

Elżbieta Gąsiorowska
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Płocku

SPOSOBY FINANSOWANIA GRUPY MSP A CYKL ŻYCIA ORGANIZACJI NA RYNKU

Wstęp

Rola jaką odgrywają podmioty małe i średnie w rozwoju gospodarki wydaje się być oczywista. Jest to zagadnienie, które staje się częstym przedmiotem dyskusji pomiędzy teoretykami ekonomii, ale również na gruncie praktyki gospodarczej. Dowiedziono, że podmioty te biorą czynny udział w redukowaniu problemu długotrwałego i nadmiernego bezrobocia. Szczególną grupą, którą można wyodrębnić w tym obszarze, stanowiąca przedmiot niniejszej analizy są firmy nowopowstałe zmagające się z szeroką paletą różnorodnych trudności, w tym również dostęp do efektywnego źródła finansowania.

1. Specyfika sektora MSP przez pryzmat cyklu życia produktu na rynku

Grupa małych podmiotów wywiera wyraźny wpływ na gospodarkę każdego państwa, aktywizując procesy innowacyjne oraz przyczyniając się do tworzenia nowych miejsc pracy. Zasadniczą cechą małych firm jest umiejętność szybkiego reagowania na zmieniające się potrzeby i preferencje konsumentów. Stanowią istotny element gospodarki rynkowej, gdzie działa podstawowe prawidło systemu rynkowego, jakim jest zasada rozwoju konkurencji. Liczę podmiotów w tej grupie na przestrzeni lat prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Struktura sektora przedsiębiorstw według wielkości w roku 2011 i 2012

Przedsiębiorstwa według klasy wielkości	Udział w liczbie przedsiębiorstw				Udział w zatrudnieniu w sektorze przedsiębiorstw				Udział w wartości dodanej w sektorze przedsiębiorstw			
	Polska		UE-27		Polska		UE-27		Polska		UE-27	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Mikro	95,7	95,2	92,2	92,1	37,4	35,6	29,6	28,7	16,6	15,2	21,2	21,1
Małe	3,0	3,5	6,5	6,6	11,9	13,1	20,6	20,4	13,0	13,2	18,5	18,3
Średnie	1,1	1,1	1,1	1,1	18,9	19,6	17,2	17,3	21,9	22,1	18,4	18,3

Przedsiębiorstwa według klasy wielkości	Udział w liczbie przedsiębiorstw				Udział w zatrudnieniu w sektorze przedsiębiorstw				Udział w wartości dodanej w sektorze przedsiębiorstw			
	Polska		UE-27		Polska		UE-27		Polska		UE-27	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Razem MSP	99,8	99,8	99,8	99,8	68,2	68,2	67,4	65,5	51,5	50,5	58,1	57,6
Duże	0,2	0,2	0,2	0,2	31,8	31,8	32,6	33,5	48,5	49,5	41,9	42,4
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Opracowanie na podstawie SBA Fact Sheet 2012 Poland, EU, 2012 oraz SBA Fact Sheet 2013 Poland, EU, 2013, s.2

Z powyższego zestawienia wynika niezmienna z roku na rok dominacja ilościowa podmiotów z grupy MSP. Również udział sektora MSP w tworzeniu PKB jest znaczący, co potwierdzają badania GUS Według których, na przestrzeni ostatnich lat wynosił on 47-48%. Jedynie mikrofirmy z tej grupy odnotowują spadek udziału w tym zakresie. Lata 2004 - 2011 nacechowane były tendencją wzrostową udziału dużych firm w tworzeniu PKB w Polsce (z 21,9% w 2004 do 24,5% w 2010 r.). W przypadku średnich i małych firm trudno wskazać wyraźne tendencje, ich udział w tworzeniu PKB w latach 2009-2011 wahał się dla przedsiębiorstw średnich na poziomie od 10,1% do 10,4%, a w przypadku małych – od 7,7% do 7,9%. Ostatnia grupa mikrofirm w latach 2009-2011 odnotowała trend spadkowy o 1 p.p. - z 30,4% w roku 2009 do 29,4% w roku 2011.¹

W przeciwieństwie do rynków większości krajów unijnych, sektor MSP w Polsce jest bardzo rozdrobniony. Wiele firm z tego sektora jest przedsiębiorstwami rodzinnymi, posiadającymi stare struktury. Jak wskazują dane Eurostatu znaczenie sektora MSP dla gospodarki jest jednak nieustannie relatywnie mniejsze w porównaniu ze średnią w Unii Europejskiej, gdzie małe i średnie przedsiębiorstwa wytwarzają ponad 60 % całego unijnego PKB, a sam sektor generuje blisko 75 % miejsc pracy.²

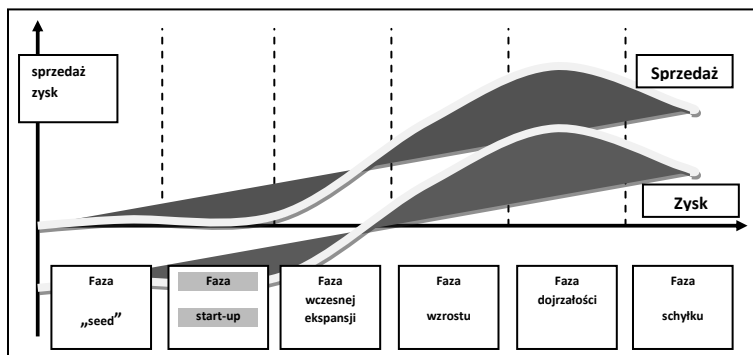
Należy podkreślić, że w tworzeniu PKB w Polsce rośnie udział większych przedsiębiorstw, a zmniejsza się udział przedsiębiorstw mikro i małych. Małe i średnie firmy są także relevantnym źródłem absorpcji bezrobocia, rozwoju technologii oraz poprawy konkurencyjności produkcji i świadczonych usług.

Jednakże umiejętność prawidłowego funkcjonowania firmy z sektora MSP, a co za tym idzie możliwości generowania przez nie zysku zależą w dużej mierze od fazy ich rozwoju w klasycznym cyklu życia firmy, bazującym na koncepcji cyklu życia marketingu (rysunek 1).

¹ PARP, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, Warszawa 2013, s. 16

² www.stat.gov.pl

Rysunek 1. Cykl życia firmy a poziom generowanych obrotów ze sprzedaży w relacji do zysku



Źródło: A. Zelek [red.] *Nowoczesna inżynieria finansowa dla firm start-up w Polsce w latach 2009 – 2012 – raport z badań screeningowych*, Wydawnictwo Naukowe Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin 2013, s. 9.

Faza „seed” (zasiewu) to stworzenie pomysłu na projekt przy jednoczesnej ciągłej analizie potencjału rynkowego. Charakteryzuje się wysokim ryzykiem.

Etap startu (start – up) to prezentacja produktu na rynku z całą złożonością działań marketingowych przedsiębiorstwa oraz ciągłym doskonaleniem jej struktury.

Etap wczesnej ekspansji polega na ciągłym zwiększaniu mocy produkcyjnych i rozbudowywaniu zespołu pracowniczego.

W fazie wzrostu przedsiębiorstwo dokonuje ekspansji na nowe rynki, rozbudowując jednocześnie gamy własnych produktów.

2. Źródła finansowania firm

Dobór możliwie najbardziej optymalnych źródeł finansowania nierzadko determinuje możliwość przeżycia firmy na wysoce wymagającym i zmiennym rynku. Każda branża, sektor a wręcz każdy podmiot z uwagi soją wyjątkową specyfikę będą prezentowały odmienne potrzeby w tym zakresie.

Należy podkreślić, metody finansowania szeroko zostały opisane przez znawców teorii ekonomii. Finansowanie może pochodzić z następujących źródeł:

- własne
 - z zysków zatrzymanych
 - z wkładów wnoszonych przez właścicieli
 - venture capital – kapitał wysokiego ryzyka
- dłużne:
 - emisja papierów dłużnych
 - kredyty bankowe
 - leasing
 - kredyty kupieckie
 - faktoring

Jak wskazują wszystkie dostępne wyniki badań, mikroprzedsiębiorstwa rzadziej niż inne MSP korzystają ze środków zewnętrznych. Najczęściej zmuszone są do wykorzystywania kapitału nieformalnego pochodzącego od samego założyciela czy współpracowników. W drugiej kolejności stosowany jest kredyt bankowy, jeżeli jest dostępny i niezbędny. To z całą pewnością najpopularniejsze zewnętrzne źródło finansowania małych i średnich przedsiębiorstw.

Badając sektor nowopowstałych podmiotów, rodzą się liczne pytania i wątpliwości w skuteczność wszystkich wymienionych, potencjalnych źródeł. Niniejszy artykuł szczególną uwagę skupia na kapitale wysokiego ryzyka, który w przeciwieństwie do wielu krajów, takich jak Stany Zjednoczony wcale nie znajduje tak szerokiego uznania wśród polskich przedsiębiorców.

3. Potrzeby finansowe firm na poszczególnych etapach rozwoju

Dobór źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw jest warunkowane szeregiem czynników. Zupełnie inne możliwości pozyskania kapitału będzie miała firma o ustabilizowanej pozycji na rynku, z historią, a przede wszystkim renomą zbudowaną wśród kontrahentów w porównaniu do podmiotu stawiającego pierwsze kroki na brutalnym gruncie praktyki biznesu. Dla potwierdzenia, tabela 2 przedstawia etapy finansowania firmy innowacyjnej, które posiadają odmienną charakterystykę w zakresie: celów firmy, jej pozycji rynkowej, etapu rozwoju projektu innowacyjnego, zapotrzebowania kapitałowego i możliwości pozyskania finansowania zewnętrznego.³

Tabela 2. Cykl życia firmy innowacyjnej

Etapy rozwoju podmiotu	Cele finansowania	Specyfika finansowania
Etap zasiewu	FINANSOWANIE STUDIUM WYKONALNOŚCI - stworzenie pomysłu na projekt i ciągłe jego doskonalenie - analiza potencjału rynkowego - analiza uwarunkowań prawnych - końcowe etapy działalności badawczej - testy produkcji/technologii - działania związane z certyfikacją i dopuszczeniem do obrotu	- najtrudniej jest pozyskać finansowanie - wysokie ryzyko techniczne związane z nową lub zmodernizowaną technologią - wysokie ryzyko rynkowe związane z brakiem doświadczeń rynkowych nowego produktu - wysokie ryzyko związane z zarządzaniem, a odnoszące się do zespołu zarządzającego - zapotrzebowanie na finansowanie jest względnie niewielkie

³ A. Lis, A. Lis, *Innowacja w przedsiębiorstwach - Klub innowacyjnych przedsiębiorstw. Dostępne źródła finansowania działalności innowacyjnej w firmach*, s. 4
www.pi.gov.pl/PARPFfiles/file/PARP_tresci/Anna_i_Adrian_Lis.pdf [dostęp: 13.04.2012 r.]

Etapy rozwoju podmiotu	Cele finansowania	Specyfika finansowania
Etap startu (start-up)	FINANSOWANIE DZIAŁAŃ ZWIĄZANYCH Z ZAIŚNIENIEM FIRMY NA RYNKU - uruchomienie produkcji i prezentacja produktu/usługi na rynku - intensywne działania marketingowe - stworzenie wstępnej struktury organizacyjnej – kluczowe obszary działalności firmy	1. Potrzeba znacznego finansowania 2. Moment weryfikacji modelu biznesowego – przyjęcie lub odrzucenie projektu przez rynek 3. Wysoki poziom ryzyka finansowania projektu
Etapy wczesnej ekspansji	FINANSOWANIE DZIAŁAŃ ZWIĄZANYCH Z BUDOWANIEM POZYCJI RYNKOWEJ - intensywne działania marketingowe - zwiększanie mocy produkcyjnych - strategia efektywnej dystrybucji - budowanie zespołu pracowników	1. Nakłady finansowe na rozwój jeszcze w znacznej wysokości 2. Ryzyko finansowania jest znacznie niższe – umiarkowane – osiągnięcie rentowności operacyjnej
Etap wzrostu/ekspansji	FINANSOWANIE DZIAŁAŃ ZWIĄZANYCH Z ROZSZERZENIEM ZAKRESU DZIAŁALNOŚCI: - rozszerzanie gamy produktowej - ekspansja na nowe rynki (w tym zagraniczne) - wprowadzenie nowych technologii - nakłady są zazwyczaj skierowane na działania rynkowe - promocja, budowa marki, budowanie kanałów dystrybucji	1. Pozycja finansowa i rynkowa firmy jest dość stabilna 2. Faza finansowania o relatywnie najmniejszym ryzyku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: K. Matusiak [red.], *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, PARP, Warszawa 2005, s.42 oraz A. Zelek [red.], *Nowoczesna inżynieria finansowa dla firm start-up w Polsce w latach 2009 – 2012 – raport z badań screeningowych*, Wydawnictwo Naukowe Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin 2013, s. 10.

Powyższe zestawienie prezentuje cztery zasadnicze etapy rozwojowe: etap zasiewu, etap startu, etap wczesnego rozwoju oraz etap ekspansji⁴ i wykorzystywane jest głównie na potrzeby przeprowadzonych analiz dotyczących finansowania. Widać jednoznacznie, że poszczególne etapy finansowania działalności firmy posiadają odmienną charakterystykę, co spowodowane jest odmiennymi parametrami na każdym etapie rozwoju.

⁴ P. Głodek, M. Gołębiowski, *Finansowanie innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach Tom II*, Wydawnictwo przeznaczone do bezpłatnego rozpowszechniania, Warszawa 2006, s. 13.

Etap zasiewu (seed-up, seedcorn) – faza koncepcyjna przedsięwzięcia obejmująca finansowanie działań inicjujących zaistnienie firmy na rynku, a więc budowę modelu biznesowego, czyli kształtu i kierunków działania przedsiębiorstwa, przy uwzględnieniu uwarunkowań rynkowych. Końcowymi efektami tej fazy powinny być m.in.: skompletowany zespół zarządzający przyszłej firmy, prototyp produktu, gotowy biznesplan poprzedzony badaniami rynkowymi⁵.

Etap startu (start-up) – obejmuje finansowanie działań operacyjnych mających na celu uruchomienie produkcji i prezentacji produktu/usługi na rynku poparte intensywnymi, a więc wymagającymi dużych nakładów finansowych działaniami marketingowymi. To niezwykle istotny moment dla firmy, ale jednocześnie obciążony wysokim ryzykiem, bowiem to moment pierwszej weryfikacji rynkowej projektu inwestycyjnego – jego akceptacja lub odrzucenie przez potencjalnych odbiorców.

Etap wczesnego rozwoju – obejmuje finansowanie działań stabilizujących pozycję rynkową firmy. Etap ten jest dla nowej firmy okresem intensywnych działań rynkowych, rozbudowy zdolności produkcyjnych, dalszej rekrutacji pracowników, budowania i rozszerzania sieci sprzedaży. Ryzyko finansowania tego etapu jest znacznie niższe niż w przypadku etapów wcześniejszych.⁶

Etap ekspansji – obejmuje finansowanie działań, które mają doprowadzić do rozszerzenia zakresu działalności poprzez wprowadzenie nowych produktów, ekspansję na nowe rynki (w tym zagraniczne), wprowadzenie nowych technologii.

Pozostałe etapy cyklu życia firmy, a więc dojrzałość i schyłek z punktu widzenia tej analizy nie są istotne.

Brak akceptacji przez rynek modelu biznesowego dla dużej rzeszy przedsiębiorców nie oznacza wcale całkowitej rezygnacji z przedsięwzięcia. Charakterystycznym elementem dla projektów start-upowych jest pivot (ang. rotacja). Produkt lub usługa ewoluuje, a jego twórcy przez cały okres funkcjonowania start-upu dopracowują kluczowe jego elementy, m.in. model biznesowy, kanały dystrybucji czy sam produkt. Doświadczenie pokazuje, że z uwagi na duże ryzyko tego rodzaju przedsięwzięć jedynie ok. 10% utrzymuje się na rynku z perspektywą dalszego rozwoju.

Mimo dynamicznego rozwoju rynku finansowego problem pozyskiwania kapitału do finansowania nowopowstałych firm jest niestety nieustannie odczuwalny. Poza giełdą, rynkiem bankowym, prywatny rynek kapitałowy jest najczęściej pierwszym i jedynym sposobem finansowania przedsięwzięć. Kluczowe potrzeby kapitałowe młodej firmy zaprezentowano w tabeli 3.

⁵ Por. K. B. Matusiak [red.], *Innowacje i transfer technologii – słownik pojęć*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008, s. 367.

⁶ K. Sobańska, P. Sieradzian, *Inwestycje Private Equity/Venture Capital*, KeyText, Warszawa 2004, s. 17.

Tabela 3. Kluczowe potrzeby kapitałowe młodej firmy

Kluczowe potrzeby kapitałowe młodej firmy		
Kapitał stały <ul style="list-style-type: none"> • Start up • Ekspansja i rozwój • Innowacje • Refinansowanie 	Kapitał obrotowy <ul style="list-style-type: none"> • Luka w płynności finansowej bieżącej • Wahania sezonowe • Finansowanie pomostowe • Środki krótkoterminowe 	Aktywa <ul style="list-style-type: none"> • Technologie • Środki trwałe • Aktywa niematerialne
Rodzaje kapitału		
Kapitał prywatny – inkubacyjny i rozwojowy	Finansowanie krótkoterminowe – do 3 lat	Finansowanie średnio- - długoterminowe
Źródła pozyskania kapitału		
<ul style="list-style-type: none"> • Inwestycje osobiste • VC/PE • Zasoby sektora publicznego 	<ul style="list-style-type: none"> • Banki clearingowe • Domy finansowe • Spółki factoringowe • Firmy leasingowe • Zasoby sektora publicznego 	<ul style="list-style-type: none"> • Banki clearingowe • VC/PE • Fundusze emerytalne • Firmy ubezpieczeniowe • Domy finansowe • Firmy leasingowe • Zasoby sektora publicznego

Źródło: Zelek A. [red.] *Nowoczesna inżynieria finansowa dla firm start-up w Polsce w latach 2009 – 2012 – raport z badań screeningowych*, Wydawnictwo Naukowe Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin 2013, s. 11.

Na pierwszy rzut oka, widoczne są w tym przypadku liczne problemy, w tym: niski poziom jego regulacji, a tym samym wysokie koszty poszukiwania kapitału. Ponadto, niektóre segmenty tego rynku nie są w stanie się rozwinąć bez wsparcia publicznego.

Na potwierdzenie zasadności powyższych zestawień, badania przeprowadzone i opublikowane w 2014 roku przez GUS wskazują jednoznacznie, że w strukturze kapitału wykorzystywanego do finansowania nowopowstałych podmiotów dominowały środki własne (72,0%), bez względu na formę prawną, poziom zatrudnienia czy podstawowy rodzaj działalności. Źródło to było najbardziej znaczące w obsłudze rynku nieruchomości oraz informacji i komunikacji (odpowiednio 91,1% i 88,1% inwestujących). Kredyt bankowy jako źródło inwestycji wskazywało co szóste aktywne przedsiębiorstwo. Kredyt na ten cel zaciągnęło 27,6% firm handlowych oraz 26,3% transportowych. Subwencje i pożyczki pozabankowe były sposobem finansowania inwestycji dla 11,1% przedsiębiorstw pozostających na rynku. W zależności od podstawowego rodzaju działalności, inwestycje przy wykorzystaniu takich środków dokonywało 30,5% przedsiębiorców aktywnych w finansach i ubezpieczeniach, 24,3% w pozostałej działalności usługowej oraz 21,1% firm związanych z kulturą, rozrywką i rekreacją.⁷

⁷ GUS, *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2008–2012*, Warszawa 2014, s. 30 -31.

Podsumowanie

Ogromna rola prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstw z sektora MSP jest bezsprzeczna. Jednym z ważniejszych problemów z jakimi borykają się przedsiębiorcy prowadzący tego typu działalność jest dostępność do zewnętrznych źródeł finansowania ich działalności. Z obserwacji wynika, iż prawie $\frac{3}{4}$ nowo powstałych przedsiębiorstw zasila się głównie z własnych źródeł. Jednakże coraz częściej i łatwiej jest młodym przedsiębiorcom korzystać z alternatywnych źródeł finansowania, a ich pochodzenie w dużej mierze uzależnione jest od fazy cyklu życia firmy na rynku.

Bibliografia

- EUROSTAT, *Innovation Union Scoreboard 2013*
- Głodek P., Gołębiowski M., *Finansowanie innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach Tom II*, Wydawnictwo przeznaczone do bezpłatnego rozpowszechniania, Warszawa 2006
- GUS, *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2008–2012*, Warszawa 2014
- Juchniewicz M., Grzybowska B., *Innowacyjność mikroprzedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa 2010.
- Lis A., *Innowacja w przedsiębiorstwach - Klub innowacyjnych przedsiębiorstw. Dostępne źródła finansowania działalności innowacyjnej w firmach*
- Matusiak K. B. [red.], *Innowacje i transfer technologii – słownik pojęć*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008
- PARP, *Jak zostać i pozostać przedsiębiorcą. Informator dla nowopowstałych firm*, 2011
- PARP, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, Warszawa 2013
- Polskie Obserwatorium Gospodarcze, *Raport Sektor MSP na Pomorzu w warunkach spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego*, Gdańsk 2013
- Sobańska K., Sieradzan P., *Inwestycje Private Equity/Venture Capital*, KeyText , Warszawa 2004
- Wyżnikiewicz B., *Polskie MSP na drodze do nowoczesności*, Lewiatan 2013
- Zelek A. [red.] *Nowoczesna inżynieria finansowa dla firm start-up w Polsce w latach 2009 – 2012 – raport z badań screeningowych*, Wydawnictwo Naukowe Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin 2013

METHODS OF FINANCING OF SMES AND THE LIFE CYCLE OF THE ORGANIZATION IN THE MARKET

Summary

Very often, touched on the issue on the basis of economic theory and practice is the legitimacy of the business MSP and the role they play in the economy. Much attention is paid to the sources of supply of the capital of the group of companies, and in fact the problems experienced in this matter.

Key words: financing, small and medium-sized enterprises, life cycle organization, sources of financing