

AKADEMIA ROLNICZA W SZCZECINIE
Wydział Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej
Katedra Polityki Gospodarczej i Rynku

Mgr Konrad Szydłowski

**INSTRUMENTY FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI MIKRO-,
MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW NA TERENIE
WOJEWÓDZTWA WARMIŃSKO-MAZURSKIEGO**

Praca doktorska
napisana pod kierownictwem
prof. zw. dr hab. Lecha Pałasza

Szczecin 2008

Plan pracy

Wstęp.....	4
Uzasadnienie podjętej problematyki.....	4
Cel i zakres pracy.....	8
Hipotezy badawcze.....	9
Metoda badań.....	10
1. Funkcjonowanie i rozwój sektora mikro- oraz małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce.....	16
1.1. Przegląd definicji w świetle literatury, aktów prawnych i wytycznych Unii Europejskiej.....	16
1.2. Uwarunkowania i bariery rozwoju sektora MMSP w Polsce.....	23
1.3. Rola i znaczenie sektora MMSP w rozwoju społecznym i gospodarczym województwa warmińsko-mazurskiego.....	32
1.4. Rozwój sektora MMSP w wybranych krajach Unii Europejskiej.....	40
2. Charakterystyka źródeł finansowania działalności sektora MMSP.....	49
2.1. Kapitał własny jako podstawowe źródło finansowania.....	49
2.1.1. Wewnętrzne źródła kapitału.....	49
2.1.2. Pozyskiwanie kapitału własnego ze źródeł zewnętrznych.....	56
2.2. Źródła kapitału obcego w procesie finansowania sektora MMSP.....	66
2.2.1. Kredyt bankowy.....	66
2.2.2. Pożyczki ze źródeł pozabankowych.....	80
2.2.3. Leasing operacyjny i leasing finansowy.....	87
2.2.4. Faktoring.....	99
2.2.5. Kredyt kupiecki.....	111
2.2.6. Środki finansowe z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej.....	117
3. Kredytowanie badanych grup przedsiębiorstw przez banki na terenie województwa warmińsko-mazurskiego.....	128
3.1. Liczebność i struktura przedsiębiorstw korzystających z kredytu bankowego.	128
3.2. Formy i zakres współpracy banków z sektorem MMSP w obszarze kredytowania działalności gospodarczej.....	132
3.3. Poziom i struktura udzielonych kredytów bankowych oraz wykorzystanie środków kredytowych w działalności operacyjnej i inwestycyjnej badanych grup przedsiębiorstw.....	138

3.4. Ocena działalności kredytowej banków w opinii przedsiębiorców.....	154
3.5. Kredytowanie sektora MMSP z udziałem środków z funduszy poręczeń kredytowych.....	160
4. Pozabankowe źródła finansowania badanych grup przedsiębiorstw.....	163
4.1. Środki własne przedsiębiorstw.....	163
4.2. Kredyt kupiecki.....	167
4.3. Faktoring.....	170
4.4. Leasing.....	173
4.5. Przedakcesyjne fundusze Unii Europejskiej.....	180
4.6. Finansowanie sektora MMSP z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej.....	185
4.6.1.Sektorowy Program Operacyjny „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, lata 2004-2006”.....	185
4.6.2.Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego.....	188
4.6.3.Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich, 2004-2006”.....	189
4.7. Pozostałe źródła funduszy.....	191
Wnioski.....	195
 Bibliografia.....	 199
Spis tabel.....	212
Spis rysunków.....	214
Załączniki.....	216

Wstęp

Uzasadnienie podjętej problematyki

Po transformacji gospodarczej mającej miejsce w Polsce w 1989 r. nastąpił dynamiczny rozwój mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Rola tego sektora gospodarczego jest uważana za bardzo istotną, a to głównie ze względu na tworzenie miejsc pracy, wytwarzanie znacznej wartości dodanej i wkraczanie w nisze rynkowe. Przedsiębiorstwa mikro- są najbardziej typowymi firmami w Polsce. W 2005 r. stanowiły one 95,2% wszystkich przedsiębiorstw i zatrudniały 41,1% osób pracujących w sektorze firm. Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowiły łącznie 4,7%, angażując 29,9% ogółu zatrudnionych. Obecnie szacuje się liczbę aktywnie działających przedsiębiorstw na 1,8 mln, z czego ponad 99% stanowią firmy należące do sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Przypisuje się temu sektorowi szereg istotnych funkcji, m.in. o charakterze społecznym i gospodarczym. O tym, że problematyka funkcjonowania i rozwoju mikro- i małych przedsiębiorstw jest ogromnie ważna, świadczy chociażby duża liczba publikacji poświęconych różnym ich aspektom. Przedmiotem szczególnego zainteresowania jest kapitał finansowy, w tym jego źródła i instrumenty.

W dostępie do źródeł finansowania przedsiębiorstwa dość często napotyka się na trudności zwane barierami finansowymi. Wśród tych barier wymienia się niski poziom zdolności akumulacji środków, który nie daje gwarancji zwrotu zainwestowanego kapitału, wysokie koszty operacyjne działalności przedsiębiorstw, ograniczenia wynikające z uproszczonej księgowości finansowej, a z nimi problemy z oceną zdolności kredytowej przedsiębiorstw, a także wysokie koszty pozyskania kapitału z sektora bankowego oraz innych źródeł. Na stopień wykorzystania poszczególnych instrumentów finansowania mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw mają również wpływ czynniki o charakterze subiektywnym, związane z konkretnym przedsiębiorcą czy też przedsiębiorstwem. Chodzi tu w szczególności o poziom wiedzy kadry zarządzającej i właścicieli firm, skalę potrzeb stosowania nowoczesnych instrumentów finansowych oraz umiejętność finansowego zarządzania.

Ze względu na wiele przyczyn natury obiektywnej bądź subiektywnej sektor mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw jest uznawany przez instytucje finansowe, w tym banki, za bardzo ryzykowny. Niski stopień zaufania do przedsiębiorstw tego sektora ze strony banku kredytującego wynika przede wszystkim z takich czynników, jak: brak historii kredytowej,

niski stopień akumulacji finansowej, brak wymaganego zabezpieczenia kredytu i trudności ze skompletowaniem potrzebnej ilości dokumentów. Kwestia dostępności kredytów dla sektora MMSP jest ciągle przedmiotem dyskusji, analiz i badań. Dotychczasowe badania prowadzone przez autora wskazują, że głównie średnie firmy korzystają z kredytów krótkoterminowych, a mikro- i małe przedsiębiorstwa finansują działalność gospodarczą ze środków własnych, co deklaruje większość badanych.

Istniejące trudności w dostępie do kapitału na rynku bankowym stwarzają potrzebę dotarcia do środków z innych źródeł. Pomocy w tym zakresie należy oczekiwać od władz rządowych i samorządowych, przy czym istotną rolę w tym zakresie powinny odgrywać środki pochodzące z funduszy Unii Europejskiej, skierowane na rozwój przedsiębiorczości oraz na rozszerzenie zakresu działań instytucji i organizacji wspierających i tworzących otoczenie biznesu.

Na terenie Polski mamy do czynienia z dużym zróżnicowaniem regionalnym pod względem gospodarczym, społecznym, kulturowym, co powoduje różnice w poziomie potrzeb kapitałowych. Region Warmii i Mazur, na terenie którego prowadzone były badania zaliczany jest do grupy regionów problemowych, charakteryzuje się wieloma niekorzystnymi wskaźnikami. W tym regionie znaczny udział procentowy stanowią obszary popegeerowskie, a zatem charakteryzuje się wysokim wskaźnikiem bezrobocia, trudną sytuacją materialną wielu rodzin, niskimi nakładami inwestycyjnymi, zarówno w skali regionu, jak i poszczególnych podmiotów oraz innymi niekorzystnymi zjawiskami. Na terenie woj. warmińsko-mazurskiego funkcjonuje ponad 110 tys. podmiotów gospodarczych z grupy sektora MMSP. Zdecydowaną większość z tej liczby przedsiębiorstw stanowią mikropodmioty zatrudniające maksymalnie do dziewięciu osób. Aby ten region mógł się rozwijać, podstawową rzeczą jest dokapitalizowanie podmiotów gospodarczych znajdujących się na tym terenie. Podmiotami najbardziej potrzebującymi kapitału finansowego są jednostki z sektora MMSP, które traktuje się powszechnie jako „motor” przedsiębiorczości.

Wyniki dotychczas przeprowadzonych badań wskazują na dość niski stopień wykorzystania instrumentów kapitałowego wsparcia przedsiębiorstw. Jest to prawdopodobnie spowodowane brakiem wiedzy co do źródeł i doświadczenia w korzystaniu z kapitału zewnętrznego przez przedsiębiorców. Istotną barierą są również skomplikowane i czasochłonne procedury pozyskania kapitału, co w szczególności dotyczy środków finansowych z funduszy Unii Europejskiej. Ponadto niski poziom kapitalizacji jednostek wspierania biznesu oraz ich nierównomierne rozmieszczenie na terenie województwa, ogranicza przedsiębiorcom dostęp do oferowanej przez nie pomocy finansowej. Zjawisko to

jest szczególnie widoczne w mniejszych gminach – wiejskich i miejsko-wiejskich. Utrudnienia te sprawiają, że tylko niewielka część mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw korzysta z oferowanych form wsparcia kapitałowego. Potrzebne są więc działania ukierunkowane na dofinansowanie i rozwój instytucji i organizacji otoczenia biznesu oraz wsparcie przedsiębiorstw w dostępie do oferowanych środków pomocowych.

Dostępność do zewnętrznych źródeł kapitału ma ogromne znaczenie dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, umożliwiając im sprawne prowadzenie bieżącej działalności oraz dokonywanie inwestycji. Stanowi to jeden z podstawowych warunków podniesienia ich konkurencyjności, poprawy kondycji finansowej, a co za tym idzie tworzenia nowych miejsc pracy. Wsparcie kapitałowe sektora MMSP umożliwiłoby lepsze wykorzystanie potencjału ekonomicznego tej grupy przedsiębiorstw. Jest to szczególnie ważne z punktu widzenia rozwoju społeczno-gospodarczego oraz poprawy sytuacji na rynku pracy w regionie Warmii i Mazur. Należy też pamiętać, że wykorzystanie zewnętrznych źródeł finansowania pociąga za sobą wiele korzyści, które mogą wpłynąć na zwiększenie możliwości produkcyjnych i znaczny rozwój przedsiębiorstwa. Powoduje to wzrost zaufania do danego przedsiębiorstwa wśród jego kontrahentów, a to z kolei może stać się podstawą do jeszcze bardziej dynamicznego jego rozwoju.

Biorąc po uwagę powyższe kwestie, a także potrzebę wzbogacenia wiedzy teoretycznej w zakresie objętym badaniem, przyjęto pewny układ pracy.

W części wstępnej, sformułowano cele pracy (główny i szczegółowe), hipotezy badawcze oraz przedstawiono zakres badań, a także rodzaje przyjętych metod badawczych. Ponadto przedstawiono źródła pozyskania materiałów empirycznych oraz tok postępowania badawczego.

W rozdziale pierwszym zawarte zostały informacje krystalizujące podstawową wiedzę dotyczącą sektora MMSP w Polsce, w tym w województwie warmińsko-mazurskim. Przedstawiony tu został zarys historyczny obrazujący proces ewolucji drobnej przedsiębiorczości i warunki temu towarzyszące. Ponadto w rozdziale tym zdefiniowano pojęcie mikro-, małego i średniego przedsiębiorcy, funkcje jakie sektor MMSP pełni w gospodarce oraz uwarunkowania (wewnętrzne i zewnętrzne) i bariery towarzyszące rozwojowi tego sektora. Uzupełnieniem powyższych zagadnień była charakterystyka funkcjonowania i rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w wybranych krajach Unii Europejskiej.

Rozdział drugi ma charakter studium opartego na analizie dorobku naukowego wielu autorów z dziedziny finansów przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem

problematyki finansowania sektora MMSP. Rozdział ten poświęcono problematyce źródeł finansowania przedsiębiorstw, jakimi są: finansowanie wewnętrzne (samofinansowanie), dopływ zewnętrznych kapitałów własnych oraz pozyskanie kapitału obcego krótko- i długoterminowego. Analiza ta pozwoliła na prezentację szerokiej gamy potencjalnych instrumentów finansowania, w szczególności: kredytu bankowego, leasingu operacyjnego i finansowego, emisji oraz sprzedaży akcji, kredytu kupieckiego, faktoringu, środków pomocowych z UE, a także funduszy typu private equity oraz venture capital. Przedstawiono definicje i rodzaje poszczególnych instrumentów finansowych oraz genezę ich rozwoju. Szczególną uwagę poświęcono czynnikom mikro- i makroekonomicznym warunkującym koszt i dostępność poszczególnych źródeł finansowania, jak również efektywność i zakres współpracy mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw z instytucjami rynku finansowego. Ponadto dokonano charakterystyki wybranych form instytucjonalnego wsparcia finansowego sektora MMSP.

Rozdział trzeci ma charakter empiryczny. Przedstawiono tu wyniki badań ankietowych dotyczące problematyki współpracy instytucji bankowych oraz sektora MMSP w obszarze kredytowania działalności gospodarczej. Przedmiotem analizy była wielkość i struktura udzielonych kredytów, jakość portfela kredytowego banków, a także opinie przedstawicieli badanych placówek na temat kredytowania rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości. Analizie poddano również wyniki badań ankietowych przeprowadzonych wśród przedsiębiorców. Dotyczyły one liczby i struktury kredytobiorców, wartości zaciągniętych kredytów bankowych, celów wykorzystania pozyskanych środków kredytowych, a także opinii na temat działalności kredytowej banków oraz barier ograniczających dostępność tej formy pozyskiwania kapitału. Ponadto przedstawiono dane statystyczne dotyczące działalności funduszy poręczeń kredytowych, funkcjonujących na terenie województwa warmińsko-mazurskiego.

W rozdziale czwartym w oparciu o wyniki badań ankietowych, dokonano analizy wybranych instrumentów finansowania działalności przedsiębiorstw. Przedmiotem analizy były takie źródła kapitałowe, jak: środki własne przedsiębiorstw, kredyt kupiecki, faktoring, leasing, fundusze UE i inne. Przedstawiono liczebność i strukturę przedsiębiorstw korzystających z poszczególnych form finansowania, wartość pozyskanych środków oraz cel ich wydatkowania, a także bariery ograniczające dostępność omawianych źródeł kapitałowych.

W zakończeniu pracy sformułowano wnioski będące syntezą wcześniejszych rozważań. Nawiązując do postawionych w pracy celów wyniki badań powinny służyć lepszemu

poznaniu i zrozumieniu problematyki finansowania działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw oraz określeniu miejsca i roli instytucji finansowych w tych procesach. Ponadto zamierzeniem autora jest podkreślenie ogromnej roli, jaką sektor MMSP ogrywa w rozwoju gospodarczym kraju, w tym regionu Warmii i Mazur oraz jak ważne i niezbędne są wszelkie działania w zakresie finansowego wsparcia tej grupy przedsiębiorstw.

Cel i zakres pracy

Głównym celem podjętych badań jest ocena wykorzystania dostępnych na rynku finansowym źródeł kapitałowych przez sektor mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw.

Celowi głównemu podporządkowane zostały następujące cele cząstkowe:

1. Identyfikacja czynników utrudniających funkcjonowanie i rozwój sektora MMSP na terenie województwa warmińsko-mazurskiego.
2. Ocena źródeł finansowania działalności MMSP pod względem struktury własności kapitału, kosztu kapitału i dostępności do kapitału.
3. Identyfikacja czynników ograniczających dostępność sektora MMSP do zewnętrznych źródeł finansowania.
4. Ocena działalności kredytowej banków spółdzielczych na rzecz sektora MMSP z uwzględnieniem rodzajów kredytów, ich przeznaczenia oraz stawianych przedsiębiorstwom wymagań.
5. Ocena instrumentów pozabankowego wsparcia kapitałowego sektora MMSP.

Zakres merytoryczny badań obejmuje następujące zagadnienia:

- a. Wielkość i struktura pozyskanych środków finansowych i ich wykorzystanie w toku prowadzonej działalności gospodarczej.
- b. Współpraca mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw z bankami i innymi instytucjami finansowymi w obszarze finansowania działalności operacyjnej i inwestycyjnej.
- c. Bariery ograniczające przedsiębiorcom dostęp do zewnętrznych źródeł kapitałowych.
- d. Bariery utrudniające funkcjonowanie i rozwój sektora MMSP.

Zakresem przestrzennym badań objęto region Warmii i Mazur rozumiany jako obszar obecnego województwa warmińsko-mazurskiego. Główną przesłanką takiego ułożenia badań była trudna sytuacja społeczno-gospodarcza tego regionu, a w szczególności niski stopień rozwoju przedsiębiorczości. Wsparcie kapitałowe sektora MMSP jest jednym z podstawowych czynników warunkujących sprawne funkcjonowanie i rozwój tej grupy firm, a co za tym idzie rozwój gospodarczy i społeczny regionu Warmii i Mazur.

Zakres czasowy badań obejmuje lata 2002-2005. Wskazany okres charakteryzował się wysoką dynamiką rozwoju rynku finansowego w Polsce. Działalność podjęło szereg instytucji wspierających kapitałowo sektor MMSP. Realizowano szereg programów pomocowych na szczeblu rządowym i samorządowym, ukierunkowanych na wspieranie rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Istotne znaczenie ma również fakt, iż w badanym okresie odnotowano korzystne tendencje w zakresie polityki pieniężnej polegające na sukcesywnej redukcji stóp procentowych, obniżając tym samym koszt kapitału. Ponadto stopniowej liberalizacji ulegała polityka kredytowa instytucji finansowych, co w znacznym stopniu zwiększyło dostępność sektora MMSP do poszczególnych instrumentów finansowania działalności. Badany okres obejmuje również wstąpienie Polski do struktur Unii Europejskiej, co spowodowało zasadnicze zmiany w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej, jak też umożliwiło przedsiębiorcom dostęp do znacznych środków finansowych udostępnianych w ramach funduszy strukturalnych.

Hipotezy badawcze

W pracy będą weryfikowane następujące hipotezy badawcze:

Hipoteza główna: Ograniczony dostęp do zewnętrznych źródeł kapitału stanowi jedną z głównych barier funkcjonowania i rozwoju sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, działających na terenie województwa warmińsko-mazurskiego.

Hipoteza główna została uzupełniona trzema hipotezami cząstkowymi:

1. Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa w ograniczonym zakresie korzystają z instrumentów zewnętrznego finansowania, niedostatecznie wykorzystując potencjał rozwijającego się rynku finansowego.
2. Podstawowymi czynnikami ograniczającymi mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania są: wysoki koszt kapitału, skomplikowane i czasochłonne procedury jego pozyskania, słaba kondycja

finansowa przedsiębiorstw oraz wysokie wymagania instytucji finansowych dotyczące zabezpieczeń.

3. Banki spółdzielcze cechują się wyższą od banków komercyjnych, skłonnością do współpracy z sektorem MMSP w obszarze kredytowania działalności gospodarczej.

Metoda badań

Główną metodą pozyskania materiału empirycznego były badania ankietowe. Instrumentem badawczym był kwestionariusz ankietowy skierowany do mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw oraz banków. Badaniem objęto 303 podmioty z sektora MMSP prowadzące działalność na terenie województwa warmińsko-mazurskiego, 11 banków spółdzielczych oraz 5 placówek banków komercyjnych. Przy wyborze jednostek został zastosowany dobór losowy.

Kwestionariusz ankietowy skierowany do przedsiębiorstw zawierał 35 pytań. Większość z nich stanowiły pytania zamknięte, polegające na wyborze jednej lub kilku właściwych odpowiedzi. Pozostałe pytania miały zarówno otwarty, bądź częściowo otwarty, dzięki czemu przedsiębiorcy mieli możliwość swobodnego wyrażania opinii. Zestawione w kwestionariuszu pytania podporządkowano problemom wynikającym z realizacji przyjętego celu badawczego. Zakresem przedmiotowym objęto następujące zagadnienia:

- charakterystyka przedsiębiorstwa (rodzaj prowadzonej działalności, forma organizacyjno-prawna, okres funkcjonowania firmy na rynku, wielkość zatrudnienia, terytorialny zakres prowadzonej działalności, sytuacja ekonomiczno-finansowa, podjęte inwestycje, wykorzystywane źródła kapitału),
- opinie na temat kredytowania bieżącej i inwestycyjnej działalności przez banki lokalne,
- bariery ograniczające dostępność zewnętrznych źródeł kapitałowych,
- bariery utrudniające funkcjonowanie i rozwój firmy.

Zakresem podmiotowym badań objęto także banki znajdujące się w gminach, w których funkcjonują objęte badaniami przedsiębiorstwa. Badania były prowadzone dwuetapowo. W pierwszym etapie zbierano dane empiryczne dotyczące działalności kredytowej banków.

Główny akcent położono na liczbę, wartość i strukturę udzielonych kredytów, zabezpieczenia kredytów oraz jakość portfela kredytowego.

W drugim etapie przeprowadzono badania ankietowe. Kwestionariusz ankietowy zawierał 16 pytań, które dotyczyły opinii na temat zasad kredytowania przedsiębiorstw – w przeszłości, obecnie i przewidywanych zmian, trudności w spełnieniu wymogów kredytowych przez starającego się o te środki, jak też zasad i zakresu współpracy banku z przedsiębiorstwami.

Równolegle z prowadzeniem badań ankietowych zbierano dane liczbowe ze źródeł wtórnych. Korzystano z opracowań następujących instytucji:

- Urząd Statystyczny w Olsztynie,
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości,
- Warmińsko-Mazurska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. w Olsztynie
- Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych,
- Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa,
- Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych,
- Polski Związek Faktorów,
- Związek Przedsiębiorstw Leasingowych.

Materiał empiryczny pochodzący z przeprowadzonych badań ankietowych, jak też ze źródeł wtórnych został opracowany według następującego toku:

- weryfikacja merytoryczna i metodologiczna materiałów,
- selekcja danych pod kątem ich przydatności do realizacji celów badań,
- klasyfikacja danych i ich kategoryzacja,
- opracowanie danych w postaci zestawień,
- analiza materiału badawczego,
- statystyczna i graficzna prezentacja wyników.

Dla potrzeb realizacji zamierzonych celów pracy wykorzystano następujące metody badawcze:

1. Metoda indukcyjna i dedukcyjna – jako typ rozumowania. Metoda indukcyjna znalazła zastosowanie przy ustalaniu prawidłowości i wyprowadzaniu wniosków ogólnych na podstawie szczegółowej analizy źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw oraz współpracy badanych jednostek z instytucjami finansowymi. Metoda dedukcyjna została

wykorzystana na etapie formułowania hipotez badawczych i ich weryfikacji, a także w poszukiwaniu zależności pomiędzy cechami i zdarzeniami składającymi się na przedmiot badań.

2. Metoda analityczno-syntetyczna – jako strategia metodologiczna. Zastosowanie tej metody miało na celu przetworzenie materiału empirycznego oraz poprowadzenie toku postępowania badawczego w sposób, który pozwolił na postawienie wniosków ogólnych charakteryzujących badaną zbiorowość.

W badaniach wykorzystano następujące metody analityczno-syntetyczne:

- a) analiza elementarna – znalazła zastosowanie na etapie charakteryzowania badanej próby, z uwzględnieniem cech ilościowych i jakościowych, jak również w analizie poziomym i dynamiki finansowania przedsiębiorstw przez banki,
- b) analiza porównawcza (funkcjonalna) – została wykorzystana przy ustalaniu powiązań pomiędzy rodzajem banku, a zakresem jego oferty i stopniem przygotowania do współpracy z podmiotami sektora MMSp. Pozwoliła też na wyjaśnienie zależności pomiędzy cechami ilościowymi i jakościowymi przedsiębiorstw (wielkość, okres funkcjonowania na rynku, rodzaj działalności, forma organizacyjno prawna, wynik finansowy i inne), a zakresem korzystania z poszczególnych instrumentów finansowania działalności,
- c) synteza opisowa – znalazła zastosowanie na etapie formułowania i prezentacji wyników badań.

3. Metody matematyczno-statystyczne:

- a) analiza finansowa
 - analiza wielkości, struktury i dynamiki kredytów udzielonych przedsiębiorcom, portfela kredytowego banków, wyników finansowych przedsiębiorstw
- b) metody statystyki opisowej i matematycznej
 - opisowa analiza struktury,
 - analiza współzależności zmiennych – test zgodności chi-kwadrat (X^2), współczynnik korelacji liniowej Paersona. Za wymagany poziom istotności przyjęto 0,05.

Do prezentacji wyników badań wykorzystano metodę opisową. Wykresy, schematy oraz zestawienia tabelaryczne, sporządzono przy użyciu edytora tekstu Microsoft Word i arkusza kalkulacyjnego Microsoft Excel.

Badane przedsiębiorstwa podzielono według następujących kryteriów:

1. Wielkość przedsiębiorstwa.
2. Rodzaj prowadzonej działalności.
3. Sektor gospodarczy (wg Polskiej Klasyfikacji Działalności).
4. Okresu funkcjonowania firmy na rynku.
5. Forma organizacyjno-prawna prowadzonej działalności.
6. Zakres terytorialny prowadzonej działalności.
7. Kwota wyniku finansowego brutto.
8. Forma opodatkowania.

Głównym kryterium podziału badanych podmiotów była wielkość firmy, określona na podstawie liczby zatrudnionych pracowników oraz wartości rocznego obrotu. Podstawą do wyznaczenia poszczególnych limitów klasyfikacyjnych była definicja mikro-, małego i średniego przedsiębiorstwa przyjęta przez Komisję Europejską w 2003 r¹. Definicja ta została w sposób dokładny opisana w rozdziale 2.1 (s. 19-21).

Liczebność i strukturę badanych przedsiębiorstw z wykorzystaniem poszczególnych kryteriów podziału przedstawiono w tab. 1.

W badanej próbie dominujący udział (64,4%) stanowiły mikroprzedsiębiorstwa, a więc podmioty zatrudniające poniżej 10 pracowników i osiągające roczne obroty (lub wartość aktywów) nie większą niż 2 mln euro. Znacznie mniejszą część próby stanowiły małe i średnie firmy, których udział wyniósł odpowiednio – 25,4% i 10,2%.

Najwyższą liczebność badanych jednostek odnotowano w grupie przedsiębiorstw usługowych i handlowych. Firmy te stanowiły łącznie aż 66,4% podmiotów objętych badaniem. Natomiast najniższą liczebnością charakteryzowały się grupy przedsiębiorstw o zróżnicowanym charakterze prowadzonej działalności. Były to w szczególności firmy handlowo-produkcyjne (7 podmiotów), usługowo produkcyjne (10) oraz handlowo-usługowo-produkcyjne (5).

W strukturze próby badawczej dominowały przedsiębiorstwa z sektorów gospodarczych: D – przetwórstwo przemysłowe, G – handel hurtowy, detaliczny, naprawy. Stanowiły one łącznie 63,7% badanych firm. Najniższym odsetkiem cechowały się przedsiębiorstwa z sektorów: A – rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo (5,3%), F – budownictwo (6,6%).

¹ Commission Recommendation 2003/361/EC of 6 May 2003, OJ L 124 of 20.05.2003, s. 36-41.

Charakterystyka badanych przedsiębiorstw w 2005 r.

Kryterium klasyfikacji przedsiębiorstw	Rodzaj przedsiębiorstwa	Liczba przedsiębiorstw	Udział % w strukturze
Wielkość przedsiębiorstwa	mikro-	195	64,4
	małe	77	25,4
	średnie	31	10,2
Rodzaj prowadzonej działalności	handlowe	85	28,1
	usługowe	116	38,3
	produkcyjne	42	13,9
	handlowo-usługowe	38	12,5
	handlowo-produkcyjne	7	2,3
	usługowo-produkcyjne	10	3,3
	handlowo-usługowo-produkcyjne	5	1,6
Sektor gospodarki ¹⁾ (wg klasyfikacji PKD)	sektor A	16	5,3
	sektor D	77	25,4
	sektor F	20	6,6
	sektor G	116	38,3
	sektor I	21	6,9
	sektor K	29	9,6
	pozostałe sektory	24	7,9
Okres funkcjonowania na rynku	funkcjonujące 0-5 lat	73	24,7
	funkcjonujące 6-10 lat	92	30,4
	funkcjonujące powyżej 10 lat	138	44,9
Forma organizacyjno-prawna prowadzonej działalności	osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą	211	69,6
	spółka cywilna	22	7,3
	spółka jawna	19	6,3
	spółka z o.o.	37	12,2
	spółka akcyjna	4	1,3
	Spółdzielnia	10	3,3
Zasięg terytorialny prowadzonej działalności	o zasięgu lokalnym	133	43,9
	o zasięgu regionalnym	130	42,9
	o zasięgu krajowym	12	4,0
	o zasięgu europejskim	24	7,9
	o zasięgu światowym	4	1,3
Kwota wyniku finansowego brutto ²⁾	ujemny bądź zerowy wynik finansowy	22	7,9
	0 < wfb ≤ 50 tys. zł	104	37,4
	50 < wfb ≤ 100 tys. zł	60	21,6
	100 < wfb ≤ 200 tys. zł	25	9,0
	200 < wfb	67	24,1

¹⁾ w tabeli zastosowano oznaczenia sektorów gospodarczych zgodnie ze statystyką GUS: A – rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo; D – przetwórstwo przemysłowe; F – budownictwo; G – handel hurtowy i detaliczny, naprawy; I – transport, gospodarka magazynowa i łączność; K – obsługa nieruchomości i firm

²⁾ Łączna liczba przedsiębiorstw wyniosła 278, ponieważ 25 badanych jednostek odmówiło podania danych liczbowych dotyczących wyniku finansowego brutto

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wśród badanych przedsiębiorstw 44,9%, to jednostki o najdłuższym stażu rynkowym, przekraczającym 10 lat. Najniższy odsetek stanowiły firmy działające na rynku nie dłużej niż 5 lat.

Przedsiębiorstwa funkcjonowały w oparciu o zróżnicowane formy organizacyjno-prawne. Najwyższą liczebność, wynoszącą 211 firm, odnotowano w grupie tzw. osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. Stanowiło to 69,6% udział w strukturze badanej grupy. Odsetek pozostałych grup przedsiębiorstw był znacznie niższy i nie przekraczał 13%.

Zróżnicowany był również terytorialny zakres prowadzonej działalności. Dominowały przedsiębiorstwa działające na rynku lokalnym i regionalnym. Stanowiły one łącznie 86,8% badanych jednostek. Najniższy udział (1,3%) stanowiły firmy prowadzące działalność w skali światowej.

Biorąc pod uwagę wynik finansowy brutto, przeważały podmioty, które wypracowały zysk w wysokości 0-50 tys. zł. Najniższą liczebnością cechowały się firmy notujące ujemny wynik finansowy.

1. Funkcjonowanie i rozwój sektora mikro- oraz małych- i średnich przedsiębiorstw w Polsce

1.1. Przegląd definicji w świetle literatury, aktów prawnych i wytycznych Unii Europejskiej

Pojęcie mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw nie było dotychczas zdefiniowane w sposób ścisły i powszechnie akceptowalny. W literaturze poświęconej problematyce funkcjonowania sektora MMSP, w aktach prawnych oraz w praktyce gospodarczej, spotyka się wiele różnego rodzaju definicji mających na celu sprecyzowanie pojęcia mikro-, małego i średniego przedsiębiorstwa oraz cech charakterystycznych dla tej grupy podmiotów gospodarczych. Definicje te formułowane są najczęściej w oparciu o dwie podstawowe grupy kryteriów. Stanowią je kryteria jakościowe, czyli właściwości, jak również kryteria ilościowe wykorzystujące bezwzględne miary wielkości poniesionych nakładów oraz uzyskanych efektów².

Kryteria jakościowe stanowią zbiór strukturalnych cech, charakteryzujących określoną grupę podmiotów gospodarczych, umożliwiającą zaklasyfikowanie ich do kategorii mikro-, małych, średnich lub dużych przedsiębiorstw. Do podstawowych cech charakterystycznych dla mikro-, małego i średniego przedsiębiorstwa zalicza się samodzielność ekonomiczną i prawną. Zdaniem R.W. Griffina „*małe przedsiębiorstwo to takie, które ma niezależnego właściciela i kierownictwo oraz wywiera niewielki wpływ na swoje otoczenie*”³. Właściwość ta oparta jest na prawie własności i oznacza możliwość wykonywania przez przedsiębiorcę wszystkich rozstrzygających funkcji kierowniczych bez ingerencji i kontroli osób trzecich⁴. Decyzje dotyczące funkcjonowania i rozwoju firmy podejmowane są przez właścicieli w sposób suwerenny, niezależny od podmiotów zewnętrznych takich, jak władze administracyjne czy kierownictwo organizacji⁵. Właściwość ta przejawia się dużą swobodą w procesie zarządzania, co wśród przedsiębiorców uważane jest za jedną z najważniejszych cech charakterystycznych dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Należy jednak podkreślić, że brak mechanizmów kontrolnych typowych dla dużych podmiotów

² B. Piasecki (red.), 2001. *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*. PWN, Warszawa-Lódź, s. 68.

³ R.W. Griffin, 1996. *Podstawy zarządzania organizacjami*. PWN, Warszawa, s. 732.

⁴ T. Łuczka, 2001. *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*. PWN, Warszawa-Poznań, s. 15.

⁵ B. Piasecki (red.), 2001. *Op. cit.*, s. 68.

gospodarczych, powoduje wzrost ryzyka wynikającego z błędnych decyzji przedsiębiorcy i konsekwencji z tym związanych.

Kolejną właściwością firm z sektora MMSP, jest nacechowanie społecznej struktury przedsiębiorstwa przez osobę właściciela. Zdaniem P. Burns'a małe i średnie przedsiębiorstwa mogą być określane jako „*rozszerzenie osobowości właściciela*”⁶. Kreuje on swoje przedsiębiorstwo jako organizm społeczny oraz ekonomiczny, oddziałując na wszystkie jego funkcje i we właściwy sobie sposób kształtując stosunki z pracownikami⁷. Cechy osobowości przedsiębiorcy przejawiają się w sposobie zarządzania, podejmowaniu ryzyka oraz we wszystkich decyzjach w zakresie inwestycyjnej, jak też bieżącej działalności firmy.

Inną cechą charakterystyczną jest prosta, niesformalizowana struktura organizacyjna. Jak podkreśla P. Drucker „*firma jest tak duża jak struktura kierownicza, której wymaga*”⁸. Na szczególną uwagę zasługuje tu sposób kierowania przedsiębiorstwem, oparty najczęściej na jednym centrum decyzyjnym, w którym właściciel sam podejmuje większość decyzji dotyczących działalności firmy⁹. Jest to struktura pozbawiona biurokratycznych i formalnych norm organizacyjnych, typowych dla dużych przedsiębiorstw, co umożliwia szybki przepływ informacji oraz poprawia zdolność adaptacyjną przedsiębiorstwa do zmieniających się warunków rynkowych¹⁰.

W wielu pozycjach literaturowych podkreśla się specyficzny, odrębny typ gospodarki finansowej mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa te powstają przede wszystkim w oparciu o prywatne środki właścicieli oraz pożyczki od rodziny lub znajomych. W kolejnych etapach rozwoju, działalność finansowana jest głównie kapitałem własnym pochodzącym z wypracowanych zysków oraz oszczędności właścicieli. Taki stan rzeczy spowodowany jest przede wszystkim obawą przedsiębiorców przed zadłużaniem firmy, utratą samodzielności i niezależności, a także niechęcią instytucji finansowych do kredytowania tej grupy podmiotów gospodarczych¹¹.

W literaturze przedmiotu wskazuje się również wiele innych cech jakościowych, określających specyfikę przedsiębiorstw z sektora MMSP. Zdaniem M. Bednarczyk należy do nich zaliczyć m.in.: ograniczony zakres prowadzonej działalności, niski udział w rynku,

⁶ P. Burns, 2001. *Entrepreneurship and Small Business*. Palgrave Macmillan, London, s. 8-9.

⁷ T. Łuczka, 2005. Pojęcie klasy średniej a kategoria małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, nr 3, s. 115-116.

⁸ P.F. Drucker, 1994. *Praktyka zarządzania*, Czytelnik. Warszawa, s. 251.

⁹ K. Safin, 2002. *Zarządzanie małą firmą*. Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, s. 37.

¹⁰ K. Poznańska, M. Schulte-Zurhausen, 1994. Kryteria klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw. *Przegląd Organizacji*, nr 2, s. 24-27.

¹¹ T. Łuczka, 2001. *Op. cit.*, s. 16-17.

uzależnienie od niewielkiej liczby klientów, brak wystarczających zasobów na prowadzenie rozwiniętych badań otoczenia oraz uzależnienie od lokalnego rynku zasobów (pracy, kapitału, informacji, środków rzeczowych)¹². W. Grudzewski i I. Hejduk podkreślają również funkcję popytową, zgodnie z którą małe firmy znacznie elastyczniej niż duże przedsiębiorstwa reagują na wszelkie zmiany popytu rynkowego i wykazują dużą zdolność do szybkiego dostosowania działalności do zmieniających się postaw konsumpcyjnych społeczeństwa¹³. Z kolei E. Odorzyńska wskazuje na rodzinny aspekt działalności firm z sektora MMSP. W wielu przypadkach stanowią one główne źródło utrzymania właściciela, a także członków jego rodziny zatrudnionych w przedsiębiorstwie. Ponadto autorka podkreśla osobisty stosunek przedsiębiorcy do pracowników oraz jego decydujący udział w zarządzaniu firmą¹⁴. Wśród pozostałych cech jakościowych mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw należy w szczególności wymienić: możliwość funkcjonowania bez osobowości prawnej, relatywnie niski poziom wykształcenia kadry, przewagę decyzji operacyjnych, minimalny udział eksportu, brak wpływu na otoczenie, a także małą dbałość o wizerunek firmy wynikającą z ograniczonych możliwości finansowych bądź braku wiedzy z zakresu marketingu i *public relations*¹⁵.

Odrębną grupę kryteriów stanowią cechy ilościowe przedsiębiorstw. Obejmują one przede wszystkim bezwzględne miary wielkości, jak: wielkość zatrudnienia, wartość obrotów, sumę bilansową, wartość majątku trwałego, dochód roczny netto, okres prowadzenia działalności i inne¹⁶. W większości krajów Unii Europejskiej kryteria ilościowe są podstawowym wyznacznikiem określającym wielkość przedsiębiorstwa. Dla przykładu w Holandii do sektora MMSP należą firmy o zatrudnieniu nieprzekraczającym 100 osób. Zgodnie z duńską statystyką przemysłową do małych przedsiębiorstw zaliczane są podmioty zatrudniające nie więcej niż 20 osób, natomiast średnie - od 20 do 80. We Francji formalną definicją „małego przedsiębiorstwa” objęto wyłącznie firmy rzemieślnicze, zatrudniające nie więcej niż 10 osób oraz dodatkowo 5 uczniów oraz członków rodziny właściciela. W statystykach niemieckich do sektora małych i średnich przedsiębiorstw zaliczane są

¹² M. Bednarczyk, 1996. Otoczenie i przedsiębiorczość w zarządzaniu strategicznym organizacją gospodarczą. Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, nr 128, seria: Monografie, AE, Kraków, s. 74-75.

¹³ W. Grudzewski, I. Hejduk, 1995. Czynniki ryzyka w rozwoju małych i średnich firm w Polsce. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, nr 8, s. XXX.

¹⁴ E. Odorzyńska, 2000. Kategoria małych i średnich przedsiębiorstw w krajach Europy. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, nr 3, s. 10.

¹⁵ K. Krajewski, *Funkcjonowanie MSP w warunkach gospodarki rynkowej i ich możliwości rozwojowe*. Instytut Przedsiębiorczości i Samorządności, www.ipis.pl.

¹⁶ J. Targalski, 2003. *Przedsiębiorczość i zarządzanie*. C.H. Beck, Warszawa, s. 14.

podmioty zatrudniające do 500 osób. Z kolei w praktyce amerykańskiej, firmy liczące do 250 zatrudnionych uznaje się za przedsiębiorstwa małe, natomiast podmioty zatrudniające ponad 1 000 pracowników stanowią sektor dużych przedsiębiorstw. Natomiast firmy zatrudniające od 250 do 1 000 osób są klasyfikowane, jako przedsiębiorstwa małe, bądź średnie, w zależności od gałęzi gospodarki¹⁷.

Należy jednak podkreślić, że w wielu opracowaniach naukowych, zestawieniach statystycznych, a także w aktach prawnych, wyodrębnia się MMSP ze względu na kilka cech łącznie. W wielu przypadkach są to cechy mieszane, zarówno ilościowe, jak też jakościowe. Zasadę taką przyjęto m.in. w jednej z pierwszych klasyfikacji w Europie, opublikowanej w Wielkiej Brytanii w 1971 r. w tzw. Raporcie Boltona. Dokument ten, oprócz podstawowych kryteriów ilościowych (zatrudnienie, wartość obrotu, liczba posiadanych środków transportu), wymienia dodatkowo trzy cechy jakościowe, które decydują o klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw¹⁸:

- cechę o charakterze ekonomicznym – względnie mały udział w rynku,
- cechę o charakterze menedżerskim – funkcje zarządcze realizowane są bezpośrednio przez właściciela bądź współwłaściciela, z wyłączeniem sformalizowanej struktury kierowniczej,
- cechę o charakterze właścicielskim – w tym ujęciu mała firma nie stanowi części dużego przedsiębiorstwa, natomiast procesy decyzyjne realizowane przez właściciela są wolne od kontroli podmiotów zewnętrznych.

Multikryterijny charakter ma również obecnie obowiązująca definicja mikro-, małych i średnich firm, przyjęta przez Komisję Europejską w 2003 r¹⁹. Głównym celem wprowadzenia wspólnej definicji było dokładne określenie grup podmiotów gospodarczych, mogących ubiegać się o wsparcie z poszczególnych programów pomocowych Unii Europejskiej. Wskazana definicja ma wyłącznie charakter rekomendacji, przy czym treści w niej zawarte zostały uwzględnione i wykorzystane przy tworzeniu wielu aktów prawnych zarówno w krajach członkowskich, jak też ubiegających się o członkostwo w Unii

¹⁷ R. Rumiński, 2005. Współpraca kredytowa małych i średnich przedsiębiorstw z bankami komercyjnymi. Doświadczenia Polski i Niemiec. Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 20-22.

¹⁸ J. E. Bolton, 1971. Report of Committee of Inquiry on Small Firms. s. XIX, za: Piasecki B. (red.), 2001. Op. cit. s. 70.

¹⁹ wskazana definicja obowiązuje od 01.01.2005 r.

Europejskiej²⁰. Poszczególne kryteria różnicujące wielkość przedsiębiorstwa przedstawiono w tab. 2.

Tabela 2

Definicja mikro-, małego i średniego przedsiębiorstwa wg wytycznych Komisji Europejskiej

Kryterium różnicujące wielkość przedsiębiorstwa	Przedsiębiorstwa		
	mikro	małe	średnie
Liczba osób zatrudnionych	< 9	< 49	< 249
Roczny obrót (mln euro)	≤ 2	≤ 10	≤ 50
Suma aktywów bilansu (mln euro)	≤ 2	≤ 10	≤ 43
Stopień powiązania z innymi podmiotami	- przedsiębiorstwa połączone - przedsiębiorstwa partnerskie - przedsiębiorstwa niezależne		

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Commission Recommendation 2003/361/EC of 6 May 2003, OJ L 124 of 20.05.2003, s. 36-41.

Przedstawiona definicja, oprócz podstawowych kryteriów ilościowych (wielkość zatrudnienia, roczny obrót, suma aktywów bilansu), uwzględnia dodatkowo trzy kategorie podmiotów gospodarczych: połączone (*linked enterprises*), partnerskie (*partner enterprises*), niezależne (*autonomous enterprises*). Zgodnie z rekomendacją KE, przedsiębiorstwem ściśle powiązaniem jest podmiot wchodzący z inną jednostką w jedną z następujących relacji:

- posiadanie większości akcji (udziałów) lub większości głosów w zgromadzeniu akcjonariuszy (udziałowców),
- prawo do mianowania bądź usunięcia większości członków kierownictwa, zarządu lub rady nadzorczej,
- prawo do wykorzystania dominującego wpływu, jako środka nacisku w kwestiach zawarcia kontraktu, w celu umieszczenia określonego warunku lub klauzuli w statucie lub umowie zrzeczenia,
- możliwość sprawowania samodzielnej kontroli nad większością udziałów, na podstawie porozumienia z innymi udziałowcami lub członkami.

Do przedsiębiorstw partnerskich należą firmy, pomiędzy którymi występuje relacja, w której podmiot nadrzędny (*upstream enterprise*) posiada samodzielnie lub wspólnie z innymi jednostkami ściśle powiązanymi – 25% lub więcej kapitału, bądź praw głosu

²⁰ P. Dominiak, 2005. Sektor MSP we współczesnej gospodarce. PWN, Warszawa, s. 32.

w przedsiębiorstwie podporządkowanym (*downstream enterprise*)²¹. Należy jednak podkreślić, że wartość ta nie dotyczy udziałów posiadanych przez publiczne korporacje inwestycyjne, fundusze *venture capital*, inwestorów typu *business angel*, jak również inwestorów instytucjonalnych, w tym regionalnych funduszy rozwoju, uniwersytetów oraz prywatnych ośrodków badawczych *non profit* pod warunkiem, że nie są one połączone w rozumieniu definicji „przedsiębiorstwa połączonego”²².

Z kolei przedsiębiorstwem niezależnym określany jest każdy podmiot, który nie został sklasyfikowany, jako firma połączona, ani jako partnerska²³. W praktyce oznacza to, że posiadają one mniej niż 25% kapitału lub głosów w innych przedsiębiorstwach. Próg ten dotyczy również udziału podmiotów zewnętrznych w kapitale, bądź strukturze głosów przedsiębiorstwa niezależnego. Wyjątek stanowią jedynie udziały jednostek wymienionych w przedstawionej wcześniej definicji „przedsiębiorstwa partnerskiego”.

Definicja mikro-, małego i średniego przedsiębiorstwa została również uregulowana w prawodawstwie polskim. Po raz pierwszy regulacje te wprowadzono w ustawie Prawo działalności gospodarczej, uchwalonej w 1999 r. W dokumencie tym określono dwie podstawowe kategorie przedsiębiorstw²⁴:

1. Przedsiębiorstwa małe – kategorią tą objęto podmioty zatrudniające mniej niż 50 osób, których roczny przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów, usług oraz operacji finansowych nie przekraczał kwoty 7 mln euro, bądź suma aktywów bilansu nie przekroczyła kwoty 5 mln euro.
2. Przedsiębiorstwa średnie - do tej grupy przedsiębiorstw zaliczano podmioty zatrudniające mniej niż 250 pracowników, których roczny przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekraczał kwoty 40 mln euro, bądź suma aktywów bilansu nie przekroczyła kwoty 27 mln euro.

W ustawie wprowadzono również kryteria jakościowe, zgodnie z którymi do grupy małych (średnich) przedsiębiorstw nie zaliczano podmiotów, w których przedsiębiorcy inni

²¹ K. Wach, 2004. Nowe kryteria klasyfikacji małego i średniego przedsiębiorstwa w ustawodawstwie unijnym. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, nr 5, s. 40.

²² P. Dominiak, 2005. *Op. cit.*, s. 33.

²³ Commission Recommendation 2003/361/EC of 6 May 2003, Annex “Definition of Micro, Small and Medium Enterprises adopted by the Commission”, OJ L 124 of 20.05.2003, Article 3, paragraph 1, s. 39.

²⁴ Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej. Dz. U. 1999 Nr 101, poz. 1178, art. 54-55, z późn. zm.

niż mali (średni) posiadali ponad 25% wkładów, udziałów lub akcji, prawa do ponad 25% udziału w zysku oraz więcej niż 25% głosów w zgromadzeniu wspólników (akcjonariuszy)²⁵.

W 2004 r. ustawa Prawo działalności gospodarczej została zastąpiona nowym aktem prawnym – Ustawą o swobodzie działalności gospodarczej. Zmianie uległy zatem kryteria prawne dotyczące definicji małego i średniego przedsiębiorstwa²⁶. Wśród podstawowych różnic należy wskazać wprowadzenie definicji mikroprzedsiębiorcy, rezygnację z kryteriów określających stopień niezależności firm, jak również zmianę wartości klasyfikacyjnych, określających maksymalną wielkość rocznego przychodu oraz sumy aktywów w poszczególnych grupach przedsiębiorstw. Zgodnie z wymienionym aktem prawnym mikro-małe i średnie przedsiębiorstwa charakteryzują się następującymi właściwościami²⁷:

1. Mikroprzedsiębiorstwa – są to podmioty, zatrudniające średniorocznie mniej niż 10 pracowników, roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekroczył wartości 2 mln euro, bądź suma aktywów bilansu nie przekroczyła wartości 2 mln euro.
2. Małe przedsiębiorstwa – w tej grupie znajdują się podmioty zatrudniające średniorocznie mniej niż 50 pracowników, roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekroczył kwoty 10 mln euro, bądź suma aktywów bilansu nie przekroczyła wartości 10 mln euro.
3. Średnie przedsiębiorstwa – grupa ta obejmuje podmioty, w których średnioroczne zatrudnienie jest mniejsze niż 250 pracowników, roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekroczył kwoty 50 mln euro, bądź suma aktywów bilansu nie przekroczyła wartości 43 mln euro.

W odmienny sposób klasyfikacja przedsiębiorstw została określona w Ustawie o rachunkowości. W myśl przepisów wskazanej ustawy przedsiębiorstwem prowadzącym działalność na niewielką skalę jest podmiot, w którym średnioroczne zatrudnienie wynosi nie więcej niż 50 osób, przychód netto ze sprzedaży produktów, towarów oraz operacji finansowych nie przekracza kwoty 4 mln euro, bądź suma aktywów bilansu nie przekracza kwoty 2 mln euro²⁸. Z kolei w Ustawie o podatku od towarów i usług wprowadzono pojęcie „małego podatnika”. Zgodnie z art. 2 wymienionej ustawy małymi podatnikami są podmioty,

²⁵ Ibidem.

²⁶ Przepisy ustawy Prawo działalności gospodarczej, dotyczące definicji małego i średniego przedsiębiorstwa, przestały obowiązywać 01.01.2005 r.

²⁷ Ustawa z dnia 02 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej. Dz. U. 2004 Nr 173, poz. 1807, art. 104-106, z późn. zm.

²⁸ Ustawa z dnia 29 kwietnia 1994 r. o rachunkowości. Dz. U. 1994 Nr 121, poz. 591, art. 50, z późn. zm.

których wartość sprzedaży nie przekroczyła kwoty 800 tys. euro. Ponadto są to podatnicy prowadzący działalność maklerską, zarządzający funduszami powierniczymi, agenci, zleceniobiorcy lub inne podmioty świadczące usługi o podobnym charakterze, z wyjątkiem komisju – jeżeli kwota prowizji lub innych postaci wynagrodzenia nie przekroczyła 30 tys. euro²⁹.

W świetle powyższych rozważań należy stwierdzić, że nie istnieje jednoznaczna i uniwersalna definicja mikro-, małego i średniego przedsiębiorstwa. W literaturze przedmiotu podkreśla się przede wszystkim cechy jakościowe tego sektora przedsiębiorstw, jak: samodzielność ekonomiczna i prawna, odrębny typ gospodarki finansowej, niesfomalizowana struktura organizacyjna czy nacechowanie społecznej struktury przedsiębiorstwa przez osobę właściciela. Natomiast w aktach prawnych oraz opracowaniach statystycznych dominujące znaczenie mają kryteria ilościowe – wielkość zatrudnienia, roczny obrót, suma aktywów bilansu. Należy przy tym podkreślić, że dokonywane klasyfikacje mają z reguły względny charakter i zależą od celu, któremu służą, a w głównej mierze od wewnętrznej struktury gospodarki.

1.2. Uwarunkowania i bariery rozwoju sektora MMSP w Polsce

Dynamiczny rozwój przedsiębiorczości jest niewątpliwie jednym z największych sukcesów trwającego w Polsce procesu transformacji gospodarczej. Efektem tego jest obecnie istnienie ponad 3,5 mln tego typu podmiotów gospodarczych. Przedsiębiorstwa te odgrywają kluczową rolę w gospodarce narodowej, co oznacza, że z jednej strony stanowią ważne źródło wzrostu gospodarczego, z drugiej natomiast czynnik ograniczania bezrobocia³⁰.

Charakteryzując rozwój sektora MMSP należy podkreślić, że do końca lat siedemdziesiątych firmy te traktowano w sposób marginalny. Gospodarka polska oparta była na dużych państwowych przedsiębiorstwach. Dekada lat osiemdziesiątych to okres, w którym zaczęto postrzegać drobne firmy, jako innowatorów kreujących nowe kierunki produkcji oraz podmioty o wyspecjalizowanej działalności, która często była nieopłacalna dla dużych przedsiębiorstw. Od początku tej dekady rola mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw szybko nabierała znaczenia dla polskiej gospodarki. Przyczyniły się do tego m.in. rozwój sektora usług, spadek międzynarodowej konkurencyjności dużych firm i przesunięcie ich

²⁹ Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług. Dz. U. 2004 Nr 54, poz. 535, art. 2, z późn. zm.

³⁰ Założenia polityki rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw na lata 1998-2001. 1998. Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, s. 3.

produkcji do małych podmiotów, wzrost cen energii czy promocja kultury przedsiębiorczości³¹. Uchwalona w końcu lat osiemdziesiątych Ustawa o działalności gospodarczej wprowadziła możliwość swobodnego podejmowania i prowadzenia takiej działalności przez osoby fizyczne i prawne. Regulacja ta spowodowała wyzwolenie się postaw przedsiębiorczych w polskim społeczeństwie, dzięki czemu w bardzo krótkim czasie nastąpił gwałtowny wzrost liczby mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw³². Podczas, gdy na koniec 1991 r. zarejestrowanych było ok. 500 tys. przedsiębiorstw, to w roku 1993 ich liczba zbliżyła się do 2 mln. W kolejnych latach proces ten uległ spowolnieniu, niemniej coroczna liczba mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw rozpoczynających funkcjonowanie znacznie przekraczała liczbę firm kończących swoją działalność.

W okresie tym sektor MMSP odegrał bardzo ważną rolę społeczną i polityczną, której istota sprowadzała się do uformowania klasy drobnych właścicieli, łagodzenia napięć społecznych, a także redukcji wysokich społecznych kosztów transformacji. Realizacja tych celów odbywała się poprzez pochłanianie pojawiających się nadwyżek siły roboczej, kreowanie przedsiębiorczych postaw, wskazywanie szans i możliwości samozatrudnienia, a także osiągnięcia sukcesu i zmiany statusu społecznego³³.

Sektor MMSP spełniał (i stan taki trwa obecnie) również szereg funkcji gospodarczych obejmujących m.in. inicjowanie powstawania i rozwoju nowych dziedzin produkcji i usług, odgrywanie znaczącej roli w formowaniu się prywatnej własności środków produkcji poprzez przejęcie i zagospodarowanie części maszyn i wyposażenia prywatyzowanych przedsiębiorstw państwowych, wymuszanie zmian w prawnych uregulowaniach sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości. Ponadto w warunkach restrukturyzacji dużych przedsiębiorstw państwowych często prowadzącej do spadku zatrudnienia, mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa zdolne są do tworzenia nowych miejsc pracy³⁴. Rola, jaką odgrywają firmy MMSP ma więc nie tylko znaczenie gospodarcze, ale i społeczne ponieważ prowadzi do rozładowywania napięć społecznych wywołanych zjawiskiem bezrobocia. Warto również dodać, że mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa są cennym współpracownikiem dużych firm, jako podwykonawcy i kooperanci. Podział ról pomiędzy MMSP a dużymi firmami prowadzi do prawidłowego i stałego wzrostu gospodarczego. Ponadto mikro-, małe

³¹ E. Niedzielski (red.), 1999. Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości gospodarczej na obszarach wiejskich w kontekście integracji europejskiej. Oficyna Wydawnicza „APLA” s.c., Olsztyn, s. 57.

³² M. Marek, 1998. Małe i średnie przedsiębiorstwa w polityce rządu. Materiały z konferencji. Nidzica, s. 12.

³³ M. Dębniwska, K. Szydłowski, 2003. System bankowy jako źródło finansowania małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] M. Dębniwska (red.), Banki na rynku finansowym. Terazniejszość i przyszłość. Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn, s. 263.

³⁴ Założenia polityki rządu...Op. cit., s. 5.

i średnie przedsiębiorstwa bardzo często zajmują się dziedzinami działalności nie opłacalnymi dla dużych podmiotów gospodarczych uzupełniając tym samym powstały na rynku niedobór poszczególnych grup produktów lub usług.

Dane statystyczne dotyczące rozwoju sektora MMSP oraz jego znaczenia w rozwoju społeczno-gospodarczym kraju przedstawiono w tab. 3.

Tabela 3

Podstawowe dane dotyczące sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2002-2005

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005
przedsiębiorstwa mikro (0-9 zatrudnionych)				
Liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych według REGON (tys.)	3 302,4	3 410,2	3 402,2	3 436,8
Liczba aktywnych przedsiębiorstw (tys.)*	1 692	1 661	1 651,2	1 610,0
Udział w tworzeniu PKB (%)	32,4	33,2	32,1	31,4
Liczba pracujących (tys.)			3 389,2	3 370,0
przedsiębiorstwa małe (10-49 zatrudnionych)				
Liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych według REGON (tys.)	131,5	138,0	141,5	145,7
Liczba aktywnych przedsiębiorstw (tys.)*	28,4	26,5	27,5	27,6
Udział w tworzeniu PKB (%)	8,1	8,1	7,6	6,9
Liczba pracujących (tys.)	638,4	621,0	652,6	674,9
przedsiębiorstwa średnie (50-249 zatrudnionych)				
Liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych według REGON (tys.)	28,9	28,3	28,3	28,3
Liczba aktywnych przedsiębiorstw (tys.)*	12,9	13,2	13,0	13,1
Udział w tworzeniu PKB (%)	8,1	7,5	8,6	9,6
Liczba pracujących (tys.)	1 369,0	1 308,7	1 326,3	1 354,8

*część podmiotów ujęta w rejestrze REGON zawiesza lub zaprzestaje działalności gospodarczej nie zgłaszając tego faktu do ewidencji, dlatego bardziej miarodajnym źródłem informacji są dane dotyczące liczby przedsiębiorstw aktywnych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Głównego Urzędu Statystycznego, Ministerstwa Gospodarki i Pracy.

Informacje przedstawione w tab. 3 wyraźnie wskazują, jak duże znaczenie dla polskiej gospodarki ma sektor MMSP. Ogromna liczba osób zatrudnionych w mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach dowodzi, że wspieranie przedsiębiorczości jest skutecznym instrumentem walki ze zjawiskiem bezrobocia, natomiast rosnący udział w strukturze PKB oznacza, że mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa stają się głównym kreatorem wzrostu gospodarczego.

W literaturze przedmiotu wskazuje się wiele czynników i uwarunkowań wpływających na kondycję ekonomiczną i konkurencyjność sektora MMSP. Klasyfikuje się je najczęściej w dwóch podstawowych grupach³⁵:

- uwarunkowania wewnętrzne,
- uwarunkowania zewnętrzne.

Uwarunkowania wewnętrzne (mikroekonomiczne) wynikają z materialnych i niematerialnych zasobów przedsiębiorstwa, tworzących możliwości do formułowania oraz skutecznej realizacji strategii jego rozwoju. Uwarunkowania te zdaniem K. Safina dotyczą w szczególności cech indywidualnych właściciela. Wyróżnia się tu m.in.: poziom wiedzy ogólnej i zawodowej, sprawność intelektualną, poziom aspiracji, skłonność do podejmowania ryzyka, światopogląd, a także system wartości³⁶. S. Kwiatkowski podkreśla dodatkowo znaczenie takich cech, jak: wyobraźnia właściciela, jego zdecydowanie, uporczywość i wytrwałość, odporność psychiczną i fizyczną, jak również umiejętność pracy zespołowej³⁷. Wśród innych wewnętrznych uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości wyróżnia się m.in.: wielkość i jakość majątku, jakim dysponuje przedsiębiorstwo, sprawność zarządzania zasobami przedsiębiorstwa, strategię działania, wzajemną relację czynników produkcji, a także organizacyjne i informacyjne uwarunkowania procesów rozwoju. Istotne znaczenie przypisuje się również takim czynnikom, jak: liczba i kwalifikacje kadr, skuteczność systemów motywacji, racjonalność rozmieszczenia i wykorzystania posiadanych zasobów, doświadczenie badawcze i marketingowe, kulturę organizacyjną firmy, jak również zdolność do wdrażania postępu naukowo-technicznego, jakość oferowanych produktów, ogólny poziom rentowności produkcji czy powiązania kooperacyjne³⁸.

Odrębną grupę stanowią uwarunkowania zewnętrzne. Zdaniem M. Strużyckiego obejmują one wszystkie obiekty otoczenia przedsiębiorstwa oraz czynniki jego makrootoczenia³⁹. Autor dokonuje następującej klasyfikacji zewnętrznych uwarunkowań rozwoju firmy:

- ekonomiczne,
- polityczne i prawne,
- społeczne i kulturowe.

³⁵ R.W. Griffin, 1996. Op. cit., s. 394.

³⁶ K. Safin, 2002. Op. cit., s. 14.

³⁷ S. Kwiatkowski, 1993. Źródła sukcesów i porażek polskich przedsiębiorców. Przegląd Organizacji, nr 11.

³⁸ M. Strużycki (red.), 2002. Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie. Difin, Warszawa, s. 31, 132, 133.

³⁹ Ibidem, s. 133.

- naturalne,
- techniczne i technologiczne,
- demograficzne.

Podobny pogląd wyraża wielu innych autorów. L.H. Haber wśród najważniejszych uwarunkowań zewnętrznych wymienia czynniki: prawne, polityczne, ekonomiczne, kulturowe, społeczne oraz komunikacyjne⁴⁰. Natomiast G. Bartkowiak oraz K. Zjawiona wskazują czynniki ekonomiczne, polityczne, technologiczne oraz społeczne, jako najważniejsze zewnętrzne determinanty rozwoju przedsiębiorstw⁴¹.

Wśród wymienionych uwarunkowań szczególne znaczenie przypisuje się czynnikom ekonomicznym. Są one związane z instrumentami i mechanizmami rynkowymi, pełniącymi funkcje inicjujące i stymulujące rozwój przedsiębiorczości. Zalicza się do nich m.in. ogólny stan i tendencje wzrostu gospodarczego kraju, stabilność waluty, a także poziom popytu i podaży na rynkach krajowych i zagranicznych⁴². Ponadto uwarunkowania te tworzą regulacje systemu finansowo-podatkowego, od których w dużej mierze zależy, czy mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa będą mogły wypracować akumulację finansową i zachować taką jej część, która byłaby wystarczająca dla samofinansowania bieżącej działalności i rozwoju. Do elementów systemu finansowo-podatkowego mających silny wpływ na gospodarkę MMSP zalicza się realną stopę opodatkowania zysku, stawki amortyzacji środków trwałych, stawki składek na ubezpieczenie społeczne, oficjalną stopę oprocentowania Narodowego Banku Polskiego czy kurs złotego. Istotną rolę odgrywa również wsparcie finansowe i poza finansowe państwa, dostępność usług bankowych i ubezpieczeniowych oraz system prawa w zakresie windykacji wierzytelności⁴³. Wśród pozostałych uwarunkowań ekonomicznych należy w szczególności wymienić: poziom inflacji, wielkość dochodów oraz oszczędności społeczeństwa, postęp w zakresie produktów i technologii, rosnącą konkurencję, jak również system zachęt do podejmowania działalności gospodarczej. Ponadto istotną rolę w rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw odgrywa atrakcyjność inwestycyjna danego regionu, jakość infrastruktury i łączności,

⁴⁰ L.H. Haber, 1996. Zachowania przedsiębiorcze – próba typologii. Przegląd organizacji nr 5.

⁴¹ G. Bartkowiak, K. Zjawiona, 2004. Teoretyczne determinanty sprawności zarządzania w małych i średnich przedsiębiorstwach. [W:] J. Adamczyk, P. Bartkowiak (red.), Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa, s. 51.

⁴² F. Bławat (red.), 2004. Przetrawanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Scientific Publishing Group, Gdańsk, s. 42.

⁴³ K. Krajewski, Funkcjonowanie MSP...Op. cit.

dostępność komunikacyjna, chłonność rynku oraz stan zaawansowania przekształceń własnościowych⁴⁴.

Kolejną grupę stanowią uwarunkowania polityczno-prawne. Czynniki te są związane z przyjętą ideologią sprawowania władzy, instytucjami publicznymi, systemem kodyfikacji oraz wymiaru sprawiedliwości. Istotny wpływ na rozwój przedsiębiorczości ma w tym przypadku system przyjętych rozwiązań w zakresie prawa własności, ram dopuszczalnego przez prawo ryzyka gospodarczego, obszaru swobody bądź prowadzenia działalności gospodarczej czy restrykcyjności systemów kontroli zewnętrznej⁴⁵. Wśród podstawowych uwarunkowań polityczno-prawnych wskazuje się również: stabilność obowiązujących przepisów prawnych, skuteczność metod egzekwowania prawa, system ochrony przed nieuczciwą konkurencją czy politykę wspierania eksportu, jak również instytucjonalny system wspierania drobnej przedsiębiorczości.

Istotne znaczenie dla rozwoju sektora MMSP mają również uwarunkowania społeczne i kulturowe. Są one związane z historycznie ukształtowanymi wzorcami współżycia społecznego, systemami wartości, zasadami moralnymi, systemami religijnymi oraz tradycją⁴⁶. Należy tu w szczególności wskazać takie czynniki, jak: system wychowawczy oraz system kształcenia, rozwój sektora wiedzy oraz edukacji biznesowej, klimat społeczny dla przedsiębiorców i biznesu, mobilność i aktywność ludności, a także poziom kultury przedsiębiorczości i obyczajów w biznesie. Na podkreślenie zasługuje również aspekt rodzinny w rozwoju drobnej przedsiębiorczości. Zdaniem wielu autorów rodzina traktowana jest jako środowisko wyzwalające postawy przedsiębiorcze, skłaniające swoich członków do poszukiwania innowacji gospodarczych, jak również zachęcające ich do podejmowania ryzyka⁴⁷.

Przedstawione determinanty nie wyczerpują problematyki zewnętrznych uwarunkowań rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Wśród pozostałych aspektów otoczenia należy również podkreślić uwarunkowania demograficzne, odzwierciedlające stan zasobów ludzkich w danym regionie – liczbę ludności, jej rozmieszczenie, stopień zagęszczenia i koncentracji, poziom wykształcenia, zdolność do pracy i konsumpcji⁴⁸. Istotne znaczenie przypisuje się również czynnikom morfologicznym, wynikającym z cech fizyczno-

⁴⁴ M. Tokarski, 2005. Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach – forma krótkoterminowego finansowania działalności. Oficyna Ekonomiczna, Kraków, s. 27.

⁴⁵ K. Safin, 2002. Op. cit., s. 16-17.

⁴⁶ F. Bławat (red.), 2004. Op. cit., s. 41.

⁴⁷ B. Berger (red.), 1994. Kultura przedsiębiorczości. Oficyna Literatów „Rój”, Warszawa, s. 93.

⁴⁸ K. Krajewski, J. Śliwa, 2004. Lokalna przedsiębiorczość w Polsce. Uwarunkowania rozwoju. Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa, s. 16.

geograficznych poszczególnych regionów, jak: wielkość, kształt, lokalizacja w przestrzeni geograficznej, ukształtowanie powierzchni, warunki klimatyczne, wodne, geologiczne i glebowe⁴⁹.

Mimo dynamicznego rozwoju mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa napotykały na szereg barier utrudniających zarówno podjęcie, prowadzenie jak też rozwijanie działalności gospodarczej. Wśród najczęściej spotykanych utrudnień należy wymienić:

- bariery wynikające z polityki państwa,
- bariery finansowe,
- bariery administracyjno-prawne,
- bariery infrastrukturalne,
- bariery rynkowe.

Wiele dotychczas przeprowadzonych wśród przedsiębiorców badań wyraźnie wskazuje na fakt, że istniało (i istnieje nadal) szereg różnego rodzaju barier rozwoju przedsiębiorczości wynikających z polityki prowadzonej przez ekipy rządzące. Szczególną uwagę należy zwrócić na bariery wynikające z polityki fiskalnej. Nadmierny poziom fiskalizmu w Polsce uniemożliwiał gromadzenie wolnych środków, które mogły zostać przeznaczone na cele inwestycyjne, rozwojowe czy na promocję eksportu. Odpisy amortyzacyjne nie zapewniały odnowy środków trwałych co wpływało na fakt, że reprodukcja majątku wytwórczego nie występowała w stopniu dostatecznym, mającym wpływ na poziom inwestowania. Warto przy tym dodać, że pomimo zaobserwowanej od 1994 r. stopniowej tendencji do obniżania fiskalizmu, udział podatków w produkcie krajowym brutto w Polsce wynosił ponad 40% i był znacznie wyższy od poziomu większości państw Unii Europejskiej. Ponadto utrudnieniem jest skomplikowany system rozliczeń z fiskusem, obejmujący szereg różnego rodzaju podatków, których stawki, co roku ulegają zmianie. Równie często zmienia się sposób odliczania ulg oraz ich zakres. Kolejną grupą utrudnień rozwoju przedsiębiorczości były bariery wynikające z polityki rynku pracy oraz rozwiązań w dziedzinie ubezpieczeń społecznych. Regulacje prawa pracy są w Polsce bardzo silnym hamulcem rozwoju przedsiębiorczości. Należy tu zwrócić uwagę na kodeks pracy, którego przepisy zostały sformułowane pod kątem ochrony praw pracowników, a nie pracodawców. Ponadto narzuty związane z wynagrodzeniami, a przede wszystkim składka na ubezpieczenia społeczne

⁴⁹ K. Kuciński, 1997. Przestrzenne aspekty przedsiębiorczości. IFGN, Warszawa, s. 11-12.

zwiększyły koszty pracy wpływając tym samym na wzrost cen towarów i usług co w przypadku przedsiębiorstwa oznacza spadek konkurencyjności.

Kolejną grupę barier tworzą bariery finansowe. Chodzi tu przede wszystkim o trudności z dostępem do kapitału. Obecnie znaczna część mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw swoją działalność finansuje ze środków własnych w postaci wcześniej wypracowanych zysków. Przyczyn tego stanu rzeczy należy upatrywać zarówno po stronie instytucji finansowych, jak również przedsiębiorców. Z punktu widzenia kapitałodawców sektor MMSP uznawany jest za bardzo ryzykowny. Chodzi tu przede wszystkim o banki, do których drobni przedsiębiorcy najczęściej zwracają się po pieniądze. Istnieje wiele powodów braku zaufania instytucji bankowych w stosunku do tej grupy podmiotów gospodarczych. Jednym z nich jest brak historii kredytowej mającej zasadnicze znaczenie przy rozpatrywaniu wniosków kredytowych. Jest to zagadnienie szczególnie problematyczne biorąc pod uwagę fakt, że średni okres działalności firm z sektora MMSP jest w Polsce stosunkowo krótki i trwa trzy lata. Bardzo istotny jest również niski stopień akumulacji w przedsiębiorstwach, uniemożliwiający zapewnienie odpowiedniego poziomu zabezpieczeń spłaty kredytu⁵⁰. Powoduje to wzrost oprocentowania udostępnianych środków finansowych w postaci dodatkowej premii za ryzyko.

Wielu przedsiębiorców jest źle przygotowanych do współpracy z bankami. Brak kwalifikacji i doświadczenia sprawia, że dokumenty niezbędne do oceny zdolności kredytowej są niekompletne i nieodpowiednio przygotowane. Dodatkowym utrudnieniem jest fakt, że większość drobnych przedsiębiorców prowadzi uproszczoną księgowość, co w znacznym stopniu utrudnia badanie zdolności kredytowej⁵¹. Przedstawione czynniki powodują, że banki zdecydowanie chętniej współpracują z dużymi przedsiębiorstwami, uznając je za segment charakteryzujący się znacznie mniejszym poziomem ryzyka i większym wolumenem udzielanych kredytów.

Podobne problemy występują również w przypadku większości innych zewnętrznych źródeł finansowania. Surowe wymagania ze strony kapitałodawców, wysokie koszty oraz niski poziom wiedzy i doświadczenia przedsiębiorców w kontaktach z instytucjami finansowymi, to podstawowe czynniki, które w zasadniczy sposób ograniczają dostęp do kapitału dla małych i średnich przedsiębiorstw. Warto także podkreślić, że konstrukcja i sposób działania niektórych instrumentów finansowych są nieadekwatne do specyfiki

⁵⁰ A. Skowronek-Mielczarek, 2003. Wybory źródeł finansowania w małych i średnich przedsiębiorstwach. [W:] E. Orechwa-Maliszewska, A. Kopczuk (red.), Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw. Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok, s. 88.

⁵¹ M. Zaleska, 2003. Kiedy małe i średnie firmy mogą liczyć na kredyty? Finansista, nr 3, s. 48.

funkcjonowania drobnych podmiotów gospodarczych. Chodzi tu przede wszystkim o emisję papierów wartościowych (akcji i obligacji). Wartość kapitału pozyskanego w ten sposób znacznie przekracza zapotrzebowanie zgłaszane przez tę grupę przedsiębiorstw. Ponadto skomplikowana i kosztowna procedura dopuszczeniowa uniemożliwia wykorzystanie możliwości wynikających z emisji akcji, obligacji i innych papierów wartościowych⁵².

Bariery prawne, to kolejna przeszkoda w rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Istotnym utrudnieniem dla przedsiębiorców są częste zmiany przepisów i wynikające z tego utrudnienia w planowaniu działalności. Częste nowelizacje aktów ustawowych oraz zmiany dokonywane przez organy uprawnione do wydawania aktów wykonawczych prowadzą do nawarstwiania się niejasności. Normy przez to stają się mało zrozumiałe, a ich interpretacja wymaga angażowania specjalistów, doradców, dodatkowego personelu, co wpływa na koszty prowadzenia działalności gospodarczej. Bariery prawne to także bariery wynikające z wykonywania prawa. Przede wszystkim należy tu wskazać na przewlekłość postępowań sądowych w sprawach cywilnych, gospodarczych, rejestrowych. Dochodzenie roszczeń z działalności gospodarczej między przedsiębiorcami jest długotrwałe i bardzo kosztowne⁵³. Ponadto występują przeszkody o charakterze biurokratycznym utrudniające podjęcie i prowadzenie działalności gospodarczej oraz powiększające jej koszty. Związane są one z trudnymi do spełnienia warunkami, kryteriami i procedurami udzielania koncesji oraz pozwoleń wydawanych przez administrację centralną i lokalną, a także z niejasnością i koniecznością uzyskiwania dodatkowych interpretacji przepisów prawa gospodarczego, finansowego, podatkowego i administracyjnego⁵⁴. Potwierdzeniem tego może być fakt, że w Polsce średnio załatwienie wszystkich formalności związanych z założeniem przedsiębiorstwa trwa ok. 60 dni, podczas gdy w Australii 2 dni, czyli 30 razy krócej.

Stan infrastruktury, jej dostępność oraz jakość, jest również istotną barierą rozwoju sektora MMSP. Rozwój infrastruktury sprawia, że koszty działań inwestycyjnych przedsiębiorców ulegają obniżeniu. W Polsce stan infrastruktury nie pozwala z dużym optymizmem patrzeć na rozwój przedsiębiorczości w najbliższych latach. Większość dróg zarówno w przeliczeniu na 1 km², jak i na 1 mieszkańca jest niższy niż w większości państw Unii Europejskiej. Z punktu widzenia przedsiębiorczości bardzo dokuczliwy jest brak oczyszczalni ścieków, a na terenach wiejskich również brak zagospodarowania i utylizacji odpadów. Ważnym elementem jest

⁵² M. Dębniwska, K. Szydłowski, 2004. Zarządzanie źródłami finansowania małych i średnich przedsiębiorstw z udziałem funduszy private equity/venture capital. Współczesne Zarządzanie, nr 3.

⁵³ J. Ostaszewski, P. Russel, 2002. Prawno-ekonomiczne bariery rozwoju przedsiębiorczości. Finansista nr 4, s. 40-45.

⁵⁴ Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1996-1997. Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, s. 161.

również infrastruktura telekomunikacyjna, która w Polsce znacznie odbiega od średniej Europejskiej. Na terenach wiejskich szczególnie niekorzystny wpływ na poziom rozwoju przedsiębiorczości, ma stan infrastruktury energetycznej. Elektryfikacja wsi nie zawsze oznacza zapewnienie przedsiębiorstwom odpowiednich parametrów energetycznych.

Istnieje również szereg różnego rodzaju barier, które mają swoje źródło w otoczeniu rynkowym, w jakim funkcjonuje przedsiębiorstwo. Jedną z tego typu barier jest ubożenie społeczeństwa. Utrzymujące się na wysokim poziomie bezrobocie oraz niepewne perspektywy jego ograniczenia powodują, że ludność w Polsce ogranicza popyt na wiele produktów i usług wytwarzanych przez mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa. Ponadto wysoka cena kredytu i wymagania banków przy ich udzielaniu, powodują, że społeczeństwo w niedostatecznym stopniu korzysta z tej formy finansowania swoich zakupów. Ma to bezpośredni wpływ na wielkość obrotów, a w konsekwencji zysków przedsiębiorstw.

Bardzo istotną barierą rozwoju z punktu widzenia firm MMSP jest też ciągły wzrost konkurencji. Od 1989 r., czyli od momentu wprowadzenia w Polsce gospodarki rynkowej powstało bardzo wiele przedsiębiorstw działających w tej samej branży i na tym samym terenie. Z punktu widzenia konsumenta jest to sytuacja bardzo korzystna. Jednak dla przedsiębiorców oznacza to bardzo często wysokie koszty związane z doskonaleniem swoich produktów i usług, koszty dotarcia z ofertą do klienta (reklama, różnego rodzaju promocje, obniżki cen itp.), co oczywiście nie pozostaje bez wpływu na wyniki finansowe podmiotów gospodarczych. Jest to szczególnie widoczne w przypadku najmniejszych przedsiębiorstw zmuszonych do konkurencji z dużymi firmami.

Wśród barier rozwoju przedsiębiorczości w Polsce należy również wymienić bariery zarządzania. Utrudnienia te znajdują swój wyraz w nieznajomości zasad i w braku systemu kształcenia w zakresie przedsiębiorczości, trudnościach organizacyjnych związanych z tworzeniem przedsiębiorstw, trudnościach w pozyskiwaniu pracowników o odpowiednich kwalifikacjach, czy problemach z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem⁵⁵.

1.3. Rola i znaczenie sektora MMSP w rozwoju społecznym i gospodarczym województwa warmińsko-mazurskiego

⁵⁵ T. Łuczka, 2005. Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. [W:] T. Łuczka (red.), Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości. Politechnika Poznańska, Poznań, s. 30.

Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa, zgodnie z tym co już wcześniej podkreślano, pełnią wspólnie wiele funkcji społecznych i gospodarczych. Wysoki udział w tworzeniu produktu krajowego brutto, inwestycjach, eksporcie, czy zatrudnieniu wskazuje na ogromną rolę sektora MMSP w transformacji polskiej gospodarki. Przedsiębiorstwa te stanowią również podstawę rozwoju poszczególnych regionów kraju, wspierając ich innowacyjność, konkurencyjność, jak również przyczyniając się do zmniejszania bezrobocia⁵⁶.

Województwo warmińsko-mazurskie jest czwartym pod względem powierzchni regionem Polski, zajmując 24,2 tys. km² (7,7% powierzchni kraju). Obejmuje ono w całości teren byłego województwa olsztyńskiego, jak również część terenów przynależnych uprzednio do województw: suwalskiego, ostrołęckiego, ciechanowskiego, toruńskiego i elbląskiego. Region ten graniczy z Obwodem Kaliningradzkim Federacji Rosyjskiej, województwem podlaskim, mazowieckim, kujawsko – pomorskim i pomorskim, a poprzez Zalew Wiślany łączy się z Morzem Bałtyckim. W granicach województwa znajduje się 19 powiatów ziemskich oraz 2 powiaty grodzkie (miasta na prawach powiatu – Olsztyn i Elbląg), które obejmują łącznie 116 gmin – 16 miejskich, 33 miejsko-wiejskich oraz 67 wiejskich. Na tym terenie zlokalizowanych jest 49 miast i 3 865 miejscowości wiejskich⁵⁷. W województwie wyodrębnione zostały trzy podregiony (NUTS III) – elbląski, olsztyński oraz ełcki.

Region Warmii i Mazur charakteryzuje się relatywnie niskim poziomem zaludnienia. Liczba mieszkańców na koniec 2005 r. wyniosła 1,43 mln osób, co stanowiło zaledwie 3,7% ludności kraju. Należy przy tym podkreślić, że województwo cechuje się dużym zróżnicowaniem gęstości zaludnienia, przy średnim wskaźniku 59 osób/km², który jest najniższy w kraju (122 osoby/km²). Niemal 60% społeczności zamieszkuje obszary miejskie, natomiast pozostałe 40% stanowi ludność wiejska. Świadczy to o względnie niskim poziomie urbanizacji województwa.

Region ten w skali kraju i Europy wyróżnia się różnorodnością i bogactwem środowiska przyrodniczego, na które składają się: urozmaicona rzeźba terenu, liczne jeziora (ok. 2600), zwarte kompleksy leśne, czyste powietrze. Połowę obszaru województwa stanowią obszary objęte prawną ochroną przyrody, w tym o międzynarodowej randze. Środowisko naturalne stanowi jeden z najcenniejszych walorów województwa warmińsko-mazurskiego. Walory te w głównej mierze decydują o atrakcyjności regionu i są istotnym wyznacznikiem kierunku jego rozwoju. Czyste ekologicznie obszary stwarzają odpowiednie warunki do inwestycji

⁵⁶ M. Bąk, M. Grabowski, P. Kulawczuk, M. Nowicki, M. Wargacki, E. Wojnicka, 2001. Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionalny. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Warszawa, s. 7.

⁵⁷ M. Gieczewska (red.), 2004. Województwo Warmińsko-Mazurskie 2003/2004. INTER S.A., Olsztyn, s. 9-10.

w zakresie turystyki, agroturystyki, ekologicznej produkcji roślinnej oraz przetwórstwa spożywczego⁵⁸.

Województwo warmińsko-mazurskie należy do grupy regionów uznawanych za słabo uprzemysłowione. W strukturze gospodarczej dominuje sektor usług (63,4% wartości dodanej brutto), natomiast mniejszy jest udział sektora przemysłowego (22,5%) oraz budowlanego (4,8%). Największe znaczenie w przemyśle ma produkcja artykułów żywnościowych i napojów. Znaczący jest również udział produkcji opon, tarcicy, maszyn do obróbki plastycznej metali oraz wyrobów z drewna, a przede wszystkim mebli. Istotną rolę w rozwoju gospodarczym regionu odgrywa sektor rolny. Udział tego sektora w strukturze wartości dodanej brutto wynosi 8,4% i jest niemal dwukrotnie wyższy w stosunku średniej wartości tego wskaźnika w Polsce. Rozwojowi rolnictwa sprzyja przede wszystkim znaczny areał użytków rolnych oraz korzystna struktura wielkościowa gospodarstw⁵⁹.

Warmia i Mazury stanowią jeden z najslabiej rozwiniętych gospodarczo i społecznie regionów Polski. Podstawowe wielkości makroekonomiczne charakteryzujące rozwój społeczno-gospodarczy tego regionu w relacji do danych ogólnokrajowych przedstawiono w tab. 4.

Tabela 4

Dane statystyczne dotyczące rozwoju społeczno-gospodarczego województwa warmińsko-mazurskiego na tle sytuacji krajowej (na 31.12.2005 r.)

Wyszczególnienie	Województwo warmińsko-mazurskie	Polska
PKB na 1 mieszkańca (tys. zł)	18,8	24,2
Wartość dodana brutto na 1 pracującego (tys. zł)	60,4	63,6
Wskaźnik zatrudnienia wg BAEL (%)	41,6	45,2
Stopa bezrobocia rejestrowanego (%)	27,2	17,6
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto (zł)	2 016,0	2 360,7
Nakłady na środki trwałe na 1 mieszkańca (zł)	2 734,4	3 434,6
Nakłady na B+R w relacji do PKB (%)	0,21	0,60
Liczba podmiotów gospodarczych wg REGON (tys.)	110,1	3 615,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego i Urzędu Statystycznego w Olsztynie

Dane statystyczne przedstawione w tab. 4 wyraźnie wskazują na relatywnie niski poziom rozwoju społeczno-gospodarczego regionu. Świadczy o tym zarówno niska wartość produktu

⁵⁸ J. Rosłon, W. Kozłowski, 2005. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w regionie warmińsko-mazurskim. [W:] B. Pławgo (red.), Czynniki rozwoju regionalnego polski północno-wschodniej. T. II. Wyższa Szkoła Administracji Publicznej w Białymstoku, Białystok, s. 275.

⁵⁹ Regionalny Program Operacyjny Warmia i Mazury na lata 2007-2013. Zarząd Województwa Warmińsko-Mazurskiego, s. 28.

krajowego brutto *per capita*, wartości dodanej brutto, wynagrodzeń czy nakładów inwestycyjnych na środki trwałe oraz działalność badawczą i rozwojową. Poszczególne wskaźniki niemal w każdym przypadku znacznie odbiegają od średnich wielkości krajowych. Rozwój społeczno-gospodarczy regionu warunkowany jest wieloma czynnikami, do których w szczególności należy zaliczyć: peryferyjne położenie i słabą dostępność komunikacyjną, wymagające ochrony środowisko naturalne, niską gęstość zaludnienia i rozproszenie sieci osadniczej, wysoki poziom bezrobocia oraz znaczne grupy ludności powiązanej z dawnymi państwowymi gospodarstwami rolnymi, niski poziom uprzemysłowienia i dominację sektorów gospodarczych związanych z przemysłem. Na uwagę zwraca również niski poziom przedsiębiorczości, niewielkie dochody mieszkańców, a także liczne obiekty i tereny wojskowe wymagające rekultywacji i wprowadzenia nowych funkcji. Ponadto większe odległości i utrudnienia w procesach budowlanych (lasy, jeziora, wymagania w zakresie ochrony przyrody itp.), powodują wyższe niż w innych regionach koszty budowy infrastruktury technicznej, co w znacznym stopniu obniża atrakcyjność inwestycyjną Warmii i Mazur. Jednocześnie słabsza jest konkurencyjność prowadzenia działalności gospodarczej, co jest spowodowane oddaleniem od ponadlokalnych rynków zbytu oraz źródeł energii i większości surowców pozarolniczych⁶⁰.

Jednym z największych problemów regionu Warmii i Mazur jest trudna sytuacja na rynku pracy. Na koniec 2005 r. poziom bezrobocia wyniósł 27,2%, co oznacza, że bez pracy pozostawało 150,9 tys. osób czynnych zawodowo. Spośród 19 powiatów tylko w 5 poziom bezrobocia kształtował się poniżej wskaźnika wojewódzkiego, natomiast w 8 powiatach wskaźnik ten przekraczał 30%. Problemy rynku pracy są w głównej mierze determinowane przez niską mobilność zawodową i przestrzenną pracowników oraz wysoki udział osób długotrwale bezrobotnych, czego efektem jest postępujący proces ubożenia i marginalizacji określonych obszarów województwa. Wśród głównych przyczyn wysokiego bezrobocia wskazuje się również wysokie koszty pracy, a także niski poziom wykształcenia i kwalifikacji zawodowych ludności⁶¹.

Istotną rolę w rozwoju społeczno-gospodarczym województwa warmińsko-mazurskiego odgrywa sektor mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Na koniec 2005 r. w województwie zarejestrowanych było ponad 110 tys. podmiotów gospodarczych, co stanowiło ok. 3% łącznej liczby przedsiębiorstw w kraju. Dane statystyczne dotyczące liczby przedsiębiorstw przedstawiono w tab. 5.

⁶⁰ Ibidem, s. 11-12.

⁶¹ Ibidem, s. 20.

Tabela 5

Liczba przedsiębiorstw w województwie warmińsko-mazurskim w latach 2002-2005
(wg REGON)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005
Mikroprzedsiębiorstwa	102 116	104 393	102 854	103 802
Małe przedsiębiorstwa	4 544	4 797	4 876	5 086
Średnie przedsiębiorstwa	1 071	1 050	1 035	1 068
Łączna liczba przedsiębiorstw MMSP	107 731	110 240	108 765	109 956
Duże przedsiębiorstwa	160	150	145	131
Łączna liczba przedsiębiorstw	107 891	110 390	108 910	110 087

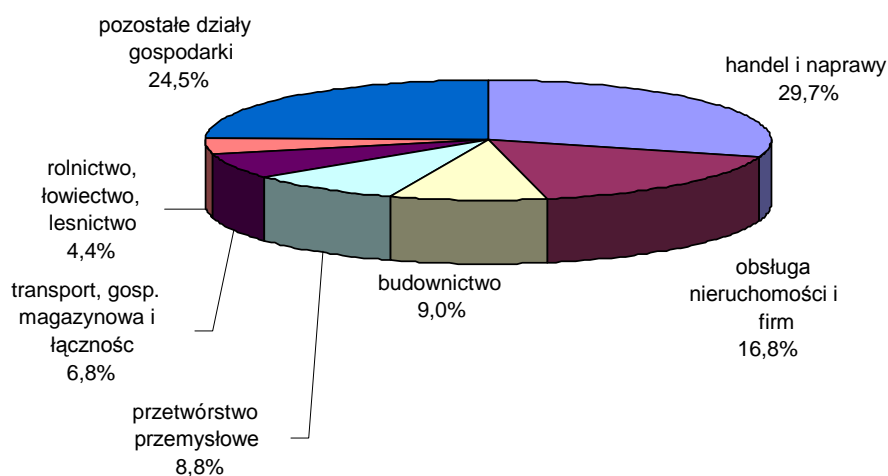
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego i Urzędu Statycznego w Olsztynie.

Informacje zawarte w tab. 5 wskazują na wyraźną dominację sektora MMSP w strukturze podmiotów gospodarczych województwa warmińsko-mazurskiego. W 2005 r. udział tej grupy przedsiębiorstw wyniósł aż 99,9%, przy czym najwyższą liczebnością charakteryzowały się firmy mikro (94,3%). W analizowanym okresie odnotowano tendencję wzrostową liczby mikro- i małych firm, przy jednoczesnym spadku liczebności dużych przedsiębiorstw. Zdecydowaną większość (93,9%) podmiotów gospodarczych stanowiły firmy prywatne, znacznie mniejszy (6,1%) był udział przedsiębiorstw sektora publicznego⁶². Warty podkreślenia jest również wysoki stopień koncentracji firm w podregionie olsztyńskim. W 2005 r. na tym terenie działało 50,8 tys. mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, co stanowiło 46,2% łącznej liczby podmiotów sektora MMSP w województwie warmińsko-mazurskim. Natomiast mniejszy był odsetek firm działających w podregionach: elbląskim (34,1%) oraz ełckim (19,7%)⁶³.

Istotnym zagadnieniem jest również struktura sektora MMSP ze względu na rodzaj prowadzonej działalności. Podstawowe informacje dotyczące wskazanej problematyki przedstawiono na rys. 1.

⁶² Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w województwie warmińsko-mazurskim. 2006. Urząd Statystyczny w Olsztynie, Olsztyn, s. 15.

⁶³ Ibidem, s. 54.



Rysunek 1. Struktura sektora MMSP w woj. warmińsko-mazurskim wg rodzaju prowadzonej działalności (na 31.12.2005 r.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Zmiany strukturalne...Op. cit., s. 23.

W województwie warmińsko-mazurskim największą liczebnością charakteryzują się przedsiębiorstwa z sektorów: handel i naprawy oraz obsługa nieruchomości i firm. Łączny udział wskazanych grup w strukturze sektora MMSP w 2005 r. wyniósł 46,5%. Znacznie mniejsza była liczebność firm budowlanych, transportowych, przetwórstwa przemysłowego oraz pozostałych sektorów gospodarczych, przy jednoczesnym znacznym zróżnicowaniu strukturalnym w poszczególnych grupach przedsiębiorstw.

Jednym z podstawowych wskaźników obrazujących rolę i znaczenie mikro-, małych i średnich firm w rozwoju społeczno-gospodarczym Warmii i Mazur, jest ogromny wkład tego sektora przedsiębiorstw w tworzenie miejsc pracy. Na koniec 2005 r. w sektorze MMSP pracowało 194,2 tys. osób, co stanowiło 82,5% zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw oraz 48,9% ogólnej liczby pracujących w województwie. Na uwagę zasługuje przy tym wysoka liczba osób zatrudnionych w grupie mikroprzedsiębiorstw, która w analizowanym okresie wyniosła ponad 108,7 tys. Mniejszy poziom zatrudnienia odnotowano w przedsiębiorstwach małych – 34,3 tys. osób oraz średnich - 51,2 tys. osób⁶⁴. Wysoki poziom zatrudnienia w sektorze MMSP jest szczególnie korzystny biorąc pod uwagę trudną sytuację na rynku pracy w województwie warmińsko-mazurskim.

⁶⁴ Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2005. 2006 Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.

Istotnym wyznacznikiem roli mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym Warmii i Mazur jest również zakres i wielkość realizowanych projektów inwestycyjnych. Podstawowe dane statystyczne dotyczące działalności inwestycyjnej sektora MMSP przedstawiono w tab. 6.

Tabela 6

Działalność inwestycyjna sektora MMSP w województwie warmińsko-mazurskim (mln zł, na 31.12.2005 r.)

Wyszczególnienie	Nakłady na zakup nowych oraz ulepszenie istniejących środków trwałych	Nakłady na zakup używanych środków trwałych	Łączna wartość nakładów inwestycyjnych
Mikroprzedsiębiorstwa	261,4	19,4	280,8
Małe przedsiębiorstwa	204,6	65,6	270,2
Średnie przedsiębiorstwa	480,4	94,9	575,3
Sektor MMSP razem	946,4	179,9	1 126,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Działalność przedsiębiorstw...Op. cit.

Łączna wartość inwestycji rzeczowych realizowanych w sektorze MMSP w 2005 r. wyniosła 1,13 mld zł. Najwyższą aktywnością charakteryzowały się średnie przedsiębiorstwa, których udział w ogólnej strukturze nakładów inwestycyjnych wyniósł 51,1%. Mniejszy zakres działalności inwestycyjnej odnotowano w grupie mikro- i małych przedsiębiorstw (24,9% i 24,0%). Przedmiotem realizowanych projektów inwestycyjnych było przede wszystkim nabycie oraz ulepszenie (np. przebudowa, modernizacja) posiadanych środków trwałych. Udział tego rodzaju przedsięwzięć w ogólnej strukturze nakładów inwestycyjnych wyniósł na koniec 2005 r. aż 84,0%. W znacznie mniejszym zakresie podejmowano inwestycje polegające na zakupie używanych środków trwałych. Na uwagę zwraca znaczne zróżnicowanie zakresu prowadzonej działalności inwestycyjnej w ramach poszczególnych sektorów gospodarczych. Najwyższą aktywnością charakteryzowały się przedsiębiorstwa przemysłowe oraz handlowe. Znacznie niższy poziom nakładów odnotowano w grupie przedsiębiorstw budowlanych, transportowych, obsługi nieruchomości i firm oraz pozostałych sektorów.

Analizując stan sektora MMSP oraz jego wpływ na rozwój społeczno-gospodarczy województwa warmińsko-mazurskiego, należy podkreślić, że region ten charakteryzuje się dość niskim poziomem rozwoju przedsiębiorczości, w wielu obszarach znacznie odbiegającym od średnich wskaźników krajowych. Przedsiębiorstwa w większości przypadków są słabe kapitałowo, technologicznie i kadrowo. Bariery ich rozwoju jest m.in.

brak własnych środków na inwestycje i ograniczony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania, co skutkuje niskim poziomem inwestycji. Szczególnie odczuwalne jest to w zakresie inwestycji w nowoczesne technologie, bez których nie jest możliwy szybki postęp w rozwoju gospodarczym. Wartość nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach regionu należy do najniższych w kraju. Dominujące w gospodarce mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa charakteryzują się ogólnie niskim stopniem innowacyjności i nowoczesności. W zbyt niskim stopniu „chłoną” one innowacje i wyniki prac badawczych, a z drugiej strony oferta sektora badawczo-rozwojowego jest uboga i mało konkurencyjna.

Istotnym czynnikiem słabego rozwoju przedsiębiorczości w województwie warmińsko-mazurskim jest niewystarczający potencjał instytucji otoczenia biznesu, nierównomierne rozmieszczenie tych instytucji w regionie, brak spójnych systemów informacji gospodarczej i doradztwa. Podejmowane w tym zakresie inicjatywy charakteryzują się dużym stopniem rozproszenia i autonomizacji, a instytucje wspierające biznes same wymagają wzmocnienia. Wśród pozostałych barier rozwoju przedsiębiorczości wymienia się: peryferyjne położenie regionu w stosunku do krajowych centrów aktywności gospodarczej, słabo rozwinięty przemysł, zły stan infrastruktury technicznej, wysoki poziom bezrobocia, a także słabą komunikację wewnętrzną i zewnętrzną regionu⁶⁵.

Identyfikacja barier rozwoju sektora MMSP w województwie warmińsko-mazurskim była przedmiotem badań autora pracy. Dane liczbowe przedstawiono w tab. 7.

Tabela 7

Bariery rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw działających na terenie województwa warmińsko-mazurskiego w latach 2002-2005 r.

Bariery rozwoju przedsiębiorczości	Odsetek przedsiębiorstw wskazujących stopień nasilenia badanej cechy (%)			
	0	1	2	3
Ograniczony popyt na rynku towarowym	14,7	30,4	34,8	20,1
Konkurencja produktowa	11,3	27,3	41,4	20,0
Biurokracja administracji	9,4	27,8	32,9	29,9
Wysokość płaconych podatków i świadczeń socjalnych	2,1	6,2	31,1	60,6
Ograniczony dostęp do kapitału zewnętrznego	16,9	25,8	36,0	21,3
Częste zmiany uregulowań prawnych	4,8	17,6	30,0	47,6
Niedorozwój infrastruktury technicznej	15,1	52,1	22,6	10,2
Niski poziom infrastruktury społecznej	17,5	42,6	28,7	11,2
Opóźnienia w inkasowaniu należności	8,6	25,4	24,0	42,0
Wahania w płynności finansowej	11,0	27,1	40,7	21,2

⁶⁵ R. Przybyszewski, 2006. Przedsiębiorstwa w regionie warmińsko-mazurskim. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, nr 1, s. 95.

Zwyżki cen materiałów, surowców i innych środków produkcji	6,1	25,4	36,4	32,1
--	-----	------	------	------

* W badaniach zastosowano następującą skalę utrudnień w prowadzeniu działalności przedsiębiorstw: 0 pkt. – słaba; 1 pkt. – średnia; 2 pkt. – duża; 3 pkt. – bardzo duża.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wyniki badań potwierdzają występowanie wielu barier rozwoju przedsiębiorczości. Za największe utrudnienie przedsiębiorcy uznali zbyt wysokie obciążenia z tytułu płaconych podatków i świadczeń socjalnych. Zbyt wysokie stawki podatkowe i paropodatkowe ograniczały zdolność firm do akumulacji kapitału, a w konsekwencji do samofinansowania prowadzonej działalności. Do głównych barier przedsiębiorcy zaliczyli również zbyt częste zmiany uregulowań prawnych, wzrost cen środków produkcji, a także opóźnienia w inkasowaniu należności za sprzedane produkty, towary bądź usługi. Zdecydowana większość (ponad 66%) badanych firm uznała, że wymienione czynniki w „dużym”, bądź „bardzo dużym” stopniu utrudniają prowadzenie działalności gospodarczej. W mniejszym, choć również wysokim stopniu, przedsiębiorstwa wskazywały biurokrację administracji, problemy w obszarze płynności finansowej, wysoki poziom konkurencji, czy ograniczony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania, jako bariery ograniczające rozwój przedsiębiorczości.

Biorąc pod uwagę ogromną rolę sektora MMSP w rozwoju społeczno-gospodarczym województwa warmińsko-mazurskiego, a także szereg barier utrudniających funkcjonowanie i rozwój tego sektora, konieczne jest podjęcie wielu działań zmierzających do poprawy warunków prowadzenia działalności gospodarczej oraz lepszego wykorzystania potencjału tkwiącego w mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach. Chodzi tu w szczególności o tworzenie przyjaznego klimatu inwestycyjnego, wspieranie przedsiębiorców w dostępie do szkoleń, informacji i innowacji technologicznych, tworzenie warunków do działalności eksportowej, a także wspieranie konkurencyjności firm MMSP, zwłaszcza w zakresie kreowania rynku lokalnego i pobudzania działań konkurencyjnych. Wskazuje się również potrzebę wspierania przedsiębiorstw w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania, pomocy w dostosowywaniu działalności firm do norm i standardów Unii Europejskiej, jak również działań inwestycyjnych w zakresie rozbudowy infrastruktury technicznej regionu. Niezwykle istotne jest przy tym efektywne wykorzystanie środków finansowych z funduszy strukturalnych UE, skierowanych na rozwój przedsiębiorczości zarówno w skali kraju, jak też regionu warmińsko-mazurskiego.

1.4. Rozwój sektora MMSP w wybranych krajach Unii Europejskiej

Sektor MMSP stanowi niezwykle ważny element w rozwoju gospodarki Unii Europejskiej, jak też jej poszczególnych państw członkowskich. Powszechnie uznaje się istotną rolę tego sektora polegającą na przyczynianiu się do wzrostu ekonomicznego, rozwoju regionalnego, sprzyjaniu spójności społecznej, tworzeniu nowych miejsc pracy. Przedsiębiorstwa te uważane są również za źródło innowacyjności, spójności i integracji europejskiej.

Na podkreślenie zasługuje fakt, że rozwój sektora MMSP charakteryzuje się znacznym zróżnicowaniem w poszczególnych krajach członkowskich. Dotyczy to w szczególności liczby i struktury przedsiębiorstw, ich udziału w tworzeniu dochodu narodowego, jak również warunków prowadzenia działalności gospodarczej oraz stosowanych form wspierania rozwoju przedsiębiorczości. Poniżej przedstawiono podstawowe informacje dotyczące stanu sektora MMSP oraz stosowanych instrumentów wspierania rozwoju przedsiębiorczości w wybranych krajach Unii Europejskiej (Francja, Wielka Brytania, Niemcy, Czechy).

Francja

Podjęta charakterystyka sektora MMSP we Francji wydaje się mieć szczególne uzasadnienie. Wynika to przede wszystkim z ogromnej roli tej grupy przedsiębiorstw w rozwoju społeczno-gospodarczym kraju, jak też intensywności i różnorodności działań podejmowanych w celu wspierania rozwoju drobnej przedsiębiorczości.

Podstawową cechą charakteryzującą stan sektora MMSP we Francji jest wysoka liczebność tej grupy przedsiębiorstw. W 2005 r. wyniosła ona 2,57 mln, co stanowiło 89,1% łącznej liczby podmiotów gospodarczych⁶⁶. Należy przy tym podkreślić, że dominujący udział (52%) stanowiły firmy usługowe. Natomiast w handlu i przemyśle funkcjonowało odpowiednio 25 i 23% przedsiębiorstw. Mikro-, małe i średnie firmy zatrudniają ponad 14 mln osób, a więc 89% łącznej liczby pracujących w przedsiębiorstwach. Odgrywają one zatem istotną rolę w tworzeniu nowych miejsc pracy oraz absorpcji wolnych zasobów siły roboczej. Ponadto generują 66% wartości obrotów, 64% wartości dodanej, 52% wartości eksportu oraz 70% wartości inwestycji⁶⁷.

⁶⁶ Zgodnie ze statystyką francuską za MMSP uznaje się przedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 500 osób (ta definicja jest stosowana m.in. przez Narodowy Instytut Statystyki i Studiów Ekonomicznych INSEE, Generalną Konfederację Małych i Średnich Przedsiębiorstw CGPME czy Agencję ds. tworzenia przedsiębiorstw APCE) lub o wysokości rocznych obrotów niższej niż 77 mln euro (definicja Banque du France).

⁶⁷ Dane statystyczne Narodowego Instytutu Statystyki i Studiów Ekonomicznych – INSEE.

Z uwagi na wysoką liczebność oraz znaczącą rolę sektora MMSP w rozwoju społeczno-gospodarczym Francji, wypracowano i wprowadzono wiele form wspierania rozwoju przedsiębiorczości. Na szczególną uwagę zasługują instrumenty wsparcia finansowego. Chodzi tu zarówno o pomoc publiczną ze strony instytucji rządowych i samorządowych, jak też działalność instytucji finansowych oraz jednostek tzw. otoczenia biznesu. Wśród instytucji finansowych istotną rolę odgrywa Bank Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw (BDPME – Banque du Developpement des PME), którego działalność jest w pełni poświęcona obsłudze mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Bank ten jest częścią grupy OESO mającej na celu pomoc w finansowaniu i wprowadzaniu innowacyjności we wszystkich stadiach rozwoju przedsiębiorstw. Podstawowym przedmiotem działalności BDPME jest udzielanie pożyczek i kredytów, dostosowanych do specyfiki oraz konkretnych potrzeb firm, zarówno w sferze operacyjnej, jak też inwestycyjnej prowadzonej działalności⁶⁸. Kolejną instytucją udzielającą finansowego wsparcia na rzecz sektora MMSP jest stowarzyszenie ADIE (Association pour le Droit r' l'Initiative Economique). Przedmiotem działalności tej instytucji jest udzielanie pożyczek osobom nie mającym dostępu do tradycyjnych kredytów bankowych, często bezrobotnym lub korzystającym z zasiłków społecznych⁶⁹. Wśród pozostałych instytucji wspierania biznesu należy w szczególności wymienić: Platformy Inicjatywy Lokalnej – PFIL (Plates Formes d'Initiative Locale), centralną Kasę Spółdzielczych Kredytów (Caisse Centrale de Credit Cooperatif) czy lokalne komitety zatrudnienia kobiet – CLEFEs (Comites Locaux Pour L'emploi Des Femmes).

Istotną rolę we wspieraniu przedsiębiorczości we Francji odgrywa również polityka władz rządowych. Chodzi tu w szczególności o tworzenie regulacji prawnych sprzyjających rozwojowi drobnej przedsiębiorczości. Na uwagę zwraca m.in. wprowadzona z dniem 1 sierpnia 2003 r. Ustawa o inicjatywie ekonomicznej, jak również Ustawa o małych i średnich przedsiębiorstwach, uchwalona 2 sierpnia 2005 r. Wspieranie przedsiębiorczości odbywa się również z wykorzystaniem finansowych instrumentów pomocy publicznej. W 2004 r. wydatki na pomoc publiczną wyniosły niemal 9 mld euro, co stanowiło 0,5% PKB. Wsparcie finansowe realizowane było w formie dotacji, zwolnień i odroczeń podatkowych, gwarancji kredytowych, udziałach kapitałowych oraz tzw. miękkiego kredytowania⁷⁰.

⁶⁸ B. Mikołajczyk, A. Kurczewska, 2004. Misja i działalność banku rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw we Francji (Banque du Developpement des PME). *Bank i Kredyt*, nr 5, s. 50-55.

⁶⁹ A. Kurczewska, 2006. Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce francuskiej. [W:] B. Mikołajczyk (red.), *Finansowe uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw z uwzględnieniem sektora MSP*. Difin, Warszawa, s. 167-168.

⁷⁰ *Ibidem*, s. 173-174.

Rozwój sektora MMSP we Francji (jak i w większości innych państw) w ostatnim okresie jest warunkowany przez wiele nowych procesów społeczno-gospodarczych. Wśród nich na szczególną uwagę zasługuje zjawisko globalizacji, która z jednej strony ułatwia integrację gospodarek poszczególnych krajów, z drugiej może doprowadzić do marginalizacji słabiej rozwiniętych państw, osłabiając rozwój sektora MMSP. Ponadto duży wpływ na rozwój przedsiębiorczości mają takie czynniki, jak: tworzenie jednolitego rynku europejskiego, konsolidacja banków, wprowadzenie wspólnej waluty europejskiej, czy sukcesywne poszerzanie Unii Europejskiej⁷¹.

Wielka Brytania

Wielka Brytania jest jednym z najbardziej rozwiniętych krajów Unii Europejskiej. Świadczy o tym m.in. wysoka wartość produktu krajowego brutto (1 791 mld euro), wysoki poziom eksportu (307,7 mld euro), korzystny bilans handlowy oraz bardzo niskie bezrobocie, które na koniec 2005 r. wyniosło zaledwie 4,7%⁷².

Istotną rolę w rozwoju społeczno-gospodarczym Wielkiej Brytanii odgrywa sektor MMSP. W 2005 r. na rynku brytyjskim działało ponad 4,3 mln podmiotów gospodarczych, z czego 99,9% stanowiły mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa. Firmy te wytworzyły 1 249,8 mld euro obrotu, oraz zatrudniały niemal 13 mln osób, co stanowiło 58,7% łącznej liczby osób zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw. W strukturze brytyjskich firm dominują podmioty działające w następujących sekcjach gospodarki: obsługa nieruchomości i firm – 23,8%, budownictwo – 21,3% oraz handel i naprawy – 13,3%. Natomiast mniejszy jest udział przedsiębiorstw produkcyjnych – 7,6% oraz transportowych – 6,0%. Na szczególną uwagę zasługuje terytorialne rozmieszczenie firm. Zdecydowaną większość stanowią podmioty zarejestrowane w Anglii (86,9%), natomiast mniejszy jest udział firm szkockich (6,4%), walijskich (4,0%) oraz północnoirlandzkich (2,7%)⁷³.

Charakterystyka sektora MMSP w Wielkiej Brytanii wymaga podkreślenia, że do końca lat 60-tych XX w. rola mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarki brytyjskiej była niewielka. Dynamiczny rozwój przedsiębiorczości nastąpił dopiero od początku lat 70-tych. Jednym z głównych efektów tej zmiany był znaczący wzrost samozatrudnienia. Był on w znacznym stopniu efektem poparcia władz rządowych dla

⁷¹ Ibidem, s. 178.

⁷² Europe in figures. Eurostat yearbook 2006-07, Eurostat, s. 140, 153, 197.

⁷³ Dane Krajowego Urzędu Statystycznego Wielkiej Brytanii – Office of National Statistics.

polityki kreowania nowych przedsiębiorstw. Wśród podjętych działań na szczególną uwagę zasługuje wprowadzenie programu ulg dla przedsiębiorców (The Enterprise Allowance Scheme), który zachęcał bezrobotnych do rozpoczęcia działalności gospodarczej. Ponadto obniżono (z 45 do 25%) stawki podatku od zysków małych przedsiębiorstw, co spowodowało wzrost rentowności prowadzonej działalności oraz zdolności firm do samofinansowania. Przedstawionym działaniom towarzyszyły zmiany w gospodarce, dotyczące w szczególności dużych przedsiębiorstw, związane z outsourcingiem. Podmioty te zaczęły wydzielać pewne funkcje z zakresu swojej działalności i przekazywać je podmiotom zewnętrznym – w większości mikro- i małym przedsiębiorstwom⁷⁴.

Wśród obecnych działań władz rządowych na uwagę zasługuje tworzenie przyjaznych, sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości, regulacji prawnych. Projektowane ustawy poddawane są szczegółowemu procesowi konsultacyjnemu. Istotną rolę w tym zakresie odgrywa system Impact Assessments, dostarczający szczegółowych analiz na temat wpływu określonych regulacji prawnych na funkcjonowanie i rozwój drobnej przedsiębiorczości. Nie mniej istotnym narzędziem polityki wspierania rozwoju firm MMSP, jest wyłączenie ich spod nowych obowiązków, wynikających z uchwalanych aktów prawnych. Jednym z wielu przykładów ustanawiających wyłączenie jest Employment Relations Act 1999, zgodnie z którym przedsiębiorstwa zatrudniające poniżej 20 pracowników nie muszą wyrażać zgody na funkcjonowanie związków zawodowych. Kolejną formą prawnego wspierania rozwoju małych firm jest opóźnianie zastosowania wobec nich określonych wymogów prawnych, a także wyższa rekompensata ze strony państwa w przypadku narzucenia przedsiębiorstwom dodatkowych obowiązków⁷⁵. Ponadto stworzono system doradztwa, wspierający nowopowstałe przedsiębiorstwa w zakresie rozliczeń podatkowych. System ten, oprócz działalności doradczej i informacyjnej, zajmuje się organizacją spotkań szkoleniowych, podczas których wyspecjalizowani konsultanci wyjaśniają zawilości obowiązków spoczywających na przedsiębiorcach oraz wskazują konkretne rozwiązania na podstawie praktycznych przykładów⁷⁶.

Kolejną inicjatywą na rzecz rozwoju przedsiębiorczości było utworzenie Rządowej Agencji ds. Handlu i Inwestycji (UK Trade & Investment), wspierającej brytyjskie przedsiębiorstwa działające na rynku międzynarodowym, jak również zagraniczne firmy

⁷⁴ P. Przepióra, 2005. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw oraz jego finansowanie w Wielkiej Brytanii. [W:] T. Łuczka (red.), Małe i średnie przedsiębiorstwa...Op. cit., s. 81.

⁷⁵ E. Wysocka, 2004. Małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej. [W:] J. Adamczyk, P. Bartkowiak (red.), Op. cit., s. 68.

⁷⁶ Ibidem, s. 69.

zamierzające ulokowanie swojej działalności na terenie Wielkiej Brytanii. Przedmiotem jej działalności jest świadczenie usług informacyjnych i doradczych w zakresie zarządzania projektami inwestycyjnymi oraz wyszukiwania optymalnej lokalizacji planowanej działalności⁷⁷. Wśród innych inicjatyw należy w szczególności wymienić: utworzenie Brytyjskiego Stowarzyszenia Inkubatorów Przedsiębiorczości (UK Business Incubation – UKBI), systemu lokalnych biur doradztwa – Business Links, a także systemu gwarancji kredytowych, którego celem jest wspieranie przedsiębiorców w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania działalności.

Wyniki wielu badań wyraźnie wskazują, że Wielka Brytania zajmuje wysoką pozycję wśród krajów sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości. Duża aktywność władz rządowych, samorządowych oraz instytucji i organizacji otoczenia biznesu, stwarza odpowiednie warunki prowadzenia działalności, a także poprawy konkurencyjności zarówno na rynku krajowym, jak też międzynarodowym. Potwierdzeniem tych korzystnych tendencji może być fakt, że od momentu akcesji Polski do struktur europejskich, na terenie Wielkiej Brytanii powstało ponad 40 tys. firm, założonych z inicjatywy polskich przedsiębiorców.

Niemcy

Republika Federalna Niemiec należy do najbardziej rozwiniętych państw przemysłowych na świecie. Gospodarkę tego kraju uznaje się za trzecią co do wielkości, po gospodarce Stanów Zjednoczonych i Japonii. Wartość produktu krajowego brutto Niemiec w 2006 r. wyniosła 2 302 mld euro, co odpowiadało kwocie 28 012 euro na jednego mieszkańca, i znacznie przekraczało średni poziom w Unii Europejskiej. Na podkreślenie zasługuje również fakt, że Niemcy są jednym z największych na świecie eksporterem towarów. W 2006 r. łączna wartość eksportu wyniosła 1 035 mld euro, co stanowiło niemal 45% PKB⁷⁸.

Kluczową rolę w rozwoju społeczno-gospodarczym Niemiec odgrywają mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa. Liczebność tego sektora w 2003 r. wyniosła niemal 3,4 mln firm, co stanowiło 99,7% łącznej liczby podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w tym kraju. W strukturze niemieckich MMSP dominują firmy usługowe (48,9%) oraz przemysłowe (31,4%). Natomiast mniejszy jest udział przedsiębiorstw handlowych (19,7%). Na uwagę

⁷⁷ <https://www.uktradeinvest.gov.uk>.

⁷⁸ <https://www.infoniemcy.pl>.

zasługuje fakt, że firmy te generują aż 41,2% łącznych obrotów sektora przedsiębiorstw⁷⁹. Ponadto zatrudniają 20 mln osób, co w znacznym stopniu przyczynia się do ograniczania zjawiska bezrobocia, które na koniec 2005 r. wyniosło 9,5%⁸⁰.

W Republice Federalnej Niemiec podejmowanych jest wiele inicjatyw mających na celu wspieranie rozwoju drobnej przedsiębiorczości. Chodzi tu w przede wszystkim o działania władz rządowych, które dzieli się na dwie podstawowe grupy. Pierwszą z nich stanowią działania długookresowe, mające na celu stworzenie trwałych, korzystnych warunków dla funkcjonowania i rozwoju sektora MMSP. Należy do nich w szczególności zaliczyć aktywność polegającą na tworzeniu przyjaznych regulacji prawnych w zakresie prawa pracy, ubezpieczeń społecznych czy prawa podatkowego. Tworzone są również akty prawne regulujące różnego rodzaju działania pomocowe, ukierunkowane na wsparcie sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw.

Podejmuje się także działania związane z tworzeniem odpowiedniej infrastruktury technicznej, tworzeniem i rozbudową szkół zawodowych i ośrodków kształcenia dopasowanych profilem do struktury zapotrzebowania na danym rynku pracy, a także wspieraniem działalności parków technologicznych oraz inkubatorów przedsiębiorczości. Omawiana grupa działań obejmuje również aktywność władz rządowych w zakresie ograniczania nadmiernej biurokracji. Przykładem tego typu inicjatyw może być ograniczenie liczby statystyk sprawozdawczych, które przedsiębiorstwa zobligowane są dostarczać organom administracji państwowej. Na uwagę zasługuje również wspieranie mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w procesie aplikacji i realizacji zamówień publicznych. Jednostki administracji publicznej zobowiązane są do dzielenia dużych zamówień na mniejsze projekty i zlecanie ich wykonania firmom z sektora MMSP. Ponadto zachęca się małe przedsiębiorstwa do tworzenia większych grup roboczych (Arbeitsgemeinschaften) w celu uzyskania zamówienia państwowego na wykonanie dużych zleceń⁸¹.

Drugą grupę działań rządowych wspierających funkcjonowanie i rozwój sektora MMSP, stanowią inicjatywy oddziałujące w sposób bezpośredni na bieżącą działalność przedsiębiorstw. Do najważniejszych instrumentów wsparcia należy zaliczyć: ulgi podatkowe, specjalne odpisy amortyzacyjne, kredyty preferencyjne, poręczenia kredytowe, ulgi, dodatki oraz dopłaty inwestycyjne, a także bezpośrednie wsparcie finansowe w postaci

⁷⁹ B. Günterberg, G. Kayser, 2004. SMEs in Germany. Facts and Figures. Institut für Mittelstandsforschung, Bonn, s. 5.

⁸⁰ Europe in figures...Op.cit., s. 140.

⁸¹ L. Schuttenbach, 2000. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w Republice Federalnej Niemiec. Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa, s. 56-58.

objęcia udziałów w mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach. Ponadto realizowane są różnego rodzaju działania zmierzające do podniesienia wiedzy i kwalifikacji właścicieli firm. Do najważniejszych instrumentów pomocowych należy zaliczyć wsparcie finansowe, umożliwiające zwrot poniesionych kosztów na usługi doradcze oraz szkolenia podnoszące kwalifikacje przedsiębiorców⁸².

Działania na rzecz wspierania rozwoju sektora MMSP w Republice Federalnej Niemiec realizowane są również przez wiele instytucji i organizacji tworzących tzw. otoczenie biznesu. Są to przede wszystkim izby przemysłu-handlowe, zrzeszenia branżowe, fundacje, a także instytucje finansowe, takie jak: banki, fundusze pożyczkowe, fundusze poręczeń kredytowych oraz fundusze typu *private equity/venture capital*.

Czechy

Republika Czeska należy do najbardziej rozwiniętych gospodarczo nowych państw Unii Europejskiej. Reformy podjęte w okresie transformacji, takie jak: liberalizacja cen, importu, eksportu, prywatyzacja oraz stabilizacja kursu walut, pozwoliły na głęboką restrukturyzację gospodarki czeskiej, która uważana jest obecnie za jedną z najbardziej stabilnych spośród wszystkich państw postkomunistycznych.

Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa, podobnie jak w innych krajach, postrzegane są jako podstawowy filar rozwoju społeczno-gospodarczego. Potwierdzeniem tego są dane statystyczne. W 2003 r. sektor MMSP obejmował 99,8% wszystkich podmiotów gospodarczych, zatrudniał 62,2% ogólnej liczby pracowników, a także generował 49,5% łącznej wartości inwestycji. Ponadto przedsiębiorstwa te wytworzyły niemal dwie trzecie produktu krajowego brutto i niemal połowę krajowego eksportu⁸³. W strukturze czeskich MMSP dominują firmy handlowe oraz usługowe. Natomiast mniejszy jest udział przedsiębiorstw przemysłowych, budowlanych, transportowych oraz podmiotów reprezentujących pozostałe sektory gospodarki⁸⁴.

Wspieranie rozwoju sektora MMSP stanowi jeden z podstawowych priorytetów władz rządowych. Działania te obejmują przede wszystkim tworzenie przyjaznego drobnemu biznesowi środowiska prawno-ekonomicznego. Przykładem mogą być rozwiązania

⁸² Ibidem, s. 59-60.

⁸³ K. Kurková, 2005. Małe i drobne przedsiębiorstwa w Republice Czeskiej. [W:] A. Bielawska (red.), Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw. Rozprawy i Studia T. (DCXLV) 571, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 99.

⁸⁴ B. Korcozowicz, 2000. Małe i średnie przedsiębiorstwa na świecie. Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa, s. 11.

funkcjonujące w zakresie prawa podatkowego. Chodzi tu w szczególności o uproszczenie zasad ewidencji podatkowej, w której ramach podstawę opodatkowania stanowią wyłącznie zapłacone należności i zobowiązania. Rozwiązanie to jest szczególnie korzystne w świetle istniejących zatorów płatniczych uznawanych przez przedsiębiorców za podstawową barierę rozwoju firm. Na uwagę zwraca również podniesienie limitu obrotów uprawniających firmy zwolnienia podmiotowego z podatku VAT. Limit ten wynosi 33 tys. euro i jest ponad trzykrotnie wyższy w relacji do rozwiązań przyjętych w Polsce (10 tys. euro)⁸⁵.

Przejawem polityki wspierania rozwoju przedsiębiorczości w Republice Czeskiej jest również szeroka oferta programów pomocowych, skierowanych do sektora MMSP. Instytucją koordynującą poszczególne działania programowe jest Ministerstwo Przemysłu i Handlu (Ministerstvo Průmyslu i Obchodu), natomiast instytucjami wdrażającymi: Agencja Wspierania Przedsiębiorczości i Inwestycji – CzechInvest, Czeska Agencja Wspierania Handlu – CzechTrade, Design Centrum Republiki Czeskiej oraz Czesko-Morawski Bank Poręczeń i Rozwoju SA. Wsparcie udzielane jest przedsiębiorcom ma charakter zwrotnej pomocy finansowej, dotacji, świadczeń pieniężnych, gwarancji oraz kredytów preferencyjnych⁸⁶. Jednym z głównych programów wspierania przedsiębiorczości jest Program Operacyjny „Przemysł i przedsiębiorczość 2004-2006”. Głównym celem tego programu jest wsparcie mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w wykorzystaniu środków z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. Podejmowane działania dotyczą m.in. wspierania małych przedsiębiorstw realizacji rozwojowych projektów gospodarczych, wspomagania rozwoju infrastruktury rozwoju przemysłowego (parków naukowo-technicznych, inkubatorów przedsiębiorczości i ośrodków transferu technologii), wspierania projektów dotyczących zakładania i rozwijania stowarzyszeń branżowych, a także wspomagania inicjatyw ukierunkowanych na podniesienie technicznej i użytkowej wartości produktów i usług przedsiębiorstw, efektywności procesów wytwórczych czy wdrażania nowoczesnych metod zarządzania. Wśród innych rządowych programów wspierania przedsiębiorczości należy w szczególności wymienić: Program wspierania doradztwa i usług edukacyjnych dla MMSP, Program gwarancji dla MMSP czy Wielokierunkowy program wspierania MMSP⁸⁷.

⁸⁵ K. Kurková, 2005. Op. cit., s. 99.

⁸⁶ K. Kurková, 2004. Wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw w Republice Czeskiej – wybrane zagadnienia. [W:] E. Janowicz, D.E. Giętkowska (red.), *Formy wspomagania przedsiębiorczości we współczesnej gospodarce*. Politechnika Koszalińska, Koszalin, s. 151-164.

⁸⁷ K. Kurková, 2005. Op. cit., s. 99.

Istotną rolę w rozwoju przedsiębiorczości odgrywa również Rada na rzecz Rozwoju Środowiska Biznesowego (Rada pro Rozvoj Podnikatelského Prostředí). Instytucja ta została powołana w 2004 r., w celu usuwania administracyjnych barier powstawania i rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, a także tworzenia przyjaznego środowiska biznesowego i inwestycyjnego. Do podstawowych działań Rady należy wymienić tworzenie konkretnych rozwiązań w zakresie upraszczania czynności administracyjnych związanych z zakładaniem działalności gospodarczej, tworzenia nowych miejsc pracy, wspierania współpracy przedsiębiorstw z sektorem nauki i edukacji, czy budowania pozytywnego wizerunku Republiki Czeskiej za granicą, jako instrumentu wspomaganie eksportu⁸⁸.

Wspieranie mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw ma szczególne znaczenie, biorąc pod uwagę szereg barier ograniczających rozwój tego sektora firm. Wśród podstawowych trudności wymienia się: brak odpowiednich środków finansowych połączony z niewystarczającym kredytowaniem, zbyt silną konkurencją, opóźnienia w inkasowaniu należności, brak wykwalifikowanej siły roboczej, jak również wysokie narzuty na wynagrodzenia, których efektem jest rozwój tzw. szarej strefy w gospodarce⁸⁹.

2. Charakterystyka źródeł finansowania działalności sektora MMSP

Kapitał własny jako podstawowe źródło finansowania

Wewnętrzne źródła kapitału

Podjęcie problematyki wykorzystania wewnętrznych źródeł kapitałowych w działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, stwarza konieczność uprzedniego zdefiniowania pojęcia „finansowanie” oraz „samofinansowanie”. Jest to szczególnie ważne biorąc pod uwagę zróżnicowanie poglądy na ten temat prezentowane przez poszczególnych autorów w literaturze z zakresu finansów.

Problematyka finansowania przedsiębiorstw jest zagadnieniem bardzo złożonym i trudnym do zdefiniowania w sposób jednoznaczny. W literaturze przedmiotu pojęcie to definiuje się przyjmując zróżnicowane punkty odniesienia, jak: pojęcie kapitału, struktura kapitału, okres jego zaangażowania oraz przekształcenia z nim związane⁹⁰. W zależności od

⁸⁸ Ibidem, s. 109-110.

⁸⁹ B. Korkozowicz, 2000. Op. cit, s. 14.

⁹⁰ J. Ickiewicz, 1996. Strategia finansowania przedsiębiorstwa. POLTEXT, Warszawa, s. 8.

liczby przyjętych kryteriów finansowanie definiuje się w węższym bądź szerszym ujęciu. W węższym ujęciu obejmuje ono tylko czynności związane z pozyskaniem środków finansowych⁹¹. Finansowanie jest tu rozumiane wyłącznie jako zaopatrzenie przedsiębiorstwa w niezbędny kapitał. W ujęciu szerokim obejmuje ono pozyskiwanie kapitału oraz odpowiednie nim dysponowanie, prowadzące m.in. do utrzymania równowagi finansowej, wyboru stosowanych metod regulowania wydatków, korzystnej lokaty wolnych środków pieniężnych oraz sporządzania sprawozdań finansowych⁹². Należy podkreślić, że tak szeroko rozumiane pojęcie finansowania spotyka się często z brakiem akceptacji ze strony ekonomistów. Za dyskusyjne uznają oni objęcie procesem finansowania czynności kontrolno-finansowych w zakresie obrotu pieniężnego, wyboru metod regulacji, dysponowana majątkiem, a także lokowania wolnych zasobów kapitałowych⁹³. W literaturze funkcjonuje jeszcze szersze pojęcie finansowania. Obejmuje ono zarówno możliwość wykorzystania środków finansowych w celu przeprowadzenia procesu produkcyjnego oraz zbytu, jak również gotowość do podejmowania procesów finansowo-technicznych, związanych z utworzeniem przedsiębiorstwa, jego przekształceniem lub połączeniem z innym podmiotem. Tak szeroko rozumiane pojęcie finansowania obejmuje dodatkowo przedsięwzięcia dotyczące poprawy sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa, jego likwidacji, jak również procesy związane z podwyższaniem lub obniżaniem kapitału.

Pojęcie samofinansowania również nie zostało w literaturze jednolicie zdefiniowane. Według Z. Fedorowicza termin „samofinansowanie” oznacza pokrywanie wydatków przedsiębiorstwa z własnych funduszy pieniężnych⁹⁴. Jako podstawowe wewnętrzne źródło kapitałowe wskazuje on nadwyżki finansowe netto, wypracowane w trakcie działalności przedsiębiorstwa. Zdaniem autora mogą one zostać wykorzystane zarówno na finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa, jak też jego oddłużenie poprzez spłatę zaciągniętych kredytów bankowych i innych zobowiązań⁹⁵. Podobny pogląd wyraża J. Duraj uznając, że „*istotą samofinansowania jest ponoszenie wszystkich wydatków – niezależnie od ich przeznaczenia – tylko z własnych środków przedsiębiorstwa*”⁹⁶. Według T. Waśniewskiego stopień samofinansowania przedsiębiorstwa określony jest wysokością nadwyżki finansowej, która

⁹¹ Ibidem, s. 9.

⁹² W. Kalveram, 1925. Die Finanzierung der Unternehmung. [W:] Archiv der Fortschritte betriebswirtschaftlicher Forschung und Lehre. 1925; za: J. Ickiewicz, 1996. Op. cit., s. 9.

⁹³ J. Ickiewicz, 1996. Op. cit., s. 9.

⁹⁴ Z. Fedorowicz, 1997. Finanse przedsiębiorstwa. POLTEXT, Warszawa, s. 13.

⁹⁵ Ibidem, s. 16.

⁹⁶ J. Duraj, 1993. Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa. PWE, Warszawa, s. 52.

lepiej od zysku bilansowego wyraża efekt gospodarowania⁹⁷. W podobny sposób samofinansowanie definiuje W. Pluta, określając je jako „przepływy pieniężne uzyskane w wyniku prowadzenia działalności firmy”⁹⁸. Zgodnie z przedstawioną definicją, wewnętrzne źródło kapitału w przedsiębiorstwie stanowi wypracowana nadwyżka finansowa.

Odmienne poglądy na temat samofinansowania prezentują A. Szczęsna-Urbaniak i E. Urbańczyk, definiując je jako „finansowanie działalności przedsiębiorstwa z zysku zatrzymanego, a także sposób jego wykorzystania”⁹⁹. Zdaniem autorów samofinansowanie występuje wyłącznie w sytuacjach, w których środki finansowe gromadzone są w postaci zysków, a uzyskane w ten sposób zasoby kapitałowe angażowane są w nowe cele przedsiębiorstwa¹⁰⁰. Podobny pogląd wyraża A. Bielawska definiując samofinansowanie jako „proces finansowania z zatrzymanego zysku stanowiącego różnicę między zyskiem po opodatkowaniu i kwotą dywidend wypłaconych zgodnie z obowiązującym prawem”¹⁰¹. Zdaniem autorki zysk netto jest jedyną formą wewnętrznego finansowania prowadzącą do wzrostu kapitału własnego w przedsiębiorstwie. Pozostałe wewnętrzne źródła kapitałowe, jak odpisy amortyzacyjne czy sprzedaż zbędnych składników majątkowych, powodują jedynie zmiany w strukturze jego majątku¹⁰². Przedstawiony sposób pozyskiwania kapitału A. Bielawska określa samofinansowaniem w wąskim zakresie. W szerokim znaczeniu ten proces obejmuje nie tylko wypracowany zysk, ale również środki finansowe pochodzące z części nie odprowadzonych do budżetu obciążeń podatkowych¹⁰³.

W odmienny sposób podjętą problematykę wyjaśnia J. Ickiewicz. W ujęciu szerokim samofinansowanie traktuje jako pokrywanie wydatków przedsiębiorstwa z wszelkiego rodzaju własnych przychodów. Zalicza do nich przede wszystkim wpływy z tytułu sprzedaży wyrobów, świadczonych usług, najmu i dzierżawy¹⁰⁴. W ujęciu wąskim, proces ten oznacza przeznaczenie wypracowanych nadwyżek finansowych na finansowanie procesów wzrostu¹⁰⁵.

⁹⁷ T. Waśniewski, 1997. Analiza finansowa w przedsiębiorstwie. Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa, s. 387.

⁹⁸ W. Pluta (red.), 2004. Finanse małych i średnich przedsiębiorstw. PWE, Warszawa, s. 171.

⁹⁹ A. Szczęsna-Urbaniak, E. Urbańczyk, 2004. Źródła pozyskiwania kapitału przez małe i średnie przedsiębiorstwa. [W:] J. Adamczyk, P. Bartkowiak (red.), Op. cit., s. 169.

¹⁰⁰ Ibidem, s. 169.

¹⁰¹ A. Bielawska, 2000. Samofinansowanie jako instrument finansowania przedsiębiorstw. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, nr 7, s. 15.

¹⁰² A. Bielawska, 2002. Finanse przedsiębiorstwa. Teoria i praktyka. Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 103-105.

¹⁰³ A. Bielawska, 2000. Op. cit., s. 15.

¹⁰⁴ J. Ickiewicz, 2004. Pozyskiwanie, koszt i struktura kapitału w przedsiębiorstwach. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Oficyna Wydawnicza, Warszawa, s. 32.

¹⁰⁵ J. Szczepański, 2003. Samofinansowanie działalności. [W:] L. Szyszko, J. Szczepański, Finanse przedsiębiorstwa. PWE, Warszawa, s. 72.

Podstawową cechą samofinansowania jest konieczność uprzedniego zgromadzenia odpowiedniej ilości środków pieniężnych (tzw. fundusz samofinansowania)¹⁰⁶. Zdaniem J. Ickiewicz samofinansowanie występuje w sytuacji, w której wielkość kapitału będącego w dyspozycji przedsiębiorstwa wzrasta bez dopływu funduszy z zewnątrz. Niezbędny kapitał pozyskiwany jest w drodze przekształcenia dóbr rzeczowych w środki finansowe. Autorka podkreśla jednak, że dopływ środków z zewnątrz, w wybranych przypadkach również może być traktowany jako finansowanie wewnętrzne. Zachodzi to w sytuacji, w której określony strumień pieniężny występuje w postaci zysku z tytułu obrotu, bądź wcześniej zaangażowanych środków¹⁰⁷.

Przedstawione definicje różnią się przede wszystkim ekonomiczną treścią nadwyżki finansowej. W opinii wybranych autorów obejmuje ona wyłącznie zysk netto, który w sposób bezpośredni powoduje zmiany w strukturze kapitałowej przedsiębiorstwa. Wyniki wielu badań prowadzonych w tym zakresie wskazują jednak, że zysk jest głównym, ale nie jedynym wewnętrznym źródłem pozyskiwania kapitału w działalności przedsiębiorstw. Przykładem są tu podmioty gospodarcze, które pomimo wcześniej wypracowanych zysków, funkcjonują w warunkach niedoboru środków finansowych i trudności z utrzymaniem odpowiedniego poziomu płynności finansowej. Istnieje również wiele przedsiębiorstw uznawanych za nierentowne, ale dysponujących odpowiednim zasobem środków finansowych, umożliwiającym sprawne prowadzenie działalności gospodarczej. Uzasadnione jest zatem twierdzenie, że zysk jest kategorią finansową, która w sposób niepełny określa wielkość środków pieniężnych pochodzących z samofinansowania.

W literaturze z zakresu finansów wymienia się szereg wewnętrznych źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw. Według W. Dębskiego środki finansowe wykorzystane w procesie samofinansowania mogą pochodzić z następujących źródeł¹⁰⁸:

- przekształcenia majątkowe – zasoby kapitałowe tworzone są z bieżących wpływów ze sprzedaży, przyspieszenia rotacji majątku obrotowego, zmiany w strukturze majątku poprzez sprzedaż jego zbędnych składników, a także amortyzację środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych,
- kształtowanie kapitału – środki finansowe pozyskuje się poprzez akumulację wypracowanych zysków, a także tworzenie długoterminowych rezerw i funduszy celowych.

¹⁰⁶ Ibidem, s. 72.

¹⁰⁷ J. Ickiewicz, 1996. Op. cit., s. 12.

¹⁰⁸ W. Dębski, 2005. Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa. PWN, Warszawa, s. 390-391.

Wymienione sposoby pozyskiwania kapitału mają odmienny wpływ na finansowanie bieżącej oraz inwestycyjnej działalności przedsiębiorstwa. Przekształcenia majątkowe w sposób bezpośredni wpływają na kształtowanie płynności finansowej, a w konsekwencji na finansowanie działalności operacyjnej i pośrednio działalności inwestycyjnej. Strumień środków finansowych uzyskiwanych w ten sposób, jest rezultatem ruchu określonego środków w przedsiębiorstwie i związanej z nim zamiany zasobów rzeczowych na pieniężne¹⁰⁹.

Wśród podstawowych wewnętrznych źródeł finansowania wymienia się bieżące wpływy ze sprzedaży. Są one bezpośrednim rezultatem działalności przedsiębiorstwa wynikającym z dokonywanych przekształceń posiadanego majątku. Wysokość wpływów ze sprzedaży może być kształtowana zarówno przez czynniki zależne od przedsiębiorstwa (np. cena, jakość sprzedawanych produktów, polityka sprzedaży), jak też niezależne wynikające przede wszystkim z bieżącej sytuacji rynkowej oraz działań konkurencji. Obejmują one zgromadzone środki pieniężne oraz krótkoterminowe papiery wartościowe o najwyższym stopniu płynności. Środki finansowe pozyskane w formie bieżących wpływów ze sprzedaży przeznaczone są przede wszystkim na regulowanie bieżących zobowiązań. Część z nich może podlegać akumulacji w celu realizacji przyszłych płatności oraz przedsięwzięć rozwojowych, jednak ze względu na częste zróżnicowanie źródeł ich pochodzenia, nie powinny stanowić wiodącego źródła finansowania działalności inwestycyjnej¹¹⁰.

Kolejnym źródłem wewnętrznego finansowania przedsiębiorstwa, wynikającym z transformacji jego majątku jest amortyzacja. Ta kategoria finansowa jest wyrazem zużycia środków trwałych, a jednocześnie odzwierciedla wartość majątku przeniesioną na wytwarzany produkt lub świadczoną usługę. Nerozłącznym elementem amortyzacji jest rozłożone w czasie obciążenie wyniku finansowego, będące konsekwencją powiększenia operacyjnych kosztów działalności przedsiębiorstwa o dokonywane odpisy amortyzacyjne. Istnieją dwa podstawowe źródła środków finansowych pozyskiwanych w ramach procesu amortyzacji¹¹¹:

- środki wynikające z uwolnienia kapitału na skutek odpisów amortyzacyjnych,
- środki wynikające z pomniejszenia podstawy opodatkowania, tzw. podatkowa osłona amortyzacyjna.

¹⁰⁹ J. Ickiewicz, 2004. Op. cit., s. 31-32.

¹¹⁰ W. Dębski, 2005. Op. cit., s. 390-391.

¹¹¹ J. Iwin, 2003. Wpływy inflacji i podatku dochodowego na finansowanie inwestycji rzeczowych z amortyzacji. Gospodarka Narodowa, nr 5-6, s. 36.

Środki finansowe pochodzące z wymienionych źródeł stanowią fundusz amortyzacyjny przedsiębiorstwa. Fundusz ten powinien zostać wykorzystany na sfinansowanie inwestycji rzeczowych umożliwiających reprodukcję zużytych środków trwałych.

W praktyce wykorzystanie amortyzacji, jako źródła finansowania przedsiębiorstwa, jest uwarunkowane określonymi normami prawnymi. Regulują one zagadnienia związane z określeniem podstaw amortyzacji, stosowanych metod oraz kwalifikacji poszczególnych składników majątkowych do majątku trwałego¹¹². Ponadto istotną rolę odgrywa wielkość majątku trwałego przedsiębiorstwa i jego struktura wiekowa. Należy przy tym podkreślić, że przedsiębiorstwa z sektora MMSPP dysponują znacznie mniejszymi w porównaniu do dużych podmiotów, zasobami majątkowymi. Proces reprodukcji środków trwałych w tej grupie przedsiębiorstw często przebiega w sposób nierównomierny (skokowy) z uwagi na ich niskie zdolności inwestycyjne. Ogranicza to w znacznym stopniu zakres wykorzystania amortyzacji jako źródła finansowania działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw.

Kolejnym wewnętrznym źródłem finansowania, wynikającym z przekształceń majątkowych, jest przyspieszona rotacja majątku obrotowego. Chodzi tu w szczególności o skrócenie czasu trwania cyklu zapasów oraz krótkoterminowych należności, absorbujących największą ilość kapitału obrotowego przedsiębiorstwa. Ogromne znaczenie mają działania zmierzające do ukształtowania optymalnego poziomu zapasów, usprawnień w procesach produkcji, a także aktywizacji sprzedaży. Istotna jest również prowadzona polityka kredytowania odbiorców i aktywność przedsiębiorców w zakresie przyspieszenia w ściąganiu należności¹¹³. Należy podkreślić, że podjęte działania racjonalizatorskie poprawiają jedynie strukturę majątku przedsiębiorstwa, nie zmieniając jego wartości. Ich głównym celem jest skrócenie cyklu operacyjnego i szybszego odzyskania ulokowanych („zamrożonych”) środków pieniężnych¹¹⁴. W efekcie takich działań, prowadzone w dotychczasowym rozmiarze procesy gospodarki zapasami, produkcji i sprzedaży mogą być finansowane przy niższym nakładzie środków finansowych. Wygospodarowane nadwyżki kapitału można wykorzystać na sfinansowanie dodatkowych zadań. Przyspieszona rotacja majątku obrotowego jest istotnym źródłem finansowania w przedsiębiorstwach handlowych, charakteryzujących się dominacją tego majątku w ogólnej strukturze aktywów. Natomiast mniejsze znaczenie ma w przedsiębiorstwach przemysłowych, w których przeważającą część aktywów stanowi majątek trwały.

¹¹² A. Skowronek-Mielczarek, 2002. Źródła zewnętrznego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Monografie i Opracowania 499. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, s. 71.

¹¹³ W. Pluta (red.), 2004. Op. cit., s. 155.

¹¹⁴ D. Redel, 2003.L. Problemy amortyzacji. [W:] L. Szyszko, J. Szczepański (red.), Op. cit., s. 126.

Do wewnętrznych źródeł finansowania zalicza się również przychody ze sprzedaży zbędnych składników majątkowych, które nie mają wpływu na zdolności produkcyjne przedsiębiorstwa i jego ogólne prawidłowe funkcjonowanie¹¹⁵. Ta forma pozyskiwania kapitału nabiera szczególnego znaczenia w sytuacji przeprowadzania modernizacji lub wymiany parku maszynowego, jak również restrukturyzacji działalności operacyjnej lub zmiany jej rodzaju¹¹⁶. W każdym z wymienionych przypadków przedsiębiorstwo dąży do optymalizacji docelowej struktury kapitałowo-majątkowej poprzez sprzedaż zbędnych składników majątkowych. Racjonalizacja działań w tym zakresie sprzyja również optymalizacji potrzeb inwestycyjnych przedsiębiorstwa oraz podnoszeniu efektywności zarządzania finansowego¹¹⁷. Należy jednak podkreślić, że w prawidłowo funkcjonującym przedsiębiorstwie, to źródło finansowania występuje sporadycznie i powinno mieć jedynie charakter uzupełniający w stosunku do pozostałych źródeł kapitałowych¹¹⁸.

Do podstawowych wewnętrznych źródeł finansowania mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce należy zysk netto. Znaczenie tego źródła finansowania uzależnione jest od ogólnej efektywności przedsiębiorstwa zarówno w sferze działalności operacyjnej, jak też finansowej. Zdaniem T. Łuczki wielkość zysku w małych i średnich przedsiębiorstwach uwarunkowana jest przede wszystkim realizacją celów rzeczowych wyznaczających zapotrzebowanie na kapitał, a także poziomem wykorzystania zysku na prywatne potrzeby konsumpcyjne właścicieli¹¹⁹. Wynik finansowy netto może zostać wykorzystany zarówno do sfinansowania działalności operacyjnej przedsiębiorstwa, jak też podjętych działań inwestycyjnych. Należy podkreślić, że proces ten nie generuje kosztu kapitału (jedynie koszt alternatywny), a także nie powoduje zmian w dotychczasowych stosunkach własnościowych. Finansowanie działalności z wypracowanego zysku wzmacnia niezależność gospodarczą przedsiębiorstwa oraz poprawia jego zdolność kredytową. Wpływa to na poprawę wizerunku firmy, która postrzegana jest przez otoczenie jako instytucja pewna, gwarantująca osiągnięcie satysfakcjonującej stopy zwrotu zainwestowanego kapitału¹²⁰. Poprawia się również dostępność przedsiębiorstwa do rynku kredytowego, ponieważ wysoka zdolność do osiągania zysków stanowi zabezpieczenie dla kapitałodawców i daje gwarancję spłaty pożyczonego

¹¹⁵ J. Ickiewicz, 2004. Op. cit., s. 32.

¹¹⁶ J. Bednarz, E. Gostomski, 2006. Finansowanie działalności gospodarczej. Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, s. 45.

¹¹⁷ A. Skowronek-Mielczarek, 2002. Op. cit., s. 71.

¹¹⁸ W. Dębski, 2005. Op. cit., s. 391.

¹¹⁹ T. Łuczka, 1997. Kapitał jako przedmiot gospodarki finansowej małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego. Wyd. Politechniki Poznańskiej, Poznań, s. 163.

¹²⁰ J. Ellis, D. Williams, 1997. Strategia przedsiębiorstwa a analiza finansowa. Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa, s. 158.

kapitału. Jest to szczególnie ważne biorąc pod uwagę ograniczony dostęp mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł finansowania.

Źródłem samofinansowania mogą być również różnego rodzaju fundusze celowe. Są one tworzone z przeznaczeniem na określone potrzeby przedsiębiorstwa, np. badania, rozwój czy pokrycie ewentualnych strat związanych z nowatorskim przedsięwzięciem¹²¹. Tworzy się je w ciężar zysku w oparciu wewnętrzne przepisy przedsiębiorstwa, np. statut. Podobny wpływ na proces finansowania mają rezerwy, które również są elementem podziału zysku i w sprzyjających okolicznościach mogą zostać wykorzystane do samofinansowania jednostki gospodarczej. W praktyce tworzenie rezerw środków finansowych jest rezultatem działań firmy neutralizujących skutki ponoszonego ryzyka. Ich uwzględnienie w rachunku kosztów wspomaga utrzymanie płynności finansowej przedsiębiorstwa w przypadku wystąpienia zjawisk będących przedmiotem tworzenia rezerw¹²².

Samofinansowanie najczęściej jest traktowane jako podstawowe źródło pozyskiwania kapitału w przedsiębiorstwie, stanowiąc gwarancję jego rozwoju oraz osiągnięcia określonych korzyści przez jego właścicieli¹²³. Udział wewnętrznych źródeł finansowania w strukturze kapitałowej wybranych podmiotów sięga nawet 80-90%¹²⁴. Tak konserwatywne podejście do kształtowania struktury kapitałowej znajduje potwierdzenie w tzw. teorii hierarchii (*pecking order theory*), zgodnie z którą przedsiębiorcy preferują wewnętrzne źródła finansowania, takie jak: zysk, odpisy amortyzacyjne czy przychody ze sprzedaży majątku. Jeżeli konieczne jest finansowanie zewnętrzne, przedsiębiorstwa w pierwszej kolejności zwiększają dotychczasowe zadłużenie, poprzez zaciągnięcie pożyczki lub kredytu bankowego, a także emisję dłużnych papierów wartościowych. Dopiero po wyczerpaniu wymienionych źródeł finansowania, niezbędny kapitał pozyskiwany jest w drodze emisji udziałów lub akcji, czego efektem jest zmiana struktury właścicielskiej i utrata kontroli nad przedsiębiorstwem¹²⁵.

Dominujący udział wewnętrznych źródeł finansowania obserwowany jest przede wszystkim w sektorze MMSP. Wyniki wielu badań wskazują jednak, że przyczyną tego stanu rzeczy jest przede wszystkim utrudniony dostęp tej grupy przedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł kapitałowych. Mniejsze znaczenie mają tu preferencje przedsiębiorców przedstawione w teorii hierarchii. Problematyka dostępności zewnętrznych źródeł finansowania działalności

¹²¹ W. Dębski, 2005. Op. cit., s. 392.

¹²² M. Sierpińska, D. Wędzki, 1998. Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie. PWN, Warszawa, s. 21-22.

¹²³ A. Skowronek-Mielczarek, 2005. Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania. C.H. Beck, Warszawa, s. 22.

¹²⁴ M. Siudak, 2001. Zarządzanie kapitałem przedsiębiorstwa. Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa, s. 21.

¹²⁵ A. Duliniec, 2001. Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie. PWN, Warszawa, s. 36.

mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce zostanie przedstawiona w dalszej części pracy.

Pozyskiwanie kapitału własnego ze źródeł zewnętrznych

Finansowanie działalności z zewnętrznych źródeł kapitałowych oznacza pozyskanie środków finansowych od innych podmiotów odstępujących przedsiębiorstwu swoje nadwyżki finansowe¹²⁶. Ta forma pozyskiwania kapitału może polegać na zwiększeniu zadłużenia przedsiębiorstwa (kapitał obcy), bądź zasilenia kapitału własnego, które jest przedmiotem zainteresowania w tej części pracy.

Pozyskanie kapitału własnego ze źródeł zewnętrznych następuje poprzez dopłaty dotychczasowych właścicieli lub rozszerzenie grona właścicielskiego i otrzymanie tych kapitałów od kolejnych wspólników, bądź współdziałowców. Ta druga możliwość powoduje zmiany w strukturze właścicielskiej przedsiębiorstwa i może przyczynić się do rozproszenia kapitału właścicielskiego, z uwagi na to, że podmiot, który wnosi kapitał do firmy, staje się jego właścicielem lub współwłaścicielem¹²⁷. Uczestniczy on w zarządzaniu przedsiębiorstwem oraz w ponoszeniu ryzyka związanego z podejmowanymi decyzjami gospodarczymi.

Do głównych cech charakteryzujących omawianą formę pozyskiwania kapitału własnego, należy zaliczyć brak jakichkolwiek obligatoryjnych, prawnych zobowiązań wypłaty. Wpływa to pozytywnie na płynność finansową firmy, ponieważ nie zachodzi konieczność zwrotu kapitałów oraz spłaty odsetek, jak to ma miejsce w przypadku korzystania z obcych źródeł finansowania. Należy również podkreślić, że wzrost zasobów majątkowych, który następuje w wyniku przyjęcia kapitału własnego nie powoduje analogicznego przyrostu sumy roszczeń wierzycieli¹²⁸. Przeciwnie, jego efektem jest poprawa struktury bilansu i wzrost bazy gwarancyjnej firmy wobec dłużników, co zwiększa możliwości przedsiębiorstwa w zakresie pozyskiwania kapitału wierzycielskiego. Ponadto kapitał jest udostępniany przedsiębiorstwu na czas nieograniczony, co wzmacnia jego ekonomiczną niezależność¹²⁹.

W literaturze z zakresu finansów wskazuje się również na zagrożenia towarzyszące finansowaniu przedsiębiorstwa kapitałem własnym o charakterze zewnętrznym. Zalicza się do

¹²⁶ J. Ickiewicz, 2004. Op. cit., s. 31.

¹²⁷ I. Przychocka, 2002. Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce. Warszawa, s. 117.

¹²⁸ A. Skowronek-Mielczarek, 2002. Op. cit., s. 72.

¹²⁹ I. Pyka, J. Pyka, B. Woźniak-Sobczak, 1997. Elementy ekonomii i ekonomiki przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej. Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa, s. 72.

nich przede wszystkim zwiększenie liczby osób współzarządzających przedsiębiorstwem¹³⁰. Na podkreślenie zasługuje fakt, że obawa przed utratą suwerenności decyzyjnej właściciela i ograniczenie jego wpływu na proces zarządzania firmą, stanowi znaczą barierę wykorzystania tej formy pozyskiwania kapitału w przedsiębiorstwach z sektora MMSP. Wśród innych negatywnych właściwości powiększania kapitału własnego wymienia się również wzrost liczby osób uczestniczących w podziale wypracowanego zysku, a także możliwość zwiększenia ryzyka finansowego właścicieli.

Ważnym czynnikiem warunkującym możliwości przedsiębiorstw w zakresie pozyskiwania kapitału własnego jest forma organizacyjno-prawna prowadzonej działalności. Przedsiębiorstwa funkcjonujące w warunkach gospodarki rynkowej charakteryzują się dużym zróżnicowaniem pod względem przedmiotu i sposobu działania, celu, rozmiarów działalności, struktury organizacyjnej czy zakresu odpowiedzialności wobec osób trzecich¹³¹. Wpływa to na wybór określonej formy prawnej działalności oraz powoduje zróżnicowanie źródeł środków zasilających kapitał własny przedsiębiorstwa. Biorąc pod uwagę formę prawną, przedsiębiorstwa działające w Polsce można podzielić na podmioty regulowane przepisami prawa cywilnego oraz prawa handlowego¹³². Do pierwszej grupy należą przedsiębiorstwa jednoosobowe oraz spółki cywilne, natomiast druga grupa obejmuje spółki handlowe – osobowe i kapitałowe. Z uwagi na różnorodność form prowadzenia działalności kapitał może być pozyskiwany w postaci wkładów, udziałów, wpłat za akcje, aportu, dotacji, wpłaty wpisowego czy wpłaty agio wspólników lub akcjonariuszy¹³³.

Do najczęściej wykorzystywanych form prowadzenia działalności wśród przedsiębiorstw z sektora MMSP w Polsce zalicza się przedsiębiorstwo jednoosobowe oraz spółkę osób cywilnych. Zgodnie z danymi statystycznymi, na koniec 2005 r. niemal 3,1 mln przedsiębiorstw prowadziło działalność gospodarczą z wykorzystaniem tych form prawnych¹³⁴. Cechą charakterystyczną tego rodzaju przedsiębiorstw jest ograniczony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Kapitał niezbędny do uruchomienia działalności gospodarczej pochodzi najczęściej z własnych zasobów właścicieli, rodziny, znajomych lub poprzez zaciągnięcie pożyczki. W strukturze finansowania dominują środki własne tworzone w oparciu o wcześniej wypracowane zyski. Zewnętrzne źródła finansowania zasilające kapitał

¹³⁰ Ibidem, s. 72.

¹³¹ C. Kosikowski, 1995. Wolność gospodarcza w prawie polskim. PWE, Warszawa, s. 174.

¹³² W polskiej gospodarce funkcjonują również podmioty powoływane na podstawie innych przepisów prawnych. Są to przedsiębiorstwa państwowe oraz komunalne, zaliczane do sektora publicznego. Stanowią marginalny udział w ogólnej strukturze przedsiębiorstw działających w Polsce.

¹³³ J. Ickiewicz, 2004. Op. cit., s. 31.

¹³⁴ Dane Głównego Urzędu Statystycznego.

własny są najczęściej ograniczone do wkładów wniesionych z prywatnych środków właścicieli. W przedsiębiorstwach jednoosobowych źródłem zwiększenia bazy kapitałowej mogą być również wpłaty tzw. cichych udziałowców, a także dopływ środków finansowych w postaci spadku lub darowizny¹³⁵.

Znacznie mniej przedsiębiorstw funkcjonuje w formie spółki kapitałowej, a w szczególności spółki akcyjnej. Jest to najbardziej rozwinięta forma prowadzenia działalności gospodarczej, umożliwiająca przedsiębiorstwu dostęp do wysoko zorganizowanego rynku kapitałowego i pozyskiwanie brakujących środków finansowych poprzez emisję papierów wartościowych.

Pod pojęciem rynku kapitałowego należy rozumieć rynek kapitałów średnio- i długoterminowych, przeznaczanych na finansowanie inwestycji¹³⁶. Jest to miejsce, na którym spotykają się podmioty poszukujące zasilenia finansowego oraz inwestorzy lokujący posiadane nadwyżki finansowe. Źródłem zasilenia kapitału własnego przedsiębiorstwa jest w tym przypadku emisja akcji, która może się odbywać na rynku prywatnym bądź publicznym.

Finansowanie za pośrednictwem rynku prywatnego polega na pozyskiwaniu kapitału od ograniczonej liczby osób. Zaletą finansowania poprzez rynek prywatny jest niższy koszt pozyskiwania kapitału w odniesieniu do rynku publicznego oraz mniej skomplikowane procedury emisji papierów wartościowych. Jednak ograniczona wielkość możliwych do pozyskania środków finansowych często uniemożliwia wykorzystanie tego rynku jako źródła kapitałów o dużej wielkości. Ponadto problemem jest mała płynność rynku oraz trudności z wyceną przedsiębiorstwa przy sprzedaży akcji¹³⁷.

Znacznie większe możliwości pozyskania środków finansowych stwarza emisja akcji na rynku publicznym. W tym przypadku oferta kupna papierów wartościowych skierowana jest do większej liczby nabywców¹³⁸, którymi są zarówno inwestorzy indywidualni, jak też fundusze inwestycyjne i Otwarte Fundusze Emerytalne. Oprócz pozyskania znacznych środków finansowych, spółka uzyskuje również szereg innych korzyści przyczyniających się do jej dalszego rozwoju i umocnienia pozycji rynkowej. Publiczny rynek kapitałowy daje

¹³⁵ J. Ickiewicz, 1996. Op. cit., POLTEXT, Warszawa, s. 35.

¹³⁶ M. Dębniwska, A. Sołoma, 2003. Bankowość. Produkty, usługi, rynek. Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn, s. 9.

¹³⁷ M. Kachniewski, P. Piłat, J. Siatkowski, B. Tropa, 2000. Oferta dla firm średnich – finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw poprzez fundusze inwestycyjne i publiczny rynek kapitałowy. Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa, s. 100.

¹³⁸ Oferta powinna zostać skierowana do nie mniej niż trzystu nabywców bądź nieokreślonego adresata - Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi. Dz. U. 1997, Nr 118, poz. 754, art. 2, z późn. zm.

możliwość nieograniczonego obrotu papierami wartościowymi, przyczyniając się do wzrostu ich płynności oraz ułatwiając pozyskanie nowych inwestorów¹³⁹.

Ścisły związek z obrotem publicznym ma również kwestia wyceny papierów wartościowych. Koncentracja popytu i podaży na rynku giełdowym lub pozagiełdowym pozwala na obiektywną wycenę wartości akcji, a tym samym ocenę działalności i wyników osiąganych przez spółkę. Z obecnością papierów wartościowych w publicznym obrocie wiąże się również promocja spółki w środkach masowego przekazu. Przekazują one codzienne informacje dotyczące sytuacji ekonomiczno-finansowej spółek publicznych oraz dane o najważniejszych wydarzeniach mających w nich miejsce. Pozwala to na stałą obecność nazw tych spółek w świadomości odbiorców informacji i w ten sposób korzystanie z bezpłatnej reklamy. W ten sposób tworzona jest również renoma spółki, której dobre wyniki gospodarowania budują zaufanie inwestorów i stabilizują jej sytuację. Ponadto spółka publiczna przekazująca na bieżąco informacje o swojej sytuacji, zwiększa swoją wiarygodność w oczach kontrahentów oraz instytucji finansowych¹⁴⁰. Wśród innych korzyści wprowadzenia akcji spółki do obrotu giełdowego należy wymienić: wzrost płynności akcji, restrukturyzację źródeł finansowania, zmianę kultury korporacyjnej, możliwość pozyskania inwestora strategicznego, a także poprawę motywacji menedżerów i pracowników¹⁴¹.

W Polsce główną instytucją publicznego rynku giełdowego jest Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie S.A., która powstała w 1991 r. Emisja i obrót papierami wartościowymi na GPW może odbywać się na rynku podstawowym oraz równoległym. Warunkiem wprowadzenia papierów wartościowych do obrotu giełdowego jest spełnienie określonych wymogów zawartych w regulaminie giełdy. Warunki te przedstawiono w tab. 8.

Tabela 8

Warunki dopuszczenia akcji spółki do obrotu giełdowego

Wyszczególnienie	Rynek podstawowy	Rynek równoległy
Nieograniczona zbywalność papieru wartościowego	+	+
Rozproszenie akcji	+	+
Minimalna wartość kapitału własnego emitenta	1 mln euro	brak wymogu
Minimalna wartość akcji będących w posiadaniu akcjonariuszy, którzy nie posiadają więcej niż 5% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy	17 mln euro	brak wymogu

¹³⁹ P. Żebrowski, 2003. Możliwości finansowania przedsiębiorstw poprzez rynek kapitałowy. [W:] A. Kopczyk (red.), Kapitał w rozwoju przedsiębiorstw i regionu – instrumenty, instytucje, wykorzystanie. Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok, s. 73.

¹⁴⁰ M. Giza, 2005. A może rynek publiczny? Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Nr 11(44), s. 38-39.

¹⁴¹ B. Kołosowska, 2006. Wybrane aspekty pozyskiwania kapitału na rozwój spółki poprzez publiczną emisję akcji. [W:] P. Karpuś (red.), Finanse przedsiębiorstwa. Wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin, s. 148.

Wobec emitenta nie jest prowadzone postępowanie upadłościowe lub likwidacyjne	+	+
Liczba lat obrotowych, za które remitent publicznie ogłosił roczne sprawozdania	3	brak wymogu

Źródło: Regulamin Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

Dane zawarte w tab. 8 wskazują, że dostępność przedsiębiorstw z sektora MMSP do rynku giełdowego jest znacznie ograniczona, ze względu na niewielki rozmiar prowadzonej działalności, niską wartość posiadanych aktywów oraz generowanych obrotów, a także nadmierne obowiązki w zakresie informacji sprawozdawczości dotyczącej sytuacji przedsiębiorstwa i jego kondycji finansowej. Istotnym utrudnieniem jest również wysoki koszt pozyskania kapitału obejmujący koszty emisji akcji, wprowadzenia i utrzymania spółki w publicznym obrocie. Są to koszty związane z doradztwem ekonomiczno-prawnym, przygotowaniem prospektu emisyjnego, ubezpieczeniem emisji, promocją i sprzedażą akcji w sieci biur maklerskich, a także różnego rodzaju opłaty na rzecz instytucji rynku kapitałowego. Wielkość tych kosztów, w stosunku do pozyskanego kapitału, jest często bardzo zróżnicowana i zależy od takich czynników, jak: renoma i wielkość spółki planującej publiczną emisję, wielkość planowanej emisji papierów wartościowych, sytuacja na rynku kapitałowym, jak również wielkość emisji i atrakcyjność oferty. Z punktu widzenia sektora MMSP bardzo istotne są również wysokie wymagania inwestorów oczekujących dyskonta przy wycenie przedsiębiorstw¹⁴², co w bezpośredni sposób wpływa na koszt pozyskania kapitału. Na podkreślenie zasługuje również fakt, że konsekwencją wprowadzenia akcji do publicznego obrotu jest ryzyko utraty kontroli oraz możliwości suwerennego kierowania spółką przez dotychczasowych właścicieli¹⁴³. Ryzyko to dotyczy przede wszystkim sektora MMSP, który na rynku giełdowym jest reprezentowany przez nieduże spółki rodzinne, szczególnie wrażliwe na jakiegokolwiek zmiany w strukturze właścicielskiej.

Istotnym ograniczeniem pozyskiwania kapitału w drodze emisji akcji na rynku giełdowym oraz pozagiełdowym jest konieczność funkcjonowania przedsiębiorstwa w formie spółki akcyjnej lub komandytowo-akcyjnej. Podstawową barierę stanowi tu duży koszt rozpoczęcia działalności związany z wymaganym wkładem kapitałowym, a także konieczność zorganizowania profesjonalnego systemu zarządzania oraz księgowości. Ponadto dla wielu przedsiębiorców jest to niedogodna forma działalności ze względu na ograniczoną swobodę

¹⁴² A. Siedlecki, 2005. Uwarunkowania rozwoju polskiego rynku papierów wartościowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w świetle procesów integracyjnych. [W:] P. Karpuś, J. Węclawski (red.), Przekształcenia rynku finansowego w Polsce II. Problemy zarządzania finansami przedsiębiorstw. Wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin, s. 207.

¹⁴³ K. Jajuga, 2002. Podstawy inwestowania na rynku papierów wartościowych. GPW w Warszawie, Warszawa, s. 9.

w zarządzaniu firmą, wysokie koszty administracyjne oraz większy nadzór zewnętrzny. Większość firm z sektora MMSP funkcjonuje jako przedsiębiorstwa jednoosobowe, bądź spółki prawa cywilnego, co uniemożliwia pozyskanie kapitału poprzez emisję papierów wartościowych¹⁴⁴.

Wymienione czynniki powodują, że jest to źródło kapitałowe przeznaczone głównie dla średnich gospodarczych dużych podmiotów gospodarczych i w praktyce tylko niewielka liczba przedsiębiorstw z sektora MMSP korzysta z tej formy finansowania.

Kolejnym zewnętrznym źródłem kapitału własnego w przedsiębiorstwach z sektora MMSP są fundusze wysokiego ryzyka – *private equity/venture capital*. Podstawowym celem działalności funduszy PE/VC jest wsparcie kapitałowe przedsiębiorstw dysponujących innowacyjnym produktem lub usługą, które nie zostały jeszcze zweryfikowane przez rynek. Inwestycje te mają najczęściej charakter średnio- lub długoterminowy, a dawca kapitału aktywnie uczestniczy w zarządzaniu przedsiębiorstwem¹⁴⁵. Należy przy tym dodać, że chociaż terminy „*private equity*” i „*venture capital*” są często używane zamiennie, nie są tożsame. Zgodnie z definicją Polskiego Stowarzyszenia Inwestorów Kapitałowych *venture capital* stanowi jedną z odmian *private equity*, będąc inwestycją dokonywaną tylko we wczesnych fazach działalności przedsiębiorstw, takich jak uruchomienie czy rozwój¹⁴⁶.

Fundusze wysokiego ryzyka swoją ofertę kierują do małych, bądź średnich przedsiębiorstw posiadających innowacyjny produkt lub usługę, ale nie dysponujących wystarczającym kapitałem, a często też fachową kadrą menedżerską. W przeciwieństwie do większości zewnętrznych źródeł finansowania instytucje te nie są jedynie dostawcami kapitału. Oprócz *stricte* finansowych aspektów tego typu transakcji, należy również podkreślić czynny udział inwestora w przedsięwzięciu¹⁴⁷. Dysponując profesjonalną kadrą menedżerską, wspiera on przedsiębiorstwo wiedzą i doświadczeniem w poszczególnych sferach jego działalności. Można zatem stwierdzić, że kapitał ryzyka jest instrumentem o charakterze finansowo-doradczym¹⁴⁸.

Bardzo istotnym aspektem pozyskiwania kapitału za pośrednictwem funduszy PE/VC jest okres finansowania. Z uwagi na fakt, że tego rodzaju inwestycje wymagają stosunkowo długiego okresu oczekiwania na realizację zysków, kapitał wnoszony jest na dość długi czas, wynoszący bardzo często 5-10 lat. Wynika to przede wszystkim z potrzeb rozwojowych

¹⁴⁴ E. Orechwa-Maliszewska, 2003. Źródła finansowania działalności małych przedsiębiorstw – wybrane problemy. [W:] E. Orechwa-Maliszewska, A. Kopczuk (red.), Op. cit., s. 102.

¹⁴⁵ J. Węclawski, 1997. Venture capital. Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw. PWN, Warszawa, s. 14.

¹⁴⁶ Rocznik 2002. Polskie Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych, s. 4.

¹⁴⁷ M. Panfil, 2005. Fundusze Private Equity. Wpływ na wartość spółki. Difin, Warszawa, s. 17.

¹⁴⁸ M. Zawisza, 1998. Venture capital – istota zjawiska (cz. II), Bank, nr 5 (b), s. 69.

związanych z danym przedsięwzięciem. Należy podkreślić, że przedsiębiorstwa będące przedmiotem zainteresowania funduszy PE/VC, znajdują się w różnych stadiach rozwoju. Wniesienie kapitału może nastąpić zarówno w fazie powstawania przedsięwzięcia, jego rozwoju, restrukturyzacji czy nawet sprzedaży. Różnicuje to stopień ryzyka oraz wymagany poziom i przeznaczenie nakładów inwestycyjnych¹⁴⁹.

Praktyka gospodarcza wskazuje, że kapitał wysokiego ryzyka jest z punktu widzenia przedsiębiorcy bardzo korzystną formą pozyskiwania kapitału. Niewątpliwą zaletą tego instrumentu finansowego jest możliwość realizacji projektów obarczonych dużym ryzykiem, przy braku odpowiednich zasobów kapitałowych ze strony pomysłodawcy i inicjatora przedsięwzięcia. *Venture capital* powiększa kapitał własny przedsiębiorstwa, dzięki czemu nie jest ono obciążone kosztami długu, jak w przypadku większości zewnętrznych źródeł finansowania¹⁵⁰. Zmienia się również struktura kapitałowa firmy, zwiększając tym samym jej zdolność kredytową. Również w porównaniu do emisji papierów wartościowych kapitał ryzyka wydaje się bardziej korzystnym źródłem finansowania. Jego przewaga przejawia się tu w mniejszym koszcie przygotowania dokumentacji oraz ominięciu uciążliwej procedury dopuszczeniowej. Niewątpliwą zaletą tej formy finansowania jest aktywny udział menedżerów funduszu w zarządzaniu przedsięwzięciem poprzez profesjonalne doradztwo z zakresu finansów, marketingu czy zarządzania, co w przypadku małych firm prowadzi do istotnych zmian jakościowych w tym zakresie¹⁵¹.

Rynek inwestycji wysokiego ryzyka w Polsce istnieje od 1990 r., kiedy ze środków Rządu Stanów Zjednoczonych utworzono Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości. Obecnie na polskim rynku funkcjonuje ponad 60 tego typu funduszy. Od 1990 r. zainwestowały one ok. 2,3 mld euro w ponad 600 spółek działających w Polsce¹⁵².

W portfelach inwestycyjnych funduszy znajdują się zarówno spółki produkcyjne, handlowe, jak też usługowe, przy czym struktura branżowa inwestycji jest dość zróżnicowana. Według danych Polskiego Stowarzyszenia Inwestorów Kapitałowych w 2004 r. największy udział stanowiły inwestycje w przedsiębiorstwa z branż: telekomunikacja i media (33,8%), budownictwo (17,5%) oraz usługi finansowe (16,6%).

¹⁴⁹ M. Panfil, 2005. Op. cit., s. 19-20.

¹⁵⁰ B. Cichocka-Tylman, 2004. Wpływ finansowania funduszy typu *venture capital* na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] J. Turyna, W. Szczęsny (red.), *Finansowe uwarunkowania rozwoju organizacji gospodarczych*. Difin, Warszawa, s. 26.

¹⁵¹ M. Dębniwska, K. Szydłowski, 2004. Op. cit.

¹⁵² Obliczenia na podstawie danych European Private Equity & Venture Capital Association.

Mniejsze zainteresowanie funduszy odnotowano w stosunku do branży rolniczej, medycznej czy chemicznej, których udział w strukturze inwestycyjnej wyniósł łącznie 2,9%¹⁵³.

Niekorzystnym zjawiskiem na polskim rynku funduszy PE/VC jest niedostatek inwestycji we wczesnych etapach rozwoju przedsiębiorstw. Tylko nieliczne fundusze decydują się na alokację kapitału w przedsięwzięcia znajdujące się w fazie „zasiewu” (*seed capital*), bądź „startu” (*start-up*)¹⁵⁴. Zaistniała sytuacja wynika przede wszystkim z dość niskiej skłonności inwestorów PE/VC do ryzyka. Ponadto fundusze wysokiego ryzyka wybierają najczęściej przedsięwzięcia inwestycyjne wymagające zaangażowania kapitałowego na poziomie min. 1 mln euro, co w znacznym stopniu przewyższa zapotrzebowanie zgłaszane przez przedsiębiorstwa z sektora MMSP. Powoduje to powstanie tzw. luki kapitałowej (*equity gap*) utrudniającej przedsiębiorstwom z sektora MMSP dostęp do rynku PE/VC¹⁵⁵. Odrębnym problemem ograniczającym dostępność tej formy finansowania jest niska jakość zgłaszanych projektów inwestycyjnych, nie spełniająca surowych kryteriów kwalifikacyjnych, a także mała podaż atrakcyjnych rozwiązań technologicznych rokujących sukces rynkowy¹⁵⁶.

W warunkach deficytu środków finansowych dla sektora MMSP rozwój funduszy PE/VC wydaje się mieć fundamentalne znaczenie. Doświadczenia krajów Europy Zachodniej wyraźnie wskazują, że efektywnie działający rynek inwestycji wysokiego ryzyka odgrywa istotną rolę w rozwoju tej grupy przedsiębiorstw oferując wsparcie kapitałowe, niezbędny *know-how* oraz pomoc w procesie zarządzania¹⁵⁷.

Kolejnym źródłem zewnętrznego finansowania sektora MMSP jest rynek tzw. aniołów biznesu (*business angels* - BA) będący elementem przedstawionego wcześniej rynku PE/VC. Rynek ten składa się z osób prywatnych, którzy inwestując posiadane nadwyżki finansowe, wspierają kapitałowo mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa. Przedmiotem zainteresowania aniołów biznesu są głównie małe przedsięwzięcia inwestycyjne, znajdujące się w bardzo wczesnej fazie rozwoju¹⁵⁸. Przedsięwzięcia te charakteryzują się wysokim potencjałem wzrostu oraz perspektywą wysokich zysków w przyszłości. Są to głównie projekty o charakterze innowacyjnym, reprezentujące branże typu IT, Internet, biotechnologia, inżynieria medyczna i farmaceutyczna.

¹⁵³ Rocznik 2005. Polskie Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych. s. 30.

¹⁵⁴ T. Rudzicki, 2004. Kapitał (dużej) szansy. Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw, nr 2(23), s. 8.

¹⁵⁵ R. Wysocki, 2005. Łatanie luki kapitałowej. Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw, nr 6(39), s. 34.

¹⁵⁶ A. Kornasiewicz, 2004. Venture capital w krajach rozwiniętych i w Polsce. CeDeWu, Warszawa, s. 224.

¹⁵⁷ T. Lawton, 2002. Missing the target: assessing the role of government in bridging the European equity gap and enhancing economic growth. Venture Capital, vol. 4 nr. 1, s. 7-23.

¹⁵⁸ H. Waniak-Michalak, 2005. Pod skrzydłem anioła. Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw, nr 2(35), s. 28.

Pozyskiwanie kapitału w drodze inwestycji typu *business angels*, przynosi przedsiębiorstwu wiele korzyści. Oprócz wniesienia dodatkowych środków finansowych, aniołowie biznesu czynnie uczestniczą w przedsięwzięciu inwestycyjnym. Nie bez znaczenia pozostaje fakt, że tego rodzaju inwestorzy to przede wszystkim osoby posiadające wiedzę i doświadczenie w uruchamianiu i prowadzeniu działalności gospodarczej¹⁵⁹. Będąc jednocześnie inwestorem, doradcą oraz menedżerem, zapewniają przedsiębiorstwom pomoc w zarządzaniu, tworzeniu i realizacji planów strategicznych oraz kształtowaniu struktury organizacyjnej¹⁶⁰. Wśród zalet tej formy pozyskiwania kapitału należy również wymienić możliwość skorzystania z kontaktów biznesowych inwestora, redukcję kosztów finansowania rozwoju oraz obniżenie ryzyka finansowego i operacyjnego prowadzonej działalności. Ponadto inwestycje typu BA powodują tzw. efekt dźwigni, który przejawia się wzrostem wartości rynkowej przedsiębiorstwa oraz poprawą jego wiarygodności. Sprzyja to rozwojowi kontaktów z kontrahentami oraz ułatwia dostęp do innych zewnętrznych źródeł kapitałowych¹⁶¹.

Inwestycje aniołów biznesu mają najczęściej charakter średnio- i długoterminowy (od 3 do 6 lat), jednak bez zamiaru pozostawiania w przedsiębiorstwie na stałe. Kończą się one wycofaniem inwestora po zrealizowaniu celu, jakim z reguły jest osiągnięcie znacznego wzrostu wartości zainwestowanego kapitału bądź braku pomyslnych perspektyw w tym zakresie.

Na podkreślenie zasługuje fakt, że *business angels* wykorzystują niszę kapitałową, rozumianą jako obszar pomiędzy wielkością środków możliwych do pozyskania w drodze samofinansowania i możliwościami finansowania za pośrednictwem rynku kapitałowego. Wielkość inwestycji realizowanej przez indywidualnego inwestora wynosi przeciętnie od 25 do 400 tys. euro¹⁶², co w kontekście ograniczonego dostępu do kredytu bankowego i braku zainteresowania funduszy PE/VC tak niskim wkładem kapitałowym, ma szczególne znaczenie w procesie finansowania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

W Polsce rynek nieformalnych inwestorów wspomagających mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa jest bardzo słabo rozpoznany. Według danych szacunkowych Polskiej Sieci Aniołów Biznesu (PolBAN), liczba potencjalnych inwestorów wynosi obecnie ok. 5 tys.,

¹⁵⁹ J. Węclawski, 2005. Wartość dodana tworzona przez inwestorów private equity. [W:] P. Karpuś, J. Węclawski (red.), Op. cit., s. 69.

¹⁶⁰ M. Rochoń, A.O. Surmacz, 2005. Inwestorzy business angels – alternatywne źródło wspierania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] A. Bielawska (red.), Op. cit., s. 549.

¹⁶¹ H. Waniak-Miachalak, 2005. Aniołowie biznesu – alternatywne źródło kapitału dla przedsiębiorców. Biuletyn euro info dla małych i średnich firm, nr 10 (80), s. 14.

¹⁶² dane European Business Angen Network – EBAN.

natomiast wartość inwestycji oszacowano na 150-200 mln zł. Biorąc pod uwagę tak duży potencjał tego rynku, ważne jest podjęcie wielu inicjatyw o charakterze organizacyjnym, informacyjnym oraz legislacyjnym, umożliwiających wykorzystanie *business angel*, jako formy finansowania rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Wśród najważniejszych działań wymienia się tworzenie lokalnych i regionalnych organizacji, których zadaniem będzie wspieranie i promocja inwestycji kapitału prywatnego w rozwojowe przedsięwzięcia biznesowe, kojarzenie inwestorów *business angels* z przedsiębiorcami, a także stymulowanie popytu na finansowanie działalności kapitałem wysokiego ryzyka¹⁶³. Czynnikiem warunkującym rozwój rynku BA, jest również przyjazny system podatkowy, motywujący inwestorów do lokowania posiadanych nadwyżek finansowych w małe, innowacyjne przedsiębiorstwa. Chodzi tu przede wszystkim o obniżenie podatku od zysków kapitałowych oraz umożliwienie kompensowania strat będących efektem błędnych decyzji inwestycyjnych. Ponadto niezbędna jest aktywność jednostek publicznych oraz instytucji finansowych, które powinny wspierać prywatnych inwestorów w dostępie do informacji o potencjalnych partnerach, a także w kwestiach natury prawnej i organizacyjnej¹⁶⁴.

Źródła kapitału obcego w procesie finansowania sektora MMSP

Kredyt bankowy

Ograniczone możliwości przedsiębiorstw z sektora MMSP w zakresie samofinansowania, powodują konieczność pozyskiwania środków finansowych ze źródeł zewnętrznych. Jedną z alternatywnych form zewnętrznego finansowania zwiększającą poziom kapitału obcego (zadłużenia) jest kredyt bankowy.

Pojęcie kredytu bankowego zostało zdefiniowane w ustawie Prawo bankowe, określającej zasady tworzenia, organizacji i działalności instytucji bankowych. Zgodnie z wymienionym aktem prawnym operacja udzielenia kredytu polega na postawieniu przez bank do dyspozycji kredytobiorcy środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel. Kredytobiorca jest zobowiązany do korzystania z nich na warunkach określonych w umowie oraz zwrotu pozyskanej kwoty z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty¹⁶⁵. Powyższa definicja wskazuje na szereg cech charakteryzujących umowę kredytu bankowego. Jest to umowa

¹⁶³ M. Panfil, 2005. Op. cit. s. 237.

¹⁶⁴ J. Węclawski, 2005. Możliwości i uwarunkowania finansowania małych przedsiębiorstw przez nieformalnych inwestorów. [W:] A. Bielawska (red.), Op. cit., s. 618.

¹⁶⁵ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe. Dz. U. 1997 Nr 140, poz. 939, art. 69, z późn. zm.

konsensualna, co oznacza, że dochodzi do skutku w momencie jej zawarcia. Przekazanie środków finansowych do dyspozycji kredytobiorcy nie jest konieczną przesłanką zawarcia umowy, a jedynie elementem jej wykonania¹⁶⁶. Jest to również umowa odpłatna, ponieważ bank od udzielonego kredytu pobiera prowizję, oprocentowanie oraz inne koszty związane z uruchomieniem oraz wykorzystaniem środków kredytowych (np. koszty prolongaty terminu spłaty kredytu czy zmiany waluty kredytu). Ponadto umowa kredytu bankowego jest dwustronnie zobowiązująca, w której ściśle określono cel wykorzystania środków kredytowych oraz terminy spłaty pożyczonej kwoty¹⁶⁷.

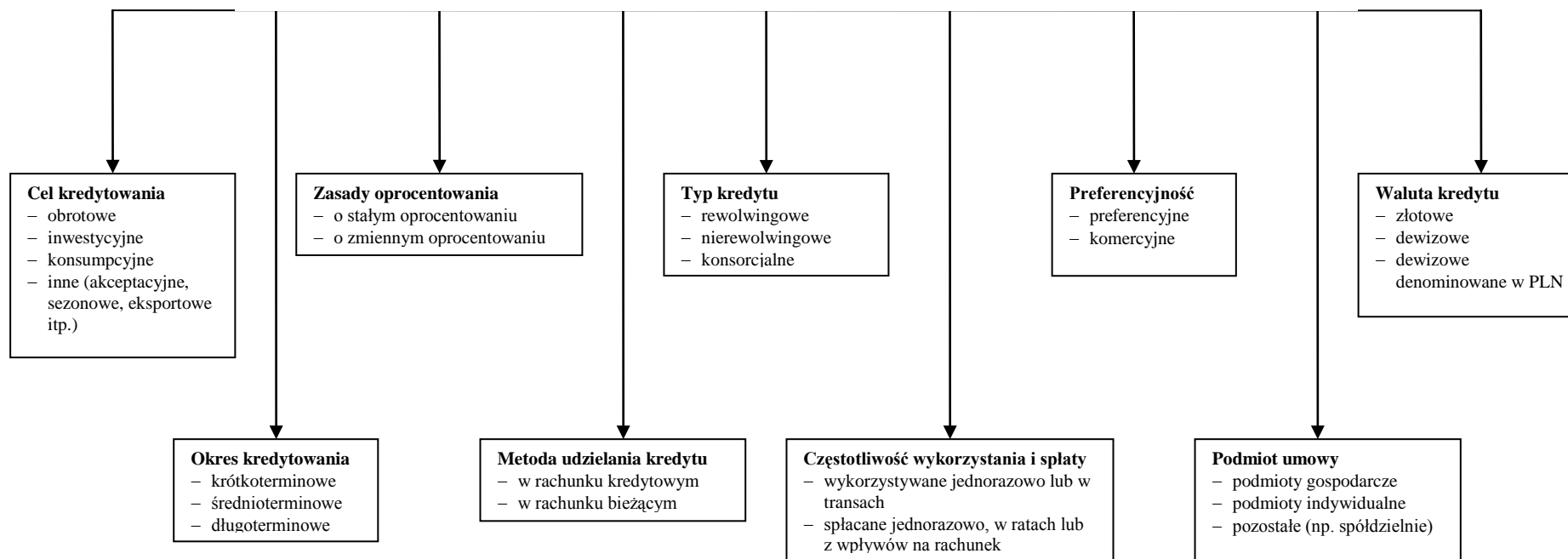
W literaturze z zakresu finansów i bankowości oraz w praktyce działalności banków wyróżnia się wiele rodzajów kredytów bankowych. Do ich podziału i klasyfikacji wykorzystuje się szereg kryteriów, które przedstawiono na schemacie 1.

¹⁶⁶ M. Dragunowicz, I. Heropolitańska, J. Sterniak-Kujawa, W. Sendek, 2002. Kredytowanie działalności gospodarczej małych przedsiębiorców (z uwzględnieniem zagadnień majątkowo-mażeńskich). TWIGGER, Warszawa, s. 362-363.

¹⁶⁷ I. Heropolitańska, E. Borowska, 1997. Kredyty i gwarancje bankowe. TWIGGER, Warszawa, s. 29.

Schemat 1. Rodzaje kredytów bankowych

RODZAJE KREDYTÓW BANKOWYCH WEDŁUG POSZCZEGÓLNYCH KRYTERIÓW



Źródło: opracowanie własne

Podstawowym czynnikiem warunkującym współpracę w kredytowaniu działalności gospodarczej jest polityka kredytowa banków. Stanowi ona podstawę procesu zarządzania kredytowego i jest zespołem procedur działania oraz instrumentów wyznaczających reguły i mechanizmy udzielania kredytów, określających cele i sposoby współpracy w tej dziedzinie. Jest ona również fundamentem oceny prawidłowości zarządzania kredytowego, wykorzystywanym przez jednostki kontrolne, a także zarząd banku. Polityka kredytowa realizowana przez instytucje bankowe obejmuje takie zagadnienia, jak: zasady prowadzenia działalności kredytowej, rodzaje udzielanych kredytów oraz warunki ich spłaty, wymogi kredytowe, polityka cenowa, a także zasady stosowania prawnych zabezpieczeń kredytów i podejście do problemu wyceny majątku¹⁶⁸. Poznanie zasad kształtowania polityki kredytowej banków, jest niezwykle ważne w kontekście finansowania przedsiębiorstw. Reguły te warunkują możliwości pozyskania środków kredytowych przez firmę, rodzaje zabezpieczeń, a także koszty związane z tym sposobem finansowania działalności.

Pozyskanie kredytu bankowego oraz wykorzystanie go w działalności gospodarczej jest procesem bardzo złożonym. Przedsiębiorcy ubiegający się o kredyt zmuszeni są do przestrzegania określonych procedur zawartych w przepisach prawa bankowego oraz w regulaminach kredytowych poszczególnych banków. Podstawowe czynności wykonywane w ramach procedury udzielenia kredytu bankowego obejmują: przygotowanie wniosku kredytowego oraz innych wymaganych dokumentów, weryfikację dokumentacji kredytowej, inspekcję przedsiębiorstwa, analizę jego sytuacji ekonomiczno-finansowej, ocenę dokumentacji i wniosków przez komitet kredytowy banku, opracowanie umowy kredytowej oraz monitoring kredytowy¹⁶⁹.

Kredyt bankowy w procesie finansowania przedsiębiorstw z sektora MMSP

Finansowanie działalności przedsiębiorstw z wykorzystaniem kredytu bankowego, jest obecnie uważane za jeden podstawowych warunków ich prawidłowego funkcjonowania i rozwoju. Dotyczy to w szczególności firm z sektora MMSP, funkcjonujących w warunkach ograniczonego dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania oraz niskiej zdolności do wewnętrznej akumulacji kapitału. Wsparcie w postaci dodatkowych środków finansowych umożliwia tej grupie przedsiębiorstw sprawne prowadzenie bieżącej działalności przy zachowaniu bezpiecznego poziomu płynności finansowej, jak również realizację projektów

¹⁶⁸ R. Rumiński, 2005. Op. cit., s. 149.

¹⁶⁹ Z. Dobosiewicz, 2001. Podstawy bankowości. PWN, Warszawa, s. 102.

inwestycyjnych będących podstawą ich rozwoju i wzrostu konkurencyjności rynkowej. Ponadto wzrost zadłużenia będący efektem pozyskania środków kredytowych powoduje zmianę struktury kapitałowej przedsiębiorstwa i w następstwie wzrost rentowności kapitału własnego. Zależność ta określana jest pojęciem „dźwigni finansowej” (*financial leverage*)¹⁷⁰.

W literaturze z zakresu finansów przedsiębiorstw wyróżnia się szereg czynników warunkujących popyt oraz dostępność kredytu bankowego, jako źródła finansowania sektora MMSP. Wprowadza się przy tym pojęcie „małego kredytu”, który zdaniem T. Łuczki należy rozumieć, jako „kredyt zaciągany przez małe i średnie przedsiębiorstwa”¹⁷¹. Wśród podstawowych cech charakteryzujących popyt firm MMSP na kredyt bankowy wymienia się mentalność kredytową właścicieli. Przedsiębiorcy z tego sektora wykazują dużą rezerwę wobec kapitału obcego i jego poszczególnych instrumentów. W strukturze finansowania dominuje kapitał własny, którego źródłem jest akumulacja wypracowanych zysków oraz prywatny majątek właścicieli¹⁷². Przedstawione preferencje w zakresie form i źródeł kapitałowych są wyrazem jednej z podstawowych właściwości mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, jaką jest dążenie do utrzymania prawnej i ekonomicznej niezależności.

Kolejną cechą popytu firm z sektora MMSP na kredyt bankowy jest nadmierne wykorzystywanie zobowiązań krótkoterminowych. Zdaniem T. Łuczki centralna pozycja kredytu krótkoterminowego w procesie finansowania bieżącej oraz inwestycyjnej działalności przedsiębiorstw uwarunkowana jest wieloma czynnikami. W tym przypadku istotne znaczenie ma przedstawiona wcześniej mentalność kredytowa właścicieli, wyrażająca się nadużywaniem zobowiązań krótkoterminowych w celu ograniczenia ingerencji kredytodawców w działalność przedsiębiorstwa oraz uprawnienia władcze przedsiębiorców. Kredyt krótkoterminowy ogranicza obszary konfliktu pomiędzy ekonomiczno-prawną suwerennością przedsiębiorcy, a uprawnieniami kapitałodawców w okresie kredytowania. Ponadto dominująca pozycja kredytu krótkoterminowego w strukturze finansowania, jest przejawem braku racjonalnej, długofalowej polityki finansowej i planowania finansowego, niezbędnych do utrzymania zdolności płatniczej oraz równowagi finansowej przedsiębiorstwa. W mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach funkcje zarządzania finansami podlegają kompetencjom właścicieli, a nie wyspecjalizowanej kadry menedżerskiej. Kredyt krótkoterminowy może zatem pełnić funkcje kompensujące brak

¹⁷⁰ J. Ostaszewski (red.), 2003. *Finanse. Difin*, Warszawa, s. 261-263.

¹⁷¹ T. Łuczka, 2001. *Op. cit.*, s. 33.

¹⁷² W. Tarasiuk, 2003. *Kredytowanie małych i średnich przedsiębiorstw – perspektywa banku*. [W:] E. Orechwa-Maliszewska, A. Kopczuk (red.), *Op. cit.*, s. 198.

planowania finansowego oraz błędy popełnione przez właścicieli w prowadzonej działalności gospodarczej.

Charakterystykę popytu mikro-, małego i średniego przedsiębiorstwa na kredyt bankowy należy również rozpatrywać w kontekście realizowanych przedsięwzięć inwestycyjnych. Istotną rolę odgrywają tu takie czynniki, jak rytm i charakter procesów inwestycyjnych. Należy podkreślić, że działalność inwestycyjna w przedsiębiorstwach z sektora MMSP ma charakter nieregularny – skokowy. Oznacza to, że realizacja określonego projektu inwestycyjnego poprzedzona jest długim okresem pasywności inwestycyjnej. Ta niekorzystna sytuacja jest spowodowana niską zdolnością tej grupy podmiotów do wewnętrznej akumulacji kapitału oraz ograniczoną dostępnością zewnętrznych źródeł finansowania. Proces gromadzenia środków finansowych w sektorze MMSP jest znacznie dłuższy niż w przypadku dużych przedsiębiorstw, co w znacznym stopniu opóźnia moment realizacji projektu inwestycyjnego.

Jak już wcześniej stwierdzono większość polskich mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw uznaje system bankowy za wyłączne, bądź prawie jedyne źródło zewnętrznego zasilania w środki finansowe. Wielkość zadłużenia polskich firm z tytułu kredytów bankowych przedstawiono w tab. 9.

Tabela 9

Wielkość zadłużenia przedsiębiorstw z tytułu kredytów bankowych za lata 2002-2005 (mld zł, na 31.12)

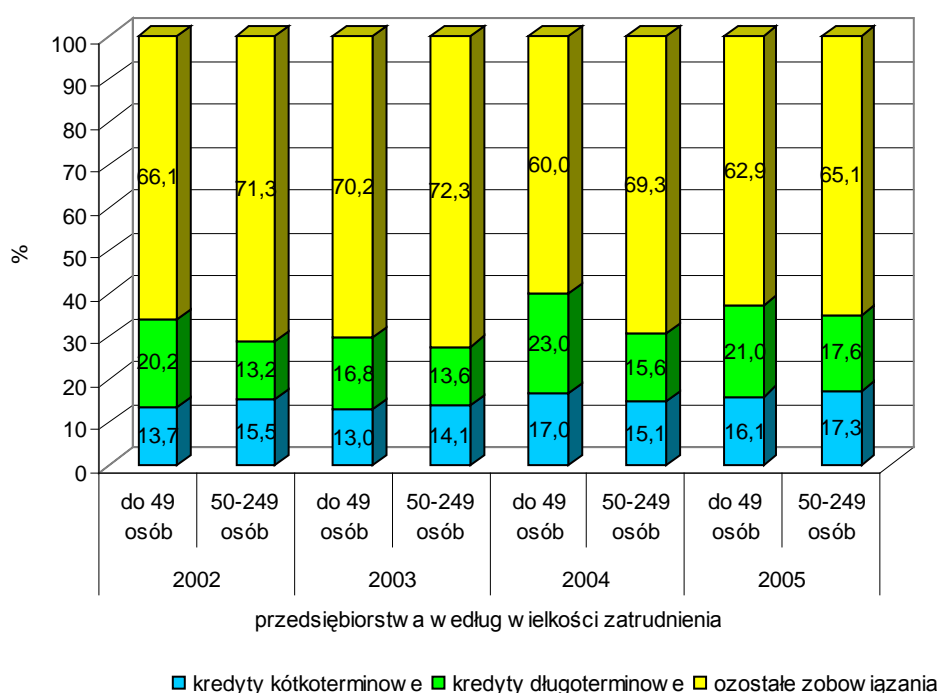
Rodzaje kredytów	2002	2003	2004	2005
Przedsiębiorstwa zatrudniające do 49 osób				
Kredyty krótkoterminowe	12,81	14,57	16,69	16,75
Kredyty długoterminowe	18,77	18,82	22,48	26,19
Łączne zadłużenie kredytowe	31,58	33,39	39,17	42,94
Przedsiębiorstwa zatrudniające 50-249 osób				
Kredyty krótkoterminowe	19,69	19,98	28,35	29,77
Kredyt długoterminowe	16,76	19,41	29,29	30,10
Łączne zadłużenie kredytowe	36,45	39,39	57,64	59,87

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

Dane przedstawione w tab. 9 za lata 2002-2005, wskazują na wzrost zadłużenia przedsiębiorstw kredytem bankowym w Polsce. Na szczególną uwagę zasługuje wysoka dynamika wzrostu kredytów długoterminowych, która w przypadku małych przedsiębiorstw wyniosła 139,5% (rok 2002 = 100%). Natomiast w grupie firm średnich – 179,6%. Świadczy to o wzroście aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw, realizowanej z wykorzystaniem kredytu bankowego oraz poprawie dostępności sektora MMSP do tej formy zewnętrznego

finansowania. Ponadto odnotowano znaczny wzrost zadłużenia kredytem krótkoterminowym, umożliwiającym przedsiębiorstwom sprawne prowadzenie bieżącej działalności oraz utrzymanie bezpiecznego poziomu płynności finansowej. W sektorze małych przedsiębiorstw dynamika wzrostu krótkoterminowych zobowiązań kredytowych wyniosła 130,8%, natomiast w przypadku średnich firm – 151,2%.

Rosnący poziom wykorzystania kredytu bankowego w działalności przedsiębiorstw MMSP, znajduje również odzwierciedlenie w ich strukturze kapitałowej. Podstawowe dane obrazujące strukturę zobowiązań sektora MMSP w Polsce przedstawiono na rys. 2.



Rysunek 2. Udział kredytu bankowego w strukturze zobowiązań sektora MMSP w Polsce w latach 2002-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

W analizowanym okresie odnotowano wzrost udziału zobowiązań z tytułu kredytu bankowego w strukturze kapitałowej przedsiębiorstw. W 2005 r. całkowite zadłużenie kredytowe małych przedsiębiorstw stanowiło 37,1% ogólnej kwoty zobowiązań. W przypadku firm średnich wartość ta wyniosła 34,9%. Zmiany w strukturze kapitałowej potwierdzają wzrost znaczenia kredytu bankowego jako źródła finansowania sektora MMSP.

Odnotowane tendencje wzrostowe nie oznaczają jednak, że pieniądź bankowy był dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw łatwo dostępnym źródłem finansowania. Wyniki

wielu badań prowadzonych w tym zakresie wskazują, że sektor MMSP miał (stan taki trwa do dziś) utrudniony dostęp do finansowania działalności przy pomocy ścieżki kredytowej. Przyczyn tego stanu rzeczy należy upatrywać zarówno po stronie instytucji bankowych, jak również przedsiębiorców.

Do podstawowych przesłanek warunkujących dostępność kredytu bankowego należy zaliczyć ryzyko związane z tym sposobem finansowania oraz jego efektywność z punktu widzenia banku¹⁷³. W ocenie instytucji bankowych sektor MMSP charakteryzuje się ponadprzeciętnym poziomem ryzyka, zwłaszcza w odniesieniu do dużych podmiotów gospodarczych¹⁷⁴. Wśród podstawowych barier w procesie ubiegania się MMSP o kredyt bankowy wymienia się brak historii kredytowej firmy, który uniemożliwia ocenę jej wiarygodności pod kątem dotychczasowej współpracy kredytowej z bankiem. Ten niekorzystny stan rzeczy dodatkowo potęguje fakt, że firmy sektora MMSP charakteryzują się krótkim okresem funkcjonowania na rynku oraz wysokim współczynnikiem upadłości we wczesnych etapach działalności. Wyniki badań prowadzonych w tym zakresie wskazują, że w przypadku 38% najmniejszych przedsiębiorstw, długość okresu prowadzonej działalności gospodarczej nie przekracza 1 roku¹⁷⁵. Obniża to ocenę trwałości przedsiębiorstwa jako podmiotu rynkowego oraz stabilności jego gospodarki finansowej¹⁷⁶. Inną bardzo trudną barierą uniemożliwiającą drobnym przedsiębiorcom dostęp do kredytu jest stosowana przez banki polityka ustanawiania zabezpieczeń kredytowych. Instytucje bankowe finansując sektor MMSP, stosują tzw. metodę ostrożnej wyceny, co często powoduje niedoszacowanie rzeczywistej wartości zabezpieczenia¹⁷⁷. Ponadto żądają one zabezpieczeń o wartości znacznie przewyższającej wartość udzielonego kredytu.

Dość powszechną praktyką stosowaną przez instytucje bankowe jest również zmiana formy oraz wysokości zabezpieczenia udzielonego kredytu. W opinii przedsiębiorców, taka polityka w znaczny sposób ogranicza możliwość wykorzystania kredytu jako źródła finansowania działalności¹⁷⁸. Ograniczony dostęp mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw do kredytów bankowych spowodowany jest również niedostatecznym zakresem informacji ekonomiczno-finansowych, niezbędnych do prawidłowej oceny zdolności kredytowej. Zdecydowana większość (97%) przedsiębiorstw z sektora MMSP prowadzi uproszczoną

¹⁷³ M. Zaleska, 2003. Op. cit., s. 47.

¹⁷⁴ A. Skowronek-Mielczarek, 2005. Op. cit., s. 73.

¹⁷⁵ I. Domańska, 2005. Ma być łatwiej o kredyt. *Gazeta Prawna*, nr 104 (1469), s. 2.

¹⁷⁶ T. Łuczka, 2001. Op. cit., s. 76.

¹⁷⁷ J. Szyda, A. Żabiński, 2006. Produkty bankowe dla mikro i małych przedsiębiorstw – bariery w ich wykorzystaniu. [W:] A. Bielawska (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*. Zeszyty Naukowe, nr 427. Wyd. Naukowe Uniwersytetu szczecińskiego, Szczecin, s. 380.

¹⁷⁸ J. Grzywacz, 2003. Kredyt bankowy w rozwoju MSP: mity i rzeczywistość. *Finansista*, nr 7-8 (9-10), s. 59.

sprawozdawczość finansową, co powoduje, że instytucje bankowe zmuszone są do podejmowania decyzji kredytowych w warunkach ograniczonego zakresu informacji¹⁷⁹. Dane ekonomiczno-finansowe przekazywane do banków są często niekompletne i źle przygotowane. Niska jakość dostarczanej dokumentacji wynika z braku odpowiednich kwalifikacji przedsiębiorców w zakresie zarządzania i planowania finansowego, a także odpowiednich systemów zarządzania i kontroli finansów firmy. Zjawisko to jest szczególnie widoczne w przypadku przedsiębiorstw najmniejszych (mikroprzedsiębiorstw), gdzie właściciel sam zajmuje się wszystkimi sprawami związanymi z prowadzeniem firmy włącznie z prowadzeniem spraw finansowych¹⁸⁰. Podważa to wiarygodność przedsiębiorcy, jako potencjalnego kredytobiorcy i stanowi istotną barierę przy uzyskaniu finansowania bankowego. Z drugiej jednak strony najmniejsze firmy są obecnie w dość trudnej sytuacji ekonomicznej, uniemożliwiającej korzystanie z usług profesjonalistów zajmujących się zarządzaniem finansami, którzy w sposób fachowy poprowadziliby wzajemny dialog przedsiębiorstwa z bankiem¹⁸¹.

Ryzyko kredytowania przedsiębiorstw z sektora MMSP wynika również z innych czynników, do których należy zaliczyć: wysoką skłonność właścicieli do ryzyka, spekulacyjny charakter działalności wielu firm, a także niski udział kapitałów własnych, który w sposób bezpośredni wpływa na trudności z zachowaniem płynności finansowej¹⁸². Istotnym zagrożeniem dla instytucji bankowych jest również słabe wyposażenie przedsiębiorstw w zasoby niematerialne, niski poziom inwestycji, brak strategii działania oraz koncentracja na bieżącej działalności. Ponadto immanentną cechą charakteryzującą drobnych przedsiębiorców są niskie umiejętności menedżerskie, brak doświadczenia oraz niska świadomość finansowa¹⁸³. Zdaniem E. Rogowskiej do podstawowych barier utrudniających przedsiębiorstwom MMSP dostęp do kredytu bankowego należy również zaliczyć czynnik

¹⁷⁹ M. Kurowska, 2005. Bariery w kredytowaniu małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] P. Kapuś, J. Węclawski (red.), *Przekształcenia rynku finansowego w Polsce*. Wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin, s. 217.

¹⁸⁰ M. Dębniwska, K. Szydłowski, 2003. System bankowy jako źródło finansowania małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] M. Dębniwska (red.), *Op. cit.*, s. 263.

¹⁸¹ T. Łuczka, 1999. Bardziej bezradni. Poziom wiarygodności kredytowej małego i średniego przedsiębiorstwa jako cecha popytu na mały kredyt bankowy. *Bank*, nr 4 (79), s. 33-34.

¹⁸² M. Kurowska, 2004. Znaczenie oceny zdolności kredytowej MSP w dywersyfikacji ryzyka kredytowego banku. [W:] A. Kopczuk (red.), *Wiarygodność ekonomiczna przedsiębiorstwa – ocena i kształtowanie*. Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok, s. 383.

¹⁸³ J. Pacuła, 2003. Strategie marketingowe banków wobec małych i średnich przedsiębiorstw – cz. 1. *Marketing i Rynek*, nr 7, s. 24.

inflacji, która powoduje wzrost kosztów produkcji, nakładów inwestycyjnych oraz kosztów finansowych, obniżając rentowność prowadzonej działalności¹⁸⁴.

Inną bardzo ważną kwestią, którą należałoby poruszyć przy tych rozważaniach jest wysokość oprocentowania kredytów dla sektora MMSP. Na koszt udzielonego kredytu ma wpływ nie tylko wysokość stóp procentowych ustalanych przez Radę Polityki Pieniężnej, ale także stopień ryzyka towarzyszący potencjalnemu kredytowi. O sile negocjacyjnej z bankiem decyduje stan ekonomiczny przedsiębiorstwa i posiadanie jak najlepszych gwarancji spłaty kredytu oraz wielkość zapotrzebowania na usługi bankowe. Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią dla banku wysokie ryzyko kredytowania i wykazują małe jednostkowe zapotrzebowanie na usługi bankowe. Na ogół nie są też w stanie spełnić wymagań banków, co do gwarancji spłaty kredytu. Okoliczności te skłaniały banki do podnoszenia stopy oprocentowania kredytów dla małych i średnich przedsiębiorstw, przez co stawały się one droższe i bardziej trudnodostępne dla tego sektora¹⁸⁵.

Najbardziej niedoceniane przez banki były firmy należące do tzw. segmentu mikro-Przedsiębiorstwa te to podmioty najmniejsze zatrudniające do dziewięciu osób, reprezentujące przedsiębiorczość na najbardziej elementarnym poziomie, często w wymiarze rodzinnym lub jednoosobowym. Był to najbardziej rozproszony, niestabilny i najmniej rozpoznawalny przez banki segment polskich przedsiębiorstw. Sytuacja ta miała odzwierciedlenie w polityce marketingowej banków, w której jeszcze do niedawna trudno było znaleźć jakąkolwiek ofertę skierowaną do tego sektora przedsiębiorstw. Przedstawiciele tych najmniejszych podmiotów gospodarczych odczuwali zatem duże rozczarowanie sposobem traktowania ich przez banki i wysuwali wiele zastrzeżeń dotyczących wzajemnej współpracy.

Przedstawiona charakterystyka wzajemnych relacji, w których mikro-, małe i średnie firmy były praktycznie nie zauważane przez banki odnosi się do pierwszej dekady procesu transformacji gospodarczej. Okres ten przypadł na lata 90-te. Żywiolowy rozwój i ogromna rola, jaką odgrywa sektor MMSP w gospodarce miały znikome wsparcie ze strony banków komercyjnych¹⁸⁶. Instytucje te były zbyt słabo zorganizowane, by współpracować z tą grupą przedsiębiorstw. Sektor MMSP traktowany był jako nieopłacalny i zbyt ryzykowny.

¹⁸⁴ E. Rogowska, 2000. Podstawowe bariery dostępu małych i średnich przedsiębiorstw do kredytu bankowego. [W:] D. Zarzecki (red.) 2000. Zarządzanie finansami. Współczesne tendencje w teorii i praktyce. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin, s. 774.

¹⁸⁵ T. Łuczka, 1999. Op. cit., s. 33-34.

¹⁸⁶ W. Łuczka-Bakuła, 2005. Ocena dostępu do kredytu bankowego przez małe i średnie przedsiębiorstwa. [W:] L. Pałasz (red.), Przedsiębiorczość po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Tworzenie warunków

Należy jednak podkreślić, że w ciągu ostatnich kilku lat podejście banków do mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw uległo pozytywnej zmianie. Zwiększona konkurencja na rynku finansowym, spowodowana m.in. przez ekspansję banków zagranicznych doprowadziła do tego, że banki zaczęły przychylniej traktować mikro-, małe i średnie firmy. W wielu bankach powstały wyodrębnione departamenty, więcej uwagi poświęcono szkoleniu specjalistów do profesjonalnej współpracy z firmami MMSP. Banki na swój użytek dokonały segmentacji tego sektora, by dokładnie określić adresatów swoich produktów. Podjęto również działania ukierunkowane na stworzenie kompleksowej oferty usług finansowych, spełniającej wymagania i oczekiwania drobnych przedsiębiorców¹⁸⁷.

Pierwszym, który wystąpił z ofertą specjalnie przygotowaną dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw był bank Pekao S.A. Wiosną 1999 r. wprowadził na rynek dwa pakiety produktów. Pół roku później ofertę pakietową miał już bank PKO BP. W chwili obecnej można stwierdzić, że w ofercie większości banków działających w Polsce znajdują się produkty adresowane specjalnie do małych firm nie posiadających osobowości prawnej i nie objętych ustawą o rachunkowości, a więc nie sporządzających sprawozdań finansowych. W zakresie kredytów można tam znaleźć kredyty krótkoterminowe w rachunku bieżącym, kredyty w ramach limitu, linie kredytowe, kredyty średnio- i długoterminowe w rachunku bieżącym, pożyczki dla małych firm czy kredyty inwestycyjne. Charakterystycznymi cechami tego rodzaju źródeł finansowania są: stosunkowo niskie kwoty, uproszczone procedury badania zdolności kredytowej odbywające się zwykle na podstawie deklaracji podatkowych i oświadczeń kredytobiorcy a także brak konieczności sporządzania sprawozdań i prognoz finansowych. Nieco mniejsze są też wymagania co do zabezpieczeń spłaty kredytów. Przy niewielkich kwotach często wystarcza weksel kredytobiorcy, poręczony przez osobę trzecią, a w przypadku większych kwot zabezpieczeniem rzeczowym może być zastaw rejestrowy na samochodach czy hipoteka na nieruchomości¹⁸⁸.

Wiele banków zamiast rachunku bieżącego oferuje drobnym przedsiębiorcom specjalne pakiety usług bankowych, którym towarzyszą zazwyczaj kredyty zdywersyfikowane do konkretnych potrzeb klientów. Umożliwiają one korzystanie z dopuszczalnego salda debetowego, czy dające możliwość skorzystania z różnego rodzaju kredytu. Ponadto należy podkreślić, że banki coraz częściej zachęcają mikro-, małych i średnich przedsiębiorców do

sprzyjających racjonalnemu wykorzystywaniu potencjału produkcyjnego Zasobu Skarbu Państwa, „Retro” s.c., Szczecin, s. 290.

¹⁸⁷ A. Bretyn, B. Tundys, 2006. Wsparcie finansowe małych przedsiębiorstw przez sektor bankowy – stan i perspektywy rozwoju. [W:] A. Bielawska (red.), Op. cit., s. 330.

¹⁸⁸ M. Pokojaska, 2002. Ciągłe do wzięcia. Gazeta Bankowa, nr 4 (691), s. 14-15.

korzystania z elektronicznej formy współpracy i realizacji tą drogą jak największej liczby zleceń¹⁸⁹. Większość instytucji bankowych oferuje przedsiębiorcom nowoczesną obsługę bankową w postaci konta internetowego lub e-konta, umożliwiając dostęp do poszczególnych produktów i usług finansowych za pośrednictwem komputera, bankomatu, telefonu stacjonarnego lub komórkowego¹⁹⁰. Obniża to w znacznym stopniu koszty finansowej obsługi przedsiębiorstwa oraz pozwala ograniczyć czas, który należy poświęcić na osobistą wizytę w placówce bankowej.

Reasumując rozważania na temat wzajemnych stosunków sektora MMSP z sektorem bankowym należy podkreślić, że sektor bankowy powinien w znacznie szerszym zakresie wspierać polską przedsiębiorczość i potwierdzić w praktyce chęć współpracy z mikro-, małymi i średnimi podmiotami gospodarczymi. Pomimo tego, że wiele banków w ostatnim okresie stworzyło specjalne oferty skierowane do sektora MMSP, cały czas panuje opinia o trudnościach mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w dostępie do kredytów bankowych. Wysoka cena kredytu oraz szczupłość środków przeznaczanych przez banki na finansowanie tego segmentu podmiotów gospodarczych, to tylko niektóre czynniki sprawiające, że jest to źródło finansowania dostępne dla nieznacznej części firm.

Rola funduszy poręczeń kredytowych w rozwoju sektora MMSP

Ograniczone możliwości finansowania sektora MMSP za pośrednictwem systemu bankowego powodują, że szczególnego znaczenia nabiera działalność instytucji i organizacji wspierających mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa w dostępie do kredytów bankowych. Do tego rodzaju jednostek należy zaliczyć fundusze poręczeń kredytowych (FPK).

Istotą działalności FPK jest udostępnianie dodatkowych zabezpieczeń (w formie poręczenia), które umożliwiają przedsiębiorstwom zaciągnięcie kredytu bankowego. Działalność funduszy poręczeniowych ukierunkowana jest na podmioty gospodarcze, które nie posiadają odpowiedniego poziomu własnych zabezpieczeń, co jest immanentną cechą polskich mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Udzielane poręczenia podnoszą wiarygodność podmiotów ubiegających się o kredyt bankowy, ułatwiając tym samym dostęp do tego instrumentu finansowania.

¹⁸⁹ Z. Biskupski, Kredyty dla biznesu. Dodatek do Gazeta Prawnej, nr 170.

¹⁹⁰ A. Okrański, 2005. Nowoczesna obsługa bankowa dla małego przedsiębiorcy. Gazeta Prawna, nr 104 (1469), Dodatek – Firma i Klient, s. 1.

W Polsce historia działalności tego typu jednostek jest stosunkowo krótka. Pierwszy fundusz – Krajowy Fundusz poręczeń Kredytowych Banku Gospodarstwa Krajowego (KFPK BGK) powstał w 1994 r. i działa do chwili obecnej. W miarę upływu czasu zaczęły powstawać kolejne jednostki i obecnie na terenie Polski działają oprócz KFPK BGK 54 lokalne i regionalne fundusze poręczeniowe¹⁹¹. Ponadto w 2004 r. utworzono Fundusz Poręczeń Unijnych, ukierunkowany na wspieranie przedsiębiorstw w procesie absorpcji środków pomocowych Unii Europejskiej.

Fundusze działające w Polsce poręczają nie tylko kredyty bankowe, ale również pożyczki udzielane przez lokalne instytucje pożyczkowe, czy pożyczki udzielane przedsiębiorstwom przez urzędy pracy¹⁹². Z reguły FPK udzielają poręczeń pod kredyty wybranych banków, z którymi współpracują.

Przedsiębiorstwa chcąc skorzystać z usług funduszy poręczeniowych muszą spełniać szereg warunków dotyczących m.in. formy organizacyjno-prawnej, okresu prowadzenia działalności gospodarczej, rodzaju kredytu i jego przeznaczenia, a także zabezpieczenia poręczenia. Fundusze poręczeń kredytowych nie udzielają gwarancji spłaty całej kwoty zaciągniętego zobowiązania. Najczęściej jest to 50-70% jego wartości. Należy podkreślić, że poręczenie nie jest bezpłatną formą finansowego wsparcia przedsiębiorstw. Podmioty chcące skorzystać z tego rodzaju usługi zobowiązane są do poniesienia na rzecz funduszy różnego rodzaju prowizji oraz opłat (prowizja od udzielonego poręczenia, prowizja administracyjna, opłata za wprowadzenie zmian do umowy poręczenia i inne). Z drugiej strony jednak uzyskanie poręczenia w znaczny sposób podnosi wiarygodność przedsiębiorcy jako potencjalnego kredytobiorcy, dzięki czemu instytucje finansowe są skłonne obniżyć oprocentowanie beneficjentom funduszy poręczeniowych¹⁹³.

Fundusze poręczeń kredytowych, oprócz poprawy wiarygodności kredytowej przedsiębiorstw, pełnią szereg innych funkcji, do których można zaliczyć: zmniejszenie ryzyka kredytowego, prowadzenie doradztwa w zakresie pozyskiwania zewnętrznego finansowania, umożliwienie stworzenia historii kredytowej przedsiębiorstwa czy pomoc w obsłudze procesu pozyskiwania kredytu. Również z punktu widzenia instytucji finansowych działalność funduszy poręczeń kredytowych przynosi wiele korzyści, takich jak:

¹⁹¹ Wartość ta obejmuje fundusze zrzeszone w Krajowym Stowarzyszeniu Funduszy Poręczeniowych; Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na dzień 31.12.2005 r. 2006. Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Warszawa, s. 2.

¹⁹² K. Szydłowski, 2005. Rola funduszy poręczeń kredytowych w procesie finansowania małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] M. Dębniwska (red.), *Konsulting finansowy w strategii rozwoju przedsiębiorstw i instytucji finansowych*. Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn, s. 234.

¹⁹³ M. Dębniwska, K. Szydłowski, 2003. Kredytowanie małych i średnich przedsiębiorstw z udziałem środków z funduszy poręczeń kredytowych. [W:] E. Orechwa-Maliszewska, A. Kopczuk (red.), *Op. cit.*, s. 206.

zmniejszenie ryzyka wynikającego z kredytowania mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, szerszy dostęp do rynku kredytowego poprzez dotarcie do podmiotów o niewystarczających zabezpieczeniach czy przyspieszenie procedur bankowych¹⁹⁴.

W Polsce, zgodnie z tym co wcześniej stwierdzono, działają 54 fundusze o zasięgu lokalnym oraz regionalnym. W chwili obecnej nie stworzono jeszcze zorganizowanego systemu sieci funduszy poręczeń kredytowych, działającego w oparciu o sformalizowane zasady współpracy. Współpraca pomiędzy poszczególnymi funduszami jest najczęściej ograniczona do wymiany informacji czy wzajemnych konsultacji. Inną charakterystyczną cechą polskich funduszy poręczeniowych jest ich bardzo nierównomierne rozmieszczenie geograficzne. Zdecydowana większość z nich działa w centralnej, wschodniej i północnej części Polski. Są jednak regiony (np. województwo lubuskie, śląskie), w których liczba instytucji udzielających poręczeń kredytowych jest dalece niewystarczająca w stosunku do zgłaszanego zapotrzebowania. Ponadto dużym utrudnieniem w działalności lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych jest ich niska kapitalizacja. Według danych Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych, wysokość kapitału będącego w dyspozycji funduszy wyniosła łącznie 288,4 mln zł¹⁹⁵. Jednak tylko 16 jednostek (29,6%) dysponowało kapitałem o wartości wyższej niż 6 mln zł. W przypadku 29 funduszy poziom kapitalizacji nie przekraczał 3 mln zł, co w znacznym stopniu ograniczało wzrost liczby i wartości udzielanych poręczeń¹⁹⁶.

Tabela 10

Liczba i wartość poręczeń udzielonych przez lokalne i regionalne fundusze poręczeniowe w Polsce w latach 2002-2005

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005
Liczba udzielonych poręczeń	811	1534	2112	3101
Wartość aktualnych poręczeń (mln zł)	51,0	85,6	132,8	226,2
Wartość aktualnie poręczonych zobowiązań (mln zł)	105,2	177,4	295,1	465,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych.

Informacje przedstawione w tab. 10 wskazują na wzrost liczby i wartości udzielanych poręczeń kredytowych. Zaistniała sytuacja spowodowana była zarówno rosnącą liczbą funduszy, jak również poprawą efektywności prowadzonej przez nie działalności poręczeniowej. Ponadto istotnym czynnikiem warunkującym rosnącą aktywność jednostek

¹⁹⁴ A. Skowronek-Mielczarek, 2003. Fundusze poręczeń kredytowych – wsparcie dla MSP. Finansista, nr 2, s. 69-71.

¹⁹⁵ Raport o stanie funduszy...Op. cit., s. 20.

¹⁹⁶ Ibidem, s. 5.

FPK był znaczny wzrost kapitalizacji funduszy, który w analizowanym okresie wyniósł 210,3%.

W odpowiedzi na ogromne potrzeby kapitałowe przedsiębiorstw i trudności w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania został opracowany rządowy program rozbudowy systemu funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw na lata 2002-2006 zatytułowany „Kapitał dla przedsiębiorczych”. Celem programu była budowa zintegrowanego, efektywnego systemu regionalnych i lokalnych instytucji finansowych służących wzmocnieniu dostępu do finansowania zewnętrznego małym i średnim przedsiębiorcom¹⁹⁷.

Na szczególną uwagę zasługuje również inicjatywa utworzenia w ramach struktur Banku Gospodarstwa Krajowego, Funduszu Poręczeń Unijnych (FPU). Głównym celem działalności funduszu jest zwiększenie możliwości wykorzystania środków pomocowych Unii Europejskiej¹⁹⁸. Do podstawowych zadań FPU należy udzielanie poręczeń i gwarancji spłaty pożyczek i kredytów zaciąganych w celu sfinansowania projektów realizowanych ze wsparciem funduszy unijnych. Ponadto ze środków funduszu mogą być udzielane gwarancje obligacji. Zgodnie z założeniami kapitalizacja funduszu w ciągu trzech pierwszych lat działalności wyniesie 900 mln zł¹⁹⁹. Umożliwi to znaczne zwiększenie dotychczasowej liczby oraz wartości udzielanych poręczeń kredytowych (3-4 mld zł)²⁰⁰. Tym samym ułatwi przedsiębiorcom absorpcję środków finansowych z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej.

Tworzenie i rozwój systemu funduszy poręczeń kredytowych jest niezwykle ważnym zagadnieniem w kontekście wspierania mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania. Doświadczenia krajów Europy Zachodniej pokazują, że działalność tego typu funduszy w znacznym stopniu przyczynia się do rozwoju przedsiębiorczości. Z poręczeń kredytowych korzysta tam przeciętnie 0,5% mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, podczas gdy w Polsce wskaźnik ten jest kilkunastokrotnie mniejszy. Wynika to ze zbyt małej liczby funduszy oraz niskiego kapitału, jakim dysponują. Stworzenie rozwiniętego, efektywnie działającego systemu funduszy poręczeń kredytowych

¹⁹⁷ „Kapitał dla przedsiębiorczych” Rządowy program rozbudowy systemu funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2002-2006, s. 5.

¹⁹⁸ Ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 r. o Funduszu Poręczeń Unijnych. Dz. U. 2004, Nr 121, poz. 1262, art. 3, z późn. zm.

¹⁹⁹ W. L. Jaworski, Z. Zawadzka, 2004. Fundusze poręczeniowe jako instrument wzmocnienia wiarygodności kredytowej przedsiębiorstwa. [W:] A. Kopcuk (red.), Op. cit., s. 92.

²⁰⁰ R. Jagiełło, 2005. Fundusz Poręczeń Unijnych jako instrument wsparcia rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] J. Ostaszewski (red.), Finanse przedsiębiorstwa. Monografie i opracowania naukowe. Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa, s. 392.

w jest Polsce koniecznością, ponieważ wiele przedsiębiorstw, szczególnie mikro-, małych i średnich, ma poważne trudności w dostępie do finansowania zewnętrznego, którego brak utrudnia im prawidłowe funkcjonowanie i rozwój.

Pożyczki ze źródeł pozabankowych

Ograniczone zdolności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw do samofinansowania oraz ograniczony dostęp do kredytu bankowego, powoduje wzrost znaczenia pozabankowych, zewnętrznych źródeł kapitałowych. Do podstawowych, alternatywnych instrumentów finansowania dłużnego przedsiębiorstw, należy zaliczyć pożyczkę.

Uregulowania prawne dotyczące zasad udzielania pożyczek w Polsce zostały zawarte w Kodeksie Cywilnym. Zgodnie z wymienionym aktem prawnym, przez umowę pożyczki, pożyczkodawca zobowiązuje się do przeniesienia na własność pożyczkobiorcy określonej kwoty pieniężnej. Natomiast pożyczkobiorca jest zobowiązany do zwrotu pożyczonych środków w określonym terminie wraz z należnymi płatnościami (prowizjami, odsetkami)²⁰¹. Przedstawiona definicja wskazuje zatem, że jest to umowa dwustronnie zobowiązująca. Jest to również umowa konsensualna, co oznacza, że dochodzi do skutku w momencie podpisania umowy²⁰². W odróżnieniu od umowy kredytu bankowego, pożyczka nie ma charakteru celowego, co w znaczny sposób zwiększa swobodę działania pożyczkobiorcy w zakresie alokacji pozyskanych środków finansowych²⁰³. Ponadto umowa ta może zostać zawarta na czas nieokreślony, a jej przedmiotem mogą być zarówno środki pieniężne, jak też zasoby materialne. Wśród innych elementów różniących pożyczkę od kredytu bankowego, należy wymienić uproszczone procedury udzielania pożyczki, brak konieczności naliczania prowizji i odsetek od pożyczonego kapitału, a także ograniczone możliwości kontroli oraz ingerencji kapitałodawcy w proces wykorzystania środków finansowych.

W Polsce działalność pożyczkowa prowadzona jest przez wiele różnego rodzaju organizacji pozabankowych, powstałych zarówno ze środków publicznych, jak też ze środków prywatnych. Są to przede wszystkim fundusze pożyczkowe oraz powiatowe urzędy pracy, których podstawowym celem jest finansowe wsparcie drobnej przedsiębiorczości oraz pomoc osobom bezrobotnym w uruchomieniu własnej działalności gospodarczej²⁰⁴.

²⁰¹ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks Cywilny. Dz. U. 1964, Nr 16, poz. 93, art. 720, z późn. zm.

²⁰² I. Heropolitańska, E. Borowska, 1997. Op. cit., s. 22.

²⁰³ J. Ostaszewski, 2001. Zarządzanie finansami w spółce akcyjnej. Difin, Warszawa, s. 194.

²⁰⁴ B. Bartkowiak, S. Flejterski, P. Pluskota, 2006. Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Difin, Warszawa, s. 53-54.

Znaczącym źródłem finansowego wsparcia sektora MMSP jest również Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK), uczestniczący w realizacji poszczególnych programów rządowych, ukierunkowanych na wspieranie i rozwój przedsiębiorczości w Polsce. Ponadto działalność pożyczkowa prowadzona jest przez szereg różnego rodzaju fundacji, regionalnych agencji rozwoju, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych oraz innych instytucji²⁰⁵.

Pożyczki z funduszy pożyczkowych

Fundusze pożyczkowe są pozabankowymi instytucjami, wspierającymi mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa w dostępie do zewnętrznych źródeł kapitałowych. Działalność tego typu jednostek jest skoncentrowana na udzielaniu przedsiębiorcom pożyczek niezbędnych do rozpoczęcia działalności gospodarczej, jej prawidłowego funkcjonowania i rozwoju. Oferta funduszy skierowana jest głównie do mikroprzedsiębiorstw oraz osób bezrobotnych podejmujących działalność gospodarczą. W mniejszym stopniu finansowane są średnie i duże przedsiębiorstwa²⁰⁶.

Obecnie w Polsce funkcjonuje 75 funduszy pożyczkowych, ukierunkowanych na wsparcie finansowe mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw²⁰⁷. Prowadzą one działalność z wykorzystaniem różnych form organizacyjno-prawnych, przy czym najczęściej są to stowarzyszenia i fundacje, w mniejszym stopniu spółki akcyjne, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i inne formy działalności. Zakres terytorialny większości funduszy jest ograniczony i obejmuje obszar kilku gmin lub powiatu, jednak w ciągu kilku ostatnich lat odnotowano znaczny wzrost liczby jednostek o charakterze regionalnym i subregionalnym.

Wsparcie finansowe oferowane przez fundusze ma charakter krótko- lub średnioterminowy. W praktyce oznacza to, że okres zwrotu pożyczonej kwoty jest nie dłuższy niż 3-5 lat, przy czym dość powszechnie stosowaną praktyką jest udzielanie przedsiębiorstwom karencji w spłacie rat kapitałowych. Wysokość udostępnianych środków finansowych z reguły nie przekracza kilkudziesięciu tysięcy złotych. Jednak w przypadku dużych, silnych kapitałowo funduszy, możliwe jest pozyskanie znacznie wyższej kwoty kapitału. Środki te mogą zostać przeznaczone na dowolny cel związany zarówno z inwestycyjną, jak też bieżącą działalnością przedsiębiorstwa. Na podkreślenie zasługuje

²⁰⁵ A. Skowronek-Mielczarek, 2005. Op. cit., s. 97.

²⁰⁶ Fundusze mają się dobrze – rozmowa z Barbarą Bartkowiak, Prezesem Polskiego Stowarzyszenia Funduszy Pożyczkowych. 2006. Bank, nr 10 (168), s. 8.

²⁰⁷ Stan na 31.12.2005 r. - Fundusze Pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa wg stanu na 31 grudnia 2005 r. Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, s. 4 .

również fakt, że koszt kapitału pożyczkowego jest niższy w odniesieniu do innych źródeł finansowania, a zwłaszcza do kredytu bankowego. Fundusze pożyczkowe oprócz preferencyjnego oprocentowania, stosują obniżone stawki prowizji administracyjnej oraz nie pobierają opłat za przyjęcie i rozpatrzenie wniosku czy przedterminową spłatę części lub całości pożyczonej kwoty.

Pożyczka z funduszu charakteryzuje się znacznie większą dostępnością w odniesieniu do pozostałych źródeł kapitałowych. Podstawową cechą charakterystyczną tej formy finansowania jest brak skomplikowanych i długotrwałych procedur związanych z jej udzielaniem. Fundusze z reguły nie wymagają od przedsiębiorców przygotowania szczegółowych biznesplanów, sprawozdań finansowych oraz innych dokumentów niezbędnych do oceny zdolności kredytowej, wymaganych przez pozostałe instytucje rynku finansowego²⁰⁸. Zakres dokumentacji niezbędnej do udzielenia pożyczki jest ograniczony do wniosku pożyczkowego oraz wybranych dokumentów określających dochodowość prowadzonej przez wnioskodawcę działalności. Ponadto fundusze pożyczkowe ograniczają do minimum wymagania w dotyczące zabezpieczeń spłaty pożyczki. Zazwyczaj instytucje te żądają jedynie weksła *in blanco*, poręczenia cywilnego innych przedsiębiorców lub osób fizycznych, przy czym akceptowane są również zabezpieczenia majątkowe takie, jak hipoteka czy zastaw²⁰⁹. Fundusze stosują również nietypowe formy zabezpieczenia, polegające na tworzeniu grup pożyczkowych, w których przedsiębiorcy udzielają sobie wzajemnych poręczeń.

Immanentną cechą działalności instytucji pożyczkowych jest również elastyczność, rozumiana jako zdolność dostosowania oferty finansowej do potrzeb oraz możliwości pożyczkobiorców. Wysokość zabezpieczeń oraz koszt kapitału (opłaty, prowizje, oprocentowanie) są uzależnione od oceny ryzyka, możliwości realizacji przez przedsiębiorcę przedsięwzięcia inwestycyjnego, wysokości pożyczki oraz długości okresu, na który została udzielona. Na podkreślenie zasługuje również fakt, że fundusze pożyczkowe z reguły nie przygotowują uniwersalnego wykazu kryteriów oraz warunków, które należy spełnić przy ubieganiu się o środki finansowe. Indywidualne i elastyczne podejście w finansowaniu przedsiębiorstw, determinowane lokalnym oraz regionalnym wymiarem prowadzonej działalności, sprawia, że beneficjentami wsparcia finansowego mogą być podmioty gospodarcze nie będące w stanie formalnie udokumentować swojej wiarygodności kredytowej

²⁰⁸ T. Pietryga, 2005. Fundusze pożyczkowe dla małych przedsiębiorstw. *Gazeta Prawna*, nr 109 (1474), Dodatek – Firma i Klient.

²⁰⁹ A. Okraśiński, 2005. Gdzie pożyczać, gdy bank odmawia. *Gazeta Prawna*, nr 221 (1586), Dodatek Firma i Klient, s. 12.

oraz nie posiadają majątku mogącego stanowić zabezpieczenie spłaty pożyczonych środków²¹⁰.

Działalność funduszy pożyczkowych przynosi przedsiębiorstwom szereg korzyści. Wśród najważniejszych należy wymienić zwiększenie podaży zewnętrznych źródeł kapitałowych, obniżenie kosztów finansowania, wzmacnianie pozycji rynkowej mikro- i małych firm czy tworzenie pozytywnych wzorców przedsiębiorczości. Ponadto fundusze wspierając finansowo przedsiębiorstwa, umożliwiają im stworzenie historii kredytowej, bardzo istotnej w przyszłej współpracy z sektorem bankowym²¹¹. Na podkreślenie zasługuje również fakt, że fundusze oprócz zaspokajania potrzeb finansowych drobnej przedsiębiorczości, oferują również szereg innych usług, takich jak: pomoc w przygotowaniu dokumentacji pożyczkowej czy szkolenia i doradztwo w zakresie zarządzania finansami w przedsiębiorstwie. Ponadto wspieranie przedsiębiorczości jest realizowane poprzez udzielanie poręczeń kredytowych, dotacji inwestycyjnych, a także pomoc w pozyskiwaniu środków finansowych z innych zewnętrznych źródeł kapitałowych²¹².

W Polsce, zgodnie z tym co podkreślano, funkcjonuje 75 funduszy pożyczkowych wspierających mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa. Podstawowe dane obrazujące działalność tych instytucji finansowych przedstawiono w tab. 11.

Tabela 11

Liczba i wartość udzielonych pożyczek oraz kapitalizacja funduszy w latach 2003-2005 (na 31.12)

Wyszczególnienie	2003	2004	2005
Wysokość kapitału pożyczkowego (mln zł)	378,8	437,8	558,2
Liczba pożyczek udzielonych od początku działalności	77 388	94 810	112 180
Wartość pożyczek udzielonych od początku działalności (mln zł)	952,5	1 336,6	1 611,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiego Stowarzyszenia Funduszy Pożyczkowych.

Dane zawarte w tab.11 wskazują na systematyczny rozwój funduszy pożyczkowych w Polsce i wzrost ich znaczenia, jako źródła finansowania sektora MMSP. W analizowanym okresie odnotowano znaczny wzrost (47,4%) kapitalizacji funduszy, co spowodowane było

²¹⁰ B. Bartkowiak, S. Flejterski, P. Pluskota, 2006. Op. cit. s. 63.

²¹¹ Ibidem, s. 66-67.

²¹² Wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw ze środków funduszy pożyczkowych. 2002. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.

przede wszystkim wsparciem finansowym z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej²¹³. Umożliwiło to zwiększenie liczby oraz wartości pożyczek udzielonych przedsiębiorcom.

Głównymi beneficjentami przyznanych środków były to najmniejsze przedsiębiorstwa, zatrudniające nie więcej niż 9 osób. Wartość pożyczek udzielonych tej grupie podmiotów, na koniec 2005 r. wyniosła 1 371,8 tys. zł, co stanowiło 85,1% łącznej kwoty finansowego wsparcia przedsiębiorstw. W strukturze wykorzystania pożyczonych środków dominowały wydatki związane z inwestycyjną działalnością firm (69,4%). Natomiast w mniejszym stopniu finansowano działalność bieżącą²¹⁴.

Przedstawione dane statystyczne wskazują, że funkcjonujący w Polsce system funduszy pożyczkowych wywiera coraz większy wpływ na rozwój sektora MMSP. Należy jednak wskazać na szereg barier ograniczających działalność i rozwój tych instytucji finansowych. Podstawowym utrudnieniem jest niski poziom kapitalizacji funduszy. Zdecydowana większość z nich (76,3%) dysponuje kapitałem pożyczkowym o wartości nie przekraczającej 5 mln zł²¹⁵. Ogranicza to w znacznym stopniu zdolność funduszy do zaspokajania potrzeb finansowych zgłaszanych przez przedsiębiorców. Wśród innych barier należy wymienić: brak właściwych standardów prowadzenia działalności pożyczkowej, brak dostępu do bankowych informacji o pożyczkobiorcach, niedostateczny poziom współpracy z systemem poręczeniowych i systemem bankowym, a także ograniczona informacja i promocja funduszy w środowisku przedsiębiorców²¹⁶. Istotnym problemem jest także nierównomierne rozmieszczenie geograficzne funduszy na terenie kraju. Najwięcej tego typu jednostek funkcjonuje w województwach: warmińsko-mazurskim (9), śląskim (9), mazowieckim (8), jednak są regiony (województwo świętokrzyskie, opolskie i lubelskie), w których działają zaledwie dwa fundusze, co znacznie utrudnia przedsiębiorcom dostępność pożyczki jako źródła finansowania działalności gospodarczej.

Biorąc pod uwagę wymienione bariery działalności funduszy, a jednocześnie rosnące znaczenie tych instytucji w procesie finansowania sektora MMSP, bardzo ważne jest podjęcie wielu działań wspierających rozwój i dostępność systemu pożyczkowego dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Dotychczasowe doświadczenia wyraźnie wskazują na duży potencjał rozwojowy tego systemu w Polsce. Działalność silnych lokalnych i regionalnych

²¹³ W 2005 r. w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004-2006”, fundusze pożyczkowe otrzymały wsparcie finansowe w wysokości 346 mln zł; Fundusze Pożyczkowe...Op. cit., s. 33.

²¹⁴ Ibidem, s. 25.

²¹⁵ Ibidem, s. 10.

²¹⁶ B. Bartkowiak, S. Flejterski, P. Pluskota, 2006. Op. cit. s. 86.

instytucji pożyczkowych stanowi podstawowy warunek sprawnego funkcjonowania i rozwoju sektora MMSP. Poprawa dostępności do kapitału pożyczkowego, niewątpliwie przyczyni się do wzrostu innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw, tworzenia nowych miejsc pracy, a także korzystnego klimatu inwestycyjnego będącego podstawą do rozwoju lokalnego i regionalnego.

Pożyczki z innych źródeł kapitałowych

Kapitał pożyczkowy udostępniany jest przedsiębiorstwom przez szereg instytucji i organizacji funkcjonujących poza przedstawionym systemem funduszy pożyczkowych. Są to przede wszystkim organizacje międzynarodowe oraz jednostki administracji państwowej, które realizują powierzone im zadania z wykorzystaniem różnego rodzaju instrumentów wspierania przedsiębiorczości.

Szczególną rolę w procesie finansowego wsparcia drobnej przedsiębiorczości odgrywa polityka państwa w zakresie promocji zatrudnienia i ograniczania zjawiska bezrobocia. Do 30 kwietnia 2004 r., głównym instrumentem finansowego wsparcia przedsiębiorstw oraz osób bezrobotnych były preferencyjne pożyczki z przeznaczeniem na uruchomienie działalności gospodarczej i tworzenie nowych miejsc pracy. Pożyczki te udzielane były ze środków Funduszu Pracy, za pośrednictwem rejonowych urzędów pracy. Do podstawowych korzyści tej formy finansowania należy zaliczyć niskie oprocentowanie²¹⁷ oraz możliwość umorzenia spłaty pożyczonych środków wraz z odsetkami. Obecnie wsparcie finansowe udzielane jest w formie dotacji. Osoby bezrobotne, a także przedsiębiorcy tworzący nowe miejsca pracy, mogą uzyskać dofinansowanie w wysokości nie większej niż 5-krotność przeciętnego wynagrodzenia. W 2005 r. ze środków Funduszu Pracy wydatkowano kwotę 300 mln zł na dotacje dla osób bezrobotnych, a także 106 mln zł na refundację przedsiębiorcom kosztów tworzenia nowych miejsc pracy. Planowana wielkość środków finansowych w 2006 r. przeznaczonych na realizację wymienionych celów, wynosi odpowiednio - 250 mln i 200 mln zł. Należy podkreślić, że w ramach Funduszu Pracy, udzielane jest również wsparcie finansowe na rzecz instytucji i organizacji tzw. otoczenia biznesu, w tym: funduszy pożyczkowych, poręczeniowych i kapitałowych. Celem wzmocnienia tych instytucji jest rozwój prowadzonej przez nie działalności, a w konsekwencji poprawa dostępności przedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł

²¹⁷ W rejonach zagrożonych wysokim bezrobociem, oprocentowanie pożyczek wynosiło 30% stopy oprocentowania kredytu lombardowego NBP, w pozostałych rejonach – 50%.

finansowania. Zgodnie z założeniami Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, wartość publicznych środków finansowych przeznaczonych na realizację wymienionego celu, w 2006 r. wynosi 239,8 mln zł (72,1 mln – z budżetu państwa; 167,7 mln – z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego)²¹⁸.

Istotną rolę w procesie finansowego wsparcia rozwoju przedsiębiorczości w Polsce odgrywa Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Do głównych zadań Agencji należy zarządzanie funduszami pochodzącymi z budżetu państwa i Unii Europejskiej, przeznaczonymi na wspieranie przedsiębiorczości i rozwój zasobów ludzkich, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb sektora MMS. Obecnie jednym z obszarów działalności Agencji jest udzielanie przedsiębiorstwom pożyczek, z przeznaczeniem na realizację inwestycji o charakterze innowacyjnym. Pożyczki te mogą być wykorzystane na sfinansowanie wydatków związanych z wdrożeniem wyników prac badawczo-rozwojowych, zakup i montaż maszyn i urządzeń, a także nabycie praw do korzystania z rozwiązań naukowych, technicznych oraz doświadczeń produkcyjnych²¹⁹. Należy podkreślić, że PARP, oprócz bezpośredniego wsparcia finansowego przedsiębiorstw, uczestniczy również w rozbudowie i wzmocnieniu instytucji tzw. otoczenia biznesu. Chodzi tu przede wszystkim o wspieranie rozwoju funduszy mikropożyczkowych oraz funduszy poręczeniowych poprzez dokapitalizowanie tych instytucji. Środki na ten cel pochodzą zarówno z budżetu państwa, jak również z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej.

Kolejną instytucją wspierającą rozwój przedsiębiorczości w Polsce jest Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON). Do podstawowych zadań tego funduszu należy wspieranie aktywizacji zawodowej i społecznej osób niepełnosprawnych²²⁰. Wśród głównych instrumentów finansowego wsparcia drobnej przedsiębiorczości należy wymienić pożyczki udzielane ze środków PFRON, na rozpoczęcie działalności gospodarczej. W latach 2002-2005 ze udzielono 2 242 pożyczki o łącznej wartości 67,5 mln zł. Innym instrumentem są dopłaty do oprocentowania kredytów bankowych, zaciągniętych przez osoby niepełnosprawne w związku z prowadzoną przez nie działalnością gospodarczą²²¹. W okresie 2002-2005 dofinansowaniem objęto 206 przedsiębiorstw, na łączną kwotę 345,2 tys. zł. Pomoc finansowa ze środków PFRON skierowana jest również do mikro- i małych

²¹⁸ Krajowy program działań na rzecz zatrudnienia na 2006 rok. 2006. Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa, s. 85.

²¹⁹ A. Beldowska, A. Forin, W. Powalka. 2005. Przedsiębiorco skorzystaj. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, s. 56-57.

²²⁰ A. Koza, 2005. Pomoc finansowa dla sektora małych przedsiębiorstw ze środków Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych. [W:] A. Bielawska (red.), Op. cit., s. 482.

²²¹ A. Polita, 2006. Wsparcie finansowe mikroprzedsiębiorstw ze środków Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych. [W:] A. Bielawska (red.), Op. cit., s. 492-493.

przedsiębiorców zatrudniających osoby niepełnosprawne. Podmioty te mogą uzyskać dofinansowanie kosztów szkoleń pracowników, przystosowania stanowisk pracy, a także kosztów wynagrodzeń i ubezpieczeń społecznych.

Kapitał pożyczkowy udostępniany jest przedsiębiorstwom przez wiele innych instytucji i organizacji krajowych i międzynarodowych. Należy do nich zaliczyć: Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej, Bank Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych czy Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju.

Leasing operacyjny i leasing finansowy

W literaturze przedmiotu, w uregulowaniach prawnych, jak również w praktyce gospodarczej, funkcjonuje szereg definicji charakteryzujących istotę i zasady działania leasingu, jako źródła finansowania przedsiębiorstwa. Zdaniem J. Szczepańskiego leasing stanowi formę samospłaty, polegającą na *przekazaniu przez leasingodawcę (udostępniającego) leasingobiorcy (korzystającemu) do odpłatnego użytkowania na określony czas określonych dóbr*²²². Leasingobiorca w pierwszej kolejności pozyskuje określony przedmiot, a następnie w trakcie jego eksploatacji odtwarza środki finansowe umożliwiające spłatę zobowiązania. Należy przy tym podkreślić, że przedmiotem leasingu są przede wszystkim dobra o charakterze inwestycyjnym, jak środki trwałe czy wartości niematerialne i prawne, przeznaczone do użytkowania w celu osiągnięcia określonych korzyści gospodarczych²²³. Podobny pogląd wyrażają D. Załupka i M. Żyniewicz, definiując leasing jako *umowę, na mocy której jedna strona umowy, jaką jest leasingodawca, przekazuje drugiej stronie – leasingobiorcy – prawo do użytkowania określonego dobra (środka trwałego), którego jest właścicielem w zamian za określone korzyści, przy czym czas użytkowania przedmiotu leasingu jest dokładnie określony w umowie*²²⁴.

W celu określenia pojęcia leasingu oraz zasad jego gospodarczego wykorzystania, ważne znaczenie mają również uregulowania prawne. W Polsce podstawowym aktem prawnym, w którym zawarto definicję omawianej formy finansowania, jest Kodeks Cywilny. Zgodnie z wymienioną ustawą *przez umowę leasingu finansujący zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego nabywcy na warunkach*

²²² J. Szczepański, 2003. Samospłata. [W:] L. Szyszko, J. Szczepański, (red.), Op. cit. s. 73.

²²³ J. Śliwa, K. Hajduk-Popławska, 2006. Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa. Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa, s. 165.

²²⁴ D. Załupka, M. Żyniewicz, 2001. Leasing ABC oraz D. Wszystko o ekonomicznych i podatkowych aspektach leasingu. Oficyna Wydawnicza Unimex, Wrocław, s. 11.

określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania albo używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego²²⁵. Należy podkreślić, że przedstawiona definicja leasingu jest w znacznym stopniu zgodna z definicją stosowaną przez Europejską Federację Związków Spółek Leasingowych (LEASEUROPE).

W nieco odmienny sposób pojęcie leasingu zostało zdefiniowane w uregulowaniach prawa podatkowego. Zgodnie z przepisami ustaw o podatku dochodowym od osób fizycznych (PIT) oraz prawnych (CIT), przez umowę leasingu należy rozumieć *umowę nazwaną w kodeksie cywilnym, a także każdą inną umowę, na mocy której jedna ze stron, zwana „finansującym”, oddaje do odpłatnego używania albo używania i pobierania pożytków na warunkach określonych w ustawie drugiej stronie, zwanej dalej „korzystającym” podlegające amortyzacji środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne, a także grunty*²²⁶. Zasadniczym elementem różnicującym jest zakres przedmiotowy umowy leasingu. W świetle uregulowań zawartych w kodeksie cywilnym przedmiotem umowy mogą być wyłącznie środki materialne, natomiast zgodnie z prawem podatkowym mogą to być również podlegające amortyzacji wartości niematerialne i prawne.

Przedstawione definicje wskazują na dość specyficzny charakter leasingu jako źródła finansowania przedsiębiorstw. Stanowi on mieszaną formę takich umów, jak: najem, dzierżawa, sprzedaż na raty czy wypożyczenie, przy czym nie należy go utożsamiać z żadną z nich²²⁷. W praktyce leasing jest traktowany jako forma finansowania działalności inwestycyjnej, umożliwiająca przedsiębiorcom pozyskanie niezbędnych dóbr inwestycyjnych bez konieczności ich nabycia²²⁸.

W ramach pojęcia leasingu można wyszczególnić szereg jego odmian, które wykształciły się w praktyce wykorzystania tego instrumentu finansowego. Poszczególne rodzaje leasingu zostały przedstawione na schemacie 2.

²²⁵ Ustawa z dnia 23 kwietnia 2004 r. Kodeks Cywilny, Dz. U. 2004, Nr 16, poz. 93, art. 709, z późn. zm.

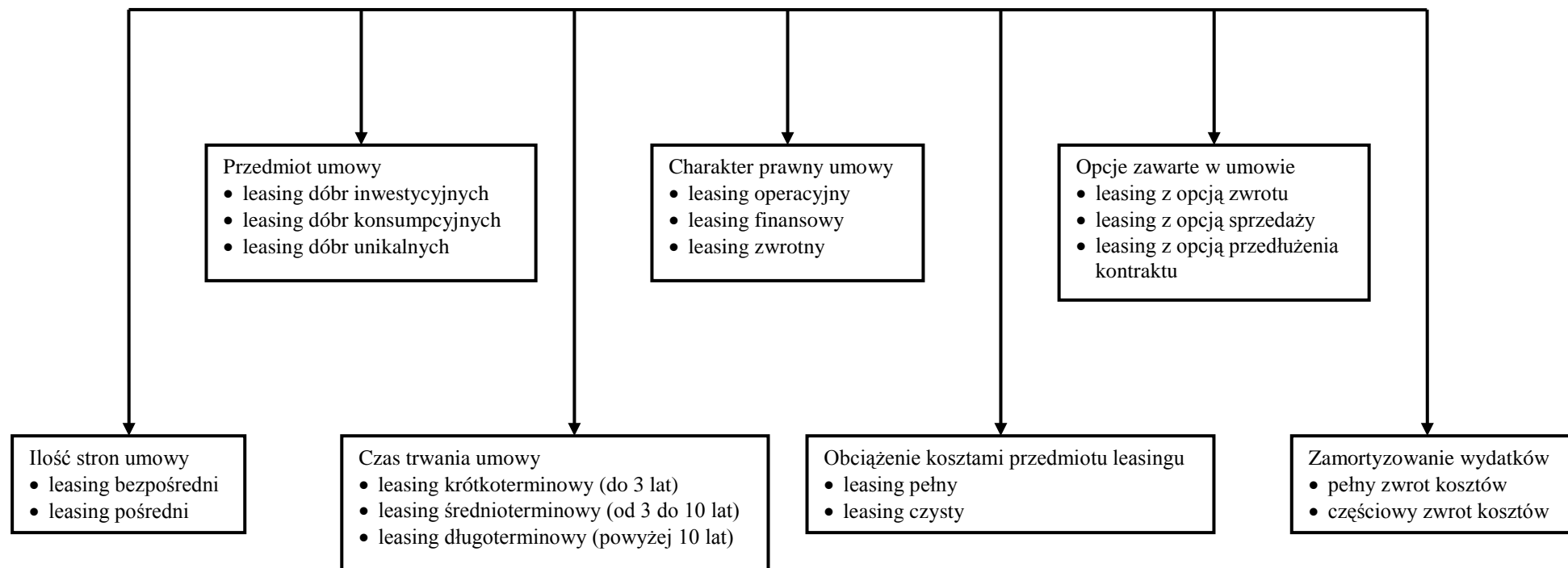
²²⁶ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz. U. 1991, Nr 80, poz. 350, art. 23a, s. 61-62; Ustawa z dn. 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz. U. 1992, Nr 21, poz. 86, art. 17a, z późn. zm.

²²⁷ W. Sasin, 1996. Kredyt, leasing czy dzierżawa. FRAMAX, Skierniewice, s. 39.

²²⁸ M. Gmytrasiewicz, K. Szczepański, 1993. Leasing w Polsce. Olympus – Centrum Edukacji i Rozwoju Biznesu, Warszawa, s. 4.

Schemat 2. Rodzaje leasingu w zależności od przyjętego kryterium klasyfikacji

RODZAJE LEASINGU



Źródło: opracowanie własne.

Spośród przedstawionych form leasingu, szczególną uwagę należy zwrócić na leasing operacyjny (tzw. bieżący, eksploatacyjny) i finansowy (kapitałowy, inwestycyjny). Podział ten ma szczególne znaczenie, ponieważ każda z umów niesie ze sobą odmienne skutki prawne i podatkowe, a w związku z tym przynosi zróżnicowane korzyści dla finansującego oraz korzystającego²²⁹. Istnieje wiele kryteriów wyróżnienia leasingu operacyjnego i finansowego, przy czym do najczęściej wykorzystywanych zalicza się: czas trwania umowy, wartość przedmiotu leasingu, wielkość i rozkład opłat leasingowych, a także zakres uzyskiwanych korzyści podatkowych.

Leasing operacyjny stanowi najbardziej popularną formę leasingu zarówno w Polsce, jak również na świecie. W przypadku tej formy finansowania okres umowy jest krótszy niż czas ekonomicznego zużycia środka trwałego (amortyzacji) i z reguły nie przekracza 3 lat (*short-term lease*)²³⁰. Po upływie tego okresu korzystający zwykle zwraca przedmiot leasingu finansującemu, przy czym istnieje możliwość odkupienia danego środka, co w praktyce gospodarczej określane jest jako „opcja wykupu”. Przedmiotem leasingu operacyjnego są najczęściej środki trwałe, które mogą być użytkowane przez wielu potencjalnych leasingobiorców²³¹, jak środki transportu czy maszyny produkcyjne. Oznacza to, że finansujący w ramach jednej transakcji (cyklu) nie odzyskuje całości nakładów związanych z nabyciem przedmiotu leasingu, przez co zmuszony jest do zawarcia kolejnej umowy w celu odzyskania zainwestowanego kapitału i osiągnięcia zysku²³².

Leasingodawca, jako właściciel obiektu, wykazuje go w prowadzonej ewidencji środków trwałych i dokonuje odpisów amortyzacyjnych. Ponadto ponosi koszty napraw, konserwacji, serwisu technicznego oraz ubezpieczenia przedmiotu leasingu. Niezwykle istotnym zagadnieniem w kontekście wykorzystania leasingu operacyjnego w działalności przedsiębiorstw są korzyści podatkowe. Wszystkie płatności związane z tą formą finansowania, jak: czynsz inicjalny, opłata manipulacyjna, czynsze leasingowe, stanowią koszt uzyskania przychodu leasingobiorcy, pomniejszając jego dochód (podstawę do opodatkowania), a tym samym umożliwiając osiągnięcie oszczędności na podatku dochodowym²³³. Zjawisko to jest określane, jako tzw. efekt tarczy (osłony) podatkowej. Podstawowym warunkiem osiągnięcia przedstawionych korzyści podatkowych, jest dodatni

²²⁹ A. Biegalski, 2001. Nowe zasady opodatkowania leasingu, najmu i dzierżawy. Oficyna Wydawnicza OPO, Bydgoszcz, s. 96.

²³⁰ I. Ozóg, 1995. Leasing a podatek dochodowy. Difin, Warszawa, s. 18-19.

²³¹ M. Okręglicka, 2004. Leasing. Aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne. Difin, Warszawa, s. 27.

²³² M. Bitz, 1998. Produkty bankowe. Rynek usług finansowych. Poltext, Warszawa, s. 84.

²³³ K. Owsiak, I. Pruchnicka-Grabias, 2006. Leasing. [W:] I. Pruchnicka-Grabias, A. Szelańska (red.), Finansowanie działalności gospodarczej w Polsce. Wybrane aspekty. CeDeWu, Warszawa, s. 91.

wynik finansowy podmiotów korzystających z leasingu. Istnieje przy tym dodatnia zależność pomiędzy wielkością oszczędności podatkowych, a stopą opodatkowania dochodu przedsiębiorstw²³⁴. Leasing operacyjny jest szczególnie korzystnym źródłem finansowania dla przedsiębiorstw, w których zakup określonego środka trwałego nie znajduje ekonomicznego uzasadnienia. Są to najczęściej firmy prowadzące działalność sezonową, jak również zamierzające rozpocząć lub zakończyć określony proces inwestycyjny. Ten rodzaj leasingu,

z uwagi na swe właściwości, jest efektywnym instrumentem zaspokojenia specyficznych, okresowych potrzeb użytkowania środków trwałych w tej grupie przedsiębiorstw²³⁵.

Odmiennymi właściwościami charakteryzuje się leasing finansowy. Ta forma finansowania działalności ma najczęściej charakter średnio- lub długoterminowy (*long-term lease*), a czas trwania umowy jest zbliżony do okresu gospodarczej używalności środka trwałego. W okresie tym najczęściej następuje pełny zwrot nakładów poniesionych przez leasingodawcę na zakup przedmiotu leasingu wraz z innymi kosztami dodatkowymi, natomiast leasingobiorca ma prawo pierwokupu przedmiotu leasingu. Z uwagi na długi okres umowy, leasing finansowy wykorzystywany jest głównie do finansowania inwestycji o znacznej wartości, jak: nieruchomości, linie technologiczne czy wysoko specjalistyczne urządzenia techniczne²³⁶.

Wśród najważniejszych cech charakterystycznych dla tej formy pozyskiwania kapitału należy wymienić przeniesienie na korzystającego, ryzyka związanego z uszkodzeniem, utratą bądź niepełnym wykorzystaniem środka trwałego, jak również znacznym wzrostem postępu technicznego lub powstaniem nieprzewidzianej bariery zbytu produktów wytwarzanych przy wykorzystaniu przedmiotu leasingu. Ryzyko to wynika też z ograniczonych możliwości leasingobiorcy w zakresie odstąpienia od zawartej umowy przed upływem terminu jej realizacji. W takim przypadku zostaje on zobligowany do zapłaty odszkodowania, którego wysokość może być równa kwocie opłat za pozostały okres umowy²³⁷.

Leasing finansowy charakteryzuje się również tym, że przedmiot leasingu wykazywany jest, jako składnik aktywów korzystającego, dzięki czemu nabywa on prawo do dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Ponadto ponosi on bieżące koszty eksploatacji przedmiotu leasingu, takie jak: okresowe przeglądy, konserwacje, naprawy, a także koszty ubezpieczeń.

²³⁴ B. Zbroińska, 2006. Pośrednie instrumenty zmniejszania opodatkowania. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, nr 2, s. 49-50.

²³⁵ J. Śliwa, K. Popławska-Hajduk, 2006. *Op. cit.*, s. 171.

²³⁶ K. Owsiak, I. Pruchnicka-Grabias, 2006. *Op. cit.*, s. 93.

²³⁷ J. Ickiewicz, 2004. *Op. cit.*, s. 170.

Wśród podstawowych różnic pomiędzy leasingiem finansowym a leasingiem operacyjnym należy wskazać odmienny zakres korzyści podatkowych. W przypadku leasingu finansowego, który leasingowi świetle prawa podatkowego traktowany jest jako sprzedaż ratalna, raty leasingowe nie stanowią w całości kosztu uzyskania przychodu podmiotu korzystającego, lecz jedynie ich część odsetkowa. Natomiast rata kapitałowa jest traktowana jako wydatek inwestycyjny i nie wpływa na obniżenie podstawy opodatkowania²³⁸. Czynniki te w istotny sposób determinuje zakres wykorzystania tzw. efektu tarczy podatkowej. Z wymienionych względów leasing finansowy jest korzystnym źródłem finansowania dla przedsiębiorstw o ustabilizowanej sytuacji ekonomiczno-finansowej, charakteryzujących się ciągłością realizowanych procesów gospodarczych.

Leasing operacyjny oraz leasing finansowy, jako instrumenty finansowania rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, spełniają szereg bardzo istotnych funkcji. Przede wszystkim stwarzają tym podmiotom możliwość pozyskania i dysponowania majątkiem trwałym bez konieczności ponoszenia jednorazowych nakładów finansowych. Umożliwia to przedsiębiorstwom realizację projektów inwestycyjnych, przy minimalnym początkowym zaangażowaniu środków własnych, co ma istotne znaczenie biorąc pod ograniczone zasoby kapitałowe sektora MMSP²³⁹. Jest to szczególnie ważne w kontekście finansowania rozwoju nowopowstałych firm, które oprócz braku własnych zasobów kapitałowych, są w największym stopniu dyskryminowane przez instytucje rynku finansowego²⁴⁰. Leasing pozwala również na stosunkowo szybkie rozszerzenie zdolności produkcyjnych przedsiębiorstw, w zależności od potrzeb i warunków rynkowych. Rozwój potencjału wytwórczego, którego efektem jest poprawa zdolności sprzedażowych, wpływa na obniżenie ryzyka operacyjnego prowadzonej działalności²⁴¹. Ponadto leasing stwarza przedsiębiorcom możliwość pozyskania i dysponowania nowoczesnymi środkami produkcji, zwłaszcza w dziedzinach charakteryzujących się szybkim wzrostem postępu technicznego. Umożliwia to wdrażanie nowych technik i technologii wytwarzania, warunkujących wysoką efektywność prowadzonej działalności, a w konsekwencji wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw i poprawę ich pozycji rynkowej²⁴². Nie bez znaczenia pozostaje również fakt,

²³⁸ M. Gołda, 2003. *Leasing*. Difin, Warszawa, s. 81-82.

²³⁹ A. Skowronek-Mielczarek, 2000. Wykorzystanie leasingu przez przedsiębiorstwa handlowe. *Handel Wewnętrzny*, nr 3, s. 14.

²⁴⁰ A. Langier, 2006. *Leasing w teorii i praktyce funkcjonowania przedsiębiorstw*. *Zeszyty Naukowe Oeconomicus. Monografie i opracowania*, nr 4. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Szczecin, s. 34.

²⁴¹ A. Rutkowski, 2000. *Zarządzanie finansami*. PWE, Warszawa, s. 307.

²⁴² E. Niedźwiedzka, 2002. *Leasing jako forma finansowania rozwoju przedsiębiorcy*. [W]: E. Chrabonszczewska, A. Kopczuk, *Problemy bankowości i finansów przedsiębiorstw*. Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok, s. 149.

że wyspecjalizowane spółki leasingowe oferują przedsiębiorcom różnego rodzaju usługi związane z wyborem, instalacją, a także eksploatacją przedmiotu leasingu.

Na szczególną uwagę zasługuje wysoka dostępność leasingu, zwłaszcza w odniesieniu do innych alternatywnych źródeł kapitałowych, jak: kredyt bankowy bądź emisja papierów wartościowych. Procedura zawarcia umowy leasingowej jest stosunkowo prosta, krótkotrwała i wymagająca niewielkiej ilości dokumentów²⁴³. Znaczna część firm leasingowych stosuje uproszczone procedury badania zdolności kredytowej, w których wymagane są jedynie dokumenty prawne potencjalnych leasingobiorców. Ponadto akceptują one klientów znajdujących się w gorszej sytuacji ekonomiczno-finansowej, uniemożliwiającej spełnienie surowych kryteriów stawianych przez banki i inne instytucje rynku finansowego. Istotne znaczenie ma również wysokość wymaganych zabezpieczeń, która jest znacznie niższa niż w przypadku innych źródeł kapitałowych. W transakcji leasingowej podstawowym zabezpieczeniem jest przedmiot leasingu, który w razie niedopełnienia warunków umowy jest odbierany korzystającemu²⁴⁴. Warty podkreślenia jest również fakt, że w przeciwieństwie do pożyczki lub kredytu bankowego, dodatkowe zabezpieczenia nie są powszechnie stosowaną praktyką²⁴⁵. Jest to szczególnie istotne w przypadku mikro- i małych przedsiębiorstw, posiadających niewielki majątek, który mógłby stanowić zabezpieczenie pozyskanego kapitału.

Duża różnorodność rodzajów leasingu, a także brak istotnych ograniczeń w zakresie kształtowania treści stosunku prawnego sprawiają, że stanowi on bardzo elastyczne źródło kapitałowe, dostosowane do indywidualnych potrzeb, preferencji oraz sytuacji finansowej poszczególnych leasingobiorców²⁴⁶. Szczególną uwagę należy zwrócić na możliwość kształtowania obciążeń z tytułu rat leasingowych, w zależności od aktualnej i przewidywanej sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa. W tym aspekcie leasing stanowi korzystną alternatywę w stosunku do kredytu bankowego, przy którym kredytobiorca jest często zmuszony do przyjęcia propozycji banku, bez możliwości negocjacji poszczególnych warunków spłaty. Elastyczność tej formy finansowania przejawia się również w możliwości pozyskania i dysponowania określonym przedmiotem leasingu w okresie krótszym niż standardowy kredyt bankowy (leasing operacyjny)²⁴⁷. Jest to szczególnie korzystne dla firm

²⁴³ A. Rzeźnik, 2003. Leasing jako alternatywna forma finansowania działalności gospodarczej. [W:] D. Zarzecki (red.), Zarządzanie finansami. Mierzenie wyników i wycena przedsiębiorstw. T. 2. Szczecin, s. 381.

²⁴⁴ A. Langier, 2006. Op. cit., s. 34.

²⁴⁵ M. Okręglińska, 2004. Op. cit., s. 151.

²⁴⁶ J. Ostaszewski, 2001. Op. cit., s. 239.

²⁴⁷ A. Rutkowski, 2000. Op. cit., s. 305-306.

charakteryzujących się wysoką dynamiką rozwoju, a także prowadzących działalność sezonową. Leasing operacyjny stwarza tym podmiotom możliwość zaspokojenia krótkotrwałego zapotrzebowania na określone środki produkcji, bez konieczności ich zakupu.

Istotnym zagadnieniem dotyczącym wykorzystania leasingu w działalności gospodarczej, jest również wpływ na sytuację finansową przedsiębiorstwa. Chodzi tu przede wszystkim o takie aspekty stanu finansowego, jak: płynność finansowa, struktura kapitałowo-majątkowa, zadłużenie, czy rentowność. Zgodnie z tym, co wcześniej zostało przedstawione, leasing stwarza przedsiębiorcom możliwość realizacji projektów inwestycyjnych bez konieczności angażowania kapitału własnego. Powoduje to, że zapotrzebowanie kapitałowe przedsiębiorstwa ogranicza się do konieczności finansowania bieżących kosztów eksploatacji przedmiotu leasingu (napraw, konserwacji, remontów itp.), dzięki czemu ulega ono znacznemu obniżeniu. W tym aspekcie leasing określany jest jako „*instrument oszczędzania kapitału własnego*”²⁴⁸, który może zostać ulokowany w realizację innych, bardziej zyskownych przedsięwzięć inwestycyjnych. Środki te mogą być również zaangażowane w finansowanie działalności bieżącej, czego efektem jest wzrost kapitału pracującego i tym samym poprawa płynności finansowej firm. Ponadto pozabilansowy charakter leasingu (leasing operacyjny) sprawia, że w przeciwieństwie do innych źródeł kapitału obcego, nie powoduje on wzrostu współczynnika zadłużenia przedsiębiorstwa i obniżenia jego zdolności kredytowej²⁴⁹. Istotne znaczenie ma również niski poziom wymaganych zabezpieczeń kontraktu leasingowego nie powodujący nadmiernego obciążenia majątku trwałego. Majątek ten może zatem zostać wykorzystany, jako zabezpieczenie innych zewnętrznych źródeł finansowania, takich jak: pożyczka czy kredyt bankowy²⁵⁰. Fakt ten ma szczególnie znaczenie w przypadku mikro- i małych przedsiębiorstw, dysponujących znacznie ograniczonymi zasobami majątkowymi, które mogłyby stanowić zabezpieczenie niezbędne w procesie pozyskiwania kapitału obcego.

Istotnym zagadnieniem jest również wpływ wykorzystania leasingu na sprawność działania podmiotów gospodarczych. Na szczególną uwagę zasługuje przy tym poziom rotacji aktywów, będącej jednym z podstawowych mierników efektywności wykorzystania majątku przedsiębiorstwa. W przypadku leasingu operacyjnego, pozyskane środki trwale nie stanowią majątku leasingobiorcy. Natomiast uczestnicząc w procesach gospodarczych przyczyniają się

²⁴⁸ T. Łuczka, 1996. Surogaty kapitału jako forma finansowania małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego. Bank i Kredyt, nr 11, s. 38.

²⁴⁹ E. Niedźwiedzka, 2003. Surogaty kapitału jako forma finansowania małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] E. Orechwa-Maliszewska, A. Kopczuk (red.), Op. cit., s. 263.

²⁵⁰ M. Okręglika, Op. cit., s. 218.

do wzrostu przychodów ze sprzedaży. Efektywne wykorzystanie przedmiotu leasingu umożliwia zatem poprawę wyników finansowych przedsiębiorstw a w konsekwencji wzrost rentowności prowadzonej działalności, przy teoretycznie stałym poziomie i strukturze majątku. Należy przy tym podkreślić, że w większości przypadków przedmiot leasingu jest wykupywany po upływie okresu umowy, co powoduje, że pozyskany w ten sposób środek trwały należy domyślnie traktować, jako zasób majątkowy korzystającego pozyskany z wykorzystaniem kapitału obcego²⁵¹. Takie podejście umożliwiłoby określenie rzeczywistej produktywności majątku przedsiębiorstwa, a także analizę innych mierników umożliwiających ocenę efektywności jego wykorzystania.

W powyższej charakterystyce wskazano wiele zalet leasingu, a także korzyści wynikających z zastosowania tego instrumentu finansowego. Należy jednak podkreślić, że istnieje szereg negatywnych aspektów wykorzystania tej formy finansowania w działalności przedsiębiorstw. Podstawową wadą leasingu jest wysoki koszt pozyskania kapitału. W wielu przypadkach przekracza on nawet 150% wartości przedmiotu umowy²⁵². Ten niekorzystny stan rzeczy jest przede wszystkim determinowany niskim poziomem kapitałów własnych przedsiębiorstw leasingowych. Firmy te zmuszone są do finansowania zakupu przedmiotu leasingu kapitałem obcym, przy czym najczęściej jest to kredyt bankowy. Opłata leasingowa, która obciąża wynik finansowy leasingobiorcy, zawiera zatem oprocentowanie pozyskanych środków kredytowych, jak również marżę leasingodawcy. Powoduje to, że koszt kapitału jest w wielu przypadkach wyższy w relacji do innych, alternatywnych źródeł finansowania. Istotną wadą omawianej formy finansowania jest również brak własności pozyskanych składników majątkowych. Efektem tego jest szereg ograniczeń w zakresie dysponowania przedmiotem leasingu, czego przykładem może być brak możliwości jego wykorzystania, jako formy zabezpieczenia przy ubieganiu się o pożyczkę lub kredyt bankowy²⁵³.

Wśród innych negatywnych aspektów należy wymienić surowe sankcje wobec leasingobiorcy, w sytuacji niedotrzymania warunków umowy, bądź konieczności jej wcześniejszego rozwiązania. W takich sytuacjach, dość powszechnie stosowaną praktyką firm leasingowych, jest odebranie korzystającemu przedmiotu leasingu, utrata jego dotychczasowego wkładu finansowego, a także zobowiązanie do przyspieszonej spłaty pozostałych rat. Powoduje to wzrost ryzyka finansowego prowadzonej działalności

²⁵¹ Ibidem, s. 219.

²⁵² J. Grzywacz, 2002. Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem. Difin, Warszawa, s. 206.

²⁵³ Ibidem, s. 206.

gospodarczej, a w skrajnych przypadkach utratę płynności finansowej. Istotną wadą jest również stosunkowo duża wieloznaczność przepisów prawnych regulujących wykorzystanie leasingu w działalności przedsiębiorstw. Zróżnicowana interpretacja poszczególnych aspektów umowy leasingowej, w świetle prawa cywilnego, podatkowego i rachunkowego, prowadzi w praktyce do wielu nieścisłości i utrudnia określenie ekonomicznych i prawnych skutków tej umowy. Wśród negatywnych aspektów należy także wymienić ryzyko leasingobiorcy z powodu ewentualnego zadłużenia bądź bankructwa firmy leasingowej. W takiej sytuacji przedmiot leasingu może zostać odebrany korzystającemu w celu zaspokojenia roszczeń wierzycieli firmy leasingowej. Ryzyko to można jednak zminimalizować poprzez dokładną ocenę wiarygodności firmy leasingowej.

Obecnie na polskim rynku funkcjonuje ok. 100 firm prowadzących działalność leasingową. Są to przede wszystkim spółki prawa handlowego (głównie spółki akcyjne oraz spółki z ograniczoną odpowiedzialnością), które w zdecydowanej większości należą do banków oraz innych instytucji finansowych. Na podkreślenie zasługuje wysoki stopień koncentracji tego rynku. Ponad 45% łącznej wartości aktywów oddanych w leasing w 2005 r. pochodziło z pięciu największych firm leasingowych²⁵⁴. Podstawowe dane liczbowe dotyczące rynku leasingu w Polsce w latach 2002-2005 przedstawiono w tab. 12.

Tabela 12

Wartość netto aktywów oddanych w leasing w latach 2002-2005 (mln zł)

Rodzaj aktywów oddanych w leasing	2002	2003	2004	2005
Ruchomości	7 943	10 671	12 402	13 716
Nieruchomości	838	625	1 930	2 458
Łączna wartość aktywów	8 781	11 296	14 332	16 174
Wskaźnik tempa zmian (%)	4,9	28,6	26,9	12,9

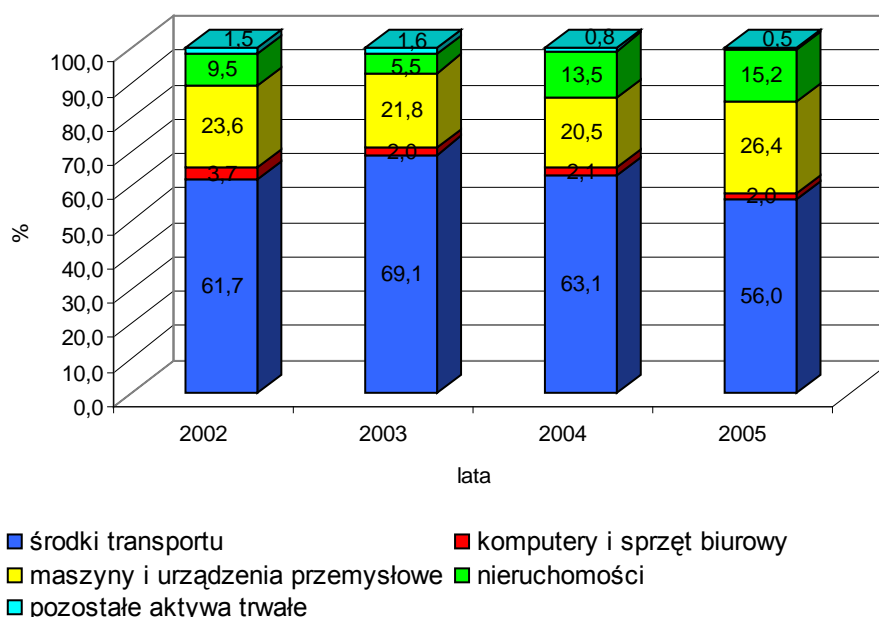
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Polski Rynek Leasingu. Rocznik 2005. Edycja X. 2006. Wyd. GEMINI, Warszawa; dane Związku Przedsiębiorstw Leasingowych.

Dane zawarte w tab. 12 wskazują na rozwój rynku usług leasingowych w Polsce. Łączna wartość aktywów oddanych w leasing w latach 2002-2005 wyniosła 50,58 mld zł, przy czym w zdecydowanej większości były to ruchome środki trwałe. Poprawa sytuacji na tym rynku znajduje również potwierdzenie w wysokim tempie wzrostu wartości transakcji leasingowych. Wzrost ten w badanym okresie wyniósł łącznie 84,2%.

Istotnym zagadnieniem będącym uzupełnieniem powyższych informacji, jest struktura

²⁵⁴ M. Giza, 2006. Tempo nadal wysokie. Wyniki branży leasingowej w 2005 r. Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw, nr 3 (48), s. 13.

polskiego rynku leasingu. Dane statystyczne dotyczące tej problematyki przedstawiono na rys. 3.



Rysunek 3. Struktura rynku leasingowego w Polsce wg rodzaju przedmiotu leasingu w latach 2002-2005

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Polski Rynek....Op. cit.

W badanym okresie największy udział w strukturze aktywów odnotowano w grupie środków transportu. W zdecydowanej większości były to środki transportu drogowego, natomiast w mniejszym stopniu środki transportu powietrznego, morskiego czy kolejowego. Ponadto znaczny udział stanowiły maszyny i urządzenia przemysłowe, przy czym do 2004 r. udział ten ulegał stopniowemu obniżeniu. Specyfiką tego segmentu rynku jest fakt, że pomimo wysokiej jednostkowej wartości zawieranych kontraktów, termin ich realizacji jest stosunkowo krótki²⁵⁵. Oznacza to konieczność spłacania przez korzystających znacznych kwot w stosunkowo krótkim okresie czasu. W badanym okresie odnotowano również wzrost udziału kontraktów leasingowych, których przedmiotem były nieruchomości. Należy przy tym podkreślić, że jest to najkrócej funkcjonujący segment rynku leasingowego w Polsce. Pierwsze tego typu transakcje miały miejsce w 1997 r., a ich wartość wyniosła wówczas tylko 47 mln zł. Obecnie wartość ta wynosi 2,46 mld zł, a obserwowany wzrost zapotrzebowania

²⁵⁵ W 2004 r. w tym segmencie rynku 43,4% umów stanowiły kontrakty o wartości powyżej 100 tys. zł, natomiast okres realizacji w przypadku 92,2% kontraktów nie przekraczał 5 lat; Polski Rynek...Op. cit., s. 27.

przedsiębiorstw w zakresie nieruchomości (biura, centra handlowe, lokale usługowe, hotele), pozwala prognozować dalszy rozwój tego sektora rynkowego²⁵⁶. Znacznie niższy udział odnotowano w przypadku kontraktów, których przedmiotem był sprzęt biurowy i komputery. Sytuacja ta spowodowana była przede wszystkim niskim stopniem rozwoju rynku informatycznego w Polsce, a także brakiem wiedzy i doświadczenia ze strony przedsiębiorców w zakresie wykorzystania nowoczesnych technik informatycznych w prowadzonej działalności gospodarczej.

Przedstawione dane wskazują na dynamiczny rozwój leasingu w Polsce. Należy jednak podkreślić, że wykorzystanie tego instrumentu finansowego w polskich przedsiębiorstwach jest dalece niewystarczające, o czym świadczy niski udział leasingu w finansowaniu nakładów inwestycyjnych (tzw. stopa penetracji). W 2004 r. wskaźnik ten wyniósł 10,9% i w znacznym stopniu odbiegał od standardów rozwiniętych państw Unii Europejskiej, jak: Wielka Brytania (24,5%), Włochy (19,4%), Niemcy (17,1%)²⁵⁷. Wśród głównych czynników ograniczających rozwój tego rynku w Polsce należy przede wszystkim wymienić bariery o charakterze prawno-podatkowym. Chodzi tu w szczególności o rozwiązania dotyczące podatku od towarów i usług (VAT). Zgodnie z obowiązującymi przepisami leasing finansowy jest traktowany jako umowa dostawy towarów, natomiast leasing operacyjny – umowa świadczenia usługi²⁵⁸. Podział ten determinuje moment powstania zobowiązania podatkowego, przy czym szczególnie niekorzystne regulacje funkcjonują w zakresie opodatkowania leasingu finansowego. W tym przypadku podatek VAT jest naliczany w sposób jednorazowy, w momencie wydania przedmiotu leasingu, od pełnej wartości transakcji leasingowej. Powoduje to konieczność początkowego zaangażowania znacznych środków finansowych, co w przypadku sektora MMSB stanowi istotną barierą ograniczającą dostępność tej formy finansowania. Wśród niekorzystnych regulacji należy również wymienić przepisy dotyczące opodatkowania kontraktów leasingowych, których przedmiotem są środki transportu drogowego. Obowiązujące regulacje prawne uniemożliwiają leasingobiorcom odliczenie pełnej kwoty podatku od wartości raty leasingowej, bądź innej płatności wynikającej z zawartej umowy. Obecnie stawka ta wynosi 60%, przy czym łączna kwota odliczeń podatkowych nie przekroczyć 6000 zł. Obniża to w znacznym stopniu opłacalność wykorzystania tego źródła kapitału inwestycyjnego.

²⁵⁶ M. Giza, 2006. Fundamenty rozwoju. Leasing nieruchomości. Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw, nr 3 (48), s. 18.

²⁵⁷ 2004 Leaseurope Statistic. Leaseurope, s. 4.

²⁵⁸ M. Kruk, 2006. Leasing w Polsce – stan prawny i perspektywy rozwoju. Bank i Kredyt, nr 3, s. 91.

Istotnym zagadnieniem jest również wysoki stopień koncentracji rynku usług leasingowych, w ramach instytucji bankowych. W efekcie dość powszechnym zjawiskiem jest stosowanie zbliżonych procedur weryfikacji klientów banków (kredytobiorców) w odniesieniu do potencjalnych leasingobiorców²⁵⁹. Surowe wymagania instytucji bankowych w zakresie płynności finansowej, zdolności do obsługi zadłużenia czy okresu prowadzenia działalności gospodarczej, w znacznym stopniu ograniczają dostępność tego instrumentu finansowego.

Doświadczenia rozwiniętych krajów Europy Zachodniej wskazują na wysoką efektywność oraz dostępność leasingu, jako instrumentu finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych. W Polsce tylko niewielka część przedsiębiorstw wykorzystuje to źródło kapitałowe, przy czym odsetek ten charakteryzuje się stałą tendencją wzrostową. Na podkreślenie zasługuje fakt, że w większości (ok. 70%) są to firmy z sektora MMSP, co oznacza, że dostrzegają one korzyści, jakie przynosi leasing w praktyce funkcjonowania przedsiębiorstwa. Istotne jest zatem dalsze wspieranie rozwoju rynku leasingowego, a w szczególności tworzenie przyjaznych przepisów prawnych oraz aktywna polityka informacyjna w zakresie zasad i korzyści związanych z wykorzystaniem tego instrumentu finansowego.

Faktoring

Wzrost konkurencji występujący w wielu sektorach gospodarki, stwarza konieczność ciągłego dostosowywania działalności przedsiębiorstw do zmieniających się warunków rynkowych. Jednym z instrumentów wspierających poprawę konkurencyjności rynkowej, jest kredyt handlowy (kupiecki) udzielany odbiorcom. Realizacja sprzedaży z odroczonym terminem płatności jest często kluczowym elementem strategii sprzedaży, umożliwiającym utrzymanie dotychczasowych klientów oraz pozyskiwanie nowych, nie dysponujących gotówką na bieżące finansowanie zakupu towarów bądź usług²⁶⁰.

Odraczanie terminu płatności może jednak powodować znaczny wzrost zaangażowania kapitału obrotowego w finansowanie należności, a w konsekwencji problemy z utrzymaniem odpowiedniego poziomu płynności finansowej. Stwarza to konieczność poszukiwania skutecznych instrumentów przyspieszenia przepływu środków pieniężnych, a także

²⁵⁹ M. Rękas, A. Węgrzynowska, 2006. Bariery w finansowaniu działalności gospodarczej leasingiem dla mikro i małych przedsiębiorstw. [W:] A. Bielawska (red.), Op. cit., s. 527.

²⁶⁰ Tokarski M., Tokarski A., 2005. Faktoring źródłem refinansowania udzielonego kredytu handlowego. Problemy rachunkowości, nr 4, s. 55.

alternatywnych źródeł finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa²⁶¹. Skutecznym rozwiązaniem problemu niedoboru środków finansowych jest faktoring, który oprócz funkcji finansowania, jest również kompleksowym narzędziem wspomagającym proces zarządzania należnościami.

W literaturze przedmiotu, jak również w praktyce gospodarczej nie istnieje jedna powszechnie obowiązująca definicja faktoringu. Wynika to głównie z odrębności procesów rozwojowych tego instrumentu finansowego, a także zróżnicowanych form tego typu operacji w poszczególnych krajach²⁶². Zgodnie z definicją C.G. Moore'a faktoring stanowi umowę zawartą pomiędzy instytucją faktoringową (faktorem), a dostawcą towarów bądź usług (faktorantem), w ramach której faktor kupuje wierzytelności faktoranta, inkasuje należności oraz przejmuje ryzyko związane z niewypłacalnością dłużnika²⁶³. Przedstawiona definicja charakteryzuje tradycyjną formę faktoringu (*old-line factoring*), obejmującą funkcję finansową, usługową oraz gwarancyjną (*del credere*). Z kolei M. Forman i J. Gilbert określają faktoring jako „*zakup przez faktora wierzytelności faktoranta bez prawa regresu w razie niewypłacalności dłużnika*”²⁶⁴. Autorzy szczególną uwagę zwracają na bezregresowy zakup wierzytelności przez faktora, co stanowi niezbędny warunek uznania danej usługi za faktoring.

Wielu autorów uważa, że transakcje faktoringowe mogą mieć miejsce w sytuacji, w której faktor nie przejmuje ryzyka niewypłacalności dłużnika. Jednym z nich jest P.M. Biscoe, który określa faktoring, jako „*umowę między instytucją finansową a dostawcą towarów lub usług, polegającą na tym, że faktor nabywa – z regresem lub bez regresu – wierzytelności faktoranta wraz z równoczesnym zarządzaniem przejętymi należnościami*”²⁶⁵. Autor ten nie postrzega zatem funkcji gwarancyjnej jako niezbędnego elementu transakcji faktoringowej. Podobny pogląd wyraża wielu polskich teoretyków i praktyków zajmujących się problematyką wykorzystania tego instrumentu finansowego w działalności przedsiębiorstw. K. Kreczmańska definiuje faktoring jako „*usługę polegającą na nabywaniu wierzytelności dostawcy towarów bądź usług przez specjalistyczne instytucje faktoringowe (spółki faktoringowe, banki) oraz świadczeniu dodatkowych usług z tym związanych*”²⁶⁶. Autorka utożsamia faktoring z instrumentem krótkoterminowego finansowania transakcji handlowych,

²⁶¹ G. Michalski, 2005. Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach. PWN, Warszawa, s. 151.

²⁶² M. Tokarski, 2005. Faktoring w małych...Op. cit., s. 46.

²⁶³ C.G. Moore, 1959. Factoring – A Unique and Important Form of Financing and Service. The Business Lawyer, vol. XIV, nr 3.

²⁶⁴ M. Forman, J. Gilbert, 1976. Factoring and Finance. Heinemann, London, s. 81.

²⁶⁵ P. M. Biscoe, 1975. Law and Practise of Credit Factoring. Bottenworths, London, s. 3.

²⁶⁶ K. Kreczmańska, 1996. Faktoring w teorii i praktyce czyli o tym, jak szybko, tanio, bezpiecznie i zgodnie z prawem odzyskać wierzytelności. Wyd. BART, Warszawa, s. 11.

alternatywnym w stosunku do kredytu bankowego, łączącym w sobie cechy cesji wierzytelności, umowy zlecenia oraz dyskonta.

Zarówno w Polsce, jak też w wielu innych krajach europejskich, nie istnieją przepisy prawne definiujące pojęcie umowy faktoringowej. Jest to zatem umowa nienazwana, której dopuszczalność wynika z ogólnej zasady swobody zawierania umów. Relacje pomiędzy stronami tej umowy regulowane są w oparciu o przepisy kodeksu cywilnego, w części dotyczącej cesji wierzytelności²⁶⁷.

Przedstawione definicje wskazują na dość specyficzny charakter umowy faktoringowej. Łączy ona cechy charakteryzujące umowę sprzedaży, cesji wierzytelności, pożyczki oraz świadczenia usług. Zarówno w teorii, jak też w praktyce gospodarczej, wyróżnia się trzy podstawowe funkcje faktoringu, obrazujące istotę i znaczenie tego instrumentu finansowego w działalności przedsiębiorstw:

- funkcję finansową (kredytową), w ramach której instytucja faktoringowa dokonuje zapłaty za nabyte dokumenty finansowe (najczęściej jest to 70-80% ich wartości), a po upływie terminu wymagalności egzekwuje wierzytelność od dłużnika²⁶⁸,
- funkcję gwarancyjną (przejęcia ryzyka, *del credere*), polegającą na przejęciu przez instytucję faktoringową ryzyka niewypłacalności dłużnika²⁶⁹.
- funkcję usługową (administracyjną) związaną z wykonywaniem przez faktora na rzecz swoich klientów szeregu dodatkowych usług (np. prowadzenie ksiąg handlowych i finansowych faktoranta, doradztwo ekonomiczne i prawne czy okresowe sprawdzanie wypłacalności dotychczasowych i potencjalnych klientów)²⁷⁰.

W praktyce wykorzystania faktoringu w działalności przedsiębiorstw, powstało szereg różnorodnych form tego instrumentu finansowego. Podstawowe rodzaje faktoringu przedstawiono na schemacie 3. Ponadto na rynku usług finansowych istnieje szereg innych, specyficznych form faktoringu, jak: metafaktoring, honorarium-faktoring, faktoring leasingowy czy faktoring powierniczy. Ponadto należy wyróżnić faktoring zmodyfikowany, powierniczy, refaktoring oraz *reserve-factoring*²⁷¹.

²⁶⁷ J. Grzywacz, 2005. Faktoring. Difin, Warszawa, s. 36.

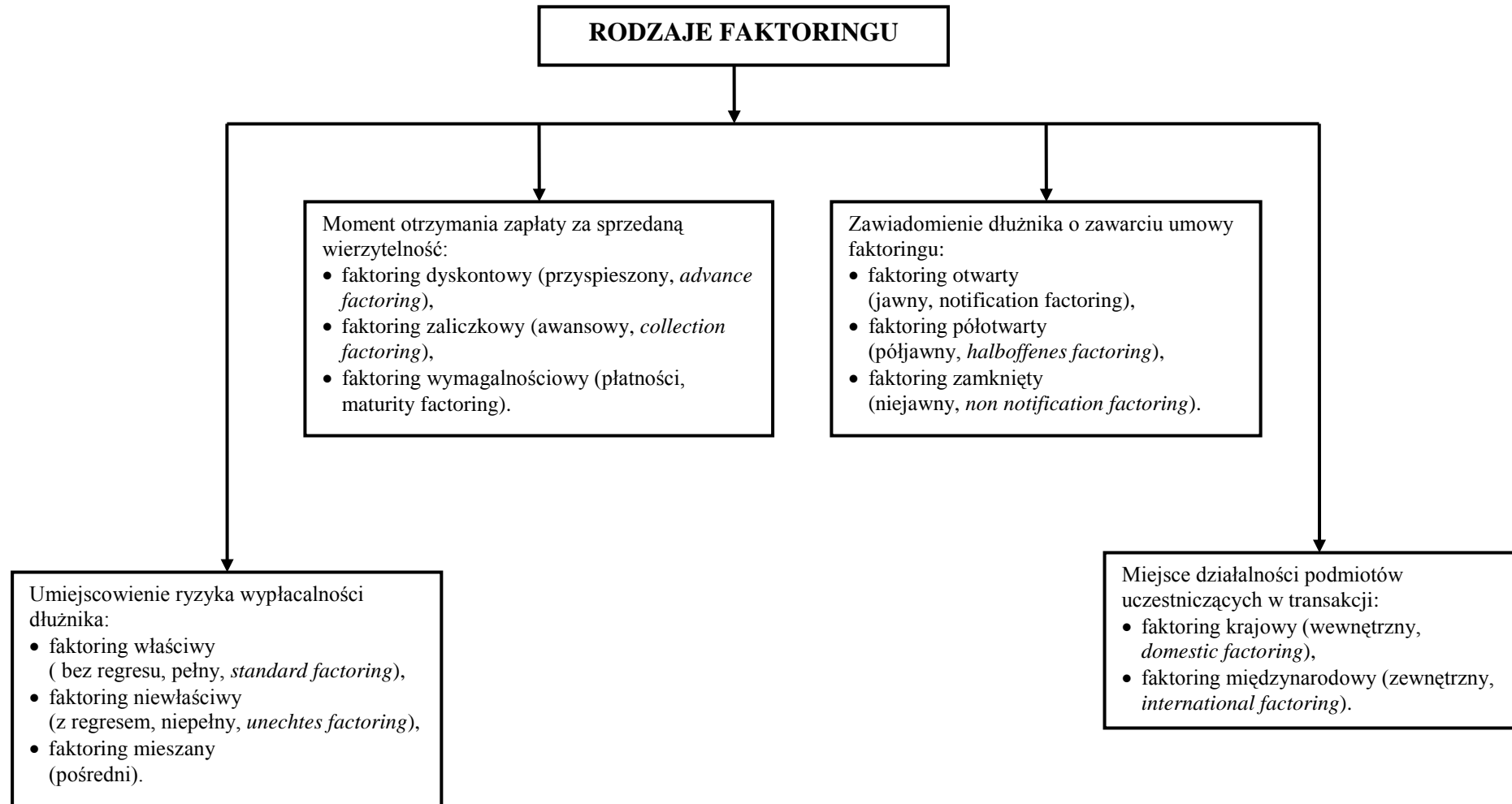
²⁶⁸ J. Śliwa, K. Hajduk-Popławska, 2006. Op. cit., s. 126.

²⁶⁹ M. Chaszczyńska, 1998. Pojęcie, rodzaje i charakter prawny factoringu. Przegląd Prawa Handlowego, nr 1 (64), s. 24.

²⁷⁰ M. Gwiazda, 2006. Aspekty ryzyka w usłudze faktoringu z perspektywy banku. [W:] D. Misińska, M. Łyszczak, Finanse, Bankowość, Rachunkowość. Prace Naukowe, nr 1120, Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław, s. 63.

²⁷¹ I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Kozioł, 2000. Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki. Twigger, Warszawa, s. 129.

Schemat 3. Podstawowe rodzaje faktoringu



Źródło: opracowanie własne

Szeroki zakres spełnianych funkcji oraz duża różnorodność form faktoringu, wskazują na wysoką efektywność tego instrumentu finansowego w procesie finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstw. Faktoring jest skutecznym instrumentem finansowym, umożliwiającym przedsiębiorstwu natychmiastowe uzyskanie wpływów gotówkowych, przy jednoczesnym zaoferowaniu odbiorcom zapłaty na warunkach kredytowych²⁷². Jest to szczególnie korzystne biorąc pod uwagę zjawisko zatorów płatniczych, które stanowi obecnie jedną z podstawowych barier rozwoju przedsiębiorczości w Polsce²⁷³.

Na szczególną uwagę zasługuje wpływ wykorzystania faktoringu na sytuację finansową przedsiębiorstwa oraz ryzyko prowadzonej działalności gospodarczej. Wśród podstawowych korzyści należy wymienić pozytywne zmiany w zakresie płynności finansowej. Przyspieszenie cyklu rotacji należności powoduje wzrost wartości środków pieniężnych w aktywach obrotowych firmy, a konsekwencji poprawę zdolności do regulowania bieżących zobowiązań. Ponadto skrócenie okresu inkasa należności umożliwia przedsiębiorcom ponowne zaangażowanie środków finansowych w obrót gospodarczy, a tym samym wzrost przychodu ze sprzedaży i zysku bez konieczności dodatkowego finansowania zewnętrznego²⁷⁴. Stwarza to również możliwość uzyskania u dostawców korzystnych warunków zakupu (upustów, rabatów) za wcześniejsze regulowanie zobowiązań handlowych, a tym samym większą swobodę w kształtowaniu cen za oferowane produkty i usługi²⁷⁵. Podnosi to konkurencyjność przedsiębiorstwa wzmacniając jego pozycję rynkową. Poprawie ulega też struktura kapitałowo-majątkowa bilansu, ponieważ faktoring nie powoduje wzrostu zadłużenia przedsiębiorstwa. Zmianie ulega jedynie struktura aktywów firmy w wyniku konwersji należności na środki pieniężne, zwiększając stopień samofinansowania przedsiębiorstwa. W efekcie firmy uzyskują wyższą rentowność prowadzonej działalności oraz korzystne relacje w zakresie zadłużenia majątku. Ponadto pozyskane zasoby gotówkowe mogą zostać przeznaczone na regulowanie bieżących zobowiązań przez co poprawie ulega relacja pomiędzy majątkiem obrotowym a kapitałem krótkoterminowym (tzw. efekt faktoringowy). Wpływa to pozytywnie na zwiększenie wiarygodności kredytowej firmy

²⁷² M. Bucka, 2003. Faktoring w działalności małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] C. Glinkowski (red.), Zarządzanie zmianą w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Stan i kierunki restrukturyzacji przedsiębiorstw. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań, s. 161.

²⁷³ M. Matysiak, 2004. Faktoring pozwala żyć. Finansista, nr 9-10, s. 12.

²⁷⁴ A. Skowronek-Mielczarek, 2005. Op. cit., s. 106.

²⁷⁵ M. Pręgowski, 2006. Faktoring pod lupą. Fakty i mity na temat faktoringu. Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw, nr 6, s. 16.

w ocenie kontrahentów i instytucji finansowych, umożliwiając jednocześnie korzystanie z innych zewnętrznych źródeł kapitałowych²⁷⁶.

Istotną zaletą faktoringu jest również możliwość przeniesienia na instytucję faktoringową ryzyka niewypłacalności kontrahentów, co w znacznym stopniu obniża ryzyko prowadzonej działalności gospodarczej. W zależności od warunków zawartej umowy, faktor podejmuje pełne (faktoring właściwy), bądź częściowe (faktoring mieszany) ryzyko związane z egzekwowaniem przejętych należności. Należy jednak podkreślić, że w praktyce tylko niewielka liczba instytucji faktoringowych oferuje przedsiębiorcom usługę faktoringu właściwego.

Wykorzystanie faktoringu w działalności przedsiębiorstwa wspomaga również proces selekcji odbiorców. Jest to możliwe dzięki dokładnej analizie sytuacji finansowej kontrahentów, przeprowadzanej przez faktora, bądź wskazaną przez niego wywiadownię gospodarczą²⁷⁷. Umożliwia to ograniczenie liczby niepewnych klientów w procesie sprzedaży kredytowej, a w konsekwencji prowadzi do zmniejszenia przeterminowanych należności i poprawy bezpieczeństwa realizowanych transakcji handlowych²⁷⁸. Wpływa to również na poprawę dyscypliny płatniczej dłużników w zakresie transakcji objętych umową faktoringową.

Stosowanie tego instrumentu finansowego przyczynia się także do uproszczenia rozliczeń dostawcy z kontrahentami. Faktor przejmuje dotychczasowe obowiązki przedsiębiorcy w zakresie administrowania, monitoringu oraz inkasa podjętych wierzytelności²⁷⁹. Powierzenie instytucji faktoringowej tych czynności umożliwia odciążenie służb rozliczeniowo-księgowych przedsiębiorstwa i pozwala skoncentrować się na działalności operacyjnej. Świadczenie przez faktora dodatkowych usług w zakresie zarządzania należnościami jest szczególnie korzystne dla przedsiębiorstw z sektora MMSP. Firmy te nie dysponują wyspecjalizowaną kadrą niezbędną do prowadzenia analizy i oceny wypłacalności dłużników oraz egzekwowania należności, natomiast utworzenie własnych służb finansowo-księgowych może istotnie zwiększyć koszty prowadzonej działalności²⁸⁰. W wymiarze usługowym faktoring obejmuje również szereg komponentów nowoczesnego konsultingu

²⁷⁶ D. Starosta, 2002. Faktoring jako metoda pozyskania kapitału na finansowanie bieżącej działalności przedsiębiorstwa. [W:] E. Chrabonszczewska, A. Kopcuk (red.), Op. cit., s. 188.

²⁷⁷ M. Tokarski, 2005. Faktoring w małych...Op. cit., s. 111.

²⁷⁸ P. Szczepankowski, 2000. Finansowanie działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw. Instytut Przedsiębiorczości i Samorządności, Warszawa, s. 111.

²⁷⁹ D. J. Borgia, 2003. Factoring accounts receivable for small-business customers. *Commercial Lending Review*, New York, March, s. 38.

²⁸⁰ Ł. Gębski, J. Sarmacki, J. Tomaszewski, 1991. Nowoczesne drogi finansowania działalności istniejących i prywatyzowanych przedsiębiorstw. Grodzisk Mazowiecki, s. 108.

w zakresie zaopatrzenia, produkcji, zbytu, inwestycji, marketingu oraz doradztwa prawnego i ekonomicznego²⁸¹.

Kolejną zaletą tego instrumentu finansowego jest wysoka dostępność. Procedury związane z wykorzystaniem faktoringu są z reguły krótkotrwałe i mniej kosztowne w stosunku do innych zewnętrznych form finansowania, jak: kredyt bankowy czy emisja papierów wartościowych. Instytucje faktoringowe nie wymagają od przedsiębiorców spełnienia surowych warunków formalnych i nie stosują ograniczeń w zakresie formy prawnej, branży czy okresu prowadzenia działalności²⁸². Mniejsze są również wymagania dotyczące zabezpieczeń transakcji faktoringowej. W tym przypadku podstawowym zabezpieczeniem jest wierzytelność handlowa będąca przedmiotem zawartej umowy²⁸³.

W powyższej charakterystyce przedstawiono wiele zalet oraz korzyści związanych z wykorzystaniem faktoringu. Istnieje jednak szereg negatywnych aspektów towarzyszących zastosowaniu tego źródła finansowania w procesie finansowania bieżącej działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Podstawową wadą faktoringu jest wysoki koszt kapitału. Obejmuje on szereg elementów będących przedmiotem umowy faktoringowej, jak: oprocentowanie, prowizje (od przyznanego limitu, faktury, przygotowania umowy, przejścia ryzyka), a także opłaty za wykonywane przez faktora czynności administracyjne i dodatkowe usługi²⁸⁴. Wśród podstawowych czynników determinujących koszt usługi faktoringowej wymienia się²⁸⁵: wartość wierzytelności, kondycję finansową faktora i dłużnika, zakres usług świadczonych dodatkowych oraz długość okresu finansowania. Istotnym czynnikiem jest również niski poziom kapitałów własnych przedsiębiorstw faktoringowych, co stwarza konieczność refinansowania prowadzonej przez nie działalności kapitałem obcym²⁸⁶.

Kolejną wadą faktoringu, są ograniczenia dotyczące wartości transakcji handlowych objętych tą usługą (tzw. limity faktoringowe). Instytucje finansowe określają wysokość tych limitów na podstawie analizy i oceny zdolności przedsiębiorcy do zwrotu pozyskanych środków finansowych²⁸⁷. W konsekwencji wykorzystanie faktoringu w przedsiębiorstwach

²⁸¹ B. Celińska, 2003. Factoring jako źródło krótkoterminowego przedsiębiorstw. [W:] J. Sikorski (red.), Banki a rozwój przedsiębiorczości w Polsce. Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok, s. 31.

²⁸² M. Tokarski, A. Tokarski, 2005. Faktoring źródłem...Op. cit., s. 59.

²⁸³ J. Czarecki, 2005. Wybrane aspekty prawnych zabezpieczeń umowy faktoringu. [W:] D. Zarzecki (red.), Zarządzanie finansami. Biznes, Bankowość i Finanse na Rynkach Wschodzących. Tom I. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin, s. 269-272.

²⁸⁴ M. Nowicki, 2002. Factoring – komentarz dla przedsiębiorcy. Finansista, nr 3 (5), s. 53.

²⁸⁵ D. Ostrowska, 2005. Alternatywa dla przedsiębiorcy. Prawne i księgowo aspekty faktoringu. Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw, nr 4 (37), s. 17.

²⁸⁶ J. Kubiak, 2005. Hierarchia źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa. Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań, s. 61.

²⁸⁷ M. Nowicki, 2002. Op. cit., s. 52

o słabej kondycji finansowej jest znacznie ograniczone. Ponadto utrudnieniem jest ograniczona wysokość środków finansowych, przekazywanych faktorantom w momencie zawarcia umowy²⁸⁸. Z reguły wynosi ona od 70 do 90% nominalnej wartości wierzytelności. Przedstawione działania są przejawem powszechnie stosowanej asekuracyjnej strategii większości przedsiębiorstw faktoringowych w Polsce.

Wśród negatywnych aspektów należy również wymienić wysoki stopień uzależnienia przedsiębiorstwa od instytucji faktoringowej. Podmioty te podejmując współpracę z przedsiębiorcą, określają zakres ingerencji w poszczególne obszary prowadzonej przez niego działalności gospodarczej. Przejawem tego jest narzucenie przedsiębiorcy określonych warunków współpracy, w szczególności dotyczących obligatoryjności cesji wierzytelności, zakazu dostawy czy formy dokonywania monitoringu. Zależność ta wynika również z konieczności przekazywania informacji na temat sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa, kontrahentów, a także planów w zakresie bieżącej działalności i strategii rozwoju²⁸⁹.

Zarówno w literaturze przedmiotu, jak też w praktyce gospodarczej wskazuje się szereg innych negatywnych aspektów wykorzystania faktoringu, jak: problemy z bieżącym przepływem informacji między faktorem a faktorantem, konieczność reorganizacji obiegu dokumentów, a także wysokie koszty administracyjne związane z bieżącym przygotowaniem i przekazywaniem niezbędnej dokumentacji finansowo-księgowej. Ponadto pogorszeniu ulegają wzajemne relacje pomiędzy przedsiębiorstwem a kontrahentami, którzy z powodu obsługi faktoringowej nie mają możliwości przedłużenia terminów spłaty zobowiązań i rezygnują z dalszej współpracy²⁹⁰. Wpływa to negatywnie na wielkość i zakres realizowanej sprzedaży, a w konsekwencji na obniżenie wyniku finansowego przedsiębiorstwa i rentowności prowadzonej działalności.

Przedstawiona charakterystyka pozwala na stwierdzenie, że faktoring jest usługą bardzo zróżnicowaną i elastyczną, umożliwiającą dostosowanie jej poszczególnych funkcji do konkretnych potrzeb danego przedsiębiorstwa. Ten instrument finansowy jest przede wszystkim adresowany do firm realizujących ekspansywną strategię sprzedaży (obrotu), m.in. poprzez stosunkowo długie terminy płatności. Przedsiębiorstwa te charakteryzują się niskim udziałem kapitału własnego w strukturze finansowania, a jednocześnie ograniczonym dostępem do kredytu bankowego. Istotne znaczenie ma przy tym stabilna sytuacja

²⁸⁸ Ibidem, s. 52.

²⁸⁹ G. Rytelewska (red.), 2005. Bankowość detaliczna. Potrzeby, szanse i zagrożenia. PWE, Warszawa, s. 338.

²⁹⁰ M. Tokarski, A. Tokarski, 2005. Faktoring źródłem...Op. cit., s. 62.

ekonomiczno-finansowa firmy oraz jej kontrahentów, warunkująca poziom ryzyka prowadzonej przez instytucje finansowe działalności faktoringowej²⁹¹.

Faktoring jest usługą o stosunkowo długiej genezie²⁹², jednak na polskim rynku usług finansowych pojawił się on dopiero na początku lat 90-tych XX w. Istotny wpływ na rozwój tego instrumentu finansowego miała trudna sytuacja ekonomiczno-finansowa polskich przedsiębiorstw, a w szczególności: niedotrzymywanie terminów płatności, mała skuteczność egzekwowania należności na drodze sądownictwa gospodarczego, wzrost konkurencji między dostawcami oraz wzrost poziomu inwestycji publicznych, charakteryzujących się wydłużonymi terminami płatności²⁹³.

Obecnie na polskim rynku funkcjonuje ok. 60 instytucji finansowych zajmujących się świadczeniem usług faktoringowych. Są to przede wszystkim banki (np. BRE Bank S.A., Pekao S.A., Raiffeisen Bank S.A.) oraz firmy faktoringowe z większościowym udziałem banków (BZ WBK Faktor, Polfaktor ING, Raiffeisen Faktoring Polska)²⁹⁴. Równolegle istnieją podmioty powiązane kapitałowo z dużymi międzynarodowymi grupami finansowymi (GMAC Commercial Finance, Bibby Factors Polska, Avarto Services Polska) oraz niezależne firmy faktoringowe, niezwiązane właścicielsko z grupami bankowo-finansowymi (Eurofaktor)²⁹⁵. Na podkreślenie zasługuje przy tym znaczne zróżnicowanie podmiotów rynkowych, zarówno pod względem wielkości, jak i sposobu oraz zakresu świadczonych usług.

Rynek faktoringowy w Polsce charakteryzuje się dużym potencjałem rozwoju. Świadczy o tym rosnąca liczba instytucji oferujących tego typu usługi, jak też dynamiczny wzrost wartości obrotów rynkowych. Dane liczbowe dotyczące wielkości obrotów przedstawiono w tab. 13.

Tabela 13

Wartość obrotów na rynku usług faktoringowych w Polsce w latach 2000-2006

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Wartość obrotów (mln zł)	6 624	7 891	10 331	11 992	13 209	14 175	17 000
Wskaźnik dynamiki (%)	-	119,1	130,9	116,8	110,2	107,3	119,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiego Związku Faktorów.

²⁹¹ M. Matusiak, 2006. Faktoring pozawala żyć. Gazeta Bankowa, nr 48 (944), s. 23.

²⁹² Współczesny faktoring powstał w drugiej połowie XIX w. Stanach Zjednoczonych, natomiast w Europie pojawił się on w latach 50-tych XX wieku; L. Stecki, 1996. Faktoring w praktyce bankowej. TNOiK, Toruń, s. 161.

²⁹³ Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2005 r. 2006. Narodowy Bank Polski, Warszawa, s. 152.

²⁹⁴ M. Matusiak, 2006. Mały faktor dla małych. Gazeta Bankowa, nr 48 (944), s. 28.

²⁹⁵ I. Sobol, 2005. Faktoring międzynarodowy. Oficyna Ekonomiczna, Kraków, s. 143.

Dane zawarte w tab. 13 wskazują na wzrost znaczenia faktoringu na rynku usług finansowych w Polsce. Szczególną uwagę należy zwrócić na okres 2000-2002, w którym łączna wartość wierzytelności objętych tą usługą wzrosła o 56,0%, pomimo trudnej sytuacji gospodarczej kraju. Odnotowano również wzrost liczby przedsiębiorstw korzystających z tej formy finansowania. W 2006 r. liczba ta wyniosła 1,6 tys., co oznacza wzrost o 14,3% w stosunku do roku 2005 oraz o 33,3% w stosunku do roku 2003. W strukturze przedsiębiorstw dominowały podmioty z branży spożywczej (11,6%), energetycznej (10,9%) oraz usługowej (10,6%). W mniejszym stopniu z usług faktoringowych korzystały firmy odzieżowe (2,0%), chemiczne (3,4%) oraz podmioty przemysłu elektronicznego (2,8%)²⁹⁶.

Działalność instytucji faktoringowych w badanym okresie była skoncentrowana przede wszystkim na obsłudze średnich i dużych przedsiębiorstw. Jednak od 2002 r. rozwija się rynek usług skierowanych do mikro- i małych firm. Usługi te są oferowane zarówno przez duże instytucje faktoringowe, jak też firmy małe i średnie. Oferta tych podmiotów cechuje się znaczną elastycznością, brakiem sztywnych procedur i możliwością dopasowania do indywidualnych potrzeb poszczególnych przedsiębiorstw²⁹⁷.

Na uwagę zasługuje także szeroki zakres usług dodatkowych, takich jak: doradztwo w zarządzaniu płynnością finansową, pomoc w planowaniu procesu produkcyjnego czy pomoc w ocenie ryzyka związanego z obsługą nowych klientów. Istotna jest również gotowość tej grupy podmiotów do współpracy z nowopowstałymi przedsiębiorstwami oraz firmami znajdującymi się w trudnej sytuacji finansowej. Zasadniczym elementem tej współpracy jest ścisły kontakt z klientem oraz stały monitoring jego kondycji finansowej, co w znacznym stopniu ogranicza ryzyko działalności obu podmiotów umowy faktoringowej.

Rynek tzw. „małych faktorów” znajduje się obecnie w początkowym etapie rozwoju. Świadczy o tym przede wszystkim niewielka liczba podmiotów specjalizujących się w tym segmencie usług finansowych. W 2006 r. tylko 10 firm skierowało swoją ofertę do przedsiębiorstw z sektora MMSP. Przejawem tego jest niska liczba oraz wartość zakupionych wierzytelności. W badanym roku wyniosła ona tylko 1,5 mld zł, co stanowi to niecałe 9% łącznej wartości obrotów rynkowych.

Stopień wykorzystania faktoringu w polskich przedsiębiorstwach, pomimo stałej tendencji wzrostowej, jest dalece niewystarczający w stosunku do zgłaszanych potrzeb finansowych. Tylko 0,1% podmiotów gospodarczych korzysta z tej formy finansowania. Potwierdzeniem

²⁹⁶ Dane dotyczące I półrocza 2006 r.; dane Polskiego Związku Faktorów.

²⁹⁷ W sukurs małym i średnim – rozmowa z Julianem Kinkelem, Prezesem AOW Faktoring. 2006. Gazeta Bankowa, nr 11 (907), s. 17.

tego jest również niska wartość usług faktoringowych, w relacji do produktu krajowego brutto. W 2005 r. wartość tego wskaźnika wyniosła tylko 1,5%, i była znacznie niższa od średniego poziomu w Unii Europejskiej – 6,4%²⁹⁸. Ten niekorzystny stan rzeczy spowodowany jest wieloma czynnikami, występującymi zarówno po stronie instytucji faktoringowych, jak i przedsiębiorstw²⁹⁹.

W opinii przedsiębiorców jedną z podstawowych barier ograniczających rozwój tej formy finansowania jest wysoki koszt kapitału. Firmy faktoringowe działające na polskim rynku stosują wiele różnego rodzaju prowizji (m.in. przygotowawcza, od limitu faktoringowego, od faktury itp.) oraz opłat (np. za rozpatrzenie i zmianę wniosku, z tytułu ustalenia limitu kontrahenta, dochodzenia wierzytelności czy świadczenia dodatkowych usług faktorskich)³⁰⁰. Na poziom kosztu kapitału w istotnym stopniu wpływa również wysokość oprocentowania, a także konieczność ponoszenia wysokich kosztów administracyjnych związanych z przygotowaniem i przekazywaniem niezbędnej dokumentacji finansowo-księgowej.

Ponadto istotnym ograniczeniem jest asekuracyjna strategia działalności instytucji faktoringowych. Zdecydowana większość tych podmiotów oferuje przedsiębiorcom jedynie usługę faktoringu niepełnego, tj. bez przejęcia ryzyka wypłacalności dłużników. W przypadku braku spłaty wierzytelności, faktor z reguły wycofuje gotówkę z rachunku faktoranta, na którym spoczywa obowiązek egzekwowania należności. Powoduje to znaczne pogorszenie płynności finansowej przedsiębiorstw³⁰¹. Ograniczony rozwój faktoringu pełnego spowodowany jest przede wszystkim niskim poziomem bezpieczeństwa obrotu gospodarczego oraz długotrwałą, kosztowną i mało skuteczną procedurą windykacji należności nieregulowanych przez dłużników³⁰². Według danych Banku Światowego przeciętny okres odzyskiwania należności drogą sądów gospodarczych wynosi w Polsce 980 dni jest znacznie dłuższy w stosunku do innych krajów europejskich, jak: Holandia (48), Francja (75) czy Dania (83)³⁰³. Na asekuracyjną politykę instytucji faktoringowych wpływa również stosunkowo niska efektywność rynku informacji o odbiorcach. Pomimo uchwalenia korzystnych regulacji prawnych dotyczących gromadzenia i udostępniania informacji gospodarczej³⁰⁴, polski rynek w tej dziedzinie jest rozwinięty w niedostatecznym stopniu.

²⁹⁸ Rozwój systemu...Op. cit., s. 152.

²⁹⁹ D. Podedworna-Tarnowska, 2005. Bariery rozwoju faktoringu w Polsce. [W:] M. Dębniwska (red.), Op. cit., s. 93.

³⁰⁰ Nowicki M., 2002. Op. cit., s. 53.

³⁰¹ M. Tokarski, 2005. Faktoring w małych...Op. cit., s. 115-116.

³⁰² D. Podedworna-Tarnowska, 2005. Światowy faktoring. Bank, nr 6, s. 48.

³⁰³ Doing business in 2006. 2006. World Bank and the International Finance Corporation, s. 123, 125, 142, 146.

³⁰⁴ Ustawa z dnia 14 lutego 2003 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych. Dz. U. 2003 Nr 50 poz. 424.

W efekcie tylko 27% wartości obrotu firm faktoringowych, objętych zostało tą formą faktoringu³⁰⁵.

Rozwój rynku faktoringu jest również ograniczany brakiem dostatecznej wiedzy i doświadczenia przedsiębiorców w zakresie wykorzystania tego instrumentu finansowego. Jest on często traktowany jako sprzedaż długów, odzyskiwanie przeterminowanych należności czy też oferowane przez banki zwykle dyskonto faktur. Ponadto wielu przedsiębiorców postrzega faktoring jako tzw. „pożyczkę w ostateczności”, udzielaną przedsiębiorstwom o słabej kondycji finansowej, uniemożliwiającej korzystanie z alternatywnych źródeł finansowania³⁰⁶. Obniża to wiarygodność przedsiębiorcy w opinii kontrahentów i osłabia wzajemne relacje gospodarcze. W tym kontekście należy również podkreślić aspekt obawy o utratę klientów firmy, którzy negatywnie postrzegają sprzedaż wierzytelności wynikających z zawartych z nimi kontraktów handlowych.

Na szczególną uwagę zasługują bariery o charakterze formalno-prawnym. Istotnym ograniczeniem jest przede wszystkim brak uregulowań prawnych dotyczących umowy faktoringu. Nienazwany charakter tego typu umowy stwarza instytucjom faktoringowym duży zakres swobody w zakresie kształtowania treści sporządzanych kontraktów, głównie z punktu widzenia ich własnych korzyści ekonomicznych oraz podejmowanego ryzyka. W praktyce może to powodować wiele potencjalnych zagrożeń w stosunkach między stronami umowy. Dotyczy to w szczególności sytuacji konfliktowych, w których strony mogą mylnie pojmować i interpretować swoje obowiązki wynikające z zawartej umowy, opierając się na różnych jej kwalifikacjach prawnych³⁰⁷.

Doświadczenia krajów o rozwiniętej gospodarce rynkowej wskazują na wysoką efektywność faktoringu, jako źródła finansowania bieżącej działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. W Polsce rynek usług faktoringowych jest obecnie słabo rozwinięty, na co wskazuje niski poziom obrotów rynkowych oraz niewielka liczba podmiotów korzystających z tej formy pozyskiwania kapitału obrotowego. Istotne jest zatem podjęcie wielu działań wspierających rozwój tego segmentu usług finansowych. Chodzi tu w szczególności o tworzenie przyjaznych regulacji prawnych oraz poprawę efektywności sądownictwa gospodarczego. Ponadto niezbędny jest dalszy rozwój oferty dostosowanej do potrzeb sektora MMSP, a także aktywna polityka informacyjna w zakresie funkcji faktoringu oraz korzyści wynikających ze stosowania tego instrumentu finansowego.

³⁰⁵ Wartość ta dotyczy 2006 r.; dane Polskiego Związku Faktorów.

³⁰⁶ A. Tokarski, M. Tokarski, 2005. Znaczenie faktoringu w finansowaniu bieżącej działalności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. [W:] A. Bielawska (red.), Op. cit., s. 598.

³⁰⁷ M. Nowicki, 2002. Factoring – remedium na recesję. Finansista, nr 1, s. 45.

Kredyt kupiecki

Kluczowym elementem funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa jest konieczność pozyskiwania krótkoterminowych źródeł kapitału, niezbędnych w procesie finansowania bieżącej działalności. Ograniczona zdolność do samofinansowania oraz utrudniony dostęp do kredytu bankowego sprawiają, że najbardziej powszechnym instrumentem krótkoterminowego finansowania mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, jest kredyt kupiecki (handlowy, *trade credit*)³⁰⁸.

Istotą kredytu kupieckiego jest odroczenie terminu płatności za nabyte składniki majątkowe, w stosunku do momentu ich otrzymania³⁰⁹. Jest to zatem kredyt towarowy, który wyraża się w przyznaniu odbiorcy warunkowego prawa do dysponowania dobrami dostawcy.³¹⁰

Odroczenie terminu zapłaty może mieć charakter kredytu manipulacyjnego bądź właściwego kredytu handlowego. W pierwszym przypadku następuje realizacja sprzedaży gotówkowej, przy czym termin płatności zostaje wyznaczony z kilkudniowym opóźnieniem w stosunku do daty wystawienia faktury. Udzielanie kredytu manipulacyjnego jest związane z prowadzeniem bezgotówkowych rozliczeń transakcji handlowych i wynika z przyczyn organizacyjno-technicznych, jak: czas na przyjęcie i sprawdzenie dostawy, dokonanie płatności³¹¹. W przypadku kredytu handlowego ustalany jest dłuższy termin zapłaty, przekraczający okres realizacji przedstawionych czynności manipulacyjnych. Oznacza on rzeczywiste kredytowanie aktywów odbiorcy³¹².

W praktyce funkcjonowania przedsiębiorstw, kredyt kupiecki może przyjmować dwojaki charakter³¹³:

- kredyt dostawcy,
- kredyt odbiorcy.

³⁰⁸ T. Łuczka wskazuje, że w szczególnych sytuacjach kredyt kupiecki może stanowić również średnioterminowe źródło finansowania i łączy się z częściową regulacją należności wobec dostawcy lub z kredytem długoterminowym; T. Łuczka, 2001. Op. cit., s. 134.

³⁰⁹ G. Michalczyk, 2003. Rola kredytu handlowego w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] E. Orechwa-Maliszewska, A. Kopczyk (red.), Op. cit., s. 328.

³¹⁰ T. Łuczka, 2001. Op. cit., s. 134-135.

³¹¹ J. Cichy, 2005. Znaczenie kredytu kupieckiego w finansowaniu przedsiębiorstwa. [W:] J. Stacharska-Targosz (red.), Finansowanie działalności przedsiębiorstw. Wyd. Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań, s. 62.

³¹² W. Bień, 2001. Wybrane problemy udzielania kredytu handlowego. Rachunkowość, nr 9, s. 538.

³¹³ J. Bednarz, E. Gostomski, 2006. Op. cit., s. 165.

Kredyt dostawcy występuje w sytuacji, w której podmiot dostarczający określone dobra bądź usługi, udziela odbiorcy odroczonego terminu płatności³¹⁴. Zdaniem J. Ickiewicz przedstawiona forma finansowania może mieć charakter kredytu wyposażeniowego, bądź kredytu towarowego. W pierwszym przypadku kapitał obrotowy udostępniany jest z reguły w formie pieniężnej, z przeznaczeniem na zakup wyposażenia niezbędnego do podjęcia działalności gospodarczej. Natomiast kredyt towarowy polega na odroczeniu płatności za dostarczone produkty lub usługi³¹⁵. Koszt tego kredytu stanowi stopa procentowa (tzw. stopa skonta), która jest w kalkulowana w cenę sprzedawanych dóbr.

Kredyt odbiorcy najczęściej przybiera formę przedpłaty, rozumianej jako przekazanie przez odbiorcę na rachunek dostawcy, środków pieniężnych za określone dobra inwestycyjne, które zostaną wytworzone w ramach zawartej umowy gospodarczej. Na podkreślenie zasługuje przy tym fakt, że ta forma kredytu kupieckiego – oprócz funkcji finansowania – gwarantuje dostawcy zbyt wytwarzanych dóbr i usług, ułatwia utrzymanie płynności finansowej i obniża ryzyko gospodarcze prowadzonej działalności³¹⁶.

W warunkach gospodarki rynkowej kredyt handlowy znajduje szerokie zastosowanie. Zdaniem M. Sławińskiej jest to spowodowane rozwojem stosunków umownych w praktyce działalności przedsiębiorstw, jak również występowaniem zjawiska strukturalnej nadwyżki podaży nad popytem³¹⁷. Stwarza to konieczność podejmowania działań umożliwiających pobudzenie popytu rynkowego oraz poszerzenie kręgu dotychczasowych odbiorców. Z punktu widzenia dostawcy kredyt handlowy jest skutecznym instrumentem polityki zbytu dóbr bądź usług oraz integralnym składnikiem jego oferty rynkowej³¹⁸. Stanowi on świadome finansowanie odbiorcy, mające na celu utrzymanie bądź zwiększenie dotychczasowego rozmiaru sprzedaży³¹⁹.

Podstawowym czynnikiem skłaniającym odbiorcę do stosowania kredytu kupieckiego, jest ograniczona zdolność do wewnętrznej akumulacji kapitału, uniemożliwiająca zgromadzenie środków finansowych niezbędnych do bieżącego funkcjonowania. Problem ten nabiera szczególnego znaczenia w warunkach zatorów płatniczych, które stanowią obecnie jedną z podstawowych barier rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Kredyt handlowy stwarza przedsiębiorcom możliwość swobodnego dysponowania kapitałem oraz spłaty tych środków

³¹⁴ A. Skowronek-Mielczarek, 2005. Op. cit., s. 95.

³¹⁵ J. Ickiewicz, 2004. Op. cit., s. 142.

³¹⁶ A. Skowronek-Mielczarek, 2005. Op. cit., s. 95-96.

³¹⁷ M. Sławińska, 2002. Zarządzanie przedsiębiorstwem handlowym. PWE, Warszawa, s. 168.

³¹⁸ B. Summers, N. Wilson, 2002. The Empirical Investigation of Trade Credit Demand. *International Journal of the Economics of Business*, vol. 9, nr 2, s. 257-270.

³¹⁹ *Ibidem*, s. 168.

bezpośrednio z przychodu ze sprzedaży kredytowanych dóbr. Jest to zatem efektywne źródło finansowania przedsiębiorstw nie posiadających dostatecznej płynności finansowej.

Kredyt kupiecki jest ponadto elastycznym instrumentem finansowania działalności przedsiębiorstw, czego przejawem jest łatwość zwiększania oraz zmniejszania wartości zadłużenia w zależności bieżących potrzeb finansowych. Pozwala on również na sumowanie zobowiązań handlowych oraz przewidywanie potrzeb gotówkowych, co umożliwia przedsiębiorcom skuteczne planowanie kosztów przekształcenia płynnych aktywów w środki pieniężne, a tym samym utrzymywanie niższych sald gotówkowych³²⁰. Możliwe jest także zmniejszenie liczby transakcji przeprowadzonych na rachunkach bankowych, ograniczając wysokość opłat z tym związanych.

Na uwagę zasługuje również wysoka dostępność kredytu handlowego. Pozyskanie tego instrumentu finansowania nie wymaga trudnej, długotrwałej i kosztownej procedury. Dostawcy dóbr i usług – w przeciwieństwie do instytucji finansowych – stosunkowo rzadko podejmują działania w kierunku badania wiarygodności kontrahenta³²¹. Podstawą tej oceny są z reguły dotychczasowe doświadczenia kredytodawcy w zakresie współpracy handlowej z potencjalnym kredytobiorcą. Ponadto stały monitoring spłat oraz stopień wykorzystania opustów cenowych umożliwiają dostawcom stosunkowo szybkie i skuteczne określenie kondycji finansowej odbiorców. Na uwagę zasługuje przy tym wysoka aktualność oraz niski koszt pozyskania niezbędnych informacji, czego efektem jest spadek kosztów transakcyjnych, a tym samym możliwość obniżenia ceny pozyskanych środków³²². W tym kontekście należy również podkreślić nieformalny charakter kredytu kupieckiego. Decyzja o jego udzieleniu jest podejmowana automatycznie wraz z decyzją o sprzedaży towarów bądź usług. Pomijana jest zatem procedura weryfikacji kredytobiorcy, charakterystyczna dla innych zewnętrznych źródeł kapitałowych³²³. Przejawem tego liberalnego podejścia jest wyższa dostępność kredytu kupieckiego, zwłaszcza dla przedsiębiorstw znajdujących się w gorszej sytuacji finansowej.

Powszechnie stosowaną praktyką jest również brak surowych wymagań w zakresie zabezpieczenia spłaty pożyczonego kapitału. W przypadku niewypłacalności odbiorcy, kredytodawcy mogą egzekwować spłatę wierzytelności w drodze windykacji należności lub odzyskując dobra, a następnie sprzedając je poprzez dostępne kanały dystrybucji. Jedynie w szczególnych sytuacjach dostawcy wymagają dodatkowych zabezpieczeń, przy czym

³²⁰ D. Zawadzka, 2006. Determinanty kredytu handlowego. [W:] A. Bielawska (red.), Op. cit., s. 578.

³²¹ A. Kopczyk, 2005. Ryzyko kredytu handlowego i jego kontrola. [W:] J. Ostaszewski (red.), Op. cit., s. 257.

³²² D. Zawadzka, 2006. Kredyt handlowy a kredyt bankowy – substytucja czy komplementarność? [W:] D. Zarzecki (red.), Zarządzanie finansami. Inwestycje i wycena przedsiębiorstw. Tom I. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin, s. 330.

³²³ T. Łuczka, 2001. Op. cit., s. 142.

najczęściej stosowaną formą jest weksel, którego wystawienie nie stanowi utrudnienia dla kredytobiorcy³²⁴. Przedstawiona praktyka ma szczególnie znaczenie dla przedsiębiorstw nie posiadających odpowiedniej ilości zasobów majątkowych, które mogłyby stanowić gwarancję zwrotu pozyskanych środków.

Istotnym czynnikiem warunkującym dostępność oraz zakres wykorzystania kredytu kupieckiego jest koszt kapitału. W tym kontekście należy wyróżnić klasyczną oraz nieklasyczną formę transakcji kredytowej³²⁵. W klasycznej postaci dostawca stwarza kontrahentom możliwość wyboru pomiędzy dwoma formami płatności – gotówkową lub oprocentowaną sprzedażą kredytową. Płatność gotówkowa oznacza konieczność uregulowania należności w okresie nie dłuższym niż kilka dni w stosunku do terminu dostawy. Ta prolongata zapłaty nie jest obciążona przez dostawcę kosztem oprocentowania i w praktyce określana jest często jako bezpłatny (nieoprocentowany) kredyt handlowy³²⁶. Po upływie tego okresu następuje finansowanie odbiorcy z wykorzystaniem oprocentowanego kredytu handlowego. Różnica pomiędzy ceną płatności gotówkowej a ceną zapłaty w odroczonej terminie określana jest pojęciem skonta bądź upustu³²⁷. Kosztem kredytu handlowego jest zatem koszt nieskorzystania z upustu i konieczność dokonania zapłaty w pełnej wysokości w odroczonej terminie. Klasyczny kredyt kupiecki uważany jest za jedną z najdroższych form zewnętrznego finansowania przedsiębiorstw. Wśród podstawowych czynników warunkujących wysoki koszt kapitału należy wymienić znaczny poziom ryzyka niewypłacalności dłużników, wzrost kosztów transakcyjnych związanych z udzielaniem i nadzorowaniem kredytu (księgowość, upomnienia kredytobiorców itp.), a także koszt oprocentowania kapitału przeznaczonego na sfinansowanie cyklu należności handlowych³²⁸. Koszt tego źródła kapitału jest również determinowany rozmiarem i zakresem prowadzonej przez odbiorcę działalności, zmiennością popytu na wytwarzane produkty i usługi, jego wiarygodnością kredytową, a także wielkością podaży rynkowej kredytu handlowego³²⁹.

W praktyce gospodarczej znacznie częściej stosowaną formą kredytu kupieckiego jest forma nieklasyczna. Charakteryzuje się ona brakiem możliwości otrzymania skonta i stanowi

³²⁴ J. Kubiak, 2005. Op. cit., s. 34.

³²⁵ J. Kubiak, 1998. *Możliwości krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa*. [W:] J. Sobiech (red.), *Studia z finansów przedsiębiorstwa*. Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań, s. 118.

³²⁶ I. Gębska-Nędzi, 2006. *Kredyt kupiecki w działalności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw*. [W:] I. Pruchnicka-Grabias, A. Szelałowska (red.), Op. cit., s. 44.

³²⁷ M. Dębniwska, M. Tkaczuk, 2000. *Finanse przedsiębiorstwa w przykładach i zadaniach*. Studio Poligrafii Komputerowej „SQL”, Olsztyn, s. 41.

³²⁸ T. Łuczka, Op. cit., s. 143.

³²⁹ D. Zawadzka, 2006. *Determinanty kredytu handlowego*. [W:] A. Bielawska (red.), Op. cit., s. 580-581.

zwykłą formę odroczenia terminu zapłaty, oznaczającą dla nabywcy bezpłatne korzystanie z pożyczonego kapitału³³⁰. Oznacza to, że przedsiębiorcy korzystający kredytu kupieckiego nie ponoszą żadnych dodatkowych kosztów, natomiast po upływie określonego terminu płatności, regulują całość kwoty przedstawionej na fakturze³³¹. Wynika to przede wszystkim ze stosowanej przez dostawcę strategii finansowania sprzedaży oraz próby pozyskania nabywcy dla oferowanych przez siebie produktów bądź usług³³².

Wysoka dostępność oraz efektywność kredytu kupieckiego, jak również możliwość bezpłatnego korzystania z zasobów kapitałowych dostawcy, sprawia, że stanowi on podstawowe źródło krótkoterminowego finansowania podmiotów gospodarczych w Polsce. Wielkość zadłużenia podmiotów z sektora MMSP, z tytułu krótkoterminowych zobowiązań handlowych, przedstawiono w tab. 14.

Tabela 14

Wartość krótkoterminowych zobowiązań handlowych w sektorze mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2002-2005 (mld zł)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005
Przedsiębiorstwa zatrudniające do 49 osób	34,40	40,13	37,22	38,20
Przedsiębiorstwa zatrudniające 50-249 osób	49,75	55,18	56,92	61,83
Łączna wartość zobowiązań handlowych w sektorze MMSP	84,15	95,31	94,14	100,03

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

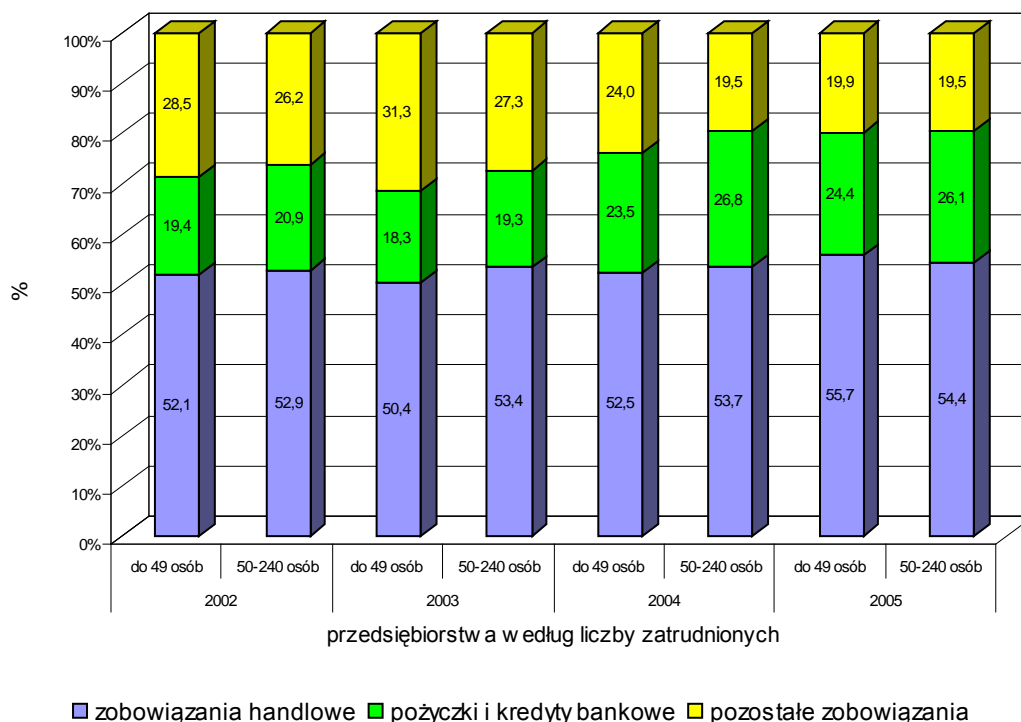
W latach 2002-2005 odnotowano wzrost zadłużenia przedsiębiorstw z tytułu kredytu kupieckiego. Łączna wartość zobowiązań handlowych w 2005 r. wyniosła 100,03 mld zł, co stanowi 18,9% wzrost w stosunku do roku 2002. Wyższe tempo zmian odnotowano w grupie średnich przedsiębiorstw – 24,3%. Natomiast w grupie podmiotów mikro- i małych wartość tego wskaźnika wyniosła 11,1%.

Wzrost zadłużenia przedsiębiorstw kredytem handlowym znajduje również potwierdzenie w strukturze źródeł finansowania. Dane statystyczne dotyczące struktury krótkoterminowych zobowiązań przedsiębiorstw zostały przedstawione na rys. 4.

³³⁰ D. Krzemińska, 2000. *Finanse przedsiębiorstwa*. Wyd. Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań, s. 145-146.

³³¹ W. Pluta (red.), 2004. *Op. cit.*, s. 180.

³³² D. Wędzki, 1996. *Dobór narzędzi polityki kredytu handlowego*. *Rachunkowość*, nr 11, s. 562.



Rysunek 4. Struktura krótkoterminowych zobowiązań w sektorze mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2002-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

Dane przedstawione na rys. 6 wyraźnie wskazują, że dominującym źródłem bieżącego finansowania przedsiębiorstw były zobowiązania handlowe. Zadłużenie firm z tytułu kredytu kupieckiego stanowiło w badanym okresie ponad 50% łącznej wartości bieżących zobowiązań, przy czym odnotowano tendencję wzrostową tego wskaźnika. Na podkreślenie zasługuje przy tym fakt, że zadłużenie to było 2-3-krotnie wyższe w stosunku do innych źródeł kapitałowych, takich jak: pożyczka czy kredyt bankowy. Było to spowodowane przede wszystkim większą dostępnością oraz efektywnością kredytu handlowego w relacji do wymienionych instrumentów finansowych. Biorąc pod uwagę strukturę branżową przedsiębiorstw, największy udział kredytu kupieckiego odnotowano w firmach handlowych, co warunkowane było specyfiką działalności tych podmiotów. W mniejszym stopniu z tego źródła finansowania korzystały przedsiębiorstwa z branży pośrednictwa finansowego, gastronomicznej, hotelarskiej oraz edukacyjnej.

Kredyt handlowy, zgodnie z tym, co wcześniej podkreślano, stanowi obecnie jedną z podstawowych form finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstw. Jest to wysoce efektywne i łatwo dostępne źródło kapitału obrotowego, a o jego atrakcyjności przesądza również fakt, że w większości przypadków jest pozyskiwany bezpłatnie. Jest to szczególnie

ważne biorąc pod uwagę trudną sytuację finansową wielu mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw oraz ograniczony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Istotne jest zatem wspieranie rozwoju tej formy finansowania, zarówno poprzez tworzenie przyjaznych regulacji prawnych, jak też etyczne i rzetelne postępowanie przedsiębiorców w realizacji zawartych umów gospodarczych.

Środki finansowe z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej

Integracja Polski z Unią Europejską postawiła sektor mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw zarówno wobec szans, jak też nowych wyzwań. Dla polskich przedsiębiorców oznacza to szereg korzyści wynikających z dostępu do nowych, atrakcyjnych rynków zbytu, zniesienia barier w przepływie towarów, usług, siły roboczej oraz kapitału, a także przyspieszenia restrukturyzacji wielu sektorów rynkowych³³³. Z drugiej strony procesy integracyjne stwarzają szereg różnego rodzaju zagrożeń. Przede wszystkim należy tu wskazać na znaczny wzrost konkurencji ze strony firm zagranicznych oraz konieczność dostosowania się do obowiązujących w Unii Europejskiej norm i standardów. Stawia to polskie przedsiębiorstwa przed koniecznością podjęcia wielu działań o charakterze inwestycyjnym, czego efektem jest znaczny wzrost zapotrzebowania na środki finansowe. Zagadnienie to jest szczególnie problematyczne, biorąc pod uwagę niski stopień akumulacji polskich przedsiębiorstw oraz bariery w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania³³⁴.

Utrudnienia i bariery rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, znajdują swoje odzwierciedlenie w polityce Komisji Europejskiej. Podstawowe kierunki działań Wspólnoty Europejskiej na rzecz rozwoju sektora MMSPP zostały określone w dokumencie „Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw”, przyjętym podczas szczytu Unii Europejskiej w Lizbonie w 2000 r. Zgodnie z wymienionym dokumentem, głównym celem unijnych działań pomocowych jest stworzenie środowiska sprzyjającego rozwojowi tego sektora firm na terenie Unii Europejskiej, wspieranie ich europeizacji oraz internacjonalizacji, jak również poprawa konkurencyjności na wspólnym rynku. Polityka ta jest realizowana poprzez tworzenie ram ekonomiczno-prawnych dla inicjatyw podejmowanych przez poszczególne kraje członkowskie UE, bezpośrednie wsparcie finansowe przedsiębiorstw oraz instytucji otoczenia biznesu, a także wykorzystanie instrumentów instytucjonalnych obejmujących

³³³ J. Janiuk, 2004. Strategiczne dostosowanie małych i średnich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej. Difin, Warszawa.

³³⁴ K. Szydłowski, 2005. Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw ze środków Unii Europejskiej na terenie województwa warmińsko-mazurskiego. [W:] L. Pałasz (red.), Op. cit., s. 534.

w szczególności szkolenia, doradztwo czy tworzenie systemów informacji publicznej w zakresie dostępnych na rynku programów pomocowych, obowiązujących regulacji prawnych itp³³⁵. Działania te stanowią połączenie poszczególnych inicjatyw zarówno na szczeblu unijnym, jak też krajowym oraz regionalnym, tworząc spójny system wspierania sektora MMSP³³⁶.

Inicjatywy na rzecz rozwoju przedsiębiorczości w okresie przedakcesyjnym były realizowane w ramach następujących programów pomocowych Unii Europejskiej³³⁷:

- PHARE,
- SAPARD,
- ISPA.

Programem pomocy przedakcesyjnej, o największym znaczeniu dla wspierania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, jest program PHARE (Poland and Hungary Assistance for Restructuring their Economies). Program ten powstał w 1989 r., jako instrument wsparcia krajów kandydujących do Unii Europejskiej. W pierwszych latach funkcjonowania, celem PHARE było wspieranie transformacji ustrojowej i gospodarczej, przy czym pomoc skierowana była wyłącznie do dwóch państw – Polski i Węgier. W ramach tego programu zrealizowano szereg projektów wspierających rozwój sektora MMSP, takich jak: STEP, EXPROM, TOURIN, STEP-IFE, STRUDER, INRED, RAPID. Utworzono również Krajowy System Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw, jako ogólnopolską sieć ośrodków świadczących usługi doradcze, szkoleniowe, informacyjne oraz finansowe, dla firm z sektora MMSP oraz osób podejmujących działalność gospodarczą³³⁸. Od 1998 r. program PHARE został ukierunkowany na bezpośrednie wsparcie w zakresie przygotowań do członkostwa w Unii Europejskiej. Jednym z głównych priorytetów działań pomocowych podjętych w tym okresie, był rozwój i wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw. Podstawowym instrumentem wspierania przedsiębiorczości był program PHARE Spójność Społeczno-Gospodarcza (SSG). Głównym celem tego programu było zmniejszanie opóźnień

³³⁵ F. Misiąg (red.), 2005. Pomoc publiczna dla małych i średnich przedsiębiorstw. Mity i rzeczywistość. PWE, Warszawa, s. 40.

³³⁶ W. Aftyka, A. Chmielewski, 2005. Małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej. Wyd. M.M., Pruszków, s. 180.

³³⁷ E. Sasiadek, 2003. Programy pomocowe Unii Europejskiej – szansa rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] B. Skowron-Grabowska, P. Bartkowiak (red.), Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem w Polsce i w krajach Unii Europejskiej. Teoria i praktyka. Tom I. Wyd. Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa, s. 97.

³³⁸ Programy i fundusze wspierające rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. 1998. Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.

oraz nierówności w poziomie rozwoju poszczególnych regionów, poprzez promowanie aktywności gospodarczej, pomoc w rozwiązywaniu problemów społecznych oraz problemów zatrudnienia, a także rozwój infrastruktury warunkującej prowadzenie działalności gospodarczej³³⁹. Program PHARE SGG był wdrażany w ramach czterech kolejnych edycji – 2000 – 2003. Łączny budżet przeznaczony na realizację tego programu wyniósł ponad 640 mln euro, natomiast wartość zrealizowanych projektów – 1,2 mld euro. W ramach poszczególnych edycji programu zrealizowano 179 projektów infrastrukturalnych oraz udzielono 13,5 tys. dotacji dla przedsiębiorstw o łącznej wartości 197,5 mln euro³⁴⁰.

Przedakcesyjna pomoc Unii Europejskiej, oprócz projektów realizowanych w ramach PHARE, obejmowała również szereg programów sektorowych, ukierunkowanych na wsparcie w przygotowaniach do uczestnictwa we wspólnej polityce strukturalnej. Do tych programów należy zaliczyć m.in. program rozwoju obszarów wiejskich i modernizacji rolnictwa – SAPARD oraz program związany z ochroną środowiska naturalnego – ISPA. Wśród innych programów wspierania przedsiębiorczości należy w szczególności wymienić: III Wieloletni Program Małych i Średnich Przedsiębiorstw, IV Wieloletni Program na Rzecz Przedsiębiorstw i Przedsiębiorczości, Program Wspierania Biznesu czy Szósty Program Ramowy ds. badań naukowych, rozwoju technologicznego i prezenacji na lata 2002-2006³⁴¹.

Wstąpienie Polski do struktur europejskich stworzyło przedsiębiorcom możliwość korzystania ze środków finansowych, udostępnianych za pośrednictwem sektorowych programów operacyjnych. Ich powstanie jest efektem prowadzonej przez wspólnotę europejską polityki regionalnej, której podstawowym celem jest osiągnięcie spójności społeczno-gospodarczej wśród państw członkowskich poprzez wspieranie rozwoju sektora przedsiębiorstw, wzrost zatrudnienia, rozwój zasobów ludzkich oraz zwiększenie zakresu inwestycji infrastrukturalnych. Programy te finansowane są z czterech funduszy strukturalnych – Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej oraz Finansowego Instrumentu Wspierania Rybołówstwa³⁴². Środki na ich realizację pochodzą również z Funduszu Spójności, którego celem jest wzmocnienie gospodarczej i społecznej spójności państw UE poprzez inwestycje o charakterze infrastrukturalnym z dziedziny transportu

³³⁹ D. Smoleń, 2006. Czy program Phare Spójność Społeczna i Gospodarcza jest skutecznym instrumentem przygotowań do funduszy strukturalnych. [W:] H. Skarżyńska (red.), Fundusze Unii Europejskiej – doświadczenia i perspektywy. Wyd. Studio Emka, Warszawa, s. 60.

³⁴⁰ Dane Ministerstwa Rozwoju Regionalnego.

³⁴¹ K. Sikorska, T. Bulzacki, 2005. Dotacje z Unii Europejskiej. Wyd. Helion, Gliwice, s. 237-246.

³⁴² M. Burnat-Mikosz, 2004. (red.), Pomoc Unii Europejskiej dla przedsiębiorców. C.H. Beck, Warszawa, s. 8-12.

i ochrony środowiska³⁴³. Polska jest jednym z największych beneficjentów pomocy unijnej, o czym świadczy fakt, że w latach 2004-2006 całkowita wartość środków finansowych przekazanych w ramach realizacji poszczególnych programów operacyjnych, wyniosła ok. 44,5 mld euro³⁴⁴. Należy podkreślić, że znaczna ich część przeznaczona została na rozwój sektora MMSp, poprzez bezpośrednie wsparcie finansowe przedsiębiorstw, jak też pomoc dla instytucji tworzących tzw. „otoczenie biznesu”.

Polityka wspierania rozwoju sektora MMSp z wykorzystaniem środków z funduszy strukturalnych UE, została ujęta w dokumencie – „Narodowy Plan Rozwoju 2004-2006”³⁴⁵ (NPR). W dokumencie tym wskazano cele i kierunki działań zmierzających do osiągnięcia spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej Polski z krajami i regionami. Określono wielkość i kierunki planowanego zaangażowania środków z funduszy strukturalnych, Funduszu Spójności i środków krajowych, a także sposób koordynacji i wdrażania pomocy strukturalnej w okresie realizacji NPR³⁴⁶.

Do podstawowych programów wspierania przedsiębiorczości ze środków UE należy zaliczyć Sektorowy Program Operacyjny „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004-2006” (SPO WKP), finansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Głównym celem programu jest poprawa pozycji konkurencyjnej polskich firm w warunkach Jednolitego Rynku Europejskiego³⁴⁷. Cel ten jest realizowany w ramach trzech priorytetów oraz trzynastu działań. Bezpośrednia pomoc dla małych i średnich przedsiębiorstw była realizowana za pośrednictwem Priorytetu 2 – „Bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw”. Podział środków finansowych w ramach poszczególnych działań tego komponentu został przedstawiony w tab. 15.

³⁴³ A. Jankowska, T. Kierzkowski, R. Knopik, 2004. Fundusze pomocowe dla Polski po akcesji – fundusze strukturalne i Fundusz Spójności. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, s. 11.

³⁴⁴ J. Domańska (red.), 2004. Przewodnik po funduszach strukturalnych dla przedsiębiorców oraz instytucji wspierających firmy. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, s. 6.

³⁴⁵ „Narodowy Plan Rozwoju 2004-2006”. 2003. Warszawa.

³⁴⁶ J. Uryga, W. Magielski, J. Bienias, 2007. Środki unijne – klasyfikacja, funkcjonowanie, ewidencja i rozliczanie. Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk, s. 24.

³⁴⁷ Sektorowy Program Operacyjny „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004-2006”. 2004. Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa, s. 6.

Alokacja środków finansowych w ramach poszczególnych działań Priorytetu 2 SPO WKP – „Bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw” (mln euro)

Wyszczególnienie	Wkład publiczny			Środki prywatne	Koszty ogółem
	ogółem	środki z EFRR	krajowy wkład publiczny		
Działanie 2.1. „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez doradztwo”	19,0	13,3	5,7	19,0	38,0
Działanie 2.2. „Wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej przedsiębiorstw”	370,2	253,6	116,6	354,4	724,6
Działanie 2.3. „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje”	428,4	299,9	128,5	428,4	856,8
Działanie 2.4. „Wsparcie dla inwestycji w zakresie dostosowania przedsiębiorstw do wymogów ochrony środowiska”	207,2	155,4	51,8	303,9	511,1
Razem	1 024,8	722,2	302,6	1 105,7	2 130,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 13 grudnia 2006 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie przyjęcia Uzupelnienia Sektorowego Programu Operacyjnego „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004-2006”. Dz. U. 2006 Nr 233, poz. 1691.

Całkowita wartość środków finansowych przewidzianych na realizację poszczególnych działań, wynosi ponad 2,13 mld euro. W ogólnej strukturze źródeł finansowania dominujący udział stanowi prywatny wkład przedsiębiorców (51,9%). Pozostała część to dotacje z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego – 33,9%, a także publiczny wkład krajowy – 14,2%. Poszczególne komponenty programu charakteryzują się dość znacznym zróżnicowaniem, co do wielkości środków finansowych przeznaczonych na ich realizację. Najwyższy budżet zaplanowany został dla Działań 2.2 - 2.3, które absorbują łącznie 74,2% ogólnej sumy środków przeznaczonych na realizację Priorytetu 2 SPO WKP. Najmniejszym zaangażowaniem finansowym charakteryzuje się natomiast Działanie 2.1.

W okresie realizacji poszczególnych działań Priorytetu 1 SPO WKP, łączna kwota wsparcia finansowego przedsiębiorstw ze środków publicznych wyniosła 668,8 mln zł. Znaczącą część tej kwoty stanowiły środki z EFRR - 597,5 mln zł, natomiast krajowe wsparcie publiczne – 71,3 mln zł. Umożliwiło to przedsiębiorstwom realizację 8 898 projektów inwestycyjnych o łącznej wartości 2 121,5 mln zł³⁴⁸.

Środki finansowe udostępniane za pośrednictwem SPO WKP, skierowane zostały również na wspieranie działalności instytucji i organizacji tzw. otoczenia biznesu. Pomoc ta jest realizowana w ramach Priorytetu 1 – „Rozwój przedsiębiorczości i wzrost innowacyjności

³⁴⁸ Informacja miesięczna nt. stanu realizacji Sektorowego Programu Operacyjnego „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004-2006”, stan na 31 grudnia 2006 r. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, s. 7.

poprzez wzmocnienie instytucji otoczenia biznesu”. Beneficjentami środków pomocowych są m.in. jednostki sfery naukowo-badawczej, organizacje zrzeszające przedsiębiorców, inkubatory przedsiębiorczości, fundusze poręczeń kredytowych, fundusze pożyczkowe i inne instytucje wspierające przedsiębiorczość. Łączna wartość środków przeznaczonych na realizację Priorytetu 1 – SPO WKP wyniosła 753,2 mln zł³⁴⁹.

Kolejnym programem UE, w ramach którego realizowane są działania na rzecz rozwoju sektora MMSP, jest Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego 2004-2006 (ZPORR), finansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego oraz Europejskiego Funduszu Spójności. Głównym celem ZPORR jest wspieranie rozwoju gospodarczego kraju, jego spójności ekonomicznej i terytorialnej, także integracji z UE, poprzez tworzenie warunków wzrostu konkurencyjności regionów oraz przeciwdziałanie marginalizacji obszarów słabo rozwiniętych³⁵⁰.

Na szczególną uwagę zasługuje Działanie 3.4 – „Mikroprzedsiębiorstwa”, które stanowił instrument bezpośredniego wsparcia najmniejszych podmiotów gospodarczych. Działanie to zostało ukierunkowane na poprawę jakości i nowoczesności zarządzania, a także podniesienie zdolności inwestycyjnej nowopowstałych przedsiębiorstw poprzez ułatwienie im dostępu do usług doradczych i dokapitalizowanie projektów inwestycyjnych. Planowanym efektem jest zwiększenie zdolności przetrwania i kontynuacji działalności nowych podmiotów gospodarczych, unowocześnienie ich wyposażenia, a w konsekwencji dostosowania do konkurencji na rynku europejskim³⁵¹.

W ramach realizacji tego instrumentu finansowego, przedsiębiorcy mogli ubiegać się o dofinansowanie kosztów usług doradczych w zakresie opracowania strategii rozwoju przedsiębiorstwa, wprowadzania na rynek nowego produktu, pozyskiwania nowych klientów czy poprawy jakości zarządzania. Ponadto znaczna część środków przeznaczona została na wspieranie projektów inwestycyjnych związanych m.in. z rozbudową lub nabyciem przedsiębiorstwa, rozszerzeniem zakresu działalności gospodarczej, modernizacją środków produkcji, a także zmianami produktu lub procesu produkcyjnego³⁵². W tab.16 przedstawiono podstawowe informacje dotyczące alokacji środków finansowych przeznaczonych na realizację Działania 3.4.

³⁴⁹ Rozporządzenie Ministra...Op. cit, s. 4-11.

³⁵⁰ Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego 2004-2006. 2004. Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa, s 68.

³⁵¹ A. Jankowska, T. Kierzkowski, R. Knopik, 2004. Op. cit., s. 85-86.

³⁵² Uzupełnienie Zintegrowanego Programu...Op. cit., s. 178.

Tabela 16

Alokacja środków finansowych na realizację Działania 3.4. ZPORR – „Mikroprzedsiębiorstwa” (mln euro)

Wyszczególnienie	Wkład publiczny			Środki prywatne	Koszty ogółem
	ogółem	środki z EFRR	krajowy wkład publiczny		
Działanie 3.4 – „Mikroprzedsiębiorstwa”	75,3	56,5	18,8	61,6	136,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Uzupełnienie Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego 2004-2006. 2006. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, s. 176.

Łączna kwota środków finansowych przeznaczona na realizację Działania 3.4. w latach 2004-2006 wyniosła 0,14 mld euro. Dominujący udział w strukturze źródeł finansowania stanowił wkład publiczny (55,0%), przy czym były to głównie środki z EFRR (41,3%). Mniejszy wkład stanowił prywatny wkład przedsiębiorców, którego wartość wyniosła 0,06 mld zł. Na uwagę zasługuje przy tym wysoki stopień wykorzystania środków pomocowych. Według danych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego łączna wartość dofinansowania przedsiębiorstw wyniosła 91,7% kwoty przewidzianej na realizację tego programu³⁵³.

Wsparcie finansowe w ramach programu ZPORR, skierowano również do jednostek tworzących otoczenie biznesu. Pomoc ta jest realizowana poprzez Działanie 2.5 – „Promocja przedsiębiorczości”, którego celem jest aktywne przeciwdziałanie bezrobociu poprzez stymulowanie powstawania nowych mikroprzedsiębiorstw, a także zapewnienie nowo powstałym firmom pomocy w wykorzystaniu dostępnych instrumentów wsparcia. W ramach wymienionego działania realizowane są projekty polegające na świadczeniu usług doradczych i szkoleniowych wspierających zakładanie i prowadzenie działalności gospodarczej, rozpowszechnianiu praktyk oraz metod rozwoju, a także przekazywaniu pomocy finansowej nowo powstałym przedsiębiorstwom³⁵⁴. Łączna wartość środków publicznych skierowanych na realizację Działania 2.5. wyniosła 60,9 mln euro³⁵⁵.

Kolejnym programem wspierania rozwoju przedsiębiorczości z wykorzystaniem środków z UE, jest Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego i Rozwój Obszarów Wiejskich, 2004-2006” (SPO Rolnictwo). Głównym celem programu jest „*rozwój obszarów wiejskich, poprawa efektywności ekonomicznej*”

³⁵³ Stan realizacji ZPORR na 31 grudnia 2006 r., Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.

³⁵⁴ A. Jankowska, T. Kierzkowski, R. Knopik, 2004. Op. cit., Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, s. 83.

³⁵⁵ Uzupełnienie Zintegrowanego Programu...Op. cit, s. 128.

sektora rolnego, a także wzrost konkurencyjności przetwórstwa poprzez poprawę jakości oraz rynkowe ukierunkowanie produkcji”³⁵⁶. Cel ten jest realizowany w ramach trzech priorytetów oraz piętnastu działań, z wykorzystaniem środków z Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej, a także środków krajowych. Na szczególną uwagę zasługuje działania: 1.5 – „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych” oraz 2.4 – „Różnicowanie działalności rolniczej i zbliżonej do rolnictwa w celu zapewnienia różnorodności działań lub alternatywnych źródeł dochodów”. Wsparciem finansowym objęte zostały projekty inwestycyjne dotyczące budowy lub modernizacji zakładów produkcyjnych, infrastruktury handlu hurtowego oraz ochrony środowiska (Działanie 1.5.). Ponadto przedsiębiorcy mogli otrzymać dotacje na realizację projektów związanych z rozwojem dodatkowych form działalności w zakresie m.in. agroturystyki, usług na rzecz rolnictwa i gospodarki leśnej, przetwórstwa produktów rolnych, a także rzemiosła, rękodzielnictwa i drobnych usług na rzecz mieszkańców obszarów wiejskich (Działanie 2.4.)³⁵⁷. Łączna wartość funduszy przeznaczonych na realizację przedstawionych działań, wyniosła 571,4 mln euro (Działanie 1.5 – 464,3 mln euro, Działanie 2.4 – 107,1 mln euro). Były to głównie środki z EFOiGR – 400 mln zł., pozostałą część stanowił wkład krajowy publiczny – 171,4 mln euro³⁵⁸.

Przedstawione instrumenty finansowe nie wyczerpują w całości problematyki poświęconej wspieraniu rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw ze środków funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. Wśród innych programów pomocowych należy w szczególności wymienić: SPO „Rozwój Zasobów Ludzkich, 2004-2006” oraz SPO „Rybołówstwo i Przetwórstwo Ryb, 2004-2006”. Należy również podkreślić, że znaczna część przekazanych środków, została przeznaczona na wspieranie instytucji i organizacji otoczenia biznesu, które wspomagają rozwój tego sektora przedsiębiorstw.

Charakterystyka instrumentów wspierania przedsiębiorczości ze środków UE wymaga również wskazania barier ograniczających przedsiębiorcom dostęp do oferowanych środków pomocowych. Chodzi tu przede wszystkim o nadmiernie rozbudowane procedury przyznawania i rozliczania dotacji, długi czas oczekiwania na wypłatę środków oraz małą elastyczność ze strony instytucji wdrażających, przejawiającą się w braku

³⁵⁶ Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich, 2004-2006”. 2004. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, s. 61.

³⁵⁷ Uzupełnienie Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich, 2004-2006”. 2004. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, s. 58, 90.

³⁵⁸ Ibidem, s. 142.

zindywidualizowanego podejścia do beneficjenta³⁵⁹. Bardzo istotne jest zatem ograniczenie biurokracji, skrócenie czasu oczekiwania oraz zwiększenie kompetencji i wiedzy pracowników, co w znacznym stopniu wpłynęłoby na poprawę jakości obsługi beneficjentów. Istotną barierą jest również brak wiedzy i doświadczenia przedsiębiorców w zakresie pozyskiwania oraz efektywnego wykorzystania środków finansowych. Ten niekorzystny stan rzeczy jest przede wszystkim spowodowany nieefektywną i mało skuteczną polityką informacyjną instytucji wdrażających poszczególne programy pomocowe. Szczególnym problemem jest niska dostępność oraz jakość udzielanych informacji, utrudniająca przedsiębiorcom proces aplikacji oraz skuteczną ocenę kosztów i korzyści związanych z pozyskaniem środków finansowych³⁶⁰. Kolejnym utrudnieniem jest fakt, że wsparcie finansowe jest udzielane przedsiębiorstwom dopiero po zakończeniu realizacji projektu inwestycyjnego. Dla przedsiębiorców oznacza to konieczność zaangażowania kapitału własnego, bądź pozyskanie środków ze źródeł zewnętrznych. Istotna jest zatem rola instytucji finansowych w zakresie tworzenia i udostępniania oferty kredytowej skierowanej do podmiotów ubiegających się o unijne fundusze pomocowe³⁶¹.

Szczególne znaczenie ma również wspieranie jednostek otoczenia biznesu, takich jak fundusze pożyczkowe oraz fundusze poręczeń kredytowych. Przedsiębiorcy wskazują szereg innych barier, do których należy zaliczyć: ciągłe zmiany wytycznych i procedur aplikacyjnych, wysokie koszty pozyskania kapitału, a także brak środków na zatrudnienie osoby zajmujące się wyłącznie sprawami dofinansowania bądź zlecenia tego zadania podmiotom zewnętrznym³⁶². Ponadto wyrażają oni obawy przed licznymi kontrolami w zakresie prawidłowości w wydatkowaniu otrzymanych środków oraz perspektywy ich zwrotu w przypadku naruszenia warunków umowy³⁶³.

W okresie 2007-2013 przedsiębiorstwa uzyskują dostęp do znacznie środków finansowych, które udostępniane będą w ramach realizacji polityki spójności Unii Europejskiej. Główne cele oraz kierunki polityki spójności w Polsce zostały określone w dokumencie – „Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013” określane również jako Narodowa Strategia Spójności (NSS). Celem strategicznym NSS jest „*tworzenie*

³⁵⁹ W. Kupras-Czernicki, 2005. Administracyjne bariery w absorpcji funduszy strukturalnych, Fundusze Europejskie, nr 6 (13), s. 14-15.

³⁶⁰ Problemy i bariery w postępie realizacji Sektorowego Programu Operacyjnego „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004-2006”, w ocenie Ostatecznych Odbiorców Programu. 2005. Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa, s. 4.

³⁶¹ W. Kupras-Czernicki, 2005. Kredytowe bariery. Fundusze Europejskie, nr 1 (8), s. 28.

³⁶² Problemy i bariery...Op. cit., s. 4, 74, 69.

³⁶³ G. Ballion, 2006. Instrumenty wsparcia dla mikroprzedsiębiorstw i małych firm w aspekcie ich adekwatności do oczekiwań sektora. [W:] A. Bielawska (red.), Op. cit., s. 599.

warunków dla wzrostu konkurencyjności gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz wzrost poziomu spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej”³⁶⁴. Cel ten będzie realizowany poprzez sektorowe oraz regionalne programy operacyjne, finansowe ze środków z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności. Dane dotyczące wielkości środków finansowych przeznaczonych na realizację poszczególnych programów przedstawiono w tab. 17.

Tabela 17

Alokacja środków finansowych na realizację programów operacyjnych polityki spójności Unii Europejskiej w okresie 2007-2013 (mln euro)

Program operacyjny	Łączny budżet programu	Wsparcie finansowe ze środków UE
16 regionalnych programów operacyjnych	22 567,8	15 985,5
Rozwoju Polski Wschodniej	3 051,7	2 161,6
Europejskiej Współpracy Terytorialnej	677,6	576,0
Infrastruktura i Środowisko	33 790,0	21 275,2
Kapitał Ludzki	9 559,9	8 125,9
Innowacyjna Gospodarka	11 537,5	7 004,9
Pomoc Techniczna	254,9	216,7
Razem	81 439,4	55 345,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego.

Łączna kwota funduszy skierowanych na realizację programów operacyjnych wynosi 81,44 mld euro, przy czym dominujący udział (68,0%) w strukturze tych środków stanowi wsparcie finansowe ze środków UE. Najwyższy budżet zaplanowano dla programów: „Infrastruktura i Środowisko” oraz 16 regionalnych programów operacyjnych, które absorbują łącznie 69,2% kwoty alokacji. Znacznie mniej środków przeznaczono na realizację PO „Europejskiej Współpracy Terytorialnej” (0,8%) oraz PO „Pomoc Techniczna” (0,3%). Należy podkreślić, że alokacja środków w ramach realizacji polityki spójności będzie skoordynowana z wydatkami dokonywanymi za pośrednictwem instrumentów strukturalnych Wspólnej Polityki Rolnej oraz Wspólnej Polityki Rybackiej. Łączne zaangażowanie finansowe wyniesie 13,9 mld euro, z czego 13,2 mld euro stanowią środki z Europejskiego Funduszu Rolnego Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz 0,73 mld euro z Europejskiego Funduszu Rybołówstwa³⁶⁵.

³⁶⁴ Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013. 2006. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, s. 41.

³⁶⁵ Ibidem, s. 106.

Najważniejszym programem skierowanym do przedsiębiorców jest Program Operacyjny „Innowacyjna Gospodarka” (PO IG), finansowany ze środków z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Celem głównym PO IG jest „*rozwój polskiej gospodarki w oparciu o innowacyjne przedsiębiorstwa*”³⁶⁶. W ramach tego programu realizowane będą projekty innowacyjne zarówno w skali krajowej, jak też międzynarodowej. Na uwagę zasługuje fakt, że 40% środków zostanie przeznaczona na bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw, natomiast kolejne 11% trafi do instytucji i organizacji otoczenia biznesu.

Istotnym źródłem finansowego wsparcia rozwoju przedsiębiorczości jest również Program Operacyjny „Infrastruktura i Środowisko” (PO IiŚ), realizowany w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego oraz Funduszu Spójności. Ze środków PO IiŚ finansowane będą projekty inwestycyjne w zakresie dostosowania działalności przedsiębiorstw do wymogów ochrony środowiska oraz energetyki. Łączny budżet tego programu wynosi 33,8 mld euro.

W latach 2007-2013 przedsiębiorcy będą również beneficjentami 16 regionalnych programów operacyjnych (RPO). W ramach RPO znaczna część środków zostanie skierowana na bezpośrednie wsparcie finansowe działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw, jak również ich udziału w targach, wystawach oraz misjach krajowych i zagranicznych. Ponadto realizowane będą działania wspierające tworzenie nowych firm, a także rozwój instytucji i organizacji otoczenia biznesu.

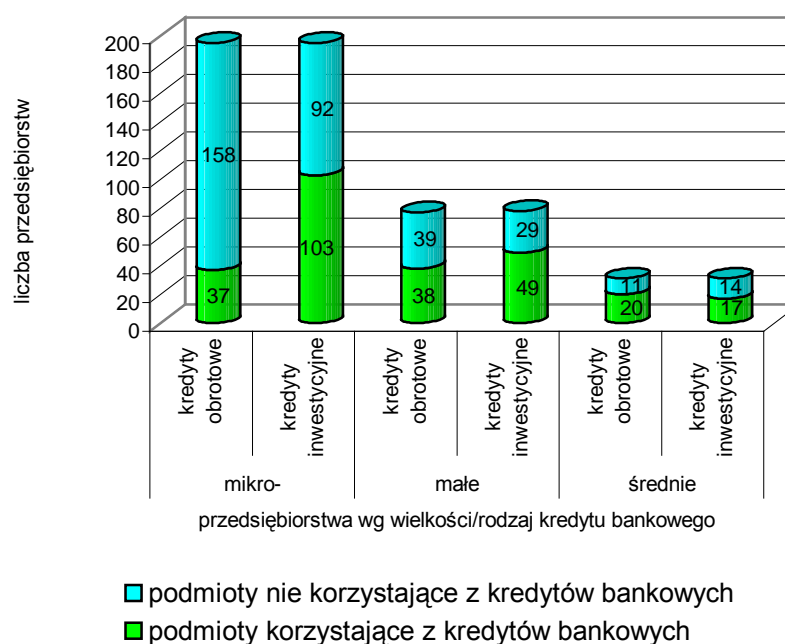
Wspieranie sektora MMSP ze środków Unii Europejskiej ma ogromne znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego kraju. Dotyczy to w szczególności regionów najslabiej rozwiniętych, charakteryzujących się niskim udziałem nakładów, znacznym bezrobociem i dużym zubożeniem społeczeństwa. Doświadczenia krajów zachodnich pokazują, że efektywne wykorzystanie środków pomocowych jest skutecznym instrumentem wspierania rozwoju przedsiębiorczości, a w konsekwencji rozwoju gospodarczego i poprawy sytuacji na rynku pracy.

³⁶⁶ Program Operacyjny „Innowacyjna Gospodarka 2007-2013”. 2007. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, s. 59.

3. Kredytowanie badanych grup przedsiębiorstw przez banki na terenie województwa warmińsko-mazurskiego

Liczebność i struktura przedsiębiorstw korzystających z kredytu bankowego

Kredyt bankowy, zgodnie z tym co podkreślano w teoretycznej części rozprawy, należy do najczęściej wykorzystywanych zewnętrznych źródeł finansowania działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Współpraca w obszarze kredytowania działalności gospodarczej stanowi jeden z najważniejszych argumentów, dla których jednostka gospodarcza gotowa jest związać się bankiem. Strukturę badanej grupy przedsiębiorstw z uwzględnieniem liczby podmiotów korzystających z kredytów bankowych przedstawiono na rys. 5.



Rysunek 5. Struktura badanej grupy przedsiębiorstw z uwzględnieniem liczby podmiotów korzystających z kredytów bankowych w latach 2002-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wyniki badań wskazują na wysoki udział przedsiębiorstw korzystających z kredytu bankowego. Najwyższy odsetek kredytobiorców odnotowano w grupie firm średnich, w której aż 83,9% jednostek zaciągnęło kredyt w celu sfinansowania wydatków związanych

z prowadzoną działalnością. Podobne tendencje zaobserwowano w sektorze małych przedsiębiorstw, charakteryzującym się 80,5% wskaźnikiem podmiotów korzystających z kredytów bankowych. Mniejszy, choć również wysoki odsetek kredytobiorców (63,6%), odnotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw.

Największą liczebność (169) stanowiły podmioty korzystające z kredytów inwestycyjnych. Znacznie mniejsza liczba firm (95) zaciągnęła kredyt obrotowy. Wskazane relacje charakteryzowały w szczególności sektor mikroprzedsiębiorstw, który w znikomym stopniu korzystał z kredytu bankowego, jako instrumentu finansowania bieżącej działalności.

Analiza liczby i struktury przedsiębiorstw korzystających z kredytów bankowych została również przeprowadzona z wykorzystaniem innych kryteriów klasyfikacyjnych. Dane liczbowe przedstawiono w tab. 18.

Tabela 18

Liczba przedsiębiorstw korzystających z kredytów bankowych w okresie 2002-2005

Kryterium klasyfikacji przedsiębiorstw	Rodzaj przedsiębiorstwa	Liczba przedsiębiorstw	
		ogółem	korzystających z kredytów bankowych
Rodzaj prowadzonej działalności	handlowe	85	54
	usługowe	116	78
	produkcyjne	42	34
	handlowo-usługowe	38	27
	handlowo-produkcyjne	7	6
	usługowo-produkcyjne	10	8
	handlowo-usługowo-produkcyjne	5	5
Sektor gospodarki (wg klasyfikacji PKD)	sektor A	16	9
	sektor D	77	61
	sektor F	20	13
	sektor G	116	76
	sektor I	21	16
	sektor K	29	19
Okres funkcjonowania na rynku	pozostałe sektory	24	18
	funkcjonujące 0-5 lat	73	46
	funkcjonujące 6-10 lat	92	64
Forma organizacyjno-prawna prowadzonej działalności	funkcjonujące powyżej 10 lat	138	102
	osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą	211	147
	spółka cywilna	22	15
	spółka jawna	19	14
	spółka z o.o.	37	25
Zasięg terytorialny prowadzonej działalności	spółka akcyjna	4	4
	spółdzielnia	10	7
	o zasięgu lokalnym	133	85
	o zasięgu regionalnym	130	94
	o zasięgu krajowym	12	9
Wynik finansowy brutto	o zasięgu europejskim	24	20
	o zasięgu światowym	4	4
	ujemny bądź zerowy wynik finansowy	22	14
	0 < wfb ≤ 50 tys. zł	104	63
	50 < wfb ≤ 100 tys. zł	60	41
100 < wfb ≤ 200 tys. zł	25	24	
200 < wfb	67	54	

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wyniki badań wskazują, iż najczęściej z kredytów bankowych korzystały przedsiębiorstwa o zróżnicowanym zakresie prowadzonej działalności. Chodzi tu w szczególności o firmy handlowo-usługowo-produkcyjne oraz handlowo-produkcyjne, wśród których odsetek kredytobiorców wyniósł odpowiednio 100,0% i 85,7%. Mniejszy udział podmiotów korzystających z kredytów bankowych odnotowano w sektorze firm handlowych (63,5%) oraz usługowych (67,2%).

Najwyższy odsetek kredytobiorców zaobserwowano w sektorach gospodarczych: D - przetwórstwo przemysłowe (79,2%), I - transport, gospodarka magazynowa i łączność (76,2%). W mniejszym stopniu z kredytów bankowych korzystały podmioty reprezentujące sektory: K - obsługa nieruchomości i firm (65,5%), G - handel hurtowy i detaliczny, naprawy (65,5%), F - budownictwo (65,0%), A - rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo (56,3%).

W grupie podmiotów funkcjonujących na rynku powyżej 10 lat 73,9% przedsiębiorstw przynajmniej raz zaciągnęło kredyt bankowy na finansowanie działalności. Wśród firm działających na rynku od 6 do 10 lat odsetek ten wyniósł 69,6%, natomiast w grupie przedsiębiorstw z najkrótszym doświadczeniem rynkowym – 63,0%. Wyniki badań wskazują zatem na dodatnią zależność pomiędzy długością okresu funkcjonowania firmy na rynku a dostępnością i stopniem wykorzystania kredytu bankowego, jako źródła finansowania prowadzonej działalności.

Biorąc pod uwagę formę organizacyjno-prawną przedsiębiorstw, najwyższy odsetek kredytobiorców (100,0%) odnotowano w grupie spółek akcyjnych. W pozostałych grupach podmiotów wartość tego wskaźnika kształtowała się na zbliżonym poziomie i wynosiła od 67,6% (spółki z o.o.) do 73,7% (spółki jawne). Należy podkreślić, iż w grupie podmiotów objętych badaniem nie odnotowano przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku, jako spółki komandytowe, komandytowo-akcyjne oraz inne formy organizacyjno-prawne.

Uwzględniając zasięg terytorialny prowadzonej działalności, najwyższy odsetek podmiotów korzystających z kredytów bankowych, odnotowano wśród przedsiębiorstw prowadzących działalność o zasięgu międzynarodowym – europejskim (83,3%) i światowym (100,0%). Należy przy tym podkreślić, że wskazane grupy podmiotów stanowiły głównie średnie przedsiębiorstwa, o stosunkowo długim okresie funkcjonowania na rynku, a w związku z tym o wysokiej dostępności do kredytowych instrumentów finansowania działalności. Znacznie mniejszy odsetek kredytobiorców odnotowano wśród firm funkcjonujących wyłącznie na rynku lokalnym (63,9%) i regionalnym (72,3%).

Największy odsetek podmiotów korzystających z kredytu bankowego zaobserwowano w grupach przedsiębiorstw, które wypracowały wynik finansowy w kwocie wyższej od

100 tys. zł. Natomiast w najmniejszym stopniu z kredytów korzystały firmy, których kwota zysku nie przekraczała 50 tys. zł. Wyniki badań wskazują zatem, że wielkość wypracowanego wyniku finansowego jest istotnym czynnikiem warunkującym dostępność kredytu bankowego, jak też skłonność przedsiębiorców do korzystania z tego instrumentu finansowego.

Na podkreślenie zasługuje fakt, iż kredyt bankowy stanowił również źródło kapitału początkowego firm, niezbędnego do sfinansowania wydatków związanych z uruchomieniem działalności gospodarczej. Aż 85 badanych podmiotów korzystało z tej formy finansowania na etapie rozpoczęcia prowadzonej działalności. Stanowiło to 28,1% przedsiębiorstw objętych badaniem.

Kolejnym problemem badawczym były przyczyny braku zainteresowania firm zaciągnięciem kredytu bankowego. Wyniki badań przedstawiono w tab. 19.

Tabela 19

Przyczyny braku zainteresowania przedsiębiorstw kredytem bankowym, jako instrumentem finansowania prowadzonej działalności gospodarczej w latach 2002-2005

Kryteria	Przedsiębiorstwa wg wielkości (wartość %)/ stopień nasilenia badanej cechy								
	mikro-			małe			średnie		
	0	1	2	0	1	2	0	1	2
Wystarczająca ilość własnych środków finansowych	9,2	24,8	66,0	8,5	12,3	79,2	14,3	14,3	71,4
Zbyt wysokie koszty kredytu (oprocentowanie, prowizje i inne)	6,3	18,8	74,9	8,3	20,8	70,9	8,3	50,0	41,7
Brak odpowiednich zabezpieczeń	33,6	30,0	36,4	47,6	33,3	19,1	50,0	30,0	20,0
Długotrwałe i skomplikowane procedury kredytowe	10,0	35,5	54,5	21,7	43,5	34,8	45,5	36,7	17,8
Niedogodne warunki spłaty	22,4	44,9	32,7	34,8	43,5	21,7	46,2	30,8	23,0
Obawa przed zadłużeniem firmy	17,4	21,7	60,9	15,4	11,5	73,1	33,3	8,3	58,4
Brak stabilności gospodarczej kraju	9,6	22,6	67,8	8,0	12,0	80,0	45,5	9,1	45,4
Słaba kondycja finansowa firmy	30,6	39,8	29,6	47,8	34,8	17,4	36,4	36,4	27,2

* W badaniach zastosowano następującą skalę ocen: 0 pkt. – przyczyna nieistotna, 1 pkt. – przyczyna mniej istotna, 2 pkt. – przyczyna istotna.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wyniki analizy wskazują na szereg istotnych czynników zniechęcających firmy do zaciągnięcia kredytu bankowego. Głównymi powodami, dla których mikroprzedsiębiorstwa rezygnowały z tej formy finansowania działalności były: zbyt wysokie koszty kredytu, a także brak stabilności gospodarczej kraju. Ponad dwie trzecie badanych mikrofirm uznało wskazane

czynniki za istotne w kontekście podejmowania decyzji o zaciągnięciu kredytu bankowego. W sektorze małych przedsiębiorstw najważniejszym powodem rezygnacji z pozyskania środków kredytowych był – podobnie jak w przypadku mikroprzedsiębiorstw – brak stabilności gospodarczej kraju. Na uwagę zasługuje bardzo wysoki odsetek przedsiębiorców (80%) uznających tę cechę za istotną. Wyniki badań wskazują zatem, że nieprzewidywalność uwarunkowań makroekonomicznych i związany z tym wzrost ryzyka prowadzonej działalności, zniechęca przedsiębiorców do korzystania z kredytów bankowych. Potwierdzeniem tego stanu rzeczy jest wysoki odsetek podmiotów wyrażających obawy przed wzrostem zadłużenia firmy. Głównymi powodami, dla których średnie przedsiębiorstwa rezygnowały z zaciągnięcia kredytu były: wystarczająca ilość środków własnych oraz obawa przed zadłużeniem firmy.

Formy i zakres współpracy banków z sektorem MMSP w obszarze kredytowania działalności gospodarczej

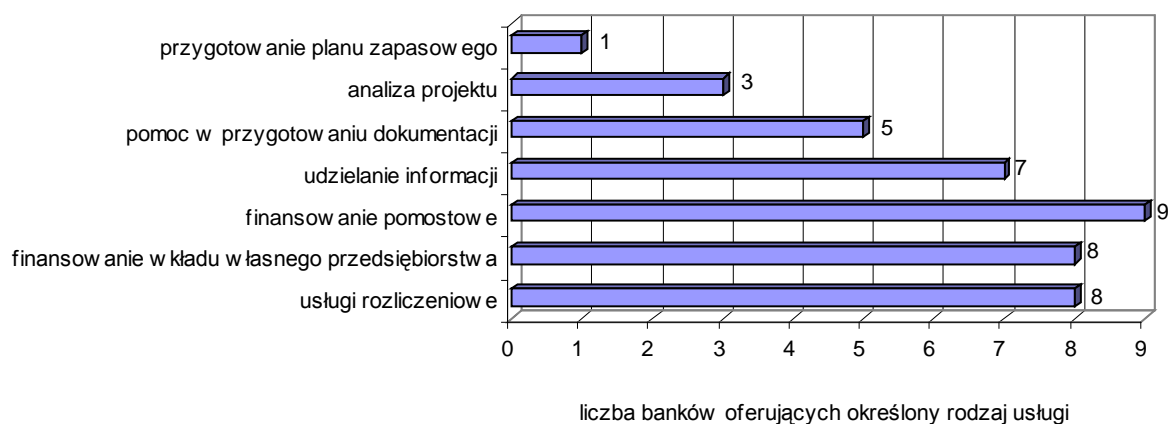
Od początku obecnej dekady obserwuje się wzrost zainteresowania instytucji bankowych współpracą z sektorem MMSP. Tendencje te znajdują wyraz w tworzeniu odrębnych departamentów zajmujących się wyłącznie obsługą tej grupy przedsiębiorstw, szkoleniu pracowników, łagodzeniu kryteriów oceny zdolności kredytowej, czy oferowaniu produktów i usług bankowych uwzględniających specyfikę działania i potrzeby finansowe mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw.

Potwierdzeniem tego stanu rzeczy są wyniki badań przeprowadzonych na terenie województwa warmińsko-mazurskiego. Pierwszym problemem badawczym było funkcjonowanie w strukturze organizacyjnej wyodrębnionej jednostki do obsługi przedsiębiorstw z sektora MMSP. Odpowiedzi wszystkich ankietowanych banków były zgodne i potwierdzające wyodrębnienie takiej jednostki w ich strukturach organizacyjnych.

Przejawem wzrostu zainteresowania badanych instytucji bankowych, współpracą z sektorem MMSP jest również rozwój oferty produktów i usług skierowanych do tej grupy klientów. Wyniki przeprowadzonych badań wskazały na dużą aktywność banków w tym zakresie. Chodzi tu w szczególności o banki komercyjne, oferujące przedsiębiorcom szereg instrumentów wspierających procesy finansowania bieżącej oraz inwestycyjnej działalności, jak: kredyt obrotowy, kredyt inwestycyjny, faktoring, leasing, gwarancje bankowe, czy operacje rozliczeniowe w zakresie transakcji krajowych oraz zagranicznych (inkaso, polecenie wypłaty, akredytywa itp.).

Na uwagę zasługuje również rozwój kompleksowej oferty obsługi finansowej przedsiębiorstw w postaci zintegrowanych pakietów. Tego rodzaju produkty oferowało 6 placówek bankowych, co stanowiło 37,5% podmiotów objętych badaniem. W ramach pakietów zintegrowanych przedsiębiorcy mogli korzystać z wielu produktów i usług bankowych, w tym: bieżącej obsługi rachunku bankowego, kart płatniczych, usług związanych z kredytowaniem działalności, usług bankowości elektronicznej, doradztwa finansowego czy obsługi handlu zagranicznego. Wśród korzyści, jakie zyskują przedsiębiorstwa korzystające z pakietów zintegrowanych, przedstawiciele badanych placówek bankowych najczęściej wskazywali: preferencyjne stawki opłat i prowizji, darmowe dodatkowe usługi, a także ograniczenie formalności i skrócenie procedur pozyskania środków finansowych.

Kolejną płaszczyzną współpracy instytucji bankowych z sektorem MMSP jest wspieranie drobnych przedsiębiorstw w dostępie do środków pomocowych z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. Usługi te oferowane były przez 9 badanych placówek bankowych, ich zakres przedstawiono na rys. 6.



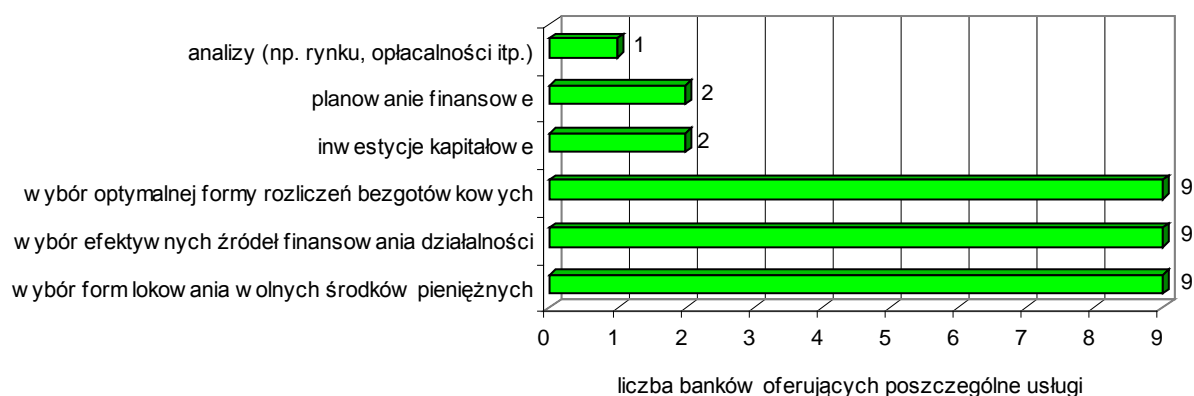
Rysunek 6. Zakres usług oferowanych przez banki w ramach współpracy przy pozyskiwaniu środków pomocowych z Unii Europejskiej w latach 2002-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wyniki badań przedstawione na rys. 8 wskazują na zróżnicowany zakres usług świadczonych przez banki w ramach tzw. „oferty unijnej”. Dominującymi formami wsparcia

przedsiębiorstw były: finansowanie pomostowe, finansowanie wkładu własnego oraz usługi rozliczeniowe. Niemal połowa banków (43,6%) oferowała przedsiębiorcom pomoc w postaci usług związanych z udzielaniem informacji, dotyczących źródeł pomocy finansowej, jej zakresu, zasad udzielania, procedury wnioskowania). W niewielkim stopniu i wyłącznie przez banki komercyjne świadczone były usługi związane z analizą ekonomiczno-finansową projektów inwestycyjnych oraz przygotowaniem planu zapasowego, w zakresie źródeł finansowania projektu w przypadku nie otrzymania dotacji. Wymienione formy wsparcia przedsiębiorstw oferowane były odpowiednio przez 18,8% i 6,3% placówek objętych badaniem.

Kolejnym obszarem współpracy objętym badaniem była oferta banków w zakresie usług doradztwa finansowego. Ponad połowa (56,3%) placówek bankowych oferowała przedsiębiorcom usługi doradcze, przy czym były to głównie oddziały banków komercyjnych (5 placówek), w mniejszej liczbie (4) placówki banków spółdzielczych. Zakres usług doradczych świadczonych przez banki uczestniczące w badaniu przedstawiono na rys. 7.



Rysunek 7. Zakres usług doradczych świadczonych przez banki w latach 2002-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Dane liczbowe przedstawione na rys. 7 wyraźnie wskazują, iż zakres świadczonych usług doradczych obejmował głównie obszary działalności, jakimi powinna zajmować się każda placówka bankowa. Chodzi tu o wspieranie drobnych przedsiębiorstw przy wyborze optymalnego zestawu produktów i usług odpowiadających specyfice ich działalności i potrzebom finansowym. Ten rodzaj usług oferowało odpowiednio 9 placówek bankowych,

co stanowiło 56,3% podmiotów objętych badaniem. W znacznie mniejszym zakresie banki świadczyły bardziej zaawansowane usługi z zakresu doradztwa finansowego, jak: inwestycje kapitałowe, planowanie finansowe (12,5% placówek), czy analizy rynku, opłacalności projektów inwestycyjnych itp., oferowane przez 6,3% badanych placówek. Należy również podkreślić, że we wszystkich bankach świadczących usługi doradcze, pracownicy uczestniczyli w szkoleniach służących podnoszeniu ich kwalifikacji. Stanowi to jeden z podstawowych czynników warunkujących rozwój analizowanego obszaru działalności banków, a także poprawy wzajemnych relacji tych instytucji z przedsiębiorcami.

Istotną rolę w rozwoju sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw odgrywa również współpraca banków z instytucjami i organizacjami tzw. otoczenia biznesu. Przedstawiciele badanych placówek bankowych deklarowali współpracę z funduszami poręczeń kredytowych, firmami szkoleniowymi, ubezpieczeniowymi, leasingowymi, organizacjami rządowymi i pozarządowymi zajmującymi się edukacją i wspieraniem przedsiębiorczości, a także innymi podmiotami. Dominującą formą współpracy były: wymiana informacji oraz gwarancje i poręczenia kredytowe. W mniejszym zakresie współpraca dotyczyła działalności edukacyjnej, ubezpieczeniowej oraz innych form wspierania rozwoju przedsiębiorczości.

Zainteresowanie instytucji bankowych współpracą z sektorem MMSP, w znacznym stopniu warunkowane jest oceną ryzyka związanego z kredytowaniem tej grupy przedsiębiorstw. Wyniki badań dotyczące omawianej problematyki przedstawiono w tab. 20.

Tabela 20

Ocena banków dotycząca stopnia ryzyka związanego z kredytowaniem sektora MMSP w latach 2002-2005

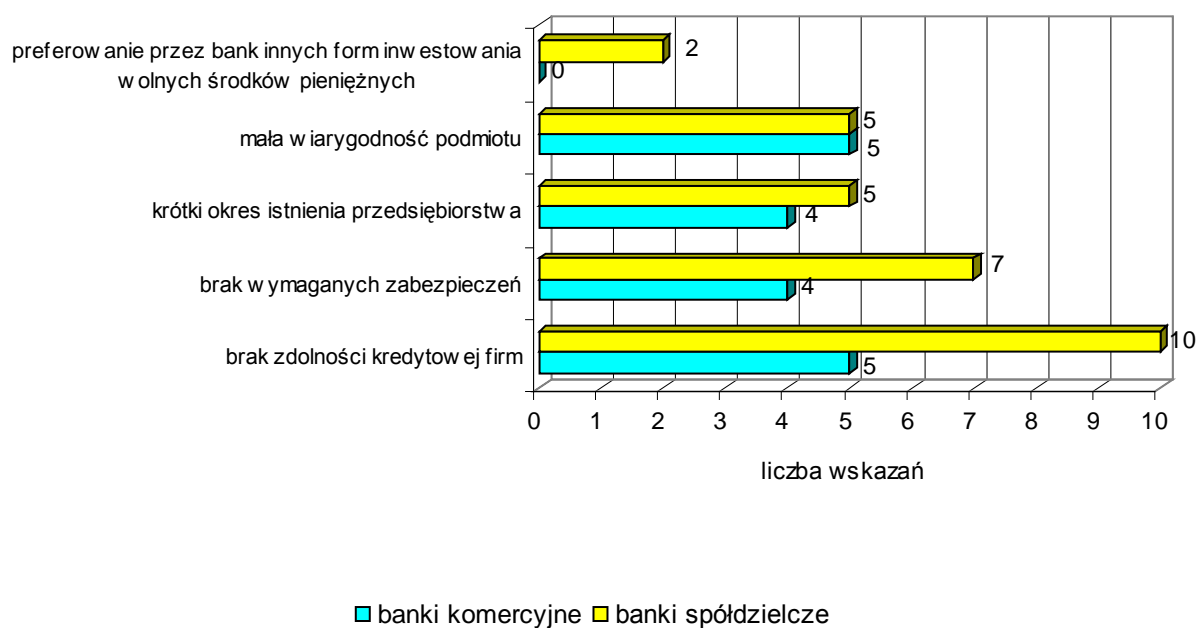
Ocena sektora MMSP jako kredytodawcy	Banki		
	ogółem	w tym:	
		komercyjne	spółdzielcze
Bardzo ryzykowny	3	2	1
Ryzykowny	11	3	8
Mało ryzykowny	2	0	2

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Zdecydowana większość banków oceniła sektor MMSP jako ryzykownego kredytobiorcę. Tylko trzy banki uznały, że z kredytowaniem działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw wiąże się bardzo wysokie ryzyko. Natomiast najniższy odsetek placówek

biorących udział w badaniu (12,5%) ocenił sektor MMSP jako mało ryzykownego kredytobiorcę. Warto przy tym dodać, iż w grupie tej znalazły się wyłącznie banki spółdzielcze.

Ryzyko kredytowania, zgodnie z tym co przedstawiono w teoretycznej części rozprawy, związane jest zarówno z wewnętrznymi specyficznymi cechami mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, jak również wieloma czynnikami zewnętrznymi, wśród których można wymienić sytuację polityczną i gospodarczą kraju oraz procesy i trendy o charakterze międzynarodowym. Wszystkie wymienione uwarunkowania mogą przyczyniać się do ograniczania współpracy banków z sektorem MMSP w zakresie kredytowania. Wyniki badań dotyczące barier współpracy mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw z sektorem bankowym przedstawiono na rys. 8.



Rysunek 8. Czynniki utrudniające lub ograniczające współpracę banków z sektorem MMSP w obszarze kredytowania działalności gospodarczej w latach 2002-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

W opinii przedstawicieli badanych placówek bankowych przyczyny, które największym stopniu utrudniały bądź ograniczały współpracę w zakresie kredytowania tkwiły po stronie mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Żaden z banków nie wskazał na czynniki zewnętrzne związane z sytuacją polityczną i gospodarczą kraju czy dopływem środków

z zagranicy. Zdaniem dyrektorów kredytowych reprezentujących sektor bankowości komercyjnej, współpracę w zakresie kredytowania w największym stopniu utrudniały takie czynniki, jak: brak zdolności kredytowej firm z sektora MMSP (100,0%) oraz mała wiarygodność tej grupy kredytobiorców (100,0%). Niewiele mniejszy odsetek wskazań odnotowano w odniesieniu do utrudnień związanych z brakiem wymaganych zabezpieczeń (80,0%) oraz krótkim okresem działalności rynkowej firm (80,0%). W opinii przedstawicieli banków spółdzielczych głównymi utrudnieniami w kredytowaniu mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw były: brak zdolności kredytowej firm (90,9%) oraz brak wymaganych zabezpieczeń kredytu (63,6%).

Sposób oceny i postrzegania przez banki czynników warunkujących współpracę w zakresie kredytowania działalności sektora MMSP, wpływa na stosowaną przez banki politykę kredytową.

Tabela 21

Tendencje w zakresie kryteriów przyznawania kredytów mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w latach 2002-2005

Zmiana kryteriów przyznawania kredytów	Banki		
	ogółem	w tym:	
		komercyjne	spółdzielcze
Zaostrzenie	1	0	1
Złagodzenie	8	2	6
Bez zmian	7	3	4

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Pomimo wielu barier kredytowania działalności sektora MMSP, w połowie placówek bankowych kryteria przyznawania kredytów uległy złagodzeniu. Tylko jeden bank zaostrzył kryteria, natomiast w siedmiu placówkach nie wystąpiły żadne zmiany w zakresie polityki kredytowej wobec mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Obserwowane tendencje były przede wszystkim warunkowane poprawą kondycji ekonomiczno-finansowej firm, ich zdolności kredytowej, a w konsekwencji wzrostem zainteresowania instytucji bankowych finansowaniem sektora MMSP.

Poziom i struktura udzielonych kredytów bankowych oraz wykorzystanie środków kredytowych w działalności operacyjnej i inwestycyjnej badanych grup przedsiębiorstw

Aktywność w obszarze kredytowania działalności gospodarczej jest jednym z głównych wyznaczników rozwoju współpracy instytucji bankowych z sektorem MMSP. Podstawowym miernikiem wyrażającym efekty tej współpracy jest liczba i wartość udzielonych kredytów bankowych. Dane liczbowe dotyczące tej problematyki przedstawiono w tab. 22.

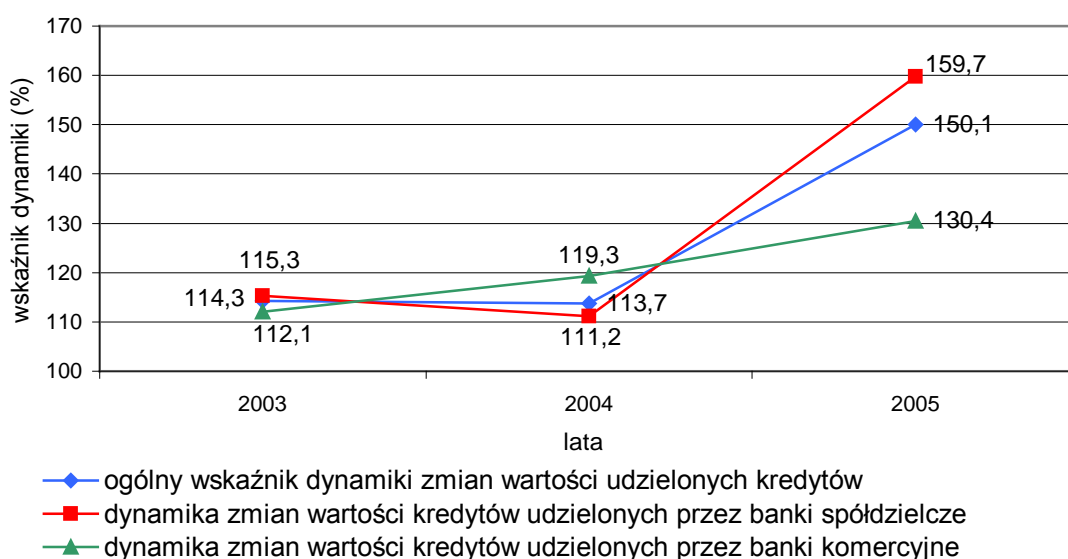
Tabela 22

Liczba oraz wartość kredytów bankowych udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w latach 2002-2005

Wyszczególnienie	2002		2003		2004		2005	
	liczba	wartość (tys. zł)	liczba	wartość (tys. zł)	liczba	wartość (tys. zł)	liczba	wartość (tys. zł)
Banki komercyjne	947	26 576,5	1020	29 784,9	1053	35 527,7	1219	46 317,9
Banki spółdzielcze	2425	56 611,1	2493	65 280,8	2148	72 562,9	2122	115 875,9
Razem	3372	83 187,6	3513	95 065,7	3201	108 090,6	3441	162 193,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Uzupełnieniem informacji zawartych w tab. 22 są dane liczbowe dotyczące dynamiki zmian wartości udzielonych przedsiębiorstwom kredytów bankowych.



Rysunek. 9. Dynamika zmian wartości kredytów bankowych udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w latach 2002-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wyniki badań wskazują na wzrost aktywności banków w obszarze kredytowania działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Świadczy o tym zarówno rosnąca liczba udzielonych kredytów bankowych, jak też wzrost ich wartości. Na szczególną uwagę zasługuje okres 2004-2005, w którym odnotowano najwyższy poziom wskaźnika dynamiki, wynoszący aż 150,1%. Wzrost ten spowodowany był przede wszystkim rosnącą aktywnością banków spółdzielczych, w których wartość udzielonych kredytów uległa zwiększeniu o 59,7%. W okresie 2002-2005 odnotowano całkowity wzrost liczby oraz wartości kredytów odpowiednio o 2,1% i 95,0%.

W celu przeprowadzenia szczegółowej analizy liczby, wartości oraz struktury udzielonych kredytów bankowych, zastosowano kryterium podziału tych środków z uwzględnieniem przedmiotu finansowania. Wyniki badań przedstawiono w tab. 23.

Tabela 23

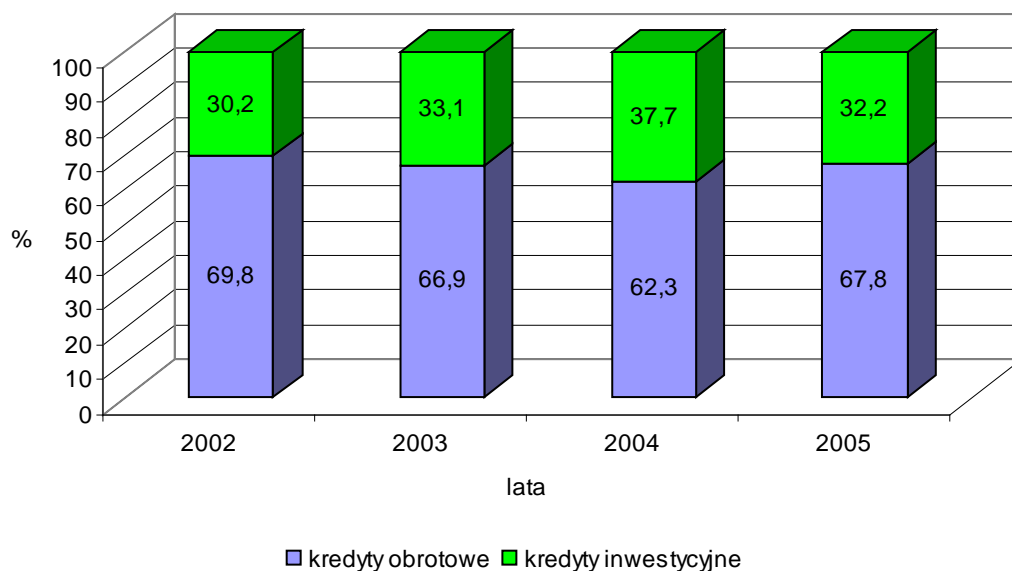
Liczba kredytów oraz wartość środków kredytowych udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w latach 2002-2005

Rodzaj kredytu	2002		2003		2004		2005	
	liczba	wartość (tys. zł)	liczba	wartość (tys. zł)	liczba	wartość (tys. zł)	liczba	wartość (tys. zł)
	Banki komercyjne							
Obrotowe	551	12 225,2	618	14 296,8	592	15 647,5	683	20 009,3
Inwestycyjne	396	14 351,3	402	15 488,1	461	19 880,2	536	26 308,6
	Banki spółdzielcze							
Obrotowe	2104	45 796,1	2120	49 303,5	1777	51 669,9	1766	89 924,6
Inwestycyjne	321	10 815,0	373	15 977,3	371	20 893,0	356	25 951,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

W analizowanym okresie zaobserwowano zróżnicowane tendencje zmian liczby oraz wartości udzielonych środków kredytowych. W obszarze kredytów obrotowych odnotowano spadek liczby, przy jednoczesnym wzroście wartości pożyczonych środków. Najwyższy wskaźnik wzrostu (63,3%) zaobserwowano w okresie 2004-2005, przy czym był on spowodowany wysoką dynamiką (174,0%) zmian wartości kredytów udzielonych przez banki spółdzielcze. Segment kredytów inwestycyjnych charakteryzowały wzrostowe tendencje zarówno liczby, jak też wartości pożyczonych środków. Najwyższy poziom wskaźnika dynamiki (129,6%) odnotowano w okresie 2003-2004, natomiast najniższy (125,0%) w latach 2002-2003. Łączny wzrost wartości kredytów obrotowych udzielonych przedsiębiorstwom w okresie 2002-2005, wyniósł 89,5%. W segmencie kredytów inwestycyjnych wartość tego wskaźnika wyniosła 107,7%.

Informacje dotyczące liczby i wartości kredytów bankowych zostały uzupełnione danymi liczbowymi obrazującymi strukturę pożyczonych środków finansowych, ze względu na cel ich wydatkowania. Wyniki badań przedstawiono na rys. 10.



Rysunek 10. Struktura wartości kredytów bankowych udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w okresie 2002-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Dane liczbowe przedstawione na rys. 10 wskazują na dominujący udział kredytu obrotowego w strukturze pożyczonych środków finansowych. Sytuacja ta była przede wszystkim spowodowana wysoką aktywnością banków spółdzielczych w zakresie finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstw. Udział kredytów obrotowych w portfelu tych banków wyniósł w 2005 r. aż 77,6%. Zdaniem przedstawicieli badanych placówek bankowych, taki stan rzeczy warunkowany były głównie wysoką dostępnością oraz elastycznością omawianego źródła finansowania. W analizowanym okresie odnotowano również rosnący udział kredytu inwestycyjnego. Wśród przyczyn obserwowanych tendencji należy przede wszystkim wymienić wzrost aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw, rozwój oferty kredytowej banków oraz poprawę dostępności kredytu, jako instrumentu finansowania projektów inwestycyjnych.

Uzupełnieniem danych obrazujących wielkość i strukturę udzielonych przez banki środków kredytowych, są wyniki badań przeprowadzonych wśród przedsiębiorców.

Tabela 24

Liczba i wartość kredytów bankowych finansujących działalność bieżącą i inwestycyjną przedsiębiorstw z sektora MMSP w latach 2002-2005

Przedsiębiorstwa wg wielkości	Kredyty obrotowe		Kredyty inwestycyjne	
	liczba	wartość (tys. zł)	liczba	wartość (tys. zł)
Mikro-	58	1605,5	148	12 187,6
Małe	97	21 557,1	84	16 840,3
Średnie	59	28 602,8	36	23 384,4
Razem	214	51 765,4	268	52 412,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wyniki badań wskazują, iż w latach 2002-2005 przedsiębiorstwa zaciągnęły łącznie 482 kredyty bankowe, o wartości 104,2 mln zł. Najwyższą aktywność w kredytowaniu działalności gospodarczej odnotowano w sektorze firm średnich. Wartość pozyskanych środków kredytowych wyniosła w tej grupie 52,0 mln zł, co stanowiło 49,9% łącznej kwoty kredytów w sektorze MMSP. Mniejszy stopień zadłużenia odnotowano w grupie mikro- i małych przedsiębiorstw. Firmy te zaciągnęły odpowiednio 206 i 181 kredytów bankowych, pozyskując środki finansowe o wartości 13,8 mln zł oraz 38,4 mln. Uzupełnieniem powyższych danych jest analiza korelacji liniowej występującej pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa a liczbą i wartością zaciągniętych kredytów. W tym celu dokonano klasyfikacji badanych firm według kryterium liczby pracowników oraz wartości rocznych obrotów. Analizę przeprowadzono przy zastosowaniu współczynnika korelacji liniowej Pearsona. Dane liczbowe przedstawiono w tab. 25.

Tabela 25

Zależność statystyczna pomiędzy wielkością badanych przedsiębiorstw a liczbą i wartością zaciągniętych kredytów bankowych

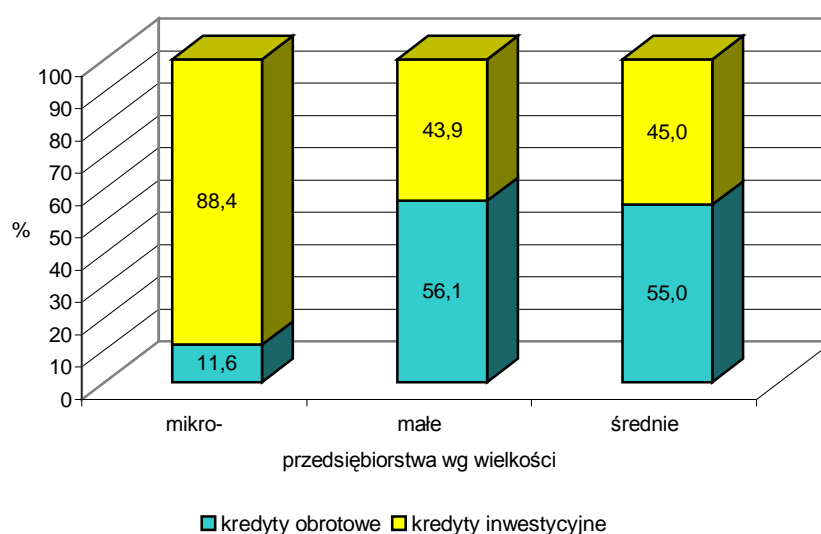
Zmienne objaśniające X_i	Zmienne objaśniane Y_i			
	liczba kredytów		wartość kredytów	
	poziom istotności asymptotycznej (p)	współczynnik korelacji Pearsona (r)	poziom istotności asymptotycznej (p)	współczynnik korelacji Pearsona (r)
Wielkość zatrudnienia	0,000	0,438	0,000	0,614
Wartość rocznych obrotów	0,000	0,524	0,000	0,794

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wyniki analizy wskazują, że w grupie badanych przedsiębiorstw zaobserwowano silną zależność korelacyjną między badanymi cechami. Zarówno liczba, jak też wartość zaciągniętych kredytów bankowych była w większym stopniu determinowana wartością

rocznych obrotów niż wielkością zatrudnienia. Wszystkie zależności mają charakter dodatni, co oznacza, że między nimi występuje zależność stymulująca. Przedstawione dane liczbowe wskazują zatem, że wielkość przedsiębiorstwa jest istotnym czynnikiem warunkującym dostępność i stopień wykorzystania kredytu bankowego w procesie finansowania działalności gospodarczej mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw.

Analiza danych liczbowych obrazujących ilość oraz wartość kredytów bankowych, została również uzupełniona badaniami struktury pozyskanych środków finansowych. Wyniki badań przedstawiono na rys. 11.

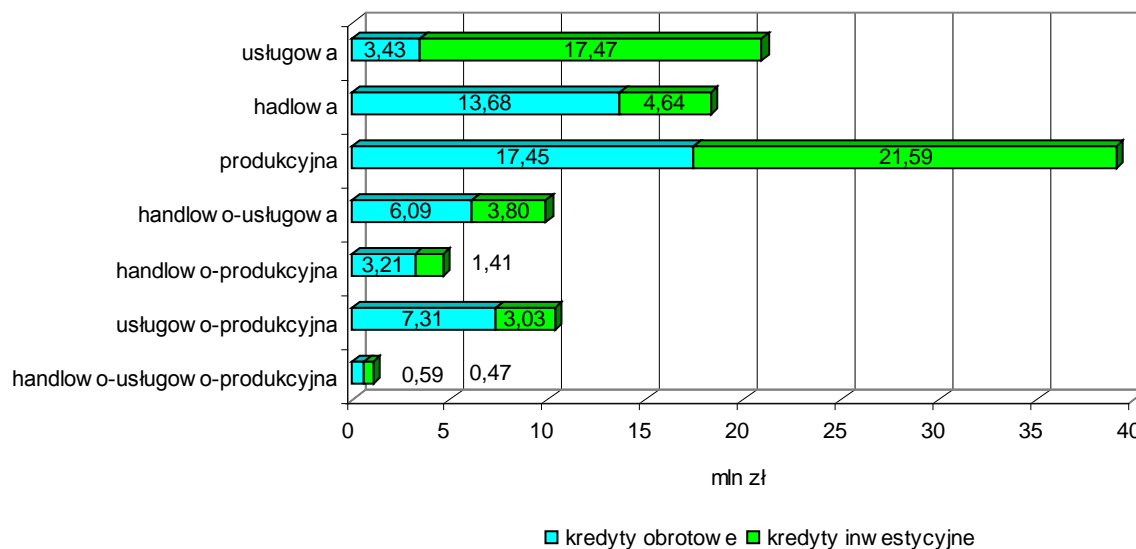


Rysunek 11. Struktura wartości kredytów bankowych w przedsiębiorstwach z sektora MMSP w okresie 2002-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Dane liczbowe zawarte na rys. 11 wskazują na zróżnicowaną strukturę zobowiązań kredytowych w badanych grupach przedsiębiorstw. Na szczególną uwagę zasługuje wysoki udział kredytu inwestycyjnego w sektorze mikrofirm, co oznacza znikomy stopień wykorzystania kredytu bankowego, jako instrumentu finansowania bieżącej działalności tej grupy przedsiębiorstw. Odmienne tendencje odnotowano w sektorze małych i średnich firm. Struktura zadłużenia wskazanych grup przedsiębiorstw charakteryzowała się dominacją kredytu obrotowego, co w znacznym stopniu odpowiadało przedstawionym wcześniej relacjom, obserwowanym w badanych placówkach bankowych.

Dokonując analizy wartości oraz struktury pozyskanych kredytów bankowych, zastosowano dodatkowo odmienną klasyfikację przedsiębiorstw, uwzględniającą rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej. Wyniki badań przedstawiono na rys. 12.



Rysunek 12. Wartość kredytów bankowych pozyskanych przez firmy w latach 2002-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Powyższe dane wskazują na znaczny stopień zróżnicowania wielkości oraz struktury kredytów bankowych, w zależności od rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej badanych przedsiębiorstw. Najwyższy poziom zadłużenia odnotowano w sektorze firm produkcyjnych, handlowych oraz usługowych. Wskazane grupy przedsiębiorstw pozyskały środki kredytowe o łącznej wartości 78,3 mln zł, co stanowiło 75,1% całkowitej kwoty zadłużenia kredytowego podmiotów objętych badaniem. Znacznie mniejszą wartość kredytów bankowych odnotowano w przedsiębiorstwach o zróżnicowanym charakterze prowadzonej działalności. Chodzi tu przede wszystkim o firmy handlowo-produkcyjne oraz handlowo-usługowo-produkcyjne, które pozyskały środki finansowe o łącznej wartości 5,7 mln zł. Wskazane grupy przedsiębiorstw charakteryzowały się najniższą liczebnością, w strukturze podmiotów objętych badaniem. Ponadto odnotowano znaczne zróżnicowanie struktury zaciągniętych kredytów bankowych, przy uwzględnieniu podziału tych środków według kryterium przedmiotu finansowania. Najwyższy udział kredytu obrotowego odnotowano w sektorze firm handlowych – 74,7% oraz usługowo- produkcyjnych – 70,7%. Dominujący udział kredytu inwestycyjnego odnotowano w sektorze firm usługowych - 83,6% oraz

produkcyjnych - 55,3%. Najniższą wartość analizowanego wskaźnika zaobserwowano w przedsiębiorstwach handlowych – 25,3%, usługowo-produkcyjnych – 29,3% oraz handlowo-produkcyjnych – 30,5%.

Do analizy wielkości i struktury pozyskanych środków kredytowych wykorzystano również szereg innych kryteriów klasyfikacji przedsiębiorstw. Dane liczbowe przedstawiono w tab. 26.

Tabela 26

Wartość środków kredytowych pozyskanych przez firmy w okresie 2002-2005

Kryterium klasyfikacji przedsiębiorstw	Rodzaj przedsiębiorstwa	Wartość pozyskanych środków kredytowych (tys. zł)	
		kredyty obrotowe	kredyty inwestycyjne
Sektor gospodarki (wg klasyfikacji PKD)	sektor A	120,0	415,5
	sektor D	28 801,5	27 316,8
	sektor F	2367,9	1717,0
	sektor G	19 690,0	8461,1
	sektor I	230,0	1491,9
	sektor K	160,0	7527,0
	pozostałe sektory	396,0	5483,0
Okres funkcjonowania na rynku	funkcjonujące 0-5 lat	1240,0	8884,0
	funkcjonujące 6-10 lat	35 702,3	26 449,3
	funkcjonujące powyżej 10 lat	14 823,1	17 079,0
Forma organizacyjno-prawna prowadzonej działalności	osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą	15 781,0	21 162,6
	spółka cywilna	404,7	2065,2
	spółka jawna	7565,5	2097,5
	spółka z o.o.	22 604,2	20 250,8
	spółka akcyjna	3565,0	4274,2
Zasięg terytorialny prowadzonej działalności	spółdzielnia	1845,0	2562,0
	o zasięgu lokalnym	2651,0	13 015,1
	o zasięgu regionalnym	39 545,2	20 694,5
	o zasięgu krajowym	1350,0	2806,0
	o zasięgu europejskim	7399,2	9422,5
Wynik finansowy brutto	o zasięgu światowym	820,0	6474,2
	ujemny bądź zerowy wynik finansowy	954,5	6013,6
	0 < wfb ≤ 50 tys. zł	1678,0	6310,3
	50 < wfb ≤ 100 tys. zł	5965,6	3547,1
	100 < wfb ≤ 200 tys. zł	373,4	2732,0
	200 < wfb	34 310,5	32 713,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Najwyższy poziom zadłużenia kredytowego odnotowano w sektorach gospodarczych: D - przetwórstwo przemysłowe (56,1 mln zł) oraz G – handel hurtowy, detaliczny, naprawy (28,2 mln zł). Wskazane grupy przedsiębiorstw absorbowwały łącznie 80,9% kwoty środków kredytowych pozyskanych przez sektor MMSP w latach 2002-2005. Znacznie niższy wskaźnik zadłużenia odnotowano w sekcjach gospodarki: A – rolnictwo, łowiectwo

i leśnictwo (0,54 mln zł) oraz F – budownictwo (4,1 mln zł). Należy jednak podkreślić, iż wskazane sektory firm charakteryzowały się niewielką liczebnością w strukturze podmiotów objętych badaniem. Na uwagę zwraca znaczne zróżnicowanie struktury pozyskanych kredytów bankowych, biorąc pod uwagę przedmiot wydatkowania pozyskanych środków. Najwyższy udział kredytów obrotowych zaobserwowano w firmach handlowych (69,9%) oraz budowlanych (58,0%), co odpowiadało specyfice prowadzonej przez nie działalności. Najwyższym udziałem kredytu inwestycyjnego charakteryzowały się przedsiębiorstwa z sektorów: K – obsługa nieruchomości i firm (97,9%) oraz I – transport, gospodarka magazynowa i łączność (86,6%).

Najwyższą wartość środków kredytowych odnotowano w grupie przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku od 6 do 10 lat. Podmioty te pozyskały 62,2 mln zł, co stanowiło 59,7% łącznej kwoty kredytów w sektorze MMSP w okresie 2002-2005. Znacznie niższy poziom zadłużenia kredytowego (10,1 mln zł) zaobserwowano w firmach o najkrótszym stażu rynkowym. Cechą charakterystyczną wskazanej grupy firm był również najniższy udział kredytu obrotowego, wynoszący zaledwie 12,2%. Odmienną sytuację odnotowano w pozostałych sektorach przedsiębiorstw, w których wskaźnik wartość omawianego wskaźnika wyniosła odpowiednio: firmy działające 6-10 lat – 57,4%, firmy działające dłużej niż 10 lat – 46,5%.

Dominujący udział w strukturze kredytobiorców stanowiły podmioty działające w formie spółek z ograniczoną odpowiedzialnością oraz osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. Wskazane grupy przedsiębiorstw pozyskały środki finansowe o łącznej wartości 79,8 mln zł, co stanowiło 76,6% kwoty zadłużenia kredytowego podmiotów objętych badaniem. Najniższą wartością środków kredytowych charakteryzowały się spółki cywilne (2,5 mln zł) oraz spółdzielnie (4,4 mln zł).

Biorąc pod uwagę terytorialny zasięg prowadzonej działalności, najwyższą wartość środków kredytowych (60,2 mln zł) odnotowano w grupie przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku regionalnym. Należy jednak podkreślić, iż najwyższą średnią wartością zaciągniętego kredytu (0,35 mln zł) charakteryzowały się podmioty działające w skali ogólnokrajowej. Najniższy poziom zadłużenia kredytowego (4,2 mln zł) odnotowano w sektorze firm funkcjonujących na rynku krajowym.

Najwyższe zadłużenie kredytowe, wynoszące 67,0 mln zł, odnotowano w grupie przedsiębiorstw z najwyższym wynikiem finansowym brutto. Kwoty kredytów bankowych w pozostałych grupach były znacznie niższe i nie przekraczały wartości 10 mln zł.

Uzupełnieniem danych dotyczących liczby i struktury kredytów bankowych, są wyniki badań obrazujące sposób wykorzystania pozyskanych środków w działalności operacyjnej i inwestycyjnej przedsiębiorstw. Informacje te przedstawiono w tab. 27.

Tabela 27

Cele wydatkowania środków kredytowych w działalności operacyjnej i inwestycyjnej przedsiębiorstw

Cele wydatkowania środków kredytowych	Przedsiębiorstwa wg wielkości/ liczba wskazań			Razem
	mikro-	małe	średnie	
Działalność operacyjna				
Zakup surowców, materiałów, towarów	25	33	17	75
Splata zobowiązań handlowych	15	19	8	42
Pozostałe wydatki	4	1	1	6
Działalność inwestycyjna				
Zakup, remont, modernizacja nieruchomości	33	24	9	66
Zakup maszyn produkcyjnych, urządzeń technicznych	50	28	13	91
Zakup środków transportu	54	27	10	91
Pozostałe wydatki	2	-	1	3

* Dane zawarte w tab. przedstawiają liczbę przedsiębiorstw wydatkujących środki kredytowe na poszczególne cele związane z operacyjną i inwestycyjną sferą prowadzonej działalności. Znaczna część przedsiębiorstw wskazała więcej niż jeden cel wydatkowania środków kredytowych. Liczba wskazań jest zatem wyższa niż liczba kredytobiorców.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

W okresie 2002-2005 odnotowano zróżnicowane tendencje w zakresie sposobu wykorzystania pozyskanych środków kredytowych. W obszarze działalności operacyjnej dominująca część przedsiębiorstw (78,9%³⁶⁷) korzystała z kredytu bankowego w celu sfinansowania kosztów zakupu surowców, materiałów do produkcji bądź towarów. Mniejsza liczba przedsiębiorstw przeznaczyła pozyskane środki na spłatę zobowiązań handlowych oraz inne wydatki związane z działalnością operacyjną (np. wynagrodzenia pracowników, obciążenia podatkowe, ubezpieczeniowe i inne). W sferze działalności inwestycyjnej dominujący udział (53,8%³⁶⁸) stanowiły wydatki związane z nabyciem środków transportu, maszyn produkcyjnych oraz urządzeń technicznych. W mniejszym zakresie przedsiębiorstwa inwestowały w zakup, remont oraz modernizację nieruchomości. Wskazane cele inwestycyjne były realizowane w 39,1% przedsiębiorstw objętych badaniem. Należy również podkreślić,

³⁶⁷ Wartość wskaźnika stanowi relację liczby przedsiębiorstw wydatkujących środki kredytowe na zakup surowców, materiałów, towarów – do liczby przedsiębiorstw korzystających z kredytów obrotowych.

³⁶⁸ Wartość wskaźnika stanowi relację liczby przedsiębiorstw wydatkujących środki kredytowe zgodnie ze wskazanymi celami inwestycyjnymi – do liczby przedsiębiorstw, które zaciągnęły kredyt inwestycyjny w badanym okresie

iz nie odnotowano znacznego różnicowania struktury wydatków pomiędzy poszczególnymi grupami przedsiębiorstw.

W celu pełniejszego zobrazowania problematyki wykorzystania kredytu bankowego, badaniom poddano również zakres finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw z udziałem środków kredytowych. Wyniki analizy przedstawiono w tab. 28.

Tabela 28

Udział kredytu bankowego w strukturze finansowania działalności inwestycyjnej badanych przedsiębiorstw w latach 2002-2005

Przedsiębiorstwa wg wielkości	Udział kredytu bankowego w strukturze finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw (liczba wskazań*)				
	< 20%	20% < 40%	40% < 60%	60% < 80%	80% - 100%
Mikro-	5	17	23	28	10
Małe	3	8	10	9	11
Średnie	3	4	2	5	-
Razem	11	29	35	42	21

* Liczba wskazań jest niższa w odniesieniu do liczby przedsiębiorstw podejmujących działalność inwestycyjną, ponieważ nie wszyscy przedsiębiorcy udzielili odpowiedzi na powyższy temat.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wyniki analizy wydają się potwierdzać obserwowane tendencje, zgodnie z którymi kredyt bankowy stanowił istotne źródło finansowania działalności przedsiębiorstw. Świadczy o tym wysoka wartość wskaźnika pokrycia wydatków inwestycyjnych środkami kredytowymi, która dla 63 badanych podmiotów wyniosła od 60 do 100%, natomiast dla kolejnych 35 – od 40 do 60%. Największy zakres finansowania działalności inwestycyjnej kredytem bankowym odnotowano w sektorze małych przedsiębiorstw oraz mikroprzedsiębiorstw. Wskazane grupy charakteryzowały najwyższym odsetkiem podmiotów, dla których kredyt stanowił dominujące źródło kapitału (60-100%). Odsetek ten wyniósł odpowiednio: 48,8% średnie firmy, 45,8% mikrofirmy. Wartość tego wskaźnika w grupie średnich przedsiębiorstw wyniosła 35,7%.

Dokonując analizy struktury kredytów bankowych finansujących działalność mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, zastosowano również odmienne kryteria podziału środków finansowych. Jednym z nich jest podział uwzględniający długość okresu kredytowania. W pierwszej kolejności przedstawiono wyniki badań przeprowadzonych w placówkach bankowych województwa warmińsko-mazurskiego.

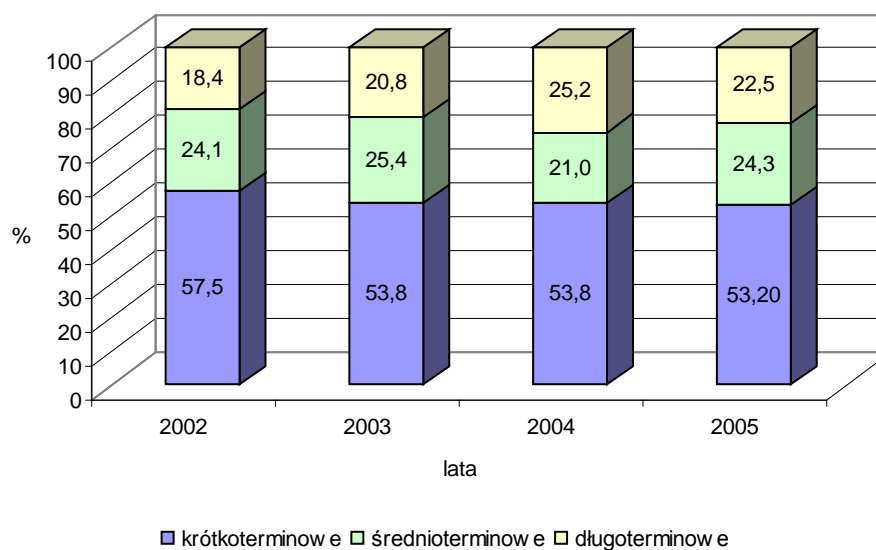
Tabela 29

Liczba oraz wartość kredytów udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w latach 2002-2005

Rodzaje kredytów	2002		2003		2004		2005	
	liczba	wartość (tys. zł)	liczba	wartość (tys. zł)	liczba	wartość (tys. zł)	liczba	wartość (tys. zł)
Krótkoterminowe (do 1 roku)	1867	47 803,5	1915	51 207,2	1736	58 118,9	1661	86 283,6
Średnioterminowe (od 1 do 3 lat)	1169	20 059,3	1236	24 123,1	1049	22 768,4	1219	39 388,9
Długoterminowe (pow. 3 lat)	336	15 324,8	362	19 735,4	416	27 203,3	461	36 521,3
Razem	3372	83 187,6	3513	95 065,7	3201	108 090,6	3441	162 193,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Uzupełnieniem danych liczbowych zawartych w tab. 29 są wyniki badań obrazujące strukturę środków kredytowych, z uwzględnieniem kryterium długości okresu finansowania. Wskazane informacje przedstawiono na rys. 13.



Rysunek 13. Struktura wartości kredytów bankowych udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w latach 2002-2005, z uwzględnieniem długości okresu finansowania

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Przedstawione dane liczbowe wskazują na tendencje wzrostowe liczby i wartości kredytów bankowych w poszczególnych grupach uwzględniających długość okresu finansowania. Wyjątek stanowiła jedynie liczba udzielonych kredytów krótkoterminowych, która w okresie 2002-2005 uległa nieznacznemu obniżeniu. Najwyższy wskaźnik wzrostu wartości środków kredytowych (138,3%) odnotowano w grupie kredytów długoterminowych. Niższy stopień wzrostu obserwowano w segmencie kredytów krótkoterminowych - 80,5% oraz średnioterminowych – 96,4%. Wyniki badań wskazują również na dominujący udział instrumentów finansowania krótkoterminowego w strukturze środków kredytowych. W znacznie mniejszym zakresie banki udzielały kredytów średnio- i długoterminowych. Obserwowane tendencje stanowią zatem potwierdzenie prezentowanych wcześniej wyników badań, wskazujących na dominację kredytu obrotowego, który z reguły stanowi instrument krótkoterminowego finansowania działalności przedsiębiorstw.

Przedstawiona problematyka została również poddana analizie z wykorzystaniem danych liczbowych zebranych wśród przedsiębiorców. Wyniki badań zostały przedstawione w tab. 30.

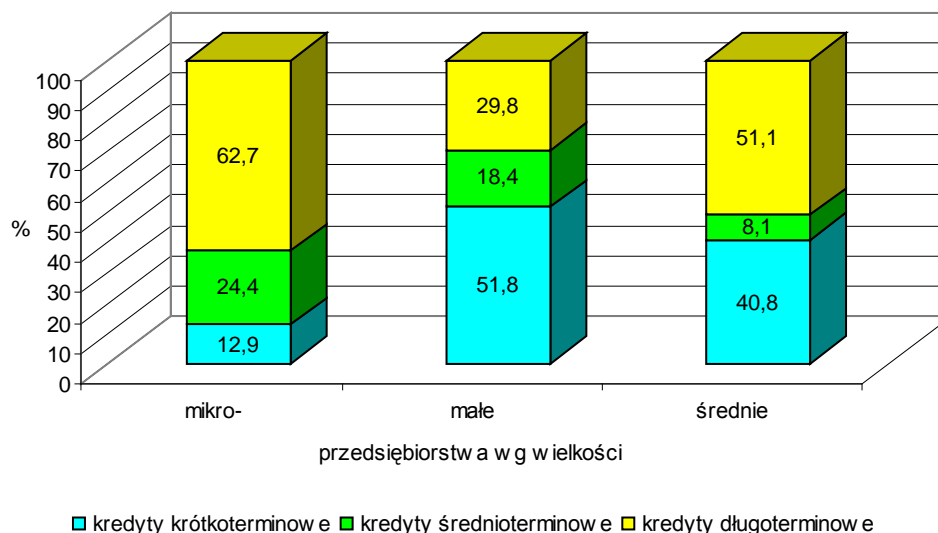
Tabela 30

Liczba oraz wartość kredytów bankowych pozyskanych przez mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa w latach 2002-2005

Przedsiębiorstwa wg wielkości	Rodzaje kredytów bankowych					
	krótkoterminowe		średnioterminowe		długoterminowe	
	liczba	wartość (mln zł)	liczba	wartość (mln zł)	liczba	wartość (mln zł)
Mikro-	68	1774,6	83	3363,7	55	8654,8
Małe	90	19 880,4	48	7066,8	43	11 450,2
Średnie	55	21 222,0	13	4205,0	27	26 560,2
Razem	213	42 877,0	144	14 635,5	125	46 665,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Dane liczbowe zawarte w tab. 30 uzupełniono wynikami analizy struktury wartości pozyskanych środków kredytowych, przedstawionymi na rys. 14.



Rysunek 14. Struktura wartościowa środków kredytowych pozyskanych przez mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa w latach 2002-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Powyższe dane wskazują, iż kluczową rolę w procesie kredytowania działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, odgrywały instrumenty długo- i krótkoterminowe. Stanowiły one dominujący udział (odpowiednio 44,8% i 41,2%) w ogólnej strukturze środków kredytowych pozyskanych w latach 2002-2005. W znacznie mniejszym stopniu badane firmy korzystały z instrumentów o charakterze średnioterminowym. Na uwagę zasługuje fakt, że najwyższą wartość, a zarazem najniższą liczbę zaciągniętych kredytów odnotowano w segmencie zadłużenia długoterminowego. Wskazana grupa charakteryzowała się zatem najwyższą wartością jednostkową kredytu, wynoszącą 373,3 tys. zł. Wyniki badań wskazują również na znaczne zróżnicowanie liczby, wartości oraz struktury kredytów bankowych, w poszczególnych grupach przedsiębiorstw. Na uwagę zwraca sektor mikrofirm, charakteryzujący się minimalnym udziałem kredytów krótkoterminowych oraz dominującą rolą zadłużenia długoterminowego. Przedstawiona sytuacja znajduje potwierdzenie w prezentowanych wcześniej wynikach badań, zgodnie z którymi kredyt bankowy stanowił głównie instrument finansowania inwestycyjnej działalności wskazanej grupy przedsiębiorstw. Podmioty te w znikomym stopniu korzystały z kredytów obrotowych, które z reguły mają charakter instrumentów krótkoterminowych. Odmiennie tendencje odnotowano w sektorze firm małych i średnich, w których znacznie wyższy był udział kredytów

krótkoterminowych. Należy przy tym podkreślić, że wskazane grupy przedsiębiorstw w dużo większym zakresie korzystały z kredytu bankowego, jako krótkoterminowego instrumentu finansowania bieżącej działalności.

Kolejnym obszarem badawczym obrazującym problematykę kredytowania działalności sektora MMSP, jest wielkość oraz struktura jakościowa portfela kredytowego instytucji bankowych.

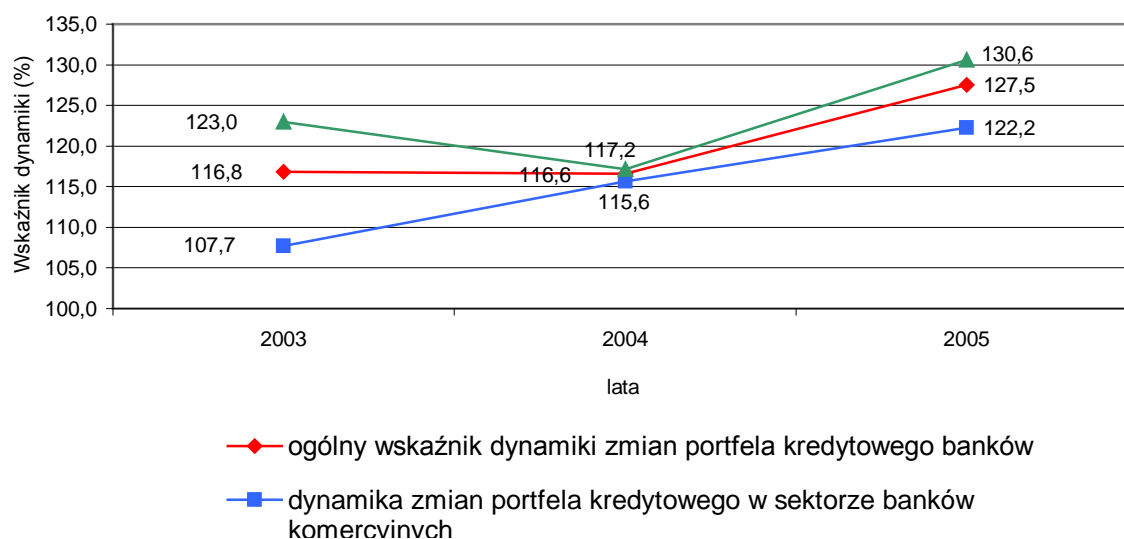
Tabela 31

Należności instytucji bankowych z tytułu kredytów udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w latach 2002-2005 (tys. zł)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005
Banki komercyjne	41 540,1	44 752,5	51 745,8	63 253,7
Banki spółdzielcze	61 261,8	75 323,5	88 239,2	115 268,5
Razem	102 801,9	120 076,0	139 985,0	178 522,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wyniki badań przedstawione w tab. 31 uzupełniono danymi liczbowymi obrazującymi dynamikę zmian wartości portfela kredytowego banków.



Rysunek 15. Dynamika zmian należności banków z tytułu kredytów udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w latach 2002-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

W okresie 2002-2005 odnotowano tendencje wzrostowe należności banków z tytułu kredytów udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom. Wzrost portfela kredytowego zaobserwowano zarówno w sektorze banków komercyjnych, jak też banków spółdzielczych. Najwyższą wartość wskaźnika dynamiki ogólnej (127,5%) odnotowano w okresie 2004-2005. Sytuacja ta warunkowana była przede wszystkim wysoką dynamiką wzrostu należności kredytowych w sektorze banków spółdzielczych. Odnotowanie tendencje wzrostowe stanowią potwierdzenie prezentowanych wcześniej danych liczbowych, obrazujących znaczny wzrost liczby i wartości kredytów bankowych udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom. Jest to przejawem poprawy sytuacji na rynku kredytów dla firm oraz poprawy dostępności sektora MMSF do instrumentów kredytowania działalności.

Istotnym zagadnieniem poddanym analizie była również struktura jakościowa należności banków, z tytułu kredytów udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom. Dane liczbowe przedstawiono w tab. 32.

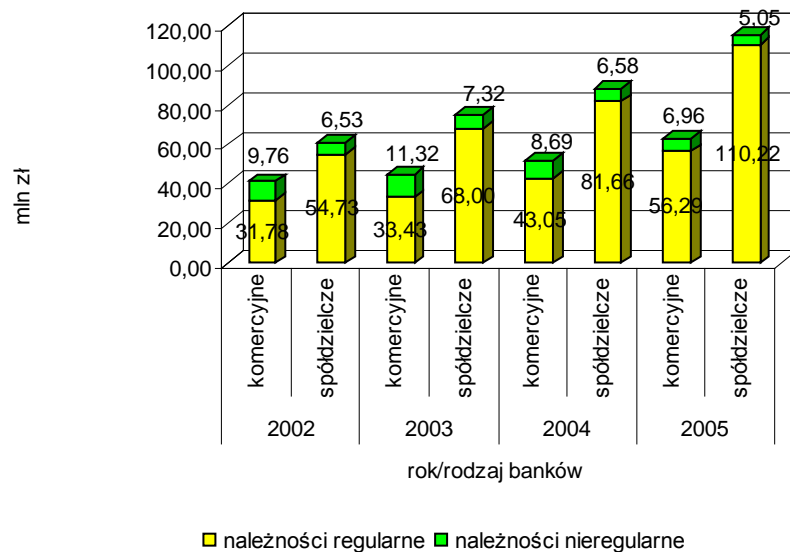
Tabela 32

Struktura jakościowa należności banków z tytułu kredytów udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w latach 2002-2005

Rodzaje należności kredytowych	2002		2003		2004		2005	
	wartość (tys. zł)	udział %	wartość (tys. zł)	udział %	wartość (tys. zł)	udział %	wartość (tys. zł)	udział %
	Należności regularne							
Normalne	85 883,96	83,55	100 971,57	84,09	120 840,47	86,32	159 569,60	89,39
Pod obserwacją	620,17	0,60	457,87	0,38	3875,66	2,77	6947,04	3,89
	Należności zagrożone							
Poniżej standardu	4309,48	4,19	3210,26	2,67	2418,84	1,73	1709,54	0,96
Wątpliwe	3647,30	3,55	4536,45	3,78	1627,73	1,16	1163,93	0,65
Stracone	8341,02	8,11	10 899,81	9,08	11 222,27	8,02	9132,06	5,11
Razem	102 801,93	100,00	120 075,96	100,00	139 984,97	100,00	178 522,17	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Uzupełnieniem danych liczbowych zawartych w tab. 32 są wyniki analizy struktury należności kredytowych, z wyodrębnieniem sektora banków komercyjnych oraz banków spółdzielczych.



Rysunek 16. Struktura jakościowa należności z tytułu udzielonych kredytów w sektorze banków komercyjnych oraz banków spółdzielczych w latach 2002-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

W latach 2002-2005 odnotowano poprawę jakości portfeli kredytowych badanych instytucji bankowych. Przejawem pozytywnych tendencji był przede wszystkim rosnący udział należności regularnych w ogólnej strukturze kredytów. Tym samym znacznemu obniżeniu uległ wskaźnik kredytów zagrożonych, czego efektem było zmniejszenie ryzyka kredytowego oraz poprawa wyników finansowych badanych placówek bankowych. W opinii przedstawicieli banków poprawa jakości portfeli kredytowych była warunkowana czynnikami zarówno o charakterze ekonomicznym, jak też regulacyjnym. Chodzi tu w szczególności o poprawę kondycji finansowej przedsiębiorstw, lepsze zarządzanie ryzykiem kredytowym czy wyższą skuteczność windykacji należności. Ponadto należy podkreślić zmiany regulacji prawnych dotyczących klasyfikacji kredytów do poszczególnych kategorii ryzyka oraz zasad tworzenia rezerw celowych³⁶⁹.

Na szczególną uwagę zwraca struktura należności w sektorze banków spółdzielczych. W latach 2002-2005 portfel kredytowy tego sektora charakteryzował się bardzo niskim odsetkiem kredytów zagrożonych. Wartość tego wskaźnika w poszczególnych podokresach

³⁶⁹ Najważniejsze zmiany polegały na dostosowaniu terminów opóźnienia w spłacie kapitału i odsetek do norm obowiązujących w państwach Unii Europejskiej, możliwości uwzględnienia zabezpieczeń na etapie klasyfikacji (w tym możliwość zastąpienia oceny sytuacji ekonomicznej dłużnika oceną sytuacji wystawcy zabezpieczenia), jak również przeniesienia należności uznawanych za nieściągalne do ewidencji pozabilansowej – Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 2 grudnia 2003 r., zmieniające rozporządzenie w sprawie szczególnych zasad rachunkowości banków. Dz. U. 2003 Nr 211, poz. 2061.

oscylowała w granicach 10% i była znacznie niższa w stosunku do wielkości odnotowanych w sektorze banków komercyjnych, jak również tendencji ogólnokrajowych.

Ocena działalności kredytowej banków w opinii przedsiębiorców

Podstawowym warunkiem sukcesu rynkowego banków jest zapewnienie klientom najwyższego poziomu obsługi oraz sprawienie, żeby byli oni zadowoleni z nabytych produktów i usług. Wyniki instytucji bankowych są w dużej mierze uzależnione od zapewnienia swoim klientom poczucia bezpieczeństwa, gwarancji oraz odpowiedniego poziomu jakościowego. Dlatego też poproszono przedsiębiorstwa biorące udział w badaniu o dokonanie oceny poszczególnych aspektów współpracy z bankami w zakresie kredytowania prowadzonej działalności gospodarczej. Dane liczbowe przedstawiono w tab. 33.

Tabela 33

Poziom zadowolenia przedsiębiorstw z dotychczasowej współpracy z bankiem

Kryteria	Średnia ocen przedsiębiorstw*			
	mikro-	małych	średnich	ogółem
Dostępność informacji o ofercie	4,12	4,26	4,50	4,29
Na ile oferta banku jest zrozumiała	3,87	4,02	4,25	4,05
Rzeczywista realizacja obietnic zawartych w reklamach	3,53	3,64	4,00	3,72
Kompleksowość oferowanych produktów i usług	3,93	3,91	4,75	4,20
Uwzględnianie indywidualnych potrzeb i preferencji firmy	3,67	3,90	4,25	3,94
Szybkość obsługi	3,67	4,27	4,25	4,06
Wysokość oprocentowania i prowizji od kredytu	3,20	3,36	3,33	3,30
Warunki spłaty kredytu	3,67	3,73	4,00	3,80
Czas oczekiwania na przyznanie kredytu	3,67	3,91	4,52	4,03
Wymagane zabezpieczenia kredytu	3,27	3,82	4,06	3,72
Maksymalna dostępna wysokość kredytu	3,67	3,91	4,54	4,04
Możliwość finansowania potrzeb inwestycyjnych produktami alternatywnymi w stosunku do kredytu (np. emisja bonów komercyjnych, leasing)	3,15	3,09	4,03	3,42
Aktywność i pomoc w zakresie pozyskiwania środków unijnych	3,08	3,02	4,11	3,40
Doradztwo finansowe	3,29	3,55	4,25	3,70
Rozwiązywanie problemów (np. reklamacja, odmowa udzielenia kredytu)	3,17	3,45	4,67	3,76
Kompetencje pracowników (uprawnienie do podejmowania samodzielnych decyzji w imieniu banku)	3,50	3,91	4,88	4,10
Fachowość i życzliwość obsługi	4,13	4,36	4,75	4,41
Dogodność korzystania z produktów i usług bankowych (lokalizacja banku, godziny przyjmowania klientów, łatwość dostępu do banku, wydzielona jednostka do obsługi przedsiębiorstw)	4,13	4,18	4,56	4,29

* W badaniach wykorzystano czteropunktową skalę ocen: 5 pkt. – bardzo zadowolony, 4 pkt. – raczej zadowolony, 3 pkt. – ani zadowolony ani niezadowolony, 2 pkt. – raczej niezadowolony, 1 pkt. – bardzo niezadowolony.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Analizując zestawienie ocen dokonanych przez badane przedsiębiorstwa sformułowano kilka istotnych wniosków. Oceny wystawione przez średnie przedsiębiorstwa w niemal wszystkich kwestiach były wyższe w relacji do ocen mikro- i małych firm. Zaistniała sytuacja mogła mieć związek z tym, iż przedsiębiorstwa większe, zatrudniające powyżej 50 osób były traktowane przez banki w sposób bardziej przyjazny. Wynika to z mniejszego poziomu ryzyka towarzyszącego bankom podczas współpracy z większymi firmami, jak również z faktu, iż jedno większe przedsiębiorstwo generuje instytucji bankowej wyższy zysk niż kilka, a nawet kilkanaście mikro- bądź małych kredytobiorców. Średnie przedsiębiorstwa oceniały poszczególne elementy współpracy najczęściej na poziomie 4 i 5 pkt. Dlatego też średnie wartości ocen w tej grupie były najwyższe i w większości nie mniejsze niż 4 pkt. Natomiast oceny, które odnotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw, oscylowały w przedziale 3-4 pkt.

W ujęciu ogólnym wysoko (pow. 4 pkt.) ocenione zostały: fachowość i życzliwość obsługi, dostępność informacji o ofertach banków, dogodność korzystania oraz kompleksowość produktów i usług, zakres kompetencji pracowników i szybkość obsługi, przejrzystość oferty, jak też czas oczekiwania na przyznanie kredytu. Natomiast bardzo nisko oceniono takie elementy współpracy, jak: wysokość oprocentowania i prowizji od kredytu, aktywność i pomoc banku w pozyskiwaniu środków unijnych oraz dostępność alternatywnych instrumentów finansowania prowadzonej działalności.

Kolejnym aspektem współpracy poddanym ocenie przedsiębiorców, była dostępność kredytu bankowego, jako instrumentu finansowania działalności gospodarczej. Analizę przeprowadzono z wykorzystaniem zróżnicowanych kryteriów klasyfikacji przedsiębiorstw. Wyniki obliczeń przedstawiono w tab. 34.

Przedstawione dane liczbowe wskazują, iż poszczególne grupy przedsiębiorstw dość pozytywnie oceniły dostępność kredytu bankowego. Większość firm określiła kredyt jako „łatwo” bądź „bardzo łatwo” dostępne źródło finansowania. Najwyższy odsetek przedsiębiorstw pozytywnie oceniających dostępność kredytu bankowego (70,3%) odnotowano w grupie firm małych. Nieco gorsze, ale również korzystne wyniki odnotowano w pozostałych sektorach firm – mikroprzedsiębiorstwa – 45,2%; średnie przedsiębiorstwa – 61,5%.

Tabela 34

Ocena stopnia trudności w dostępie badanych firm do kredytu bankowego

Kryterium klasyfikacji przedsiębiorstw	Rodzaj przedsiębiorstwa	Odsetek przedsiębiorstw wskazujących stopień nasilenia badanej cechy			
		0	1	2	3
Wielkość przedsiębiorstwa	mikro-	12,4	32,8	43,8	11,0
	małe	15,6	54,7	23,4	6,3
	średnie	11,5	50,0	26,9	11,6
Okres funkcjonowania na rynku	funkcjonujące 0-5 lat	7,8	31,4	47,1	13,7
	funkcjonujące 6-10 lat	11,6	43,5	37,7	7,2
	funkcjonujące powyżej 10 lat	16,8	43,9	29,9	9,4
Forma organizacyjno-prawna prowadzonej działalności	osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą	13,4	37,6	40,8	8,2
	spółka cywilna	12,5	50,0	31,3	6,2
	spółka jawna	6,7	66,7	20,0	6,6
	spółka z o.o.	14,8	33,3	37,0	14,9
	spółka akcyjna	25,0	50,0	0,0	25,0
Forma opodatkowania	spółdzielnia	12,5	62,5	0,0	25,0
	karta podatkowa	0,0	25,0	50,0	25,0
	ryczałt od przychodów ewidencjonowanych	40,0	30,0	30,0	0,0
	zasady ogólne – podatkowa księga przychodów i rozchodów	11,4	36,4	42,4	9,8
Sektor gospodarki (wg klasyfikacji PKD)	zasady ogólne – księgowość pełna	13,6	50,6	25,9	9,9
	sektor A	44,4	22,2	22,2	11,2
	sektor D	13,6	39,4	34,8	12,2
	sektor F	6,7	33,3	46,7	13,3
	sektor G	11,1	50,6	32,1	6,2
	sektor I	5,6	22,2	55,6	16,6
	sektor K	10,0	40,0	40,0	10,0
pozostałe sektory	22,2	38,9	33,3	5,6	
Rodzaj banku kredytującego działalność firmy	klienci banków komercyjnych	10,1	38,9	39,6	11,4
	klienci banków spółdzielczych	19,2	44,9	29,5	6,4
Wynik finansowy brutto	ujemny bądź zerowy wynik finansowy	18,8	31,3	18,8	31,1
	0 < wfb ≤ 50 tys. zł	10,0	30,0	47,9	12,1
	50 < wfb ≤ 100 tys. zł	16,3	46,5	25,6	11,6
	100 < wfb ≤ 200 tys. zł	16,7	58,3	25,0	0,0
	200 < wfb	14,0	47,4	31,6	7,0

*w badania zastosowano następującą skalę ocen: 0 pkt. – bardzo łatwo, 1 pkt. – łatwo, 2 pkt. – raczej trudno, 3 pkt. – bardzo trudno

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Ponadto badań wskazują na dodatnią zależność pomiędzy długością okresu działalności przedsiębiorstwa, a oceną dostępności kredytu bankowego. Najwyższy odsetek przedsiębiorstw postrzegających kredyt jako „łatwo” bądź „bardzo łatwo” dostępne źródło kapitałowe (60,7%), zaobserwowano w grupie firm funkcjonujących na rynku dłużej niż

10 lat. W sektorze przedsiębiorstw o najkrótszym stażu rynkowym wartość tego wskaźnika wyniosła 39,2%, co oznacza, że większość firm oceniła kredyt jako „raczej trudno” bądź „bardzo trudno” dostępny instrument finansowania działalności. Zaistniały stan rzeczy w dużym stopniu potwierdza obserwowane tendencje ogólnokrajowe, zgodnie z którymi banki znacznie chętniej udzielają kredytów przedsiębiorstwom z długim stażem rynkowym i ugruntowanej pozycji rynkowej. W praktyce oznacza to niższy poziom ryzyka kredytowego banków, a co za tym idzie wyższą skłonność do udzielenia kredytu.

Biorąc pod uwagę formę organizacyjno-prawną przedsiębiorstwa, najwyżej dostępność kredytu bankowego oceniły spółki akcyjne, spółdzielnie oraz spółki jawne. Niższy odsetek ocen pozytywnych odnotowano w grupie spółek cywilnych (62,5%), spółek z ograniczoną odpowiedzialnością (48,1%) oraz osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą (51,0%). Wyniki analiz nie potwierdzają zatem w sposób jednoznaczny często spotykanych opinii, iż wyższą dostępnością kredytu bankowego (jak również innych instrumentów zewnętrznego finansowania) charakteryzują się podmioty gospodarcze funkcjonujące w oparciu o najbardziej rozwinięte formy organizacyjno-prawne (spółka akcyjna, spółka z o.o.).

Wyniki badań wskazują natomiast na zależność pomiędzy dostępnością kredytu bankowego, a formą opodatkowania i wynikającym z niej zakresem obowiązków sprawozdawczych firmy. Wysoką dostępnością charakteryzowały się kredyty udzielane przedsiębiorcom prowadzącym pełną księgowość. Uzasadnieniem tego stanu rzeczy jest fakt, iż szeroki zakres prowadzonej sprawozdawczości finansowej stwarza bankom możliwość pełnej oceny kondycji ekonomiczno-finansowej wskazanej grupy firm, ich wiarygodności kredytowej, a tym samym obniża ryzyko udzielenia kredytu bankowego. Proces ten jest znacznie utrudniony w przedsiębiorstwach prowadzących uproszczoną sprawozdawczość, co skłania instytucje bankowe do większej ostrożności w kredytowaniu wskazanej grupy firm. Potwierdzeniem tego są wyniki analiz, wskazujące, iż najniższe oceny dostępności kredytu odnotowano w grupie przedsiębiorstw funkcjonujących na zasadach karty podatkowej.

Dostępność kredytu bankowego najwyżej oceniły firmy z sektorów gospodarczych: A – rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo. Warto przy tym podkreślić, iż w grupie tej znalazły się w większości podmioty korzystające z kredytów preferencyjnych, charakteryzujących się wysoką dostępnością oferowanych środków. Najmniej korzystne wartości analizowanego wskaźnika odnotowano w sektorze gospodarczym I – transport gospodarka magazynowa, gdzie odsetek przedsiębiorstw pozytywnie oceniających dostępność kredytu wyniósł 27,8%.

Wyniki analiz wskazują na stosunkowo wysoką dostępność zarówno kredytów oferowanych przez banki komercyjne, jak też banki spółdzielcze. Dostępność środków kredytowych została korzystnie oceniona wśród klientów banków spółdzielczych, przy czym nie odnotowano znaczącej różnicy w relacji do pozostałej grupy przedsiębiorstw.

Dostępność kredytu bankowego została najwyżej oceniona w grupie przedsiębiorstw, które wypracowały wynik finansowy brutto w wysokości 100-200 tys. zł. Natomiast przewagę ocen negatywnych zaobserwowano w grupach podmiotów wykazujących zysk o wartości mniejszej niż 50 tys. zł. Wyniki badań potwierdzają zatem powszechnie obserwowane tendencje, zgodnie z którymi banki chętniej kredytują przedsiębiorstwa większe, charakteryzujące się wyższą zyskownością prowadzonej działalności.

Uzupełnieniem powyższej analizy są wyniki badań obrazujące bariery utrudniające przedsiębiorcom dostęp do środków kredytowych. Dane liczbowe przedstawiono w tab. 35.

Tabela 35

Bariery ograniczające przedsiębiorstwom dostęp do kredytu bankowego w latach 2002-2005

Kryteria	Odsetek przedsiębiorstw wskazujący stopień nasilenia poszczególnych cech											
	mikro-				małe				średnie			
	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3
Koszt kredytu (oprocentowanie, prowizje, opłaty)	2,9	8,0	38,7	50,4	10,9	12,5	34,4	42,2	7,7	11,5	65,4	15,4
Problemy z przygotowaniem dokumentacji	7,3	15,3	46,0	31,4	25,0	35,9	25,0	14,1	34,6	26,9	34,6	3,9
Warunki spłaty kredytu (terminy, liczba rat itp.)	10,2	32,8	45,3	11,7	25,0	25,0	45,3	4,7	15,4	30,8	50,0	3,8
Maksymalna wartość kredytu	8,0	26,3	44,5	21,2	20,3	21,9	45,3	12,5	15,4	23,1	34,6	26,9
Wysokość zabezpieczeń	2,9	8,8	29,9	58,4	12,5	9,4	31,3	46,8	19,2	15,4	30,8	34,6
Brak historii kredytowej	28,5	19,7	23,4	28,4	45,3	18,8	23,4	12,5	46,2	30,8	15,4	7,6
Skomplikowane i czasochłonne procedury kredytowe	8,8	17,6	36,0	37,6	17,2	31,3	26,6	24,9	23,1	23,1	30,7	23,1

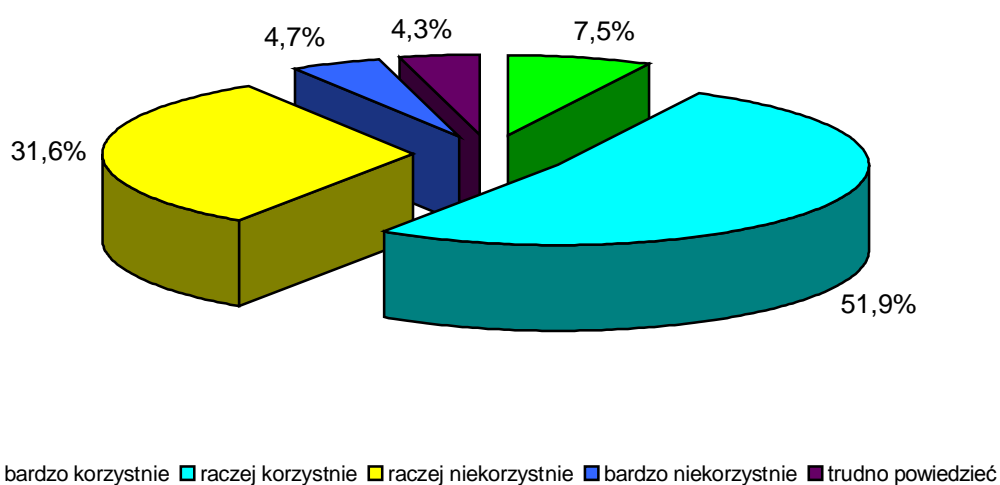
* W badaniach zastosowano następującą skalę ocen: 0 pkt. – w żadnym stopniu, 1 pkt. – w małym stopniu, 2 pkt. – w średnim stopniu, 3 pkt. – w dużym stopniu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wśród barier, które w największym stopniu ograniczały dostęp do kredytu bankowego, przedsiębiorcy wskazali wysokość wymaganych zabezpieczeń oraz wysoki koszt kapitału. Chodzi tu w szczególności mikroprzedsiębiorstwa, które w większości (50,4%) nadały badanej cesze najwyższą rangę, oceniając ją jako istotne utrudnienie w dostępie do środków kredytowych. Ponadto mikroprzedsiębiorcy podkreślali zbyt wysokie wymagania banków co

do zabezpieczeń, skomplikowane i czasochłonne procedury kredytowe oraz problemy z przygotowaniem wymaganej dokumentacji, uznając je za istotne utrudnienia w dostępie kredytu bankowego. Zaistniała sytuacja była w głównej mierze warunkowana specyficznymi właściwościami charakteryzującymi działalność sektora MMSP. Należy tu wymienić: brak zasobów majątkowych stanowiących potencjalne zabezpieczenie kredytu, niedobór kadr posiadających odpowiednie kwalifikacje i doświadczenie we współpracy z instytucjami finansowymi, czy niski poziom akumulacji finansowej uniemożliwiający zwrot pożyczonych środków wraz odsetkami. W mniejszym, choć również wysokim stopniu, mikroprzedsiębiorcy wskazywali takie czynniki, jak: brak historii kredytowej, warunki spłaty kredytu, czy stopień zaspokojenia potrzeb finansowych określony maksymalną możliwą do pozyskania kwotą środków kredytowych. W znacznie mniejszym stopniu przedstawione bariery ograniczały dostępność środków kredytowych w grupie małych i średnich przedsiębiorstw.

Kolejnym zagadnieniem poddanym analizie była ogólna ocena działalności banków, jako instytucji finansujących działalność sektora MMSP. Wyniki badań przedstawiono na rys. 17.



Rysunek 17. Ogólna ocena działalności banków w obszarze kredytowania mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2002-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

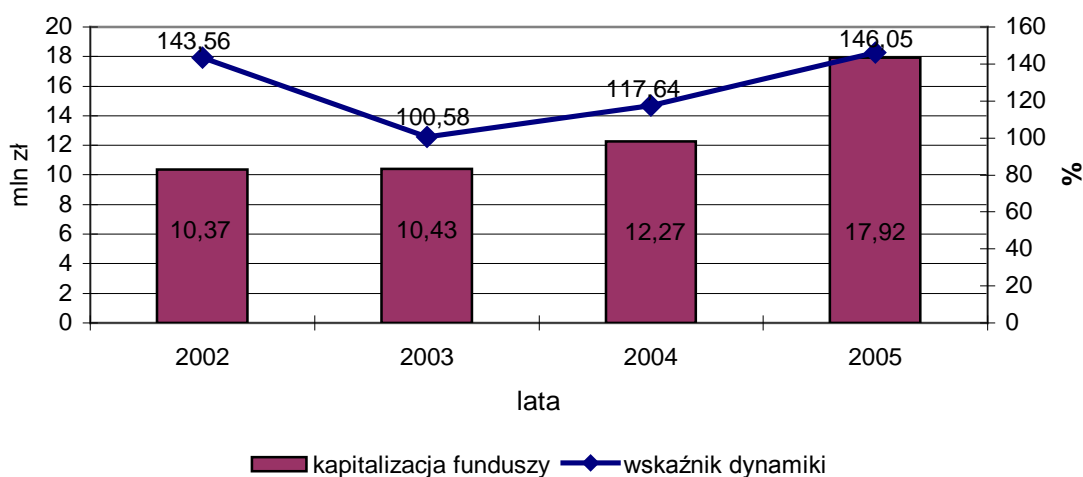
Wyniki badań wskazały, iż większość firm (59,4%) pozytywnie oceniła działalność kredytową banków. Co trzecie przedsiębiorstwo wyraziło opinię negatywną, natomiast 4,3% badanych podmiotów nie przedstawiło jednoznacznej oceny na podjęty temat. Najwyżej

działalność banków została oceniona w grupie średnich przedsiębiorstw, w której odnotowano 76,9% pozytywnych odpowiedzi. W pozostałych sektorach odsetek ten wyniósł odpowiednio: 54,8% - mikroprzedsiębiorstwa, 61,3% - małe przedsiębiorstwa.

Kredytowanie sektora MMSP z udziałem środków z funduszy poręczeń kredytowych

Województwo Warmińsko-Mazurskie uznawane jest za jeden z najbardziej aktywnych regionów Polski pod względem działalności instytucji poręczeniowych. Według danych Polskiego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych, na koniec 2005 r., funkcjonowało tu pięć funduszy o zasięgu lokalnym (FPK w Działdowie, Gołdapii, Kętrzynie, Nidzicy, Ostródzie) oraz dwa, które swym zakresem obejmują teren całego województwa (FPK w Działdowie oraz w Olsztynie). Zostały one utworzone przede wszystkim z myślą o wspieraniu różnego rodzaju inicjatyw gospodarczych mających na celu tworzenie nowych miejsc pracy oraz stymulowanie rozwoju gospodarczego w regionie.

Zgodnie z tym, co zasygnalizowano w teoretycznej części rozprawy, jednym z podstawowych czynników determinujących zakres działalności instytucji FPK, jest ilość posiadanych środków finansowych. Poziom kapitalizacji w badanych funduszach przedstawiono na rys. 18.



Rysunek 18. Kapitalizacja funduszy poręczeń kredytowych w województwie warmińsko-mazurskim w latach 2002-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych.

W badanym okresie odnotowano znaczący wzrost kapitalizacji funduszy poręczeniowych działających na terenie województwa warmińsko-mazurskiego. Najwyższy wzrost miał

miejsce w 2005 r.. W okresie tym fundusze pozyskały znaczne środki finansowe, udostępniane w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004-2006” – Podziałanie 1.2.2. „Dokapitalizowanie funduszy poręczeniowych”. Na uwagę zwraca wysoki stopień zróżnicowania wartości kapitału w poszczególnych jednostkach. Na koniec 2005 r. niemal połowa (49,6%) łącznej kwoty środków, stanowiła kapitał największego funduszu – Warmińsko-Mazurskiego Funduszu „Poręczenia Kredytowe” w Działdowie. Kolejne 36,2% to środki to kapitał Nidzickiej Fundacji Rozwoju „NIDA” oraz Działdowskiej Agencji Rozwoju. Kapitalizacja pozostałych jednostek nie przekraczała 1 mln zł. Przedstawione dane potwierdzają zatem istnienie zjawiska polaryzacji w zakresie wielkości posiadanych przez poszczególne fundusze środków finansowych.

Istotnym zagadnieniem poddanym analizie był zakres prowadzonej działalności poręczeniowej, mierzony ilością i wartością udzielonych poręczeń kredytowych, jak również wielkością poręczonych zobowiązań przedsiębiorstw. Wybrane informacje w tym zakresie przedstawiono w tab. 36.

Tabela 36

Wyniki jednostek FPK w zakresie prowadzonej działalności poręczeniowej w latach 2002-2005

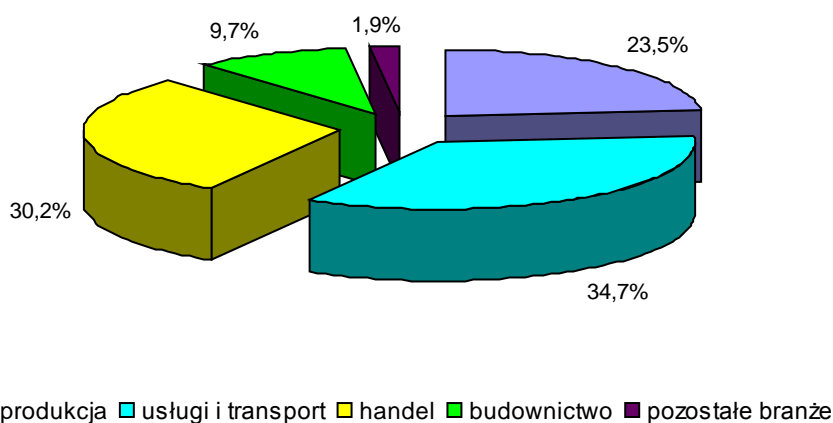
Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005
Liczba udzielonych poręczeń	102	101	89	113
Wartość aktualnych poręczeń (tys. zł)	9600,6	9239,1	7409,0	8910,0
Wartość aktualnie poręczanych zobowiązań (tys. zł)	24 739,2	22 230,9	18 901,0	20 665,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych.

Wyniki badań wskazują, iż latach 2002-2005 fundusze udzieliły łącznie 405 poręczeń kredytowych. W okresie 2002-2004 odnotowano spadek liczby i wartości poręczeń, jak też kwoty poręczanych zobowiązań przedsiębiorstw. Tendencję wzrostową zaobserwowano w 2005 r. Na podkreślenie zasługuje zróżnicowany poziom aktywności poszczególnych jednostek. Na koniec 2005 r. najwyższą wartość aktywnych poręczeń odnotowano w funduszu Nidzickiej Fundacji Rozwoju „NIDA” – 3,97 mln zł, Warmińsko-Mazurskim Funduszu „Poręczenia Kredytowe” w Działdowie – 2,34 mln zł, oraz funduszu Działdowskiej Agencji Rozwoju – 1,52 mln zł. Wartość poręczeń udzielonych przez pozostałe fundusze nie przekraczała kwoty 0,5 mln zł, co przede wszystkim spowodowane było niskim poziomem kapitalizacji tych jednostek. Warty podkreślenia jest również fakt, iż 84,7% łącznej kwoty

udzielonych poręczeń stanowiły poręczenia kredytów i pożyczek bankowych. W znacznie mniejszym zakresie fundusze poręczały zobowiązania wobec funduszy pożyczkowych (13,8%) oraz innych instytucji pozabankowych (1,5%).

Kolejnym problemem badawczym była struktura udzielonych poręczeń kredytowych. W tym zastosowano szereg kryteriów podziału środków, jednym z nich jest rodzaj działalności przedsiębiorstw korzystających z omawianej formy finansowania. Dane liczbowe przedstawiono na rys. 19.



Rysunek 19. Struktura poręczeń kredytowych z uwzględnieniem rodzaju działalności poręczeniobiorców w 2005 r.

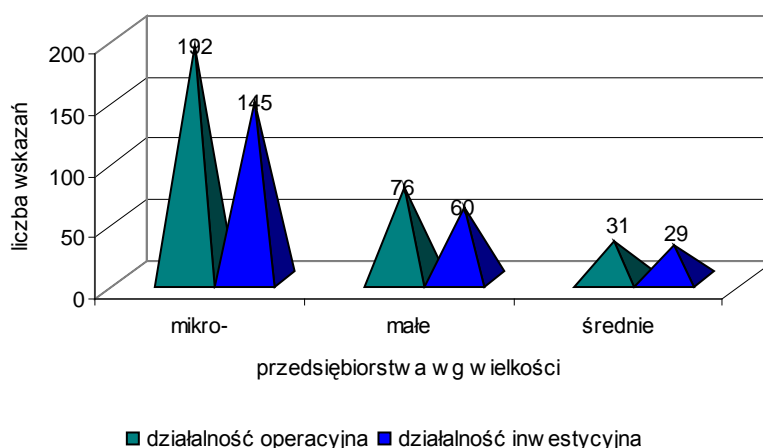
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych.

Wśród poręczeniobiorców dominowały firmy handlowe oraz usługowe, które absorbowaly łącznie 64,9% kwoty poręczeń udzielonych do końca 2005 r. W mniejszym stopniu z poręczeń kredytowych korzystały przedsiębiorstwa produkcyjne, budowlane i inne. Uwzględniając rodzaj poręczanego zobowiązania należy wskazać na dominujący udział poręczeń kredytów i pożyczek obrotowych - 62,8%. Wartość poręczeń kredytów i pożyczek inwestycyjnych wyniosła 2,36 mln, co stanowiło 37,2% łącznej kwoty środków. Fundusze najczęściej udzielały poręczeń o wartości 100-250 tys. zł. Stanowiły one 52,2% kwoty zaangażowanego kapitału badanych jednostek. Natomiast mniejszy udział odnotowano w grupie poręczeń o wartości do 50 tys. zł (18,2%) oraz 50-100 tys. zł (29,6%). Żaden z badanych funduszy nie udzielił poręczenia o wartości wyższej niż 250 tys. zł.

4. Pozabankowe źródła finansowania badanych grup przedsiębiorstw

Środki własne przedsiębiorstw

Kapitał własny jest fundamentem ekonomicznej i prawnej samodzielności przedsiębiorstwa. Finansowanie działalności środkami własnymi sprzyja poprawie stabilizacji firmy, jej suwerenności finansowej oraz swobody w podejmowaniu decyzji. Kapitał ten stanowi źródło finansowania zarówno bieżącej, jak też inwestycyjnej sfery funkcjonowania przedsiębiorstwa. Wyniki badań dotyczące liczby przedsiębiorstw korzystających z kapitału własnego przedstawiono w na rys. 20.



Rysunek 20. Liczba przedsiębiorstw korzystających ze środków własnych w procesie finansowania działalności operacyjnej i inwestycyjnej w latach 2002-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

W okresie 2002-2005 kapitał własny stanowił dominujące źródło finansowania działalności przedsiębiorstw. W obszarze działalności operacyjnej 98,5% mikro-, 98,7% małych i wszystkie średnie firmy korzystały ze środków własnych. Podobne tendencje zaobserwowano w odniesieniu do inwestycyjnej sfery funkcjonowania przedsiębiorstw. Aż 92,4% mikro-, 89,6% małych i 96,7% średnich korzystało z kapitału własnego przy realizacji podjętych przedsięwzięć inwestycyjnych³⁷⁰. W większości badanych przedsiębiorstw głównym źródłem środków własnych były bieżące przychody ze sprzedaży oraz zysk (samofinansowanie). W mniejszym zakresie kapitał własny tworzony był ze źródeł

³⁷⁰ Przedstawione wartości procentowe zostały obliczone jako relacja liczby przedsiębiorstw korzystających z kapitału własnego, do liczby przedsiębiorstw, które w badanym okresie podjęły działalność inwestycyjną (łącznie 254 firmy, w tym 157 – mikro-, 67 małe, 30 – średnie)

zewewnętrznych takich, jak: emisja udziałów bądź akcji, dopłaty do udziałów, wkłady wspólników i inne.

Analizę przeprowadzono również uwzględniając zróżnicowane kryteria klasyfikacji przedsiębiorstw. Dane liczbowe przedstawiono w tab. 37.

Tabela 37

Liczba przedsiębiorstw korzystających z kapitału własnego w celu sfinansowania wydatków związanych z operacyjną oraz inwestycyjną sferą prowadzonej działalności w latach 2002-2005

Kryterium klasyfikacji przedsiębiorstw	Rodzaj przedsiębiorstwa	Działalność operacyjna		Działalność inwestycyjna	
		liczba	udział %*	liczba	udział %*
Rodzaj prowadzonej działalności	handlowe	83	97,7	62	91,2
	usługowe	116	100,0	87	89,7
	produkcyjne	42	100,0	41	97,6
	handlowo-usługowe	37	97,4	27	93,1
	handlowo-produkcyjne	7	100,0	5	100,0
	usługowo-produkcyjne	9	90,0	8	100,0
	handlowo-usługowo-produkcyjne	5	100,0	4	80,0
Sektor gospodarki* (wg klasyfikacji PKD)	sektor A	16	100,0	15	100,0
	sektor D	77	100,0	67	95,7
	sektor F	20	100,0	14	100,0
	sektor G	113	97,4	82	91,1
	sektor I	20	95,2	18	94,7
	sektor K	29	100,0	20	83,3
	pozostałe sektory	24	100,0	18	81,8
Okres funkcjonowania na rynku	funkcjonujące 0-5 lat	73	100,0	56	90,3
	funkcjonujące 6-10 lat	92	100,0	70	90,9
	funkcjonujące powyżej 10 lat	134	97,1	108	93,9
Forma organizacyjno-prawna prowadzonej działalności	osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą	207	98,1	164	91,6
	spółka cywilna	22	100,0	20	100,0
	spółka jawna	19	100,0	11	84,6
	spółka z o.o.	37	100,0	29	90,6
	spółka akcyjna	4	100,0	3	100,0
	spółdzielnia	10	100,0	7	100,0
Zasięg terytorialny prowadzonej działalności	o zasięgu lokalnym	132	99,3	99	90,0
	o zasięgu regionalnym	128	98,5	98	92,5
	o zasięgu krajowym	11	91,7	12	100,0
	o zasięgu europejskim	24	100,0	21	95,5
	o zasięgu światowym	4	100,0	4	100,0

* W przypadku działalności operacyjnej udział % został obliczony jako relacja liczby przedsiębiorstw korzystających z kapitału własnego, do całkowitej liczby przedsiębiorstw w danej grupie; w przypadku działalności inwestycyjnej wskaźnik ten został obliczony, jako relacja liczby przedsiębiorstw korzystających z kapitału własnego, do liczby przedsiębiorstw, które w okresie 2002-2005 realizowały projekty inwestycyjne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wyniki analiz potwierdzają ogromne znaczenie kapitału własnego, jako źródła finansowania sektora MMSP. W zdecydowanej większości wyodrębnionych grup przedsiębiorstw, udział podmiotów korzystających ze środków własnych kształtował się powyżej poziomu 90%, a w wielu przypadkach wyniósł 100%. Należy również podkreślić, że nie odnotowano znacznego zróżnicowania wartości badanego wskaźnika w poszczególnych grupach przedsiębiorstw. Wyniki badań wydają się zatem potwierdzać powszechnie wyrażany pogląd, iż dominującym źródłem finansowania działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw jest kapitał własny.

Wartym również podkreślenia jest fakt, iż środki własne stanowiły dominujące źródło kapitału początkowego przedsiębiorstw. Aż 282 firmy korzystały z kapitału własnego jako instrumentu finansowania wydatków związanych z rozpoczęciem działalności gospodarczej. Stanowiło to 93,1% podmiotów objętych badaniem.

Kolejnym problemem badawczym poddanym analizie była częstotliwość korzystania ze środków własnych w procesie finansowania operacyjnej działalności przedsiębiorstw. Wyniki badań przedstawiono na w tab. 38.

Tabela 38

Częstotliwość korzystania ze środków własnych w procesie finansowania operacyjnej działalności przedsiębiorstw w latach 2002-2005

Przedsiębiorstwa wg wielkości	Odsetek przedsiębiorstw wskazujących stopień nasilenia badanej cechy (w %)			
	0	1	2	3
Mikro-	1,0	3,1	13,8	82,1
Małe	1,3	0,0	7,8	90,9
Średnie	0,0	3,2	3,2	93,6

* W badaniach zastosowano następującą skalę ocen: 0 pkt. – nie korzystam, 1 pkt. – korzystam czasami, 2 pkt. – korzystam często, 3 pkt. – korzystam bardzo często.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

W okresie 2002-2005 zaobserwowano bardzo wysoką częstotliwość wykorzystania środków własnych w działalności bieżącej badanych firm. Zdecydowana większość zarówno mikro-, małych, jak też średnich przedsiębiorstw wskazała, że „często” lub „bardzo często” korzystała z kapitału własnego, jako źródła finansowania operacyjnej sfery prowadzonej działalności. Zbliżone tendencje odnotowano uwzględniając odmienne kryteria klasyfikacji firm, takie jak: rodzaj prowadzonej działalności, sektor gospodarki, forma organizacyjno-prawna, czy długość okresu funkcjonowania firmy na rynku. W strukturze tych środków dominowały bieżące wpływy ze sprzedaży produktów, towarów bądź usług. W znaczne

mniejszym zakresie przedsiębiorstwa korzystały z pozostałych źródeł kapitału własnego, jak: emisja udziałów, akcji i innych.

Analizie poddano również cel wykorzystania środków własnych w sferze działalności inwestycyjnej badanych przedsiębiorstw. Dane liczbowe przedstawiono w tab. 39.

Tabela 39

Przedmiot działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw finansowanej z udziałem środków własnych w latach 2002-2005

Przedsiębiorstwa wg wielkości	Przedmiot działalności inwestycyjnej (liczba wskazań)			
	nieruchomości	maszyny produkcyjne, urządzenia techniczne	środki transportu	pozostałe
Mikro-	55	94	78	3
Małe	36	44	35	-
Średnie	19	25	18	-
Razem	110	163	131	3

* Z uwagi na zróżnicowany zakres działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw liczba wskazań jest wyższa w stosunku do liczby przedsiębiorstw korzystających ze środków własnych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wyniki badań wskazują, że podstawowym celem wydatkowania środków własnych były inwestycje w maszyny produkcyjne, urządzenia i inne elementy technicznego wyposażenia przedsiębiorstw. Działania te realizowane były w 64,2% firm podejmujących działalność inwestycyjną w okresie 2002-2005. Mniejsza liczba przedsiębiorstw wydatkowała kapitał własny na zakup środków transportu (51,6%) oraz projekty związane z nabyciem, remontem bądź modernizacją nieruchomości (43,3%).

Uzupełnieniem powyższych danych jest zakres finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw kapitałem własnym.

Tabela 40

Udział kapitału własnego w strukturze finansowania działalności inwestycyjnej badanych przedsiębiorstw w latach 2002-2005

Przedsiębiorstwa wg wielkości	Udział kapitału własnego w strukturze finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw (liczba wskazań*)				
	< 20%	20% < 40%	40% < 60%	60% < 80%	80% - 100%
Mikro-	10	30	30	25	51
Małe	11	18	10	4	17
Średnie	1	5	3	4	15
Razem	22	53	43	33	83

* Liczba wskazań jest niższa w odniesieniu do liczby przedsiębiorstw podejmujących działalność inwestycyjną, ponieważ nie wszyscy przedsiębiorcy udzielili odpowiedzi na powyższy temat.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Dane liczbowe zawarte w tab. 40 wskazują na wysoki stopień zaangażowania kapitału własnego w realizację projektów inwestycyjnych badanych przedsiębiorstw. Świadczy o tym fakt, iż dla 45,7% łącznej liczby firm podejmujących inwestycje, firm środki własne stanowiły główne źródło finansowania inwestycji (60-100%). Tylko w przypadku 8,7% własne zasoby finansowe stanowiły mniej niż 20% nakładów inwestycyjnych. Należy również podkreślić znaczny stopień zróżnicowania obserwowany w poszczególnych grupach firm. Najwyższy odsetek podmiotów z dominującym udziałem kapitału własnego (63,3%) odnotowano w sektorze średnich przedsiębiorstw. Wartość tego wskaźnika w grupie mikro- i małych firm wyniosła odpowiednio: 48,4% oraz 31,3%.

Kredyt kupiecki

Kredyt handlowy należy do podstawowych instrumentów finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstw. Wysoka dostępność oraz relatywnie niski koszt sprawiają, iż jest to szczególnie atrakcyjna forma pozyskiwania kapitału obrotowego w sektorze MMSP.

W badaniach wyodrębniono dwie zasadnicze formy omawianego instrumentu finansowego, jakimi są: kredyt dostawcy stanowiący odroczenie terminu zapłaty za nabyte produkty bądź usługi, oraz kredyt odbiorcy występujący w formie zaliczki lub przedpłaty za dostarczone dobra lub usługi. Wyniki badań dotyczące liczby przedsiębiorstw korzystających z omawianych form finansowania działalności przedstawiono w tab. 41.

Tabela 41

Liczba przedsiębiorstw korzystających z kredytu kupieckiego w procesie finansowania bieżącej działalności w latach 2002-2005

Przedsiębiorstwa wg wielkości	Forma kredytu kupieckiego	
	kredyt dostawcy	kredyt odbiorcy
Mikro-	107	65
Małe	35	28
Średnie	15	11
Razem	157	104

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Dane zawarte w tab. 41 wskazują na wysoką liczebność przedsiębiorstw korzystających z kredytu handlowego. Aż 51,8% badanych firm pozyskiwało kapitał obrotowy, odraczając termin zapłaty za nabyte produkty bądź usługi (kredyt dostawcy). Nieco mniejszy odsetek (34,3%) finansował bieżącą działalność z wykorzystaniem kredytu odbiorcy. Wyniki badań

wskazują zatem na wysoką dostępność kredytu handlowego jako instrumentu finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstw z sektora MMSP.

Uzupełnieniem powyższych danych jest analiza częstotliwości wykorzystania omawianego instrumentu finansowego w działalności badanych firm. Dane liczbowe przedstawiono w tab. 42.

Tabela 42

Częstotliwość korzystania z kredytu kupieckiego w bieżącej działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2002-2005

Przedsiębiorstwa wg wielkości	Odsetek przedsiębiorstw wskazujących stopień nasilenia badanej cechy (%)			
	0	1	2	3
	Kredyt dostawcy			
Mikro-	45,1	20,5	19,5	14,9
Małe	54,5	22,1	12,3	11,1
Średnie	51,6	16,1	19,4	12,9
	Kredyt odbiorcy			
Mikro-	66,7	20,5	9,2	3,6
Małe	63,6	22,1	9,1	5,2
Średnie	64,5	29,0	6,5	0,0

* W badaniach zastosowano następującą skalę ocen: 0 pkt. – nie korzystam, 1 pkt. – korzystam czasami, 2 pkt. – korzystam często, 3 pkt. – korzystam bardzo często.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Badane przedsiębiorstwa cechowały się stosunkową wysoką częstotliwością wykorzystania kredytu kupieckiego, w szczególności kredytu dostawcy. W mniejszym zakresie firmy pozyskiwały kapitał obrotowy z wykorzystaniem zaliczek bądź przedpłat za dostarczone produkty, towary bądź usługi. Wskazane tendencje odnotowano zarówno w sektorze mikro- i małych przedsiębiorstw, jak też w grupie średnich firm.

Najwyższą częstotliwość wykorzystania kredytu dostawcy zaobserwowano w grupie firm handlowych, handlowo-produkcyjnych oraz podmiotów wykonujących zarówno działalność handlową, usługową, jak też produkcyjną. We wskazanych grupach przedsiębiorstw odsetek podmiotów deklarujących, iż „często” bądź „bardzo często” korzystał z tej formy finansowania wyniósł odpowiednio: 45,9% oraz 40,0% (handel-usługi, handel-usługi-produkcja). Natomiast z kredytu odbiorcy najczęściej korzystały firmy handlowo-produkcyjne i handlowo-usługowe, w których wartość analizowanego wskaźnika wyniosła 28,6% i 18,4%. Obserwowane tendencje były przede wszystkim warunkowane specyfiką działalności poszczególnych grup przedsiębiorstw. Powszechnie stosowaną praktyką działalności firm handlowych jest bowiem odraczanie nabywcom terminu płatności za dostarczone towary.

Natomiast przedsiębiorcy z branży usługowej dość często wymagają od swoich kontrahentów zaliczki bądź przedpłaty, stanowiącej część wynagrodzenia za wykonane usługi.

Przedstawione wyniki analizy znajdują potwierdzenie, przy uwzględnieniu klasyfikacji przedsiębiorstw ze względu na sektor gospodarki. Najwyższą częstotliwość korzystania z kredytu dostawcy odnotowano w sektorze G – handel hurtowy i detaliczny, naprawy oraz F – budownictwo. Natomiast z kredytu odbiorcy najczęściej korzystały firmy z sektorów: F – budownictwo, a także sektora D – przetwórstwo przemysłowe.

Zależność statystyczną występującą pomiędzy przedmiotem prowadzonej działalności przedsiębiorstw, sektorem gospodarczym, a częstotliwością korzystania z kredytu handlowego, zbadano z wykorzystaniem testu X^2 (chi-kwadrat). Wyniki analizy przedstawiono w tab. 43.

Tabela 43

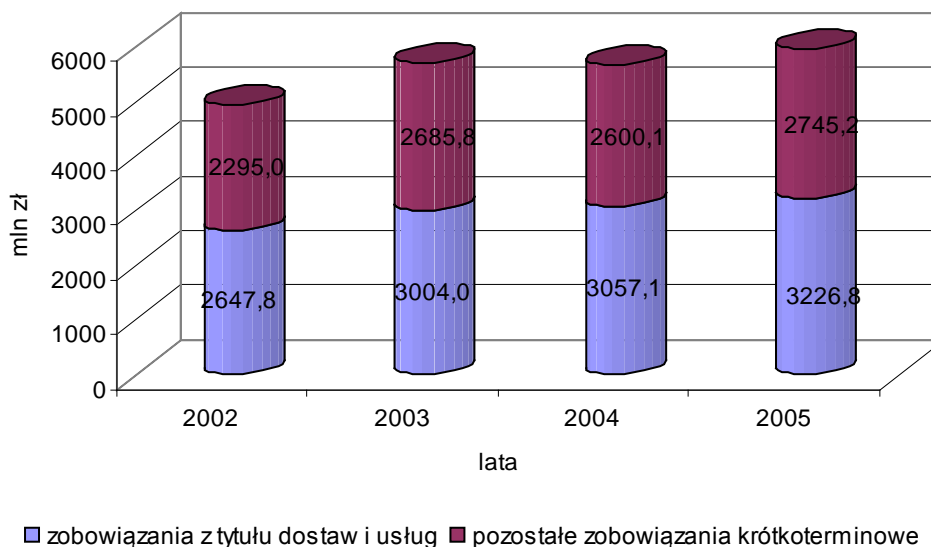
Zależność statystyczna pomiędzy rodzajem prowadzonej działalności, sektorem gospodarczym, a częstotliwością korzystania z kredytu handlowego w latach 2002-2005

Zmienne objaśniające X_i	Zmienne objaśniane Y_i	
	częstotliwość korzystania z kredytu dostawcy	częstotliwość korzystania z kredytu odbiorcy
Poziom istotności asymptotycznej (p)		
Rodzaj działalności gospodarczej	0,002 zależność istotna	0,432 zależność nieistotna
Sektor gospodarczy działalności firmy	0,001 zależność istotna	0,363 zależność nieistotna

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wyniki analizy wskazują, że rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej jest istotnym czynnikiem warunkującym częstotliwość korzystania z kredytu dostawcy. Świadczy o tym niska wartość wskaźnika istotności asymptotycznej, nie przekraczająca wymaganego poziomu 0,05. Natomiast nie odnotowano korelacji pomiędzy przyjętymi cechami objaśniającymi, a częstotliwością korzystania z kredytu odbiorcy.

Szeroką skalę finansowania działalności przedsiębiorstw kredytem kupieckim obrazują również dane statystyczne dla województwa warmińsko-mazurskiego. Informacje przedstawiono na rys. 21.



Rysunek 21. Wielkość i struktura zobowiązań krótkoterminowych przedsiębiorstw w województwie warmińsko-mazurskim w latach 2002-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Olsztynie.

W latach 2002-2005 odnotowano tendencję wzrostową zobowiązań krótkoterminowych. Na koniec 2005 r. ich wartość wyniosła 5,97 mld zł., co oznacza 20,8% wzrost w odniesieniu do 2002 r. Na uwagę zwraca wysoki udział zobowiązań handlowych, który we wszystkich badanych podokresach stanowił ponad 50% krótkoterminowego zadłużenia firm. W strukturze przedsiębiorstw korzystających z kredytu handlowego dominowały firmy przemysłowe (59,8%) oraz handlowe (25,7%). Znacznie mniejszy udział w przypadku pozostałych sektorów gospodarczych, takich jak: budownictwo (6,4%), obsługa nieruchomości i firm (3,0%), transport gospodarka magazynowa i łączność (2,0%) i innych.

Wyniki przeprowadzonych badań wyraźnie wskazują na szeroki zakres wykorzystania kredytu kupieckiego. Wysoka dostępność, brak sformalizowanych procedur administracyjnych oraz niski koszt kapitału sprawiają, iż stanowi on jedną z podstawowych form finansowania bieżącej działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw.

Faktoring

Faktoring, zgodnie z definicjami zawartymi w teoretycznej części rozprawy, jest instrumentem finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstw. Usługi te oferowane są przez wiele instytucji takich, jak: banki, firmy faktoringowe z udziałem kapitału bankowego

oraz niezależne podmioty, niezwiązane właścicielsko z sektorem bankowym. Zdecydowana większość faktorów działających w Polsce, posiada swoje oddziały bądź filie na terenie województwa warmińsko-mazurskiego, oferując przedsiębiorcom szeroką gamę usług faktoringu krajowego oraz zagranicznego. Wśród podstawowych usług należy w szczególności wymienić: zarządzanie wierzytelnościami faktoranta, monitoring sytuacji finansowej dłużników, zabezpieczenie przed ryzykiem spłaty należności, czy pomoc w dochodzeniu niespłaconych wierzytelności (przy faktoringu niepełnym). Ponadto instytucje faktoringowe oferują przedsiębiorcom wsparcie w negocjacjach warunków i terminu spłaty należności, finansowanie dostaw oraz prefinansowanie, jako usługę polegającą na finansowaniu przyszłych wierzytelności faktoranta.

Pierwszym z podjętych celów badawczych było określenie liczby oraz struktury przedsiębiorstw korzystających z usług faktoringowych. Wyniki badań przedstawiono w tab. 44.

Tabela 44

Liczebność i struktura przedsiębiorstw korzystających z faktoringu w okresie 2002-2005

Przedsiębiorstwa wg wielkości	Liczba przedsiębiorstw		Odsetek firm korzystających z faktoringu (%)
	ogółem	korzystających z faktoringu	
Mikro-	195	6	3,1
Małe	77	3	3,9
Średnie	31	1	3,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

W okresie 2002-2005 z usług faktoringowych korzystało 10 firm, co stanowiło zaledwie 3,3% podmiotów objętych badaniem. Wyniki badań wskazują zatem na niewielki zakres wykorzystania omawianego instrumentu finansowego w działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Z usług faktoringowych korzystały jedynie firmy handlowo-usługowe (w tej grupie odsetek faktorantów wyniósł 5,3%), oraz podmioty wykonujące wyłącznie działalność handlową (4,7%) bądź usługową (3,5%). Były to przede wszystkim przedsiębiorstwa o najdłuższym stażu rynkowym, przekraczającym 10 lat (5 firm). Mniejszą liczebność zaobserwowano w grupie firm funkcjonujących na rynku od 6 do 10 lat (3 firmy), oraz nie dłużej niż 5 lat (2 firmy).

Biorąc pod uwagę formę organizacyjno-prawną prowadzonej działalności gospodarczej, najwyższą liczebnością charakteryzowały się osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Jednak najwyższy odsetek faktorantów odnotowano w grupie spółek jawnych

(10,5%) oraz spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Z faktoringu nie korzystały natomiast podmioty działające w formie spółdzielni oraz spółek akcyjnych.

W strukturze faktorantów dominujący udział (80,0%) stanowiły przedsiębiorstwa działające na rynku regionalnym. Zaledwie jedna firma o charakterze lokalnym oraz jedna działająca w skali europejskiej, korzystała z omawianej formy pozyskiwania kapitału obrotowego.

Z faktoringu korzystały głównie przedsiębiorstwa najbardziej zyskowe, wykazujące roczny wynik finansowy na poziomie wyższym niż 100 tys. zł. Udział tych podmiotów w strukturze faktorantów wyniósł aż 80,0%.

Kolejnym problemem badawczym było określenie stopnia częstotliwości wykorzystania faktoringu w działalności badanych przedsiębiorstw. Dane liczbowe przedstawiono w tab. 45.

Tabela 45

Częstotliwość wykorzystania faktoringu w przedsiębiorstwach w okresie 2002-2005

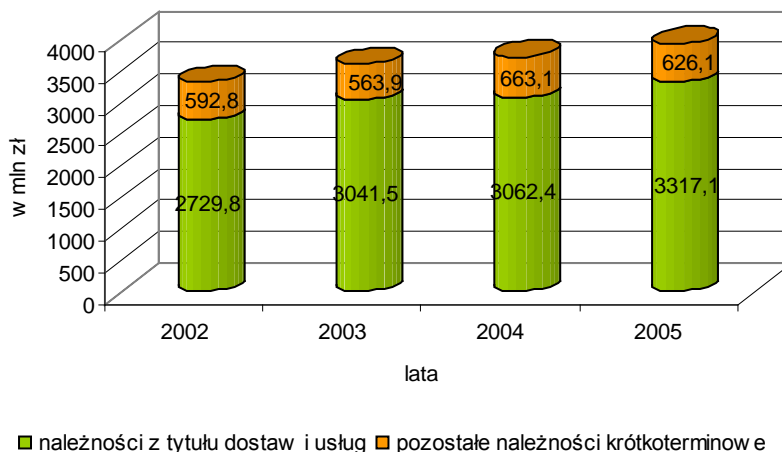
Przedsiębiorstwa wg wielkości	Odsetek przedsiębiorstw wskazujących stopień nasilenia badanej cechy (%)			
	0	1	2	3
Mikro-	96,9	2,6	0,0	0,5
Małe	96,1	3,9	0,0	0,0
Średnie	96,8	3,2	0,0	0,0

*W badaniach zastosowano następującą skalę ocen: 0 pkt. – nie korzystam, 1 pkt. – korzystam czasami, 2 pkt. – korzystam często, 3 pkt. – korzystam bardzo często.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Dane liczbowe przedstawione w tab. 45 potwierdzają niewielki stopień wykorzystania faktoringu w działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Tylko jeden przedsiębiorca (mikro-) stwierdził, że korzysta z omawianej formy finansowania bardzo często. W przypadku pozostałych faktorantów odnotowano jedynie sporadyczne wykorzystanie tego instrumentu finansowego. Wśród głównych barier ograniczających dostępność oraz częstotliwość korzystania z usług faktoringowych, przedsiębiorcy wskazali: wysoki koszt kapitału, niechęć faktorów do podejmowania ryzyka niewypłacalności dłużnika, wysokie limity obrotów kwalifikujące firmę do korzystania z faktoringu, jak również obawę przed pogorszeniem wzajemnych relacji z klientami. Na uwagę zasługuje również fakt, iż w badanym okresie znaczna liczba instytucji finansowych nie posiadała w swojej ofercie usług faktoringowych. Dotyczyło to w szczególności sektora banków spółdzielczych, który często stanowiło jedyne źródło finansowania przedsiębiorstw działających na terenach gmin wiejskich oraz miejsko-wiejskich.

Rynek usług faktoringowych, pomimo niewielkiej liczby firm korzystających z tej formy finansowania, charakteryzuje się wysokim potencjałem rozwoju. Świadczyć o tym mogą dane statystyczne obrazujące wielkość i strukturę krótkoterminowych należności przedsiębiorstw w województwie warmińsko-mazurskim.



Rysunek 22. Wielkość i struktura należności krótkoterminowych przedsiębiorstw w województwie warmińsko-mazurskim w latach 2002-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Olsztynie.

Wartość krótkoterminowych należności przedsiębiorstw wyniosła na koniec 2005 r. 3,94 mld zł. Oznacza to 18,7% wzrost w stosunku do 2002 r. W strukturze wierzytelności dominujący (ponad 80%) udział stanowiły należności handlowe. Ich wartość na koniec 2005 r. wyniosła aż 3,32 mld zł., co wskazuje na wysoki potencjał rozwoju rynku usług faktoringowych w województwie warmińsko-mazurskim. Najwyższy wskaźnik dynamiki wzrostu wierzytelności handlowych (111,4%), odnotowano w okresie 2002-2003, natomiast najniższy (100,7%) w latach 2004-2003. Dominujący udział w strukturze należności handlowych stanowiły wierzytelności przedsiębiorstw z sektora przemysłowego (68,3%). Znacznie niższa wartość tego wskaźnika cechowała pozostałe sektory gospodarcze, takie jak: handel i naprawy (16,8%), budownictwo (7,6%), obsługa nieruchomości i firm (3,0%).

Leasing

Na terenie woj. warmińsko-mazurskiego funkcjonuje wiele instytucji oferujących mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom usługi leasingu. Należą do nich banki, spółki prawa

handlowego powiązane kapitałowo z sektorem bankowym, jak też niezależne przedsiębiorstwa leasingowe. Obserwacja tego segmentu rynku kapitałowego wskazuje na dynamiczny rozwój oferty skierowanej do sektora MMSP. Obejmuje ona szeroką gamę produktów w zakresie leasingu operacyjnego oraz finansowego, umożliwiających przedsiębiorcom pozyskanie niezbędnych składników majątkowych, takich jak: środki transportu, maszyny i urządzenia techniczne, nieruchomości i inne.

Podstawowym zagadnieniem poddanym analizie była liczebność i struktura przedsiębiorstw korzystających z leasingu. Dane liczbowe przedstawiono w tab. 46.

Tabela 46

Liczba przedsiębiorstw korzystających z leasingu w latach 2002-2005

Kryterium klasyfikacji przedsiębiorstw	Rodzaj przedsiębiorstwa	Liczba przedsiębiorstw		Udział %
		podjmujących działalność inwestycyjną	korzystających z leasingu	
Wielkość przedsiębiorstwa	mikro-	157	7	4,5
	małe	67	8	11,9
	średnie	30	2	6,7
Rodzaj prowadzonej działalności	handlowe	68	6	8,8
	usługowe	97	5	5,2
	produkcyjne	42	3	7,1
	handlowo-usługowe	29	2	6,9
	handlowo-produkcyjne	5	1	20,0
Sektor gospodarki (wg klasyfikacji PKD)	sektor D	70	4	5,7
	sektor F	14	3	21,4
	sektor G	90	8	8,9
	sektor K	24	1	4,2
	sektor N	5	1	20,0
Okres funkcjonowania na rynku	funkcjonujące 0-5 lat	62	3	4,8
	funkcjonujące 6-10 lat	77	6	7,8
	funkcjonujące powyżej 10 lat	115	8	7,0
Forma organizacyjno-prawna prowadzonej działalności	osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą	179	8	4,5
	spółka cywilna	20	5	25,0
	spółka jawna	13	1	7,7
	spółka z o.o.	32	2	6,3
	spółka akcyjna	3	1	33,3
Zasięg terytorialny prowadzonej działalności	o zasięgu lokalnym	110	4	3,6
	o zasięgu regionalnym	106	10	9,4
	o zasięgu krajowym	12	1	8,3
	o zasięgu europejskim	22	1	4,5
	o zasięgu światowym	4	1	25,0
Wynik finansowy brutto	0 < wfb \geq 50 tys. zł	83	4	4,8
	50 < wfb \geq 100 tys. zł	48	6	12,5
	100 < wfb \geq 200 tys. zł	22	1	4,5
	200 < wfb	62	6	9,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wyniki badań wskazują na niewielką liczbę przedsiębiorstw korzystających z leasingu. W latach 2002-2005 tylko 17 firm pozyskało niezbędne składniki majątkowe z wykorzystaniem omawianego instrumentu finansowania. Stanowiło to 6,7% podmiotów podejmujących działalność inwestycyjną. Najniższy odsetek leasingobiorców wynoszący 4,5% odnotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw, a więc podmiotów o najniższym zatrudnieniu oraz przychodach ze sprzedaży. Najwyższy wskaźnik (11,9%) zaobserwowano w sektorze małych przedsiębiorstw.

W strukturze leasingobiorców dominujący udział (35,3%) stanowiły firmy handlowe oraz usługowe (29,4%). Taki stan rzeczy był w głównej mierze warunkowany wysoką liczebnością wskazanych grup przedsiębiorstw w ogólnej strukturze podmiotów objętych badaniem. Najwyższy odsetek leasingobiorców odnotowano w grupie firm handlowo-produkcyjnych (20,0%). Obserwowane tendencje znajdują uzasadnienie w specyfice działalności wskazanych grup przedsiębiorstw, charakteryzującej się wysokim zaangażowaniem środków trwałych. Najniższy stopień wykorzystania leasingu zaobserwowano w grupie przedsiębiorstw usługowych.

Najwyższą liczebność leasingobiorców wynoszącą 8 firm, odnotowano w sektorze gospodarczym G – handel hurtowy, detaliczny, naprawy. Stanowiło to 47,1% łącznej liczby przedsiębiorstw korzystających z leasingu. Jednak najwyższą częstotliwością wykorzystania omawianej formy finansowania charakteryzowały się sektory: F – budownictwo (21,4%) oraz N – ochrona zdrowia i pomoc społeczna (20,0% firm). W znacznie mniejszym stopniu z leasingu korzystały firmy z sektora K – obsługa nieruchomości i firm (4,2%).

Nieznaczny poziom zróżnicowania poszczególnych grup przedsiębiorstw, odnotowano uwzględniając długość okresu działalności firm. Najwyższy odsetek leasingobiorców zaobserwowano wśród podmiotów funkcjonujących od 6 do 10 lat. Nieznacznie niższa wartość omawianego wskaźnika cechowała firmy o najkrótszym oraz najdłuższym stażu rynkowym. Wyniki analizy wskazują zatem, iż długość okresu funkcjonowania przedsiębiorstwa nie jest istotnym czynnikiem warunkującym dostępność i zakres wykorzystania leasingu, jako instrumentu finansowania działalności.

Odmienne tendencje odnotowano przy uwzględnieniu formy organizacyjno-prawnej badanych przedsiębiorstw. Najwyższą liczebność firm korzystających z leasingu (8) odnotowano w sektorze osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. Równocześnie wskazana grupa firm charakteryzowała się najniższym odsetkiem leasingobiorców, wynoszącym 4,5%. Znacznie wyższą wartość analizowanego wskaźnika zaobserwowano w sektorze spółek cywilnych oraz spółek akcyjnych.

Największą liczebnością podmiotów korzystających z leasingu (10) charakteryzowała się grupa przedsiębiorstw działających na rynku regionalnym. Natomiast najwyższy odsetek leasingobiorców (25,0%) odnotowano wśród podmiotów prowadzących działalność w skali światowej. Należy jednak podkreślić, iż niewielka liczebność wskazanej grupy przedsiębiorstw, uniemożliwia dokonanie prawidłowej oceny stopnia wykorzystania leasingu, jako instrumentu finansowania działalności gospodarczej.

Najwyższy udział (łącznie 70,6%) w strukturze leasingobiorców stanowiły przedsiębiorstwa, które wypracowały zysk brutto: 50-100 tys. zł oraz powyżej 200 tys. zł. Natomiast nie korzystały z leasingu firmy wykazujące ujemny wynik finansowy.

Należy też podkreślić, że leasing stanowił źródło pozyskiwania składników majątkowych niezbędnych do rozpoczęcia działalności gospodarczej. Z tej formy kapitału początkowego korzystało 8 firm, co stanowiło 2,6% podmiotów objętych badaniem.

Uzupełnieniem powyższych danych liczbowych, jest analiza statystyczna związku wybranych cech badanych firm, z wykorzystywaniem przez nie leasingu jako instrumentu finansowania prowadzonej działalności. Wyniki analizy przedstawiono w tab. 47.

Tabela 47

Zależność statystyczna pomiędzy cechami badanych przedsiębiorstw, a korzystaniem przez nie z leasingu w procesie finansowania działalności inwestycyjnej w latach 2002-2005

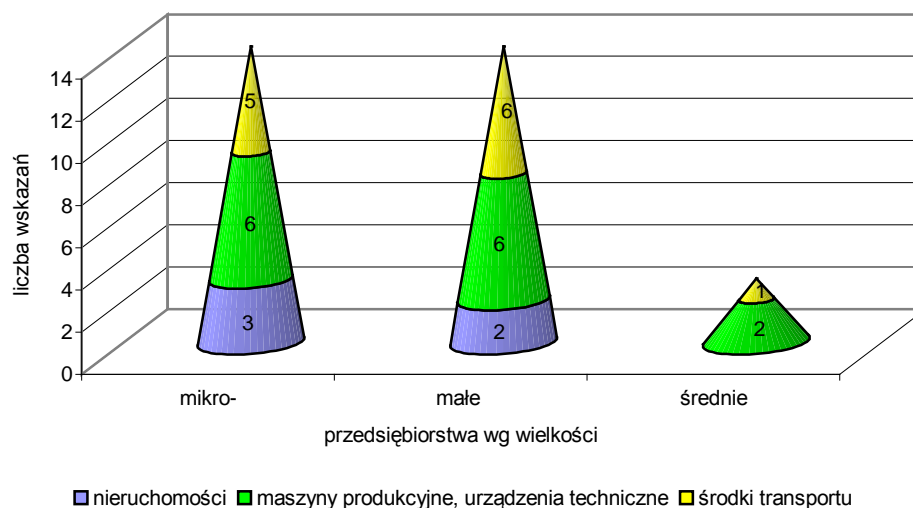
Zmienne objaśniające X_i	Zmienna objaśniana Y_i - - przedsiębiorstwo korzystało z leasingu
	Poziom istotności asymptotycznej (p)
Wielkość przedsiębiorstwa	0,109 – zależność nieistotna
Forma organizacyjno-prawna prowadzonej działalności	0,043 – zależność istotna
Rodzaj działalności gospodarczej	0,765 – zależność nieistotna
Sektor gospodarczy działalności firmy	0,505 – zależność nieistotna
Zasięg terytorialny prowadzonej działalności	0,303 – zależność nieistotna

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Spośród wskazanych cech jakościowych, jedynie forma organizacyjno-prawna prowadzonej działalności była czynnikiem warunkującym wykorzystanie leasingu jako źródła pozyskiwania kapitału. Wartość wskaźnika istotności asymptotycznej dla tej zależności wyniosła 0,043 i była niższa od przyjętego poziomu istotności (0,05). Fakt ten może wskazywać na większą dostępność przedsiębiorstw działających w oparciu o rozwinięte formy organizacyjno-prawne, do omawianej formy finansowania. Wartość badanego

wskaźnika dla pozostałych zmiennych była wyższa od poziomu istotności, co wskazuje, że nie warunkowały one wykorzystania leasingu przez badane przedsiębiorstwa.

Kolejnym problemem poddanym analizie był przedmiot działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw korzystających z leasingu. Wyniki badań przedstawiono na rys. 23.



Rysunek. 23. Cele inwestycyjne przedsiębiorstw korzystających z leasingu w latach 2002-2005

* Z uwagi na zróżnicowany zakres działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw liczba wskazań jest wyższa w stosunku do liczby przedsiębiorstw korzystających z leasingu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wyniki badań wskazują, iż najwyższą liczebnością charakteryzowały się przedsiębiorstwa inwestujące maszyny produkcyjne i urządzenia techniczne (14 firm), jak również środki transportu (12 firm). Znacznie mniejsza liczba firm korzystała z leasingu w celu pozyskania nieruchomości (budynki, budowle i inne). Przeprowadzona analiza wskazuje również na niewielki stopień zróżnicowania struktury pozyskanych środków trwałych w poszczególnych grupach przedsiębiorstw. Dominujący udział stanowiły firmy pozyskujące maszyny, urządzenia oraz środki transportu, przy czym w sektorze średnich przedsiębiorstw nie odnotowano podmiotów inwestujących w nieruchomości.

Analizę przeprowadzono również klasyfikując badane przedsiębiorstwa według rodzaju prowadzonej działalności. Dane liczbowe przedstawiono w tab. 48.

Tabela 48

Cele inwestycyjne przedsiębiorstw korzystających z leasingu w latach 2002-2005

Rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej	Przedmiot działalności inwestycyjnej (liczba wskazań)		
	nieruchomości	maszyny produkcyjne, urządzenia techniczne	środki transportu
Handel	4	3	5
Usługi	0	5	2
Produkcja	1	3	2
Handel-usługi	0	2	2
Handel-produkcja	0	1	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Najwyższy odsetek firm inwestujących w środki transportu (41,7%) odnotowano w sektorze handlu. Wskazana grupa przedsiębiorstw cechowała się również największą liczebnością podmiotów inwestujących w nieruchomości. Pozostałe podmioty, z wyjątkiem firm produkcyjnych, pozyskiwały wyłącznie maszyny produkcyjne, urządzenia techniczne oraz środki transportu.

Kolejnym problemem badawczym był zakres wykorzystania leasingu w procesie finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw. Wyniki badań przedstawiono w tab. 49.

Tabela 49

Udział leasingu w strukturze finansowania działalności inwestycyjnej badanych przedsiębiorstw w latach 2002-2005

Przedsiębiorstwa wg wielkości	Udział środków trwałych pozyskanych w drodze leasingu w strukturze wydatków inwestycyjnych przedsiębiorstw (%)				
	< 20	20 < 40	40 < 60	60 < 80	80 – 100
Mikro-	-	-	-	1	6
Małe	-	-	-	2	6
Średnie	1	1	-	-	-
Razem	1	1	-	3	12

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Dane liczbowe wskazują na wysoki udział leasingu w strukturze wydatków inwestycyjnych firm. Chodzi tu w szczególności o sektor mikroprzedsiębiorstw oraz małych przedsiębiorstw, w których wartość badanego wskaźnika wyniosła od 60 do 100%. Odmienną sytuację odnotowano w grupie firm średnich. Wskazana grupa podmiotów charakteryzowała się niewielkim zakresem wykorzystania leasingu w procesie finansowania działalności inwestycyjnej. Świadczy o tym niska wartość wskaźnika struktury, nie przekraczająca 40%. Stosunkowo niski zakres wykorzystania leasingu w działalności średnich firm mógł być

spowodowany znacznie wyższą – w stosunku do mikro- i małych przedsiębiorstw – dostępnością alternatywnych instrumentów zewnętrznego finansowania.

Celem badawczym było również określenie głównych barier utrudniających przedsiębiorcom dostęp do produktów finansowych oferowanych przez firmy leasingowe. Wyniki badań przedstawiono w tab. 50.

Tabela 50

Bariery ograniczające przedsiębiorstwom dostęp do leasingu w latach 2002-2005

Kryteria oceny	Odsetek przedsiębiorstw wskazujących stopień nasilenia badanych cech (%)											
	mikro-				małe				średnie			
	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3
Brak zdolności kredytowej	0,0	0,0	57,1	42,9	37,5	62,5	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	50,0
Koszt kapitału (oprocentowanie, prowizje i inne)	0,0	14,2	42,9	42,9	0,0	50,0	25,0	25,0	0,0	50,0	50,0	0,0
Duża ilość niezbędnych dokumentów	0,0	0,0	57,1	42,9	12,5	25,0	37,5	25,0	0,0	50,0	0,0	50,0
Czas załatwiania formalności	0,0	16,7	83,3	0,0	12,5	37,5	25,0	25,0	0,0	0,0	50,0	50,0
Wysokość i rodzaje zabezpieczeń	0,0	0,0	42,9	57,1	12,5	25,0	50,0	12,5	0,0	0,0	0,0	100,0
Pozostałe	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0

* W badaniach zastosowano następującą skalę ocen: 0 pkt. – nie ma znaczenia, 1 pkt. – mało uciążliwe, 2 pkt – dość uciążliwe, 3 pkt. – bardzo uciążliwe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wyniki badań wskazują na szereg barier ograniczających przedsiębiorcom dostęp do usług leasingowych. Za najbardziej dokuczliwe utrudnienia mikroprzedsiębiorcy uznali dużą ilość wymaganych dokumentów, wysokość i rodzaje zabezpieczeń, koszt kapitału oraz brak zdolności kredytowej. Zbliżone tendencje zaobserwowano w sektorze średnich przedsiębiorstw, gdzie istotnym utrudnieniem – wyłączając koszt kapitału - był również czas załatwiania formalności. Należy jednak podkreślić, iż niewielka liczebność tej grupy (2 firmy) uniemożliwia pełną i dokładną diagnozę badanego problemu. W znacznie mniejszym stopniu przedstawione bariery dotyczyły sektora małych przedsiębiorstw. W tej grupie firm największą barierę stanowił koszt kapitału oraz duża ilość niezbędnych dokumentów. Ponadto przedsiębiorstwa wskazywały brak wiedzy i doświadczenia pracowników firm leasingowych w zakresie doradztwa finansowego.

Przedakcesyjne fundusze Unii Europejskiej

Badane przedsiębiorstwa korzystały z następujących programów przedakcesyjnej pomocy finansowej Unii Europejskiej:

- PHARE – program bezpośredniego wsparcia w zakresie przygotowań do członkostwa Polski w Unii Europejskiej,
- SAPARD – program rozwoju obszarów wiejskich i modernizacji rolnictwa.

Liczbę przedsiębiorstw korzystających z wymienionych form finansowania przedstawiono w tab. 51.

Tabela 51

Liczba przedsiębiorstw korzystających z przedakcesyjnych programów pomocowych Unii Europejskiej, w okresie 2002-2005

Przedsiębiorstw wg wielkości	Rodzaj programu pomocowego		Razem
	PHARE	SAPARD	
Mikro-	-	1	1
Małe	3	-	3
Średnie	3	2	5
Razem	6	3	9

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wyniki badań wyraźnie wskazują, że badane firmy w znikomym stopniu korzystały z instrumentów finansowego wsparcia rozwoju przedsiębiorczości ze środków Unii Europejskiej. Najwyższy odsetek beneficjentów pomocy unijnej (16,1%) odnotowano w grupie średnich przedsiębiorstw, co może wskazywać, iż większe podmioty gospodarcze miały znacznie łatwiejszy dostęp do analizowanego źródła kapitału. Potwierdzeniem tego stanu rzeczy jest również fakt, iż tylko jedno mikroprzedsiębiorstwo korzystało z pomocy przedakcesyjnej.

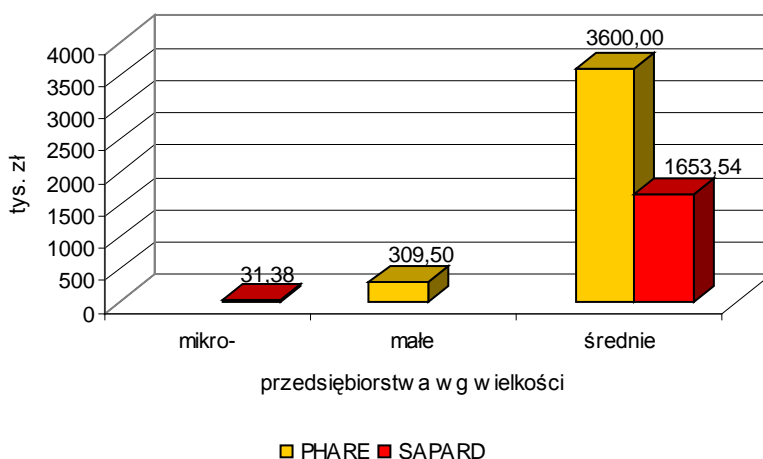
W strukturze beneficjentów pomocy unijnej dominowały przedsiębiorstwa z sekcji gospodarczej D – przetwórstwo przemysłowe (66,7%) Mniejszy odsetek stanowiły firmy z sektorów: A – rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo (22,2%) oraz O – działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna (11,1%).

Najwyższy odsetek przedsiębiorstw korzystających z pomocy unijnej (5,1%) odnotowano w grupie firm o stażu rynkowym dłuższym niż 10 lat. Firmy te stanowiły również dominujący udział (77,8%) w strukturze beneficjentów środków pomocowych. Znacznie niższy odsetek

stanowiły podmioty cechujące się krótszym okresem prowadzonej działalności: do 5 lat – 11,1%; od 6 do 10 lat – 11,1%.

Beneficjentami środków pomocowych były w większości (5 firm) przedsiębiorstwa działające na rynku regionalnym Warmii i Mazur. Ponadto odnotowano jedną firmę lokalną oraz trzy podmioty prowadzące działalność w skali międzynarodowej.

Kolejnym problemem badawczym poddanym analizie była wartość środków finansowych pozyskanych w ramach pomocy przedakcesyjnej. Dane liczbowe przedstawiono na rys. 24.



Rysunek 24. Wartość środków finansowych pozyskanych w ramach przedakcesyjnych programów pomocowych Unii Europejskiej w latach 2002-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

W okresie 2002-2005 badane przedsiębiorstwa pozyskały środki pomocowe o łącznej wartości 5,59 mln zł. Niemal 70% tej kwoty stanowiło wsparcie finansowe ze środków programu PHARE, w mniejszym zakresie przedsiębiorcy korzystali z programu SAPARD. Wyniki analizy potwierdzają również sygnalizowane wcześniej tendencje, zgodnie z którymi głównymi beneficjentami środków pomocowych były średnie firmy. Podmioty te pozyskały środki o łącznej wartości 5,25 mln zł, co stanowiło 93,9% całkowitej kwoty wsparcia finansowego badanych przedsiębiorstw. Najniższą kwotę pozyskanych środków, wynoszącą 0,032 mln zł, odnotowano w sektorze mikroprzedsiębiorstw.

Analizie poddano również przedmiot wykorzystania środków pomocowych w działalności inwestycyjnej badanych przedsiębiorstw. Wyniki badań dotyczące podjętej problematyki przedstawiono w tab. 52.

Tabela 52

Cele inwestycyjne przedsiębiorstw korzystających z przedakcesyjnych funduszy pomocowych UE w latach 2002-2005

Przedsiębiorstwa wg wielkości	Przedmiot działalności inwestycyjnej (liczba wskazań)			
	nieruchomości	maszyny prod., urządzenia tech.	środki transportu	wart. niematerialne i prawne
Mikro-	-	1	-	-
Małe	1	1	2	-
Średnie	3	4	3	1
Razem	4	6	5	1

* Z uwagi na zróżnicowany zakres działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw liczba wskazań jest wyższa w stosunku do liczby przedsiębiorstw korzystających z finansowego wsparcia Unii Europejskiej.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wyniki badań wskazują, iż przedsiębiorstwa najczęściej inwestowały w nowe maszyny produkcyjne oraz urządzenia techniczne. Sytuacja ta znajduje uzasadnienie w strukturze beneficjentów, w której dominujący udział stanowiły przedsiębiorstwa przemysłowe. Cechą charakterystyczną tych podmiotów jest wysokie zaangażowanie produkcyjnych środków trwałych, takich jak: maszyny produkcyjne, urządzenia i inne wyposażenie techniczne. Przedmiotem prowadzonych działań inwestycyjnych był również zakup nowych środków transportu (55,6% beneficjentów) oraz remont, modernizacja bądź nabycie nieruchomości (44,4% beneficjentów). Tylko jedna firma wydatkowała pozyskane środki finansowe na zakup wartości niematerialnych i prawnych (oprogramowanie komputerowe).

Kolejnym zagadnieniem poddanym analizie był zakres finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw, z udziałem środków pomocowych Unii Europejskiej. Dane liczbowe przedstawiono w tab. 53.

Tabela 53

Udział środków pomocowych UE w strukturze finansowania działalności inwestycyjnej badanych przedsiębiorstw w latach 2002-2005

Przedsiębiorstwa wg wielkości	Udział środków trwałych nabytych z udziałem środków UE w strukturze wydatków inwestycyjnych przedsiębiorstw (%)				
	< 20	20 < 40	40 < 60	60 < 80	80 – 100
Mikro-	-	1	-	-	-
Małe	-	2	1	-	-
Średnie	3	1	-	1	-
Razem	3	4	1	1	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Unijne środki pomocowe stanowiły niewielki udział w strukturze nakładów inwestycyjnych badanych przedsiębiorstw. Świadczy o tym niska wartość badanego wskaźnika, która w większości przypadków kształtowała się poniżej 40%. Tylko dwie firmy wskazały, że unijne środki pomocowe stanowiły dominujące źródło finansowania realizowanych projektów inwestycyjnych.

Wyniki badań dotyczące wykorzystania pomocy przedakcesyjnej w badanych przedsiębiorstwach, uzupełniono danymi statystycznymi obrazującymi realizację programu Phare – SSG, na terenie województwa warmińsko-mazurskiego. Program ten był podstawowym instrumentem wspierania przedsiębiorczości, a jego głównym celem było zmniejszanie opóźnień oraz nierówności w poziomie rozwoju poszczególnych regionów. Przedsiębiorcy mogli ubiegać się o dofinansowanie w ramach następujących instrumentów finansowych: Fundusz Dotacji Inwestycyjnych (FDI), Program Rozwoju Przedsiębiorstw (PRP), Program Rozwoju Przedsiębiorstw Eksportowych (PRPE), Program Rozwoju Przedsiębiorstw Internetowych (PRPI) oraz Technologie Informatyczne dla Przedsiębiorstw (TIP). W okresie przedakcesyjnym zrealizowano cztery edycje programu Phare SSG (2000-2003), przy czym płatności dokonywane były również po wstąpieniu Polski do struktur Unii Europejskiej. Dane liczbowe dotyczące alokacji oraz wykorzystania środków finansowych przedstawiono w tab. 54.

Tabela 54

Realizacja programu Phare SSG – 2000-2003 w województwie warmińsko-mazurskim (w tys. euro)

Nazwa projektu	Kwota alokacji	Kwota wydatkowanych środków			
		ogółem	środki z funduszu Phare	krajowe środki publiczne	środki prywatne
Phare 2000					
FDI	17 882,4	16 179,2	2750,8	917,0	12 511,4
PRP	92,2	52,4	23,8	7,9	20,7
Phare 2001					
FDI	16 311,9	13 827,8	2361,4	787,1	10 679,3
PRP	39,3	30,3	11,8	3,9	14,6
PRPI	20,0	18,1	6,5	2,2	9,4
PRPE	201,9	159,5	68,1	22,7	68,7
Phare 2002					
FDI	4078,1	3992,5	1493,4	497,8	2001,3
PRP	71,2	60,2	20,5	6,8	32,9
TIP	117,4	60,3	22,5	7,5	30,3
Phare 2003					
FDI	4160,8	3864,0	1431,5	477,2	1955,4
PRP	191,2	92,5	34,2	11,4	46,9
TIP	320,0	88,4	33,1	11,0	44,3
PRPE	168,0	23,3	8,7	2,9	11,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Warmińsko-Mazurskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. w Olsztynie.

Łączna kwota alokacji programu Phare SSG dla MSP – 2000-2003 wyniosła 43,65 mln euro. Najwyższy budżet, wynoszący 42,43 mln euro, zaplanowano dla projektu „Fundusz Dotacji Inwestycyjnych”. Stanowił on 97,2% łącznej sumy środków przewidzianych na realizację Phare SSG. Najniższą kwotę alokacji (0,02 mln euro) zaplanowano dla projektu „Program Rozwoju Przedsiębiorstw Internetowych”, wdrażanego wyłącznie w ramach programu Phare 2001. W trakcie realizacji programu Phare SSG, podpisano 765 umów o przyznanie dotacji. Całkowita wartość wypłaconych środków wyniosła 11,02 mln euro, z czego 75% stanowiły środki Unii Europejskiej, natomiast pozostała część pochodziła z funduszy krajowych. Łączna kwota środków prywatnych wyniosła 27,43 mln euro.

Analizując poziom wykorzystania przyznanych środków pomocowych zaobserwowano znaczne różnice w odniesieniu do poszczególnych instrumentów finansowych realizowanych w ramach Phare SSG. Najwyższym stopniem realizacji budżetu cechowały się projekty: PRPI – 90,5% oraz FDI 89,2%. Znacznie niższe wartości odnotowano dla pozostałych instrumentów: PRP – 59,9%, PRPE – 49,4%, TIP – 34,0%³⁷¹. Niepełna realizacja przyznanych limitów wynikała przede wszystkim z niewielkiego zainteresowania przedsiębiorców wskazanymi projektami. Ponadto wcześniej zaakceptowanych i podpisanych umów o przyznanie dotacji została wypowiedziana, co skutkowało wycofaniem przeznaczonych na ten cel środków finansowych. Zaistniała sytuacja była spowodowana nieterminowym wykonaniem projektu, nie uzyskaniem kredytu na realizację przedsięwzięcia, rozbieżnościami między przedmiotem dotacji, a faktycznie zrealizowanym projektem, a także zmianami planów inwestycyjnych beneficjentów.

Przedsiębiorcy również szereg barier utrudniających dostępność omawianej formy finansowania działalności. Chodzi tu w szczególności o nadmiernie rozbudowane procedury przyznawania i rozliczania dotacji, długi czas oczekiwania na wypłatę środków, brak wiedzy i doświadczenia przedsiębiorców w pozyskiwaniu środków pomocowych, a także konieczność finansowania projektów inwestycyjnych w oparciu o kapitał własny. Istotne jest zatem podjęcie wielu działań wspierających polskie przedsiębiorstwa w dostępie do unijnych programów pomocowych. Aktywności w tym zakresie oczekuje się ze strony władz rządowych i samorządowych, jak też instytucji finansowych oraz organizacji otoczenia biznesu.

³⁷¹ Przedstawione wartości zostały skalkulowane jako iloraz łącznej kwoty środków wydatkowanych w ramach poszczególnych projektów, w relacji do całkowitej sumy alokacji tych projektów

Finansowanie sektora MMSP z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej

Sektorowy Program Operacyjny „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, lata 2004-2006”

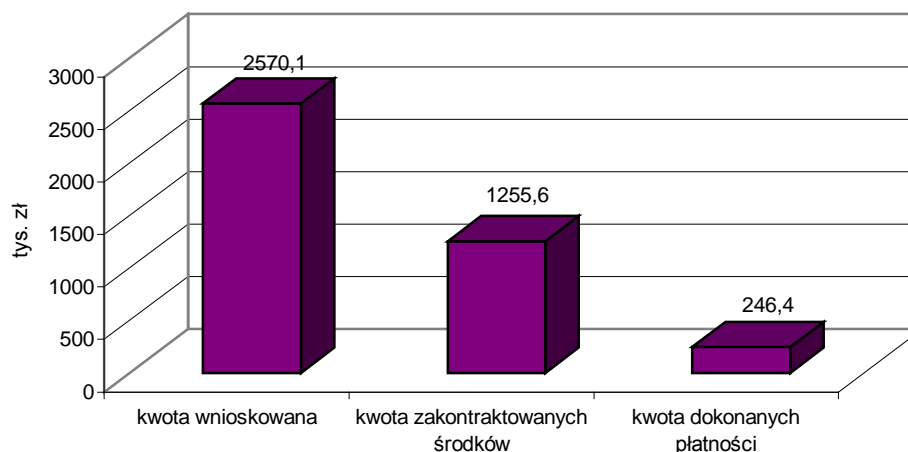
SPO WKP jest jednym z podstawowych programów wspierania przedsiębiorczości, finansowanym ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Głównym celem SPO WKP jest poprawa pozycji konkurencyjnej polskich firm w warunkach Jednolitego Rynku Europejskiego. Program ten ma charakter ogólnokrajowy, co oznacza, że nie określono kwoty alokacji dla poszczególnych województw czy regionów kraju.

Bezpośrednia pomoc finansowa dla małych i średnich przedsiębiorstw jest realizowana za pośrednictwem Priorytetu 2 – „Bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw”. W podrozdziale uwzględniono wyłącznie dane liczbowe dotyczące instrumentów finansowych wdrażanych we współpracy z Regionalną Instytucją Finansującą (RIF). Na terenie województwa warmińsko-mazurskiego funkcję tę pełni Warmińsko-Mazurska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. w Olsztynie.

Pierwszym ze wskazanej grupy instrumentów pomocowych jest Działanie 2.1 – „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez doradztwo”. Celem działania jest wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez ułatwienie dostępu do specjalistycznej pomocy doradczej³⁷². Przedsiębiorcy mogli ubiegać się o wsparcie finansowe na pokrycie kosztów usług doradczych w zakresie: prowadzenia firmy na terenie UE, innowacji i nowych technologii, jakości, wprowadzania produktów na rynki zagraniczne, tworzenia sieci kooperacyjnych, czy pozyskiwania zewnętrznego finansowania na rozwój działalności gospodarczej³⁷³. Dane liczbowe dotyczące realizacji Działania 2.1. na terenie województwa warmińsko-mazurskiego przedstawiono na rys. 25.

³⁷² Uzupełnienie Sektorowego Programu Operacyjnego „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004-2006”. 2004. Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa, s. 70.

³⁷³ Ibidem, s. 71.



Rysunek 25. Realizacja Działania 2.1. SPO WKP na terenie województwa warmińsko-mazurskiego (na 18.07.2007 r.)

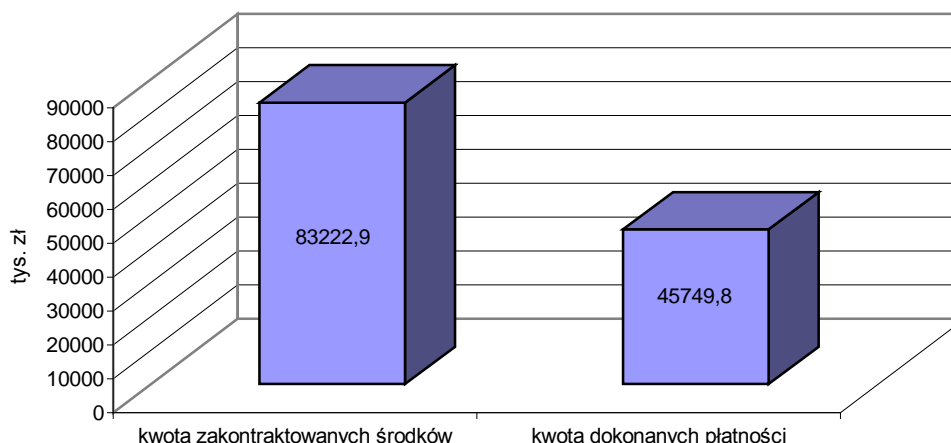
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Warmińsko-Mazurskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. w Olsztynie.

W ramach Działania 2.1. SPO WKP odbyło się trzynaście rund składania wniosków o dotacje. Podpisano 39 umów, przy łącznej wartości zakontraktowanych środków, wynoszącej 1,26 mln zł. Według stanu na 18.07.2007 r. dokonano płatności dla beneficjentów na kwotę 0,25 mln zł. Działanie 2.1. będzie realizowane do czerwca 2008 r.

Kolejnym instrumentem objętym analizą było Działanie 2.3 – „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje”. Celem tego działania jest zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez unowocześnienie oferty produktowej i technologicznej³⁷⁴. W ramach tego instrumentu finansowego wspierane są projekty inwestycyjne w zakresie działań modernizacyjnych przedsiębiorstw mających na celu zmiany produktu lub procesu produkcyjnego, zakupu wyników prac B + R lub praw własności przemysłowej, wdrażania i komercjalizacji technologii i produktów innowacyjnych, zastosowania i wykorzystania technologii gospodarki elektronicznej³⁷⁵. Dane liczbowe dotyczące realizacji omawianego działania w województwie warmińsko-mazurskim przedstawiono na rys. 26.

³⁷⁴ Ibidem, s. 85.

³⁷⁵ Ibidem, s. 86.



Rysunek 26. Realizacja Działania 2.3. SPO WKP na terenie województwa warmińsko-mazurskiego (na 31.07.2007 r.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Warmińsko-Mazurskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. w Olsztynie.

Działanie 2.1. SPO WKP wdrażano w ramach czterech rund aplikacyjnych. Podpisano 129 umów, na łączną kwotę dofinansowania wynoszącą 83,2 mln zł. Zgodnie ze stanem na dzień 31.07.2007 r. dokonano płatności dla beneficjentów tego działania na kwotę 45,8 mln zł. Końcowy termin realizacji Działania 2.3. SPO WKP upływa w czerwcu 2008 r.

Kolejnym instrumentem wsparcia finansowego przedsiębiorstw było Poddziałanie 2.2.1 – „Wsparcie dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji”, wdrażanym w ramach Działania 2.2 – „Wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej przedsiębiorstw”. Celem Poddziałania 2.2.1. jest poprawa poziomu innowacyjności podmiotów gospodarczych poprzez wspieranie inwestycji polegających utworzeniu lub rozbudowie istniejącego przedsiębiorstwa, dywersyfikacji produkcji oraz zmianach całościowego procesu produkcyjnego³⁷⁶. Uruchomienie pierwszej (i jedynej) rundy aplikacyjnej dla Poddziałania 2.2.1 SPO WKP miało miejsce 16.11.2006 r. z terminem składania wniosków do 31.01.2007 r. Podpisano dziewięć umów, na łączną kwotę dofinansowania 33,1 mln zł. Według stanu na 31.07.2007 r. nie dokonano żadnych płatności.

³⁷⁶ Ibidem, s. 77-78.

Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego

Instrumentem bezpośredniego wsparcia finansowego przedsiębiorstw w ramach programu ZPORR, jest Działanie 3.4 – „Mikroprzedsiębiorstwa”. Instrument ten jest adresowany do mikrofirm o najkrótszym stażu rynkowym, nie przekraczającym 3 lat.

Instytucją wdrażającą Działanie 3.4 ZPORR w województwie warmińsko-mazurskim jest Warmińsko-Mazurska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. w Olsztynie. Zgodnie z danymi WMARR, w okresie 2004-2006 złożono 249 wniosków o przyznanie dotacji, na łączną kwotę dofinansowania wynoszącą 57,60 mln zł. Zawarto 129 umów, przy czym 31 zostało wypowiedzianych. Dane liczbowe dotyczące kwot zawartych umów oraz dokonanych płatności przedstawiono w tab. 55.

Tabela 55

Wartość zakontraktowanych środków finansowych oraz dokonane płatności w ramach realizacji Działania 3.4 – „Mikroprzedsiębiorstwa”, w województwie warmińsko-mazurskim (tys. zł, na 31.10.2007 r.)

Wyszczególnienie	Wkład publiczny			Środki prywatne	Koszty ogółem
	ogółem	EFRR	budżet państwa		
Kwoty zakontraktowane	22 301,2	15 414,8	6886,4	23 177,7	45 478,9
Dokonane płatności	13 455,1	9283,9	4171,2	13 852,8	27 307,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Warmińsko-Mazurskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. w Olsztynie.

Łączna wartość zakontraktowanych środków pomocowych wyniosła 22,3 mln zł., przy czym dominujący udział stanowiły środki z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Do końca października 2007 r. dokonano płatności dla beneficjentów w wysokości 13,5 mln zł. Należy jednak podkreślić, że dane dotyczą wyłącznie zrealizowanych płatności końcowych, natomiast nie obejmują kwot dofinansowania projektów będących na etapie realizacji bądź rozliczania. Dotyczy to 27 projektów, dla których kwota dokonanych płatności wyniosła 2,2 mln zł. Warty podkreślenia jest również fakt, iż w pełni wykorzystano limit przyznanych środków. Wskazuje to na duże zainteresowanie przedsiębiorców tym instrumentem finansowania działalności.

Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich, 2004-2006”

SPO Rolnictwo jest kolejnym programem ogólnokrajowym obejmującym szereg instrumentów ukierunkowanych na wspieranie rozwoju przedsiębiorczości. Program wdrażano w okresie 2004-2006³⁷⁷, a głównymi jego celami były³⁷⁸:

1. Poprawa konkurencyjności oraz trwałego i zrównoważonego rozwoju sektora rolnego.
2. Wsparcie dla przemysłu przetwórczego w celu poprawy jego pozycji konkurencyjnej.
3. Wsparcie wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich.

Przedstawione cele realizowano w ramach 3 priorytetów obejmujących łącznie 15 działań. Spośród instrumentów bezpośredniego wsparcia finansowego przedsiębiorstw na szczególną uwagę zasługują:

1. Działanie 1.5 – „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych”.
2. Działanie 2.4 – „Różnicowanie działalności rolniczej i zbliżonej do rolnictwa w celu zapewnienia i różnorodności działań lub alternatywnych źródeł dochodów”.

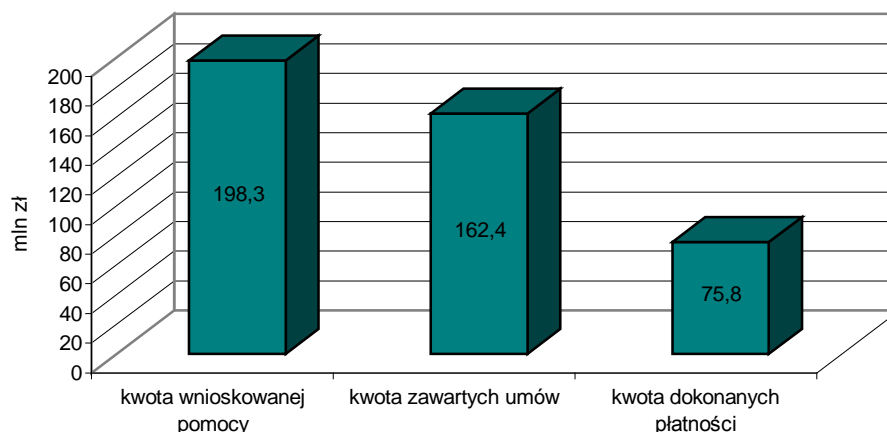
Pierwsze z wymienionych działań realizowano w ramach Priorytetu 1 – „Wspieranie zmian i dostosowań w sektorze rolno-żywnościowym”. Wsparciem finansowym objęto projekty inwestycyjne związane z modernizacją i dostosowaniem do warunków funkcjonowania na Jednolitym Rynku Unii Europejskiej, przedsiębiorstw działających w obszarze przetwórstwa i marketingu produktów rolnych. Projekty te dotyczyły budowy lub modernizacji zakładów produkcyjnych, infrastruktury handlu hurtowego produktami rolnymi, a także inwestycji w zakresie ochrony środowiska³⁷⁹. Łączna kwota wsparcia finansowego w ramach Działania 1.5. wyniosła 464,3 mln euro, z czego 70% stanowiły środki z Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOiGR), natomiast pozostała część to fundusze krajowe (budżet państwa)³⁸⁰. Dane liczbowe dotyczące realizacji tego instrumentu pomocy finansowej przedstawiono na rys. 27.

³⁷⁷ Przy założeniu, że realizacji płatności będzie trwała do końca 2008 r.

³⁷⁸ Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich, 2004-2006”. 2004. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, s. 67-69.

³⁷⁹ Uzupełnienie Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich, 2004-2006”. 2004. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, s. 58.

³⁸⁰ Ibidem, s. 57.



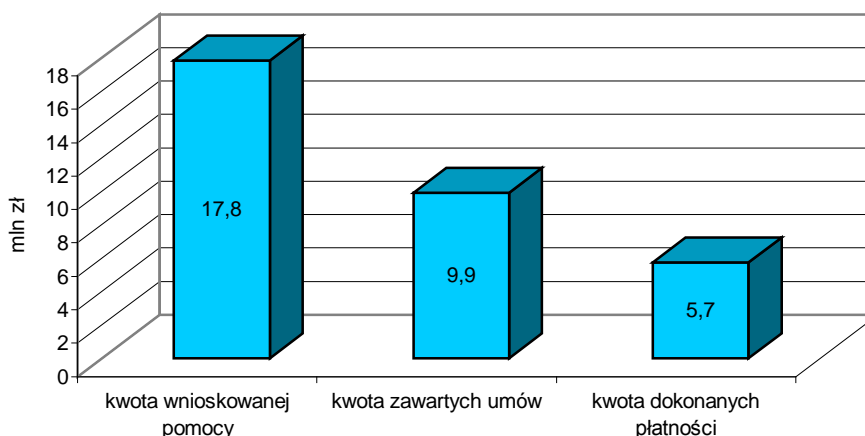
Rysunek 27. Realizacja Działania 1.5. SPO Rolnictwo w województwie warmińsko-mazurskim (na 30.09.2007 r.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

Zgodnie z danymi Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR), w ramach realizacji Działania 1.5. złożono 100 wniosków o dotację, przy łącznej kwocie wsparcia finansowego wynoszącej 198,3 mln zł. Wartość zawartych umów wyniosła 162,36 mln zł. Dokonano płatności dla beneficjentów na kwotę 75,8 mln zł, co stanowiło 3,9% ogólnokrajowego limitu środków finansowych, skierowanych na realizację Działania 1.5.

Kolejnym instrumentem bezpośredniego wsparcia finansowego jest Działanie 2.4. Wsparciem finansowym objęto podmioty prowadzące działalność rolniczą, a głównym celem tego instrumentu było wspieranie rozwoju dodatkowych, zbliżonych do rolnictwa form aktywności gospodarczej. Wspierano projekty inwestycyjne w zakresie podejmowania i rozwoju działalności agroturystycznej, usług związanych z turystyką i wypoczynkiem, usług na rzecz rolnictwa i gospodarki leśnej, przetwórstwa produktów rolnych i leśnych, sprzedaży produktów pochodzących z gospodarstwa rolnego, rzemiosła i rękodzielnictwa i inne³⁸¹. Łączna kwota wsparcia finansowego wyniosła 107,1 mln euro, przy czym dominujący udział (70%) stanowiły środki z EFOiGR, w mniejszym stopniu (30%) były to fundusze z budżetu państwa. Dane liczbowe dotyczące realizacji Działania 2.4. SPO Rolnictwo przedstawiono na rys. 28.

³⁸¹ Ibidem, s. 90.



Rysunek 28. Realizacja Działania 2.4. SPO Rolnictwo w województwie warmińsko-mazurskim (na 30.09.2007 r.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

Podczas realizacji Działania 2.4. złożono 225 wniosków o przyznanie dotacji, przy łącznej kwocie wnioskowanej pomocy - 17,8 mln zł. Wartość zawartych umów wyniosła 9,9 mln zł, natomiast kwota zrealizowanych płatności – 5,7 mln zł. Stanowiło to odpowiednio 3,2% oraz 1,8% ogólnokrajowego limitu środków skierowanych na realizację omawianego instrumentu wspierania rozwoju przedsiębiorczości.

Pozostałe źródła funduszy

Instrumenty finansowe przedstawione w poprzednich podrozdziałach, nie wyczerpują w pełni problematyki źródeł finansowania działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Wśród pozostałych źródeł, z których korzystały badane przedsiębiorstwa należy wymienić: pożyczki od instytucji pozabankowych, rodziny bądź znajomych, kredyty preferencyjne, dotacje. Liczba przedsiębiorstw korzystających z wymienionych źródeł kapitałowych została przedstawiona w tab. 56.

Tabela 56

Pozostałe źródła finansowania działalności operacyjnej i inwestycyjnej przedsiębiorstw

Źródła finansowania	Liczba przedsiębiorstw korzystających z poszczególnych źródeł finansowania	
	działalność operacyjna	działalność inwestycyjna
Pożyczka od instytucji pozabankowej	-	3
Pożyczka od rodziny lub znajomych	1	-
Kredyt preferencyjny	2	1
Dotacja	-	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Dane zawarte w tab. 56 wskazują na niewielką liczbę przedsiębiorstw korzystających z wymienionych źródeł finansowania. Zaledwie trzy firmy zaciągnęły pożyczkę w instytucji pozabankowej (SKOK, fundusz pożyczkowy), co stanowiło 1,0% badanej grupy podmiotów gospodarczych. Taki sam odsetek przedsiębiorstw korzystał z kredytów preferencyjnych. Tylko jedna firma pozyskała niezbędny kapitał w formie dotacji, jak również pożyczki od rodziny lub znajomych.

Wyniki analizy uzupełniono danymi dotyczącymi wykorzystania poszczególnych instrumentów finansowych na etapie rozpoczęcia działalności gospodarczej. Wyniki badań przedstawiono w tab. 57.

Tabela 57

Pozostałe źródła kapitałowe wykorzystywane na etapie rozpoczęcia działalności przedsiębiorstw w latach 2002-2005

Źródła finansowania	Liczba przedsiębiorstw
Pożyczka od rodziny lub znajomych	40
Pożyczki/dotacje z powiatowych urzędów pracy	8
Inne	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wyniki badań wskazują, że znaczącym źródłem kapitału zakładowego przedsiębiorstw były pożyczki od rodziny lub znajomych. Z tej formy finansowania korzystało 13,2% badanych podmiotów gospodarczych. Uzasadnieniem tej sytuacji jest przede wszystkim stosunkowo wysoka dostępność nowopowstałych firm do omawianego źródła kapitału, warunkowana brakiem formalnych procedur oraz wymogów dotyczących kondycji finansowej i zdolności kredytowej. W znacznie mniejszym zakresie korzystano z pożyczek oraz dotacji udzielanych przez powiatowe urzędy pracy osobom bezrobotnych, z przeznaczeniem na sfinansowanie wydatków związanych z rozpoczęciem działalności gospodarczej. Z tego źródła kapitału skorzystało 8 firm, co stanowiło 2,64% podmiotów objętych badaniami.

Województwo Warmińsko-Mazurskie jest jednym z najaktywniejszych regionów Polski pod względem działalności funduszy pożyczkowych. Zgodnie z danymi Polskiego Stowarzyszenia Funduszy Pożyczkowych na koniec 2005 r. działało tu 7 tego typu instytucji.

Podstawowym czynnikiem warunkującym zakres działalności pożyczkowej jest kapitalizacja funduszy. Dane liczbowe przedstawiono w tab. 58.

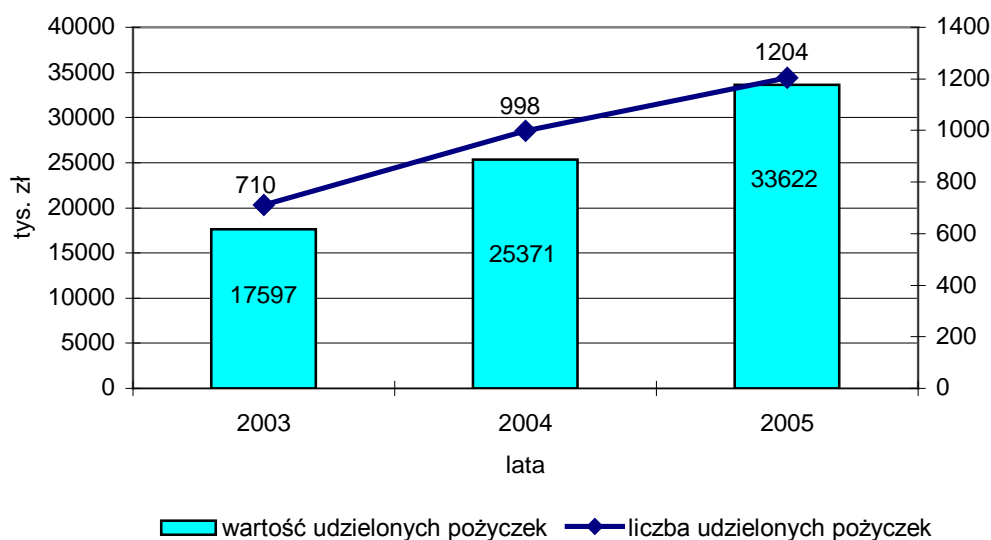
Kapitalizacja funduszy pożyczkowych działających na terenie województwa warmińsko-mazurskiego w latach 2003-2005 (na 31.12)

Wyszczególnienie	2003	2004	2005
Wartość kapitału pożyczkowego (tys. zł)	10 607	19 774	26 711
Wskaźnik dynamiki (%)	-	186,4	135,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiego Stowarzyszenia Funduszy Pożyczkowych.

W okresie 2003-2005 odnotowano wzrost kapitalizacji funduszy pożyczkowych. Wartość kapitału pożyczkowego wyniosła na koniec 2005 r. 26,7 mln zł., co oznacza, iż wzrosła ona w stosunku do 2003 r. o 151,8%. Na uwagę zwraca wysoki stopień zróżnicowania wielkości kapitału pożyczkowego w poszczególnych funduszach. Największy fundusz dysponował kapitałem w wysokości 7,4 mln zł (Regionalny Fundusz Pożyczkowy Warmińsko-Mazurskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. w Olsztynie), natomiast najmniejszy kwotą kapitału 0,007 mln zł (Fundacja „Wspieranie i Promocja Przedsiębiorczości na Warmii i Mazurach”).

Kolejnym zagadnieniem poddanym analizie była aktywność funduszy, wyrażona liczbą oraz wartością udzielonych pożyczek. Dane liczbowe przedstawiono na rys. 29.



* Dane liczbowe przedstawiają liczbę i wartość pożyczek udzielonych od początku działalności funduszy.

Rysunek 29. Liczba i wartość pożyczek udzielonych przedsiębiorstwom przez fundusze pożyczkowe na terenie województwa warmińsko-mazurskiego, w latach 2003-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiego Stowarzyszenia Funduszy Pożyczkowych.

W okresie 2003-2005 odnotowano tendencję wzrostową aktywności funduszy działających na terenie województwa warmińsko-mazurskiego. Do końca 2005 r. udzieliły one 1204 pożyczek o łącznej wartości 33,6 mln zł. Najwyższą wartość udzielonych środków pożyczkowych odnotowano w funduszach o najdłuższym stażu rynkowym takich, jak: Fundacja Wspierania Przedsiębiorczości Regionalnej w Gołdapii (9,0 mln zł), Fundacja Rozwoju Regionu Łukta (8,9 mln zł) oraz Warmińsko-Mazurskie Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości w Olsztynku (4,7 mln zł).

Wnioski

Przeprowadzone badania na temat instrumentów finansowania działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, a także szczegółowa analiza materiału empirycznego, potwierdziły zasadność postawionych we wstępie celów pracy oraz hipotez badawczych. Przyjęta w opracowaniu metoda badań oraz realizacja toku badawczego pozwoliły na uzyskanie obszernych wyników, których synteza daje podstawę do sformułowania następujących wniosków:

1. Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa działające na terenie województwa warmińsko-mazurskiego napotykać na wiele barier utrudniających, bądź uniemożliwiających prowadzenie i rozwój działalności gospodarczej. Tymi czynnikami są przede wszystkim: zbyt wysokie obciążenia podatkowe, niestabilność przepisów prawnych, wzrost cen środków produkcji oraz opóźnienia w inkasowaniu należności. W nieco mniejszym, choć również wysokim stopniu, barierą rozwoju przedsiębiorczości był ograniczony dostęp do zewnętrznych źródeł kapitałowych.
2. Dominującym źródłem finansowania działalności operacyjnej i inwestycyjnej badanych przedsiębiorstw były środki własne a w szczególności: bieżące wpływy ze sprzedaży produktów i usług, wypracowany zysk oraz prywatne środki właścicieli. W znacznie mniejszym stopniu przedsiębiorcy korzystali z zewnętrznych źródeł kapitałowych.. Zaistniała sytuacja miała miejsce pomimo rosnących możliwości przedsiębiorstw w zakresie pozyskiwania kapitału zewnętrznego, będących efektem dynamicznego rozwoju rynku finansowego w Polsce, w tym w województwie warmińsko-mazurskim.
3. Najczęściej wykorzystywanym, zewnętrznym instrumentem finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstw, jest kredyt kupiecki. Taki stan rzeczy warunkowany jest wysoką dostępnością i elastycznością tego źródła kapitałowego, jak również stosunkowo niskim kosztem pozyskanych środków finansowych. Przedsiębiorstwa w znacznie mniejszym stopniu korzystały z pozostałych instrumentów finansowych, jak: faktoring, kredyt bankowy, czy pożyczki pozabankowe.
4. Istotną rolę w procesie finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw odgrywa kredyt bankowy. Świadczy o tym znaczna liczba podmiotów korzystających z tej formy pozyskiwania kapitału, jak również wysoki udział środków kredytowych w wydatkach związanych z realizacją projektów inwestycyjnych. W znikomym

stopniu wykorzystywano alternatywne instrumenty finansowania inwestycji, jak: leasing, pożyczki z sektora pozabankowego, emisja papierów wartościowych, czy kapitał wysokiego ryzyka (private equity/venture capital).

5. Sektor bankowy przejawia rosnące zainteresowanie współpracą z mikro-, małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Mimo, iż znaczna część banków uznała sektor MMSP za ryzykowny, wiele z nich podjęło starania o rozszerzenie zakresu współpracy w obszarze kredytowania, co znalazło potwierdzenie w upraszczaniu procedur, liberalizacji zasad polityki kredytowej, poszerzania oferty produktów i usług dostosowanych do indywidualnych potrzeb przedsiębiorstw, a także innych inicjatyw zmierzających do rozszerzenia współpracy. Przejawem wzrostu zainteresowania banków współpracą z sektorem MMSP jest również wysoka dynamika wzrostu wartości kredytów udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w latach 2002-2005.
6. Banki są coraz lepiej przygotowane do współpracy z sektorem MMSP. Chodzi tu w szczególności o banki komercyjne, oferujące przedsiębiorcom bardzo szeroki zakres produktów i usług bankowych, m.in. kredyty obrotowe i inwestycyjne, pakiety zintegrowane, doradztwo finansowe, finansowanie pomostowe, leasing, faktoring. Zakres tych usług jest znacznie mniejszy w bankach spółdzielczych, skoncentrowanych w większym stopniu na obsłudze kredytowej sektora rolnego. W celu rozszerzenia zakresu współpracy banki powinny nieustannie modyfikować i rozszerzać ofertę kierowaną do sektora MMSP.
7. Banki spółdzielcze, pomimo znacznego zaangażowania w obsługę finansową rolnictwa, przejawiają stosunkowo wysoką (w odniesieniu do banków komercyjnych) skłonność do kredytowania mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Świadczy o tym wysoka dynamika wzrostu wartości udzielonych kredytów bankowych, która w latach 2002-2005 wyniosła 204,68. Banki te powinny jednak w znacznie większym stopniu wykorzystywać potencjał tkwiący w tym segmencie rynku kredytowego, a tym samym wzmocnić swoją pozycję, jako lokalnej instytucji finansującej rozwój przedsiębiorczości na terenach gmin wiejskich i miejsko-wiejskich.
8. Przedsiębiorcy pozytywnie oceniają współpracę z bankami, jednak wskazują wiele barier utrudniających, bądź uniemożliwiających pozyskanie środków kredytowych. Są to przede wszystkim: surowe wymagania instytucji bankowych co do zabezpieczeń kredytu, wysoki koszt kapitału, skomplikowane i czasochłonne procedury kredytowe i związane z nimi problemy z przygotowaniem wymaganej dokumentacji kredytowej.

Biorąc pod uwagę kluczową pozycję kredytu bankowego w strukturze zobowiązań sektora MMSP, konieczna jest dalsza liberalizacja polityki kredytowej banków i wspieranie przedsiębiorstw w dostępie do środków kredytowych.

9. Przedsiębiorcy, pomimo zgłaszanego zapotrzebowania na kapitał zewnętrzny, w niedostatecznym stopniu wykorzystują poszczególne instrumenty rynku finansowego. Tylko nieznaczna liczba badanych firm pozyskiwała niezbędny kapitał w drodze faktoringu, leasingu, pożyczek pozabankowych, emisji papierów wartościowych i innych. Wśród głównych przyczyn tego stanu rzeczy należy wymienić: surowe wymagania kapitałodawców co do zabezpieczeń oraz kondycji finansowej firm, wysoki koszt kapitału, niski poziom wiedzy przedsiębiorców na temat poszczególnych instrumentów finansowych, a także brak doświadczenia w kontaktach z instytucjami finansowymi.
10. W warunkach niedoboru środków własnych i ograniczonej dostępności do zewnętrznych źródeł kapitałowych, konieczny jest rozwój instytucjonalnych form finansowego wsparcia mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Dotychczasowa polityka władz rządowych i samorządowych w tym zakresie jest dalece niewystarczająca w stosunku do zgłaszanego zapotrzebowania. Potwierdzeniem tego jest bardzo niewielki odsetek podmiotów korzystających z takich instrumentów, jak: pożyczki z funduszy pożyczkowych, poręczenia kredytowe, dotacje, kredyty preferencyjne, dopłaty do oprocentowania pożyczek i kredytów, umorzenia podatkowe i inne. Rozwój wymienionych form finansowego wsparcia jest szczególnie ważny dla sektora mikroprzedsiębiorstw, który w największym stopniu odczuwa brak kapitału finansowego.
11. Istotną rolę w rozwoju sektora MMSP, powinno odgrywać wsparcie finansowe ze środków z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. Chodzi tu zarówno o bezpośrednie wsparcie kapitałowe przedsiębiorstw, jak też dokapitalizowanie instytucji i organizacji tworzących otoczenie biznesu (np. funduszy pożyczkowych, funduszy poręczeń kredytowych i innych). Dotychczasowe doświadczenia w zakresie wykorzystania środków unijnych wskazują na wiele barier utrudniających przedsiębiorcom dostępność tych środków. Są to o nadmiernie rozbudowane procedury przyznawania i rozliczania dotacji, długi czas oczekiwania na wypłatę środków, brak wiedzy i doświadczenia przedsiębiorców w pozyskiwaniu środków pomocowych, a także konieczność finansowania projektów inwestycyjnych w oparciu o kapitał własny. Bardzo istotne jest zatem podjęcie wielu działań ukierunkowanych

na ograniczenie biurokracji, poprawę efektywności polityki informacyjnej oraz wspieranie przedsiębiorców dostępie do środków kredytowych Aktywności w tym zakresie oczekuje się ze strony władz rządowych i samorządowych, jak też instytucji finansowych oraz organizacji otoczenia biznesu.

Bibliografia

1. Aftyka W., Chmielewski A., 2005. Małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej. Wyd. M.M., Pruszków.
2. Ballion G., 2006. Instrumenty wsparcia dla mikroprzedsiębiorstw i małych firm w aspekcie ich adekwatności do oczekiwań sektora. [W:] Bielawska A. (red.), Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Zeszyty Naukowe, nr 427. Wyd. Naukowe Uniwersytetu szczecińskiego, Szczecin.
3. Bartkowiak B., Flejterski S., Pluskota P., 2006. Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Difin, Warszawa.
4. Bartkowiak G., Zjawiona K., 2004. Teoretyczne determinanty sprawności zarządzania w małych i średnich przedsiębiorstwach. [W:] Adamczyk J., Bartkowiak P. (red.), Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa.
5. Bąk M., Grabowski M., Kulawczuk P., Nowicki M., Wargacki M., Wojnicka E., 2001. Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionalny. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Warszawa.
6. Bednarczyk M., 1996. Otoczenie i przedsiębiorczość w zarządzaniu strategicznym organizacją gospodarczą. Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, nr 128, seria: Monografie, AE, Kraków.
7. Bednarz J., Gostomski E., 2006. Finansowanie działalności gospodarczej. Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
8. Bełdowska A., Forin A., Powalka W., 2005. Przedsiębiorco skorzystaj. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
9. Berger B. (red.), 1994. Kultura przedsiębiorczości. Oficyna Literatów „Rój”, Warszawa.
10. Biegalski A., 2001. Nowe zasady opodatkowania leasingu, najmu i dzierżawy. Oficyna Wydawnicza OPO, Bydgoszcz.
11. Bielawska A., 2000. Samofinansowanie jako instrument finansowania przedsiębiorstw. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, nr 7.
12. Bielawska A., 2002. Finanse przedsiębiorstwa. Teoria i praktyka. Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
13. Bień W., 2001. Wybrane problemy udzielania kredytu handlowego. *Rachunkowość*, nr 9.
14. Biscoe P.M., 1975. *Law and Practise of Credit Factoring*. Bttenworths, London.
15. Biskupski Z., Kredyty dla biznesu. Dodatek do *Gazeta Prawnej*, nr 170.
16. Bitz M., 1998. Produkty bankowe. Rynek usług finansowych. Poltext, Warszawa.
17. Bławat F. (red.), 2004. Przetrawanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Scientific Publishing Group, Gdańsk.
18. Borgia D.J., 2003. Factoring accounts receivable for small-business customers. *Commercial Lending Review*, New York, March.
19. Bretyn A., Tundys B., Wsparcie finansowe małych przedsiębiorstw przez sektor bankowy – stan i perspektywy rozwoju. [W:] Bielawska A. (red.), Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Zeszyty Naukowe, nr 427. Wyd. Naukowe Uniwersytetu szczecińskiego, Szczecin.

20. Bucka M., 2003. Faktoring w działalności małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] Glinkowski C. (red.), Zarządzanie zmianą w krajach Europy środkowo-wschodniej. Stan i kierunki restrukturyzacji przedsiębiorstw. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.
21. Burnat-Mikosz M., 2004. (red.), Pomoc Unii Europejskiej dla przedsiębiorców. C.H. Beck, Warszawa.
22. Burns P., 2001. Entrepreneurship and Small Business. Palgrave Macmillan, London.
23. Celińska B., 2003. Factoring jako źródło krótkoterminowego przedsiębiorstwa. [W:] Sikorski J. (red.), Banki a rozwój przedsiębiorczości w Polsce. Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
24. Chaszczyńska M., 1998. Pojęcie, rodzaje i charakter prawny factoringu. Przegląd Prawa Handlowego, nr 1 (64).
25. Cichocka-Tylman B., 2004. Wpływ finansowania funduszy typu venture capital na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] Turyna J., Szczęsny W. (red.), Finansowe uwarunkowania rozwoju organizacji gospodarczych. Difin, Warszawa.
26. Cichy J., 2005. Znaczenie kredytu kupieckiego w finansowaniu przedsiębiorstwa. [W:] Stacharska-Targosz J. (red.), Finansowanie działalności przedsiębiorstw. Wyd. Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań.
27. Czarecki J., 2005. Wybrane aspekty prawnych zabezpieczeń umowy faktoringu. [W:] Zarzecki D. (red.), Zarządzanie finansami. Biznes, Bankowość i Finanse na Rynkach Wschodzących. Tom I. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.
28. Dębniwska M., Sołoma A., 2003. Bankowość. Produkty, usługi, rynek. Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn.
29. Dębniwska M., Szydłowski K., 2003. Kredytowanie małych i średnich przedsiębiorstw z udziałem środków z funduszy poręczeń kredytowych. [W:] Orechwa-Maliszewska E., Kopczyk A. (red.), Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw. Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.
30. Dębniwska M., Szydłowski K., 2003. System bankowy jako źródło finansowania małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] Dębniwska M. (red.), Banki na rynku finansowym. Teraźniejszość i przyszłość. Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn.
31. Dębniwska M., Szydłowski K., 2004. Zarządzanie źródłami finansowania małych i średnich przedsiębiorstw z udziałem funduszy private equity/venture capital. Współczesne zarządzanie. Nr 4.
32. Dębniwska M., Tkaczuk M., 2000. Finanse przedsiębiorstwa w przykładach i zadaniach. Studio Poligrafii Komputerowej „SQL”, Olsztyn.
33. Dębski W., 2005. Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa. PWN, Warszawa.
34. Dobosiewicz Z., 2001. Podstawy bankowości. PWN, Warszawa.
35. Domańska I., 2005. Ma być łatwiej o kredyt. Gazeta Prawna, nr 104 (1469).
36. Domańska J. (red.), 2004. Przewodnik po funduszach strukturalnych dla przedsiębiorców oraz instytucji wspierających firmy. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
37. Dominiak P., 2005. Sektor MSP we współczesnej gospodarce. PWN, Warszawa.
38. Dragunowicz M., Heropolitańska I., Sterniak-Kujawa J., Sendek W., 2002. Kredytowanie działalności gospodarczej małych przedsiębiorców (z uwzględnieniem zagadnień majątkowo-mażeńskich). TWIGGER, Warszawa.
39. Drucker P.F., 1994. Praktyka zarządzania, Czytelnik. Warszawa.
40. Duliniec A., 2001. Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie. PWN, Warszawa.

41. Duraj J., 1993. Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa. PWE, Warszawa.
42. Ellis J., Williams D., 1997. Strategia przedsiębiorstwa a analiza finansowa. Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.
43. Fedorowicz Z., 1997. Finanse przedsiębiorstwa. POLTEXT, Warszawa.
44. Forman M., Gilbert J., 1976. Factoring and Finance. Heinemann, London.
45. Fundusze mają się dobrze – rozmowa z Barbarą Bartkowiak, Prezesem Polskiego Stowarzyszenia Funduszy Pożyczkowych. 2006. Bank, nr 10 (168).
46. Gębska-Nędzi I., 2006. Kredyt kupiecki w działalności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw. [W:] Pruchnicka-Grabias I., Szelańska A. (red.), Finansowanie działalności gospodarczej w Polsce. Wybrane aspekty. CeDeWu, Warszawa.
47. Gębski Ł, Sarmacki J., Tomaszewski J., 1991. Nowoczesne drogi finansowania działalności istniejących i prywatyzowanych przedsiębiorstw. Grodzisk Mazowiecki.
48. Gieczewska M. (red.), 2004. Województwo Warmińsko-Mazurskie 2003/2004. INTER S.A., Olsztyn.
49. Giza M., 2005. A może rynek publiczny? Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw, nr 11(44).
50. Giza M., 2006. Fundamenty rozwoju. Leasing nieruchomości. Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw, nr 3 (48).
51. Giza M., 2006. Tempo nadal wysokie. Wyniki branży leasingowej w 2005 r. Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw, nr 3 (48).
52. Gmytrasiewicz M., Szczepański K., 1993. Leasing w Polsce. Olympus – Centrum Edukacji i Rozwoju Biznesu, Warszawa.
53. Gołda M., 2003. Leasing. Difin, Warszawa.
54. Griffin, R.W., 1996. Podstawy zarządzania organizacjami. PWN, Warszawa.
55. Grudzewski W., Hejduk I., 1995. Czynniki ryzyka w rozwoju małych i średnich firm w Polsce. Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa, nr 8.
56. Grzywacz J., 2002. Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem. Difin, Warszawa.
57. Grzywacz J., 2003. Kredyt bankowy w rozwoju MSP; mity i rzeczywistość. Finansista, nr 7-8.
58. Grzywacz J., 2005. Faktoring. Difin, Warszawa.
59. Gwiazda M., 2006. Aspekty ryzyka w usłudze faktoringu z perspektywy banku. [W:] D. Misińska, Łyszczak M., Finanse, Bankowość, Rachunkowość. Prace Naukowe, nr 1120, Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
60. Haber L.H., 1996. Zachowania przedsiębiorcze – próba typologii. Przegląd organizacji, nr 5.
61. Heropolitańska I., Borowska E., 1997. Kredyty i gwarancje bankowe. TWIGGER, Warszawa.
62. Heropolitańska I., Kawaler P., Koziół A., 2000. Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki. Twigger, Warszawa.
63. Ickiewicz J., 2004. Pozyskiwanie, koszt i struktura kapitału w przedsiębiorstwach. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Oficyna Wydawnicza, Warszawa.
64. Ickiewicz, J. 1996. Strategia finansowania przedsiębiorstwa. POLTEXT, Warszawa.
65. Iwin J., 2003. Wpływy inflacji i podatku dochodowego na finansowanie inwestycji rzeczowych z amortyzacji. Gospodarka Narodowa, nr 5-6.

66. Jagiełło R., 2005. Fundusz Poręczeń Unijnych jako instrument wsparcia rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] Ostaszewski J. (red.), *Finanse przedsiębiorstwa. Monografie i opracowania naukowe*. Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa.
67. Jajuga K., 2002. *Podstawy inwestowania na rynku papierów wartościowych*. GPW w Warszawie, Warszawa.
68. Janiuk J., 2004. *Strategiczne dostosowanie małych i średnich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej*. Difin, Warszawa.
69. Jankowska A., Kierzkowski T., R. Knopik, 2004. *Fundusze pomocowe dla Polski po akcesji – fundusze strukturalne i Fundusz Spójności*. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
70. Jaworski W.L., Zawadzka Z., 2004. *Fundusze poręczeniowe jako instrument wzmocnienia wiarygodności kredytowej przedsiębiorstwa*. [W:] Kopczyk A. (red.), *Wiarygodność ekonomiczna przedsiębiorstwa – ocena i kształtowanie*. Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.
71. Kachniewski M., Piłat P., Siatkowski J., Tropa B., 2000. *Oferta dla firm średnich – finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw poprzez fundusze inwestycyjne i publiczny rynek kapitałowy*. Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich przedsiębiorstw, Warszawa.
72. Kalveram W., 1925. *Die Finanzierung der Unternehmung*. [W:] *Archiv der Fortschritte betriebswirtschaftlicher Forschung und Lehre*. 1925.
73. Kołosowska B., 2006. *Wybrane aspekty pozyskiwania kapitału na rozwój spółki poprzez publiczną emisję akcji*. [W:] Karpuś P. (red.), *Finanse przedsiębiorstwa*. Wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
74. Kopczyk A., 2005. *Ryzyko kredytu handlowego i jego kontrola*. [W:] Ostaszewski J. (red.), *Finanse*. Difin, Warszawa.
75. Korkozowicz B., 2000. *Małe i średnie przedsiębiorstwa na świecie*. Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa.
76. Kornasiewicz A., 2004. *Venture capital w krajach rozwiniętych i w Polsce*. CeDeWu, Warszawa.
77. Kosikowski C., 1995. *Wolność gospodarcza w prawie polskim*. PWE, Warszawa.
78. Koza A., 2005. *Pomoc finansowa dla sektora małych przedsiębiorstw ze środków Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych*. [W:] Bielawska A. (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw. Rozprawy i Studia T. (DCXLV) 571*, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
79. Krajewski K., Śliwa J., 2004. *Lokalna przedsiębiorczość w Polsce. Uwarunkowania rozwoju*. Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
80. Kreczmańska K., 1996. *Faktoring w teorii i praktyce czyli o tym, jak szybko, tanio, bezpiecznie i zgodnie z prawem odzyskać wierzytelności*. Wyd. BART, Warszawa.
81. Kruk M., 2006. *Leasing w Polsce – stan prawny i perspektywy rozwoju*. *Bank i Kredyt*, nr 3.
82. Krzezińska D., 2000. *Finanse przedsiębiorstwa*. Wyd. Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań.
83. Kubiak J., 1998. *Możliwości krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa*. [W:] Sobiech J. (red.), *Studia z finansów przedsiębiorstwa*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
84. Kubiak J., 2005. *Hierarchia źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa*. Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
85. Kuciński K., 1997. *Przestrzenne aspekty przedsiębiorczości*. IFGN, Warszawa.

86. Kupras-Czernicki W., 2005. Administracyjne bariery w absorpcji funduszy strukturalnych, Fundusze Europejskie, nr 6 (13).
87. Kupras-Czernicki W., 2005. Kredytowe bariery. Fundusze Europejskie, nr 1 (8).
88. Kurczewska A., 2006. Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce francuskiej. [W:] Mikołajczyk B. (red.), Finansowe uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw z uwzględnieniem sektora MSP. Difin, Warszawa.
89. Kurková K., 2004. Wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw w Republice Czeskiej – wybrane zagadnienia. [W:] Janowicz E., Giętkowska D.E. (red.), Formy wspomaganie przedsiębiorczości we współczesnej gospodarce. Politechnika Koszalińska, Koszalin.
90. Kurková K., 2005. Małe i drobne przedsiębiorstwa w Republice Czeskiej. [W:] Bielawska A. (red.), Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw. Rozprawy i Studia. T. (DCXLV) 571, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
91. Kurowska M., 2004. Znaczenie oceny zdolności kredytowej MSP w dywersyfikacji ryzyka kredytowego banku. [W:] A. Kopczyk (red.), Wiarygodność ekonomiczna przedsiębiorstwa – ocena i kształtowanie. Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.
92. Kurowska M., 2005. Bariery w kredytowaniu małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] Karpuś P., Węclawski J. (red.), Przekształcenia rynku finansowego w Polsce. Wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
93. Kwiatkowski S., 1993. Źródła sukcesów i porażek polskich przedsiębiorców. Przegląd Organizacji, nr 11.
94. Langier A., 2006. Leasing w teorii i praktyce funkcjonowania przedsiębiorstw. Zeszyty Naukowe Oeconomicus. Monografie i opracowania, nr 4. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Szczecin.
95. Lawton T., 2002. Missing the target: assessing the role of government in bridging the European equity gap and enhancing economic growth. Venture Capital, vol. 4 nr. 1.
96. Łuczka T., 1997. Kapitał jako przedmiot gospodarki finansowej małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego. Wyd. Politechniki Poznańskiej, Poznań.
97. Łuczka T., 1999. Bardziej bezradni. Poziom wiarygodności kredytowej małego i średniego przedsiębiorstwa jako cecha popytu na mały kredyt bankowy. Bank, nr 4 (79).
98. Łuczka T., 2001. Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne. PWN, Warszawa-Poznań.
99. Łuczka T., 2005. Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. [W:] Łuczka T. (red.), Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości. Politechnika Poznańska, Poznań.
100. Łuczka T., 2005. Pojęcie klasy średniej a kategoria małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego. Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, nr 3.
101. Łuczka T., 1996. Surogaty kapitału jako forma finansowania małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego, Bank i Kredyt, nr 11.
102. Łuczka-Bakuła W., 2005. Ocena dostępu do kredytu bankowego przez małe i średnie przedsiębiorstwa. [W:] Pałasz L. (red.), Przedsiębiorczość po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Tworzenie warunków sprzyjających racjonalnemu wykorzystywaniu potencjału produkcyjnego Zasobu Skarbu Państwa, „Retro” s.c., Szczecin.
103. M. Sławińska, 2002. Zarządzanie przedsiębiorstwem handlowym. PWE, Warszawa.
104. M. Tokarski, Tokarski A., 2005. Faktoring źródłem refinansowania udzielonego kredytu handlowego, Problemy rachunkowości, nr 4.
105. Marek M., 1998. Małe i średnie przedsiębiorstwa w polityce rządu. Materiały z konferencji. Nidzica.

106. Matusiak M., 2006. Faktoring pozwala żyć. *Gazeta Bankowa*, nr 48 (944).
107. Matusiak M., 2006. Mały faktor dla małych. *Gazeta Bankowa*, nr 48 (944).
108. Matysiak M., 2004. Faktoring pozwala żyć. *Finansista*, nr 9-10.
109. Michalczyk G., 2003. Rola kredytu handlowego w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] Orechwa-Maliszewska E., Kopczuk A. (red.), *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*. Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.
110. Michalski G., 2005. Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach. PWN, Warszawa.
111. Mikołajczyk B., Kurczewska A., 2004. Misja i działalność banku rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw we Francji (Banque du Developpement des PME). *Bank i Kredyt*, nr 5.
112. Misiąg F. (red.), 2005. Pomoc publiczna dla małych i średnich przedsiębiorstw. Mity i rzeczywistość. PWE, Warszawa.
113. Moore C.G., 1959. Factoring – A Unique and Important Form of Financing and Service. *The Business Lawyer*, vol. XIV, nr 3.
114. Niedzielski E. (red.), 1999. Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości gospodarczej na obszarach wiejskich w kontekście integracji europejskiej. Oficyna Wydawnicza „APLA” s.c., Olsztyn.
115. Niedźwiedzka E., 2002. Leasing jako forma finansowania rozwoju przedsiębiorcy. [W:] Chrabonszczewska E., Kopczuk A., *Problemy bankowości i finansów przedsiębiorstw*. Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.
116. Niedźwiedzka E., 2003. Surogaty kapitału jako forma finansowania małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] Orechwa-Maliszewska E., Kopczuk A. (red.), *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*. Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.
117. Nowicki M., 2002. Factoring – komentarz dla przedsiębiorcy. *Finansista*, nr 3 (5).
118. Nowicki M., 2002. Factoring – remedium na recesję. *Finansista*, nr 1.
119. Odorzyńska E., 2000. Kategoria małych i średnich przedsiębiorstw w krajach Europy. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, nr 3.
120. Okraśiński A., 2005. Gdzie pożyczać, gdy bank odmawia. *Gazeta Prawna*, nr 221 (1586), Dodatek Firma i Klient.
121. Okraśiński A., 2005. Nowoczesna obsługa bankowa dla małego przedsiębiorcy. *Gazeta Prawna*, nr 104 (1469), Dodatek – Firma i Klient.
122. Okręglicka M., 2004. Leasing. Aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne. Difin, Warszawa.
123. Orechwa-Maliszewska E., 2003. Źródła finansowania działalności małych przedsiębiorstw – wybrane problemy. [W:] Orechwa-Maliszewska E., Kopczuk A. (red.), *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*. Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.
124. Ostaszewski J. (red.), 2003. *Finanse*. Difin, Warszawa.
125. Ostaszewski J., 2001. Zarządzanie finansami w spółce akcyjnej. Difin, Warszawa.
126. Ostaszewski J., Russel P., 2002. Prawno-ekonomiczne bariery rozwoju przedsiębiorczości. *Finansista*, nr 4.
127. Ostrowska D., 2005. Alternatywa dla przedsiębiorcy. Prawne i księgowo-ekonomiczne aspekty factoringu. *Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw*, nr 4 (37).

128. Owsiak K., Pruchnicka-Grabias I., 2006. Leasing. [W:] Pruchnicka-Grabias I, Szelągowska A. (red.), Finansowanie działalności gospodarczej w Polsce. Wybrane aspekty. CeDeWu, Warszawa.
129. Ożóg I., 1995. Leasing a podatek dochodowy. Difin, Warszawa.
130. Pacuła J., 2003. Strategie marketingowe banków wobec małych i średnich przedsiębiorstw – cz. 1. Marketing i Rynek, nr 7.
131. Panfil M., 2005. Fundusze Private Equity. Wpływ na wartość spółki. Difin, Warszawa.
132. Piasecki B., (red.), 2001. Ekonomika i zarządzanie małą firmą. PWN, Warszawa-Łódź.
133. Pietryga T., 2005. Fundusze pożyczkowe dla małych przedsiębiorstw. Gazeta Prawna, nr 109 (1474), Dodatek – Firma i Klient.
134. Pluta W. (red.), 2004. Finanse małych i średnich przedsiębiorstw. PWE, Warszawa.
135. Podedworna-Tarnowska D., 2005. Bariery rozwoju faktoringu w Polsce. [W:] Dębniowska M. (red.), Konsulting finansowy w strategii rozwoju przedsiębiorstw i instytucji finansowych. Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn.
136. Podedworna-Tarnowska D., 2005. Światowy faktoring. Bank, nr 6.
137. Pokojaska M., 2002. Ciągłe do wzięcia. Gazeta Bankowa, nr 4 (691).
138. Politaj A., 2006. Wsparcie finansowe mikroprzedsiębiorstw ze środków Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych. [W:] Bielawska A. (red.), Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Zeszyty Naukowe, nr 427. Wyd. Naukowe Uniwersytetu szczecińskiego, Szczecin.
139. Poznańska K., Schulte-Zurchausen M., 1994. Kryteria klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw. Przegląd Organizacji, nr 2.
140. Pręgowski M., 2006. Faktoring pod lupą. Fakty i mity na temat faktoringu. Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw, nr 6.
141. Programy i fundusze wspierające rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. 1998. Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
142. Przepióra P., 2005. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw oraz jego finansowanie w Wielkiej Brytanii. [W:] Łuczka T. (red.), Małe i średnie przedsiębiorstwa: szkice o współczesnej przedsiębiorczości. Wyd. Politechniki Poznańskiej, Poznań.
143. Przybyszewski R., 2006. Przedsiębiorstwa w regionie warmińsko-mazurskim. Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa, nr 1.
144. Przychocka I., 2002. Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce. Warszawa.
145. Pyka I., Pyka J., Woźniak-Sobczak B., 1997. Elementy ekonomii i ekonomiki przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej. Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
146. Redel D., 2003. Problemy amortyzacji. [W:] Szyszko L., Szczepański J. (red.), Finanse przedsiębiorstwa. PWE, Warszawa.
147. Rękas M., Węgrzynowska A., 2006. Bariery w finansowaniu działalności gospodarczej leasingiem dla mikro i małych przedsiębiorstw. [W:] Bielawska A. (red.), Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Zeszyty Naukowe, nr 427. Wyd. Naukowe Uniwersytetu szczecińskiego, Szczecin.
148. Rochoń M., Surmacz A.O., 2005. Inwestorzy business angels – alternatywne źródło wspierania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] Bielawska A. (red.), Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw. Rozprawy i Studia T. (DCXLV) 571, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.

149. Rogowska E., 2000. Podstawowe bariery dostępu małych i średnich przedsiębiorstw do kredytu bankowego. [W:] Zarzecki D. (red.), Zarządzanie finansami. Współczesne tendencje w teorii i praktyce. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2000.
150. Rosłon J., Kozłowski W., 2005. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w regionie warmińsko-mazurskim. [W:] Pławgo B. (red.), Czynniki rozwoju regionalnego polski północno-wschodniej. T. II. Wyższa Szkoła Administracji Publicznej w Białymstoku, Białystok.
151. Rudzicki T., 2004. Kapitał (dużej) szansy. Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw, nr 2(23).
152. Rumiński R., 2005. Współpraca kredytowa małych i średnich przedsiębiorstw z bankami komercyjnymi. Doświadczenia Polski i Niemiec. Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
153. Rutkowski A., 2000. Zarządzanie finansami. PWE, Warszawa.
154. Rytelewska G. (red.), 2005. Bankowość detaliczna. Potrzeby, szanse i zagrożenia. PWE, Warszawa.
155. Rzeźnik A., 2003. Leasing jako alternatywna forma finansowania działalności gospodarczej. [W:] Zarzecki D. (red.), Zarządzanie finansami. Mierzenie wyników i wycena przedsiębiorstw. T. 2. Szczecin.
156. SafinK., 2002. Zarządzanie małą firmą. Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
157. Sasin W., 1996. Kredyt, leasing czy dzierżawa. FRAMAX, Skierniewice.
158. Sasiadek E., 2003. Programy pomocowe Unii Europejskiej – szansa rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] Skowron-Grabowska B., Bartkowiak P. (red.), Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem w Polsce i w krajach Unii Europejskiej. Teoria i praktyka. T. I. Wyd. Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa.
159. Schuttenbach L., 2000. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w Republice Federalnej Niemiec. Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa.
160. Siedlecki A., 2005. Uwarunkowania rozwoju polskiego rynku papierów wartościowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w świetle procesów integracyjnych. [W:] Karpuś P., Węclawski J. (red.), Przekształcenia rynku finansowego w Polsce II. Problemy zarządzania finansami przedsiębiorstw. Wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
161. Sierpińska M., Wędzki D., 1998. Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie. PWN, Warszawa.
162. Sikorska K., Bulzacki T., 2005. Dotacje z Unii Europejskiej. Wyd. Helion, Gliwice.
163. Siudak M., 2001. Zarządzanie kapitałem przedsiębiorstwa. Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa.
164. Skowronek-Mielczarek A., 2000. Wykorzystanie leasingu przez przedsiębiorstwa handlowe. Handel Wewnętrzny, nr 3.
165. Skowronek-Mielczarek A., 2002. Źródła zewnętrznego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Monografie i Opracowania 499. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
166. Skowronek-Mielczarek A., 2003. Fundusze poręczeń kredytowych – wsparcie dla MSP. Finansista, nr 2.
167. Skowronek-Mielczarek A., 2003. Wybory źródeł finansowania w małych i średnich przedsiębiorstwach. [W:] Orechwa-Maliszewska E., Kopczuk A. (red.), Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw. Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.

168. Skowronek-Mielczarek A., 2005. Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania. C.H.Beck, Warszawa.
169. Smoleń D., 2006. Czy program Phare Spójność Społeczna i Gospodarcza jest skutecznym instrumentem przygotowań do funduszy strukturalnych. [W:] Skarżyńska H. (red.), Fundusze Unii Europejskiej – doświadczenia i perspektywy. Wyd. Studio Emka, Warszawa.
170. Sobol I., 2005. Faktoring międzynarodowy. Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
171. Starosta D., 2002. Faktoring jako metoda pozyskania kapitału na finansowanie bieżącej działalności przedsiębiorstwa. [W:] Chrabonszczewska E., Kopczuk A. (red.), Problemy bankowości i finansów przedsiębiorstw. Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.
172. Stecki L., 1996. Factoring w praktyce bankowej. TNOiK, Toruń.
173. Strużycki M. (red.), 2002. Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie. Difin, Warszawa.
174. Summers B., Wilson N., 2002. The Empirical Investigation of Trade Credit Demand. International Journal of the Economics of Business, vol. 9, nr 2.
175. Szczepankowski P., 2000. Finansowanie działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw. Instytut Przedsiębiorczości i Samorządności, Warszawa.
176. Szczepański J., 2003. Samofinansowanie działalności. [W:] Szyszko L., Szczepański J., Finanse przedsiębiorstwa. PWE, Warszawa.
177. Szczepański J., 2003. Samospłata. [W:] Szyszko L., Szczepański J., (red.), Finanse przedsiębiorstwa. PWE, Warszawa.
178. Szczęsna-Urbaniak A., Urbańczyk E., 2004. Źródła pozyskiwania kapitału przez małe i średnie przedsiębiorstwa. [W:] Adamczyk J., Bartkowiak P. (red.), Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa.
179. Szyda J., Żabiński A., 2006. Produkty bankowe dla mikro i małych przedsiębiorstw – bariery w ich wykorzystaniu. [W:] Bielawska A. (red.), Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Zeszyty Naukowe, nr 427. Wyd. Naukowe Uniwersytetu szczecińskiego, Szczecin.
180. Szydłowski K., 2005. Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw ze środków Unii Europejskiej na terenie województwa warmińsko-mazurskiego. [w:] Pałasz L. (red.), Przedsiębiorczość po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Tworzenie warunków sprzyjających racjonalnemu wykorzystywaniu potencjału produkcyjnego Zasobu Skarbu Państwa, „Retro” s.c., Szczecin.
181. Szydłowski K., 2005. Rola funduszy poręczeń kredytowych w procesie finansowania małych i średnich przedsiębiorstw. [W:] Dębiewska M. (red.), Konsulting finansowy w strategii rozwoju przedsiębiorstw i instytucji finansowych. Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn.
182. Śliwa J., Hajduk-Popławska K., 2006. Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa. Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
183. Tarasiuk W., 2003. Kredytowanie małych i średnich przedsiębiorstw – perspektywa banku. [W:] Orechwa-Maliszewska E., Kopczuk A. (red.), Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw. Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.
184. Targalski J., 2003. Przedsiębiorczość i zarządzanie. C.H. Beck, Warszawa.

185. Tokarski A., Tokarski M., 2005. Znaczenie faktoringu w finansowaniu bieżącej działalności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. [W:] Bielawska A. (red.), Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw. Rozprawy i Studia T. (DCXLV) 571, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
186. Tokarski M., 2005. Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach – forma krótkoterminowego finansowania działalności. Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
187. Tokarski M., Tokarski A., 2005. Faktoring źródłem refinansowania udzielonego kredytu handlowego. Problemy rachunkowości, nr 4.
188. Uryga J., Magielski W., Bienias J., 2007. Środki unijne – klasyfikacja, funkcjonowanie, ewidencja i rozliczanie. Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk.
189. W sukurs małym i średnim – rozmowa z Julianem Kinkelem, Prezesem AOW Faktoring. 2006. Gazeta Bankowa, nr 11 (907).
190. Wach K., 2004. Nowe kryteria klasyfikacji małego i średniego przedsiębiorstwa w ustawodawstwie unijnym. Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa, nr 5.
191. Waniak-Miachalak H., 2005. Aniołowie biznesu – alternatywne źródło kapitału dla przedsiębiorców. Biuletyn euro info dla małych i średnich firm, nr 10 (80).
192. Waniak-Michalak H., 2005. Pod skrzydłem anioła. Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw, nr 2(35).
193. Waśniewski T., 1997. Analiza finansowa w przedsiębiorstwie. Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.
194. Węclawski J., 1997. Venture capital. Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw. PWN, Warszawa.
195. Węclawski J., 2005. Możliwości i uwarunkowania finansowania małych przedsiębiorstw przez nieformalnych inwestorów. [W:] Bielawska A. (red.), Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw. Rozprawy i Studia T. (DCXLV) 571, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
196. Węclawski J., 2005. Wartość dodana tworzona przez inwestorów private equity. [W:] Karpuś P., Węclawski J. (red.) Przekształcenia rynku finansowego w Polsce II. Problemy zarządzania finansami przedsiębiorstw. Wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
197. Wędzki D., 1996. Dobór narzędzi polityki kredytu handlowego. Rachunkowość, nr 11.
198. Wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw ze środków funduszy pożyczkowych. 2002. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
199. Wysłocka E., 2004. Małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej. [W:] Adamczyk J., Bartkowiak P. (red.), Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa.
200. Wysocki R., 2005. Łatanie luki kapitałowej. Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw, nr 6(39).
201. Zaleska M., 2003. Kiedy małe i średnie firmy mogą liczyć na kredyty? Finansista, nr 3.
202. Załupka D., Żyniewicz M., 2001. Leasing ABC oraz D. Wszystko o ekonomicznych i podatkowych aspektach leasingu. Oficyna Wydawnicza Unimex, Wrocław.
203. Zawadzka D., 2006. Determinanty kredytu handlowego. [W:] Bielawska A. (red.), Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Zeszyty Naukowe, nr 427. Wyd. Naukowe Uniwersytetu szczecińskiego, Szczecin.
204. Zawadzka D., 2006. Kredyt handlowy a kredyt bankowy – substytucja czy komplementarność? [W:] Zarzecki D. (red.), Zarządzanie finansami. Inwestycje i wycena przedsiębiorstw. T. I. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.

205. Zawisza M., 1998. Venture capital – istota zjawiska (cz. II), Bank, nr 5 (b).
206. Zbroińska B., 2006. Pośrednie instrumenty zmniejszania opodatkowania. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, nr 2.
207. Żebrowski P., 2003. Możliwości finansowania przedsiębiorstw poprzez rynek kapitałowy. [W:] Kopczyk A. (red.), *Kapitał w rozwoju przedsiębiorstw i regionu – instrumenty, instytucje, wykorzystanie*. Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.

Akty normatywne

1. *Commission Recommendation 2003/361/EC of 6 May 2003, Annex “Definition of Micro, Small and Medium Enterprises adopted by the Commission”, OJ L 124 of 20.05.2003.*
2. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 2 grudnia 2003 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczególnych zasad rachunkowości banków. Dz. U. 2003 Nr 211, poz. 2061.
3. Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 13 grudnia 2006 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie przyjęcia Uzupełnienia Sektorowego Programu Operacyjnego „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004-2006”. Dz. U. 2006 Nr 233, poz. 1691.
4. Ustawa z dn. 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych. Dz. U. 1992, Nr 21, poz. 86, z późn. zm.
5. Ustawa z dnia 02 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej. Dz. U. 2004 Nr 173, poz. 1807, z późn. zm.
6. Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług. Dz. U. 2004 Nr 54, poz. 535, z późn. zm.
7. Ustawa z dnia 14 lutego 2003 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych. Dz. U. 2003 Nr 50 poz. 424.
8. Ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 r. o Funduszu Poręczeń Unijnych. Dz. U. 2004, Nr 121, poz. 1262, z późn. zm.
9. Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej. Dz. U. 1999 Nr 101, poz. 1178, z późn. zm.
10. Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi. Dz. U. 1997, Nr 118, poz. 754, z późn. zm.
11. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks Cywilny. Dz. U. 1964, Nr 16, poz. 93, art. 720, z późn. zm.
12. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych. Dz. U. 1991, Nr 80, poz. 350, z późn. zm.
13. Ustawa z dnia 29 kwietnia 1994 r. o rachunkowości. Dz. U. 1994 Nr 121, poz. 591, z późn. zm.
14. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe. Dz. U. 1997 Nr 140, poz. 939, z późn. zm.

Dokumenty programowe

1. Bolton J.E., 1971. Report of Committee of Inquiry on Small Firms.
2. „Kapitał dla przedsiębiorczych” Rządowy program rozbudowy systemu funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2002-2006.

3. Krajowy program działań na rzecz zatrudnienia na 2006 rok. 2006. Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
4. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
5. Narodowy Plan Rozwoju 2004-2006. 2003. Warszawa.
6. Program Operacyjny „Innowacyjna Gospodarka 2007-2013”. 2007. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
7. Regionalny Program Operacyjny Warmia i Mazury na lata 2007-2013. Zarząd Województwa Warmińsko-Mazurskiego.
8. Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich, 2004-2006”. 2004. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.
9. Sektorowy Program Operacyjny „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004-2006”. 2004. Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa.
10. Uzupełnienie Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich, 2004-2006”. 2004. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.
11. Założenia polityki rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw na lata 1998-2001. Ministerstwo Gospodarki, 1998. Warszawa.
12. Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego. 2004. Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa.

Opracowania statystyczne

1. 2004 Leaseurope Statistic. Leaseurope.
2. B. Günterberg, G. Kayser, 2004. SMEs in Germany. Facts and Figures. Institut für Mittelstandsforschung, Bonn.
3. Doing business in 2006. 2006. World Bank and the International Finance Corporation.
4. Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2005. 2007 Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
5. Europe in figures. Eurostat yearbook 2006-07, Eurostat.
6. Fundusze Pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa wg stanu na 31 grudnia 2005 r. Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych.
7. Informacja miesięczna nt. stanu realizacji Sektorowego Programu Operacyjnego „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004-2006”, stan na 31 grudnia 2006 r. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
8. Polski Rynek Leasingu. Rocznik 2005. Edycja X. 2006. Wyd. GEMINI, Warszawa.
9. Problemy i bariery w postępie realizacji Sektorowego Programu Operacyjnego „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004-2006”, w ocenie Ostatecznych Odbiorców Programu. 2005. Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa.
10. Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na dzień 31.12.2005 r. 2006. Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Warszawa.

11. Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1996-1997. Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw.
12. Rocznik 2002. Polskie Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych.
13. Rocznik 2005. Polskie Stowarzyszenie inwestorów kapitałowych.
14. Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2005 r. 2006. Narodowy Bank Polski, Warszawa.
15. Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w województwie warmińsko-mazurskim. 2006. Urząd Statystyczny w Olsztynie, Olsztyn.

Źródła internetowe

1. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa: www.arimr.gov.pl.
2. Europejskie Stowarzyszenie Funduszy Private Equity/Venture Capital: www.evca.com.
3. Eurostat: epp.eurostat.ec.europa.eu.
4. Giełda Papierów Wartościowych S.A. w Warszawie: www.gpw.pl.
5. Główny Urząd Statystyczny w Warszawie: www.stat.gov.pl.
6. Instytut Przedsiębiorczości i Samorządności: www.ipis.pl.
7. Krajowy Urząd Statystyczny Wielkiej Brytanii: www.statistics.gov.uk.
8. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego: www.mrr.gov.pl.
9. Narodowy Instytut Statystyki i Studiów Ekonomicznych Francji (INSEE): www.insee.fr.
10. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości: www.parp.gov.pl.
11. Polski Związek Faktorów: www.factoring.pl.
12. Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych: www.psfp.org.pl.
13. Polskie Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych: www.ppea.org.
14. Portal informacyjny o Niemczech: www.infoniemcy.pl.
15. Rządowa Agencja ds. Handlu i Inwestycji Wielkiej Brytanii (UK Trade & Investment): www.uktradeinvest.gov.uk.
16. Sejm Rzeczypospolitej Polskiej: www.sejm.gov.pl.
17. Serwis dotyczący funduszy strukturalnych UE: www.fundusze-strukturalne.gov.pl.
18. Europejska Sieć Aniołów Biznesu (European Business Angel Network): www.eban.org.
19. Leaseurope – Portal informacyjny o rozwoju leasingu w krajach Europejskich: www.leaseurope.org.

Pozostałe źródła

Regulamin Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

Spis tabel

- Tabela 1. Charakterystyka badanych przedsiębiorstw w 2005 r.
- Tabela 2. Definicja mikro-, małego i średniego przedsiębiorstwa wg wytycznych Komisji Europejskiej.
- Tabela 3. Podstawowe dane dotyczące sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2002-2005.
- Tabela 4. Dane statystyczne dotyczące rozwoju społeczno-gospodarczego województwa warmińsko-mazurskiego na tle sytuacji krajowej (na 31.12.2005 r.).
- Tabela 5. Liczba przedsiębiorstw w województwie warmińsko-mazurskim w latach 2002-2005 (wg REGON).
- Tabela 6. Działalność inwestycyjna sektora MMSP w województwie warmińsko-mazurskim (mln zł, na 31.12.2005 r.).
- Tabela 7. Bariery rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw działających na terenie województwa warmińsko-mazurskiego w latach 2002-2005 r.
- Tabela 8. Warunki dopuszczenia akcji spółki do obrotu giełdowego.
- Tabela 9. Wielkość zadłużenia przedsiębiorstw z tytułu kredytów bankowych za lata 2002-2005 (mld zł, na 31.12).
- Tabela 10. Liczba i wartość poręczeń udzielonych przez lokalne i regionalne fundusze poręczeniowe w Polsce w latach 2002-2005.
- Tabela 11. Liczba i wartość udzielonych pożyczek oraz kapitalizacja funduszy w latach 2003-2005 (na 31.12).
- Tabela 12. Wartość netto aktywów oddanych w leasing w latach 2002-2005 (mln zł).
- Tabela 13. Wartość obrotów na rynku usług faktoringowych w Polsce w latach 2000-2006.
- Tabela 14. Wartość krótkoterminowych zobowiązań handlowych w sektorze mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2002-2005 (mld zł).
- Tabela 15. Alokacja środków finansowych w ramach poszczególnych działań Priorytetu 2 SPO WKP – „Bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw”, w latach 2004-2006 (mln euro).
- Tabela 16. Alokacja środków finansowych na realizację Działania 3.4. ZPORR – „Mikroprzedsiębiorstwa” (mln euro).
- Tabela 17. Alokacja środków finansowych na realizację programów operacyjnych polityki spójności Unii Europejskiej w okresie 2007-2013 (mln euro).
- Tabela 18. Liczba przedsiębiorstw korzystających z kredytów bankowych w okresie 2002-2005.
- Tabela 19. Przyczyny braku zainteresowania przedsiębiorstw kredytem bankowym, jako instrumentem finansowania prowadzonej działalności gospodarczej w latach 2002-2005.
- Tabela 20. Ocena banków dotycząca stopnia ryzyka związanego z kredytowaniem sektora MMSP w latach 2002-2005.
- Tabela 21. Tendencje w zakresie kryteriów przyznawania kredytów mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w latach 2002-2005.
- Tabela 22. Liczba oraz wartość kredytów bankowych udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w latach 2002-2005.

- Tabela 23. Liczba kredytów oraz wartość środków kredytowych udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w latach 2002-2005.
- Tabela 24. Liczba i wartość kredytów bankowych finansujących działalność bieżącą i inwestycyjną przedsiębiorstw z sektora MMSP w latach 2002-2005.
- Tabela 25. Zależność statystyczna pomiędzy wielkością badanych przedsiębiorstw a liczbą i wartością zaciągniętych kredytów bankowych.
- Tabela 26. Wartość środków kredytowych pozyskanych przez firmy w okresie 2002-2005.
- Tabela 27. Cele wydatkowania środków kredytowych w działalności operacyjnej i inwestycyjnej przedsiębiorstw.
- Tabela 28. Udział kredytu bankowego w strukturze finansowania działalności inwestycyjnej badanych przedsiębiorstw w latach 2002-2005.
- Tabela 29. Liczba oraz wartość kredytów udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w latach 2002-2005.
- Tabela 30. Liczba oraz wartość kredytów bankowych pozyskanych przez mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa w latach 2002-2005.
- Tabela 31. Należności instytucji bankowych z tytułu kredytów udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w latach 2002-2005 (w tys. zł).
- Tabela 32. Struktura jakościowa należności banków z tytułu kredytów udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w latach 2002-2005.
- Tabela 33. Poziom zadowolenia przedsiębiorstw z dotychczasowej współpracy z bankiem.
- Tabela 34. Ocena stopnia trudności w dostępie badanych firm do kredytu bankowego.
- Tabela 35. Bariery ograniczające przedsiębiorstwom dostęp do kredytu bankowego w latach 2002-2005.
- Tabela 36. Wyniki jednostek FPK w zakresie prowadzonej działalności poręczeniowej w latach 2002-2005.
- Tabela 37. Liczba przedsiębiorstw korzystających z kapitału własnego w celu sfinansowania wydatków związanych z operacyjną oraz inwestycyjną sferą prowadzonej działalności w latach 2002-2005.
- Tabela 38. Częstotliwość korzystania ze środków własnych w procesie finansowania operacyjnej działalności przedsiębiorstw w latach 2002-2005.
- Tabela 39. Przedmiot działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw finansowanej z udziałem środków własnych w latach 2002-2005.
- Tabela 40. Udział kapitału własnego w strukturze finansowania działalności inwestycyjnej badanych przedsiębiorstw w latach 2002-2005.
- Tabela 41. Liczba przedsiębiorstw korzystających z kredytu kupieckiego w procesie finansowania bieżącej działalności w latach 2002-2005.
- Tabela 42. Częstotliwość korzystania z kredytu kupieckiego w bieżącej działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2002-2005.
- Tabela 43. Zależność statystyczna pomiędzy rodzajem prowadzonej działalności, sektorem gospodarczym, a częstotliwością korzystania z kredytu handlowego w latach 2002-2005.
- Tabela 44. Liczebność i struktura przedsiębiorstw korzystających z faktoringu w okresie 2002-2005.
- Tabela 45. Częstotliwość wykorzystania faktoringu w przedsiębiorstwach w okresie 2002-2005.
- Tabela 46. Liczba przedsiębiorstw korzystających z leasingu w latach 2002-2005.

- Tabela 47. Zależność statystyczna pomiędzy cechami badanych przedsiębiorstw, a korzystaniem przez nie z leasingu w procesie finansowania działalności inwestycyjnej w latach 2002-2005.
- Tabela 48. Cele inwestycyjne przedsiębiorstw korzystających z leasingu w latach 2002-2005.
- Tabela 49. Udział leasingu w strukturze finansowania działalności inwestycyjnej badanych przedsiębiorstw w latach 2002-2005.
- Tabela 50. Bariery ograniczające przedsiębiorstwom dostęp do leasingu w latach 2002-2005.
- Tabela 51. Liczba przedsiębiorstw korzystających z przedakcesyjnych programów pomocowych Unii Europejskiej, w okresie 2002-2005.
- Tabela 52. Cele inwestycyjne przedsiębiorstw korzystających z przedakcesyjnych funduszy pomocowych UE w latach 2002-2005.
- Tabela 53. Udział środków pomocowych UE w strukturze finansowania działalności inwestycyjnej badanych przedsiębiorstw w latach 2002-2005.
- Tabela 54. Realizacja programu Phare SSG – 2000-2003 w województwie warmińsko-mazurskim (tys. euro).
- Tabela 55. Wartość zakontraktowanych środków finansowych oraz dokonane płatności w ramach realizacji Działania 3.4 – „Mikroprzedsiębiorstwa”, w województwie warmińsko-mazurskim (tys. zł, na 31.10.2007 r.).
- Tabela 56. Pozostałe źródła finansowania działalności operacyjnej i inwestycyjnej przedsiębiorstw.
- Tabela 57. Pozostałe źródła kapitałowe wykorzystywane na etapie rozpoczęcia działalności przedsiębiorstw w latach 2002-2005
- Tabela 58. Kapitalizacja funduszy pożyczkowych działających na terenie województwa warmińsko-mazurskiego w latach 2003-2005 (na 31.12)

Spis rysunków

- Rysunek 1. Struktura sektora MMSP w woj. warmińsko-mazurskim wg rodzaju prowadzonej działalności (na 31.12.2005 r.).
- Rysunek 2. Udział kredytu bankowego w strukturze zobowiązań sektora MMSP w Polsce w latach 2002-2005.
- Rysunek 3. Struktura rynku leasingowego w Polsce wg rodzaju przedmiotu leasingu w latach 2002-2005.
- Rysunek 4. Struktura krótkoterminowych zobowiązań w sektorze mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2002-2005.
- Rysunek 5. Struktura badanej grupy przedsiębiorstw z uwzględnieniem liczby podmiotów korzystających z kredytów bankowych w latach 2002-2005.
- Rysunek 6. Zakres usług oferowanych przez banki w ramach współpracy przy pozyskiwaniu środków pomocowych z Unii Europejskiej w latach 2002-2005.
- Rysunek 7. Zakres usług doradczych świadczonych przez banki w latach 2002-2005.
- Rysunek 8. Czynniki utrudniające lub ograniczające współpracę banków z sektorem MMSP w obszarze kredytowania działalności gospodarczej w latach 2002-2005.
- Rysunek 9. Dynamika zmian wartości kredytów bankowych udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w latach 2002-2005.

- Rysunek 10. Struktura wartości kredytów bankowych udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w okresie 2002-2005.
- Rysunek 11. Struktura wartości kredytów bankowych w przedsiębiorstwach z sektora MMSP w okresie 2002-2005.
- Rysunek 12. Wartość kredytów bankowych pozyskanych przez firmy w latach 2002-2005.
- Rysunek 13. Struktura wartości kredytów bankowych udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w latach 2002-2005, z uwzględnieniem długości okresu finansowania.
- Rysunek 14. Struktura wartościowa środków kredytowych pozyskanych przez mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa w latach 2002-2005.
- Rysunek 15. Dynamika zmian należności banków z tytułu kredytów udzielonych mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom w latach 2002-2005.
- Rysunek 16. Struktura jakościowa należności z tytułu udzielonych kredytów w sektorze banków komercyjnych oraz banków spółdzielczych w latach 2002-2005.
- Rysunek 17. Ogólna ocena działalności banków w obszarze kredytowania mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2002-2005.
- Rysunek 18. Kapitalizacja funduszy poręczeń kredytowych w województwie warmińsko-mazurskim w latach 2002-2005.
- Rysunek 19. Struktura poręczeń kredytowych z uwzględnieniem rodzaju działalności poręczeniobiorców w 2005 r.
- Rysunek 20. Liczba przedsiębiorstw korzystających ze środków własnych w procesie finansowania działalności operacyjnej i inwestycyjnej w latach 2002-2005.
- Rysunek 21. Wielkość i struktura zobowiązań krótkoterminowych przedsiębiorstw w województwie warmińsko-mazurskim w latach 2002-2005.
- Rysunek 22. Wielkość i struktura należności krótkoterminowych przedsiębiorstw w województwie warmińsko-mazurskim w latach 2002-2005.
- Rysunek 23. Cele inwestycyjne przedsiębiorstw korzystających z leasingu w latach 2002-2005.
- Rysunek 24. Wartość środków finansowych pozyskanych w ramach przedakcesyjnych programów pomocowych Unii Europejskiej w latach 2002-2005.
- Rysunek 25. Realizacja Działania 2.1. SPO WKP na terenie województwa warmińsko-mazurskiego (na 18.07.2007 r.).
- Rysunek 26. Realizacja Działania 2.3. SPO WKP na terenie województwa warmińsko-mazurskiego (na 31.07.2007 r.).
- Rysunek 27. Realizacja Działania 1.5. SPO Rolnictwo w województwie warmińsko-mazurskim (na 30.09.2007 r.).
- Rysunek 28. Realizacja Działania 2.4. SPO Rolnictwo w województwie warmińsko-mazurskim (na 30.09.2007 r.).
- Rysunek 29. Liczba i wartość pożyczek udzielonych przedsiębiorstwom przez fundusze pożyczkowe na terenie województwa warmińsko-mazurskiego, w latach 2003-2005.

ANKIETA (skierowana do banków)

Szanowny Pan(i)

W Katedrze Finansów i Bankowości Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie prowadzone są badania naukowe nt.: Instrumenty finansowania mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw (MMSP) na terenie województwa warmińsko-mazurskiego.

Zwracamy się do Pana(i) z prośbą o wypełnienie poniższej ankiety, zawarte w niej informacje będą wykorzystane w pracy doktorskiej. Zachowana będzie pełna anonimowość nazwy przedsiębiorstwa i innych danych identyfikujących dany podmiot.

1. Rodzaj banku
 - spółdzielczy
 - komercyjny

2. Czy w strukturze organizacyjnej jest wyodrębniona komórka do obsługi sektora MMSP?
 - tak
 - nie

3. Czy oferta banku jest zróżnicowana ze względu na podział przedsiębiorstw na mikro oraz małe i średnie?
 - tak
 - nie

4. Czy bank ma w swojej ofercie produkty kredytowe przeznaczone dla firm rozpoczynających działalność gospodarczą (lub prowadzących ją bardzo krótko)?
 - tak
 - nie

5. Czy bank oferuje przedsiębiorcom kompleksową usługę w postaci tzw. pakietów zintegrowanych? Jeśli tak, proszę podać ich rodzaje i zawartość.
 - tak
 -
 -
 - nie (proszę przejść do pyt. 7)

6. Jakie udogodnienia zyskują przedsiębiorstwa korzystające z pakietów?
 - ograniczenie formalności
 - oszczędność czasu
 - korzystne oprocentowanie
 - preferencyjne stawki opłat i prowizji
 - darmowe dodatkowe usługi
 - szybki dostęp do źródeł finansowania
 - poszerzenie możliwości w zakresie dokonywania rozliczeń i płatności
 - inne.....
 -

7. Czy oferta banku skierowana do przedsiębiorstw zawiera specjalne usługi, które pomagają realizować inwestycje ze wsparciem środków z Unii Europejskiej?
 - tak
 - nie (proszę przejść do pyt. 9)

8. Jakie usługi oferuje bank w ramach tej oferty?
- udzielanie informacji (wskazanie możliwości wykorzystania środków pomocowych, tryb wnioskowania o dotację itd.)
 - pomoc w gromadzeniu dokumentacji
 - analiza projektu
 - przygotowanie finansowania inwestycji, aby można było ją realizować w przypadku nie otrzymania dotacji (plan zapasowy)
 - usługi finansowe w zakresie finansowania pomostowego
 - usługi finansowe w zakresie finansowania wkładu własnego przedsiębiorstwa
 - uproszczone procedury przygotowania i oceny wniosków kredytowych
 - inne.....
9. Czy bank oferuje usługi z zakresu doradztwa finansowego?
- tak
 - nie (proszę przejść do pyt. 12)
10. W jakim zakresie świadczone są usługi doradztwa finansowego?
- wybór optymalnej formy rozliczeń bezgotówkowych
 - wybór formy lokowania wolnych środków pieniężnych
 - wybór efektywnych źródeł finansowania inwestycji
 - planowanie finansowe
 - inwestycje kapitałowe
 - analizy opłacalności projektów inwestycyjnych
 - analizy rynku
 - inne.....
11. Czy pracownicy banku świadczący usługi doradcze są do tego na bieżąco przeszkalani?
- tak nie
12. Czy bank w celu wspierania rozwoju przedsiębiorstw współpracuje z innymi podmiotami? Jeśli tak to proszę podać z jakimi?
- tak
 -
 - nie (proszę przejść do pyt. 14)
13. Jaki jest zakres tej współpracy?
- wymiana informacji
 - edukacja
 - gwarancje i poręczenia
 - ubezpieczenia
 - inne.....
14. Jak bank ocenia mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa jako kredytodawców?
- bardzo ryzykowny ryzykowny mało ryzykowny
15. Które z poniższych czynników najbardziej utrudniają lub ograniczają współpracę banku z sektorem MMSP w zakresie kredytowania działalności?
- brak zdolności kredytowej
 - brak możliwości ustanowienia odpowiednich zabezpieczeń kredytu
 - mała wiarygodność podmiotu
 - brak historii kredytowej
 - krótki okres funkcjonowania podmiotu na rynku
 - inne.....
16. Jakie tendencje w zakresie kryteriów przyznawania kredytów mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom można zaobserwować w polityce kredytowej banku w ciągu ostatnich 4 lat?
- zaostrzenie kryteriów złagodzenie kryteriów bez zmian

Dziękuję za wypełnienie ankiety

ANKIETA (skierowana do przedsiębiorstw)

Szanowny Pan(i)

W Katedrze Finansów i Bankowości Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie prowadzone są badania naukowe nt.: Instrumenty finansowania mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw (MMSP) na terenie województwa warmińsko-mazurskiego.

Zwracamy się do Pana(i) z prośbą o wypełnienie poniższej ankiety, zawarte w niej informacje będą wykorzystane w pracy doktorskiej. Zachowana będzie pełna anonimowość nazwy przedsiębiorstwa i innych danych identyfikujących dany podmiot.

1. Jaki jest przedmiot działalności firmy (krótko scharakteryzować)

.....

2. Na terenie jakiej gminy znajduje się firma?

.....

3. Forma prawna firmy:

- a) osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą
- b) spółka cywilna
- c) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
- d) inna (jaka?).....

4. Od kiedy firma istnieje?

.....

5. Skąd pochodziły środki finansowe na rozpoczęcie działalności gospodarczej?

- a) środki własne
- b) pożyczka od rodziny lub znajomych
- c) kredyt bankowy
- d) leasing
- e) inne (jakie?).....

6. Ile osób pracuje w firmie?

.....

7. Na którym z rynków sprzedawane są produkty bądź usługi? (proszę podać udział procentowy w rynku)

- a) rynek krajowy
 - lokalny.....
 - regionalny.....
- b) rynek europejski.....
- c) rynek światowy.....

9. Rodzaj księgowości prowadzony w firmie

- a) karta podatkowa
- b) ryczałt od przychodów ewidencjonowanych
- c) zasady ogólne – podatkowa księga przychodów i rozchodów
- d) zasady ogólne – księgowość pełna

10. Jakie były wyniki ekonomiczne przedsiębiorstwa za ostatnie 4 lata (proszę podać kwoty)

- a) przychody ze sprzedaży brutto.....
- b) przychody ze sprzedaży netto.....
- c) koszty uzyskania przychodów.....
- d) wynik finansowy brutto.....
- e) suma aktywów bilansu.....

11. Jakiego rodzaju inwestycje rzeczowe i o jakiej wartości były podejmowane w firmie w ciągu ostatnich 4 lat? (proszę je wymienić)

.....

12. Proszę wymienić źródła finansowania inwestycji, wskazując na udział procentowy każdego źródła, w ogólnym koszcie inwestycyjnym

-
-
-

13. Proszę ocenić stopień uciążliwości, w staraniach firmy o środki na sfinansowanie inwestycji (proszę zaznaczyć w rubryce Pana(i) odpowiedź)

Trudności w dostępie do środków finansowych	Bardzo uciążliwe	Dość uciążliwe	Mało uciążliwe	Nie ma znaczenia
Posiadanie zdolności kredytowej				
Koszty (oprocentowanie, prowizje i inne)				
Duża ilość niezbędnych dokumentów				
Czas załatwiania formalności				
Wysokość i rodzaje zabezpieczeń				
Inne (jakie?).....				

14. Jak często firma korzysta z podanych źródeł finansowania bieżącej działalności (3 pkt – bardzo często, 2 pkt – często, 1 pkt – czasami, 0 pkt – nigdy)

- | | |
|---|--|
| a) bieżące wpływy ze sprzedaży..... | b) krótkoterminowy kredyt bankowy..... |
| c) kredyty od dostawców..... | d) zaliczki od odbiorców..... |
| e) faktoring (sprzedaż wierzytelności)..... | f) pożyczki pozabankowe..... |
| g) wniesione udziały, sprzedaż akcji..... | g) inne (jakie?)..... |

15. Z jakim bankiem firma najczęściej współpracuje? (proszę o podanie nazwy banku)

.....

16. Ile razy w ciągu ostatnich 4 lat, firma starała się o kredyt w banku?

.....

17. Ile razy kredyt ten otrzymała?

.....

Jeżeli firma nie otrzymała kredytu, proszę wskazać główne tego przyczyny

- a) niska opłacalność prowadzonej działalności
- b) słaba płynność finansowa
- c) niedostateczne zabezpieczenie kredytu
- d) braki w dokumentacji wymaganej przez bank
- e) słaby rynek zbytu (duże ryzyko z kredytowanym przedsięwzięciem)
- f) inne (jakie?).....

.....

18. O jakiego rodzaju kredyt starała się firma? (biorąc pod uwagę przedmiot kredytowania)

.....

19. Jakie były warunki dotyczące oprocentowania kredytu, marży i innych opłat?

.....

20. Proszę podać wartość kredytu?

.....

21. Na jaki okres firma zaciągnęła kredyt?
- do 1 roku
 - 1 – 3 lat
 - pow. 3 lat
22. Na jaki cel przeznaczono środki pochodzące z kredytu bankowego?
- zakup maszyn i urządzeń
 - zakup środków transportu
 - zakup nieruchomości
 - zakup surowców, materiałów, towarów
 - splata zobowiązań handlowych
 - inne cele (proszę wymienić).....
.....
.....
23. Jak ocenia Pan(i) wymagania banku co do zabezpieczeń kredytowych?
- znacznie przewyższają kwotę kredytu
 - nieznacznie przewyższają kwotę kredytu
 - są równe kwocie kredytu
 - są mniejsze od kwoty kredytu
24. Proszę wskazać korzyści dla firmy wynikające z kredytu finansującego bieżącą działalność
- lepsza jakość produkcji i poprawa opłacalności
 - wzrost sprzedaży
 - utrzymanie płynności finansowej
 - inne (jakie?).....
.....
.....
25. Jakiego rodzaju inwestycje rzeczowe zostały zrealizowane dzięki udziałowi kredytu bankowego? (proszę je wymienić)
-
.....
.....
.....
26. Jak Pan(i) ocenia jakość informowania przez bank firmę o korzystnych warunkach kredytowania?
- udziela pełnej informacji na temat warunków związanych z udzieleniem kredytu
 - udzielane informacje są niepełne
 - inne uwagi co do działalności doradczej banku
-
.....
.....

27. W jakim stopniu firma kieruje się poniższymi czynnikami, wybierając bank jako kredytodawcę?

Kryterium wyboru banku	W stopniu			
	dużym	średnim	małym	żadnym
Posiadaniem rachunku bieżącego w danym banku				
Wysokością oprocentowania kredytu, prowizji				
Lokalizacją banku				
Szybkością rozpatrywania wniosku kredytowego				
Warunkami zabezpieczenia kredytu				
Warunkami spłaty kredytu (termin, liczba rat itp.)				
Maksymalną wysokością udzielanego kredytu				
Formalnościami związanymi z uzyskaniem kredytu				
Kompetencjami, doradztwem pracowników banku				

28. Proszę ocenić poziom zadowolenia z dotychczasowej współpracy z bankiem kredytującym działalność firmy.

	Bardzo zadowolony	Raczej zadowolony	Ani zadowolony ani niezadowolony	Raczej niezadowolony	Bardzo niezadowolony
Dostępność informacji o ofercie					
Na ile oferta banku jest zrozumiała					
Rzeczywista realizacja obietnic zawartych w reklamach					
Kompleksowość oferowanych produktów i usług					
Uwzględnianie indywidualnych potrzeb i preferencji firmy					
Szybkość obsługi					
Wysokość oprocentowania i prowizji od kredytu					
Warunki spłaty kredytu					
Czas oczekiwania na przyznanie kredytu					
Wymagane zabezpieczenia kredytu					
Maksymalna dostępna wysokość kredytu					
Możliwość finansowania potrzeb inwestycyjnych produktami alternatywnymi w stosunku do kredytu (np. emisja bonów komercyjnych, leasing)					
Aktywność i pomoc w zakresie pozyskiwania środków unijnych					
Doradztwo finansowe					
Rozwiązywanie problemów (np. reklamacja, odmowa udzielenia kredytu)					
Kompetencje pracowników (uprawnienie do podejmowania samodzielnych decyzji w imieniu banku)					
Fachowość i życzliwość obsługi					
Dogodność korzystania z produktów i usług bankowych (lokalizacja banku, godziny przyjmowania klientów, łatwość dostępu do banku, wydzielona jednostka do obsługi przedsiębiorstw)					

29. Proszę ocenić stopień trudności w dostępie firmy do kredytu bankowego

- bardzo łatwo
- łatwo
- raczej trudno
- bardzo trudno

30. W jakim stopniu wymienione czynniki ograniczają przedsiębiorstwu dostęp do kredytu bankowego?

Czynniki ograniczające dostęp do kredytu	W stopniu			
	dużym	średnim	małym	żadnym
Koszt kredytu (oprocentowanie, prowizje, opłaty)				
Problemy z przygotowaniem dokumentacji				
Warunki spłaty (terminy, liczba rat)				
Maksymalna wartość kredytu				
Wysokość zabezpieczeń				
Brak historii kredytowej				
Skomplikowane i czasochłonne procedury kredytowe				
Inne (jakie?).....				

31. Jeżeli firma nie korzystała i nie ma zamiaru w najbliższym czasie skorzystać z kredytu bankowego, to jakie są tego przyczyny? (proszę ustosunkować się do niżej zamieszczonych przyczyn)

Przyczyny nie korzystania z kredytu bankowego	Ważność przyczyny		
	istotna	mniej istotna	nieistotna
Wystarczająca ilość własnych środków			
Zbyt wysokie koszty (oprocentowanie, prowizje i inne)			
Brak odpowiednich zabezpieczeń			
Zbyt dużo formalności, dokumentów			
Niedogodne warunki spłaty			
Obawa przed zadłużeniem firmy			
Brak stabilizacji gospodarczej w kraju			
Słaba kondycja finansowa firmy			
Inne (jakie?).....			

32. Jak firma w oparciu o dotychczasową praktykę ocenia bank jako kredytodawcę środków dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw?

- bardzo korzystna
- raczej korzystna
- raczej niekorzystna
- bardzo niekorzystna
- trudno powiedzieć

33. Co Pana(i) zdaniem należałoby zmienić w działalności kredytowej banku na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw, aby środki z tego źródła były łatwiej dostępne?

.....

.....

34. Proszę określić w jakim stopniu wymienione czynniki utrudniają funkcjonowanie i rozwój firmy

Czynniki utrudniające działalność firmy	Bardzo duży wpływ	Dość duży wpływ	Umiarkowany wpływ	Słaby wpływ	Nie ma znaczenia
Ograniczony popyt na rynku towarowym					
Konkurencja produktowa					
Biurokracja administracji					
Wysokość płaconych podatków i świadczeń socjalnych					
Ograniczony dostęp do kapitału zewnętrznego					
Częste zmiany uregulowań prawnych					
Niedorozwój infrastruktury technicznej					
Niski poziom infrastruktury społecznej					
Opóźnienia w inkasowaniu należności					
Wahania w płynności finansowej					
Zwyżki cen materiałów, surowców i innych środków produkcji					
Inne (jakie?).....					

35. Jakie są Pana(i) zamierzenia co do przyszłości firmy w najbliższych latach?

- utrzymać dotychczasową działalność
- uruchomić nową działalność
- inne propozycje (wskazać je i podać tego przyczyny)

.....

.....

.....

Dziękuję bardzo za wypełnienie ankiety