

Beata Owczarczyk

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA OBCEGO PRZEDSIĘBIORSTW Z SEKTORA MSP W POLSCE

Streszczenie: Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) pełnią znaczącą rolę w gospodarce światowej, której są istotnym elementem. Wynika to przede wszystkim z ich ogromnej przewagi w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych, dużego udziału w tworzeniu PKB i zatrudnieniu. Jednak przedsiębiorstwo, czy to małe, czy duże, aby mogło sprawnie funkcjonować, potrzebuje środków finansowych na prowadzenie działalności gospodarczej. Może ono korzystać z finansowania własnego bądź też pozyskiwać środki pieniężne z zewnątrz. Warto przy tym podkreślić, iż finansowanie obce nie zawsze jest jednakowo dostępne dla wszystkich firm. Wydaje się, że największe trudności w tym zakresie posiadają MSP, które wskazują utrudniony dostęp do źródeł finansowania jako istotną barierę w prowadzeniu przez nie działalności. Celem niniejszego artykułu jest próba ukazania możliwości pozyskania finansowania obcego przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce.

Słowa kluczowe: MSP, źródła finansowania obcego.

1. Wstęp

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) pełnią znaczącą rolę w gospodarce światowej, której są istotnym elementem. Wynika to przede wszystkim z ich ogromnej przewagi w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych, dużego udziału w tworzeniu PKB i zatrudnieniu. Poza tym firmy z sektora MSP charakteryzują się dużą elastycznością i znacznymi możliwościami dostosowania się do zmiennych warunków otoczenia. Jednak przedsiębiorstwo, czy to małe, czy duże, aby mogło sprawnie funkcjonować, potrzebuje środków finansowych na prowadzenie działalności gospodarczej. Może ono korzystać z finansowania własnego bądź też pozyskiwać środki pieniężne z zewnątrz. Warto przy tym podkreślić, iż finansowanie obce nie zawsze jest jednakowo dostępne dla wszystkich firm. Wydaje się, że największe trudności w tym zakresie posiadają małe i średnie podmioty gospodarcze, które wskazują utrudniony dostęp do źródeł finansowania jako istotną barierę w prowadzeniu przez nie działalności.

Celem niniejszego artykułu jest próba ukazania możliwości pozyskania finansowania obcego przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce. Znaczącym źródłem pozyskania tych środków są fundusze banków komercyjnych. Warto jednak podkreślić, że znaczna część instytucji bankowych ukierunkowana jest na zaspokojenie

potrzeb przedsiębiorstw, ale tylko nieliczne z nich mają ofertę specjalnie skonstruowaną dla firm z sektora MSP, która głównie dotyczy rachunków bieżących i możliwości lokowania środków. Zaś produkty kredytowe w głównej mierze są konstruowane w podziale dla małych jednostek i pozostałych firm. Niemniej jednak istnieją instytucje bankowe, które w swojej ofercie posiadają produkty finansujące działalność MSP. Wśród nich można wyróżnić: Kredyt Bank SA, Bank Gospodarki Żywnościowej SA, Bank DnB NORD Polska, BRE Bank SA, Bank Millennium SA czy Fortis Bank Polska SA. Poza systemem bankowym małe i średnie przedsiębiorstwa mają również możliwość pozyskania środków. Duże możliwości w tym zakresie dostarczają fundusze unijne, które udostępniają w zasadzie bezzwrotnego¹ finansowania planowanych przedsięwzięć.

2. Źródła finansowania obcego w przedsiębiorstwie

Zdolności realizacji zaplanowanych celów w przedsiębiorstwie w dużym zakresie zależą od możliwości sfinansowania podejmowanych działań bieżących i rozwojowych, na które wpływa wiele czynników, m.in. forma organizacyjno-prawna podmiotu, stan gospodarki danego kraju, rynku finansowego i jego elementów, finansów publicznych, a także sytuacja finansowa danej firmy. Biorąc pod uwagę oddziaływanie tych czynników, jednostki gospodarcze pozyskują kapitał z dwóch podstawowych źródeł: wewnętrznych i zewnętrznych (podział ze względu na kryterium pochodzenia kapitału). **Finansowanie wewnętrzne** charakteryzuje się tym, że jego źródłem są środki pieniężne pozyskane z przekształceń majątkowych i gromadzenia kapitału. Natomiast **finansowanie zewnętrzne** odznacza się tym, iż wykorzystany kapitał pochodzi od innych podmiotów, które udostępniają firmom przejściowo wolne nadwyżki środków finansowych lub kapitał rzeczowy na określony czas lub też bezterminowo [6, s. 29–31].

Finansowanie zewnętrzne można podzielić na własne i obce. W ramach finansowania własnego środki przedsiębiorstwa pochodzą z: dopłat wspólników, emisji akcji, wkładów bądź udziałów. Kapitał obcy podmioty gospodarcze uzyskują zaś poprzez rynek pieniężny i kapitałowy, poprzez obrót kredytowy i towarowy oraz dzięki szczególnym formom finansowania [7, s. 11–12]. Finansowanie to można podzielić na długoterminowe, którego termin spłaty wynosi powyżej jednego roku oraz na krótkoterminowe o okresie spłaty krótszym niż jeden rok. Szczegółowy zakres kapitałów obcych zawiera tabela 1.

Rezerwy jako jedno ze źródeł finansowania długoterminowego są zaliczane do kapitałów obcych podmiotu i mają ściśle określone przeznaczenie. Powoduje to, że nie mogą być dowolnie wykorzystywane. Rezerwy na podatek dochodowy tworzone są na koniec roku obrotowego jako rezerwa na przejściowo dodatnią różnicę między

¹ Środki uzyskane w ramach funduszy unijnych podlegają zwrotowi w sytuacji wykorzystania ich niezgodnie z przeznaczeniem.

Tabela 1. Źródła kapitałów obcych w przedsiębiorstwie

Kapitały obce	
Kapitały długoterminowe	Kapitały krótkoterminowe
• rezerwy	• bankowe kredyty krótkoterminowe
• bankowe kredyty długoterminowe	• zobowiązania odnawialne
• poręczenia kredytowe	• kredyty od dostawców
• leasing	• kredyty od odbiorców
• franchising	• faktoring
• obligacje	• pożyczki z sektora pozabankowego
• dotacje i subwencje	• krótkoterminowe papiery dłużne
• środki z funduszy pomocowych	

Źródło: [12, s. 29].

wyższym podatkiem dochodowym a niższym zobowiązaniem podatkowym. Różnica ta wynika najczęściej z rozbieżności między przepisami ustawy o rachunkowości i przepisami podatkowymi, które w innym momencie uznają przychód za osiągnięty lub koszt za poniesiony. Pozostałe rezerwy najczęściej odnoszą się do przewidywanych strat z operacji gospodarczych i mogą być utworzone na pokrycie udzielonych gwarancji, poręczeń lub skutków prowadzonego postępowania sądowego [12, s. 29].

Zgodnie z art. 69 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (DzU, nr 140, poz. 939 z późn. zm.) przez umowę **kredytu** bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach uzgodnionych w umowie, zwrotu kwoty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w określonych terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonych środków.

Poręczenia kredytowe są instrumentem, który w sposób pośredni zaspokaja potrzeby kapitałowe przedsiębiorstwa, gdyż instytucja poręczająca ułatwia podmiotowi zaciągnięcie kredytu bądź pożyczki poprzez gwarancję ich spłaty w razie niewypłacalności firmy. Poręczenia kredytowe stanowią zatem korzystną formą uwiarygodnienia jednostki gospodarczej, która nie posiada wystarczających własnych zabezpieczeń, by uzyskać kredyt. Zmniejszają one również ryzyko finansowania danego przedsiębiorstwa oraz ułatwiają tworzenie jego historii kredytowej, a bankom dostęp do potrzebnych informacji o firmie [17, s. 237].

W ramach umowy **leasingu** finansujący zobowiązuje się do nabycia rzeczy od oznaczonego zbywcy na określonych w umowie warunkach i oddać tę rzecz korzystającemu do użytkowania przez uzgodniony czas. Natomiast korzystający zobligowany jest do płacenia finansującemu rat leasingowych wykazanych w harmonogramie spłat [2, s. 164]. Leasing umożliwia użytkowanie danych dóbr za określoną opłatą bez konieczności ich nabywania. Ze względu na kryterium formalnoprawne jest on umową nienazwaną, która łączy w sobie cechy najmu, dzierżawy i sprzedaży. Wyróżniamy dwa podstawowe rodzaje leasingu [16, s. 126–127]:

- leasing operacyjny – sprowadza się do przekazania przez finansującego do użytkownika korzystającemu przedmiotu umowy na określony czas bez gwarancji zakupu tego środka po upływie ważności umowy, który wraca do finansującego, z reguły czas trwania tej umowy jest krótszy od okresu zużycia przedmiotu leasingu;
- leasing finansowy – polega z reguły na automatycznym przekazaniu przedmiotu umowy na własność korzystającego po okresie ważności umowy, czas trwania umowy jest podobny do okresu przewidywanego zużycia danego środka trwałego.

Franchising (franczyza) jest formą współpracy podmiotów gospodarczych, z których jeden posiada technologię, znak towarowy, markę itp., a drugi kapitał. Zatem umowa franchisingu polega na tym, że franczyzodawca udostępnia prawa do prowadzenia określonej działalności, a franczyzobiorca na podstawie uzyskanej licencji prowadzi ją samodzielnie, ale według wskazań i pod kontrolą franczyzodawcy, który w zamian za jej udostępnienie uczestniczy w podziale uzyskanych przez franczyzobiorcę zysków [4].

Formą pozyskania środków są również **obligacje**, które są papierami wartościowymi emitowanymi w serii. W ich ramach wystawca (emitent) potwierdza zaciągnięcie określonej kwoty pożyczki i jednocześnie zobowiązuje się do jej zwrotu w określonym czasie oraz do spełnienia ustalonych świadczeń, które mogą mieć charakter pieniężny lub niepieniężny. Te pierwsze polegają na zwrocie kwoty pożyczki wraz z należnymi odsetkami. Świadczenie niepieniężne zaś może obejmować m.in. prawo do udziału w przyszłych zyskach emitenta, prawo do zamiany obligacji na akcje spółki lub też prawo pierwszeństwa do objęcia emitowanych w przyszłości akcji spółki [1, s. 66].

Pozycja MSP i ich wpływ na wzrost gospodarczy są silnymi motywami dla instytucji publicznych krajowych i międzynarodowych do wspierania ich rozwoju. Znaczącą formą pomocy ze środków publicznych jest pomoc bezzwrotna w postaci np. **dotacji i subwencji**, ale występuje również pomoc zwrotna, np. w postaci pożyczek. Poza tym tworzone są różnego rodzaju fundusze, za pośrednictwem których rozdysponowywana jest pomoc głównie dla małych i średnich podmiotów gospodarczych [15, s. 102–103].

Przedsiębiorstwa mają też możliwość pozyskania **środków z funduszy pomocowych**, które są udostępniane np. przez Unię Europejską w ramach funduszy strukturalnych. Dają one firmom ogromne możliwości realizacji zaplanowanych celów mimo braku własnych środków. Dofinansowanie unijne może sięgać nawet 100% wartości projektu.

Formą finansowania mogą być też tzw. **zobowiązania odnawialne** – są one źródłem nieoprocentowanym, mającym charakter płatności regulowanych okresowo, np. zobowiązania wobec pracowników z tytułu wynagrodzeń regulowanych z dołu, wobec zakładu ubezpieczeń społecznych czy wobec budżetu państwa itp. Związane jest to z faktem, że przedsiębiorstwo może dysponować tego typu kapita-

łem krótkoterminowym aż do momentu jego wymagalności, bez ponoszenia kosztów [12, s. 33].

Wśród często stosowanych źródeł finansowania wyróżnia się **kredyt od dostawcy** (inaczej kredyt kupiecki, kredyt handlowy lub kredyt towarowy), który jest formą krótkoterminowego, pozabankowego finansowania podmiotu gospodarczego. Polega on na odroczeniu terminu płatności za dostarczone towary lub usługi. Stąd też jego cechą charakterystyczną jest bliskie powiązanie ze sprzedażą towarów lub świadczeniem usług przez dostawcę. Uregulowanie kredytu przez odbiorcę następuje ze środków uzyskanych ze sprzedaży skredytowanych towarów [10, s. 134–135].

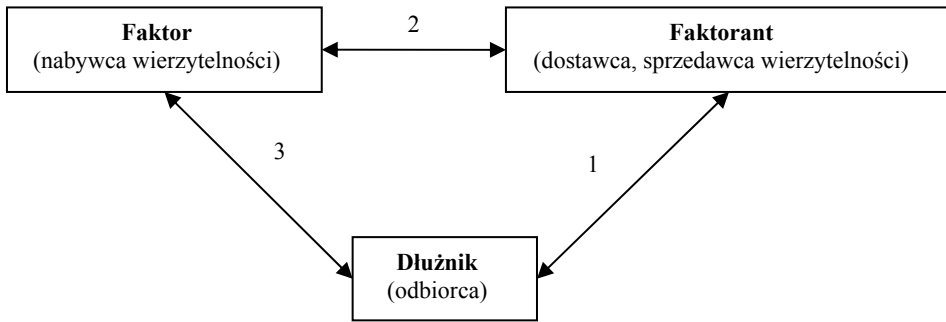
Kredyt od odbiorcy ma miejsce wtedy, gdy kredytodawca jest odbiorcą przysięłego produktu. Klient dokonuje wpłaty za dany towar przed terminem jego wyprodukowania i dostarczenia. Stąd nosi on nazwę zaliczki lub przedpłaty. Ceną tego kredytu jest niższa płatność regulowana przez klienta niż wartość rynkowa zamówienia [8, s. 106]. Ta forma finansowania jest swoistym zabezpieczeniem dostawcy, że towary zostaną odebrane. Jest również korzystna w sytuacji, gdy realizacja zamówienia wymaga długiego czasu (np. budowa obiektów), a realizator nie dysponuje odpowiednio wysokim kapitałem, a dzięki zaliczce jest w stanie wykonać zamówienie.

Kolejną krótkoterminową formą finansowania zewnętrznego jest **faktoring**. Polega on na nabywaniu przez wyspecjalizowane instytucje, którymi są banki lub spółki faktoringowe, od różnych przedsiębiorstw nieprzeterminowanych należności bieżących, przysługujących im od innych firm z tytułu dostaw towarów i usług oraz na świadczeniu dodatkowych usług. Jest to zatem zakup krótkoterminowych wierzytelności, związanych z obrotem gospodarczym. Z reguły przedmiotem faktoringu są wierzytelności o krótkim terminie płatności (od 14 do 210 dni), jednakże nie ma żadnych przeszkód prawnych, aby obejmował on wierzytelności o dłuższych terminach płatności [3, s. 132].

Na rys. 1 przedstawiono schemat transakcji faktoringowej zachodzącej pomiędzy trzema uczestnikami, a mianowicie między dłużnikiem, dostawcą, który określany jest jako faktorant, i faktorem.

Jak można zaobserwować, faktoring jest złożoną transakcją, składającą się z kilku elementów. Trzeba jednak zaznaczyć, że nie obejmuje on pojedynczej transakcji, a raczej całą grupę dotyczącą jednego dłużnika, kilku bądź też przekazanie wszystkich należności faktoranta przysługujących mu od kontrahentów. Niektóre firmy faktoringowe ustalają minimalną wysokość skupowanych wierzytelności lub też inne warunki zakupu należności, które mogą hamować rozwój faktoringu.

Wśród **pożyczek z sektora pozabankowego** można wyróżnić te, które są udzielane ze środków publicznych (budżetu: centralnego, gmin lub marszałkowskiego) i z reguły charakteryzują się niższym oprocentowaniem. Fundusze pożyczkowe oferują pomoc tym firmom, którym banki odmówiły przyznania kredytu. Znany funduszem jest tzw. Fundusz Mikro, z którego mogą korzystać małe przedsiębiorstwa, gdyż został specjalnie dla nich utworzony, a wspiera on finansowo rozpoczęcie pro-



- 1 – zawarcie transakcji kupna-sprzedaży z odroczonym terminem płatności; dostarczenie towaru lub wyświadczenie usługi przed dostawę wraz z fakturą
- 2 – sprzedaż wierzytelności przysługującej od dłużnika faktorowi; otrzymanie środków pieniężnych za zbytą wierzytelność pomniejszoną o opłaty faktora
- 3 – przedstawienie faktury dłużnikowi do zapłaty; uregulowanie należności przez dłużnika

Rys. 1. Transakcja faktoringowa

Źródło: opracowanie własne.

wadzenia działalności gospodarczej. Kapitał udostępnia w formie pożyczek tym jednostkom, które prowadzą aktywność gospodarczą w małej skali i zatrudniają mniej niż 10 osób oraz nie mają możliwości pozyskania kredytu bankowego. Preferowane są głównie pożyczki krótkoterminowe, choć można się starać o przeznaczenie środków na cele inwestycyjne [15, s. 106–107].

Pożyczki udzielane są również przez rodzinę i przyjaciół właściciela bądź właścicieli danego przedsiębiorstwa. Odznaczają się one tym, iż przeważnie nie są oprocentowane, a nawet jeśli, to jest ono bardzo niskie. Szczególnie występują one przy rozpoczynaniu prowadzenia działalności, kiedy to niezwykle trudno jest uzyskać środki finansowe z jakichkolwiek innych źródeł.

Ostatnią prezentowaną formą finansowania są **krótkoterminowe papiery dłużne** będące dyskontowymi instrumentami finansowymi, które są rodzajem pożyczki zaciąganej bezpośrednio przez przedsiębiorstwo na rynku pieniężnym. Z reguły służą one finansowaniu niedoborów finansowych, jednakże w praktyce są wykorzystywane jako substytut kredytu średnio- lub długoterminowego, a to dzięki tzw. rolowaniu transz. Polega to na wykupywaniu papierów od inwestorów za środki pozyskane z kolejnej emisji [5, s. 36]. Do głównych rodzajów tych papierów występujących na polskim rynku zalicza się [1, s. 64]:

- komercyjne weksle inwestycyjno-terminowe (KWIT-y) – są to krótkoterminowe papiery dłużne sprzedawane z dyskontem, oparte na prawie wekslowym;
- bon komercyjny – jest to krótkoterminowy papier dłużny sprzedawany z dyskontem, oparty na regulacjach kodeksu cywilnego dotyczących zobowiązań.

3. Zakres dostępności i wykorzystania finansowania obcego przez MSP

Większość wymienionych wcześniej źródeł finansowania jest dostępna dla MSP, jednak nie o wszystkich wiedzą przedsiębiorcy i właściciele tych podmiotów. Niemniej jednak właściwe ich wykorzystanie może znacznie wzmocnić przewagę konkurencyjną jednostki gospodarczej, pozwolić jej przetrwać na rynku oraz pomóc przy realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych [12, s. 29]. Ponadto warto pamiętać, że bez odpowiedniej ilości środków finansowych w zasadzie niemożliwe jest prowadzenie działalności gospodarczej.

To, z jakich źródeł finansowania skorzysta przedsiębiorstwo, może być zdeterminowane przez tzw. kryteria atrakcyjności danych źródeł. Wśród nich wyróżnia się [9, s. 19]:

- dostępność;
- koszt;
- elastyczność.

Widać zatem, iż na pierwszym miejscu znajduje się dostępność danej formy finansowania, ale nie jest to jedyne kryterium, które decyduje o jej wyborze. Dostępność jest określona przez warunki, jakie stawia firmie dawca środków finansowych, oczywiście w ramach obowiązującego prawa. W dalszej kolejności wybór opiera się na koszcie i elastyczności danego źródła [9, s. 19], co w niektórych przypadkach może być decydujące. Przedsiębiorstwo może wykorzystać mniej dostępne źródło pozyskania środków, jeżeli okaże się ono mniej kosztowne bądź też lepiej spełni oczekiwania jednostki gospodarczej.

Istnieje jednak wiele przyczyn utrudniających dostęp małych i średnich przedsiębiorstw do kredytów bankowych i innych źródeł finansowania. Powodowane jest to przeważnie cechami charakterystycznymi tej grupy podmiotów gospodarczych. Wśród tych cech można wyróżnić [16, s. 124–125]:

- możliwość przetrwania na rynku dłużej niż 18 miesięcy (dotyczy to ok. 50% nowo powstałych firm);
- postrzeganie MSP wśród potencjalnych dawców kapitału jako obcych, nieznanych i bez przyszłości gospodarczej, gdyż są to z reguły młode podmioty, bez dorobku i znacznych osiągnięć;
- trudności w efektywnym zaprezentowaniu się MSP wobec instytucji finansowych i to niezależnie od swojej dotychczasowej działalności;
- w większości przypadków brak osobowości prawnej (96% małych firm prywatnych działa bez osobowości prawnej, tzn. jako przedsiębiorstwa jednoosobowe lub spółki osobowe) – powoduje to utrudnienia w identyfikacji finansowego stanu podmiotu i współpracę z nim;
- zwykle brak umiejętności przeprowadzenia jasnej analizy rozwoju własnej firmy;
- z reguły brak sporządzania pełnych sprawozdań finansowych, nawet w uproszczonym układzie;

- niską wartość zabezpieczeń spłaty pożyczonego kapitału, co prowadzi do wyższej ceny użytych środków finansowych;
- niestabilizowaną sytuację na rynku, niską rentowność lub generowanie straty przez jednostki gospodarcze rozpoczynające działalność;
- trudności z utrzymaniem płynności, spowodowane faktem, iż MSP pełnią rolę najsłabszego ogniwa w procesie wymiany, stąd ich należności przeważnie są regulowane najpóźniej, nieregularnie i w niepełnej wysokości;
- większe obciążenia MSP z tytułu odsetek od pożyczonego kapitału niż ma to miejsce w przypadku dużych podmiotów;
- niższą wiarygodność kredytową.

Biorąc pod uwagę powyższe, można stwierdzić, że MSP mają utrudniony dostęp do źródeł finansowania. Część z nich jest bardziej osiągalna, a inne tylko w niewielkim zakresie. To, z jakich form pozyskania środków pieniężnych przedsiębiorstwa będą mogły skorzystać, zależy od wielu czynników, m.in. od tego, na jakim etapie rozwoju znajduje się firma, jakiej wielkości jest to podmiot, jaką prowadzi politykę zarządzania, jak kształtuje swoją strukturę kapitałów itp. W tab. 2. przedstawiono źródła finansowania dla firm z sektora MSP od najbardziej dostępnych do tych mniej.

Tabela 2. Dostępność źródeł finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw

Łatwo dostępne	Średnio dostępne	Trudno dostępne
<ul style="list-style-type: none"> • środki własne • kredyty od dostawców • poręczenia kredytowe • środki unijne • pożyczki z sektora pozabankowego • dotacje budżetowe • pożyczki od rodziny i znajomych 	<ul style="list-style-type: none"> • kredyty bankowe krótkoterminowe • leasing • kredyty od odbiorców • faktoring • emisje na rynku pozagiełdowym 	<ul style="list-style-type: none"> • emisje obligacji • emisje na rynku giełdowym • kredyty bankowe długoterminowe • fundusze <i>venture capital</i> • franchising

Źródło: [11, s. 36].

Można stwierdzić, że środki na finansowanie prowadzonej działalności małe i średnie przedsiębiorstwa mogą uzyskać najszybciej, poza środkami własnymi, od rodziny, znajomych bądź też uzyskać pożyczki na rynku pozabankowym. Również tzw. kredyt kupiecki stanowi dogodny źródło środków pieniężnych, gdyż firma nie płacąc od razu swoim dostawcom, ma możliwość korzystania z nich w dowolny sposób, np. przeznaczając je na inwestycje. Ponadto kredyt kupiecki jest stosunkowo łatwo dostępny dla MSP, gdyż spora część podmiotów gospodarczych oferuje swoim odbiorcom odroczone terminy płatności.

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają również duże szanse pozyskać pieniądze w ramach dotacji budżetowych lub w ramach funduszy strukturalnych. Wspieranie rozwoju MSP to jeden z najważniejszych priorytetów Unii Europejskiej. Działania na rzecz małych i średnich podmiotów są podejmowane m.in. w zakresie zwiększa-

nia ich możliwości technologicznych, kształcenia i szkolenia w zakresie przedsiębiorczości oraz poszerzania dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania. Na lata 2007–2013 zostały uruchomione dwa fundusze strukturalne: Europejski Fundusz Społeczny oraz Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego – w ich ramach duża pula środków przeznaczona została dla sektora MSP [11, s. 84].

Wśród ogółu środków unijnych, które są skierowane dla sektora MSP, można zaakcentować te, przeznaczone na inwestycje. Tabela 3 przedstawia liczbę małych i średnich podmiotów gospodarczych, które skorzystały z pomocy unijnej oraz wielkość przyznanych środków finansowych, w tym na inwestycje.

Jak można zauważyć, mimo zmniejszania się liczby podmiotów korzystających z pomocy unijnej, rośnie wartość udzielonego wsparcia. Podyktowane to jest tym, że pojedyncze projekty opiewają na coraz wyższe kwoty oraz tym, iż wcześniej podmioty gospodarcze mogły korzystać tylko ze środków w ramach funduszy przedakcesyjnych, a od 2004 r. miały już do dyspozycji fundusze strukturalne z racji wstąpienia Polski do Unii Europejskiej. Ponadto zwiększa się udział środków przeznaczonych na inwestycje w ogólnej wartości unijnego wsparcia dla MSP. Można oczekiwać, że ten trend będzie się nadal utrzymywał. Związane to może być z tym, iż zwiększa się doświadczenie przedsiębiorców w korzystaniu z funduszy strukturalnych i są oni bardziej skłonni realizować projekty opiewające na większe wartości.

Tabela 3. Liczba małych i średnich przedsiębiorstw korzystających z funduszy strukturalnych oraz wielkość wykorzystanych przez nie środków finansowych w Polsce w latach 2001–2007

Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Razem
Liczba MSP korzystających z pomocy unijnej (w tys.)	2,2	3,9	10,3	7,2	5,9	5,5	2,5	37,5
Wielkość wsparcia (w mln zł)	4,7	18,6	52,2	50,2	168,2	598,5	597,2	1489,6
Liczba MSP korzystających z pomocy unijnej na finansowanie inwestycji (w tys.)	1,4	3,1	8,1	5,2	4,1	3,9	1,5	27,3
Wielkość wsparcia na inwestycje (w mln zł)	3,7	16,4	48,1	46,0	161,0	566,0	569,0	1410,2

Źródło: [11, s. 85].

W literaturze przedmiotu podaje się, że dostęp MSP do kredytu bankowego jest utrudniony, m.in. ze względu na małe rozmiary prowadzonej działalności czy też większy koszt niż w przypadku dużych podmiotów. Jednak dzięki poręczeniom kredytowym różnych instytucji to źródło finansowania staje się bardziej dostępne. Wydaje się, że najbardziej znanym funduszem poręczeniowym o zasięgu ogólnokrajowym jest Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych działający przy Banku Gospodarstwa Krajowego, który finansowany jest przez państwo. Pozostałe fundu-

sze mają zasięg jedynie lokalny i regionalny, jednak wzrasta ich znaczenie. W tab. 4 zostały przedstawione wyniki osiągnięte przez fundusze poręczeniowe w poszczególnych latach.

Tabela 4. Wyniki działalności funduszy poręczeniowych w Polsce w latach 1999–2007

Rok	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Liczba funduszy	17	17	24	39	50	61	54	53	51
Wartość kapitału funduszy (w mln zł)	30,6	37,1	35,9	92,9	133,9	186,7	288,4	443,0	588,6
Liczba udzielonych poręczeń	434	425	415	810	1534	2212	3101	4611	5312
Wartość udzielonych poręczeń (w mln zł)	26,6	23,4	23,1	47,6	85,6	132,8	221,8	401,5	599,9

Źródło: [11, s. 88].

Analizując dane zawarte w tab. 4, można stwierdzić, że z roku na rok zwiększała się zarówno liczba, jak i wartość udzielonych poręczeń kredytowych. Działo się to mimo nieznacznego spadku liczby funduszy, które świadczą tego rodzaju usługi. Poza tym powiększała się wartość kapitałów, jakie posiadały fundusze poręczeniowe, co pozwala pozytywnie ocenić ich funkcjonowanie oraz oczekiwać, że nadal będą aktywnie uczestniczyć w pozyskiwaniu przez małe i średnie przedsiębiorstwa środków na prowadzenia działalności gospodarczej czy inwestycje.

Wśród źródeł finansowania średnio dostępne dla małych i średnich jednostek są kredyty krótkoterminowe, faktoring czy leasing. Warto przy tym zaznaczyć, że te formy kredytowania działalności podmiotów są bardziej osiągalne dla średnich niż małych przedsiębiorstw. Wiąże się to z faktem, że im większa firma, tym np. większe możliwości zabezpieczenia spłaty kredytu lub też większe obroty. Może mieć to znaczenie, np. przy faktoringu, gdy faktor ustali minimalną wartość należności, jaką skupia od podmiotu gospodarczego, co może ograniczać dostęp MSP do tej formy finansowania.

Najtrudniej firmom z sektora MSP jest pozyskać środki poprzez emisję obligacji lub akcji na rynku giełdowym, jak również prowadzić działalność w oparciu o umowę franczyzową. Związane jest to z tym, że te formy finansowania potrzebują dużego zaangażowania organizacyjnego i finansowego ze strony przedsiębiorstwa, a uzyskanie środków w ten sposób wymaga znacznego czasu. To wszystko powoduje, że małe i średnie podmioty gospodarcze nie mając wystarczających możliwości organizacyjnych i pieniężnych, z jednej strony, nie są w stanie pozyskać pieniędzy z tych źródeł, z drugiej zaś, same rezygnują ze względu na czasochłonność takiego procesu.

Prowadzone są różne badania mające na celu wskazanie, po które źródła finansowania najczęściej sięgają małe i średnie przedsiębiorstwa, finansując swoje inwestycje. Jednym z takich badań było zrealizowane na zlecenie Polskiej Agencji Roz-

woju Przedsiębiorczości przez PSDB Sp. z o.o. oraz GFK Polonia Sp. z o.o. w okresie kwiecień-czerwiec 2008 r. na próbie 802 MSP. W ramach tego badania uzyskano następujące wyniki [18, s. 181]:

- 94% MSP finansowało swoje inwestycje ze środków własnych;
- 29% MSP wykorzystywało kredyty i pożyczki krajowe;
- tylko 3% MSP korzystało ze środków publicznych.

Wyniki kolejnego badania przeprowadzonego przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych Lewiatan przedstawia tab. 5.

Natomiast przeprowadzone przez B.P.S. Consultants Poland Ltd. w 2003 r. badania na próbie 1050 firm mikro i 1126 przedsiębiorstw z sektora MSP dały następujące rezultaty [11, s. 79–80]:

- 89% mikroprzedsiębiorstw i 83% MSP finansowało inwestycje ze środków własnych;
- 18% mikroprzedsiębiorstw i 26% MSP pokryło inwestycje z kredytów bankowych;
- 12% mikroprzedsiębiorstw i 28% MSP skorzystało z leasingu;
- 1% mikroprzedsiębiorstw i 1% MSP wykorzystywało inne źródła.

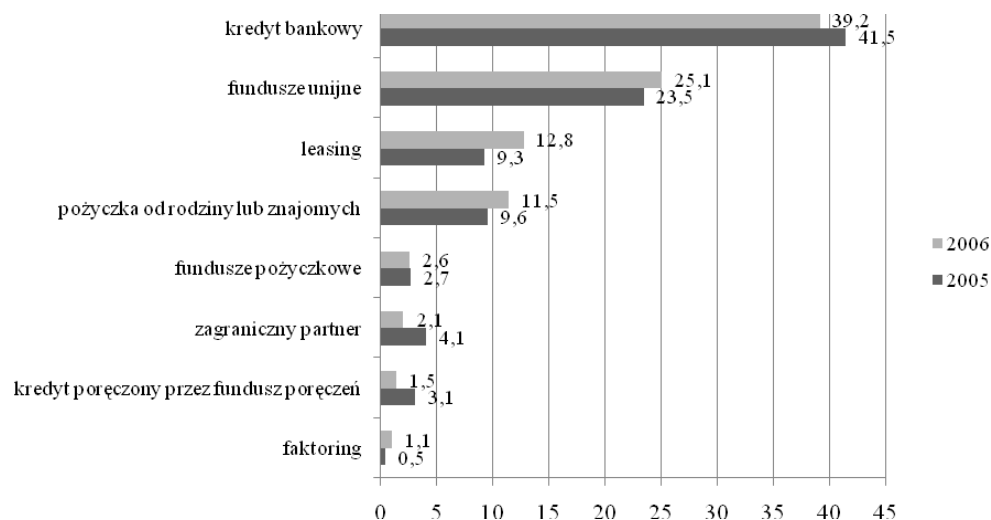
Tabela 5. Wykorzystanie źródeł finansujących inwestycje małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2007

Źródła finansowania inwestycji	Procent MSP korzystających danego źródła		
	2005	2006	2007
Środki własne (w tym zysk zatrzymany)	69,1	73,1	72,6
Kredyt bankowy	16,6	12,7	17,4
Leasing	10,5	9,0	6,9
Fundusze unijne	1,4	1,9	1,9
Inne	2,4	3,3	1,2

Źródło: [11, s. 79].

W ramach badania przeprowadzonego przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych Lewiatan w 2007 r. uzyskano odpowiedzi przedsiębiorców z sektora MSP na temat wyboru najlepszego źródła finansowania nowych inwestycji w ich firmie. Wyniki tego badania przedstawia rys. 2.

Na podstawie przedstawionych badań można stwierdzić, że głównym źródłem finansowania małych i średnich podmiotów gospodarczych są środki własne firm. Wśród finansowania obcego zaś w pierwszej kolejności pozyskują one środki z kredytu bankowego, choć w literaturze przedmiotu wskazuje się, że małe i średnie przedsiębiorstwa mają znacznie utrudniony dostęp do uzyskania finansowania w tej formie. Wpływ na to mogą mieć obowiązujące przepisy, które nakazują podmiotom



Rys. 2. Najlepsze źródła finansowania nowych inwestycji wskazane przez firmy z sektora MSP w %

Źródło: [13, s. 30].

gospodarczym przeprowadzanie wszelkich rozliczeń za pośrednictwem rachunku bankowego. Dzięki współpracy z bankiem w zakresie operacji depozytowych, staje się on naturalnym partnerem do pozyskania potrzebnych środków pieniężnych przez firmy. Dopiero w dalszej kolejności przedsiębiorstwa korzystają z leasingu, funduszy unijnych czy też innych form finansowania.

4. Podsumowanie

Podmioty gospodarcze z sektora MSP odgrywają znaczącą rolę w gospodarce rynkowej. Wynika to przede wszystkim z ich ogromnej przewagi w ogólnej liczbie przedsiębiorstw, dużego udziału w tworzeniu PKB i zatrudnieniu oraz związane jest z ich elastycznością i możliwościami dostosowania się do turbulentnych warunków otoczenia. Jednak przed małymi i średnimi firmami stoi wiele barier ograniczających ich działalność. Związane są one choćby z utrudnionym dostępem do zewnętrznych źródeł finansowania.

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają możliwość uzyskania środków finansowych z różnych źródeł. Jednak trzeba pamiętać, że jedne są bardziej osiągalne, inne mniej, jedne pociągają za sobą większe koszty, inne mniejsze. Stąd jest tu duża rola zarządzających przedsiębiorstwem, którzy we właściwy sposób powinni dobrać dostępne formy finansowania, by ich podmiot mógł sprawnie funkcjonować na rynku i realizować zaplanowane cele oraz nie był nadmiernie obciążony kosztami pozyskania środków pieniężnych.

Należy również pamiętać, że nie zawsze firmy racjonalnie wybierają źródło finansowania, czasami decydują się na formę trudniej osiągalną i kosztowniejszą, ale w ich odczuciu dogodniejszą w realizacji. Przykładem mogą tu być kredyty bankowe, do których dostęp dla MSP jest czasami znacznie utrudniony. Jednak jednostki gospodarcze z tego sektora wskazują go jako najczęstsze źródło pozyskania pieniędzy, zaraz po środkach własnych.

Literatura

- [1] Bartkowiak B., *Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2009.
- [2] Daszyńska-Żygadło K., *Nowoczesne źródła finansowania działalności małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, t. 1, red. W. Pluta, Wydawnictwo AE, Wrocław 2003.
- [3] *Finanse przedsiębiorstw*, red. J. Szczepański, L. Szyszko, PWE, Warszawa 2007.
- [4] Granosik B., *Wybrane formy finansowania przedsiębiorstwa*, [w:] *Unifikacja gospodarek europejskich: szanse i zagrożenia*, red. A. Manikowski, A. Psyk, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2004, mikro.univ.szczecin.pl/bp/index.php?a=f10f20.
- [5] Grzywacz J., *Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura*, Szkoła Główna Handlowa, Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2008.
- [6] Ickiewicz J., *Pozyskiwanie, koszt i struktura kapitału w przedsiębiorstwach*, Szkoła Główna Handlowa, Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2004.
- [7] Ickiewicz J., *Strategie finansowania przedsiębiorstwa*, Poltext, Warszawa 1992.
- [8] Jarocka E., *Finanse przedsiębiorstwa systemu bankowego, budżetowego, ubezpieczeń: podręcznik*, Difin, Warszawa 2003.
- [9] Kubiak J., *Hierarchia źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo AE, Poznań 2005.
- [10] Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Poznań 2001.
- [11] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007-2008*, red. A. Żołnierski, PARP, 2009, www.parp.gov.pl/files/74/81/305/5000.pdf.
- [12] Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2007.
- [13] Starczewska-Krzysztożek M., *Konkurencyjność sektora MSP 2007 – raport z badań*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Warszawa 2007.
- [14] Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, DzU, nr 140, poz. 939 z późn. zm.
- [15] Zadora H., *Finansowe warunki bytu i działania małego przedsiębiorstwa*, [w:] *Finanse małego przedsiębiorstwa w teorii i praktyce zarządzania*, red. H. Zadora, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009.
- [16] *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, red. K. Safin, Wydawnictwo AE, Wrocław 2008.
- [17] *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, red. M. Strużycycki, Difin, Warszawa 2002.
- [18] Żołnierski A., Zadura-Lichota P., *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006-2007*, PARP, Warszawa 2008.

SOURCES OF FOREIGN FUNDING OF ENTERPRISES OF SMES SECTOR

Summary: Small and medium-size enterprises (SMEs) play a significant role in the world economy, which they are an important element of. First of all it results from their huge superiority in the general number of companies, large part in creating GDP and employment. However, an enterprise irrespectively small or large, to function well needs financial resources to lead to economic activity. It could use its own financing or raise money from outside. It is worth stressing that foreign funding is not always accessible for all firms. It seems that SMEs which show difficult access to financing sources as an essential barrier in their leading an activity have the greatest difficulties in this range. The aim of article is an attempt to present possibilities to raise foreign funding by small and medium-size enterprises.