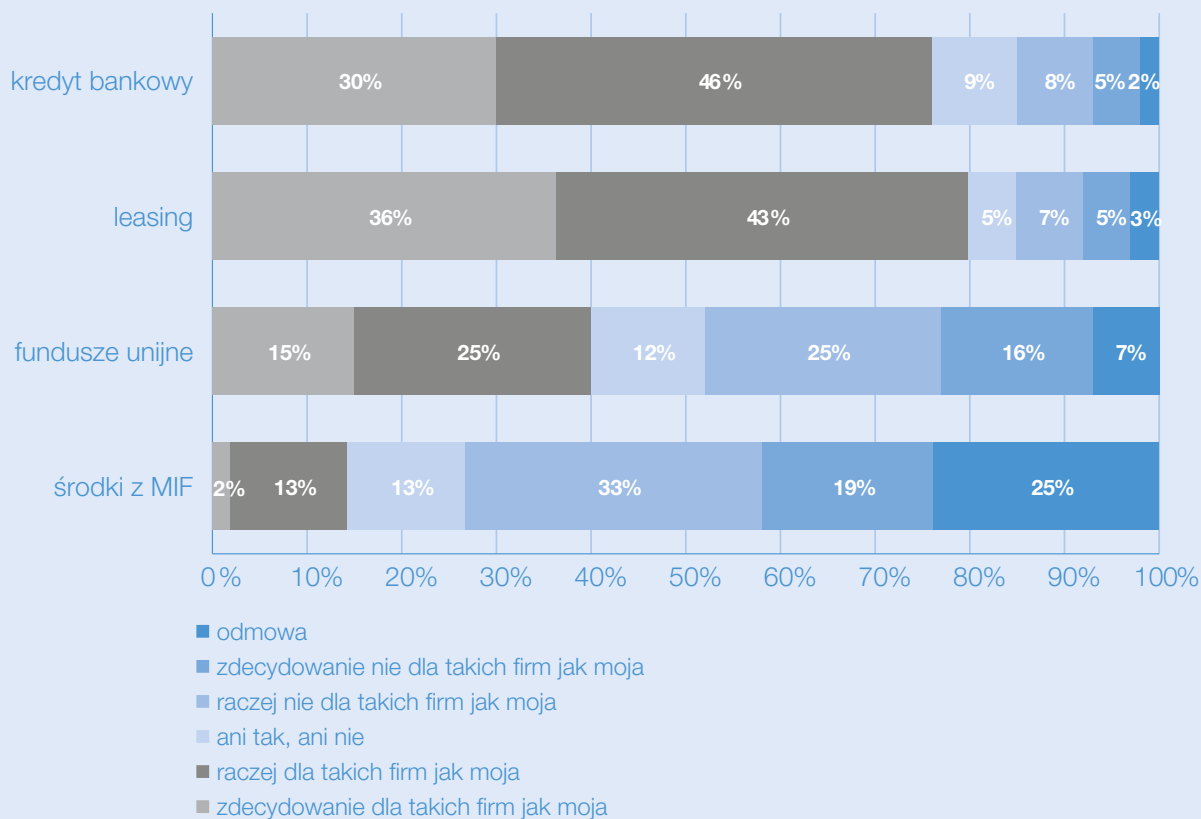
Źródło: MŚP pod lupą. Raport TNS Pentor dla EFL

Wśród innych znaczących barier pojawiły się jeszcze zbyt wysokie koszty finansowania (13 procent) oraz wymóg posiadania zabezpieczenia na zaciągnięte zobowiązanie (13 procent). Mniejszym problemem okazały się natomiast obawy związane z trudnościami z przyszłą spłatą (6 procent) czy konieczność jednoczesnego zainwestowania środków własnych (4 procent), co ma szczególne znaczenie zwłaszcza w przypadku starań o środki unijne. Tylko 1 procent respondentów stwierdził, że pozyskiwaniu finansowania nie towarzyszą żadne bariery.

Przedstawiona powyżej lista barier, które mali i średni przedsiębiorcy muszą pokonać, starając się o zewnętrzne źródła finansowania swoich inwestycji, w połączeniu z informacjami o posiadanej przez nich wiedzy na temat poszczególnych form finansowania pozwalają wnioskować, że kredyt bankowy i leasing jeszcze długo będą znacząco wyprzedzać inne zewnętrzne źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw. Dzieje się tak dlatego, że właściciele firm najczęściej nie mają wystarczająco dużo czasu, by szukać dodatkowych informacji na temat bardziej skomplikowanych form finansowania, bądź po prostu są przekonani, że nie będą one dla nich odpowiednie czy dostępne.

Widać to w odpowiedziach na pytanie o ocenę możliwości skorzystania z poszczególnych źródeł. Leasing jako formę „zdecydowanie dla takich firm jak moja” określiło 36 procent firm badanych w „MŚP pod lupą”. W przypadku kredytu bankowego ten odsetek wyniósł 30 procent. Obie formy dostały także wysokie, ponad 40-procentowe wskazania z odpowiedzią „raczej dla takich firm jak moja”. Bardzo wysokie noty padały w tym przypadku bez względu na wielkość firmy czy region, z którego pochodzi.

Ocena możliwości skorzystania z finansowania (w proc.)



Źródło: MŚP pod lupą. Raport TNS Pentor dla EFL

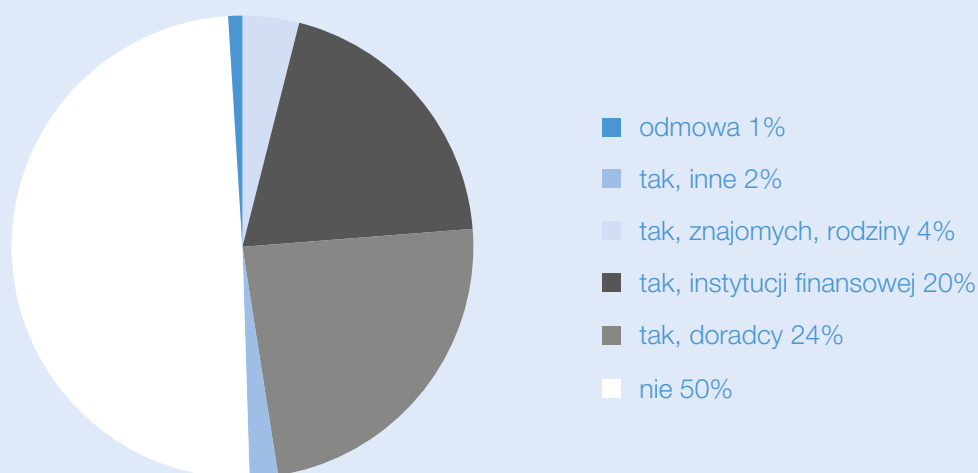
Sytuacja zdecydowanie się zmienia, gdy weźmiemy pod uwagę inne formy zewnętrznego finansowania. Co czwarty przedsiębiorca uznał, że środki unijne są „raczej nie dla takich firm jak moja”, a aż 16 procent powiedziało, że unijne pieniądze im zdecydowanie nie odpowiadają. Tylko 15 procent stwierdziło, że to źródło finansowania jest zdecydowanie dla nich. Warto zwrócić uwagę, że odsetek pozytywnych odpowiedzi zwiększał się tutaj wraz ze wzrostem wielkości firmy. Zdecydowane „tak” funduszom unijnym powiedziało tylko 13 procent mikroprzedsiębiorstw, ale już 15 procent małych i 24 procent średnich firm. Wraz ze wzrostem wielkości firmy spadał jednocześnie odsetek odpowiedzi negatywnych, choć już mniej wyraźnie: „zdecydowanie nie” w odniesieniu do funduszy unijnych powiedziało 17 procent mikroprzedsiębiorców, 14 procent małych i 15 procent średnich firm.

Tymczasem w przypadku środków z międzynarodowych instytucji finansowych aż jedna trzecia małych i średnich firm uznaje je za raczej im nieodpowiadające, a 19 procent mówi, że środki z MIF są „zdecydowanie nie dla takich firm jak moja”. Co czwarty przedsiębiorca odmówił odpowiedzi na to pytanie, co może dodatkowo potwierdzać wcześniejsze przypuszczenie o braku wystarczającej wiedzy w tym zakresie. Tylko 2 procent małych i średnich firm uznało, że środki z MIF są zdecydowanie dla nich, a 13 procent stwierdziło, że ta forma jest „raczej dla takich firm jak moja”.

Wsparcie ze strony instytucji finansowych w pozyskiwaniu finansowania zewnętrznego przez małe i średnie firmy

Brak wiedzy lub mała wiedza na temat zewnętrznych źródeł finansowania powodują, że firmom bardzo potrzebna jest rzetelna i szybka informacja, która pozwoliłaby im podejmować właściwe decyzje dotyczące finansowania inwestycji. Badanie „MŚP pod lupą” pokazuje jednak, że mali i średni przedsiębiorcy, poszukując informacji o źródłach finansowania, z reguły nie korzystają z pomocy innych osób czy zewnętrznych instytucji. Jeżeli już się na to decydują, wybór pada przede wszystkim na instytucję finansową, która jednocześnie udziela finansowania (20 procent), lub na wyspecjalizowane biura doradcze (24 procent).

Pomoc przy podejmowaniu decyzji o finansowaniu (w proc.)

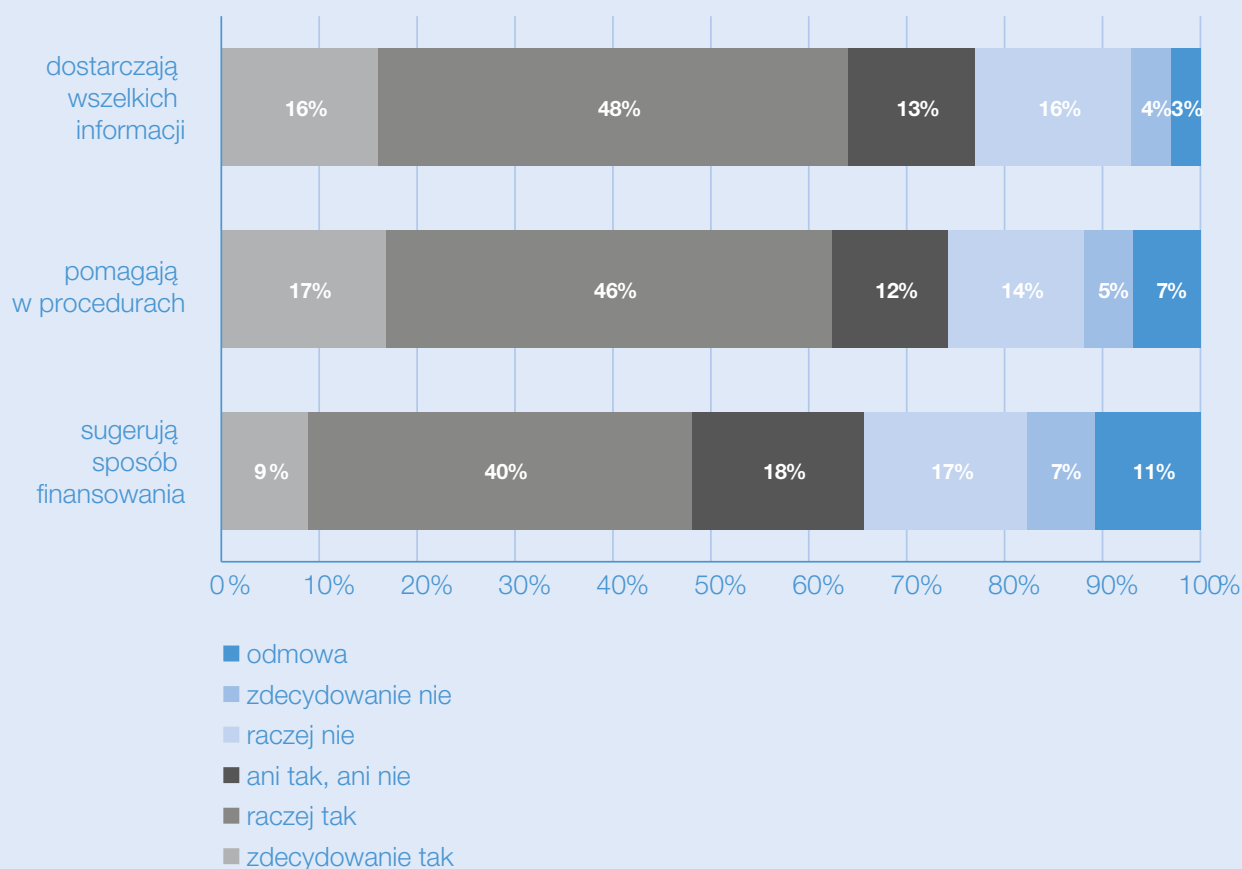


Źródło: MŚP pod lupą. Raport TNS Pentor dla EFL

Przedsiębiorcy rzadko natomiast decydują się na poradę ze strony znajomych lub członków rodziny (4 procent). Robią to przede wszystkim właściciele firm mikro, wśród których takiej odpowiedzi udzieliło 6 procent. Właściciele większych firm zdecydowanie rzadziej zdają się na doradztwo rodziny lub znajomych: 1 procent w przypadku małych firm i 3 procent w przypadku średnich. W innych kategoriach nie odnotowano znaczących różnic ze względu na wielkość przedsiębiorstw.

Trzeba zauważyć, że małe i średnie przedsiębiorstwa wykazują zaufanie do instytucji finansowych i jednocześnie wystawiają im bardzo dobre oceny, jeżeli chodzi o doradztwo w zakresie doboru najwłaściwszego źródła finansowania inwestycji. Z badania „MŚP pod lupą” wynika, iż prawie dwie trzecie firm ocenia, że instytucje finansowe dostarczają im wszelkich informacji potrzebnych do tego, by mogły skorzystać z finansowania. Podobnie wygląda sytuacja w przypadku pytania o to, czy instytucje finansowe pomagają przejść przez wymagane procedury pozyskania zewnętrznego finansowania.

W jaki sposób instytucje finansowe pomagają w pozyskiwaniu finansowania (w proc.)



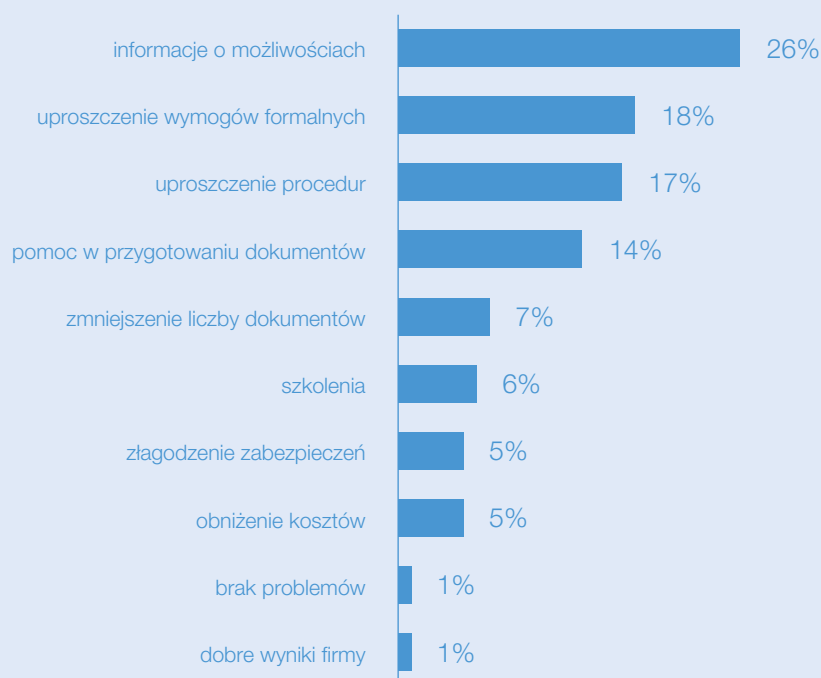
Źródło: MŚP pod lupą. Raport TNS Pentor dla EFL

Przedsiębiorcy są już jednak bardziej ostrożni w odpowiedziach na pytanie, czy instytucje finansowe sugerują najwłaściwszy dla danej firmy sposób finansowania. Tutaj odsetek odpowiedzi „zdecydowanie tak” spada do poziomu 9 procent, a „raczej tak” – choć wciąż pozostaje na wysokim poziomie – to w porównaniu z poprzednimi odpowiedziami i tak spada do 40 procent. Wyższy jest za to wskaźnik odpowiedzi negatywnych. „Raczej nie” i „zdecydowanie nie” odpowiedziały prawie co czwarta firma.

Pomimo większego dystansu do instytucji finansowych, który zaznacza się w ostatniej odpowiedzi, przedsiębiorcy wyraźnie oczekują od nich pomocy w zakresie finansowania inwestycji i bieżącej działalności. Na pytanie, czy instytucje finansowe powinny udzielać wszelkich informacji potrzebnych, aby skorzystać z finansowania, 71 procent firm udzieliło odpowiedzi „zdecydowanie tak”, a 25 procent „raczej tak”. Podobnie sytuacja wygląda w przypadku dwóch kolejnych pytań: o to, czy instytucje finansowe powinny pomagać przejść przez wymagane procedury, oraz o to, czy powinny sugerować sposób finansowania. W obu wypadkach suma odpowiedzi „zdecydowanie tak” i „raczej tak” przekracza 95 procent.

Zdaniem firm dużym ułatwieniem w pozyskaniu finansowania zewnętrznego byłoby dla nich dostarczanie przez instytucje finansowe informacji o możliwych sposobach finansowania inwestycji. Na tę sprawę zwrócił uwagę co czwarty respondent. Z kolei 18 procent firm wspomniało o uproszczeniu procedur i wymogów formalnych stawianych im przez instytucje.

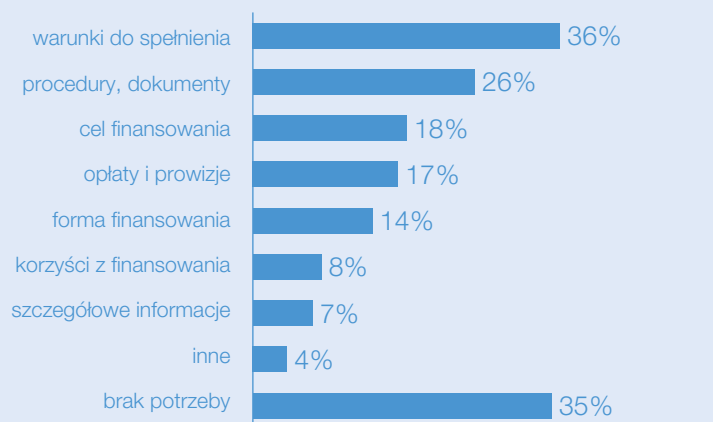
Ułatwienia w pozyskiwaniu finansowania (w proc.)



Źródło: MŚP pod lupą. Raport TNS Pentor dla EFL

Wśród najważniejszych postulatów znalazły się także uproszczenie samych procedur uzyskania finansowania (17 procent) oraz pomoc w przygotowaniu niezbędnej dokumentacji (14 procent). Mniejsze znaczenie firmy przywiązują za to do ułatwień w postaci zmniejszenia liczby dokumentów (7 procent), szkoleń z możliwych sposobów finansowania (6 procent) czy złagodzenia zasad dotyczących zabezpieczeń na zaciągane zobowiązania (5 procent). Również dla 5 procent sporym ułatwieniem byłoby obniżenie kosztów pozyskania kapitału, oprocentowania, opłat i prowizji.

Informacje potrzebne do podjęcia decyzji o finansowaniu (w proc.)



Źródło: MŚP pod lupą. Raport TNS Pentor dla EFL

Jeżeli chodzi o informacje potrzebne przedsiębiorcom, aby mogli rozważyć skorzystanie z zewnętrznego finansowania, to ponad jedna trzecia z nich wskazuje, że chcieliby mieć szczegółowe dane dotyczące warunków, jakie muszą spełniać, by finansowanie otrzymać. Duże znaczenie mają dla nich również informacje na temat procedur i wymaganych dokumentów (26 procent), a także na temat tego, na co można przeznaczyć pozyskane środki (18 procent). Nie bez znaczenia są też dane o kosztach finansowania, na które wskazało 17 procent respondentów. Zaskakująco duża liczba badanych odpowiedziała, że nie czują żadnych potrzeb w zakresie pozyskiwania informacji dotyczących zewnętrznych form finansowania.

Podsumowując wątek wsparcia udzielanego firmom przez instytucje finansowe, można zatem powiedzieć, że taka pomoc jest w bardzo dużym stopniu oczekiwana. Co więcej, przedsiębiorcy mają do instytucji finansowych zaufanie i to one stanowią dla nich główne źródło informacji na temat możliwości finansowania, co potwierdza raport PARP z grudnia ubiegłego roku⁷. Również w nim pada stwierdzenie, że małe i średnie firmy otrzymują informacje na temat możliwych sposobów finansowania głównie od instytucji finansowych.

⁷ „Stan dostępu do finansowania zewnętrznego i potrzeby MŚP w Polsce”, PARP, 8.12.2010.

Podsumowanie – najważniejsze wnioski z rozdziału 2

- Prawie 70 procent małych i średnich firm uważa, że warunki do prowadzenia biznesu w Polsce są „trudne” bądź „bardzo trudne”. Żaden z przedsiębiorców ankietowanych w badaniu „MŚP pod lupą” nie określił ich jako „bardzo łatwe”.
- Ponad 40 procent małych i średnich firm w Polsce pozytywnie ocenia swoją sytuację ekonomiczną w 2011 roku. W prognozach na przyszłość przedsiębiorcy są jednak dość ostrożni.
- Zdaniem właścicieli małych i średnich firm w Polsce największe bariery utrudniające im prowadzenie działalności gospodarczej to: skomplikowane procedury administracyjne, na które wskazuje 35 procent firm, niejasne i niespójne przepisy prawa (33 procent), a także wysokie podatki oraz mało przejrzysty system fiskalny państwa (29 procent).
- Ponad 50 procent małych i średnich firm w Polsce nie korzysta z zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji, bo wystarczają im środki własne. 11 procent obawia się zbyt wysokich wymogów stawianych przez instytucje finansujące. Przedsiębiorcy boją się też skomplikowanych i czasochłonnych procedur (9 procent), a także wysokich kosztów pozyskania kapitału (7 procent).
- Leasing jest uznawany za najłatwiej dostępną formę finansowania zewnętrznego. Zdaniem 77 procent małych i średnich firm można z niego skorzystać „bardzo łatwo” lub „raczej łatwo”. W przypadku kredytów odsetek tego typu odpowiedzi wynosi 49 procent.
- Jedną z barier w pozyskiwaniu finansowania jest brak wiedzy przedsiębiorców na ten temat. Co piąta firma zdaje się na pomoc i doradztwo instytucji finansowej, która udziela finansowania.
- Zdecydowana większość małych i średnich firm (ponad 90 procent) oczekuje od instytucji finansowych wsparcia w pozyskiwaniu dodatkowego kapitału. Chodzi o rzetelną i pełną informację na temat dostępnych możliwości finansowania oraz pomoc w przebrnięciu przez niezbędne procedury.
- Dla małych i średnich firm najważniejsze informacje na temat źródła finansowania dotyczą warunków, jakie firmy muszą spełnić, by uzyskać pomoc (36 procent), oraz procedur i niezbędnych dokumentów (26 procent).

Rozdział 3

Leasing jako
alternatywa
dla innych form
finansowania
inwestycji. Rynek
polski na tle
europejskim

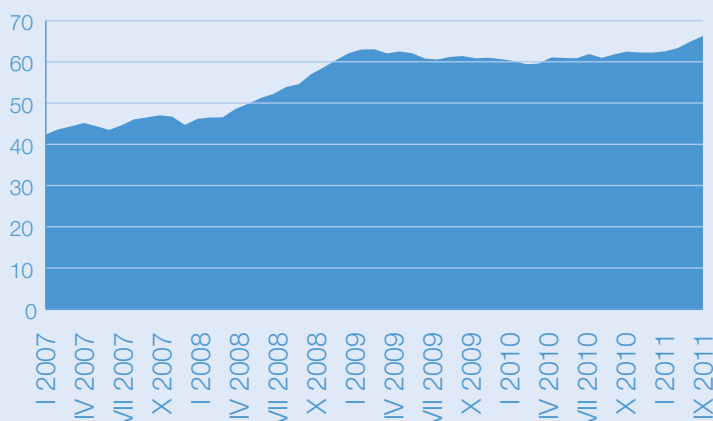
Rynek leasingowy jest obecnie jedną z najważniejszych gałęzi polskiej gospodarki. Ta forma pozyskiwania kapitału w ciągu ostatnich lat stała się alternatywą dla kredytów bankowych, a za jej pośrednictwem finansowana jest co trzecia inwestycja w sektorze przedsiębiorstw¹. Warto zauważyć, że rynek leasingu jest ściśle uzależniony od sytuacji gospodarczej kraju i zwykle dość szybko reaguje na zmiany w niej zachodzące.

Taki wniosek można wysunąć po analizie danych z ostatnich trzech lat. Po okresie spadku w 2009 roku i mocnego odbicia w 2010 roku leasing wciąż umacnia swoją pozycję jako źródło finansowania inwestycji w przedsiębiorstwach. W pierwszym półroczu 2011 roku wzrost wartości nowych umów wyniósł ponad 27 procent w porównaniu z tym samym okresem ubiegłego roku i wszystko wskazuje na to, że również obecny rok branża zakończy ze wzrostem sięgającym 15 procent. To stawia nas w ścisłej czołówce europejskiej. Motorem wzrostów leasingu w 2011 roku są przede wszystkim pojazdy ciężarowe oraz maszyny i urządzenia. W przyszłym roku branża liczy na wzrost w dużej mierze dzięki ruszającej właśnie ofercie leasingu konsumenckiego.

Pozycja leasingu w porównaniu z kredytami inwestycyjnymi

Jak wynika z badania „MŚP pod lupą”, stosunkowo wysoki odsetek firm z sektora MŚP traktuje leasing jako sposób finansowania dopasowany do swojej działalności, co może świadczyć o tym, że przedsiębiorcy mają wiedzę na temat leasingu oraz korzyści, jakie leasing niesie. Prawie 80 procent małych i średnich firm określa leasing jako formę finansowania „zdecydowanie dla takich firm jak moja” lub „raczej dla takich firm jak moja”. Na korzystanie z leasingu wskazał co trzeci badany przedsiębiorca.

Kredyty inwestycyjne dla firm (w mld zł)



Źródło: NBP

Obecnie ogólna wartość leasingu w Polsce jest porównywalna z wartością zadłużenia firm z tytułu kredytów inwestycyjnych. Na koniec 2010 roku saldo tego typu kredytów w bankach wyniosło 62 miliardy złotych. W tym samym czasie wartość leasingu przekroczyła 55 miliardów złotych, z czego prawie 48 miliardów złotych stanowiły środki na finansowanie ruchomości, a reszta to leasing nieruchomości². Jak już zostało wspomniane w rozdziale pierwszym, w tym roku wartość kredytów inwestycyjnych po okresie zastoju znów rośnie, ale skala tego zjawiska nie pozwala jeszcze przesądzać o szybkim wzroście inwestycji w małych i średnich przedsiębiorstwach, które mimo wszystko na razie wolą oszczędzać, a ewentualne projekty w pierwszej kolejności finansują ze środków własnych. W takiej sytuacji lepsze warunki do pozyskiwania środków zewnętrznych stwarza im oferta firm leasingowych.

1. Por. Związek Polskiego Leasingu, www.leasing.org.pl.

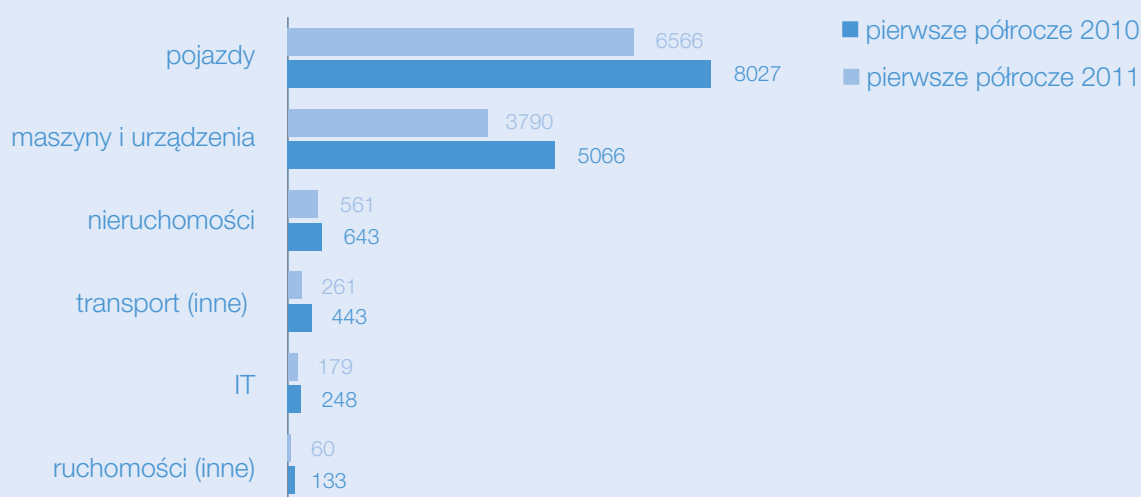
2. Na podstawie danych Związku Polskiego Leasingu i Narodowego Banku Polskiego.

Przedsiębiorcy coraz częściej te korzyści dostrzegają. Chodzi przede wszystkim o mniejsze koszty finansowania przedsięwzięć, mniej skomplikowane procedury i formalności związane z pozyskiwaniem finansowania. W grę wchodzi również niższa dla przedsiębiorców cena przedmiotów finansowanych leasingiem. Dzieje się tak dlatego, że firmy leasingowe mają zdecydowanie większe możliwości negocjowania cen np. z producentami czy dealerami aut.

Rozwój rynku leasingu w Polsce w 2010 i 2011 roku

Po trudnym dla branży leasingowej roku 2009, gdy wartość finansowania spadła o prawie jedną trzecią w stosunku do 2008 roku, rok 2010 był już znacznie lepszy. W kolejnych kwartałach branża notowała wzrosty w stosunku do analogicznych okresów minionego roku w wysokości kolejno: 5 procent, 19 procent, 18 procent i 44 procent. Również bieżący rok upływa pod znakiem wzrostów w branży leasingowej. Oznacza to, że jeżeli inwestycje w firmach w wyniku obaw o drugą falę kryzysu gwałtownie się nie załamią, to trend wzrostowy będzie można uznać za trwały.

Leasing najpopularniejszy przy finansowaniu pojazdów (w mln zł)

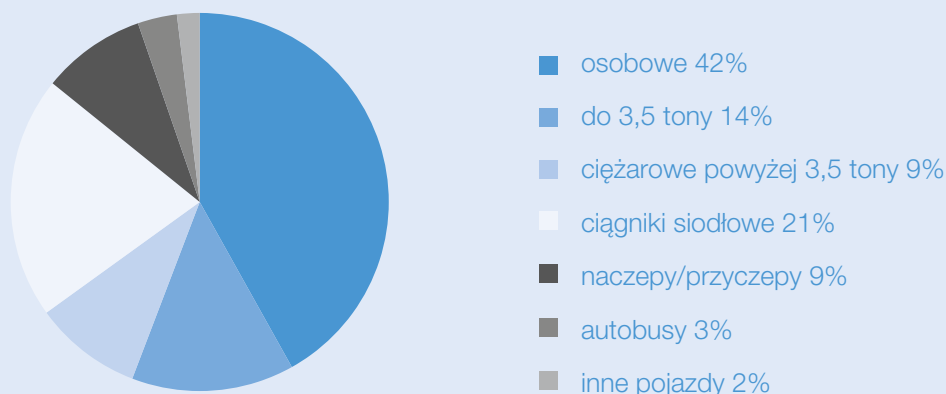


Źródło: Związek Polskiego Leasingu

Pierwsze półrocze 2011 roku przyniosło wzrost branży leasingowej dokładnie o 27,5 procent w porównaniu z tym samym okresem ubiegłego roku. Daje to nadzieję, że cały rok będzie udany, a wzrost nowego finansowania może wynieść 15 procent w stosunku do 2010 roku.

Tak duży wzrost po sześciu miesiącach tego roku branża leasingowa w Polsce zawdzięcza przede wszystkim dwóm segmentom: pojazdom oraz maszynom i urządzeniom. W tych kategoriach nominalny skok wartości finansowania nowych umów był zdecydowanie najwyższy: finansowanie pojazdów wzrosło o 1,4 miliarda złotych (+22 procent), a maszyn i urządzeń o 1,2 miliarda złotych (+34 procent). Następne w kolejności znalazły się pozostałe środki transportu, których finansowanie skoczyło o 182 miliony złotych (+70 procent). W kategorii „inne ruchomości” w pierwszym półroczu odnotowano skok o 72 miliony złotych, co daje prawie 120-procentową dynamikę wzrostu. W tym samym czasie finansowanie sprzętu IT wzrosło o prawie 70 milionów złotych (39 procent), a nieruchomości o 82 miliony złotych (15 procent).

Finansowanie pojazdów w pierwszej połowie 2011 roku (w proc.)



Źródło: Związek Polskiego Leasingu

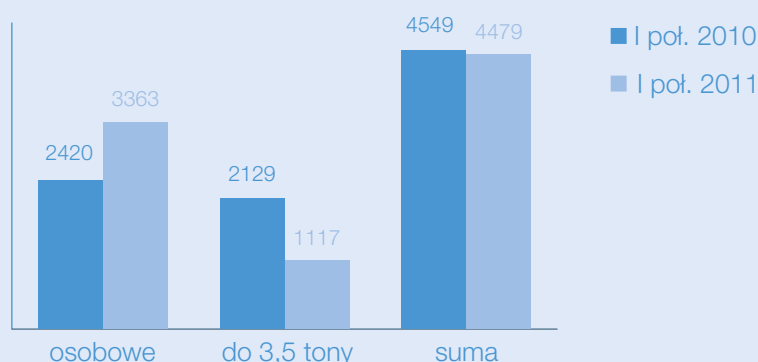
W przypadku pojazdów należy zwrócić uwagę przede wszystkim na dynamiczny wzrost finansowania pojazdów ciężkich. W pierwszym półroczu tego roku firmy leasingowe sfinansowały samochody o masie powyżej 3,5 tony za kwotę prawie 742 milionów złotych, co oznacza wzrost o jedną trzecią w porównaniu z tym samym okresem 2010 roku. Gdy dołożymy do tego nowe umowy leasingu ciągników siodłowych na kwotę ponad 1,6 miliarda złotych (+103 procent) oraz naczep i przyczep na prawie 714 milionów złotych (+87 procent), widać wyraźnie, że 2011 rok upływa pod znakiem wyraźnego ożywienia dużych firm transportowych i całego rynku przewozowego. Zdecydowała o tym nie tylko poprawa kondycji finansowej tych przedsiębiorstw, ale również potrzeba wymiany taboru w wyniku podwyższenia stawek podatku drogowego w ramach elektronicznego systemu poboru opłat drogowych.

Warto zwrócić uwagę na wyraźny wzrost leasingu samochodów osobowych o prawie 40 procent w porównaniu z pierwszym półroczem ubiegłego roku. Ich udział w całości finansowania pojazdów przez firmy leasingowe przekroczył w pierwszym półroczu 40 procent.

W tym samym czasie przedsiębiorstwa leasingowe odnotowały wyraźny spadek wartości nowych umów na finansowanie pojazdów ciężarowych o masie poniżej 3,5 tony. Kwota 1,1 miliarda złotych jest prawie o połowę niższa w porównaniu z kwotą z pierwszego półrocza 2010 roku. Oba zjawiska można przypisać zmianom legislacyjnym, a konkretnie likwidacji odliczeń podatku VAT od ceny samochodów z homologacją ciężarową³. Chodzi o to, że od początku roku przedsiębiorcy nie mogą już korzystać z ulg podatkowych za zakupione auta osobowe z homologacją ciężarową, czyli tzw. auta z kratką. Gwałtowny wzrost popytu na tego typu samochody w 2010 roku spowodował, że w całej Polsce zarejestrowano wówczas ponad 97 tysięcy samochodów „z kratką”, co oznacza wzrost aż o 112 procent w porównaniu z 2009 rokiem. Należy pamiętać, że tylko auta kupione do końca ubiegłego roku były objęte starymi przepisami dającymi firmom oszczędności z tytułu podatku.

3. Ustawa z dnia 16.12.2010 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz ustawy o transporcie drogowym, DzU nr 247, poz. 1652.

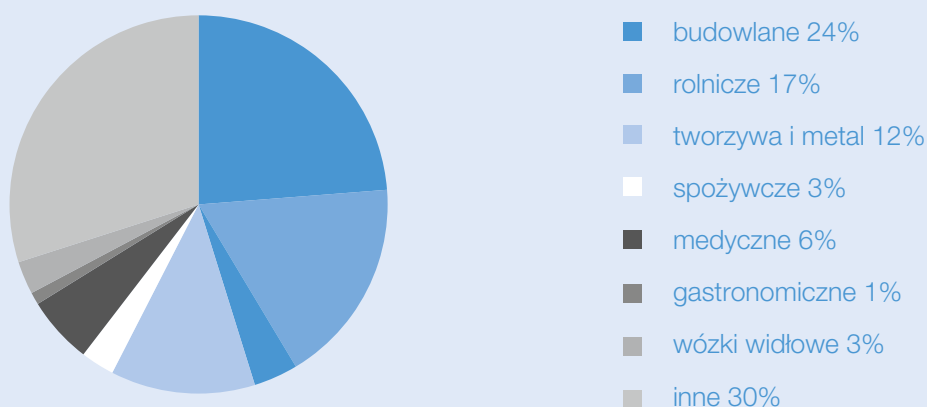
Finansowanie aut (w mln zł)



Źródło: Związek Polskiego Leasingu

Trzeba zauważyć, że gdy zsumuje się wartość leasingu aut osobowych i pojazdów o masie do 3,5 tony w pierwszych półroczach 2010 i 2011 roku, okaże się, że spadek sięgnął zaledwie 1,5 procent. Zamiast wyraźnego zmniejszenia wartości leasingu aut o masie do 3,5 tony na razie daje się zauważyć raczej przesunięcie finansowania z tego segmentu w kierunku samochodów osobowych. Wyraźny spadek będzie zapewne widać dopiero na podstawie wyników za drugie półrocze, a zwłaszcza za ostatni kwartał 2011 roku. To dlatego, że na ten okres 2010 roku przypadło zdecydowanie najwięcej zakupów aut „z kratką”. Tylko w grudniu zarejestrowano ich w Polsce ponad 21 tysięcy⁴, co stanowi ponad jedną piątą wszystkich ubiegłorocznych rejestracji.

Finansowanie MiU w pierwszej połowie 2011 roku (w proc.)



Źródło: Związek Polskiego Leasingu

4. Instytut Badań Rynku Motoryzacyjnego Samar.



Drugim segmentem leasingu, który w 2011 roku przeżywa szybki rozwój, są maszyny i urządzenia. Pierwsze półrocze przyniosło zwiększenie wartości ich finansowania do poziomu 5 miliardów złotych, czyli wzrost o jedną trzecią w porównaniu z tym samym okresem ubiegłego roku. Jest to związane z rozbudową parku maszynowego zwłaszcza przez duże przedsiębiorstwa ze względu m.in. na rosnące zamówienia.

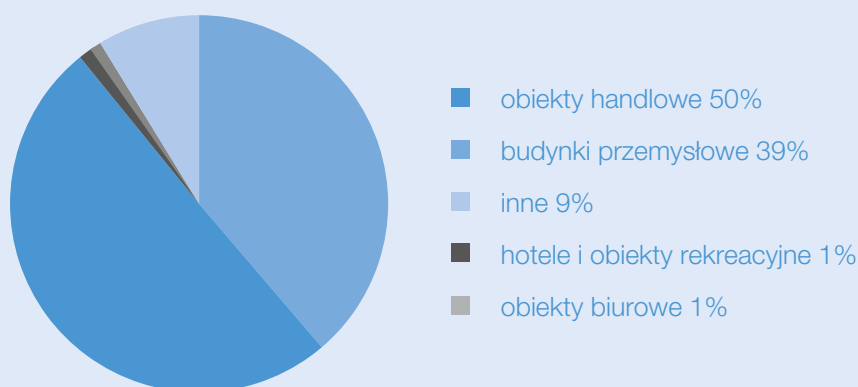
W kategorii maszyn i urządzeń należy zwrócić uwagę na wyraźny przyrost leasingu sprzętu budowlanego. Podobnie jak w przypadku środków transportu, może to świadczyć o poprawie kondycji tej branży, m.in. z powodu kontynuacji publicznych projektów infrastrukturalnych współfinansowanych ze środków unijnych. Wartość nowych umów na tego rodzaju sprzęt przekroczyła w pierwszym półroczu 2011 roku kwotę 1,2 miliarda złotych i była o ponad 40 procent wyższa w stosunku do pierwszych sześciu miesięcy 2010 roku. Sięgające 46 procent tempo wzrostu wartości finansowania odnotowano również w przypadku urządzeń dla firm z branży spożywczej. Tutaj jednak nominalna wartość była znacznie niższa i w pierwszym półroczu 2011 roku wyniosła 146 milionów złotych.

Firmy leasingowe zwracają również szczególną uwagę na sektor rolniczy. W pierwszym półroczu 2011 roku wartość umów na finansowanie maszyn rolniczych przekroczyła 893 miliony złotych. To prawie 60 procent wartości całego leasingu dla rolników w 2010 roku. Za kwotę 1,6 miliarda złotych firmy leasingowe sfinansowały wówczas zakup ponad 11 tysięcy maszyn rolniczych, wśród których największym powodzeniem cieszyły się ciągniki.

Z analiz Europejskiego Funduszu Leasingowego wynika, że za wzrostem zainteresowania leasingiem wśród rolników stoją unijne dotacje, dzięki którym mogą oni modernizować swój park maszynowy. Stąd rosnące zainteresowanie produktami finansowymi umożliwiającymi ich wykorzystanie.

Dla dopełnienia obrazu leasingu w Polsce trzeba dodać, że w pierwszym półroczu 2011 roku wzrost finansowania dał się zauważyć również w innych segmentach rynku, także tych, które jeszcze w 2010 roku notowały spadki. Wartość nowych umów leasingowych była o prawie 40 procent wyższa we wszystkich kategoriach IT zarówno dotyczących sprzętu, jak i oprogramowania. Tymczasem jeszcze w okresie styczeń-listopad ubiegłego roku finansowanie w segmencie IT było o 10 procent niższe w porównaniu z 2009 rokiem. Wyraźny wzrost zaczął być widoczny od grudnia 2010 roku. Można go łączyć z pozyskiwaniem przez firmy środków z unijnego programu Innowacyjna Gospodarka, wspomnianego w rozdziale pierwszym. Dzięki niemu przedsiębiorcy mają szansę wymienić lub zmodernizować swój sprzęt IT. Dla części z nich leasing jest skutecznym sposobem na uzyskanie wymaganych w programie środków własnych.

Finansowanie nieruchomości w pierwszej połowie 2011 roku (w proc.)



Źródło: Związek Polskiego Leasingu

Segment nieruchomości wzrósł w pierwszym półroczu 2011 roku o blisko 15 procent. To bardzo dobra wiadomość, zważywszy na fakt, że ubiegły rok zakończył się dla niego spadkiem finansowania o ponad 20 procent. Największy udział w wartości sfinansowanych nieruchomości miały obiekty handlowe i usługowe, na które przeznaczono połowę kwoty wynoszącej 643 miliony złotych. Z kolei prawie 250 milionów złotych wyniosło w pierwszym półroczu 2011 roku finansowanie leasingiem obiektów przemysłowych, co stanowi wzrost o ponad 18 procent w porównaniu z tym samym okresem ubiegłego roku.

Podsumowując, można stwierdzić, że rynek leasingu w Polsce po kryzysie w 2009 roku bardzo szybko powrócił do dobrej kondycji i zanotował szybkie tempo wzrostu. W 2011 roku może ono sięgnąć 15 procent. Znaczący wpływ będzie miał na to wzrost finansowania samochodów ciężarowych, a także maszyn i urządzeń. Wbrew obawom z początku roku na dynamikę leasingu pojazdów ogółem negatywnego wpływu nie będzie miała zmiana przepisów o odliczaniu VAT od ceny samochodów z homologacją ciężarową. Ponadto branża notuje wzrost finansowania nieruchomości, choć jego tempo jest niższe niż w wypadku segmentu ruchomości.

Prognoza dla rynku leasingu na 2012 rok

Według szacunków Europejskiego Funduszu Leasingowego rynek leasingu w Polsce urośnie w przyszłym roku o około 11 procent, a wartość wyleasingowanych aktywów sięgnie 35 miliardów złotych. Wzrost będzie w głównej mierze determinowany przez pojazdy ciężarowe, w mniejszym stopniu przez sprzęt budowlany, co ma związek z zakończeniem projektów związanych z przygotowaniem do Euro 2012.

Komentarz

Marcin Nieplowicz, główny ekonomista Europejskiego Funduszu Leasingowego

Rozwój rynku leasingu jest determinowany inwestycjami przedsiębiorstw z obszaru małych i średnich firm. Z jednej strony sektor ten jest mocno podatny na informacje napływające z gospodarki światowej, w tym przede wszystkim dotyczące obecnego kryzysu zadłużeniowego. Niewątpliwie wywierają one negatywny wpływ na decyzje inwestycyjne firm. Z drugiej jednak strony oceniamy kondycję polskiej gospodarki relatywnie dobrze, głównie z powodu dużego rynku wewnętrznego, napływu inwestycji z funduszy unijnych oraz wciąż wysokiego poziomu optymizmu w gospodarstwach domowych. A to właśnie decyzje zakupowe konsumentów będą decydowały o poziomie popytu krajowego, a przez to o produkcji i sprzedaży firm z sektora MŚP zorientowanego głównie na rynek krajowy.

Jeżeli dodatkowo weźmiemy pod uwagę stosunkowo duże już wykorzystanie mocy produkcyjnych w przedsiębiorstwach wytwórczych (81,9 procent na koniec drugiego kwartału 2011 roku), możemy założyć, że firmy nie wyhamują istotnie inwestycji w przyszłym roku. Oczekujemy, że w 2012 roku inwestycje w gospodarce zwiększą się o około 5 procent, co pozwoli wzrosnąć rynkowi leasingu o około 11 procent. W naszej prognozie założyliśmy, że głównymi czynnikami wzrostu w obszarze ruchomości będą leasing pojazdów ciężarowych (wzrost o 12 procent) oraz leasing maszyn na potrzeby przemysłu przetwórczego (wzrost o 13 procent). Wygasanie programu budowy dróg oraz prac związanych z Euro 2012 powinno przyczynić się do ograniczenia popytu na sprzęt budowlany. Zakładamy też, że po trzech słabych latach nastąpi odbicie na rynku leasingu nieruchomości. W efekcie wartość wyleasingowanych aktywów w Polsce powinna się zbliżyć w przyszłym roku do 35 miliardów złotych i przewyższyć poziom osiągnięty przed kryzysem.

Firmy leasingowe wiążą również nadzieje ze zmianami przepisów, które umożliwiły wejście w życie leasingu konsumenckiego. To bardzo duży krok w kierunku dalszego dynamicznego rozwoju branży. Co więcej, leasing konsumencki może stać się poważną konkurencją dla produktów kredytowych oferowanych przez banki klientom indywidualnym. Chodzi tu przede wszystkim o kredyty samochodowe.

Firmy leasingowe od dłuższego czasu przygotowują się na wejście w życie nowych przepisów. Pierwsze z nich już zaczęły oferować leasing klientom indywidualnym. Większość, w tym Europejski Fundusz Leasingowy, zaproponuje leasing dla konsumentów już na początku 2012 roku.

Z analiz Europejskiego Funduszu Leasingowego wynika, że wprowadzenie na rynek leasingu konsumenckiego będzie bez wątpienia stanowić dla branży nowe narzędzie zwiększenia sprzedaży. Wstępne badania pokazują, że zainteresowanie nową formą finansowania wyraża około 50 procent konsumentów.



Nowe możliwości finansowania małych i średnich firm dzięki EFL

Rozwojowi inwestycji w małych i średnich firmach sprzyja od niedawna możliwość pozyskiwania środków z całkowicie nowego w Polsce unijnego Programu Ramowego na rzecz Konkurencyjności i Innowacji Przedsiębiorstw (CIP, ang. Competitiveness and Innovation Framework Programme), który będzie realizowany do końca 2013 roku. Polskie firmy z sektora MŚP mają tym samym dodatkową szansę na pozyskanie preferencyjnych pożyczek i leasingu. Zgodnie z podpisaną pod koniec czerwca umową krajowymi pośrednikami programu zostały dwie instytucje: Europejski Fundusz Leasingowy oraz Fundusz Poręczeń Kredytowych Polfund, które w programie będą współpracować z Europejskim Funduszem Inwestycyjnym. Dzięki nim na rynek trafią produkty finansowe o łącznej wartości ponad 2,5 miliarda złotych przeznaczone dla małych i średnich firm.

Jednym z nich jest Start Leasing, który Europejski Fundusz Leasingowy uruchomił na początku lipca. To propozycja dla wszystkich nowo powstających firm, zwłaszcza przedstawicieli tzw. wolnych zawodów. Europejski Fundusz Leasingowy do końca 2013 roku zamierza sfinansować ich projekty na kwotę sięgającą 375 milionów złotych. – Już nawet kilkumiesięczna firma może wyleasingować sprzęt czy środki transportu na bardzo korzystnych zasadach – podkreśla Andrzej Krzemiński, prezes Europejskiego Funduszu Leasingowego.

Jak już wspomniano, Start Leasing jest kierowany do nowo powstałych małych i średnich firm. Przedmiotem leasingu mogą być nie tylko samochody osobowe i ciężarowe, ale również sprzęt biurowy. Z kolei np. lekarze rozpoczynający prywatną praktykę mogą dzięki niemu postarać się o sfinansowanie sprzętu medycznego czy laboratoryjnego. Kwoty możliwe do pozyskania przez młode firmy zależą od przedmiotu leasingu. Przykładowo dla sprzętu biurowego maksymalna kwota leasingu wynosi 80 tysięcy złotych, a dla pojazdów osobowych 350 tysięcy złotych.

Jakie są zatem zalety oferty EFL? Propozycja przede wszystkim ułatwia młodym firmom dostęp do taniego finansowania, które do tej pory niejednokrotnie było dla nich niedostępne ze względu na brak zdolności kredytowej, zaś oferowane im produkty były drogie z powodu ryzyka. W przypadku Start Leasingu firma wnosi znacznie niższy wkład własny niż w przypadku standardowej oferty. Co więcej, dzięki poręczeniu z Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego cena leasingu jest niższa w stosunku do oferty bez poręczenia, ponieważ nie jest obciążona wysokimi kosztami ryzyka, jak ma to miejsce w przypadku finansowania oferowanego nowym firmom przez konkurencję. Przedsiębiorca nie ponosi również żadnych dodatkowych opłat za możliwość skorzystania z poręczenia. Z produktu Start Leasing mogą wreszcie skorzystać firmy, które są w słabszej kondycji finansowej i np. generują straty, ale jednocześnie po dokonaniu inwestycji zyskają szansę przyszłego rozwoju.

Fundusz Poręczeń Kredytowych Polfund proponuje w ramach programu CIP poręczenia kredytów dla firm. Dzięki temu banki współpracujące z Polfundem będą mogły udzielić kredytów na około 300 milionów złotych. Pozwoli to młodym firmom korzystać z poręczenia nawet przez 8 lat i finansować inwestycje bądź kapitał obrotowy.

Rozpoczęty właśnie w Polsce program CIP ma przed sobą bardzo dobre perspektywy. Można to wywnioskować, patrząc na jego rozwój w innych krajach Unii Europejskiej. Komisja Europejska podaje, że do końca ubiegłego roku skorzystało z niego około 110 tysięcy małych i średnich przedsiębiorstw, które pozyskały prawie 7 miliardów euro w formie preferencyjnych pożyczek, kredytów czy leasingu⁵.

Leasing w ramach programu CIP nie jest jedyną propozycją preferencyjnego finansowania, jaką Europejski Fundusz Leasingowy oferuje przedsiębiorcom we współpracy z instytucjami unijnymi, takimi jak: Europejski Bank Inwestycyjny, Bank Rozwoju Rady Europy oraz Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju.

5. Por. www.ec.europa.eu/cip.

Czym zajmują się instytucje współpracujące z EFL

Europejski Bank Inwestycyjny – to bank, który skupia się na udzielaniu preferencyjnych pożyczek na wsparcie projektów rozwojowych i inwestycji. Z jego pomocy mogą korzystać zarówno instytucje publiczne, jak i firmy. Udziałowcami banku są wszystkie kraje członkowskie Unii Europejskiej.

Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju – to bank, który działa od 1991 roku, a jego celem jest wspieranie inwestycji zwłaszcza we wschodniej Europie. Bank kredytuje między innymi przedsięwzięcia służące rozwojowi infrastruktury i projekty dla małych i średnich firm, które mogłyby mieć problem z pozyskaniem finansowania z innych źródeł. Udziałowcami banku jest obecnie ponad 60 państw, a także Europejski Bank Inwestycyjny.

Bank Rozwoju Rady Europy – to bank, który skupia się przede wszystkim na projektach mających poprawić sytuację najłabiej rozwiniętych regionów czy najbardziej potrzebujących grup społecznych np. przez oferowanie mikropożyczek na rozwój działalności gospodarczej.

W pierwszej edycji Leasingu Europejskiego podpisano w sumie 12,8 tysiąca umów leasingowych na kwotę przekraczającą 1 miliard złotych. Tymczasem w trwającej obecnie drugiej odsłonie programu jest szansa na podpisanie nawet 20 tysięcy umów leasingowych.

W ramach Leasingu Europejskiego firmy mogą finansować zarówno nowe, jak również używane środki trwałe o maksymalnej wartości 12,5 miliona euro. Mogą to być nie tylko pojazdy (maksymalna wartość finansowania to 40 tysięcy euro w przypadku nowego auta i 20 tysięcy euro w przypadku używanego), ale także maszyny, urządzenia czy sprzęt biurowy. Czas trwania umowy to minimum 24 miesiące.

Podobnie jak w przypadku programu CIP, jedną z najważniejszych korzyści dla przedsiębiorcy, związaną z Leasingiem Europejskim, są niskie koszty finansowania przedsięwzięcia. Firma ma gwarancję, że koszty takiego leasingu będą niższe w porównaniu z kosztami standardowej oferty przez cały okres trwania umowy. Dodatkową zaletą jest również minimum wymogów formalnych.

Warto pamiętać, że ze względu na charakter swojej działalności międzynarodowe instytucje współpracujące z Europejskim Funduszem Leasingowym wyłączyły z oferty niektóre branże. Wśród najważniejszych można wymienić: rolnictwo, nieruchomości, produkcję i sprzedaż broni, energię atomową, alkohol, tytoń, hazard czy pornografię.

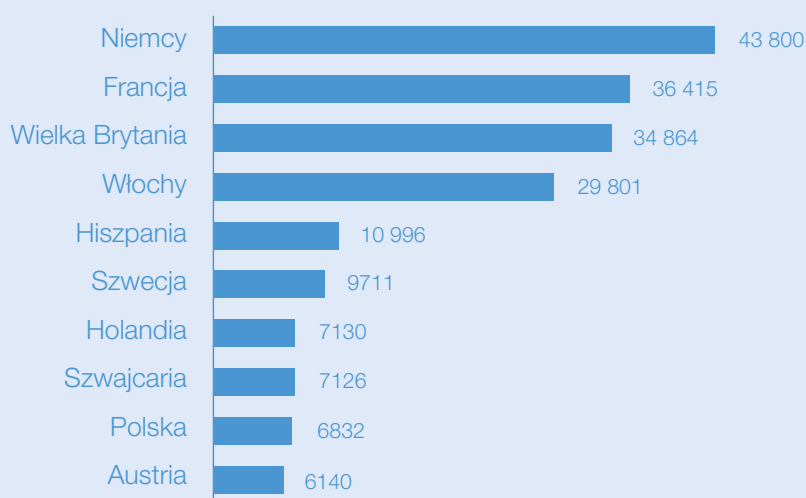
Jak widać, dzięki współpracy Europejskiego Funduszu Leasingowego z międzynarodowymi instytucjami finansowymi małe i średnie firmy w Polsce zyskały wiele dodatkowych możliwości finansowania swoich inwestycji. To bardzo ważne, zwłaszcza z punktu widzenia młodych przedsiębiorstw, które z jednej strony często nie mają wystarczającej ilości środków własnych, a z drugiej – nie mają szans na kredyt w banku.

Polska liderem wzrostów na europejskim rynku leasingu

Polskie firmy leasingowe w porównaniu z firmami działającymi na pozostałych rynkach europejskich po okresie kryzysu radzą sobie bardzo dobrze. Jak podaje organizacja Leaseurope⁶, zrzeszająca związki leasingowe w Europie, polski rynek w 2010 roku odnotował wzrost sięgający 30 procent (wraz z wartością nowych umów). To daje Polsce zdecydowane pierwsze miejsce w Europie, przy europejskiej średniej wynoszącej 6,7 procent. Po uwzględnieniu wahań kursowych wynik wciąż pozostaje imponujący – wzrost o 21 procent, nieznacznie tylko ustępujący wynikowi osiągniętemu przez Hiszpanię.

Warto zwrócić uwagę, że tak dynamiczny wzrost w ubiegłym roku nastąpił tuż po kryzysie z 2009 roku, gdy firmy leasingowe w całej Europie odnotowały drastyczny spadek finansowania. Jego średnia wartość zmniejszyła się wówczas

Polska w pierwszej dziesiątce na rynku leasingu w Europie w 2010 roku (w mln euro)



Źródło: Leaseurope Annual Survey 2010

o jedną trzecią w porównaniu z poziomem z 2008 roku, co jest najgorszym wynikiem w historii. Widać jednak, że polskie firmy leasingowe szybko zaczęły odrabiać straty i ten rok powinien przynieść dalsze wzrosty.

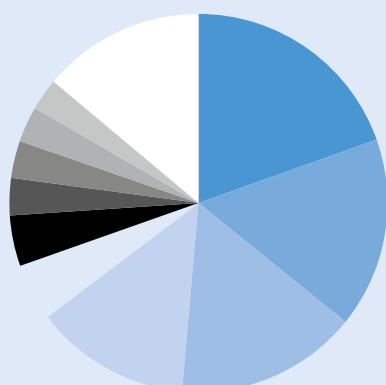
Znacznie gorzej w 2010 roku poradziły sobie firmy leasingowe w krajach, których przyszłość gospodarcza budzi największy niepokój. W Grecji, która stanęła na granicy bankructwa, wartość leasingu spadła w 2010 roku o ponad 30 procent. Podobnie było na Węgrzech, które również zostały mocno doświadczone przez kryzys na rynkach finansowych i spowolnienie gospodarcze. Spadki wartości finansowania, choć już mniejsze, odnotowano jeszcze w Bułgarii (-23 procent), Rumunii (-20 procent), Holandii (-11 procent), Słowenii (-7 procent).

Polska z tempem wzrostu wartości leasingu sięgającym 30 procent znalazła się w grupie państw liderów w Europie. Wzrost przekraczający 20 procent w porównaniu z 2009 rokiem odnotowali również Hiszpanie (+25 procent) oraz Szwedzi (+27 procent).

O mocnej pozycji polskiego leasingu w Europie świadczy również fakt, że Polska znajduje się w pierwszej dziesiątce największych europejskich rynków. Jak podaje organizacja Leaseurope, Polska z wartością finansowania przez firmy leasingowe na poziomie 6,8 miliarda euro w 2010 roku znalazła się na dziewiątym miejscu w Europie. Oznacza to awans o jedno miejsce w porównaniu z 2009 rokiem i wyprzedzenie Austrii, w której firmy leasingowe w ubiegłym roku udzieliły finansowania na kwotę 6,1 miliarda euro.

6. European Leasing Market, Annual Survey 2010, Leaseurope.

Udział pierwszej dziesiątki krajów w rynku leasingu w Europie



■	Niemcy 20%
■	Francja 16%
■	Wielka Brytania 16%
■	Włochy 13%
□	Hiszpania 5%
■	Szwecja 4%
■	Holandia 3%
■	Szwajcaria 3%
■	Polska 3%
■	Austria 3%
■	inne 14%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Leaseurope Annual Survey 2010

Nawet w pierwszej dziesiątce widać jednak dużą różnicę wielkości rynków leasingowych, ponieważ tylko w trzech europejskich krajach wartość finansowania przekroczyła w ubiegłym roku 30 miliardów euro. To Niemcy, Francja i Wielka Brytania, które razem dzielą między siebie połowę europejskiego rynku leasingu. Pierwsza dziesiątka krajów, w której znajduje się również Polska, obejmuje 86 procent całego rynku europejskiego leasingu. Wśród znaczących graczy obok „wielkiej trójki” należy jeszcze wspomnieć o Włoszech, których udział w rynku sięga 13 procent. Inne państwa z pierwszej dziesiątki nie przekraczają 5 procent udziału.

Pozostałe 17 państw dzieli między siebie 14 procent. Aż wśród 11 z nich udział w rynku nie przekracza 1 procenta. Udział reszty waha się w granicach 1-2 procent.

Na tle Europy Polska się nie wyróżnia, jeżeli chodzi o rodzaj inwestycji finansowanych z udziałem firm leasingowych. Podobnie jak u nas, największym segmentem rynku są pojazdy, które składają się na ponad połowę całej wartości finansowania. A wśród nich ponad 60 procent stanowią samochody osobowe. Na drugim miejscu w europejskiej skali, podobnie jak w Polsce, znajdują się maszyny i urządzenia. Ten segment zajmuje mniej więcej jedną piątą całego rynku.

Warto zwrócić uwagę na fakt, że w Europie Zachodniej znacznie lepiej rozwinięty jest rynek leasingu nieruchomości. Jak podaje organizacja Leaseurope, pod względem wartości finansowania zajmuje on średnio około 12 procent całego rynku, podczas gdy w Polsce nieruchomości to na razie tylko 4 procent. Należy jednak pamiętać, że leasing nieruchomości ma w Polsce bardzo duży potencjał. Podobnie zresztą jak leasing konsumencki, który w naszym kraju dopiero będzie się rozwijał, gdyż przepisy umożliwiające jego funkcjonowanie na rynku weszły w życie dopiero w lipcu tego roku. Tymczasem według Leaseurope leasing konsumencki stanowi aż 17 procent całego europejskiego rynku. Większość umów we wszystkich przypadkach jest podpisywana na okres od dwóch do pięciu lat. Tak robi ponad 70 procent klientów na europejskim rynku.

Wiele wskazuje również na to, że i w tym roku Polska przy dynamice wzrostu leasingu na poziomie około 15 procent znajdzie się w ścisłej europejskiej czołówce, jeżeli chodzi o tempo wzrostu wartości finansowania przez firmy leasingowe. Mimo że wzrost może nie być już tak spektakularny jak w 2010 roku, będzie jednak stosunkowo wysoki, gdyż na rynku europejskim należy oczekiwać większego wyhamowania. Przemawia za tym między innymi niepewna sytuacja gospodarcza krajów strefy euro. W europejskiej czołówce postawi Polskę również prognozowany na poziomie około 4 procent wskaźnik wzrostu gospodarczego. Dla porównania, zgodnie z prognozą Deutsche Bank Research wzrost gospodarczy w Eurolandzie ma wynieść w tym roku 1,7 procent wobec 1,8 procent w 2010 roku i -4 procent w 2009 roku. Prognozy na 2012 rok mówią już o stagnacji w Europie Zachodniej i wzroście PKB tylko o 0,8 procent, podczas gdy w Polsce wciąż utrzyma się on na poziomie około 3,5 procent. To z pewnością będzie sprzyjać zmniejszeniu dystansu rynku polskiego leasingu do zachodnioeuropejskich gospodarek.

Podsumowanie – najważniejsze wnioski z rozdziału 3

- Leasing stał się poważną alternatywą dla kredytów bankowych oferowanych małym i średnim przedsiębiorstwom. Firmy coraz bardziej doceniają korzyści płynące z oferty firm leasingowych, jak chociażby niższe koszty finansowania inwestycji.
- Leasing po okresie spadków w 2009 roku notuje bardzo wysoką dynamikę wzrostów. Pierwsze półrocze 2011 roku przyniosło wzrost wartości nowych umów leasingowych o ponad 27 procent w porównaniu z tym samym okresem ubiegłego roku.
- Głównym motorem wzrostu leasingu w tym roku są pojazdy ciężarowe, co świadczy o poprawie kondycji firm z branży transportowej.
- Oferta Europejskiego Funduszu Leasingowego staje się bardzo atrakcyjna dla małych i młodych firm, których nie stać na inwestycje bądź które mogłyby mieć trudności z pozyskaniem kredytu bankowego. Dzieje się tak dzięki współpracy z międzynarodowymi instytucjami finansowymi, które oferują poręczenia pozyskiwanych przez przedsiębiorców środków.
- Branża leasingowa w Polsce umacnia swoją pozycję również na tle innych krajów europejskich. Przyszły rok powinien być po tym względem jeszcze lepszy nie tylko ze względu na wzrost leasingu dla przedsiębiorstw. Firmy leasingowe będą bowiem również rozwijać swoją ofertę leasingu konsumenckiego, którego przepisy weszły w życie w lipcu tego roku.





Podsumowanie



Analiza informacji zebranych w niniejszym raporcie nie pozostawia złudzeń, że prowadzenie firmy w Polsce jest niezwykle trudne. Małe i średni przedsiębiorcy napotykać na szereg barier administracyjnych, na co dzień zmagają się z biurokracją, a do tego dochodzą jeszcze skomplikowane i często nowelizowane przepisy podatkowe. To wszystko powoduje, że prowadzenie działalności gospodarczej staje się nieprzewidywalne. Dodatkowo obecna sytuacja makroekonomiczna w strefie euro oraz obawa przed zbliżającym się spowolnieniem gospodarczym, a także duże wahania kursu złotego również nie pozwalają firmom, przede wszystkim eksporterom, spokojnie planować rozwoju biznesu i nowych inwestycji.

Najprawdopodobniej będzie to można zaobserwować w wynikach przedsiębiorstw za 2011 rok. Pomimo że małe i średnie firmy poprawiają swoje wyniki finansowe, a ponad 40 procent z nich określiło w badaniu „MŚP pod lupą” własną sytuację jako dobrą lub bardzo dobrą, są one jednak bardzo ostrożne w prognozowaniu swojej kondycji w kolejnych miesiącach. Prawie połowa wskazuje, że ich sytuacja w najbliższym roku nie zmieni się, a prawie 20 procent obawia się jej pogorszenia. Będzie to miało zapewne negatywny wpływ na wzrost poziomu inwestycji w 2011 roku, co potwierdza także zaprezentowane w rozdziale pierwszym badanie PKPP Lewiatan. Firmy, jeżeli już decydują się na inwestycje, w zdecydowanej większości jako sposób finansowania wybierają środki własne. Obecnie z tej formy finansowania korzysta ponad 90 procent małych i średnich przedsiębiorstw.

Obok sporej niepewności dotyczącej rozwoju sytuacji makroekonomicznej na świecie i barier w prowadzeniu działalności gospodarczej przedsiębiorcy napotykać również ograniczenia w pozyskiwaniu zewnętrznych środków na finansowanie inwestycji. To m.in. skomplikowane procedury pozyskania pieniędzy, obawa przed wysokimi kosztami finansowania, jak również brak wystarczającej wiedzy na temat dostępnych możliwości.

Małe i średnie przedsiębiorstwa oczekują, że instytucje finansowe będą im doradzać, z jakich form finansowania skorzystać. W badaniu „MŚP pod lupą” ponad 95 procent firm odpowiedziało, że instytucje finansowe powinny przekazywać im wszystkie niezbędne informacje na temat możliwości finansowania. Co więcej, taki sam odsetek przedsiębiorców stwierdził, że powinny również pomagać im w przebrnięciu przez procedury oraz doradzać wybór najwłaściwszego sposobu finansowania. Świadczy to o dużym zaufaniu, jakim małe i średnie przedsiębiorstwa darzą instytucje finansowe.

W tym kontekście na szczególną uwagę zasługuje fakt, że przedsiębiorcy za najłatwiej dostępną formę finansowania uznają leasing. Prawie 80 procent firm przebadanych w „MŚP pod lupą” wskazało, że z leasingu można skorzystać łatwo bądź bardzo łatwo. Taką samą opinię w odniesieniu do kredytów bankowych wyraża niespełna połowa małych i średnich przedsiębiorstw. Sytuacja wygląda znacznie gorzej w odniesieniu do środków unijnych, których pozyskiwanie wciąż pozostaje dla firm bardzo trudnym wyzwaniem – prawie 70 procent przedsiębiorców uznaje zdobycie takiego finansowania za trudne lub bardzo trudne. O tym, że pozyskiwanie środków unijnych wciąż napotyka na wiele barier, wspominają również organizacje zrzeszające przedsiębiorców, jak chociażby PKPP Lewiatan. Wskazują one przede wszystkim na niejasne i przeciągające się procedury, które sprawiają, że inwestycje z unijnych środków, zwłaszcza dla mikroprzedsiębiorstw, stają się dość ryzykowne.

W tej sytuacji można powiedzieć, że dla małych i średnich firm leasing wciąż pozostaje najlepszym sposobem w porównaniu z innymi formami finansowania zewnętrznego. Na korzyść leasingu świadczą przede wszystkim bardziej przejrzyste procedury, a także niższe koszty finansowania. Nie bez znaczenia jest również fakt, że na korzystny leasing coraz większą szansę mają również firmy, które ze względu na brak wymaganej zdolności kredytowej nie miałyby możliwości uzyskania kredytu w banku.

Dzieje się tak, ponieważ w Polsce od niedawna funkcjonują programy unijne, dzięki którym nawet bardzo małe i młode firmy mogą pozyskiwać fundusze na rozwój swojej działalności. Jednym z nich jest Program Ramowy na rzecz Konkurencyjności i Innowacji Przedsiębiorstw (CIP), którego jednym z pośredników jest Europejski Fundusz Leasingowy. W ofercie EFL znalazł się program Start Leasing, w którego ramach do końca przyszłego roku EFL chce sfinansować projekty na kwotę sięgającą 375 milionów złotych. To szansa przede wszystkim dla nowo powstających firm – dzięki unijnym poręczeniom uzyskują one dostęp do taniego finansowania, na które nie miałyby szans w standardowej ofercie instytucji finansowych. Dzięki temu mogą sfinansować zakup chociażby sprzętu biurowego, środków transportu czy specjalistycznej aparatury, np. do gabinetów lekarskich.

To nie jedyna propozycja EFL dla małych i średnich firm. Już od 2005 roku przedsiębiorstwa mogą korzystać z programu Leasing Europejski, który powstał dzięki współpracy EFL z Europejskim Bankiem Inwestycyjnym, Bankiem Rozwoju Rady Europy oraz Europejskim Bankiem Odbudowy i Rozwoju. W pierwszej edycji programu zostało podpisane prawie 13 tysięcy umów, w drugiej EFL liczy nawet na 20 tysięcy. Wynika to z faktu, że procedury ubiegania się o finansowanie zostały ograniczone do niezbędnego minimum.

Podsumowując, można więc stwierdzić, że pomimo istnienia licznych barier administracyjnych, prawnych czy podatkowych małe i średnie firmy wciąż mają możliwości, by inwestować, rozwijać swoją działalność i w ten sposób wspólnie budować polską gospodarkę, tworząc nowe miejsca pracy. Realną przeszkodą nie jest już dla nich brak możliwości pozyskania zewnętrznych środków na inwestycje, czego najlepszym dowodem jest istnienie takich programów poręczeniowych jak te proponowane przez EFL przy współpracy z międzynarodowymi instytucjami finansowymi.



Europejski
Program
Modernizacji
Polskich
Firm

