

Marek Matejun, Katarzyna Szymańska

Finansowanie i wspomaganie rozwoju firm sektora MSP

[Po więcej publikacji zapraszam na www.matejun.pl]

5.1. Podstawowe zasady i źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw

Procesy ekonomiczne zachodzące w każdym podmiocie gospodarczym, w tym również w małych i średnich przedsiębiorstwach, są w znacznym stopniu warunkowane posiadanym kapitałem oraz osiąganymi przychodami i kosztami ponoszonymi na ich uzyskanie. Cele funkcjonowania komercyjnych podmiotów gospodarczych mają bowiem najczęściej wymiar pieniężny, a wszystkie decyzje zarządcze podejmowane w praktyce ich funkcjonowania mają swoje odzwierciedlenie w kategoriach finansowych. Z tego powodu istotnym komponentem sukcesu firmy staje się **jakość zarządzania sferą finansową przedsiębiorstwa**. Decyzje związane z tym obszarem obejmują¹:

- pozyskiwanie kapitałów, związane z wyborem racjonalnych źródeł finansowania,
- inwestowanie kapitałów w różnego rodzaju przedsięwzięcia – procesy, projekty, działania realizowane w trakcie prowadzonej działalności,
- zarządzanie kapitałem pracującym, obejmujące sterowanie aktywami obrotowymi i bieżącymi zobowiązaniami oraz należnościami.

Jednym z podstawowych zadań w tym obszarze staje się wybór, pozyskanie i właściwe wykorzystywanie różnorodnych źródeł finansowania przeznaczonych na

¹ por. A. Skowronek-Mielczarek, Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania, C.H.Beck, Warszawa 2005, s. 16-17.

powstanie firmy, finansowanie bieżącej działalności oraz na przedsięwzięcia rozwojowe, w tym inwestycyjne. **Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw** charakteryzuje się pewną specyfiką, wyznaczaną głównie przez następujące właściwości:

1. Szczególny charakter gospodarki finansowej MSP, który różnicuje się w zależności od fazy rozwoju firmy. Na etapie założycielskim dominują środki własne właściciela, jego rodziny i znajomych, w fazie rozwojowej natomiast głównym źródłem kapitału są środki własne firmy, pochodzące z wypracowanego zysku².
2. Niski stopień wykorzystania zewnętrznych źródeł finansowania, w tym kredytów i pożyczek bankowych. Jest to bezpośrednio związane z wyżej wymienioną cechą i wynika z jednej strony z obawy przedsiębiorców przed zaciąganiem zobowiązań i utratą samodzielności działania, z drugiej natomiast – z obawami instytucji finansowych przed współpracą z firmami sektora MSP. Postawa ta, określaną jako **zjawisko mentalności kredytowej właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw** wynika więc zarówno z uwarunkowań ekonomicznych (niższy koszt kapitału własnego), jak również socjokulturowych, związanych z dążeniem do zachowania suwerenności prawnej i finansowej³.
3. Stosunkowo małe środki własne przedsiębiorców, co wiąże się bezpośrednio z ograniczeniami zasobowymi małych i średnich firm. Własność kapitału znajduje się tu w posiadaniu rodziny albo wąskiego grona osób. W zbiorowości tej dominują firmy jednoosobowe oraz rodzinne, w których silnie zakorzenione jest dążenie do zachowania całkowitej kontroli nad przedsiębiorstwem.
4. Brak dostępu firm sektora MSP do efektów skali produkcji, czego efektem jest wyższy koszt jednostkowy produkcji i wynikające z tego ograniczenie masy zysku. Przykłada się to na w dalszej kolejności na zmniejszenie zarówno możliwości samofinansowania, przede wszystkim w sferze inwestycji i ekspansji gospodarczej, jak również zawęża dostęp do źródeł kapitału obcego⁴.
5. Bardzo ograniczony dostęp do rynku kapitałowego, a poprzez to ograniczone możliwości finansowania, np. brak możliwości emisji akcji, trudności w pozyskaniu nowych inwestorów. Jest to związane głównie z formami

² T. Łuczka, Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2001, s. 16-17.

³ Tamże, s. 51-52.

⁴ T. Łuczka, Kapitał jako przedmiot gospodarki finansowej małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego. Wprowadzenie do finansów przedsiębiorstwa. Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 1997, s. 40-44.

organizacyjno-prawnymi MSP (osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, spółki cywilne, handlowe spółki osobowe)⁵.

6. Istotne trudności we współpracy z instytucjami finansowymi, wynikające z niechęci tych podmiotów wobec „małych klientów”⁶, wysokich kosztów jednostkowych obsługi usług o niskiej wartości (skierowanych wobec MSP), problemów z dostępem do pełnych informacji o firmie i jej statusie ekonomiczno-finansowym (co jest związane np. z występowaniem w zbiorowości małych przedsiębiorstw form uproszczonej księgowości).
7. Szczególnie groźne konsekwencje zatorów płatniczych, które w istotnym sposób zaburzają funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw.

Wobec powyższych ustaleń dostęp i zakres wykorzystania źródeł finansowania w istotnym stopniu determinuje procesy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Należy przy tym zwrócić szczególną uwagę, iż źródeł finansowania przedsiębiorstwa nie należy utożsamiać ze źródłami kapitału finansowego, czyli gotówki. Pozyskiwanie środków finansowych jest pojęciem znacznie szerszym niż pozyskiwanie kapitału finansowego. Niektóre źródła finansowania są oczywiście jednocześnie źródłem gotówki (np. kredyty bankowe, pożyczki, faktoring). Istnieje jednak wiele źródeł finansowania nie będących źródłami kapitału finansowego, a pozwalających jednak na rozwój przedsiębiorstwa (np. odpisy amortyzacyjne – traktowane jako źródło finansowania własnego wewnętrznego, nie będące bezpośrednim źródłem kapitału, zobowiązania wobec dostawców (kredyt kupiecki) – które są zewnętrznym źródłem finansowania, czy leasing - sposób wykorzystania ze środków trwałych bez konieczności dokonywania ich zakupu).

Problematykę finansowania działalności gospodarczej można rozpatrywać z wielu punktów widzenia, opierając się na różnorodnych kryteriach. Do podstawowych kryteriów można zaliczyć⁷: prawo własności kapitału, źródło pochodzenia kapitału, czas dysponowania kapitałem oraz powód finansowania.

Rozpatrując źródła finansowania z punktu widzenia **prawa własności kapitału** rozróżnia się kapitał własny oraz kapitał obcy. **Kapitał własny** jest trwale związany z danym przedsiębiorstwem, pojawia się on już w momencie powstania

⁵ S. Lachiewicz, L. Załączny, Małe firmy w gospodarce rynkowej, [w:] Lachiewicz S. (red.), Małe firmy w regionie łódzkim, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2003, s. 12-13.

⁶ J.K. Galbraith wskazuje wręcz na zjawisko dyskryminacji kredytowej MSP, zgodnie z którym małe i średnie firmy napotykały na znaczące trudności w dostępie do kredytu bankowego, szczególnie w okresie restrykcyjnej polityki banku centralnego. Zob. szerzej: T. Łuczka, Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2001, s. 83-101.

⁷ A. Skowronek-Mielczarek, Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania, C.H.Beck, Warszawa 2005, s. 20; L. Perridon, M. Steiner, Finanzwirtschaft der Unternehmung, Vahlen, 1988.

firmy, gdy jego właściciele przekazują kapitał umożliwiający rozpoczęcie działalności, jest to tzw. kapitał początkowy. Może on być wniesiony zarówno w formie rzeczowej, jak i pieniężnej, a jego minimalna wysokość jest warunkowana przepisami dotyczącymi poszczególnych form prawnych⁸.

Kapitał obcy jest natomiast przekazany do dyspozycji przedsiębiorstwa na określony czas i musi być w odpowiednim, wcześniej ustalonym terminie, zwrócony. Korzystanie z kapitału obcego pociąga za sobą określone i uzgodnione wcześniej koszty i nie może być on często użyty w dowolnym celu, ale wyłącznie zgodnie z celem uzgodnionym z wierzycielem, co wiąże się ze zróżnicowanym ryzykiem niepowodzenia⁹. Przykładem kapitałów obcych są: leasing, kredyty bankowe, pożyczki, poręczenia i gwarancje, dotacje, czy inne środki pomocowe. Istotną wadą kapitału obcego jest konieczność przedstawienia gwarancji i zabezpieczeń dla wierzycieli. Wykorzystanie obu rodzajów kapitału wiąże się z pewnymi prawami oraz funkcjami, co zostało przedstawione w tabeli 5.1.

Finansowanie działalności przedsiębiorstwa kapitałem własnym zwiększa jego płynność oraz stabilność finansową. Nie zawsze jest jednak możliwe ze względu na ograniczone środki, co może być szczególnie charakterystyczne dla małych i średnich przedsiębiorstw. Z drugiej strony kapitał własny w porównaniu do kapitału obcego jest mniej elastyczny i nie zawsze przynosi oczekiwane korzyści dla właściciela. Występują wewnętrzne ograniczenia wielkości tego kapitału, jak również często występują trudności ze zdobyciem dodatkowych środków własnych. Należy zwrócić uwagę, iż zwiększanie tego rodzaju kapitału, np. przez dopłaty wspólników lub przyjęcie nowych osób do przedsięwzięcia może się wiązać z utratą kontroli nad firmą. W efekcie finansowanie działalności wyłącznie z własnych źródeł, może zatem istotnie ograniczać możliwości rozwoju firmy.

Źródła finansowania rozpatrywane z punktu widzenia **źródła pochodzenia kapitału** dzieli się na finansowanie wewnętrzne oraz finansowanie zewnętrzne¹⁰. Kapitał wewnętrzny powstaje w ramach firmy i stanowi wartość przez nią wytworzoną. Finansowanie to określane jest mianem samofinansowania i dla wielu małych i średnich firm stanowi podstawowe źródło finansowania opierające się głównie na redystrybucji zysku netto oraz amortyzacji.

⁸ obszerna charakterystyka poszczególnych form prawnych w: W. Markowski, ABC small businessu, Wydawnictwo MARCUS, Łódź 2011, s. 11-75.

⁹ B. Bartkowiak, S. Flejterski, P. Pluskota, Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, Difin, Warszawa 2006, s. 27.

¹⁰ zob. szerzej: A. Skowronek-Mielczarek, Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania, C.H.Beck, Warszawa 2005, s. 25-27.

Tabela 5.1. Prawa i funkcje wynikające z wykorzystania kapitału własnego i obcego

	Prawa wynikające z kapitału	Funkcje kapitału
Kapitał własny	<ul style="list-style-type: none"> – prawo do podejmowania bieżących i strategicznych decyzji dotyczących losów przedsiębiorstwa, – prawo do informacji o stanie przedsiębiorstwa, – prawo do informacji o powiązaniach z partnerami na rynkach zbytu lub zaopatrzenia, – prawo majątkowe wyrażające się w prawie do udziału w zyskach firmy. 	<ul style="list-style-type: none"> – funkcja podstawy ekonomicznej i prawnej samodzielności właściciela – funkcja odpowiedzialności finansowej, – funkcja podstawy wiarygodności kredytowej, – funkcja robocza, – funkcja gwarancyjna, – funkcja funduszu ryzyka.
Kapitał obcy	<p>Korzystanie z kapitału obcego pociąga konieczność udzielenia wierzycielowi prawa do kontroli przedsiębiorstwa, aby mógł ustalić poziom ryzyka związanego z finansowaniem. Prawo to obejmuje najczęściej:</p> <ul style="list-style-type: none"> – prawo do wglądu w dokumentację przedsiębiorstwa, – prawo do oceny bieżącej i przyszłej zdolności płatniczej firmy. 	<ul style="list-style-type: none"> – funkcja gwaranta spłaty zobowiązań wobec wierzycieli w drugiej kolejności po kapitale własnym, – funkcja robocza - często związana z przeznaczeniem środków na działalność inwestycyjną.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: T. Łuczka, Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2001, s. 41-51;

W przypadku finansowania zewnętrznego firma pozyskuje natomiast środki finansowe z zewnątrz, czyli spoza przedsiębiorstwa. Może polegać ono na zwiększaniu kapitałów własnych albo na powiększaniu zadłużenia przedsiębiorstwa. Stosowane jest głównie w procesach rozwojowych i inwestycyjnych. Można zauważyć istotne relacje pomiędzy finansowaniem wewnętrznym i zewnętrznym, a kapitałem własnym i obcym, co zostało przedstawione w tabeli 5.2.

Tabela 5.2. Relacje pomiędzy finansowaniem wewnętrznym i zewnętrznym, a kapitałem własnym i obcym

Finansowanie wewnętrzne		Finansowanie zewnętrzne		
Kapitały własne		Kapitały obce		
uwolnienie kapitału	zysk zatrzymany	wniesione kapitały	długoterminowe	krótkoterminowe

Źródło: Z. Konieczny, B. Mikołajczyk, Finanse, [w:] Piasecki B. (red.), *Ekonomia i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Łódź 2001, s. 464.

W grupie kapitałów własnych, wewnętrznych można wymienić: zysk netto, amortyzację, sprzedaż zbędnych składników majątku oraz zwiększenie rotacji aktywów obrotowych. Do kapitałów własnych o charakterze zewnętrznym zalicza się z kolei dopłaty wspólników, poszukiwanie nowych partnerów, zaangażowanie funduszy venture capital oraz emisję akcji (w większych firmach).

W ramach kolejnego kryterium, uwzględniającego **czas dysponowania kapitałem** wymienia się następujące źródła finansowania:

1. **Krótkoterminowe**, o okresie zwrotu do 1 roku, mające najczęściej charakter kapitałów obcych,
2. **Średnioterminowe** o umownym okresie zwrotu od 1 do 4 lat,
3. **Długoterminowe** – obejmujące kapitały własne oraz kapitały obce o okresie zwrotu powyżej 4 lat.

Czasem podział ten obejmuje wyłącznie kapitały krótko- i długoterminowe, a granicą podziału jest okres 1 roku. Przykładem źródeł finansowania o stosunkowo krótkim okresie wykorzystania są: kredyty i pożyczki krótkoterminowe, faktoring czy kredyt kupiecki – dostawcy, odbiorcy. Z kolei do źródeł długoterminowych można zaliczyć kapitały własne, kredyty długoterminowe, poręczenia i gwarancje, leasing czy franchising.

Ostatnie rozpatrywane kryterium obejmuje **powód finansowania**. Zgodnie z tym podejściem wyróżnia się¹¹:

1. **Finansowanie pierwotne**, które ma miejsce przy zakładaniu nowego przedsiębiorstwa i najczęściej polega na wnoszeniu do niego kapitałów własnych przez właścicieli. W warunkach małych firm często występuje tu pomoc rodziny lub znajomych.
2. **Finansowanie bieżącej działalności**, które polega na zapewnieniu ciągłości funkcjonowania przedsiębiorstwa na skutek dopływu środków finansowych uzyskanych z przychodów lub z ze źródeł zewnętrznych. Zadaniem finansowania bieżącego jest taka synchronizacja między przychodami i wydatkami, która ma zapewnić płynność finansową firmy.
3. **Finansowanie działalności inwestycyjnej** określane często jako finansowanie rozwoju. Finansowanie rozwoju ma służyć najczęściej realizacji procesów inwestycyjnych. Zazwyczaj przekracza ono możliwości kapitałów własnych przedsiębiorstwa i najczęściej opiera się na kapitałach obcych.

Wykorzystanie źródeł finansowania wiąże się z zachowaniem pewnych zasad. Do najważniejszych z nich można zaliczyć¹²:

¹¹ J. Czarecki, Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 40.

¹² zob. szerzej: Z. Konieczny, B. Mikołajczyk, Finanse, [w:] Piasecki B. (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Łódź 2001, s. 471-475.

1. **Zasadę wykorzystania efektu dźwigni finansowej**, której efekt uzależniony jest od relacji pomiędzy rzeczywistą stopą rentowności przedsiębiorstwa a rynkową stopą procentową źródeł finansowania. Jeśli rynkowa stopa procentowa i koszty kapitału obcego są niższe od poziomu rentowności przedsiębiorstwa przedsiębiorstwo będzie zainteresowane wykorzystaniem kapitału obcego.
2. **Złotą regułę bilansową**, zgodnie z którą majątek trwały powinien być w całości sfinansowany kapitałem własnym, co ma zapewnić stabilność finansową przedsiębiorstwa. Odmianą tej reguły jest zasada, zgodnie z którą majątek trwały powinien być finansowany kapitałem stałym (również długoterminowym kapitałem obcym). Celem stosowania tej zasady jest zapewnienie przedsiębiorstwu płynności finansowej w dłuższym okresie.
3. **Złotą regułę finansowania**, zgodnie z którą nie należy zadłużać przedsiębiorstwa ponad wartość kapitałów własnych. Cele stosowania reguły obejmują: zapewnienie utrzymania długoterminowej płynności finansowej, zapewnienie niezależności finansowej podmiotu, a także korzystną ocenę przez potencjalnych kapitałodawców, bowiem kapitały własne stanowią najważniejszą bazę gwarancyjną dla wierzycieli.

Należy podkreślić, iż zachowanie tych reguł w firmach sektora MSP może być utrudnione ze względu na niskie kapitały własne, co w praktyce zachowania złotych reguł (bilansowej oraz finansowania) może oznaczać brak możliwości podejmowania działań inwestycyjnych, a nawet bieżących.

5.2. Przegląd wybranych źródeł finansowania firm sektora MSP

W otoczeniu małych i średnich przedsiębiorstw dostępnych jest wiele źródeł finansowania, których wykorzystanie w istotny sposób determinuje funkcjonowanie i możliwości rozwojowe najmniejszych podmiotów gospodarczych. Źródła te pochodzą zarówno z banków, jak również z szeregu innych instytucji zajmujących się komercyjnie i niekomercyjnie świadczeniem usług finansowych. Zestawienie wybranych źródeł finansowania działalności i rozwoju MSP wraz z analizą ich dostępności w poszczególnych fazach rozwoju firmy przedstawiono w tabeli 5.3.

Tabela 5.3. Dostępność i możliwości wykorzystania wybranych źródeł finansowania MSP w poszczególnych fazach rozwoju firmy

Źródło finansowania	Faza rozwoju przedsiębiorstwa ¹³		
	Rozpoczęcie działalności	Mała firma	Średnia firma
1. Samofinansowanie (finansowanie działalności z uzyskiwanych zysków)	–	+++	+++
2. Wkłady wspólników (podwyższenie kapitału)	+++	+++	+++
3. Emisja papierów wartościowych (akcji)	–	+	+
4. Zaangażowanie funduszy venture capital	+	++	++
5. Kredyt bankowy	–	++	+++
6. Gwarancje bankowe i poręczenia	–	++	+++
7. Leasing	–	+++	+++
8. Franchising	–	+	+++
9. Obligacje długo- i krótkoterminowe	-	+	+
10. Kredyt kupiecki (dostawcy/odbiorcy)	–	+++	+++
11. Faktoring	–	++	+++
12. Pożyczki z sektora pozabankowego	- / +	++	+++
13. Pożyczki od rodziny i znajomych	+++	+++	+++
14. Metody podatkowe w zakresie VAT	++	++	++
15. Dotacje z funduszy Unii Europejskiej	+++	+++	+++

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Skowronek-Mielczarek, Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania, C.H.Beck, Warszawa 2005, s. 36.

Poniżej przedstawiono krótką charakterystykę wybranych, zewnętrznych źródeł finansowania małych i średnich przedsiębiorstw.

5.2.1. Kredyt bankowy / pożyczka

Zarówno kredyt bankowy jak również pożyczka mają w zasadzie jednakową treść ekonomiczną dla biorcy kapitału, jednak zasadniczo różnią się pod względem przepisów prawnych regulujących zasady ich przyznania i wykorzystania. Oba

¹³ oznaczenia (-): brak dostępności/bardzo niskie możliwości wykorzystania, (+): niska możliwość wykorzystania, (+ +): średnie możliwości wykorzystania, (+ + +): wysokie możliwości wykorzystania.

źródła zaliczane są do kapitałów zewnętrznych, obcych, przy czym mogą być wykorzystywane w różnej perspektywie czasowej i służyć do finansowania zarówno działalności bieżącej, jak i procesów rozwojowych. **Kredyt bankowy** jest stosunkiem ekonomicznym między bankiem a kredytobiorcą. Ogólne zasady jego udzielania zawarte są w prawie bankowym, a zasady szczegółowe – obowiązujące w poszczególnych bankach – w ich regulaminach kredytowania. Zgodnie z przepisami banki są jedynymi podmiotami gospodarczymi mającymi prawo udzielać kredytów. Przez umowę kredytu bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach określonych w umowie, zwrotu kwoty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu¹⁴.

Działalność w zakresie **udzielania pożyczek** reguluje z kolei Kodeks cywilny, zgodnie z którym przez umowę pożyczki dający pożyczkę zobowiązuje się przenieść na własność biorącego określoną ilość pieniędzy albo rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku, a biorący zobowiązuje się zwrócić tę samą ilość pieniędzy albo tę samą ilość rzeczy tego samego gatunku i tej samej jakości¹⁵. Istotną cechą wyróżniającą kredyt jest tu określenie jego przeznaczenia, które zapewnia bankowi prawo kontroli wykorzystania kredytu, a także prawo wypowiedzenia umowy, gdyby jego wykorzystanie odbiegało od warunków umowy. W przypadku pożyczki nie ma takiego wymogu¹⁶. Najważniejsze zasady i różnice pomiędzy tymi źródłami finansowania zostały przedstawione w tabeli 5.4.

Tabela 5.4. Podstawowe zasady wykorzystania i różnice między kredytem a pożyczką

Kryterium	Kredyt	Pożyczka
Podstawa prawna	regulowany przez prawo bankowe	regulowana przez kodeks cywilny
Podmiot udzielający	udzielany wyłącznie przez banki	udzielany przez różne instytucje: – fundusze pożyczkowe, fundacje, – instytucje mikropożyczkowe.
Przedmiot umowy	środki pieniężne	środki pieniężne lub rzeczy

¹⁴ Art. 69 Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, Dz.U. 1997 nr 140 poz. 939

¹⁵ Art. 720 Ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93.

¹⁶ W.L. Jaworski, Z. Zawadzka (red.), Bankowość. Podręcznik akademicki, Poltext, Warszawa 2007, s. 287.

Forma udostępnienia	Oddanie środków pieniężnych do czasowej dyspozycji	Przeniesienie własności przedmiotu pożyczki
Forma umowy	obowiązkowa forma pisemna	dowolna forma, jednak powyżej 500zł obowiązkowa forma pisemna
Cel wykorzystania	udzielany na konkretnie wskazany we wniosku cel	cel może nie być sprecyzowany
Zasady wykorzystania	musi być wykorzystany zgodnie z warunkami określonymi w umowie	może nie być takich zapisów
Odpłatność	kredyt jest zawsze odpłatny	pożyczka może być nieodpłatna
Zasady spłaty	kredyt musi być zawsze spłacony	pożyczka może być umorzona

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Grzywacz, Podstawy bankowości, Difin, Warszawa 2003, s. 125; E. Komajda, Usługi finansowe, wybrane zagadnienia, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2006, s. 52.

Warunkiem otrzymania kredytu (a często również pożyczki) jest posiadanie wiarygodności kredytowej, czyli zdolności do spłaty kredytu wraz z odsetkami. Jej ocena jest domeną kredytodawcy i nie może być przedmiotem negocjacji. Ocena ta opiera się na dwóch zasadniczych grupach kryteriów:

- mierzalnych (ilościowych), np.: rentowność przedsiębiorstwa, płynność finansowa, poziom zadłużenia, analiza sprawozdań finansowych, analiza wskaźnikowa.
- niemierzalnych (jakościowych), np.: jakość kadry w firmie, jakość zarządzania, charakter rynku, metody marketingowe, relacje z kontrahentami.

W praktyce gospodarczej można wyróżnić określone rodzaje kredytów wyodrębnione ze względu na pewne kryteria, np.¹⁷:

1. Ze względu na cel (przeznaczenie) kredytu: obrotowe i inwestycyjne.
2. Ze względu na metodę udzielenia kredytu: w rachunku bieżącym i w rachunku kredytowym.
3. Ze względu na okres kredytowania: krótkoterminowe, średnioterminowe, długoterminowe.
4. Ze względu na walutę kredytu: złotowe, walutowe i denominowane w złotych,
5. Ze względu na preferencyjność: komercyjne i preferencyjne.

¹⁷ R. Rumiński, Współpraca kredytowa małych i Średnich przedsiębiorstw z bankami komercyjnymi. Doświadczenia Polski i Niemiec. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Śląskiego, Szczecin 2005, s. 70.

6. Ze względu na zasady oprocentowania: o stałym oprocentowaniu i o zmiennym oprocentowaniu.
7. Ze względu na rodzaj spłaty: spłacane jednorazowo, spłacane w ratach, spłacane z wpływów na rachunek.

W celu zabezpieczenia spłaty kredytu lub pożyczki wraz z odsetkami stosuje się różnego rodzaju zabezpieczenia, które dzieli się na¹⁸:

- **zabezpieczenia rzeczowe**, w przypadku których odpowiedzialność osoby udzielającej zabezpieczenia ograniczona do konkretnych składników majątku, np. maszyn, towarów, pojazdów, a nawet nieruchomości np.: zastaw bankowy, zastaw rejestrowy, zastaw na prawach, przewłaszczenie, kaucja, blokada środków na rachunkach pieniężnych, hipoteka,
- **zabezpieczenia osobiste** – obejmujące odpowiedzialność osoby (fizycznej lub prawnej) udzielającej zabezpieczenia swoim majątkiem, np.: weksel własny, poręczenie wg prawa cywilnego, gwarancja bankowa, cesja wierzytelności, przystąpienie do długu.

Pozyskanie kredytu lub pożyczki wiąże się często z koniecznością przedstawienia instytucji finansowej wielu dokumentów, które są dołączane do wniosku. Można wśród nich wymienić¹⁹:

1. Informacje charakteryzujące jednostkę: firma, rodzaj działalności, struktura organizacyjna, informacje o posiadanym majątku.
2. Dokumenty potwierdzające status prawny jednostki i jej uprawnienia do prowadzenia działalności gospodarczej: odpis z KRS lub zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej, decyzje o nadaniu numeru Regon, NIP.
3. Sprawozdania finansowe: bilans, rachunek zysków i strat, sprawozdanie z przepływów pieniężnych, dokumenty podatkowe, np. VAT-7, ewidencje podatkowe, informacje o wielkości zadłużenia, prognozy finansowe na przyszłe okresy.
4. Dokumenty potwierdzające wywiązywanie się ze zobowiązań wobec Skarbu Państwa: zaświadczenia z US, ZUS,
5. Inne dokumenty, np.: informacje na temat właścicieli, opinie banku prowadzącego rachunek przedsiębiorstwa, umowy kontraktów, zamówień, kierunki współpracy z kontrahentami, umowy kredytowe, udokumentowanie wkładu własnego czy informacje o sposobie i wartości zabezpieczenia kredytu.

¹⁸ zob. szerzej: M.S.M. Trela, Bezpieczne zawieranie umów przez fundusz pożyczkowy, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010, s. 34-61.

¹⁹ zob. także: B. Bartkowiak, S. Flejterski, P. Pluskota, Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, Difin, Warszawa 2006, s. 42.

Z drugiej strony udzielanie kredytów i pożyczek dla małych i średnich przedsiębiorstw może się wiązać z podwyższonym ryzykiem dla instytucji finansowych. Ryzyko to wynika często ze specyfiki MSP i składają się na nie następujące właściwości²⁰:

- niedostateczny zakres dostępnych informacji ekonomiczno-finansowych dostarczanych instytucjom finansowym przez firmy sektora MSP, co związane jest z częstym brakiem pełnej księgowości i szerokiego zakresu informacji, a także brakiem specjalistów z zakresu księgowości i finansów,
- niskie kapitały własne, zainwestowane w przedsięwzięcie, a także często występujące problemy z utrzymaniem płynności finansowej,
- wysoki wskaźnik bankructw i upadłości w sektorze MSP oraz spekulacyjny charakter wielu podmiotów. Jest to również związane z większą skłonnością do ryzykownych, nieprzemysłanych przedsięwzięć w małych i średnich firmach, a także, często z brakiem profesjonalnej wiedzy z zakresu zarządzania i znajomości rynku,
- słabe zabezpieczenia oferowane bankom przez firmy sektora MSP.

5.2.2. Gwarancje bankowe i poręczenia kredytowe dla firm sektora MSP

Gwarancje bankowe i poręczenia oferowane przez fundusze poręczeń kredytowych stanowią specyficzne źródło finansowania długoterminowego. Gwarancja bankowa jest pisemnym zobowiązaniem banku do wypłacenia określonego podmiotowi (beneficjentowi) określonej sumy pieniędzy, w przypadku gdyby kontrahent (zleceniodawca gwarancji) nie wypłacił świadczenia, do którego się zobowiązał wobec beneficjenta. W przypadku poręczenia poręczyciel, którym może być dowolny podmiot gospodarczy, a nawet osoba fizyczna, zobowiązuje się wykonać zobowiązanie względem wierzyciela na wypadek, gdyby dłużnik nie zrealizował ciężącego na nim zobowiązania²¹.

Institucja udzielająca poręczeń lub gwarancji bankowych ułatwia przedsiębiorcom dostęp do kredytów oraz pożyczek, przyjmując na siebie gwarancję spłaty udzielonych kredytów w razie niewypłacalności firmy. Takie rozwiązanie jest dogodną formą finansowania (uzupełnienia niedoborów zasobowych) dla wielu małych i średnich firm, nie posiadających odpowiednich zabezpieczeń kredytowych lub odpowiedniej historii kredytowej. Można sformułować pewne ogólne zasady

²⁰ A. Skowronek-Mielczarek, Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania, C.H.Beck, Warszawa 2005, s. 72.

²¹ Art. 876 Ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93.

funkcjonowania instytucji poręczeń kredytowych oraz oferowania tych instrumentów w polskich warunkach rynkowych²²:

- fundusze nie poręczają całości zobowiązań kredytowych, a najczęściej poręczanym poziomem jest od 50% do 80% kwoty wnioskowego kredytu,
- fundusze specjalizują się we wspieraniu różnorodnych grup przedsiębiorstw, przy czym istotną kategorię ich klientów stanowią firmy sektora MSP, często z uwzględnieniem określonych priorytetów branżowych,
- fundusze są zaliczane do kategorii instytucji podwyższonego ryzyka

Gwarancje bankowe oraz poręczenia kredytowe pełnią określone funkcje, zarówno wobec firm sektora MSP, jak również wobec instytucji finansujących. Ważniejsze z nich zostały przedstawione w tabeli 5.5.

Tabela 5.5. Wybrane funkcje realizowane przez fundusze gwarancyjne i fundusze poręczeń kredytowych

Funkcje pełnione wobec przedsiębiorstw	Funkcje pełnione wobec instytucji finansujących
<ul style="list-style-type: none">– poprawa dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania poprzez możliwość zabezpieczenia zaciąganych kredytów i pożyczek przy jednoczesnym zmniejszeniu ryzyka finansowania przedsięwzięcia,– solidna i wielostronna analiza ryzyka z uwzględnieniem aspektów ilościowych oraz jakościowych,– zapewnienie szerokiego wsparcia poprzez doradztwo i nadzór w zakresie zarządzania finansowego,– wsparcie w tworzeniu pozytywnej historii kredytowej firmy,– pobudzanie przedsiębiorczości, co przekłada się na tworzenie nowych miejsc pracy, rozwój infrastruktury finansowej oraz poprawę warunków udzielania pożyczek i kredytów.	<ul style="list-style-type: none">– tworzenie odrębnej dokumentacji finansowej przedsiębiorstw z wykorzystaniem uproszczonych i ujednoliconych procedur, ułatwienie bankom dostępu do informacji o danym podmiocie,– przyjęcie na siebie pewnej części ryzyka, która wykracza poza granice odpowiedzialności instytucji finansującej,– uzupełnienie analizy finansowej i ilościowej stosowanej przez instytucje finansujące o aspekty jakościowe,– odciążenie kapitału ustawowego banku z ryzyka związanego z portfelem kredytów dla MSP. Dzięki temu bank może między innymi utrzymać niższy poziom kapitału ,ustawowego/regulacyjnego lub przy danym jego poziomie udzielać więcej kredytów.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: B. Mikołajczyk, Infrastruktura finansowa MSP w krajach Unii Europejskiej, Difin, Warszawa 2007, s. 107-108.

Instrumenty te w praktyce gospodarczej mogą być udzielane np. na: zabezpieczenie spłat kredytów, czy pożyczek, wykonanie kontraktu, dokonanie płatności, zwrot zaliczki, rękojmi, czy nawet wadium. W tym przypadku bank lub

²² M. Gajewski, T. Kiliański, J. Szczucki, Zasady organizacji i funkcjonowania funduszy poręczeń kredytowych, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Radom 2000, s. 7-9.

instytucja poręczeniowa daje gwarancje, że przedsiębiorstwo przystępując do przetargu i wygrywając go wnieśnie stosowną opłatę. Dzięki temu firma unika konieczności bezpośredniej wpłaty wadium organizatorowi przetargu.

5.2.3. Leasing

Leasing jest zewnętrznym źródłem długoterminowego finansowania inwestycji i zwiększania majątku firmy, który został uregulowany w Kodeksie cywilnym²³. Leasingodawca przekazuje tu zakupione wcześniej dobro (najczęściej inwestycyjne) do dyspozycji leasingobiorcy, który płaci leasingodawcy określone opłaty w zamian za możliwość wykorzystywania tego dobra. Leasing dotyczy głównie ustalonych w umowie środków trwałych, np. sprzętu informatycznego, pojazdów, maszyn biurowych, czy urządzeń produkcyjnych. W praktyce gospodarczej wyróżnia się szereg rodzajów i form transakcji leasingowych²⁴:

1. Ze względu na liczbę stron umowy: leasing bezpośredni, leasing pośredni, zwrotny.
2. Ze względu na czas trwania umowy leasingu: leasing krótkoterminowy, średnioterminowy i długoterminowy.
3. Ze względu na obciążenie kosztami utrzymania przedmiotu leasingu: leasing pełny i czysty.
4. Ze względu na zakres usług dodatkowych: leasing suchy i mokry.

Ważne kryterium stanowi też prawny charakter umowy. Wyróżnia się tu leasing operacyjny oraz finansowy²⁵. **Leasing operacyjny** (eksploatacyjny, bieżący) polega na czasowym przekazaniu dobra w użytkowanie, przy czym czas ten jest krótszy niż okres normatywnego zużycia tego dobra, a w czasie trwania umowy nie następuje pełna spłata ceny rzeczy. Z tego powodu przedmiotem leasingu operacyjnego są zazwyczaj rzeczy, które mogą być używane przez wielu kolejnych użytkowników i których wartość początkowa jest wysoka. Przedmiot leasingu zaliczany jest tu do majątku leasingodawcy, który ma prawo do odpisów amortyzacyjnych z tytułu posiadania rzeczy oraz do zwrotu podatku VAT, podlegającego odliczeniu w związku z zakupem środka trwałego. Leasingobiorca płaci za użytkowanie przedmiotu raty leasingowe, które łącznie z wpłatą początkową dla leasingobiorcy stanowią podatkowe koszty uzyskania przychodu dla leasingobiorcy.

²³ Art. 709¹ – 709¹⁸ Ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93.

²⁴ G. Golawska-Witkowska, A. Rzeczycka, H. Zalewski, Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 2006, s. 254.

²⁵ zob. szerzej: A. Skowronek-Mielczarek, Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania, C.H.Beck, Warszawa 2005, s. 76-79.

W przypadku **leasingu finansowego** (kapitałowego, inwestycyjnego) przedmiot leasingu zaliczany jest do składników majątku leasingobiorcy, który dokonuje odpisów amortyzacyjnych, a opłacana rata leasingowa jest podzielona na część kapitałową i odsetkową. Część kapitałowa raty odpowiadająca spłacie wartości przedmiotu leasingu nie jest kosztem uzyskania przychodu dla leasingobiorcy, natomiast część odsetkowa stanowi podatkowy koszt uzyskania przychodu dla leasingobiorcy. W tym przypadku czas trwania umowy jest z reguły zbliżony do normalnego okresu zużycia przedmiotu leasingu, co oznacza, że w okresie trwania leasingu przedmiot ten ulega całkowitej amortyzacji i następuje całkowita spłata jego wartości początkowej. Koszty amortyzacji, konserwacji oraz remontów ponosi tutaj leasingobiorca, a jeśli pokrywa je dawca – to za dodatkową opłatą.

Interesującą formułę stanowi również **leasing zwrotny**, w przypadku którego przedmiotem leasingu jest środek trwały, który dotychczas był własnością firmy. Przedsiębiorstwo to sprzedaje środek trwały firmie leasingowej i jednocześnie zawiera z nią umowę leasingu, w ramach której nadal użytkuje dany środek trwały, lecz już nie jako właściciel, ale jako korzystający. Korzystający jest zatem w tym przypadku dostawcą przedmiotu leasingu, a z finansującym łączy go dwie umowy: umowa o sprzedaż przedmiotu oraz umowa leasingu²⁶.

Leasing stanowi interesującą propozycję finansowania potrzeb inwestycyjnych małych i średnich przedsiębiorstw przy jednoczesnym niewielkim zaangażowaniu posiadanych środków własnych. Jego zaletą może też być uniknięcie czasochłonnej i skomplikowanej procedury kredytowej. Funkcje realizowane dzięki wykorzystaniu tej formy finansowania obejmują²⁷:

- możliwość korzystania ze środka trwałego bez konieczności ponoszenia jednorazowego wydatku inwestycyjnego,
- zwiększenie elastyczności działania, innowacyjności i w efekcie konkurencyjności firmy,
- dostosowanie wysokości i rozkładu w czasie opłat leasingowych do możliwości płatniczych firmy,
- brak wzrostu zadłużenia firmy, przez co nie następuje ograniczenie dostępu do innych form finansowania,
- korzyści podatkowe dzięki ujęciu rat leasingowych w podatkowe koszty uzyskania przychodu.

Praktyczne przykłady kalkulacji spłat kredytu bankowego i leasingu przedstawiono szczegółowo w rozdziale 9.2.

²⁶ M. Okręglicka, Leasing. Aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne, Difin, Warszawa 2004, s. 33

²⁷ A. Skowronek-Mielczarek, Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania, C.H.Beck, Warszawa 2005, s. 80-81.

5.2.4. Kredyt handlowy

Kredyt handlowy, określany także jako kredyt kupiecki lub towarowy²⁸ jest szczególną relacją pomiędzy sprzedawcą a kupującym w ramach której termin zapłaty za towar lub usługę nie pokrywa się z terminem dostarczenia zakupionego towaru lub wykonanej usługi. Relacja ta występuje w dwóch zasadniczych wariantach:

1. **Jako kredyt dostawcy.** W tym przypadku kredytodawcą jest producent lub dostawca dóbr, który zgadza się na odroczenie terminu płatności za towar lub usługę. Najczęściej termin ten wynosi od 1 miesiąca do 2-3 miesięcy. Pewną odmianą tego wariantu jest udzielenie przez producenta lub dostawcę dóbr skonta, upustu lub rabatu w przypadku zapłaty gotówką przez nabywcę lub w terminie wcześniejszym niż ustalony termin płatności.
2. **Jako kredyt odbiorcy.** W tym wariantcie kredytodawcą jest klient – odbiorca wyrobów lub usług, a udzielenie kredytu polega na dokonaniu przez klienta przedpłaty na rzecz firmy dostarczającej towar lub usługę. Przedpłata ta spełnia szereg ważnych funkcji dla kredytobiorcy: stanowi źródło finansowania, stanowi gwarancję zbytu produktu lub wykonania usługi, a także poprawia płynność finansową.

Ten wariant kredytu kupieckiego występuje najczęściej w sytuacji rynku producenta lub w przypadku produkcji wyrobów lub świadczenia usług nietypowych i wymagających znacznych nakładów na ich wytworzenie.

Kredyt handlowy stanowi ważne źródło finansowania bieżącej działalności małych i średnich przedsiębiorstw. Koszty i warunki tego kredytu są jednak silnie uzależnione od pozycji rynkowej i siły przetargowej stron transakcji. Pełni on również szereg funkcji dodatkowych, do których można zaliczyć²⁹:

- rolę związaną z pozyskiwaniem informacji o wiarygodności kredytowej kontrahenta,
- rolę gwaranta jakości oferowanych produktów i usług,
- rolę związaną z realizacją strategii sprzedaży i marketingu,
- wpływ na takie obszary funkcjonowania przedsiębiorstwa, jak: ryzyko, zapotrzebowanie na kapitał oraz koszty działalności.

Należy podkreślić, iż kredyt handlowy jest elementem oferty i polityki sprzedaży konkretnych przedsiębiorstw. Jako instrument rynku pozabankowego jest zatem z reguły droższy niż kredyt bankowy, przez co pogarsza rentowność kapitału. Z

²⁸ J. Szczepański, L. Szyszko (red.), *Finanse przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2007, s. 429.

²⁹ P. Rytko, *Zarządzanie kredytem handlowym w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Difin, Warszawa 2009, s. 23-55.

drugiej strony akceptuje niższą wiarygodność kredytową i poprawia płynność finansową biorcy kredytu handlowego³⁰.

5.2.5. Venture capital – fundusze podwyższonego ryzyka

Rozwój funduszy podwyższonego ryzyka wynika głównie z asekuracyjnej postawy banków i innych dawców kapitału, którzy często nie są skłonni do finansowania niepewnych przedsięwzięć gospodarczych. W przypadku występowania znacznego ryzyka banki wymagają z reguły znacznych i bezpiecznych gwarancji, co utrudnia, a wręcz uniemożliwia finansowanie zewnętrzne pionierskich i odważnych projektów. Lukę tej sfery finansowania starają się wypełnić fundusze podwyższonego ryzyka określane ogólnie mianem finansowania venture capital.

Ich istota polega na zasileniu kapitałowym powstającej lub już istniejącej spółki poprzez objęcie nowej emisji akcji lub udziałów. Ta forma finansowania dotyczy więc głównie spółek kapitałowych, a kapitał do firmy wprowadzany jest nie w formie kredytu lub „długu”, ale w formie właścicielskiej (kapitał akcyjny, udziałowy). Inwestor oferujący venture capital staje się tym samym współwłaścicielem spółki, którą finansuje. Kapitałodawcami mogą tu być zarówno instytucje publiczne, jak również inwestorzy prywatni – osoby indywidualne oraz instytucje (przedsiębiorstwa, instytucje finansowe czy naukowo-badawcze)³¹.

W kręgu zainteresowań venture capital znajdują się głównie nowo powstałe i młode firmy, np.: związane z nowymi, innowacyjnymi technologiami, firmy medyczne, biotechnologiczne, związane z technologiami informatycznymi, informacyjnymi, komunikacyjnymi, czy inne, realizujące ryzykowne, ale przebojowe i rozwojowe inwestycje. Fundusze podwyższonego ryzyka zapewniają długoterminowe wsparcie kapitałowe realizowanych przez nie przedsięwzięć. Powinny być to przedsięwzięcia nowe, rozwijające się, mające charakter innowacyjno-wdrożeniowy, a przede wszystkim charakteryzujące się dużą oryginalnością i w związku z tym cechujące się znacznym ryzykiem niepowodzenia, ale jednocześnie potencjalnie wielokrotnym wzrostem wartości w przypadku ich sukcesu rynkowego.

W związku z tym zaangażowanie funduszu venture capital wiąże się ze szczegółową analizą potencjalnego przedsięwzięcia, przede wszystkim w aspekcie

³⁰ zob. szerzej: T. Łuczka, Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2001, s. 134-150.

³¹ zob. szerzej: M. Dobryniewska, M. Latos, Fundusze venture capital w Polsce – uwarunkowania rozwoju, [w:] Gabryelczyk K. (red.), Nowe usługi finansowe, CeDeWu.pl, Warszawa 2006, s. 106-108.

perspektyw rozwojowych. W kręgu zainteresowania znajdują się przede wszystkim przedsięwzięcia, które³²:

- będą realizowane przez profesjonalny, zgrany zespół menedżerów,
- będą posiadały istotne tzw. przewagi konkurencyjne, zwiększające szanse na dynamiczny wzrost wartości projektu (firmy) oraz minimalizujące ryzyko skopiowania projektu przez konkurentów lub podjęcia innej akcji „odwetowej”,
- będą oferowały stopę zwrotu adekwatną do czasu trwania inwestycji i ponoszonego ryzyka,
- dadzą funduszowi możliwość wyjścia z inwestycji po upływie kilku lat.

Pojęcie funduszy podwyższonego ryzyka jest pojęciem ogólnym. Można wyróżnić bowiem różne formy tego typu finansowania biorąc pod uwagę fazę rozwoju przedsiębiorstwa (np. finansowanie badań i rozwoju; finansowanie założenia przedsiębiorstwa; finansowanie wprowadzenia na rynek nowych produktów i usług; finansowanie wzrostu)³³. Wymienia się ponadto specyficzne, pokrewne formy finansowania do venture capital³⁴:

- **seed i start up** – finansowanie dostępne dla nowo powstających firm o bardzo dobrych perspektywach rozwojowych. Firmy te nie muszą posiadać historii biznesowej ani dysponować znaczącym zabezpieczeniem majątkowym. Inwestor angażuje się w firmę nie tylko kapitałowo, ale również doradczo, kontrola realizacji planów biznesowych odbywa się na poziomie rady nadzorczej,
- **corporate venturing** – finansowanie udostępniane przez duże korporacje. Jego celem jest rozwijanie pomysłów biznesowych, mogących być interesującymi z punktu widzenia korporacji finansującej. Ta forma może oferować znacznie większe wsparcie biznesowe, rynkowe i technologiczne niż klasyczny fundusz venture capital,
- **business angels** – finansowanie oferowane przez osoby fizyczne, a nie prawne (fundusz, korporacja). Jako aniołów biznesu określa się przedsiębiorców i biznesmenów posiadających dzięki swojej pracy znaczny majątek osobisty. Inwestują oni zgromadzone oszczędności na okres kilku lat w akcje lub udziały niepowiązanych z nimi osobiście małych i średnich przedsiębiorstw nienotowanych na giełdzie, na ogół będących we wczesnym stadium rozwoju i

³² P. Tamowicz, Venture capital – kapitał na start, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Gdańsk 2004, s. 16-17.

³³ K. Misiotek, Fundusze wysokiego ryzyka w finansowaniu rozwoju przedsiębiorstw sektora MSP, [w:] M. Matejun (red.), Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, Difin, Warszawa 2011, s. 366-367.

³⁴ P. Tamowicz, Venture capital – kapitał na start, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Gdańsk 2004, s. 10.

wykazujących się dużym potencjałem wzrostu swojej wartości³⁵. Wyniki badań wskazują, że są to z reguły mężczyźni w wieku 35 – 65 lat, z wykształceniem wyższym, posiadający długoletnie doświadczenie w prowadzeniu biznesu jako przedsiębiorcy lub menedżerowie innych przedsiębiorstw³⁶.

Proces inwestycyjny funduszu venture capital trwa z reguły od 4 do 7 lat. Można w nim wyróżnić takie fazy, jak³⁷: (1) Poszukiwanie projektów inwestycyjnych oraz ich ocena, (2) Zarządzanie spółką portfelową oraz (3) Wyjście z inwestycji. Głównym celem funduszy w tym procesie jest wzrost wartości wspieranych przedsiębiorstw. Z tego powodu nie tylko finansują one firmę, ale często zapewniają fachową pomoc biznesową. Po osiągnięciu ustalonych celów następuje wyjście funduszu z inwestycji, które może przybierać różne formy³⁸, np.: sprzedaż inwestorowi strategicznemu (trade sale), wprowadzenie firmy na giełdę, sprzedaż akcji/udziałów założycielom, umorzenie udziałów, sprzedaż udziałów innej instytucji finansowej czy wykup menedżerski.

5.2.6. Faktoring

Istota faktoringu polega na tym, że wyspecjalizowany podmiot (faktor), którym jest najczęściej bank lub inna instytucja finansowa odkupuje należności innych przedsiębiorstw (faktorantów), którzy zajmują się sprzedażą dóbr oraz usług i następnie sama zajmuje się egzekwowaniem ich od dłużnika³⁹. W praktyce przedmiotem faktoringu są najczęściej wierzytelności związane z krótkim terminem płatności (od 14 do 210 dni), chociaż z punktu widzenia prawa nie ma przeszkód, aby obejmować nim także wierzytelności o dłuższych terminach płatności. Z tego powodu instrument ten obejmuje transakcje, które z finansowego punktu widzenia mogą być traktowane jako konsekwencja wykorzystania kredytu handlowego przez małe i średnie przedsiębiorstwa⁴⁰.

³⁵ P. Tamowicz, Business angels. Pomocna dłoń kapitału, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Gdańsk 2007, s. 8.

³⁶ B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, Aniołowie biznesu w sektorze MSP, Difin, Warszawa 2007, s. 51.

³⁷ P. Pietras, P. Głodek, Finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych w MSP, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2011, s. 41-42

³⁸ zob. szerzej: K. Misiółek, Fundusze wysokiego ryzyka w finansowaniu rozwoju przedsiębiorstw sektora MSP, [w:] M. Matejun (red.), Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, Difin, Warszawa 2011, s. 370.

³⁹ zob. także: W. Pluta (red.), Finanse małych i średnich przedsiębiorstw, PWE, Warszawa 2004, s. 186.

⁴⁰ T. Łuczka, Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2001, s. 183.

Ważnym kryterium podziału faktoringu staje się umiejscowienie ryzyka niewypłacalności dłużnika. Na tej podstawie wyróżnia się: faktoring właściwy (pełny, bez regresu), faktoring niewłaściwy (niepełny, z regresem) oraz faktoring mieszany. **Faktoring właściwy** charakteryzuje się tym, że przelew wierzytelności jest ostateczny i w jego wyniku całkowite ryzyko związane z wypłacalnością dłużnika obciąża instytucję finansową (faktora). Z tego powodu zawarcie takiej umowy wymaga sprawdzenia przez faktora wiarygodności finansowej i wypłacalności dłużnika.

Faktoring niewłaściwy z kolei oznacza, że przelew wierzytelności nie ma charakteru definitywnego (ostatecznego). Przeniesienie wierzytelności jest więc warunkowe, a ryzyko wypłacalności dłużnika obciąża nadal — mimo umowy faktoringu — pierwotnego wierzyciela (faktoranta). Z tego powodu w umowach faktoringu niewłaściwego umieszcza się często postanowienie, że w przypadku niewypłacalności dłużnika dotychczasowy wierzyciel (faktorant) będzie musiał zwrócić faktorowi otrzymane wcześniej środki pieniężne i samemu dochodzić zapłaty od dłużnika. **Faktoring mieszany** łączy natomiast w sobie cechy faktoringu właściwego i niewłaściwego. W umowie takiej określa się kwotę graniczną, do wysokości której faktor przejmuje na siebie ryzyko niewypłacalności dłużników. Powyżej tego poziomu (w przypadku niezapłacenia zobowiązania przez dłużnika) odpowiedzialność nadal spoczywa na faktorancie.

Oprócz tego podziału można wyróżnić szereg innych form rozwiązań faktoringowych opartych na różnorodnych kryteriach, np.⁴¹:

- z punktu widzenia sposobu wypłacania środków pieniężnych: faktoring awansowy i dyskontowy,
- z punktu widzenia zasad informowania dłużnika o zakupie wierzytelności: faktoring jawny, półjawny i cichy,
- z punktu widzenia lokalizacji podmiotów biorących udział w transakcji: faktoring krajowy, eksportowy i międzynarodowy.

Faktoring realizuje trzy zasadnicze funkcje: finansową, usługową (administracyjną) oraz zabezpieczającą (gwarancyjną)⁴². **Funkcja finansowa** polega na skupie należności i w ten sposób przekazywaniu środków finansowych dla przedsiębiorstwa. **Funkcja administracyjna** polega na dokonywaniu rozliczeń od strony technicznej (inkaso należności, prowadzenie rozliczeń z dłużnikami, monitoring płatności, badanie wiarygodności dłużnika). **Funkcja gwarancyjna** związana jest natomiast z całkowitym lub częściowym przejęciem przez faktora ryzyka utraty wypłacalności przez dłużnika.

⁴¹ A. Skowronek-Mielczarek, Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania, C.H.Beck, Warszawa 2005, s. 100-101.

⁴² K. Kreczmańska, Faktoring w przedsiębiorstwie, Wydawnictwo Bart, Warszawa 1999, s. 40; J. Szczepański, L. Szyszko (red), Finanse przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa 2007, s. 64-65.

Ważnym etapem procesu faktoringu jest badanie przez faktora wiarygodności kredytowej kontrahenta (dłużnika), która w zasadniczym stopniu decyduje o ryzyku finansowym związanych z zakupem należności i jego finansowaniem. W tym przypadku następuje więc przesunięcie ciężaru kontroli wiarygodności finansowej na dłużników małych i średnich przedsiębiorstw, co pozwala często na ominięcie strukturalnych ograniczeń w dostępie do kapitału obcego przez firmy sektora MSP⁴³.

Faktoring jako rozwiązanie dla małych i średnich przedsiębiorstw charakteryzuje się pewnymi atutami, do których można zaliczyć:

- poprawę bieżącej płynności finansowej przedsiębiorstwa. Możliwe jest na przykład rozwijanie relacji z klientami, zwiększanie sprzedaży i budowanie przewagi konkurencyjnej opartej na wydłużaniu terminów płatności bez ryzyka utraty płynności finansowej firmy,
- skrócenie cyklu należności i płatności od odbiorców, zmniejszenie należności w bilansie firmy, co poprawia finansowy wizerunek przedsiębiorstwa,
- ochronę przed niewypłacalnością dłużników (faktoring właściwy),
- zmniejszenie personelu administracyjnego niezbędnego do zapewnienia prawidłowych rozliczeń pieniężnych, a także możliwość skorzystania z dodatkowych usług specjalistycznych w zakresie rozliczeń finansowych,
- dostępność również dla przedsiębiorstw nie posiadających historii lub odpowiedniej wiarygodności kredytowej.

Ograniczenia i wady wykorzystania tego źródła finansowania mogą wiązać się z kolei z mniej korzystnymi (głównie finansowo) warunkami faktoringu w porównaniu np. z obrotowym kredytem bankowym, wysokimi kosztami usług administracyjnych, a także potencjalnym osłabieniem więzi z klientami w przypadku zbyt radykalnych działań faktora zmierzających do egzekucji długu.

5.3. Procedura składania wniosków o dofinansowanie działalności z funduszy Unii Europejskiej

Procedura zarządzania wsparciem finansowym dla MSP z funduszy Unii Europejskiej różni się w zależności od tego z jakiego źródła finansowego będzie korzystał przedsiębiorca. W związku z czym nie jest możliwe określenie jednolitej i pełnej dokumentacji jaką będą musieli składać przedsiębiorcy w celu dofinansowania realizowanych przedsięwzięć. Zasady korzystania z funduszy europejskich wymagają od przedsiębiorcy kompleksowego spojrzenia na projekt, a

⁴³ T. Łuczka, Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2001, s. 179.

następnie odniesienia się w nim do wielu założeń, które determinują wykonanie następujących działań⁴⁴:

- wskazanie barier powstania i rozwoju MSP, które wynikają z niesprawności rynku i określenie zakresu tych niesprawności, tj. ich wpływu na całą populację lub tylko niektóre grupy,
- wybór charakteru wsparcia finansowego,
- analizę i identyfikację technologii wymaganej przy realizacji wsparcia oraz wymagany poziom zabezpieczeń, nadzoru i kontroli oraz bodźców efektywnościowych, a także zakresu kontrolowanych czynności,
- wybór właściwej struktury zarządzania, która odpowiada wskazanej technologii i formie zabezpieczeń.

Dodatkowo kluczowym jest usystematyzowanie i zdefiniowanie działań umożliwiających pozyskanie dofinansowania w obszarach funkcjonowania danej firmy. Przedsiębiorca musi więc dokładnie przeanalizować oczekiwania stawiane przez dany instrument wsparcia. Po tej analizie można podjąć wstępną decyzję o wyborze dostępnych źródeł finansowania, z których może skorzystać. Przedsiębiorca, który zamierza aplikować po środki finansowe z funduszy unijnych powinien wykonać pewne zadania. Do najważniejszych z nich można zaliczyć⁴⁵:

Zadanie I, polegające na wykonaniu dokładnej analizy profilu działalności firmy, w aspekcie obszarów dofinansowanych. Nie ma bowiem możliwości uzyskania dofinansowania dla wszystkich firm w ramach jednego projektu oraz na wszystkie produkty firmy. Zawsze należy przeanalizować profil firmy i segmenty rynku oraz usystematyzować je pod kątem uzyskania dofinansowania.

Zadanie II, polegające na wykonaniu analizy celów strategicznych firmy w aspekcie potrzeb i możliwości wsparcia ze strony zewnętrznych źródeł. Znaczny potencjał finansowy i organizacyjny firmy z reguły uprawnia ją do aplikowania o środki w ramach funduszy europejskich. Niemniej jednak należy pamiętać, że informacje wymagają zweryfikowania pod kątem wymagań szczegółowych, zawartych w dokumentach programowych takich, jak programy operacyjne, uszczegółowienia programów operacyjnych, karty działań, wytyczne, instrukcje, itp.

Zadanie III, odnoszące się do opracowania przewodnika po funduszach europejskich dla firmy. Procedura aplikowania o środki europejskie, wymaga zaznajomienia się z dokumentacją dotyczącą funduszy, która w ramach każdego programu operacyjnego składa się z kilkuset stron. Z reguły jest to bardzo czasochłonne i nie zawsze przynosi zamierzone efekty. Rozwiązaniem powinno być

⁴⁴M. Gancarczyk, Wsparcie publiczne dla MSP, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s.171-172.

⁴⁵ www.funduszeuropejskie.gov.pl

opracowanie aktywnego (aktywne linki do stron internetowych) przewodnika po funduszach europejskich w zakresie zidentyfikowanych obszarów zainteresowania, spójnych z wyżej opisanymi analizami. Oszczędzi to czas i pieniądze.

Zadanie IV, polegające na przygotowaniu zestawienia działań komplementarnych. Aplikowanie o środki z funduszy jest atrakcyjne nie tylko dla danej firmy sięgającej po nie, ale również dla jej otoczenia. W efekcie korzyści otrzymuje inicjator działań jak również jego partnerzy/ klienci. Zaproponowane działania muszą być oczywiście zgodne z celami i zamierzeniami jakie stawia sobie firma. Przeprowadzone analizy mają więc posłużyć zdefiniowaniu obszarów działalności firmy, jakie można wspierać środkami z Unii Europejskiej.

Ze względu na zróżnicowaną strukturę programów operacyjnych nie jest możliwe określenie jednolitej i pełnej dokumentacji jaką muszą składać przedsiębiorcy w celu dofinansowania realizowanych przedsięwzięć. W związku z czym każdy potencjalny wnioskodawca jest zobowiązany przygotować odpowiedni wniosek aplikacyjny o dofinansowanie, którego właściwy format jest podany w tzw. **generatorze wniosków**. Składane przez przedsiębiorców wnioski są niezbędnym elementem procedury aplikacyjnej zbudowane są z różnych załączników oraz podlegają szczegółowej ocenie podczas weryfikacji formalnej i merytorycznej. Często do formularza wniosku wymagane jest załączenie matrycy logicznej projektu. Matryca ta jest traktowana jako narzędzie planowania, realizacji i oceny przedsięwzięcia umożliwiającego sprawne zarządzanie projektem. Po wstępnym zaakceptowaniu projektu przez instytucję wdrażającą wnioskodawca jest zobowiązany do przesłania niezbędnych dokumentów aplikacyjnych, wśród których znajdują się:

- wniosek o dofinansowanie,
- biznes plan,
- promesa kredytu lub leasingu,
- dokumenty finansowe.

Można przyjąć, że formularze wniosków o dofinansowanie projektów:

- pozwalają wybrać odpowiedni rodzaj działania,
- są dostępne w wersji aplikacji komputerowej, generują różne rubryki i zależności od charakteru projektu,
- przedsiębiorcy zobowiązani są dostarczać wnioski zarówno w formie elektronicznej, jak i papierowej,
- część wniosków aplikacyjnych może być składana również w formie on – line (aplikacje na stronach instytucji wdrażających) (np.. Np. w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka),

Poprawnie przygotowany wniosek najczęściej składa się z poniższych elementów⁴⁶:

- projekt wsparcia finansowego jest scharakteryzowany we wniosku oraz załącznikach w sposób, który umożliwi jego szczegółową ocenę,
- projekt odnosi się do pomocy finansowej mieszczącej się w przedziale określonym w danym działaniu,
- projekt zapewnia minimalny wkład własny, w tym również określony udział kredytu bankowego w przypadku ubiegania się o większą kwotę dofinansowania,
- projekt jest wykonalny technicznie, czyli projektodawca posiada odpowiednie zasoby techniczne i wiedzę, umożliwiające realizację projektu zgodnie z zaplanowanym harmonogramem,
- projekt odpowiednio określał rodzaje nakładów do poniesienia w tym wydatki kwalifikowane i niekwalifikowane oraz źródła ich finansowania,
- projekt jest gotowy do realizacji, czyli posiada wszystkie wymagane pozwolenia, licencje, koncesje itp.

Przedsiębiorca składający wniosek otrzymuje potwierdzenie jego złożenia i kompletności oraz informację o tzw. numerze nadania. Następnie złożony wniosek podlega szczegółowej ocenie, którą dokonuje instytucja finansując. Kryteria oceny są szczegółowo opisane w tzw. wytycznych dla wnioskodawców. Pierwszym etapem weryfikacji wniosków jest ocena formalna, która sprawdza: złożenie wniosku w terminie, kompletność oraz poprawność wypełnionych formularzy. Na tym etapie sprawdza się również budżet projektu, uprawnienie przedsiębiorcy do korzystania ze wskazanego działania oraz inne warunki kwalifikujące projekt o ubieganie się o dofinansowanie.

Następnie wnioski podlegają ocenie techniczno-ekonomicznej, której zadaniem jest:

- kontrola zgodności z celem oraz zakresem merytorycznym działania,
- wykonalność projektu pod względem technicznym i prawnym,
- ocenę kondycji finansowej beneficjenta analizowanej w oparciu o dostarczone dokumenty,
- zgodność udzielanej pomocy z przepisami w zakresie pomocy publicznej.

W przypadku uzyskania negatywnej oceny z wyżej wymienionych punktów wniosek nie jest przekazywany do oceny merytorycznej, która jest ostatnim etapem oceny projektu.

Ocenie merytorycznej podlegają następujące obszary:

⁴⁶A Alińska, J. Grzywacz, E. Latoszek, M. Proczek, I. Zawislińska, Finansowanie MSP w Polsce ze środków finansowych UE jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstwa, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008, s.147.

- trwałość projektu min. kondycja finansowa firmy,
- zakres korzyści uzyskanych w wyniku realizacji projektu, oceniany na podstawie wzrostu konkurencyjności firmy,
- innowacyjność, na podstawie zastosowani nowych innowacyjnych rozwiązań,
- kwota dofinansowania,
- i inne, do których należy np. pobudzenie wzrostu zatrudnienia, niekorzystna lokalizacja projektu, zgodność założeń z politykami horyzontalnymi Unii Europejskiej.

Aby przedsiębiorstwo uzyskało wsparcie finansowe, o które aplikuje składany projekt musi spełniać wszystkie kryteria formalne i obligatoryjnie merytoryczne oraz uzyskać co najmniej wymaganą liczbę punktów na etapie oceny merytorycznej. Wszystkie kryteria wyboru projektów są ustalane indywidualnie dla różnych schematów wsparcia, dlatego czynniki decydujące o wyborze projektów oraz przyporządkowane im wagi punktowe różnią się w zależności od wybranego działania.

5.4. Przegląd głównych barier finansowania małych i średnich przedsiębiorstw

Firmy sektora MSP w trakcie swojej działalności napotykają na szereg barier, które uniemożliwiają mu zarówno rozwój, jak i konkurowanie na rynku Unii Europejskiej. Literatura przedmiotu przedstawia wiele kryteriów klasyfikacji barier rozwoju MSP.

Istotne miejsce w tej dziedzinie zajmuje kryterium dzielące bariery rozwoju MSP ze względu na czas ich występowania w procesie działalności firmy. W ramach tego kryterium bariery dzieli się na **bariery wejścia, rozwoju oraz wyjścia**⁴⁷:

- **Bariery wejścia**, które występują w momencie zakładania firmy i dotyczą problemów związanych z jej zaistnieniem na rynku. Wśród nich wymienia się najczęściej: niejasność przepisów, zła koniunktura, korupcja i niekompetencja urzędników, niewystarczający popyt, wysokie koszty inwestycji, prawa patentowe itp. Wymienione bariery mają wpływ na wiele trudności, z którymi przedsiębiorstwa, zwłaszcza mikro i małe nie mogą sobie poradzić. Często, istotnym problemem jest przetrwanie pierwszego roku działalności. Według M. Golata, wskaźnik przeżycia pierwszego roku wynosi 60 % dla wszystkich firm rozpoczynających działalności w danym czasie, przetrwać dwa

⁴⁷ N. Daszkiewicz, Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005-2006. PARP, Warszawa 2006,s.25-28.

lata udaje się 50% firm, trzy- 40%, a cztery 30%⁴⁸. Z jednej strony jest to efekt niskiego poziomu inwestycji, z drugiej braku możliwości korzystania z kapitału obcego.

- **Bariery rozwoju**, związane z wysoką kosztocłonnością mikroprzedsiębiorstw w generowaniu dochodów, co stanowi istotną przeszkodę rozwoju firmy. Najczęściej bariery rozwoju pojawiają się w punkcie krytycznym przetrwania, kiedy firma przechodzi do fazy wzrostu lub upadku. Istotnym jest aby przedsiębiorstwo dokonało oceny zasadności powstania firmy i jej możliwości adaptacji do wymogów otoczenia. Na tym etapie może wystąpić wiele barier związanych ze zmianą faz cyklu życia przedsiębiorstwa, jak i odnoszących się bezpośrednio do danego typu działalności. Uważa się, że najistotniejszą barierą dla rozwoju działalności MSP są ograniczenia kapitałowe.
- **Bariery wyjścia** są natomiast związane z wycofaniem się firmy z działalności. Dotyczą one przede wszystkim różnego rodzaju kosztów związanych z zakończeniem aktywności rynkowej. W zasadzie można dokonać ich dalszego podziału na bariery związane z wycofaniem się z określonego przedsięwzięcia (np. inwestycji), branży lub danego rodzaju aktywności gospodarczej, określonego rynku, czy w końcu bariery związane z definitywnym zakończeniem działalności i wyrejestrowaniem podmiotu⁴⁹.

Charakterystyka barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw wymaga analizy cyklu życia firm w odniesieniu do czynników hamujących ich rozwój. W przedsiębiorstwie będącym na różnych etapach rozwoju występuje bowiem odmienne zapotrzebowanie na różne zasoby, do których należy: kapitał, zasoby ludzkie, rzeczowe i informacyjne. Wielkość tych nakładów zależy od cech przedsiębiorstwa, a zwłaszcza jego wieku, rozmiaru, zaangażowanej technologii, struktury organizacyjnej, branży przemysłowej i rynków, cech przedsiębiorcy, takich jak doświadczenie, kwalifikacje czy tradycje rodzinne, oraz od otoczenia działania firmy, np. odległości od rynków zbytu, istnienia lokalnych sieci dostawców.

Uwzględniając ten fakt, D. Felsenstein i D. Swartz przeanalizowali cykl życia firmy oraz barier występujących w poszczególnych jej fazach. Mianowicie⁵⁰:

⁴⁸ E. Gołata, Mikroprzedsiębiorstwa w badaniu SP3 oraz dodatkowych źródłach informacji, w: Statystyka małych obszarów w badaniach podmiotów gospodarczych, red. J. Paradyś, Zeszyty Naukowe nr116, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009, s.23.

⁴⁹ Matejun M., Barriers to Development of High-Technology Small and Medium-Sized Enterprises, Technical University of Lodz Press, Lodz 2008, s. 33.

⁵⁰ N.Daszkiewicz: Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004, s.62

1. **Faza koncepcji**, na tym etapie przedsiębiorcy określają ideę działalności firmy. W fazie tej zapotrzebowanie na kapitał jest niewielkie, ewentualnie na przygotowanie koncepcji firmy.
2. **Moment wejścia**, w którym idea przechodzi w fazę realizacji, w tym czasie rośnie zapotrzebowanie na kapitał i wówczas przedsiębiorca często natrafia na barierę finansową.
3. **Etap działania**, na tym którym firma rozpoczyna ciągłą produkcję, w związku z czym pojawiają się nowe problemy, głównie finansowe. Konieczne zatem staje się zwiększenie wydatków. Dodatkowo dobiega końca wielozadaniowa rola przedsiębiorcy i pojawia się konieczność zastąpienia go przez specjalistów.
4. **Etap ekspansji (*expansion stage*)**, na którym rozwój firmy wymaga zwiększania nakładów we wszystkich obszarach działalności. Rozszerzający się asortyment wytwarzanych produktów stwarza potrzebę większych nakładów kapitałowych, rozbudowy infrastruktury, nowych specjalizacji, wzrasta także zapotrzebowanie na informację.

Powyższy podział barier został rozszerzony o ważne bariery, których klasyfikację podaje Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Podział ten choć nie opiera się na naukowych teoriach, ale powstał na podstawie istotnych wyników badań prowadzonych przez PARP, Ministerstwo Gospodarki i Główny Urząd Statystyczny. Według tej klasyfikacji wyróżnia się:

- bariery prawne,
- bariery rynkowe,
- bariery ekonomiczne,
- bariery zarządzania,
- bariery edukacyjne,
- bariery społeczne,
- bariery finansowe.

Bariery prawne, które wynikają ze stanowienia i z wykonania prawa, wśród nich wymienia się: dość trudne przepisy podejmowania działalności gospodarczej w Polsce oraz skomplikowane przepisy regulujące jej późniejsze prowadzenie. Dodatkowo w tym obszarze wymienia się: niestabilność i niejasność polskiego prawa, a także skomplikowanie i czasochłonność procedur przetargowych

Bariery rynkowe, będące następstwem występowania dużego nasilenia zjawisk związanych z rynkowym otoczeniem MSP, wpływającym na: zawężenie się rynków zbytu, duży nacisk konkurencji oraz spadek obrotów spowodowany dużą konkurencją w tzw. szarej strefie⁵¹.

⁵¹ B. Plawy (red.), Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2001, s.105.

Bariery ekonomiczne, które występują z powodu braku spójnej polityki państwa wobec sektora MSP. Z jednej strony bowiem państwo ustala przepisy określające narzędzia pomocy dla tego sektora, z drugiej korzystanie ze wsparcia jest bardzo skomplikowane. Przedsiębiorcy muszą płacić wysokie składki na ubezpieczenie społeczne, co w rezultacie przekłada się na wysokie koszty pracy. Dodatkowo uważa się, że w Polsce prowadzona jest niestabilna, skomplikowana i restrykcyjna polityka fiskalna, która hamuje rozwój MSP. Zdaniem wielu właścicieli firm jednym z największych problemów są wysokości obciążeń podatkowych.

Bariery zarządzania, edukacji jak i społeczne występujące z powodu niskiego poziomu wiedzy właścicieli i pracowników MSP w zakresie przedsiębiorczości. Działając bowiem na dzisiejszym rynku pracy przedsiębiorcy muszą nieustannie podnosić swoje kwalifikacje i dysponować szerszym zakresem kompetencji. Umożliwi to efektywniejsze wykorzystanie nowoczesnych narzędzi pracy powstałych w skutek postępu technologicznego i społecznego oraz przyczyni się do wzrostu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw w ciągle zmieniającym się otoczeniu⁵².

Bariery finansowe, uważane są za podstawowe bariery, które utrudniają prowadzenie działalności gospodarczej firm z sektora MSP. Niestety sektor ten ciągle napotyka na duże trudności związane z dostępem do zewnętrznych źródeł finansowania. Główna przyczyna tego zjawiska wynika z samej specyfiki małych i średnich przedsiębiorstw i jest następstwem poniższych problemów⁵³:

- niskiego poziomu zdolności akumulacyjnych, który nie daje gwarancji zwrotu zainwestowanych kapitałów,
- wysokich kosztów funkcjonowania firm, a co za tym idzie niskiego poziomu rentowności.
- ograniczeń związanych ze specyficzną gospodarką finansową przedsiębiorstw sektora MSP,
- trudności w ocenie sytuacji ekonomiczno – finansowej, która stanowi główny warunek pozyskania zewnętrznych kapitałów,
- skomplikowanych i czasochłonnych procedur związanych z pozyskaniem kapitałów z różnych źródeł,
- wysokich kosztów kredytów bankowych, które są oceniane przez instytucje bankowe na podstawie ryzyka kredytowego. Problem ten odnosi się głównie do małych firm, które opłacają ryczałt od przychodów ewidencjonowanych lub

⁵² T. Łuczka: *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, [w:] Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości, (red.) T. Łuczka, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2005, s.15

⁵³ por. A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H.Beck, Warszawa 2005, s. 12-15.

regulują podatek w formie karty podatkowej oraz przedsiębiorstw rozpoczynających działalność,

- wymaganych wysokich zabezpieczeń kredytów, które są wskazane przez instytucje finansujące,
- wielu wymagań formalnych, z którymi borykają się przedsiębiorstwa oraz konieczność udowodnienia wysokiego prawdopodobieństwa sukcesu realizowanej inwestycji,
- duże trudności z uzyskaniem kredytów na zasadach komercyjnych w szczególności dla małych i średnich firm, które rozpoczynają działalność.

Należy zauważyć, że małe i średnie przedsiębiorstwa, które planują wykorzystać kredyt i/lub pożyczkę napotykają na szereg barier bezpośrednio dotyczących ich pozyskania, charakterystycznych dla mniejszych podmiotów gospodarczych. Do ważniejszych można zaliczyć:

- trudności w oszacowaniu potrzeb w zakresie kredytowania działalności,
- problemy ze zrozumieniem zapisów i warunków umownych,
- problemy z gromadzeniem dokumentacji wymaganej przez banki,
- obawy przed zaciąganiem zobowiązań,
- brak informacji o preferencyjnych kredytach i pożyczkach oraz trudności proceduralne w ich otrzymaniu.

Rozpatrując grupy barier wpływających na finansowanie MSP należy również wymienić grupę **barier bezpośrednio związanych z zasobami ludzkimi**, do których należą⁵⁴:

- wykształcenie i kwalifikacje zasobów ludzkich,
- koszty pracy,
- wielkość dostępnych zasobów ludzkich.

Ponadto A. Skowronek-Milczarek rozpatruje bariery wpływające na finansowanie MSP biorąc pod uwagę okres czasu, w którym one występują. Są to⁵⁵:

1. Bariery rozpatrywane w **krótkim horyzoncie**, do których należą:

- brak mocy przerobowych,
- brak kadry kierowniczej,
- koszty finansowania działalności,
- brak zamówień,
- brak wykwalifikowanej kadry,
- brak kapitału obrotowego,

⁵⁴ Zob. szerzej: P. Przepióra, Zasoby ludzkie jako bariera rozwoju małych firm w Wielkopolsce, [w:] A. Bielawska (red.), Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, Zeszyty naukowe nr 637, ekonomiczne problemy usług, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2011, s. 389.

⁵⁵ Tamże, s. 14-16.

- kursy walut,
 - krajowe przepisy prawa,
 - wysokie koszty badań i rozwoju,
2. Bariery analizowane w **długim horyzoncie** czasu to:

- brak ciągłości zarządzania,
- ograniczenia eksportowe,
- wysokie koszty finansowania rozwoju,
- ograniczony popyt na produkty,
- brak długoterminowych źródeł finansowania,
- krajowe przepisy prawa,
- trudności w dostępie do nowych rynków.

Jak już pisano wcześniej, MSP może korzystać z różnych źródeł finansowania, których wykorzystanie w istotny sposób determinuje funkcjonowanie i możliwości rozwojowe najmniejszych podmiotów gospodarczych. Część środków pochodzi z pomocy Unii Europejskiej dla MSP w Polsce. Jednak i w tym przypadku identyfikuje się wiele barier, które utrudniają aplikacje MSP o te środki. Czynniki ograniczającymi wykorzystanie środków pochodzących z Unii Europejskiej są więc⁵⁶:

- rygorystyczne, sformalizowane kontrole o biurokratycznym charakterze, kładące głównie nacisk na spełnienie proceduralnych wymogów, bez odniesienia do realizowanych działań czy osiągniętych rezultatów,
- nieprzygotowanie systemu prawnego do sprawnego wdrażania projektów inwestycyjnych/ infrastrukturalnych,
- brak lub bardzo ograniczona oraz rozproszona informacja dla potencjalnych wnioskodawców i beneficjentów na temat dostępnych schematów i zasad dotyczących wsparcia,
- chaos informacyjny – różne definiowanie tych samych pojęć na poziomie programów czy działań w ramach tego samego programu,
- procedura odwoławcza,
- brak własnych środków wymaganych w staraniach o pomoc finansową,
- problemy związane z ostatecznym rozliczeniem dotacji.

Dodatkowo należy podkreślić, że dla przedsiębiorców wymienione wyżej bariery mają często różne znaczenie. Często uzupełniają powyższe listy o takie bariery, jak⁵⁷:

⁵⁶ R. Lisowska, K. Szymańska, Wsparcie działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw z funduszy unijnych”, [w:] Matejun M. (red.). Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. C.H.Beck, Łódź 2011, s. 234.

⁵⁷Zob. także: Matejun M. (red.), Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, Difin, Warszawa 2011, s.304.

- małe inwestycje zagraniczne,
- wysokie płace,
- zbyt duży sektor rolniczy,
- konkurencja firm chińskich,
- korupcja,
- nadmierne kontrole,
- słaby popyt,
- małe zaangażowanie władz samorządowych we wsparcie MSP.

Podsumowując, należy stwierdzić, że małe i średnie przedsiębiorstwa spotykają na drodze swojej działalności wiele istotnych problemów, rozwiązaniem których powinna się zająć głównie sfera rządowa. Bariery te wnikają z szeregu uwarunkowań wewnętrznych, które określają możliwości, jakimi dysponuje przedsiębiorstwo oraz uwarunkowań zewnętrznych wynikających z otoczenia. Należy również zaznaczyć, że wraz ze zmianą otoczenia, w którym funkcjonują MSP pojawiają się ciągle nowe i istotne bariery. Zauważono bowiem, że przedsiębiorstwa, które korzystają z pomocy finansowej w postaci funduszy strukturalnych często borykają się z rozliczeniem projektów, na które nieraz muszą czekać wiele lat⁵⁸.

5.5. Bibliografia, literatura uzupełniająca oraz pytania sprawdzające

Bibliografia

- Alińska A., Grzywacz J., Latoszek E., Proczek M., Zawiślińska I., Finansowanie MSP w Polsce ze środków finansowych UE jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstwa, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008.
- Bartkowiak B., Flejterski S., Pluskota P., Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, Difin, Warszawa 2006.
- Czarecki J., Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Daszkiewicz N., Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005-2006. PARP, Warszawa 2006.
- Daszkiewicz N.: Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004.
- Dobryniewska M., Latos M., Fundusze venture capital w Polsce – uwarunkowania rozwoju, [w:] Gabryelczyk K. (red.), Nowe usługi finansowe, CeDeWu.pl, Warszawa 2006.

⁵⁸ A.Alińska, J.Grzywacz, E.Latoszek, M.Proczek, I.Zawiślińska, Finansowanie MSP w Polsce ze środków finansowych UE jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstwa, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008,s.142.

- Gajewski M., Kiliański T., Szczucki J., Zasady organizacji i funkcjonowania funduszy poręczeń kredytowych, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Radom 2000.
- Gancarczyk M., *Wsparcie publiczne dla MSP*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Golata E., Mikroprzedsiębiorstwa w badaniu SP3 oraz dodatkowych źródłach informacji, w: Statystyka małych obszarów w badaniach podmiotów gospodarczych, red. J. Paradysz, Zeszyty Naukowe nr116, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
- Golawska-Witkowska G., Rzczycka A., Zalewski H., Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 2006.
- Grzywacz J., Podstawy bankowości, Difin, Warszawa 2003.
- Jaworski W.L., Zawadzka Z. (red.), Bankowość. Podręcznik akademicki, Poltext, Warszawa 2007.
- Jegier G., Matejun M., Pomoc dla sektora MSP w aglomeracji łódzkiej, [w:] Lachiewicz S. (red.), Małe firmy w regionie łódzkim, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2003.
- Komajda E., Usługi finansowe, wybrane zagadnienia, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2006.
- Konieczny Z., Mikołajczyk B., Finanse, [w:] Piasecki B. (red.), Ekonomika i zarządzanie małą firmą, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Łódź 2001.
- Kreczmańska K., Faktoring w przedsiębiorstwie, Wydawnictwo Bart, Warszawa 1999.
- Lachiewicz S., Załączny L., Małe firmy w gospodarce rynkowej, [w:] Lachiewicz S. (red.), Małe firmy w regionie łódzkim, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2003.
- Lisowska R., Szymańska K., Wsparcie działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw z funduszy unijnych”, [w:] Matejun M. (red.). Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. C.H.Beck, Łódź 2011.
- Łuczka T., Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, [w:] Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości, (red.) T. Łuczka, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2005.
- Łuczka T., Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2001.
- Markowski W., ABC small businessu, Wydawnictwo MARCUS, Łódź 2011.
- Matejun M. (red.), Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, Difin, Warszawa 2011.
- Matejun M., Barriers to Development of High-Technology Small and Medium-Sized Enterprises, Technical University of Lodz Press, Lodz 2008
- Mikołajczyk B., Infrastruktura finansowa MSP w krajach Unii Europejskiej, Difin, Warszawa 2007.
- Mikołajczyk B., Krawczyk M., Aniołowie biznesu w sektorze MSP, Difin, Warszawa 2007.

- Misiołek K., Fundusze wysokiego ryzyka w finansowaniu rozwoju przedsiębiorstw sektora MSP, [w:] Matejun M. (red.), Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, Difin, Warszawa 2011.
- Okreglicka M., Leasing. Aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne, Difin, Warszawa 2004.
- Perridon L., Steiner M., Finanzwirtschaft der Unternehmung, Vahlen, 1988.
- Pietras P., Głodek P., Finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych w MSP, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2011.
- Plawy B. (red.), Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2001.
- Pluta W. (red.), Finanse małych i średnich przedsiębiorstw, PWE, Warszawa 2004.
- Przepióra P., Zasoby ludzkie jako bariera rozwoju małych firm w Wielkopolsce, [w:] A. Bielawska (red.), Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, Zeszyty naukowe nr 637, ekonomiczne problemy usług, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2011.
- Rumiński R., Współpraca kredytowa małych i Średnich przedsiębiorstw z bankami komercyjnymi. Doświadczenia Polski i Niemiec. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Śląskiego, Szczecin 2005.
- Rytko P., Zarządzanie kredytem handlowym w małych i średnich przedsiębiorstwach, Difin, Warszawa 2009.
- Skowronek-Mielczarek A., Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania, C.H.Beck, Warszawa 2005.
- Strona internetowa Łódzkiej Agencji Rozwoju Regionalnego: <http://www.larr.lodz.pl/>.
- Szczepański J., Szyszko L. (red), Finanse przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa 2007.
- Tamowicz P., Business angels. Pomocna dłoń kapitału, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Gdańsk 2007.
- Tamowicz P., Venture capital – kapitał na start, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Gdańsk 2004.
- Trela M.S.M., Bezpieczne zawieranie umów przez fundusz pożyczkowy, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, Dz.U. 1997 nr 140 poz. 939.
- www.fundusze.europejskie.gov.pl

Literatura uzupełniająca

- Gancarczyk M., *Wsparcie publiczne dla MSP*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Rydlewska G. (red), Bankowość detaliczna, PWE, Warszawa 2005.
- Bień W., Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa, Difin, Warszawa 2005.

Pytania sprawdzające

1. Omów prawa i funkcje wynikające z wykorzystania kapitału własnego i obcego w małych i średnich przedsiębiorstwach
2. Przedstaw podstawowe zasady wykorzystania źródeł finansowania przez firmy sektora MSP
3. Omów istotę oraz wady i zalety wybranych źródeł finansowania małych i średnich przedsiębiorstw
4. Wymień i omów główne bariery wpływające na finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw.
5. Wymień i opisz główne etapy procedury składania wniosków o dofinansowanie działalności małych i średnich przedsiębiorstw z funduszy unijnych.

**W dalszej części rozdziału znajduje się ćwiczenie
w formie przygotowania dokumentacji: Wniosek aplikacyjny
o preferencyjną pożyczkę dla MSP**

Zapraszam do zakupu całej książki w księgarni Wydawnictwa Difin
<http://ksiegarnia.difin.pl/1726,.html>