



Akademia Górniczo-Hutnicza
Wydział Zarządzania



Przedsiębiorczość

kierunek: Zarządzanie

WYKŁAD

część III

dr Rafał Kusa

Plan wykładu

Źródła finansowania przedsięwzięć
Instytucje wspierające rozwój małych i średnich przedsiębiorstw
Charakterystyka sektora MSP w Polsce

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

2

Źródła finansowania przedsięwzięć (I)

Źródła wewnętrzne:

- kapitały własne
- zysk

Źródła zewnętrzne:

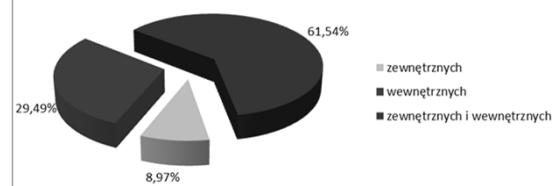
- Kredyt bankowy
- Leasing
- Fundusze pożyczkowe
- Fundusze poręczeń kredytowych
- Fundusze *venture capital*
- Dotacje publiczne

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

3

Źródła finansowania przedsięwzięć (II)

Z jakich źródeł finansowania najczęściej korzystają firmy?



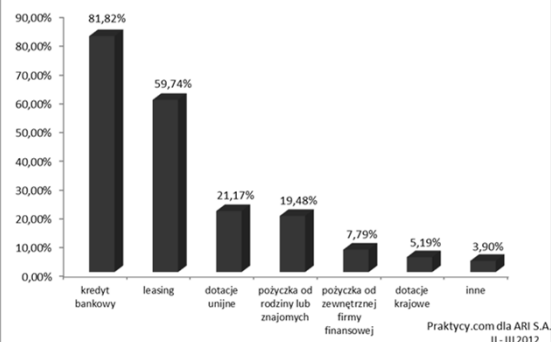
Praktycy.com dla ARI S.A.
II - III 2012

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

4

Źródła finansowania przedsięwzięć (III)

Z jakiego rodzaju finansowania zewnętrznego korzystają firmy?



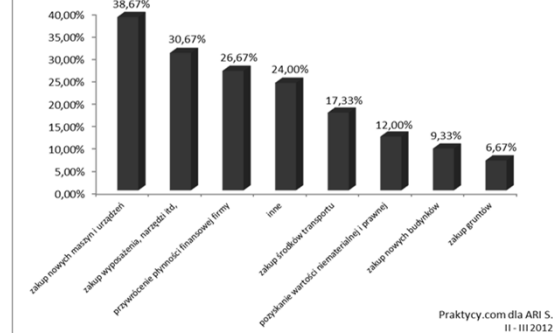
Praktycy.com dla ARI S.A.
II - III 2012

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

5

Źródła finansowania przedsięwzięć (IV)

Na jakie cele firmy planują przeznaczyć pozyskane fundusze?



Praktycy.com dla ARI S.A.
II - III 2012

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

6

Specyficzne cechy małych przedsiębiorstw

- niskie kapitały własne
- mały majątek trwały
- brak historii kredytowej

Z powodu powyższych cech małe przedsiębiorstwa traktowane są przez banki jako podmioty o wysokim ryzyku kredytowym i z tego powodu mają ograniczony dostęp do kredytów bankowych.

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

7

Kredyt bankowy

Kredyt bankowy jest umową pomiędzy bankiem a kredytobiorcą zawieraną w formie pisemnej. Bank zobowiązuje się udostępnić określoną kwotę na określony cel oraz czas a kredytobiorca zobowiązuje się wykorzystać kredyt zgodnie z jego przeznaczeniem oraz zwrócić pobraną kwotę wraz z należnym bankowi wynagrodzeniem w postaci prowizji i odsetek.

Kredyty służą zarówno finansowaniu potrzeb rozwojowych jak i działalności bieżącej.

Rodzaje kredytów:

- kredyt inwestycyjny i kredyt na zakup środków trwałych
- kredyty obrotowy
- linia kredytowa
- kredyt w rachunku bieżącym
- kredyt pod zastaw należności

J. Brodowska-Szewczuk, Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, 2009

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

8

Kredyt kupiecki

Kredyty kupieckie – kredyty udzielane sobie wzajemnie przez firmy.

W przypadku użycia takiego instrumentu sprzedawca godzi się wydać towar przed otrzymaniem zapłaty, a więc kredytuje nabywcę, dzięki temu przyciąga więcej klientów, którzy nie mogą, bądź nie chcą płacić od razu gotówką, a nie opłaca się im korzystać z kredytów bankowych.

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

9

J. Brodowska-Szewczuk, Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, 2009

Leasing (I)

Leasing jest formą umowy cywilnoprawnej, zgodnie z którą przedsiębiorstwo prowadzące działalność leasingową oddaje drugiej stronie – leasingobiorcy środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne do odpłatnego użytkowania albo pobierania pożytków na czas określony w umowie leasingowej.

Po zakończeniu umowy, przedmioty oddane w leasing mogą zostać wykupione przez leasingobiorcę po odliczeniu amortyzacji lub zwrócone leasingodawcy, który może przedmiot umowy leasingu sprzedać na rynku, może również zostać podpisana nowa umowa leasingu na przedmiot używany czy też mogą zostać zastosowane inne formy finalizacji transakcji leasingowej (np. nieodpłatne przeniesienie prawa własności). Koszty związane z leasingiem są wyższe niż kredytu, jednak dają określone i wymierne korzyści podatkowe i bilansowe.

J. Brodowska-Szewczuk, Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, 2009

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

10

Leasing (II) rodzaje

Istnieją dwie podstawowe formy leasingu:

- **operacyjny**
- **finansowy (właściwy)**

W leasingu finansowym środki leasingu zalicza się do aktywów trwałych leasingobiorcy, w leasingu operacyjnym leasingodawcy. W leasingu finansowym leasingobiorca jest odpowiedzialny za serwis i sprawne funkcjonowanie urządzeń, ryzyko inwestycyjne ponosi leasingobiorca. Leasing operacyjny właściwie odpowiada umowie dzierżawy – leasingodawca ponosi ryzyko i odpowiada za serwis i sprawne działanie urządzeń.

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

11

J. Brodowska-Szewczuk, Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, 2009

Leasing (III) zalety

- łatwość dostępu
- brak konieczności posiadania wysokich zabezpieczeń
- eliminacja ryzyka działalności gospodarczej
- możliwość szybkiej zmiany profilu działalności
- ewentualność rezygnacji z działalności bez ponoszenia dodatkowych kosztów wynikających z likwidacji posiadanego majątku w przypadku niepowodzenia przedsięwzięcia
- korzyści podatkowe – w leasingu operacyjnym obciążenia podatkowe, wynikające z obowiązku płacenia podatku VAT są rozłożone w okresie dokonywania płatności leasingowych
- ograniczone formalności (w porównaniu z umową kredytową)

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

12

J. Brodowska-Szewczuk, Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, 2009

Faktoring (I)

Faktoring jest to kupno przez bank lub inną instytucję finansową nieprzeterminowanej wierzytelności handlowej o krótkich terminach płatności (z reguły od 14 do 210 dni) – przed upływem terminu jej płatności z potrąceniem opłaty na rzecz faktora, bez przejęcia ryzyka wypłacalności dłużnika lub z przejęciem takiego ryzyka.

Usługi faktoringowe polegają na wykupie nieprzeterminowanych wierzytelności, często w powiązaniu ze świadczeniem na rzecz faktora dodatkowych usług księgowych i windykacyjnych.

Firma faktoringowa wykonuje co najmniej dwie z czterech czynności:

- finansuje bezsporne i niewymagalne należności
- prowadzi sprawozdawczość i konta dłużników
- egzekwuje należności
- przejmuje ryzyko wypłacalności odbiorcy

J. Brodowska-Szewczuk, Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, 2009

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

13

Faktoring (II)

- możliwość zwiększenia obrotów w firmie
- poprawa płynności
- możliwość planowania wpływów gotówkowych i wydatków, czyli skuteczne zarządzanie finansami firmy
- zlikwidowanie skutków opóźnień płatniczych odbiorców
- zmniejszenie w firmie kosztów administracyjnych
- wzrost samofinansowania w firmie
- mniej formalności przy podpisywaniu umowy faktoringu niż umowy kredytowej
- nie potrzeba dodatkowych zabezpieczeń, nie ma kosztów związanych z ich ustanowieniem
- faktora może liczyć na uzyskanie z banku (faktora) dodatkowych
- pożyczek i kredytów, ponieważ zabezpieczeniem dla faktora jest sama wierzytelność

J. Brodowska-Szewczuk, Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, 2009

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

14

Akcje

Akcje są podstawowym papierem wartościowym dzięki któremu przedsiębiorstwo może pozyskiwać środki z rynku finansowego.

Akcja to papier wartościowy, który łączy w sobie prawa o charakterze majątkowym i niemajątkowym, wynikające z uczestnictwa akcjonariusza w spółce akcyjnej. Akcje mogą być imienne lub na okaziciela, gdzie tylko te drugie mogą być przedmiotem obrotu giełdowego.

J. Brodowska-Szewczuk, Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, 2009

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

15

Obligacje

Obligacja jest dłużnym papierem wartościowym, czyli potwierdza zaciągnięcie przez emitenta określonej kwoty pożyczki i zobowiązuje do jej zwrotu obligatariuszowi (obligatariusz – wierzyciel, właściciel obligacji) w określonym terminie. Emitent nie traci więc kontroli nad spółką, zaciąga jedynie swoisty kredyt, którego kosztem jest koszt emisji oraz odsetki wypłacane obligatariuszom.

Emisję obligacji uważa się za zaciągnięcie długu pozabankowego. Obligacje są szczególnie wykorzystywane przez podmioty, posiadające wysokie zapotrzebowanie na kapitał długookresowy. Są uważane za tańsze źródło finansowania działalności przedsiębiorstwa w porównaniu np. z akcjami, bowiem odsetki z tytułu oprocentowania płacone obligatariuszom są klasyfikowane jako koszty finansowe i odliczane od podstawy opodatkowania wyniku przedsiębiorstwa podatkiem dochodowym.

J. Brodowska-Szewczuk, Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, 2009

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

16

Krótkoterminowe papiery dłużne przedsiębiorstw

Krótkoterminowe papiery dłużne przedsiębiorstw (KPDP; commercial paper) – są to instrumenty finansowe z terminem zapadalności poniżej jednego roku.

Rodzaje KPDP:

- **weksle** – emitowane na podstawie prawa wekslowego (weksle przemysłowe, komercyjne, krótkoterminowe, obrotowo-inwestycyjne itd.)
- **bony** – emitowane w oparciu o przepisy Kodeksu cywilnego
- **krótkoterminowe obligacje** – emitowane na podstawie zgody ustawodawcy na przeprowadzanie emisji omawianych instrumentów finansowych na bazie obligacji.

J. Brodowska-Szewczuk, Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, 2009

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

17

Private Equity/Venture Capital (PE/VC)

Private Equity można zdefiniować jako inwestycje na niepublicznym rynku kapitałowym, czyli zakup udziałów, akcji w spółkach nie notowanych na giełdzie.

Inwestor – fundusz PE/VC poprzez swoją firmę zarządzającą funduszem – włącza się w zarządzanie przedsiębiorstwem będącym przedmiotem inwestycji, wskutek czego przedsiębiorstwo korzystające ze wsparcia funduszu traci częściowo niezależność, zyskując jednak w zamian, oprócz środków finansowych na rozwój, pomoc w realizacji strategii rozwoju.

Najczęściej inwestora tego rodzaju pozyskuje się w celu rozwoju nowego produktu lub technologii, zwiększenia kapitału obrotowego, poprawy bilansu.

J. Brodowska-Szewczuk, Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, 2009

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

18

Venture Capital (I)

Venture Capital jest jedną z odmian private equity. Termin *venture capital* najczęściej tłumaczony jest jako **kapitał wysokiego ryzyka**. Główną cechą tego instrumentu jest założenie, że inwestorzy gotowi są zaakceptować wyższy poziom ryzyka niż w przypadku innych form inwestowania, w zamian jednak oczekując, że inwestycja ta przyniesie im wielokrotnie większe zyski.

Celem takiego inwestora jest uzyskanie wyższej od przeciętnej stopy zwrotu przez sprzedaż udziałów w spółce po upływie czasu niezbędnego dla osiągnięcia przez inwestora zamierzonej stopy zwrotu.

Według European Venture Capital Association firmy zasilone przez *venture capital* zwiększają zyski w tempie 35% rocznie, eksport o 34% na rok, a sprzedaż produktów zwiększają w tempie pięciokrotnie szybszym, niż firmy z listy 100 najlepszych firm brytyjskich Financial Times.

J. Brodowska-Szewczuk, Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, 2009

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

19

Venture Capital (II)

Inwestycje *venture capital* dokonywane są we wczesnych stadiach rozwoju przedsiębiorstw i służą uruchomieniu przedsiębiorstwa lub jego ekspansji. *Venture capital* jest więc kapitałem średnio- i długoterminowym, który inwestowany jest za pomocą nabycia akcji bądź udziałów, rzadziej obligacji zamiennych małych i średnich przedsiębiorstw, cechujących się dużym potencjałem wzrostu

Kapitał wysokiego ryzyka może być oferowany przez fundusze inwestycyjne lub inwestorów indywidualnych działających na tzw. nieformalnym rynku *venture capital (business angels)*. Poza wsparciem kapitałowym przedsiębiorca korzystający z tej formy dofinansowania może korzystać z pomocy doradczej, pomocy w zakresie zarządzania finansami i planowania strategicznego a także łatwiejszego dostępu do nowych rynków i technologii.

J. Brodowska-Szewczuk, Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, 2009

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

20

Venture Capital (III)

Zalety:

- możliwość realizacji nawet bardzo ryzykownych projektów bez stosownych zabezpieczeń, np. w fazie projektowania produktu bądź usługi (*seed financing*) lub zakładania firmy (*start-up financing*)
- mniejszy, niż w przypadku oferty publicznej, koszt przygotowania dokumentacji oraz brak uciążliwej procedury weryfikacyjnej
- krótszy czas pozyskania środków
- wsparcie ze strony menedżerów funduszy *venture capital* w zakresie finansów, marketingu i zarządzania
- korzystny wpływ na wizerunek i wiarygodność firmy.
- możliwość zachowania w tajemnicy wielu istotnych dla działalności firmy informacji, które, w przypadku pozyskania kapitału ze źródeł publicznych, musiałyby być powszechnie dostępne, również dla konkurentów.

Wady:

- ograniczenie niezależności właściciela
- ryzyko zmiany strategii przez inwestora/współwłaściciela

J. Brodowska-Szewczuk, Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, 2009

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

21

Anioły biznesu

Anioły Biznesu [*Business Angel*] (zwani także inwestorami nieformalnymi) to najczęściej doświadczeni przedsiębiorcy posiadający ponadprzeciętną znajomość określonej branży oraz zasad przedsiębiorczości, którzy wycofali się z biznesu sprzedając swoje firmy lub wycofując swoje udziały. Osiągnąwszy swój sukces biznesowy, zamiast chodzić na ryby wolą spożytkować swoją wiedzę, umiejętności, sieci kontaktów oraz posiadane zasoby finansowe na wsparcie nowopowstałych firm (*start-ups*) lub nowych przedsięwzięć. Zachowując kontakty biznesowe, korzystając z posiadanej bogatej wiedzy i doświadczenia (know-how branżowy i biznesowy), mają ogromną satysfakcję wynikającą z kierowania i pomagania (zazwyczaj) młodym ludziom, a przy okazji zarabiają pieniądze.

„Anioł Biznesu” to inwestor prywatny, który własne nadwyżki finansowe lokuje w nowe, dobrze rokujące firmy, które dzięki zastrzykowi kapitałowemu mogą szybko (w ciągu 2-4 lat) rozwinąć skrzydła, dając inwestorowi wzrost wartości jego udziałów”

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

22

Polska Sieć Aniołów Biznesu

Polska Sieć Aniołów Biznesu (PoIBAN) jest instytucją, która grupuje Business Angels oraz zajmuje się promocją, organizacją i rozwojem „angel investing”.

Projekt zgłaszany do PoIBAN powinien spełniać następujące kryteria:

- poszukiwany kapitał w przedziale 50 do 500 tys. PLN (w wyjątkowych przypadkach do 1 mln PLN), w formie udziałowej
- innowacyjność przedsięwzięcia – zaawansowane technologie (IT, biotechnologia, medycyna, Internet, elektronika, optyka, inżynieria...) lub projekt, którego najważniejszą częścią jest kapitał intelektualny
- projekt na początkowym etapie rozwoju (*early-stage*)
- „mocna” kadra, która dokładnie przeanalizowała swoje przedsięwzięcie, zdeterminowana do osiągnięcia sukcesu
- utworzona spółka kapitałowa (z o. o. lub S.A.), bądź gotowość jej założenia
- gotowość uczestnictwa finansowego w przedsięwzięciu i ponoszenia ryzyka wspólnie z Business Angel.

źródło: PoIBAN Polska Sieć Aniołów Biznesu <http://www.polban.pl>

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

23

Krajowy Fundusz Kapitałowy

Krajowy Fundusz Kapitałowy S.A. (KFK) jest polskim funduszem funduszy *venture capital/private equity*. Działalność KFK polega na inwestowaniu w fundusze VC/PE, które zasilają kapitałowo małe i średnie przedsiębiorstwa. KFK został utworzony w celu ograniczenia luki kapitałowej, polegającej na niskiej podaży kapitału VC/PE w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw. Zadaniem Funduszu jest wspieranie finansowe funduszy kapitałowych inwestujących w przedsiębiorców mających siedzibę na terytorium RP, w szczególności w przedsiębiorców innowacyjnych lub prowadzących działalność badawczo-rozwojową.

Wsparcie finansowe realizowane jest w postaci inwestycji KFK w fundusze VC/PE oraz w formie świadczeń bezzwrotnych na pokrycie części kosztów zarządzania. Inwestycja KFK polegać może na zasileniu kapitałów własnych funduszu lub na udzieleniu funduszowi długoterminowego długu.

KFK został utworzony w 2005 r. na mocy ustawy z dnia 4 marca 2005 r. o Krajowym Funduszu Kapitałowym.

KFK został wskazany jako instytucja wdrażająca dla jednego z poddziałań POIG na lata 2007-2013 (3.2. Wspieranie funduszy kapitału podwyższonego ryzyka). Alokacja na wsparcie funduszy inwestycyjnych przez KFK S.A. wynosi 180 mln EUR.

J. Brodowska-Szewczuk, Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, 2009

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

24

Fundusze pożyczkowe (I)

Fundusze pożyczkowe – ich celem jest niwelowanie problemu braku dostępu do finansowania zewnętrznego dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

W skali znajomości instrumentów finansowania zewnętrznego przez przedsiębiorców fundusze pożyczkowe zajmują wysoką, trzecią pozycję tuż za kredytem bankowym i leasingiem. Mikro i mali przedsiębiorcy doceniają wpływ pożyczek w takich obszarach jak: finansowanie inwestycji, wzmacnianie pozycji rynkowej, przełamywanie barier w dostępie do finansowania czy też kreowanie dobrej historii kredytowej.

Dominujące pożyczki:

- przeznaczone na cele inwestycyjne – stanowiły ok. 2/3 wszystkich pożyczek, zarówno w ujęciu ilościowym jak i wartościowym,
- udzielane przedsiębiorstwom handlowym i usługowym – pożyczki na działalność handlową stanowiły połowę ogólnej liczby udzielonych pożyczek, w kwocie do 10 tys. zł - ponad dwie trzecie ogólnej liczby wypłaconych pożyczek i prawie jedna trzecia ich wartości,
- udzielane przedsiębiorstwom zatrudniającym do 9 osób – 96,3% ogólnej liczby udzielonych pożyczek i 84,1% ich wartości.

J. Brodowska-Szewczuk, Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, 2009

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

25

Fundusze pożyczkowe (II)

W 2008 roku 66 instytucji prowadziło 72 fundusze pożyczkowe, które dysponowały kapitałem pożyczkowym o wartości 888,5 mln zł oraz udzieliły od początku działalności 162,1 tys. pożyczek o wartości 2.626,8 mln zł.

Fundusze pożyczkowe o największym kapitale:

- **Polska Fundacja Przedsiębiorczości** z siedzibą w Szczecinie (96,8 mln zł, tj. 12,6% kapitału pożyczkowego funduszy ogółem)
- **Fundusz Mikro Sp. z o.o.** z siedzibą w Warszawie (87,2 mln zł, tj. 11,4% kapitału funduszy pożyczkowych ogółem)

36% środków będących w dyspozycji funduszy pożyczkowych pochodzi z Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP).

J. Brodowska-Szewczuk, Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, 2009

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

26

Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych – Bank Gospodarstwa Krajowego (I)

Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych funkcjonuje na bazie ustawy z 1997r. o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne. KFPK zarządza **Bank Gospodarstwa Krajowego**.

Poręczeniem może być objęty tylko kredyt bankowy przeznaczony na zakup surowców i materiałów do produkcji oraz na cele inwestycyjne, a także na zakup surowców i materiałów do świadczenia usług, zakup towarów handlowych, tworzenie nowych miejsc pracy, finansowanie kontraktów eksportowych.

Poręczenia BGK ze środków KFPK udzielane są na okres równy okresowi kredytowania powiększony o 1 miesiąc. W przypadku wydłużenia okresu kredytowania w drodze aneksu, istnieje także możliwość wydłużenia okresu poręczenia.

J. Brodowska-Szewczuk, Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, 2009

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

27

Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych – Bank Gospodarstwa Krajowego (II)

Całość formalności związanych z uzyskaniem poręczenia jest załatwiana w bankach udzielających kredytu, z którymi BGK podpisał umowy o współpracy. Należy wypełnić wniosek, a po jego pozytywnym rozpatrzeniu – umowę o udzieleniu poręczenia.

Podstawowym zabezpieczeniem poręczenia jest **weksel in blanco z deklaracją wekslową**, a koszt uzyskania poręczenia (prowizja BGK) jest uzależniony od kwoty poręczanej oraz okresu poręczenia i wynosi od 1-2% kwoty poręczanej.

J. Brodowska-Szewczuk, Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, 2009

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

28

Forfaiting (I)

Forfaiting to długoterminowe obce źródło finansowania wykorzystywane w eksporcie. Polega ono na zakupie terminowych wierzytelności powstałych poprzez realizację dostaw i usług inwestycyjnych przez instytucję realizującą dostaw i usług inwestycyjnych przez instytucję realizującą (z reguły bank), z wyłączeniem prawa regresu w stosunku do podmiotu zbywającego.

Podmiotami uczestniczącymi w umowie forfaitingu są:

- zbywca wierzytelności, zwany także forfaitystą – to podmiot gospodarczy prowadzący działalność produkcyjną,
- instytucja forfaitingowa (forfaiter) – to nabywca wierzytelności pieniężnych,
- dłużnik,
- podmiot, który udziela zabezpieczenia wierzytelności uczynionej przedmiotem umowy forfaitingu.

D. Czerwińska-Kayzer, Alternatywne źródła finansowania długoterminowego małych i średnich przedsiębiorstw, 2006

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

29

Forfaiting (II)

Korzyści i zalety:

- Zamiana należności terminowych na gotówkę.
- Eliminacja ryzyka handlowego, kursowego i politycznego.
- Możliwość finansowania pełnej wartości kontraktu.
- Poprawa płynności finansowej.
- Stabilne stopy procentowe na cały okres do terminu zapłaty wierzytelności.

Wady:

- Dodatkowe koszty z tytułu dyskonta, marży czy opłat dodatkowych.
- Dyskonto pobierane jest z góry.

D. Czerwińska-Kayzer, Alternatywne źródła finansowania długoterminowego małych i średnich przedsiębiorstw, 2006

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

30



POLSKA AGENCJA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI
 POLISH AGENCY FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT

(I)

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) jest agencją rządową podlegającą **Ministrowi właściwemu ds. gospodarki**. Powstała na mocy ustawy z 9 listopada 2000 roku o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Zadaniem Agencji jest zarządzanie funduszami pochodzącymi z budżetu państwa i Unii Europejskiej, przeznaczonymi na wspieranie przedsiębiorczości i rozwój zasobów ludzkich, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw.

Celem działania Agencji jest realizacja programów rozwoju gospodarki, zwłaszcza w zakresie wspierania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, eksportu, rozwoju regionalnego, wykorzystania nowych technik i technologii, tworzenia nowych miejsc pracy, rozwoju zasobów ludzkich oraz przeciwdziałania bezrobociu.

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

31



POLSKA AGENCJA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI
 POLISH AGENCY FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT

(II)

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości jest odpowiedzialna za prowadzenie działań mających na celu wzrost innowacyjności i konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Fundusze unijne, którymi PARP będzie dysponowała w okresie 2007-2013, będą przeznaczone na unowocześnianie technologii stosowanych w przedsiębiorstwach, wspieranie tworzenia związków kooperacyjnych i klastrów małych i średnich firm, inicjowanie działalności innowacyjnej, stymulowanie działalności badawczo-rozwojowej i rozwój przedsiębiorstw. PARP pomagając tworzyć przyjazne środowisko dla funkcjonowania biznesu, współpracuje z instytucjami otoczenia biznesu, organizacjami przedsiębiorców, urzędami i jednostkami samorządu terytorialnego.

Nadzór nad działaniami PARP sprawuje Rada Nadzorcza. W jej skład wchodzi przedstawiciele Ministerstw: Gospodarki, Rozwoju Regionalnego, Pracy i Polityki Społecznej, Finansów, a także przedstawiciele organizacji zrzeszających przedsiębiorców (Konfederacji Pracodawców Polskich, Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych "Lewiatan", Związku Rzemiosła Polskiego oraz Naczelnej Rady Zrzeszeń Handlu i Usług) oraz reprezentant regionalnych władz samorządowych.

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

32



POLSKA AGENCJA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI
 POLISH AGENCY FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT

(III)

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości bierze udział w realizacji następujących programów:

- Sektorowy Program Operacyjny Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw (SPO WKP),
- Sektorowy Program Operacyjny Rozwój Zasobów Ludzkich (SPO RZL)
- Program PHARE,
- Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (PO IG),
- Program Operacyjny Kapitał Ludzki (PO KL),
- Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej (PO RPW),
- Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007-2013,
- Rządowy program rozbudowy systemu funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2002-2006 „Kapitał dla przedsiębiorczych”,
- Program Reformy Regulacji,
- Program polityki w zakresie pomocy publicznej na lata 2005-2010,
- Strategia Rozwoju Turystyki na lata 2007-2013,
- Strategia dla przemysłu elektronicznego do roku 2010.

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

33



**Krajowy System Usług (KSU)
dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw**

Krajowy System Usług (KSU) to sieć organizacji, niezależnych i samofinansujących się, które:

- zapewniają należyte świadczenie usług: doradczych (w tym proinnowacyjnych), szkoleniowych, informacyjnych lub finansowych mikro-, małym i średnim przedsiębiorcom oraz osobom podejmującym działalność gospodarczą,
- nie działają dla zysku lub przeznaczają zysk na cele związane z zadaniami realizowanymi przez PARP, tj. rozwój MSP, rozwój eksportu, rozwój regionalny, wykorzystanie nowych technik i technologii, tworzenie nowych miejsc pracy, przeciwdziałanie bezrobociu i rozwój zasobów ludzkich.

Każdy ośrodek zarejestrowany w KSU świadczy przynajmniej jedną z czterech kategorii usług, tj.:

- doradcze (ogólne i proinnowacyjne)
- szkoleniowe
- informacyjne
- finansowe (udzielanie poręczeń i udzielanie pożyczek)

KSU jest systemem otwartym, a rejestracja w KSU jest procesem ciągłym bez żadnego terminu granicznego.

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

34

Przedsiębiorczość w strategii rozwoju regionalnego

Małopolski Regionalny Program Operacyjny to najważniejszy program finansowany ze środków europejskich w latach 2007-2013 w Małopolsce. Program ten był negocjowany z Komisją Europejską przez Zarząd Województwa przy współpracy z Ministerstwem Rozwoju Regionalnego. Małopolska jest jednym z pięciu pierwszych województw, które zakończyły negocjacje z KE i których Regionalne Programy Operacyjne zostały podpisane przez komisarz Danutę Hubner na Forum Ekonomicznym w Krynicy 6 września 2007 roku.

Główny cel Małopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego to **WZROST GOSPODARCZY I WZROST ZATRUDNIENIA W MAŁOPOLSCE**.

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

35

Małopolski Regionalny Program Operacyjny (I)

Priorytet 2. Gospodarka regionalnej szansy

Działanie 2.1. Rozwój i podniesienie konkurencyjności przedsiębiorstw

Głównym celem tego działania jest stworzenie silnego i konkurencyjnego sektora MSP. Realizację celu zapewni bezpośrednia pomoc finansowa oraz zapewnienie alternatywnych, pozabankowych źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw. Wsparcie przedsiębiorstw zapewnią również sprawnie działające instytucje otoczenia biznesu.

Wspieranie rozwoju przedsiębiorstw ma m.in. umożliwić im awans z firm mikro do małych i z małych do średnich. Dofinansowanie otrzymywać będą też projekty związane z tworzeniem i rozwijaniem powiązań i sieci współpracy, w tym klastrów.

Trzeba zaznaczyć, że silniejsze wsparcie będą otrzymywać przedsiębiorstwa, których projekty zlokalizowane będą w terenie o niskim wskaźniku przedsiębiorczości. Aktualna mapa obrazująca wartość wskaźnika w podziale na powiaty będzie przygotowywana każdorazowo w ramach procedury naboru wniosków. Zabieg ten ma na celu niwelowanie różnic wewnątrzregionalnych.

Na realizację tego działania przeznaczono 140 mln euro

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

36

Małopolski Regionalny Program Operacyjny (II)

Priorytet 4. Infrastruktura dla rozwoju gospodarczego

Działanie 4.3. Tworzenie i rozwój stref aktywności gospodarczej

Do podniesienia atrakcyjności inwestycyjnej województwa niezbędne są inwestycje związane z tworzeniem korzystnych warunków do lokowania inwestycji i przedsiębiorstw. Przyjazny inwestorowi region to taki, na którego obszarze znajduje się odpowiednia ilość powierzchni przygotowanych pod inwestycje. By przyciągnąć przedsiębiorców należy więc tworzyć inkubatory przedsiębiorczości, parki technologiczne, strefy aktywności gospodarczej.

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

37

Małopolskie Centrum Przedsiębiorczości

Małopolskie Centrum Przedsiębiorczości zostało powołane w celu wdrażania Małopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007-2013 (MRPO) w zakresie rozwoju przedsiębiorczości. Małopolska przeznaczyła w ramach ww. Programu finansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego ponad 160 mln euro na rozwój przedsiębiorczości, z tego 100 mln euro na bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw. Naszym wspólnym celem jest sfinansowanie do 2015 r. kilku tysięcy najlepszych projektów wpływających w największym stopniu na rozwój gospodarczy regionu. Chcemy w szczególności wspierać działania innowacyjne oraz te sięgające do Naszych tradycji, które będą w największym stopniu decydować o przewadze konkurencyjnej Małopolski w kolejnych latach.

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

38



Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego

Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego (MARR) S.A. racjonalnie gospodaruje własnymi nieruchomościami i terenami, z których generowany zysk przeznacza na realizację celów statutowych. Agencja utrzymuje ścisłe kontakty z władzami rządowymi i samorządowymi oraz krajowymi i międzynarodowymi instytucjami o zbliżonym profilu działania. Dzięki aktywnej działalności, współpraca ta ma zasięg regionalny, ponadregionalny, a także międzynarodowy.

Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. dopasowuje swoje działania do potrzeb rynku oraz wpisuje je w cele strategii rozwoju województwa małopolskiego.

Obecnie Agencja koncentruje swoją działalność na następujących zagadnieniach: dotacje unijne (prowadzenie konsultacji, wdrażanie programów krajowych i regionalnych), oferta finansowa (udzielanie pożyczek i poręczeń kredytowych), rynek pracy i edukacja (szkolenia, konsultacje, realizacja programów unijnych), oferta dla samorządów (szkolenia, doradztwo, projekty), promocja i współpraca międzynarodowa (realizacja międzynarodowych projektów, promocja i rozwój eksportu, organizacja konferencji, spotkań przedsiębiorców), inwestycje (obsługa inwestora oraz zarządzanie własnym majątkiem).

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

39

Ogólna charakterystyka małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce (I)

Poziom przedsiębiorczości, mierzony liczbą firm na tysiąc mieszkańców w Polsce, znajduje się na poziomie nieco poniżej średniej UE (40 do 42). Najbardziej przedsiębiorczym w tym ujęciu narodem w UE jest Portugalia – 80, Grecja – 74 i Włochy – 65, najmniej: Słowacja – 11,5 i Rumunia – 10.

Lepszy od średniej UE wynik jako kraj osiągamy pod względem dwóch innych wskaźników mierzących poziom przedsiębiorczości – odsetka osób dorosłych, które założyły własną firmę lub podejmują działania w tym kierunku oraz odsetka osób, którzy preferowałyby własną działalność gospodarczą (odpowiednio 14% do 12% i 49% do 45%).

W Polsce jednak bardzo rzadko na działalność gospodarczą decydują się osoby powyżej 55. roku życia oraz osoby zamieszkałe na obszarach wiejskich (przedostatni wynik w UE-25 w obu kategoriach).

Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP, 2011

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

40

Ogólna charakterystyka małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce (II)

Większość, bo 92% wszystkich przedsiębiorców to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Osoby prawne i jednostki niemające osobowości prawnej stanowią 8% małych i średnich przedsiębiorstw.

Firmy najmłodsze, powstałe w poprzednim roku, to 12,9% wszystkich podmiotów. Prawie dwie trzecie (61,4%) podmiotów sektora MSP prowadzi działalność ponad 5 lat.

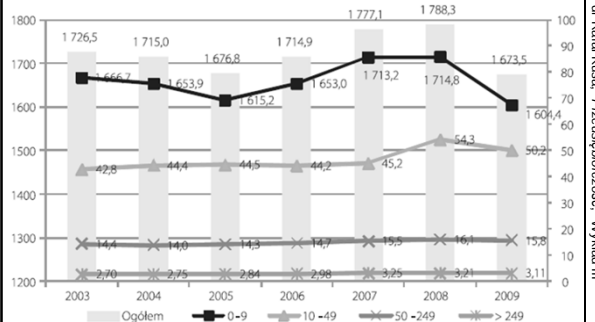
Okolo 90% nowo powstałych przedsiębiorstw to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, w tym samozatrudnieni. W trzech na czterech nowych firmach pracują wyłącznie właściciele i członkowie ich rodzin, zaś przeciętne zatrudnienie w nowo powstałym przedsiębiorstwie nie przekracza trzech osób

Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP, 2011, s.16

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

41

Liczba przedsiębiorstw aktywnych w Polsce

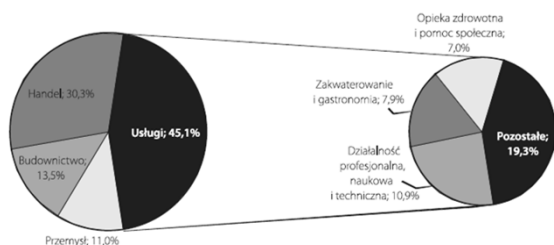


Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP, 2011, s.16

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

42

Struktura sektora MSP w Polsce według podstawowego obszaru działalności

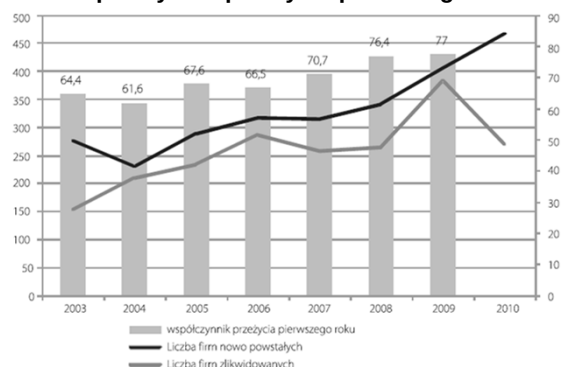


Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP, 2011, s.17

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

43

Liczba przedsiębiorstw (w tys.) i współczynnik przeżycia pierwszego roku

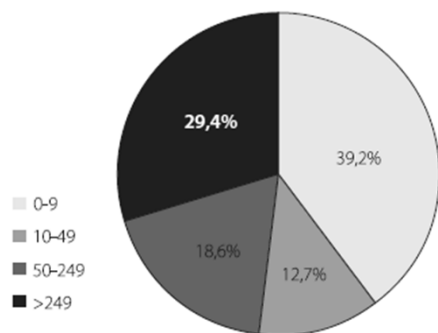


Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP, 2011, s.18

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

44

Struktura liczby pracujących i zatrudnionych w przedsiębiorstwach w Polsce

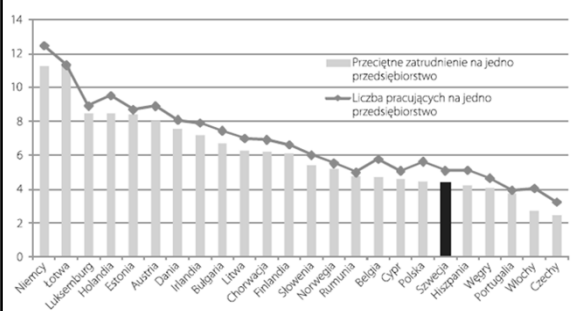


Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP, 2011, s.20

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

45

Liczba pracujących i liczba zatrudnionych na jedno przedsiębiorstwo w Polsce i wybranych krajach

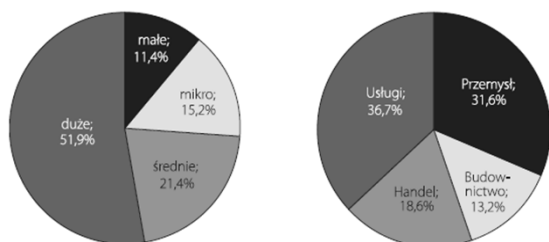


Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP, 2011, s.21

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

46

Struktura nakładów inwestycyjnych w sektorze przedsiębiorstw ze względu na wielkość i nakładów inwestycyjnych w MSP ze względu na branżę

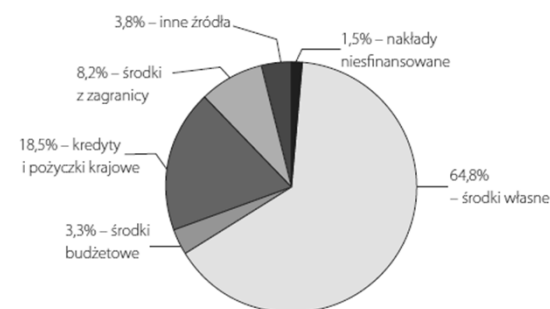


Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP, 2011, s.28

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

47

Źródła finansowania nakładów inwestycyjnych w sektorze MSP

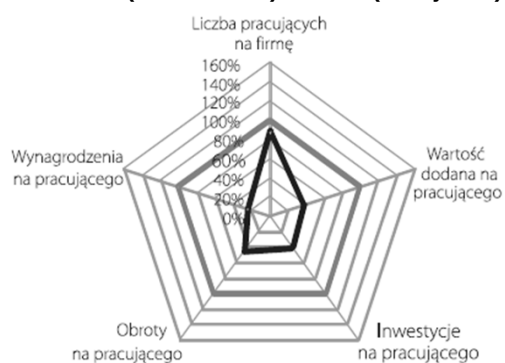


Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP, 2011, s.30

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

48

Wyniki MSP w Polsce (linia ciemna) i UE-27 (linia jasna)



Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP, 2011, s.32

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

49

Zalecana literatura

- J. Cieślak, *Przedsiębiorczość dla ambitnych. Jak uruchomić własny biznes*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, 2006,
- J. Lichtarski (red.), *Podstawy nauk o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, Wrocław 1999
- R. Morawczyński, *Przedsiębiorczość międzynarodowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008
- A. Peszko, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwa AGH, Kraków 2002
- B. Piasecki, *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001
- J. Targalski (red.), *Przedsiębiorczość i rozwój firmy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1999

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

50

Przykładowe pytania egzaminacyjne

1. Charakterystyka podstawowych źródeł finansowania przedsiębiorzeń gospodarczych.
2. Wady i zalety *venture-capital*.
3. Instytucje udzielające wsparcia małym i średnim przedsiębiorstwom.
4. Charakterystyka wsparcia udzielanego przez PARP.
5. Charakterystyka sektora MSP w Polsce.

dr Rafał Kusa, Przedsiębiorczość, Wykład III

51