

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

JOANNA KARPOWICZ
WYDZIAŁ EKONOMII I ZARZĄDZANIA
UNIwersytet w Białymstoku

Wstęp

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

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

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

Rozwój w przedsiębiorstwie dokonuje się poprzez wzrost i doskonalenie produkcji, spowodowane postępowaniem technicznym i technologicznym. Warunkuje to rozwój nowych technik i technologii oraz nowoczesnych systemów informacji. Ważnym wskaźnikiem zaawansowania rozwoju przedsiębiorstwa jest jego udział w rynku międzynarodowym. Aby sprostać tym wymaganiom, małe oraz średnie przedsiębiorstwa zmuszane są do prowadzenia badań, wdrażania udoskonaleń i innowacji, co zwiększa ich zdolności eksportowe. Od tego, jakie są zasoby finansowe, zależą zdolności produkcyjne, skala inwestycji, możliwość wdrażania usprawnień, pozyskiwanie nowych klientów, udział w rynku, a więc bieżące funkcjonowanie i perspektywy rozwojowe. Jest to szczególnie istotne w sektorze MSP, który boryka

się z niedostatkami kapitału własnego, trudnościami w pozyskiwaniu zewnętrznego finansowania ze względu na brak zabezpieczenia, historii kredytowej oraz ryzyko związane z finansowaniem nowych przedsięwzięć.

Przedsiębiorstwa z sektora MSP pełnią istotną rolę w gospodarce, tworzą bowiem znaczną część PKB i zapewniają zatrudnienie istotnej części siły roboczej. W gospodarce narodowej Niemiec właśnie takie przedsiębiorstwa pełnią ważną rolę. Według danych Niemieckiego Instytutu Badań MSP, w 2010 roku sektor ten obejmował 3 670 000 przedsiębiorstw, czyli 99,7% wszystkich niemieckich podmiotów gospodarczych. Ich sprzedaż osiągnęła 1 947,97 mld euro, czyli 39,10%, a zatrudnienie 15 290 841 osób, co stanowi 60,8% ogółu zatrudnionych. Dane te świadczą o tym, że małe i średnie przedsiębiorstwa budują potęgę gospodarczą Niemiec. Ich liczebność sukcesywnie wzrasta. W porównaniu do roku poprzedniego liczba przedsiębiorstw z sektora MSP w Niemczech w 2010 roku wzrosła o 33 400 (*Institut für Mittelstandsforschung Bonn*, sierpień 2011). Z tego względu w niniejszej pracy podjęto kwestie związane z funkcjonowaniem sektora MSP w Niemczech, jego potencjałem rozwojowym oraz wsparciem oferowanym ze strony państwa. Można domniemywać, że postawa państwa stanowi istotny czynnik pozycji konkurencyjnej MSP oraz ich ekspansji na rynki zagraniczne.

Celem artykułu jest identyfikacja rodzaju i skali wsparcia MSP ze środków publicznych w gospodarce niemieckiej. Ponadto ważne wydaje się podjęcie próby identyfikacji warunków ich pozyskiwania oraz efektywności oferowanych programów, zarówno z punktu widzenia oczekiwań MSP, jak i gospodarki jako całości. Rodzaj oraz znaczenie wsparcia ze środków publicznych w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw oraz zwiększeniu ich zdolności finansowej nie są częstym obszarem zainteresowań analityków. Doświadczenia Niemiec w tej dziedzinie są znaczące, dlatego warto podjąć badania empiryczne na temat kierunków i zakresu oddziaływania wsparcia ze środków publicznych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw.

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

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

W praktyce jednak istnieje wiele obszarów i instrumentów wsparcia, w szczególności są one adresowane do MSP. Skala i zakres pomocy udzielanej przedsiębiorstwom oddziałuje na ich rozwój, buduje przewagę konkurencyjną, pozwala na inwestycje i badania. Małe i średnie przedsiębiorstwa w Niemczech, posiadając zaplecze w postaci wsparcia publicznego, rozwijają się i zwiększają produkcję oraz eksport. W artykule podjęto analizę tego wsparcia w dwóch obszarach, takich jak:

1. System preferencyjnego finansowania MSP, który w Niemczech ma długoletnią tradycję. Jego początki sięgają czasów powojennych, kiedy – w konsekwencji planu Marshalla – powstał Fundusz na rzecz Odbudowy Niemiec pod nazwą (ERP), przekształcony później w państwowy Bank Odbudowy (Kreditanstalt für Wiederaufbau KfW), obecnie pełniący rolę instytucji, która na szeroką skalę wspiera działalność MSP.
2. W Niemczech stworzono system zabezpieczeń i gwarancji eksportowych dostosowany do celu, jakim ma być wysoka pozycja i ekspansja niemieckiego eksportu. Program promocji eksportu dla MSP wypełnia lukę w finansowaniu zewnętrznym i jest wspierany przez szereg instytucji otoczenia biznesu.

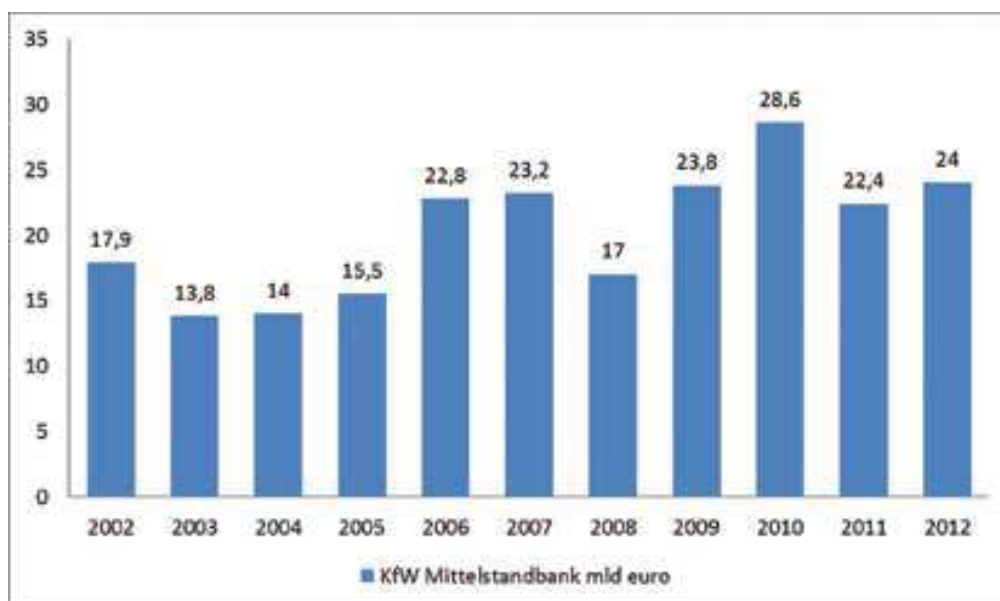
W niniejszej pracy analiza będzie prowadzona w oparciu o dwie funkcje szczegółowe, które zostaną poddane procesowi weryfikacji. W ramach pierwszej funkcji szczegółowej badany jest wpływ preferencyjnego finansowania MSP w Niemczech na ich rozwój. Kolejna funkcja szczegółowa dotyczy udziału wspierania eksportu przez państwo w rozwoju MSP. W analizie tej zostały wykorzystane najnowsze dane statystyczne oraz źródła pozwalające uchwycić długofalowe tendencje. Są to rządowe raporty i analizy wykonane na zlecenie Federalnego Ministerstwa Gospodarki oraz Instytutu Badań nad Sektorem MSP w Niemczech (*Institut für Mittelstandsforschung Bonn*).

1. Znaczenie pomocy banku KfW dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat bank KfW wraz z funduszem ERP udzielił znaczącego wsparcia w postaci preferencyjnego kredytowania sektora MSP. Preferencyjne kredyty dotyczyły różnych dziedzin działalności. Udało się wyszczególnić i scharakteryzować piętnaście programów, które bezpośrednio wspierają sektor MSP. Wśród nich istotną grupę kredytów stanowią programy wspierające powstawanie nowych przedsiębiorstw. Sektor MSP jest wspierany również pośrednio w postaci kredytów na innowacje i ochronę środowiska. Ważna jest grupa kredytów inwestycyjnych oraz specjalnych, umożliwiających przedsiębiorstwom wyjście z recesji i zapewnienie płynności finansowej. Wiele z tych programów przestało już działać lub straciło na znaczeniu. Są wśród nich nowe, działające niespełna rok i nieco dłużej. Świadczy to o aktywnej roli banku w analizie problemów oraz

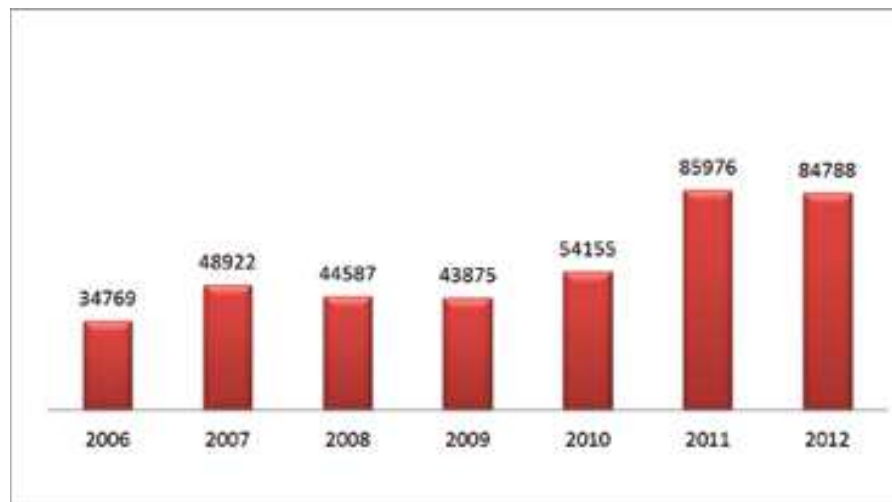
zagrożeń mogących spotkać sektor MSP, który jest postrzegany jako główny motor rozwoju gospodarki. Bank wnikliwie obserwuje sytuację i reaguje na zmieniające się warunki w otoczeniu przedsiębiorstw. Tak było w przypadku kryzysu finansowego w 2008 roku, kiedy państwo natychmiast uruchomiło odpowiednie programy pomocowe. Rysunek 1 przedstawia wartość kredytów preferencyjnych udzielonych przez KfW Mittelstandbank w latach 2002-2012.

Wartość wsparcia udzielonego sektorowi MSP w Niemczech w postaci kredytów preferencyjnych wyniosła 199 mld euro i wzrasta. W roku 2010 roku wydano 28,6 mld euro, następnie w roku 2009 – 23,8 mld euro, 2007 – 23,2 mld euro, 2006 – 22,8 mld euro oraz 2011 – 22,4 mld euro. Rok 2012 to kwota 24 mld euro. Nieco inaczej przedstawia się struktura ilościowa pomocy bezpośredniej. Wprawdzie dominuje rok 2011 z kredytami w liczbie 85 976, ale na następnym miejscu jest rok 2012 z liczbą 84 798 udzielonych kredytów. Czołówkę stanowią zatem ostatnie lata 2011 i 2012, w których łącznie udzielono 316 954 kredytów na kwotę 77 134 mln euro. Pozwala to ustalić średnią wartość preferencyjnego kredytu na kwotę około 240 000 euro. W poszczególnych latach wartość ta ulegała zmianom. I tak w 2007 roku wynosiła 230 000 euro, 2009 – 350 000 euro, 2010 – 280 000 euro, rok 2012 – 130 000. Ma to związek ze strukturą preferencyjnego kredytowania. Rekordowy 2009 i 2010 rok wynika z faktu uruchomienia przez KfW Bankengruppe kredytu specjalnego programu (Sonderprogramm). Był on odpowiedzią państwa niemieckiego na kryzys finansowy. Spośród 171 ankietowanych przedsiębiorstw z siedzibą w nowych krajach związkowych aż 71,9% korzysta z subwencji i dotacji, co wynika z faktu łatwiejszego ich pozyskania. W przeciwieństwie do kredytów, subwencje i dotacje są bezzwrotne, nie wymagają inwencji i zaangażowania w tworzenie biznesplanu.



Rys. 1. Wartość preferencyjnych kredytów koncernu KfW dla sektora MSP w latach 2002-2012 mld euro

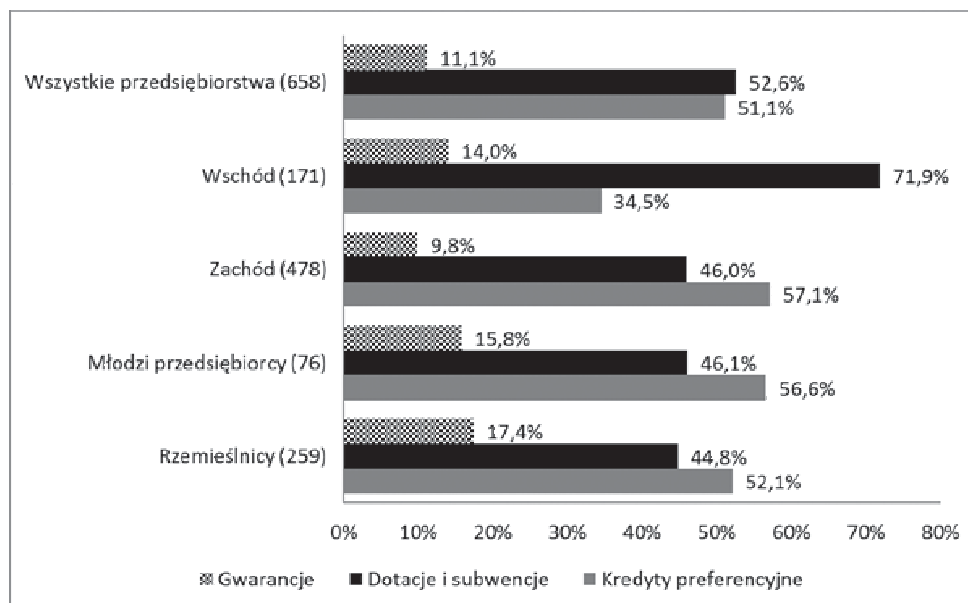
Źródło: opracowanie własne na podstawie KfW Förderreport 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012



Rys. 2. Liczba kredytów preferencyjnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie KfWFörderreport 09/2012

Przyznawane są z urzędu, nie wymagają specjalnych aplikacji. Należy dodać, że głównie są to zasiłki dla bezrobotnych i zasiłki socjalne. Przy bezrobociu w okolicach Lipska rzędu 17% istnienie pomocy jest uzasadnione.



Rys. 3. Rodzajowa struktura wsparcia kredytowego w Niemczech

Źródło: opracowanie własne na podstawie Unternehmensbefragung 2012

Kolejny rysunek przedstawia strukturę wsparcia publicznego w badanych przedsiębiorstwach. W badaniach udział wzięło 657 przedsiębiorstw. We wszystkich badanych grupach preferencyjne kredytowanie banku KfW odgrywa priorytetową rolę. Oprócz przedsiębiorstw z nowych krajów związkowych (31,7%) pozostałe badane grupy, to jest stare kraje związkowe (59,3%), młodzi przedsiębiorcy (56%) i rzemieślnicy (53,8%), wskazują na preferencyjne kredyty KfW jako najważniejszą formę wsparcia publicznego.

Należy zauważyć, że – poprzez swoją specyficzną konstrukcję – fundusz ERP daje możliwości nieograniczonego wspierania rozwoju sektora MSP w Niemczech. Z jednej strony nie są to środki pochodzące z budżetu państwa i nie podlegają ograniczeniom UE w zakresie udzielania pomocy publicznej. Z drugiej zaś są z pewnością wsparciem publicznym, ponieważ zarządza nimi Federalne Ministerstwo Gospodarki i Technologii, a uruchamia je specjalna komisja do spraw ERP przy Bundestagu. Działanie takie jest w pewnej mierze uzasadnione, ponieważ prawnie państwo niemieckie jest administratorem tego funduszu, a nie jego właścicielem. Prawnie fundusz ERP należy do USA, które nakładają na Niemcy obowiązek kierowania tych środków na rozwój, wspieranie różnych dziedzin życia, w przeciwnym razie zobowiązane są do ich zwrotu. Otoczenie finansowe dla funkcjonowania sektora MSP w Niemczech jest przyjazne. Umożliwia to niemiecki system bankowy, z silną pozycją banków publicznych. Sytuacja taka pozwala na szybką reakcję na zmieniające się warunki w otoczeniu przedsiębiorstw, ułatwia prowadzenie programów pomocowych oraz wsparcie nie tylko dla sektora MSP.

2. Analiza wpływu promocji eksportu na rozwój MSP

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

Gwarancje eksportowe odgrywają ogromną rolę w modernizowaniu gospodarki i cieszą się zainteresowaniem przedsiębiorców. Z roku na rok kwoty przeznaczane na ten cel rosną. Liczba bezpośrednich i pośrednich gwarancji eksportowych na rynku finansowym wynosi średnio 150 000 rocznie. W latach 2008-2010 wzrosła do poziomu 240 000. Według ankiety przeprowadzonej wśród przedsiębiorców, dzięki gwarancjom utrzymano 57% miejsc pracy w Niemczech

i ponad 43 000 miejsc pracy w zagranicznych przedsiębiorstwach kooperujących. Globalizacja prowadzi, między innymi, do współpracy międzynarodowej. W celu zapewnienia konkurencji międzynarodowej oraz dążenia do współpracy, rządowe agendy zajmujące się wspieraniem eksportu zobligowane są do współpracy i przestrzegania wspólnych reguł działania. Kraje OECD od 1978 roku pracują nad ujednoczeniem wytycznych dotyczących standardów w zakresie płatności i spłaty gwarancji¹. Działania te mają umożliwić niezawodną konkurencję między krajami – tak aby wielkość wsparcia rządowego nie deformowała wolnej konkurencji. Również w Unii Europejskiej istnieje grupa robocza do koordynowania polityki w dziedzinie kredytów eksportowych oraz ich ubezpieczenia. Rysunek 4 charakteryzuje skalę gwarancji eksportowych udzielonych przez rząd federalny w latach 2000-2012.

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

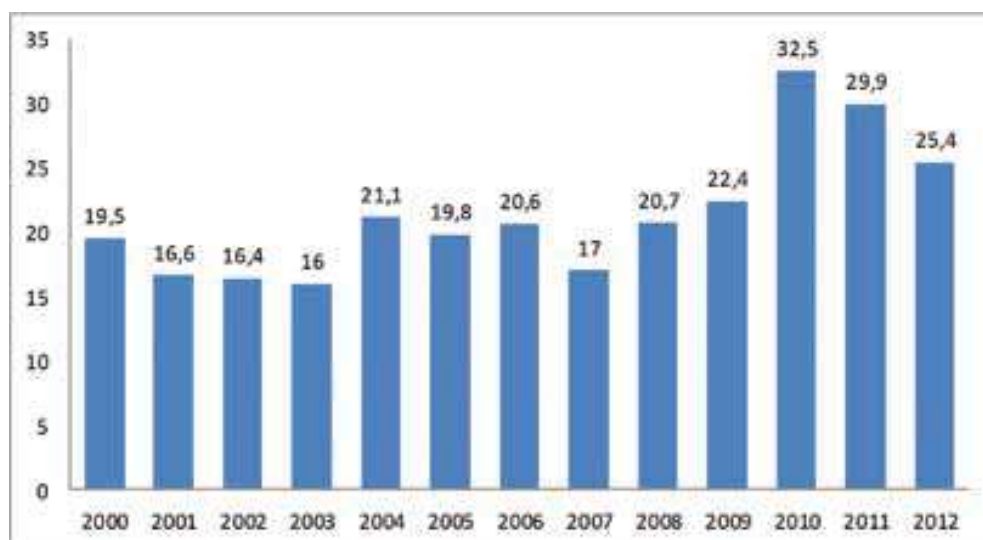
Wypada przywołać w tym miejscu dane z tabeli 1, a szczególnie ostatnią kolumnę – pokazującą, jaka część eksportu wspierana jest rządowymi gwarancjami eksportowymi. Nasuwa się dość prosty wniosek: jest ona niewielka, bo kształtuje się między 3,4% a 1,8% w ciągu 12 badanych lat. Nominalnie nie są to imponujące wielkości, dlatego istnieje konieczność głębszej analizy tych danych oraz ich otoczenia. Ponad połowa niemieckiego eksportu nie może być wspierana przez gwarancje rządowe², ponieważ dotyczy transakcji z krajami UE. Oznacza to, że gwarancje dotyczą zabezpieczenia transakcji wyjątkowo trudnych, pionierskich i eksperymentalnych.

Daje to ogromną przewagę firmom niemieckim w konkuroowaniu o nowe rynki zbytu oraz możliwość zdobywania odbiorców na proste, nieskomplikowane wyroby. Pobudza też firmy do rywalizacji na bardziej wymagających, konkurencyjnych rynkach, budując ich siłę i potencjał. Większość z tych transakcji byłaby niemożliwa do realizacji bez wsparcia rządowego. Nie bez znaczenia jest tu fakt, że jest to oferta kierowana do sektora MSP. Trzy na cztery wnioski o gwarancje eksportowe składane są przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Stanowi to 30 000 wniosków rocznie. W wielu przypadkach jest to drobny handel krótkoterminowy. Również

¹ Jest to tzw. Consensus OECD.

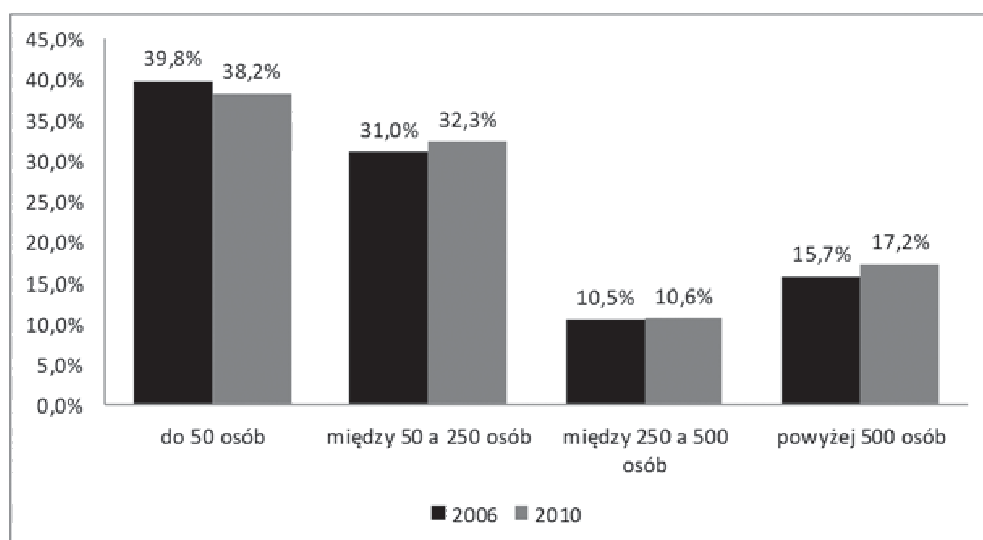
² Obowiązuje zakaz zabezpieczania krótkoterminowymi gwarancjami rządowymi transakcji z krajami członkowskimi Unii Europejskiej.

w dużych projektach sektor średnich przedsiębiorstw jest licznie reprezentowany. Sektor MSP składa około 75% wszystkich nowych wniosków o gwarancje eksportowe. Jako dostawca dla wielu małych i średnich przedsiębiorstw jest zaangażowany w liczące się akcje eksportowe. Proste, przejrzyste reguły dla sektora MSP powodują wzrost zainteresowania gwarancjami eksportowymi.



Rys. 4. Wartość niemieckich rządowych gwarancji eksportowych udzielonych w latach 2000-2012 w mld euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.agaportal.de



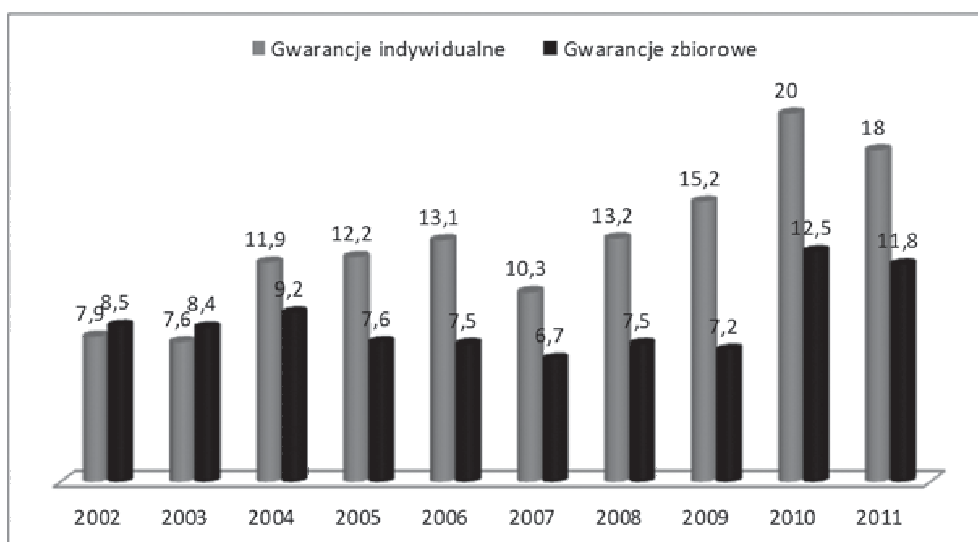
Rys. 5. Struktura wspartych firm ze względu na liczbę zatrudnionych

Źródło: opracowanie własne na podstawie Euler Hermes

Rysunek 5 przedstawia strukturę odbiorców rządowych gwarancji eksportowych ze względu na ich wielkość. Zarówno w 2006, jak i 2010 roku ponad 80% stanowią przedsiębiorcy zatrudniający 500 i mniej pracowników³. Biorąc pod

³ W Niemczech funkcjonują dwie definicje MSP, jedna unijna, druga charakterystyczna tylko dla nich, która do sektora MSP kwalifikuje firmy zatrudniające do 500 pracowników.

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

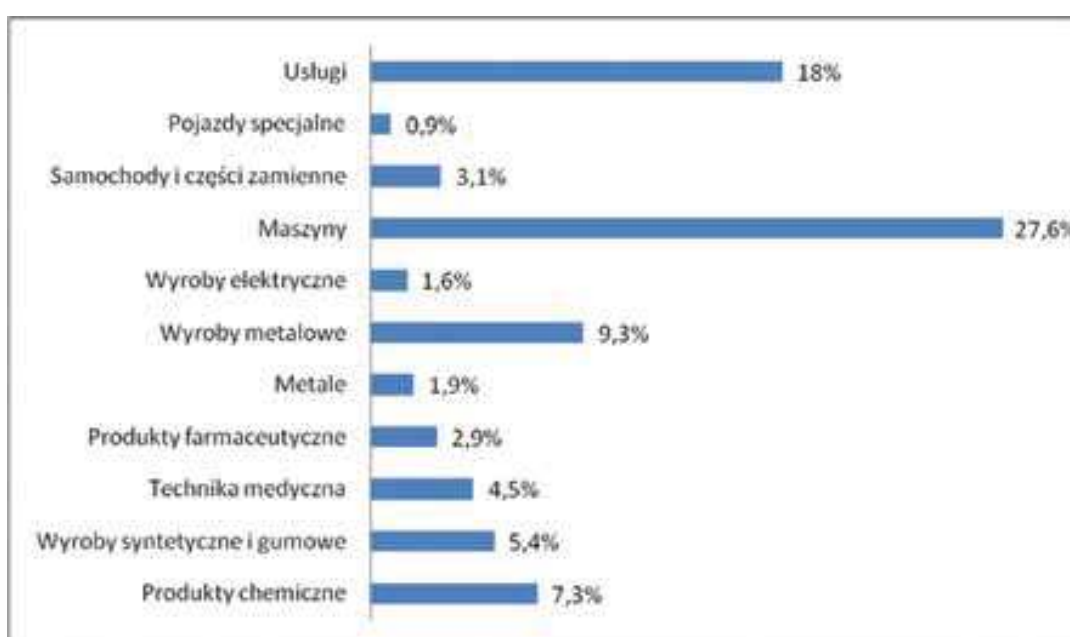


Rys. 6. Struktura rządowych gwarancji eksportowych w latach 2001-2011 w mld euro
Źródło: opracowanie własne na podstawie www.agaportal.de

Najogólniej rzecz biorąc, gwarancje rządowe podzielić można na indywidualne i zbiorowe. Indywidualne gwarancje udzielane są na pojedyncze, konkretne projekty, które są rozliczane indywidualnie. Drugą grupę gwarancji stanowią gwarancje zbiorowe. Polegają na tym, że zakontraktowana jest pewna większa kwota gwarancji, która może służyć zabezpieczeniu wielu transakcji do wysokości gwarantowanej kwoty. Strukturę tych umów przedstawia rysunek 6. Wynika z niego, że do 2003 roku nie było istotnych różnic w poziomie gwarancji indywidualnych i zbiorowych. Dopiero od 2004 roku zaczęła uwidaczniać się przewaga gwarancji indywidualnych nad zbiorowymi. W latach 2008 wolumen gwarancji indywidualnych podwoił się z 10 na 20 mld euro. Z rysunku 7 wynika, że średnio największą ochronę otrzymały przedsiębiorstwa reprezentujące przemysł maszynowy, metalowy i chemiczny. Usługi stanowią 18%, jednak w tej kategorii sklasyfikowano wiele różnorodnych działań. Struktura udzielonych gwarancji kredytów eksportowych odpowiada strukturze eksportu. Można zauważyć pewną zależność: zabezpieczanie eksportu w poszczególnych branżach gospodarki prowadzi do jego rozwoju.

Na zlecenie Ministerstwa Gospodarki i Technologii w Niemczech na Uniwersytecie w Monachium przeprowadzono badania na temat gospodarczych

korzyści stosowania państwowych gwarancji kredytów eksportowych. W ciągu dziesięciu lat, od 2000 do 2010 roku, prowadzone były badania na podstawie ankiety skierowanej do firm, które skorzystały z tej formy wsparcia; zebrano dane w oparciu o 4000 ankiet. Skala badań daje podstawę, by sądzić, że problemy analizowane w niniejszej pracy mają szansę zostać dość głęboko wyjaśnione. Tabela 1 jest kwintesencją wiedzy na temat niemieckiego eksportu i gwarancji rządowych w latach 2000-2009. Uwidacznia istniejące dysproporcje udziału w eksporcie oraz gwarancjach między Niemcami Wschodnimi i Zachodnimi. Wskazuje też dynamikę tego zjawiska i pozwala zauważyć proces powolnego wzrostu tych wielkości w Niemczech Wschodnich.



Rys. 7. Struktura wspartych firm według sektorów
Źródło: opracowanie własne na podstawie Euler Hermes

Gwarancje eksportowe nie działają jednorazowo. Mają wpływ na dalsze losy wspartych przedsiębiorstw. Fakt, że pewna część produkcji przedsiębiorstwa została wsparta przez rządowe gwarancje, powoduje rozwój tych firm na wewnętrznym rynku. Obrazuje to rysunek 8. Około 60% badanych przedsiębiorstw deklaruje, że nawet jednorazowe wsparcie miało wpływ na dalszy ich rozwój, skutkowało nowymi zamówieniami. Pogłębiając tę analizę o rysunek 9, możemy zauważyć, iż dla 37,4% przedsiębiorstw skorzystanie z rządowej gwarancji kredytu eksportowego umożliwiło wejście na rynek, 66,50% utrzymanie się na rynku, a 60,20% poszerzenie grona odbiorców. W przypadku przedsiębiorstw z sektora MSP wyniki te są jeszcze wyższe. Największe korzyści związane ze zdobyciem nowych rynków osiągnęły przedsiębiorstwa zatrudniające 250-500 pracowników (41,20%), nieco mniej przedsiębiorstwa zatrudniające 50-250 pracowników (39,2%). Około 70% przedsiębiorstw z sektora MSP gwarancje rządowe umożliwiły utrzymanie się na rynku międzynarodowym.

Tabela 1. Zmiany eksportu i gwarancje według nowych i starych krajów związkowych

Niemcy Wschodnie

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

Niemcy Zachodnie

Rok	Wartość eksportu w mln euro	Udział eksportu	Wartość gwarancji w mln	Udział gwarancji	Wskaźnik gwarancji
2000	466 143	94,8%	18 833	97,0%	4,04%
2001	49 3037	94,2%	15 827	97,8%	3,21%
2002	496 307	94,2%	16 044	98,4%	3,23%
2003	509 938	93,6%	15 276	96,0%	3,0%
2004	557 421	93,6%	20 517	98,2%	3,68%
2005	601 216	93,4%	18 931	96,9%	3,15%
2006	679 985	92,9%	19 881	97,1%	2,96%
2007	723 288	92,3%	16 282	96,0%	2,22%
2008	733 561	91,9%	19 819	96,1%	2,7%
2009	596 848	91,6%	21 121	95,7%	3,54%

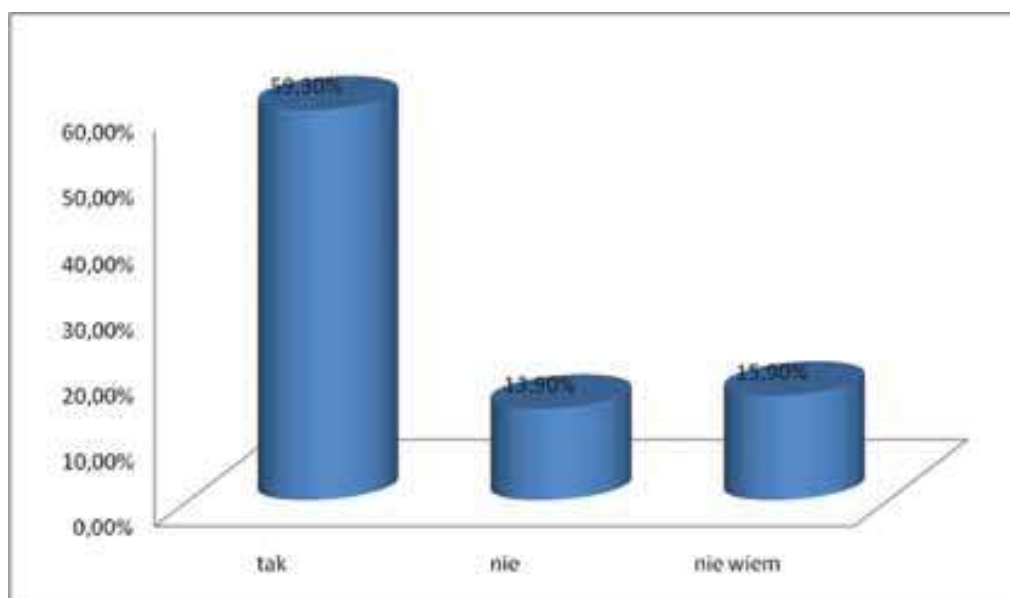
Źródło: opracowanie własne na podstawie Leibniz Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München

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

Podsumowując, należy stwierdzić, że niemiecki eksport w ciągu ostatnich dziesięciu lat sukcesywnie rósł, podwajając wartość w 2012 roku. Na taki wzrost wpływ

miała niewątpliwie zmiana kierunku eksportu – ku nowym, ryzykownym rynkom. Wprawdzie w dalszym ciągu ponad połowa niemieckiego eksportu trafia do krajów Unii Europejskiej, jednak rynek ten względnie kurczy się na rzecz rynków azjatyckich i afrykańskich. Nie mniej ważny jest tu wpływ promującej handel zagraniczny niemieckiej polityki, umożliwiającej przeprowadzenie transakcji handlowej, której realizacja bez wsparcia nie byłaby możliwa. Szczególnie jest to ważne w przypadku transakcji na ryzykownych rynkach. Państwo niemieckie oferuje około dwudziestu różnych programów gwarancji kredytów eksportowych dla sektora MSP. Spośród różnych instrumentów wspierania eksportu najbardziej dostępne dla tego sektora są państwowe gwarancje kredytów eksportowych.

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



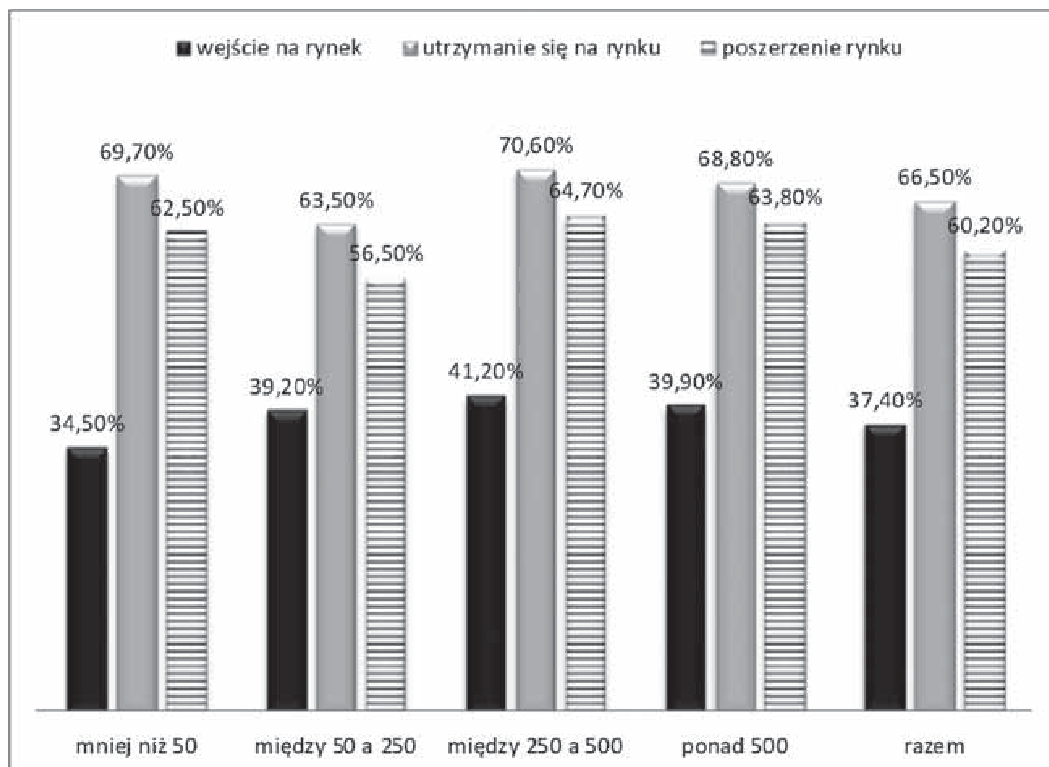
Rys. 8. Ocena korzyści osiągniętych dzięki gwarancjom przez przedsiębiorców

Źródło: opracowanie własne na podstawie

Leibniz Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München

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

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



Rys. 9. Ocena korzyści osiągniętych z tytułu gwarancji

Źródło: opracowanie własne na podstawie

Leibniz Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München

Podsumowanie

Pomoc publiczna odgrywa istotną rolę i stymuluje rozwój przedsiębiorstw. Zwiększenie środków pomocowych podnosi możliwości rozwojowe sektora MSP, a pośrednio pomnaża wpływ pomocy publicznej na kształtowanie się konkurencyjności międzynarodowej. Walka o środki pomocy publicznej z jednej strony powoduje zwiększenie środków finansowych na działalność przedsiębiorstwa, z drugiej odbiera te środki konkurentom. Jednak samo uzyskanie pomocy publicznej nie gwarantuje sukcesu. Ważne jest, aby była ona dopasowana do potrzeb i strategii przedsiębiorstwa. Istotną rolę odgrywa tutaj państwo, które w sposób świadomy kreuje politykę pomocy publicznej. Niemcy prowadzą przemyślaną długofalową politykę wspierania przedsiębiorstw i przedsiębiorczości. Przekazują największe w Europie środki na pomoc publiczną. Poprzez uruchamianie

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

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

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

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

SUPPORT FROM PUBLIC FUNDS AND THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM SIZED ENTERPRISES IN GERMANY

Summary: The purpose of this article is to identify the type and scale of SME support in the area of preferential crediting and export guarantees in the German economy and its impact on the development of small and medium-sized enterprises. The author makes an attempt to identify the conditions for obtaining this support and the effectiveness of the offered programs, both in terms of the expectations of SMEs and the economy as a whole. In this analysis were used recent statistics data and sources allowing to capture long-term trends.

Keywords: preferential crediting, small and medium-sized enterprises, public support

LITERATURA

- [1] BARTKOWIAK B., 2009, *Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyd. CeDeWu Sp. zo.o., Warszawa.
- [2] BECK U., *Niemiecka Europa*, przeł. Formuszewicz R., 2013, Wyd. PWN, Warszawa.
- [3] CHOROSZCZAK J., MIKULEC M., 2012, *Pomoc publiczna a rozwój firmy: szanse i zagrożenia*, Wyd. POLTEXT, Warszawa.
- [4] CHMIELAK A., 2002, *Instytucjonalne podstawy trwałości rozwoju gospodarczego*, Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.
- [5] GANCARCZYK M., 2010, *Wsparcie publiczne dla MSP: podstawy teoretyczne a praktyka gospodarcza*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa.
- [6] JANKOWSKA A., MAREK M., 2009, *Dopuszczalność pomocy publicznej. Uregulowania wspólnotowe i krajowe*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa.
- [7] MARK K., REIZE F., ZIMMERMANN V., 2009, *Eigenkapital im Mittelstand und Finanzierung in der aktuellen Krise*, „Akzente” nr 1, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- [8] ZIMMERMAN V., *Unternehmensbefragung 2009 – Studie zur Unternehmensfinanzierung-Teil II: Auswertung zu den Themen Rating, Ratingkommunikation und Unternehmensfinanzierung*, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.