

*dr inż. Małgorzata Smolarek
dr Joanna Dzieńdziora
Instytut Zarządzania i Ekonomii,
Wyższa Szkoła Humanitas w Sosnowcu*

WYBRANE ZEWNĘTRZNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA ROZWOJU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

Streszczenie: Sektor małych i średnich przedsiębiorstw odgrywa istotną rolę w gospodarce narodowej z uwagi na fakt, że wytwarza znaczącą część PKB oraz generuje liczne miejsca pracy. Niestety, sektor ten napotyka na drodze swojego rozwoju liczne bariery, z których niewątpliwie jedną z ważniejszych jest niedostatek kapitałów własnych oraz trudności w pozyskiwaniu finansowania zewnętrznego. Opracowanie przedstawia rolę i znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce narodowej oraz możliwości finansowania rozwoju tych przedsiębiorstw kapitałem obcym przez wybrane instytucje polskiego sektora bankowego oraz inne wybrane instytucje finansowe.

Słowa kluczowe: małe i średnie przedsiębiorstwa, finansowanie rozwoju, kredyt, pożyczka, poręczenie kredytowe, leasing, faktoring

Wstęp

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) odgrywa istotną rolę w każdej rynkowej gospodarce narodowej. Jest to spowodowane faktem, że wytwarza znaczącą część PKB oraz generuje liczne miejsca pracy. Niestety, sektor ten napotyka na drodze swojego rozwoju liczne bariery, z których niewątpliwie jedną z ważniejszych jest niedostatek kapitałów własnych oraz trudności w pozyskiwaniu finansowania zewnętrznego, związane m.in. z brakiem odpowiednich informacji o możliwościach pozyskiwania takiego finansowania rozwoju.

1. Rola małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce narodowej

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw ma możliwość ciągłej obserwacji preferencji i potrzeb klientów na rynku, na którym działa oraz szybkiej reakcji na zachodzące tam zmiany. Swoją działalność gospodarczą często opiera na poszukiwaniu tzw. nisz rynkowych, których znalezienie jest gwarancją na ugruntowanie pozycji w obszarze działania oraz na brak konkurentów. Ta rynkowa aktywność korzystnie wpływa na aktywizację lokalnego rozwoju oraz na tworzenie nowych inicjatyw, które przyczyniają się do lepszego funkcjonowania całej gospodarki. Firmy sektora MŚP mogą stanowić fundament stabilnego i

systematycznego rozwoju gospodarczego, dzięki czemu często określane są motorem rozwoju gospodarczego¹.

Dzięki sektorowi MŚP w gospodarce narodowej uzyskiwane są efekty związane z produkcją, zatrudnieniem, postępem technicznym, regionalną decentralizacją, mobilnością kapitału, ekologią, stabilizacją oraz transformacją².

Efekty związane z produkcją i zatrudnieniem są konsekwencją faktu, że małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią ponad 99% ogółu przedsiębiorstw istniejących w krajach rozwiniętych. Miejsce pracy znajduje w nich ponad połowa wszystkich osób pracujących poza leśnictwem, rolnictwem i rybołówstwem. W warunkach gospodarki rynkowej małe i średnie przedsiębiorstwa decydują o sile gospodarki w danym kraju³.

W 2009 roku liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw sektora MŚP wyniosła 3.874.683, co stanowiło 99,9% liczby wszystkich przedsiębiorstw zarejestrowanych w systemie REGON. W 2008 r. funkcjonowało 1.859.210 małych i średnich przedsiębiorstw zaliczanych do grupy firm aktywnych, z czego 1.787.909 stanowiły mikroprzedsiębiorstwa, 54.974 – przedsiębiorstwa małe oraz 16.327 – średnie⁴.

Przedsiębiorstwa MŚP w dużym stopniu generują powstawanie nowych miejsc pracy. Bardzo silnie wpływają na zmniejszenie poziomu bezrobocia w regionie, w którym prowadzą swoją działalność⁵.

Jednym z najistotniejszych przejawów przedsiębiorczości jest innowacyjność. Innowacje stanowią warunek przetrwania oraz rozwoju przedsiębiorstwa. Pomimo faktu, że przedsiębiorstwa z sektora MŚP najczęściej nie dokonują analiz badawczo-rozwojowych oraz nie przeznaczają zasobów finansowych na prowadzenie takich badań, to innowacyjność stale im towarzyszy i przyczynia się do osiągnięcia efektu postępu technicznego. Jednak brak takich badań zmniejsza możliwości konkurowania, a często wręcz uniemożliwia osiągnięcie przewagi konkurencyjnej w branży, w której firma funkcjonuje⁶.

Istotny dla gospodarki jest efekt ekologiczny. Rozwój przedsiębiorstw niesie ze sobą szkodliwy wpływ na środowisko naturalne. Małe i średnie firmy mają znacznie mniejszy wpływ na zanieczyszczenie środowiska niż firmy duże. Oddziałują one na środowisko zdecydowanie w sposób mniej zdecentralizowany i agresywny. Wpływają również na efekty stabilizacyjne w gospodarce. W sytuacji kryzysu gospodarczego najskuteczniej radzą sobie z zaistniałymi trudnościami. Wykorzystując swoje zdolności adaptacyjne, elastyczność działania oraz postawę

¹ A. Oniszczyk-Jastrząbek, T. Gutowski, *Funkcjonowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce globalnej*, [w:] *Instytucjonalne i rynkowe uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, praca zb. pod red. E. Michalskiego i S. Piochy, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Koszalin 2008, s. 50.

² T. Piecuch, *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 151.

³ M. Smolarek, *Planowanie strategiczne w małej firmie*, Oficyna Wydawnicza „Humanitas”, Sosnowiec 2008, s. 63.

⁴ J. Łapiński, *Rozdział 3. Zarejestrowane i aktywne MSP w latach 2008-2009*, [w:] praca zb. pod red. A. Wilmańskiej, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008-2009*, PARP, Warszawa 2010, s. 31-32.

⁵ J. Łapiński, *Rozdział 4. Liczba pracujących oraz przeciętne wynagrodzenia w sektorze MSP*, [w:] praca zb. pod red. A. Wilmańskiej, *Raport...*, s. 39.

⁶ T. Piecuch, *Przedsiębiorczość ...*, s. 151.

właściciela, wdrażają doskonale funkcjonujące mechanizmy obronne. Także efekt regionalnej decentralizacji jest zasługą małych i średnich przedsiębiorstw. Ich powstanie i prowadzenie przez nie działalności nie wymaga specjalnych uwarunkowań infrastrukturalnych i naturalnych. To wzrost liczby MŚP przyczynił się do powstania zdecentralizowanych sieci działalności gospodarczej handlowej, transportowej, usługowej, produkcyjnej oraz do ograniczenia tendencji monopolistycznych w gospodarce polskiej⁷.

Podsumowując, należy stwierdzić, że małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają obecnie kluczową rolę w gospodarce, stanowią element ograniczania bezrobocia oraz źródło wzrostu gospodarczego, dlatego bardzo ważnym elementem polityki państwa powinno być właściwe i dostosowane do ich specyfiki wsparcie rozwoju.

2. Istota finansowania małych i średnich przedsiębiorstw

Rozwój sektora MŚP uwarunkowany jest przez wiele różnych czynników zarówno makroekonomicznych, jak i mikroekonomicznych, które są ze sobą powiązane. Czynniki te mogą bądź korzystnie wpływać na rozwój, bądź go utrudniać. Niektóre specyficzne właściwości małych i średnich przedsiębiorstw, np. mały kapitał, duże ryzyko (wynikające także z uzależnienia od koniunktury) powodują, że są one narażone na czynniki (bariery rozwoju), które ten rozwój utrudniają. Jedną z ważniejszych barier rozwoju jest bariera finansowa, związana z brakiem kapitałów własnych na rozwój oraz trudnościami w pozyskiwaniu finansowania zewnętrznego.

Finansowanie oznacza podejmowanie wszelkich działań, w celu zgromadzenia oraz lokowania kapitału w określonej formie na określony cel i czas⁸. Sytuacja, w której właściciele MŚP obawiają się przenikania do przedsiębiorstwa obcych wpływów oraz są nieufnie traktowani przez instytucje finansowe, powoduje, że niewiele z dostępnych źródeł finansowania może być z powodzeniem wykorzystywana przez te przedsiębiorstwa.

Kapitał stosowany do finansowania majątku przedsiębiorstwa oraz w celu jego rozwoju z uwagi na pozycję dawcy kapitału podzielić można na kapitał własny i kapitał obcy, natomiast z uwagi na źródło pochodzenia kapitału na kapitał wewnętrzny i zewnętrzny. Tabela 1 przedstawia zalety i wady finansowania przedsiębiorstw kapitałami własnymi i kapitałami obcymi.

Finansowanie kapitałem własnym pociąga za sobą niezależność, samodzielność oraz dużą wiarygodność przedsiębiorstwa. Dodatkowo działa silnie motywująco na właścicieli i nie wymaga dzielenia się wypracowanym zyskiem z podmiotami zewnętrznymi. Jest to podstawowa przesłanka, która powoduje, że niektórzy przedsiębiorcy bardzo niechętnie korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania⁹.

⁷ T. Piecuch, *Przedsiębiorczość...*, s. 151.

⁸ K. Safin, *Zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2002, s. 124-125.

⁹ F. Bławat (red.), *Przetwarzanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004, s. 29.

Małe i średnie przedsiębiorstwa prowadzą szczególny rodzaj polityki finansowej. Opierają bowiem swoją działalność gospodarczą na własnych zasobach. Najczęściej są to własne oszczędności właściciela, pożyczki od rodziny lub znajomych i osobiste kredyty bankowe. Zachowanie to powoduje powstanie w gospodarce efektu mobilizacji kapitałów. Środki te, gdyby nie zostały przekazane na wsparcie działalności firmy, prawdopodobnie zostałyby skonsumowane lub zaoszczędzone.

Tabela 1. Wady i zalety finansowania kapitałami własnymi oraz obcymi

Typ finansowania	Zalety	Wady
I. Kapitały własne		
Własne oszczędności	1. Wszystkie zyski dla właściciela 2. Brak zależności od wierzycieli 3. Ryzyko straty zwiększa motywacja 4. Zaufanie potencjalnych pożyczkodawców	1. Ryzyko utraty wszystkiego 2. Przymus osobistego zaangażowania i poświęcenia 3. Utrata wpływów z posiadanych oszczędności
Fundusze przyjaciół i znajomych	1. Łatwo osiągalne i szybkie źródło gotówki 2. Mniej nacisków i ograniczeń 3. Proste procedury (nieformalne)	1. Ryzyko zrujnowania kontaktów osobistych 2. Ryzyko włączenia się niechcianych osób do prowadzenia firmy
Wprowadzenie wspólnika	1. Większy kapitał 2. Rozłożenie ryzyka finansowego 3. Zwiększenie zdolności do zaciągania pożyczek	1. Rezygnacja z części zysku 2. Rezygnacja z pakietu kontrolnego własnej firmy – podział władzy
Przekształcenie w spółkę (lub połączenie z inną firmą)	1. Duży kapitałowy 2. Podział ryzyka 3. Oszczędności podatkowe	1. Rezygnacja z części zysku 2. Konieczność rezygnacji z części własności firmy
Kapitał spekulacyjny	1. Dostęp do dużych pieniędzy 2. Dostępność pieniędzy i skalkulowane ryzyko 3. Utrzymanie kontroli nad firmą	1. Nie dotyczy większości małych firm 2. Konieczność rezygnacji z części własności firmy
Wykorzystanie źródeł finansowania stworzonych specjalnie dla małych firm	1. Pomoc małym firmom na preferencyjnych warunkach	1. Preferowanie rozszerzenia i zwiększenia skali działania, a nie otwierania nowych firm
II. Kapitały obce		

Pożyczki (wszystkie formy)	1. Stosunkowo łatwo i szybko dostępne 2. Własność i kontrola nad firmą 3. Spłata w okresie uzgodnionym 4. Oszczędności podatkowe 5. Relatywne potanie pożyczki (realnie mniejsze spłaty) w przypadku inflacji	1. Wysokie koszty 2. Ryzyko konieczności przeznaczenia zysków na spłatę odsetek 3. Łatwość niewłaściwego wykorzystania pożyczki i nadużyć 4. Konieczność udzielenia informacji poufnych (w tym finansowych) o firmie 5. Możliwość wymuszania przez pożyczkodawców pewnych ograniczeń i restrykcji
-----------------------------------	---	---

Źródło: F. Bławat (red.), *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004, s. 29

Dostępność i formy źródeł finansowania zależą przede wszystkim od wielkości firmy oraz od fazy jej wzrostu¹⁰, bowiem wpływa ona na potencjał firmy oraz ocenę jej wiarygodności przez instytucje będące dawcami kapitału.

Kapitał obcy stanowi dodatkowe, ale często bardzo ważne źródło finansowania rozwoju przedsiębiorstwa. Ograniczona dostępność do zewnętrznych źródeł finansowania, szczególnie w początkowych etapach rozwoju, wynika ze zbyt dużego ryzyka przedsięwzięcia. Przejście w rozwoju do kolejnej fazy powoduje, że możliwości wyboru źródła kapitału stają się większe (tabela 2). Dotyczy to zwłaszcza kapitałów ze źródeł zewnętrznych.

Tabela 2. Dostępność wybranych źródeł finansowania dla MŚP

Dostępność	Faza rozwoju firmy		
	Koncepcja i rozruch firmy	Mała firma	Średnia firma
Samofinansowanie	-	+++	+++
Wkłady wspólników	+++	+++	+++
Fundusze venture capital	+	++	++
Kredyty bankowe	-	++	+++
Poreczenia kredytowe	-	++	+++
Leasing	-	+++	+++
Franchising	-	-	+++
Fundusze pomocowe	+	++	++
Kredyt handlowy	-	+++	+++
Faktoring	-	++	+++
Pożyczki z sektora pozabankowego (np. z urzędów pracy)	++	++	+++

¹⁰ F. Bławat (red.), *Przetrwanie i ...*, s. 29.

Pożyczki od rodziny i znajomych	+++	+++	+++
---------------------------------	-----	-----	-----

Legenda: - źródła niedostępne, + źródła trudno dostępne, ++ źródła średnio dostępne, +++ źródła łatwo dostępne

Źródło: E. Stawasz, *Pojęcie i źródła finansowania MŚP*, [w:] praca zbiorowa pod red. J. Bilskiego i E. Stawasza *Bariery w korzystaniu z usług bankowych w finansowaniu działalności małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2006, s. 26

3. Formy finansowania zewnętrznego działalności małych i średnich przedsiębiorstw

3.1. Kredyty bankowe

Tradycyjnymi i najpopularniejszymi instytucjami mogącymi wspierać rozwój przedsiębiorstw są banki. Są one instytucjami, które udzielają kredytów i pożyczek bankowych krótkoterminowych (na okres do jednego roku), średnioterminowych (od jednego roku do trzech lat) oraz długoterminowych (powyżej trzech lat). Według kryterium przeznaczenia kredytu wyróżnia się: kredyty obrotowe, najczęściej krótkoterminowe, które wykorzystuje się do finansowania bieżącej działalności oraz kredyty inwestycyjne, długoterminowe, z których korzysta się w celu finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych.

Obecnie na rynku polskim większość banków zaczyna doceniać znaczenie małej przedsiębiorczości w gospodarce i poszerza swoją ofertę o nowe produkty. Zainteresowanie sektorem MŚP można zaobserwować również w większości banków. Obsługa małych i średnich przedsiębiorstw nie jest jednak dla tych instytucji priorytetowym elementem strategii. Skutkiem tego jest sytuacja, w której oferta skierowana do MŚP ogranicza się najczęściej do prowadzenia rachunków bankowych dla tych podmiotów. Właściciele tych rachunków czasami mają możliwość skorzystania z innych usług na preferencyjnych warunkach. Do najpowszechniejszych produktów bankowych wykorzystywanych przez małe i średnie firmy należą rachunek bieżący i karty płatnicze.

Kredyt bankowy jest popularną formą finansowania zewnętrznego, gdyż umożliwia uzyskanie środków na różne przedsięwzięcia (na środki obrotowe lub inwestycyjne). Praktycznie większość banków w swojej ofercie posiada produkty przeznaczone dla przedsiębiorstw. Niestety, postępują bardzo nieufnie w przypadku mniejszych podmiotów, preferując przedsiębiorstwa większe. Dlatego w przypadku MŚP nie jest łatwo pozyskać tę formę finansowania. Pozyskanie kredytu z banku wiąże się z koniecznością udokumentowania wiarygodności finansowej przedsiębiorstwa, która daje gwarancje zwrotu udzielonego kredytu. Przedsiębiorstwa sektora MŚP, które ubiegają się o kredyt na swoją działalność, często nie są w stanie udowodnić bankowi zdolności kredytowej i mają spore trudności w przedstawieniu firmy przed kredytodawcą. Z reguły najczęściej największe szanse mają na pozyskanie kredytów o charakterze krótkoterminowym.

Ma to miejsce szczególnie w przypadku firmy nowej, która nie generuje jeszcze wysokich zysków. Brak osobowości prawnej, niskie kapitały własne, brak sprawozdań finansowych, słaba płynność finansowa, niska rentowność i niestabilna

sytuacja na rynku to kolejne przyczyny nieudzielania kredytów małym przedsiębiorstwom¹¹. Niewiele banków udziela „kredytu na start”. Pozostałe banki oferują produkty bankowe, takie jak: linie kredytowe w koncie lub salda debetowe. Niestety, spora część banków nie jest zainteresowana oferowaniem produktów dla nowo powstałych firm, które dopiero rozpoczynają działalność. Wolą skupić się na firmach, które funkcjonują na rynku od dłuższego czasu. Do banków mających w swojej ofercie kredyt dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność gospodarczą należą np.: FM Bank, Idea Bank oraz Getin Bank. Jednak w każdym przypadku uzyskanie takiego kredytu obwarowane jest warunkami, które przedsiębiorcy muszą spełnić (patrz: tabela 3). FM Bank żąda np. przedstawienia biznesplanu, Idea Bank wymaga zabezpieczenia hipotecznego, natomiast Getin Bank wyznaczył minimalny wiek kredytobiorcy. W tej ostatniej ofercie można jednak zyskać stosunkowo najwięcej pieniędzy – nawet do 200 tys. zł. Pozostałe propozycje innych banków to przeważnie linie kredytowe w koncie. W tej grupie produktów najwięcej pieniędzy oferuje Lukas Bank – do 300 tys. zł, jednak wymagane są zabezpieczenia w postaci cesji wierzytelności z rachunku oszczędnościowego lub z lokaty. Rachunki te mogą należeć do kredytobiorców lub osób trzecich i muszą być prowadzone w LUKAS Banku. Środki na nich zdeponowane nie mogą być niższe od 110% wnioskowanej kwoty.

Tabela 3. Oferta kredytowa wybranych banków dla firm rozpoczynających działalność

Nazwa kredytu	Dla kogo jest przeznaczony	Warunki	Maks. kwota kredytu	Okres kredytowania
FM Bank				
FM Kredyt na Start	Dla firm rozpoczynających działalność gospodarczą: prowadzenie działalności nie dłużej niż 12 miesięcy, zatrudniających do 9 osób i osiągających przychód poniżej 2 mln euro rocznie, a także dla początkujących franczyzobiorców	Należy prowadzić działalność gospodarczą nie dłużej niż 12 miesięcy. Prognozowany przychód na najbliższe 12 miesięcy nie powinien być niższy niż czterokrotność kwoty kredytu. Przedstawić biznesplan, jeśli firma ma dopiero rozpocząć działalność.	Dla startujących firm 30 000 zł, dla początkujących franczyzobiorców 80 000 zł	do 24 miesięcy
IDEA Bank				
Kredyt na Start	Dla osób prowadzących działalność poniżej 6 miesięcy (klient standardowy) lub poniżej 3 miesięcy (klient wykonujący zawód zaufania publicznego)	Trzeba posiadać zabezpieczenie hipoteczne. Sprawdzana jest historia klienta w BIK	Do 200 tys. zł (do 30% LTV)	Do 15 lat
Getin Bank				
Na Start	Dla firm rozpoczynających działalność	Minimalny wiek kredytobiorcy (przedsiębiorcy) lub poręczyciela to 28 lat w przypadku osób samotnych i 25 w przypadku osób w związku małżeńskim. Maksymalny wiek na moment planowanej spłaty to 65 lat. Firma działająca nie dłużej niż 6 miesięcy	15 000 zł	Od 3 do 48 miesięcy
Bank Pekao SA				

¹¹ T. Piecuch, *Przedsiębiorczość ...*, s. 118.

Kredyt obrotowy w rachunku kredytowym dla młodych firm z poręczeniem EFI	Dla firmy rozpoczynającej działalność, czyli mikroprzedsiębiorstwa, które wystawiły co najmniej 1 fakturę lub rachunek zapłacony przez kontrahenta i które działają nie dłużej niż 2 lata	Należy założyć konto w banku	20 000 zł	12 miesięcy
Citi Handlowy				
Linia w koncie, Kredyt obrotowy, Kredyt płatniczy	Dla małych firm z rocznym obrotem poniżej 3.2 mln zł, w przypadku nowych firm brane są pod uwagę przewidywane obroty w roku bieżącym	100 % wysokości kredytu musi być Zabezpieczony gotówką, trzeba być posiadaczem konta w Banku Citi Handlowy.	250 000 zł	60 miesięcy
Bank Polskiej Spółdzielczości				
Kredyt na Dobry Początek (kredyt w rachunku bieżącym)	Dla firmy rozpoczynającej działalność	Należy założyć konto w banku	do 50 000 zł	12 miesięcy z możliwością odnowienia kredytu na kolejny okres
mBank				
Limit kredytowy	Dla firm z sektora MSP	Należy założyć konto w banku	10 000 zł	12 miesięcy
PKO BP				
Kredyt inwestycyjny MSP	Na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą, ale także na start, np. na finansowanie pierwszego wyposażenia w środki obrotowe niezbędne do uruchomienia działalności czy zakup gruntów	Posiadanie rachunku bieżącego BIZNES PARTNER. Posiadanie zdolności kredytowej. Pozytywna ocena przedsięwzięcia inwestycyjnego. Ustanowienie zabezpieczeń spłaty kredytu.	Ustalana jest indywidualnie, jednak nie więcej niż 80% wartości inwestycji	Do 25 lat

Źródło: B. Sielicka, H. Miś, *Ranking kredytów na założenie firmy*, <http://mambiznes.pl/artykuly/czytaj/id/3901> (28.07.2011)

Podobna sytuacja jest w przypadku Citi Handlowego. Uzyskanie kredytu jest możliwe pod warunkiem zabezpieczenia gotówką 100% wysokości kredytu¹².

Prowizje i oprocentowanie kredytu są wysokie, a procedury długotrwałe i skomplikowane. Wysokie koszty kredytu mają zrekompensować wyższe ryzyko banku. Ponadto kredytobiorca zobowiązany jest do przedstawienia określonych zabezpieczeń kredytu. Małe przedsiębiorstwa są mało wiarygodne dla banków. Jednocześnie zalicza się je do grupy obciążonej największym ryzykiem. Dlatego banki wymagają wielu zabezpieczeń, z którymi mają problemy szczególnie nowe firmy. Małe i średnie firmy nie dysponują z reguły wystarczającym majątkiem, przez co nie są w stanie zaoferować pod zaciągane kredyty odpowiednich zabezpieczeń dobrej jakości, w postaci akceptowanych przez bank aktywów. Zabezpieczenia te pociągają za sobą konieczność „załatwienia” dużej liczby formalności.

Banki najczęściej nie są zainteresowane udzielaniem kredytów grupie obciążonej największym ryzykiem i wykazują wręcz skłonność do dyskryminowania małych przedsiębiorstw, nie biorąc pod uwagę faktu, że przedsiębiorcy rzadko zmieniają banki. Są stosunkowo lojalnymi klientami, w związku z tym udzielenie kredytu na początku funkcjonowania może w przyszłości zapocentować

¹² B. Sielicka, H. Miś, *Ranking kredytów na założenie firmy*, <http://mambiznes.pl/artykuly/czytaj/id/3901> (28.07.2011)

pozyskaniem solidnego i dochodowego klienta¹³. Związanie wyselekcjonowanych małych i średnich przedsiębiorstw z bankiem może zapewnić przedsiębiorstwu stabilny i wysoki popyt na nowe i ciągle odnawiane kredyty. Umożliwi to tym samym rozwój banku równoległe z grupą jego klientów.

Inną formą kredytu jest kredyt kupiecki (handlowy). Kredyt ten jest uznawany za spontaniczne źródło finansowania majątku obrotowego przedsiębiorstwa. Na rynku spotkać się można z dwoma rodzajami takiego kredytu. Należy do nich kredyt dostawcy, a także kredyt odbiorcy. Z kredytem dostawcy mamy do czynienia w sytuacji odroczenia terminu płatności za dostarczone towary lub usługi przez dostawcę. W tym przypadku najczęściej przedsiębiorstwo nie otrzyma upustów, rabatów lub bonusów za natychmiastową płatność, co stanowi koszt takiego kredytu. Drugim rodzajem kredytu handlowego jest kredyt odbiorcy. Powstaje on w chwili dokonania przedpłaty za zamówiony towar lub usługę. Kredytodawcą jest w tej sytuacji odbiorca, czyli klient¹⁴.

3.2. Pożyczki

Banki mogą także udzielać pożyczek bankowych, jednak formalności związane z ich udzieleniem są dość zbliżone do procedury udzielania kredytów. Oprócz banków udzielaniem pożyczek zajmują się m.in. fundusze pożyczkowe, które oferują dość szybko i bez zbędnych formalności kapitał, który cechuje się tym, że jest stosunkowo tani. W przypadku większości funduszy kapitał adresowany jest do właścicieli mikroprzedsiębiorstw i przedsiębiorstw małych, którzy mogą liczyć na nie więcej niż 120 tys. zł, ale są też wyjątki. Pożyczka przeznaczona jest najczęściej dla przedsiębiorców, którzy prowadzą działalność na określonym terenie, np. województwa. Pożyczkę przyznaje się na pokrycie maksymalnie 80% wartości planowanego przedsięwzięcia. Za skorzystanie z kapitału pożyczkobiorca płaci najczęściej jednorazowe prowizje, które wahają się od 1% do 3% wartości udzielonej pożyczki. Zabezpieczeniem spłaty kapitału są poręczenia osób trzecich albo wyspecjalizowanych funduszy, ale mogą nimi być także m.in. hipoteki, zastawy, cesje¹⁵.

W zależności od funduszu, oprocentowanie pożyczek udzielanych przez nie w skali roku jest różne i czasami uzależnione od okresu, na jaki pożyczka zostaje udzielona i waha się w przedziale 4,9% - 9,0% (średnio jest to 5,9%, a w przypadku blisko 2/3 funduszy – pomiędzy 5,0% i 6,0%). I tak na przykład oprocentowanie w Funduszu Regionu Wałbrzyskiego (stan na sierpień 2011r.) dla¹⁶:

- pożyczek udzielanych na warunkach rynkowych wynosi: dla firm nowo powstałych, działających krócej niż 12 miesięcy – 8,26%, natomiast dla firm działających powyżej 12 miesięcy – 5,26%;

¹³ Ibidem.

¹⁴ K. Safin, *Zarządzanie ...*, s. 131.

¹⁵ Komisja Europejska *nie lubi starterów?* „Fundusze Europejskie”4/2009, s. 16-19.

¹⁶ Dane Funduszu Regionu Wałbrzyskiego,

http://www.frw.pl/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=2&Itemid=3 (7.08.2011).

- pożyczek udzielanych na warunkach korzystniejszych niż rynkowe (np. dla MŚP na rozwój lub na założenie działalności gospodarczej dla osób bezrobotnych w wieku 25-27 lat posiadających wykształcenie wyższe) – 3,56%.

Zdarzają się również fundusze, przykładowo Łódzka Agencja Rozwoju Regionalnego, która od wielu lat oferuje przedsiębiorcom jeszcze tańszy kapitał. Oprocentowanie pożyczek udzielonych przez Łódzki Regionalny Fundusz Pożyczkowy wynosiło w zależności od okresu, na jaki została udzielona pożyczka (stan na sierpień 2011r.)¹⁷: pożyczka o okresie spłaty do 12 miesięcy – 2,00%, pożyczka o okresie spłaty do 12 miesięcy – 2,25%, pożyczka o okresie spłaty do 12 miesięcy – 2,50%.

W Polsce na koniec 2010 roku działało 70 funduszy pożyczkowych, które dysponowały kapitałem w wysokości 1.614,9 mln zł, co w porównaniu posiadanymi 960,8 mln zł na koniec 2009 roku oznacza wzrost o prawie 70%. Od chwili rozpoczęcia działalności fundusze udzieliły łącznie 65,4 tys. pożyczek, których łączna wartość wyniosła 2,5 mld zł. W 2010 roku udzielonych zostało 7,6 tys. pożyczek, w tym najwięcej pożyczek udzielonych zostało na cele inwestycyjne (52%). Na cele obrotowe przeznaczono 29% pożyczek, natomiast na cele obrotowo-inwestycyjne – 19%¹⁸. Według danych na jeden fundusz średnio przypadało w 2010 roku 23,4 mln zł (w 2009 r. - 13,7 mln zł)¹⁹.

W 2010 roku do mikroprzedsiębiorstw (zatrudniających do 9 osób) trafiło 93% wszystkich udzielonych pożyczek, do małych firm (zatrudniających od 10 do 49 osób) – 6%, natomiast do średnich przedsiębiorstw (zatrudniających 50 - 249 osób) – 1%. W przypadku funduszy pożyczkowych dość liczną grupę odbiorców stanowią przedsiębiorstwa młode. W 2010 roku wśród pożyczek udzielonych w systemie Funduszy Pożyczkowych aż 31% stanowiły przedsiębiorstwa rozpoczynające działalność gospodarczą (czyli przedsiębiorstwa, które funkcjonują na rynku krócej niż 12 miesięcy), a 69% przedsiębiorstwa, które kontynuowały swoją działalność, czyli działały dłużej niż 12 miesięcy).

Najczęściej w 2010 roku korzystały z pożyczek firmy prowadzące działalność usługową (38%) oraz handlową (36%). Jedynie 14% stanowiły firmy produkcyjne, 4% firmy z sektora budowlanego i 4% firmy transportowe. Biorąc pod uwagę wysokość udzielanych pożyczek, 12,9% ogółu stanowiły pożyczki w kwocie do 10 tys. zł, 40,7% to pożyczki od 10 do 50 tys. zł i tyle samo pożyczki w kwocie od 50 do 120 tys. zł. Pożyczki pomiędzy 120 a 300 tys. zł. stanowiły 4,1%, a jedynie 1,6% przypadało na pożyczki powyżej 300 tys. zł.

Fundusze nie stanowią jednolitej grupy podmiotów. Na rynku działają fundusze bardzo duże, z kapitałem powyżej 100 mln zł. W 2010 roku najmniejszy fundusz

¹⁷ Dane Łódzkiej Agencji Rozwoju Regionalnego, <http://www.larr.lodz.pl/articles/show/Pozyczki,8.php> (7.08.2011).

¹⁸ M. Szymańska, *Dostępne instrumenty wsparcia finansowego dla nowo powstałych firm – fundusze pożyczkowe*, Forum Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2011, <http://www.parp.gov.pl/files/74/107/417/477/11161.pdf> (7.08.2011).

¹⁹ K. Orłowski, *Pożyczki i poręczenia*, http://www.pi.gov.pl/parp/chapter_86196.asp?soid=5980CEC0C76441578D6350BB567F8E87 (7.08.2011).

dysponował kapitałem w wysokości 505 tys. zł, natomiast największy miał do dyspozycji 135,4 mln zł. Do największych funduszy pożyczkowych zalicza się Polską Fundację Przedsiębiorczości ze Szczecina, Fundusz Mikro (przekształcony w ostatnim czasie w bank), Fundację Rozwoju Śląska oraz Wspieranie Inicjatyw Lokalnych z Opola, a także Fundusz Górnośląski w Katowicach. Najbardziej aktywnymi funduszami były fundusze działające w województwach mazowieckim, małopolskim oraz opolskim, a najmniej fundusze z województw podkarpackiego i lubuskiego²⁰.

3.3. Poręczenia kredytowe

Małe i średnie przedsiębiorstwa, które nie posiadają odpowiednich zabezpieczeń wymaganych przez banki lub zbyt krótko działają na rynku, mogą starać się o poręczenie kredytu, które może zostać udzielone przez fundusze poręczeń kredytowych.

Fundusze poręczeń kredytowych należą do długoterminowych źródeł finansowania. Stanowią instrument pośredniego zaspokajania potrzeb związanych z zapotrzebowaniem na kapitał w przypadku przedsiębiorstw. Fundusz ułatwia przedsiębiorcom dostęp do kredytów i pożyczek poprzez udzielenie poręczenia. Przyjmuje na siebie gwarancję spłaty zaciągniętych kredytów i pożyczek w sytuacji niewypłacalności firmy. Fundusz poręczeniowy nie dostarcza kapitału firmie, a jedynie gwarantuje spłatę powstałych zobowiązań wobec innych instytucji udzielających kredytu. Fundusz poręczeniowy rekompensuje tej instytucji, np. bankowi lub funduszowi pożyczkowemu, ewentualną stratę do wysokości, na jaką zawarto umowę poręczenia. Kwota ta zostaje pomniejszona o ewentualną wcześniej dokonaną spłatę części rat kapitałowych od udzielonego kredytu. Przedsiębiorca od udzielonego poręczenia płaci prowizję, która naliczana jest procentowo w stosunku do wysokości kwoty poręczenia.

W Polsce pierwsze fundusze poręczeń kredytowych powstały w 1999 r. Oferują małym i średnim przedsiębiorstwom zabezpieczenie sięgające zwykle do 70% wartości kredytu lub pożyczki, ale nie więcej niż 80%. Maksymalna wartość udzielonego poręczenia zależy od wysokości kapitału funduszu i wynosi 5% kapitału funduszu poręczeniowego. W przypadku większości funduszy udzielane jest maksymalne poręczenie o wartości od 50 do 300 tys. zł, ale występują również poręczenia o wartości powyżej tej kwoty.

Obecnie funkcjonują 52 fundusze poręczeniowe, z tego w 2010 r. aktywnych było 42 fundusze. Fundusze te są zrzeszone w dwóch organizacjach, a mianowicie: Krajowym Stowarzyszeniu Funduszy Poręczeniowych oraz Krajowej Grupie Poręczeniowej. Na koniec 2010 r. kapitał funduszy wynosił 955.169 tys. zł. W tabeli 4 przedstawiono fundusze o największym kapitale poręczeniowym. W 2010 roku udzielonych zostało ogółem 7.144 poręczenia, o łącznej wartości 869.175 tys. zł, przy czym zauważyć można systematyczny wzrost zarówno liczby udzielonych poręczeń, jak i łącznej ich wartości. Udzielone poręczenia dotyczyły kredytów przeznaczonych

²⁰ K. Orłowski, *Pożyczki i poręczenia...*

głównie na cele obrotowe (78,4%), cele inwestycyjne (20,6%) i inne (1%)²¹. Tabela 5 prezentuje poręczenia udzielone według typu instytucji finansującej w 2010 roku.

Tabela 4. Fundusze poręczeniowe o największym kapitale w 2010 roku

Lp	Fundusz	Wartość kapitału poręczeniowego (w tys. zł)
1.	Polski Fundusz Gwarancyjny Sp. z o.o.	98 140
2.	Podlaski Fundusz Poręczeniowy Sp. z o.o.	66 138
3.	POLFUND Fundusz Poręczeń Kredytowych S.A.	66 000
4.	Kujawsko-Pomorski Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.	59 310
5.	Mazowiecki Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.	53 620
6.	Pomorski Regionalny Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.	45 856
7.	Warmińsko Mazurski Fundusz „Poręczenia Kredytowe” sp. z o.o.	42 604

Źródło: M. Stefanina, *Fundusze poręczeniowe w Polsce*, Forum Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2011, <http://www.parp.gov.pl/files/74/107/417/477/11162.pdf> (7.08.2011)

Tabela 5. Poręczenia udzielone według typu instytucji finansującej w 2010 roku

Wyszczególnienie	Liczba poręczeń		Wartość		Średnia wartość poręczenia (w tys. zł)
	liczba	struktura	tys. zł	struktura	
Ogółem	7 144	100,0%	869 175	100,0%	122
w tym na rzecz:					
Banków	6 420	89,9%	834 728	96,0%	130
Funduszy Pożyczkowych	416	5,8%	27 367	3,1%	66
Innych	308	4,3%	7 079	0,8%	23

Źródło: M. Stefanina, *Fundusze poręczeniowe w Polsce*, Forum Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2011, <http://www.parp.gov.pl/files/74/107/417/477/11162.pdf> (7.08.2011)

Fundusze poręczeniowe, podobnie jak fundusze pożyczkowe, w ostatnim okresie dynamicznie się rozwijają. Od 2009 roku rozpoczął się w Polsce proces mający na celu wsparcie działalności funduszy poręczeniowych. Wsparcie to ma miejsce w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych (w formie dokapitalizowania funduszy poręczeniowych i inicjatywy JEREMIE) oraz Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej (w formie inicjatywy JEREMIE).

Niestety, większość funduszy działa w branżach tradycyjnych, niewiele natomiast środków skierowanych jest na realizację projektów innowacyjnych, z zakresu nowoczesnych technologii. Aby sytuację tę zmienić, konieczna stałaby się zmiana funkcjonowania całego systemu.

Za największe ograniczenia rozwoju funduszy poręczeniowych uznawany jest brak jednolitego systemu prawnego regulującego ich działanie (w szczególności

²¹ Stefanina M., *Fundusze poręczeniowe w Polsce*, Forum Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2011, <http://www.parp.gov.pl/files/74/107/417/477/11162.pdf> (7.08.2011)

problemy związane z definicją funduszu doręczeniowego, nadzorem nad instytucjami doręczeniowymi, ujednoliceniem zasad funkcjonowania oraz uregulowaniem w systemie prawnym zasady *pari passu*), brak aktów wykonawczych dotyczących pomocy *de minimis* oraz brak unormowania zasad stosowania stawek rynkowych²².

Z kolei perspektywy rozwojowe funduszy pożyczkowych związane są m.in. ze zwiększonym zainteresowaniem z ich strony takimi dziedzinami, jak: leasing, faktoring czy też poręczenia wnoszonych w ramach przetargów wadiów.

3.4. Leasing

Poza tradycyjnymi formami finansowego wsparcia rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw istnieją także formy, zaliczane do niekonwencjonalnych form finansowania tego typu przedsiębiorstw. Należy do nich leasing. Ta forma wsparcia sprzyja przedsięwzięciom inwestycyjnym w przypadku przedsiębiorców dysponujących minimalnymi początkowymi wkładami własnymi oraz generuje mniejsze ryzyko. Można powiedzieć, że leasing jest rodzajem kredytu rzeczowego, który polega na okresowym umożliwieniu korzystania z określonego dobra materialnego, głównie inwestycyjnego, bez konieczności jego nabycia za stosowną opłatą. Z reguły umowę leasingu sporządza się na okres do lat pięciu (dłuższe okresy stosowane są w przypadku finansowania nieruchomości). Warunki umowy są elastycznie dostosowywane do potrzeb leasingobiorcy, który decyduje, czy będzie płacić niższe miesięczne raty, a wówczas wartość przedmiotu w momencie wykupu będzie wyższa, czy też zapłaci wyższe miesięczne raty, a wartość wykupu przedmiotu na koniec trwania umowy będzie niższa. W obecnej sytuacji gospodarczej na rynku występują różne odmiany leasingu, ale do najbardziej popularnych zalicza się leasing kapitałowy (finansowy) i operacyjny. Rodzaje te różnią się ze względu na skutki prawne i podatkowe²³.

Leasing ma korzystny wpływ na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw z uwagi na fakt, że jako forma finansowania inwestycji ułatwia dostęp do innowacji bez konieczności angażowania dużych kapitałów własnych. Daje więc możliwość rozszerzenia zdolności produkcyjnych poprzez modernizację produkcji oraz obniżenie kosztów bez angażowania dużych kapitałów własnych. Leasing nie wpływa na ocenę zdolności kredytowej firmy, ponieważ operacja leasingowa nie jest traktowana w bilansie jako zobowiązanie. Daje też możliwość planowania kosztów na przyszłe okresy oraz stwarza preferencje podatkowe. Leasing może być wykorzystywany na każdym etapie rozwoju przedsiębiorstw, zarówno w przypadku nowo powstałych, jak i działających już na rynku firm. Zaliczany jest do nowoczesnych metod zabezpieczania się przedsiębiorstw przed starzeniem się majątku trwałego z technologicznego punktu widzenia²⁴.

Szacuje się, że w Polsce w 2010 roku działało ponad 200 firm leasingowych, w tym 40 firm obejmowała swoją aktywnością cały kraj. Warunki oferowane przez

²² M. Stefanina, *Fundusze poręczeniowe...*

²³ T. Piecuch, *Przedsiębiorczość ...*, s. 121.

²⁴ Ibidem, s. 121-122.

firmy leasingowe zależą w dużym stopniu od tego, czy stoi za nimi bank, czy też bezpośredni dostawca produktu. Większość firm leasingowych oferuje usługi uniwersalne, co oznacza, że oddaje w leasing wszystko to, co wskażą klienci. Tylko niektóre firmy leasingowe ograniczają się do tych przedmiotów, które są produkowane przez dostawców, z którymi podpisały umowy²⁵.

Branża leasingowa jest branżą, która w roku 2010 w porównaniu z 2009 rokiem osiągnęła wzrost, bowiem sfinansowano o 18,7% więcej aktywów. W tabeli 6 przedstawiono wyniki branży leasingowej w rozbiciu na poszczególne segmenty. Największą dynamikę osiągnął segment pojazdów, a najgorszą segment IT. Należy jednak pamiętać, że na wyniki branży leasingowej składają się to nie tylko umowy leasingowe, ale także pożyczki. Firmy leasingowe stosunkowo niedawno wprowadziły nowy produkt, czyli pożyczki, który jest odpowiedzią na swoistą „dyskryminację” leasingu, jako formy pozwalającej na finansowanie inwestycji przy udziale funduszy unijnych. Udział pożyczek w aktywach ogółem sfinansowanych poprzez firmy leasingowe wyniósł w 2010 roku 8,4%, a w przypadku maszyn i urządzeń aż 22%. Najczęściej pożyczka wykorzystywana jest przez rolników będących głównymi beneficjentami programów unijnych, bowiem aż 60% aktywów sfinansowanych dzięki pożyczce to właśnie maszyny rolnicze.

Tabela 6. Wyniki branży leasingowej w 2010 roku pod względem wartości zawartych umów

Segment	Wartość w mln zł	Zmiana do 2009 roku
Pojazdy	15897,60	31,16%
Maszyny i urządzenia	8536,50	11,60%
IT	463,80	-1,02%
Pozostałe środki transportu	649,70	19,43%
Inne ruchomości	148,70	5,31%
Ruchomości razem	25696,30	22,81%
Nieruchomości	1594,70	-23,08%
Finansowanie ogółem	27291,00	18,70%

Źródło: Podsumowanie wyników branży leasingowej w 2010 roku, <http://www.fmleasing.pl/index.php/aktualnosci-leasingowe/1881-podsumowanie-wynikow-branzy-leasingowej-w-2010-roku.html>, (8.08.2011).

Tabela 7 prezentuje ranking firm leasingowych w 2010 roku pod względem wartości zawartych umów. Liderem pod względem wartości sprzedaży w 2010 roku był Europejski Fundusz Leasingowy, który o nieco ponad 727 mln złotych wyprzedza drugi w kolejności Raiffeisen Leasing Polska. Pod względem dynamiki sprzedaży liderem natomiast jest Getin Leasing SA, który osiągnął wynik +139,42%, dzięki czemu wspiał się na 14-tą pozycję pod względem wielkości sprzedaży. Trudne chwile przeżywa SEB, którego sprzedaż zmniejszyła się o 22,54%, co jest efektem załamania się rynku leasingu autobusów. W podobnej sytuacji znajduje się Grenkeleasing (-21,37%), także Deutsche Leasing Polska (-34,63%). Najgorszy wynik przedstawia Nordea Finance Polska S.A., który osiągnął dynamikę sprzedaży na poziomie -55,17%.

²⁵ O leasingu, http://www.leasing.org.pl/pl/o_leasingu/o-leasingu, (30-04-2011).

Tabela 7. Ranking firm leasingowych pod względem wartości zawartych umów leasingu w 2010 roku

Miejsce	Firma leasingowa	Wartość 2010 roku w mln zł	Dynamika sprzedaży (zmiana do 2009 roku)
1.	Europejski Fundusz Leasingowy SA	3 254,14	20,28%
2.	Raiffeisen Leasing Polska SA	2 526,86	47,25%
3.	BRE Leasing Sp. z o.o.	1 934,30	3,33%
4.	Pekao Leasing Sp. z o.o.	1 705,71	14,63%
5.	Millennium Leasing Sp. z o.o.	1 683,55	28,52%
6.	ING Lease (Polska) Sp. z o.o.	1 357,67	-6,58%
7.	BZ WBK Finance & Leasing SA	1 321,70	0,19%
8.	VB Leasing Polska SA	1 256,76	-0,50%
9.	Bankowy Fundusz Leasingowy SA	1 249,83	33,30%
10.	SG Equipment Leasing Polska Sp. z o.o.	1 183,34	20,96%
11.	BNP Paribas Lease Group Sp. z o.o.	762,41	33,92%
12.	Siemens Finance Sp. z o.o.	680,53	-4,03%
13.	Mercedes Benz Leasing Polska Sp. z o.o.	564,77	15,29%
14.	Getin Leasing SA	548,61	139,42%
15.	Deutsche Leasing Polska SA	511,76	-34,63%
16.	Volkswagen Leasing Polska Sp. z o.o.	510,71	-1,30%
17.	BGŻ Leasing Sp. z o.o.	445,46	60,89%
18.	Masterlease Polska (FUTURA)	425,42	14,60%
19.	VFS Usługi Finansowe Polska Sp. z o.o.	415,30	53,39%
20.	Scania Finance Polska Sp. z o.o.	346,70	40,03%
21.	Impuls Leasing Sp. z o.o.	331,10	28,39%
22.	IKB Leasing Polska Sp. z o.o.	330,79	22,36%
23.	Kredyt Lease SA	250,53	37,56%
24.	De Lage Landen Leasing Polska SA	249,38	40,70%
25.	Caterpillar Finance Services Poland Sp. z o.o.	230,12	-2,19%
26.	Handlowy-Leasing Sp. z o.o.	214,82	-12,93%
27.	FGA Leasing Polska Sp. z o.o.	164,17	25,92%
28.	ORIX Polska SA	157,20	29,33%
29.	MAN Financial Services Poland	148,50	46,38%
30.	BAWAG Leasing&Fleet Sp. z o.o.	74,41	brak danych
31.	SGB-Trans-Leasing Polskie Towarzystwo Leasingowe Sp. z o.o.	68,72	-22,54%
32.	Nordea Finance Polska SA	58,53	-55,17%
33.	NL Leasing Polska Sp. z o.o.	52,84	-11,83%
34.	Grenkeleasing Sp. z o.o.	38,25	-21,37%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Ranking firm leasingowych w 2010 roku*, <http://www.fmleasing.pl/index.php/aktualnosci-leasingowe/1886-ranking-firm-leasingowych-w-2010-roku.html> (8.08.2011).

3.5. Pozostałe wybrane formy finansowania zewnętrznego działalności małych i średnich przedsiębiorstw

Kolejną formą finansowania zewnętrznego, z której mogą skorzystać małe i średnie przedsiębiorstwa, jest **faktoring**. Należy on do krótkoterminowych form finansowania. Pomaga przedsiębiorstwu utrzymać płynność finansową. Polega na odpłatnym odstąpieniu przez firmę swoich należności z tytułu dostawy towarów lub usług. Ma to na celu przyspieszenie obrotu kapitału. Istotą faktoringu jest kredytowanie przedsiębiorstwa przed terminem otrzymania swoich należności od odbiorcy. Firma faktoringowa dokonuje odkupienia należności od przedsiębiorstwa do czasu terminu płatności, a następnie egzekwuje należność. Faktoring spełnia jednocześnie trzy funkcje: finansową (bezwzględna zapłata za towar), gwarancyjną (przejmuje ryzyko niewypłacalności odbiorcy) oraz usługową (zobowiązanie do prowadzenia fakturowania i rozliczeń księgowych). Innymi zaletami są szybki wpływ należności, brak kosztów związanych z ewentualną egzekucją należności oraz poprawa dyscypliny w kontaktach gospodarczych pomiędzy kontrahentami. Do podstawowych wad faktoringu zalicza się wysokie koszty, osłabienie kontaktów z klientem, a także osłabienie reputacji przedsiębiorstwa²⁶.

Łączne obroty na rynku faktoringowym w Polsce w 2010 roku zamknęły się w kwocie 88.614 mln zł. Największą organizacją zrzeszającą firmy faktoringowe jest Polski Związek Faktorów (PZF). Obecnie posiada on 17 członków (w 2010 roku dołączyły Bank Millennium SA, PKO BP Faktoring SA, Raiffeisen Bank Polska SA), w tym 15 instytucji oferujących usługi faktoringowe, które generują około 85% obrotów faktoringowych na polskim rynku. W tabeli 8 zaprezentowano ranking firm faktoringowych należących do PZF z uwagi na wielkość osiągniętych w 2010 roku obrotów. PZF w 2010 roku sfinansował ogółem 3187.089 faktur na łączną sumę 55.913,13 mln zł, z czego 76% dotyczyło faktoringu krajowego, 23% faktoringu eksportowego oraz 1% faktoringu importowego²⁷.

Tabela 8. Ranking firm faktoringowych zrzeszonych do PZF pod względem osiągniętych obrotów w 2010 roku

FAKTORZY	Obroty w mln zł	Dynamika sprzedaży (zmiana do 2009r.)
Raiffeisen Bank Polska	13 433,67	31,10%
ING Commercial Finance	11 000,31	19,15%
Coface Poland Factoring	7 650,11	75,68%
Pekao Faktoring	5 596,11	13,25%
Polfactor	4 461,00	8,04%
Bank Millennium	4 381,00	55,58%
SEB Commercial Finance	2 380,00	-1,57%
BZ WBK Faktor	1 699,78	2,44%
Arvato Services Polska	1 492,00	40,23%

²⁶ K. Safin, *Zarządzanie ...*, s. 136.

²⁷ Dane Polskiego Związku Faktorów, <http://www.faktoring.pl/index.php?page=6> (8.08.2011).

PKO BP Faktoring	1 045,20	1372,11%
Fortis Commercial Finance	968,3	88,73%
Ifis Finance	917,44	6,15%
Bibby Financial Services	888,2	10,34%
PZF razem	55 913,13	29,68%

Źródło: *Faktoring w Polsce 2010 okiem PZF*, <http://www.egospodarka.pl/60990,Faktoring-w-Polsce-2010-okiem-PZF,1,39,1.html> (8.08.2011).

Inną formą wspierania małych i średnich przedsiębiorstw jest **franchising** (franczyza). Pozwala on na eliminowanie ryzyka związanego z rozpoczynaniem działalności gospodarczej. Jest formą współpracy gospodarczej pomiędzy dwoma podmiotami, z których jeden posiada kapitał, natomiast drugi uznane i sprawdzone metody działania. Franchising daje szansę na szybki rozwój małej i średniej firmie dzięki działaniu pod marką, która jest już znana na rynku. Przedsiębiorstwo będące biorcą otrzymuje prawa do używania logo sieci lub znaku towarowego, ale także wsparcie ze strony dawcy polegające na uzyskaniu dostępu do całego systemu prowadzenia biznesu. Dawca licencji zapewnia biorcy systemową i systematyczną opiekę polegającą na przeprowadzeniu szkoleń, prowadzeniu kampanii promocyjnych wspierających sprzedaż całej sieci franchisingowej czy na dostarczaniu know-how dla danej branży, np. wiedzy o specyfice rozliczeń i księgowości. Za tę pomoc biorca zobowiązany jest do uiszczenia tzw. opłaty wstępnej za udzielenie licencji, a potem – przez cały okres trwania umowy – do przekazywania na rzecz dawcy pewnego procentu osiągniętych obrotów. Do wad tego rodzaju rozwiązania należy narzucenie przez dawcę standardów firmowych, stosunkowo wysokie opłaty wstępne i okresowe oraz ograniczenie wolności gospodarczej²⁸.

Na polskim rynku według danych na 1.01.2011 roku działało 660 systemów franchisingowych. Liczba przedsiębiorstw działających na zasadzie licencji franczyzowej wynosiła 38.269. Tylko w 2010 roku powstało około 5,8 tysięcy nowych sklepów i punktów usługowych działających na zasadzie franchisingu²⁹.

Oprócz wymienionych form pozyskiwania środków finansowych ze źródeł zewnętrznych na rozwój małych i średnich firm istnieje jeszcze wiele innych możliwości, do których należy np. venture capital czy też anioły biznesu. Dodatkowo Polska, jako członek Unii Europejskiej, ma do dyspozycji zróżnicowane instrumenty pomocy, które obejmują finansowanie, doradztwo, kształcenie, podatki i informacje. Małe i średnie przedsiębiorstwa mogą korzystać z różnych programów pomocowych Unii Europejskiej, finansowanych z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) oraz Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS).

²⁸ T. Piecuch, *Przedsiębiorczość ...*, s. 129; oraz A. Słodkowski, *Franczyza – czym to się je?*, <http://franchising.pl/abc-franczyzy/16/franczyza-czym-to-sie-je> (8.08.2011).

²⁹ *Raport o franczyzie w Polsce 2011*, <http://profitsystem.pl/raport-o-franczyzie> (8.08.2011).

Zakończenie

Małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają obecnie kluczową rolę w gospodarce, stanowią element ograniczania bezrobocia oraz źródło wzrostu gospodarczego. Do podstawowych barier w ich rozwoju zalicza się przede wszystkim niedobór kapitału potrzebnego na finansowanie inwestycji.

Przed sektorem małych i średnich przedsiębiorstw stoi wiele możliwości korzystania z form finansowego wspierania swojego rozwoju, należą do nich np. kredyty, pożyczki, poręczenia kredytowe, leasing, factoring, franchising itd.

Bardzo istotną kwestią jest niski poziom poinformowania przedsiębiorców o możliwościach, z jakich mogą skorzystać. Aby tę sytuację zmienić, konieczne jest większe zapoznanie przedsiębiorców z rynkiem oraz nabycie umiejętności korzystania z okazji. Sektor ten należy więc uświadamiać o możliwościach wsparcia i ich efektywnym wykorzystaniu.

Państwo, doceniając znaczenie sektora MŚP, zaczęło udzielać wsparcia w dostępie do kapitału zewnętrznego. Przejawia się to w pomocy w organizowaniu odpowiednich poręczeń zabezpieczających spłatę zaciąganego kredytu. Państwo prowadzi także politykę informacyjną, której celem jest szerzenie wiadomości dotyczących możliwości pozyskania przez MŚP wsparcia kredytowego z instytucji zagranicznych. Niestety, wiele jeszcze pozostało do zrobienia w tym zakresie.

Bibliografia

1. Oniszczyk-Jastrząbek A., Gutowski T., *Funkcjonowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce globalnej*, [w:] *Instytucjonalne i rynkowe uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, praca zb. pod red. E. Michalskiego i S. Piochy, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Koszalin 2008.
2. Sielicka B., Miś H., *Ranking kredytów na założenie firmy*, <http://mambiznes.pl/artykuly/czytaj/id/3901>.
3. F. Bławat (red.), *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004.
4. Dane Funduszu Regionu Wałbrzyskiego, http://www.frw.pl/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=2&Itemid=3
5. Dane Łódzkiej Agencji Rozwoju Regionalnego, <http://www.larr.lodz.pl/articles/show/Pozyczki,8.php>
6. Dane Polskiego Związku Faktorów, <http://www.faktoring.pl/index.php?page=6>.
7. *Komisja Europejska nie lubi starterów?* „Fundusze Europejskie” 4/2009.
8. Łapiński J., *Rozdział 3. Zarejestrowane i aktywne MSP w latach 2008-2009*, [w:] praca zb. pod red. A. Wilmańskiej, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008-2009*, PARP, Warszawa 2010, s. 31-32.
9. Łapiński J., *Rozdział 4. Liczba pracujących oraz przeciętne wynagrodzenia w sektorze MSP*, [w:] praca zb. pod red. A. Wilmańskiej, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008-2009*, PARP, Warszawa 2010.
10. *leasingu*, http://www.leasing.org.pl/pl/o_leasingu/o-leasingu.
11. Orłowski K., *Pożyczki i poręczenia*, http://www.pi.gov.pl/parp/chapter_86196.asp?soid=5980CEC0C76441578D6350BB567F8E87
12. Słodkowski A., *Franchyza – czym to się je?*, <http://franchising.pl/abc-franchyzy/16/franchyza-czym-to-sie-je>.