

*Leonid Worobjow, Agnieszka Zdrojewska*

## **UWARUNKOWANIA POWSTANIA PRZEDSIĘBIORSTW POLSKI W ODNIESIENIU DO MOŻLIWOŚCI FINANSOWANIA ZE ŚRODKÓW UNIJNYCH**

### **DETERMINANTS OF THE FORMATION OF POLISH COMPANIES WITH REGARD TO EU FUNDING POSSIBILITIES**

Katedra Marketingu, Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie  
ul. Żołnierska 47, 71-210 Szczecin, e-mail: Leonid.Worobjow@zut.edu.pl

**Summary.** The article presents the conditions for the formation of enterprise in Poland with regard to the possibilities of obtaining EU funding. External sources of funding for small and medium enterprise have been analyzed. The difficulties with debt financing as one of the basic efficient forms of affecting the development of enterprise in times of financial crisis have been indicated.

**Słowa kluczowe:** finansowanie dłużne, finansowanie ze środków unijnych, małe i średnie przedsiębiorstwa.

**Key words:** debt financing, EU funding, small and medium enterprise,

#### **WSTĘP**

W Rekomendacji Komisji Europejskiej (2003/361/EC) zawarto nowe definicje podmiotów gospodarczych i jednocześnie przedstawiono bardziej elastyczne podejście do tematu. Główne zmiany dotyczyły wzrostu progów finansowych, o wiele bardziej przejrzystego podziału przedsiębiorstw na samodzielne, partnerskie oraz powiązane, a także bardziej elastycznego obliczania wielkości zatrudnienia. Inna klasyfikacja przedsiębiorstw dokonywana jest z punktu widzenia obowiązków podatkowych. Można wyróżnić następujące grupy podatników (Skowronek-Mielczarek 2005):

- jednostki opodatkowane na zasadzie karty podatkowej,
- jednostki opodatkowane na zasadzie ryczału kwotowego,
- jednostki prowadzące tzw. księgę przychodów i rozchodów,
- jednostki prowadzące pełną ewidencję księgową.

Można stwierdzić, że podmioty gospodarcze opodatkowane na zasadzie karty podatkowej oraz ryczału kwotowego są to w głównej mierze małe a nawet mikroprzedsiębiorstwa. Natomiast jednostki opodatkowane na zasadzie księgi przychodów i rozchodów oraz prowadzące pełną ewidencję księgową mogą należeć do wszystkich trzech grup przedsiębiorstw, tj. małych, średnich i dużych. Istnieje wiele przedsiębiorstw prowadzonych w formie indywidualnej działalności gospodarczej, które zatrudniają spory personel i mogą być zaliczane do jednostek średnich, i odwrotnie występuje wiele spółek z o.o. posiadających niewielki potencjał, które będą zakwalifikowane do przedsiębiorstw małych, a nawet mikro. Wymienione kryterium podziału jednostek gospodarczych, z punktu widzenia formy opodatkowania, jest zatem bardzo przydatne w relacjach z instytucjami podatkowymi i finansowymi.

Celem artykułu jest analiza przedsiębiorczości w województwie zachodniopomorskim w latach przedakcesyjnych oraz uwarunkowania powstania przedsiębiorstw w odniesieniu do możliwości finansowania ze środków unijnych.

## **UWARUNKOWANIA POWSTANIA PRZEDSIĘBIORSTW W ODNIESIENIU DO MOŻLIWOŚCI FINANSOWANIA ZE ŚRODKÓW UNIJNYCH**

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej stworzyło nowe możliwości finansowania polskich przedsiębiorstw, co umożliwiło im zwiększenie konkurencyjności na rynku europejskim. Potrzeba klasyfikacji wynika z pomocy wspólnotowej w ramach polityki regionalnej. Zasady pomocy finansowej są ściśle określone i zależą od wielkości przedsiębiorstwa oraz okresu istnienia na rynku. Od tych czynników zależy wielkość wkładu własnego w poszczególnych działaniach zmierzających do wykorzystania środków finansowych z funduszy strukturalnych.

Niestety, nie wszystkie firmy mogą ubiegać się o dotacje. Niektóre mogą ubiegać się o dotacje w ramach wybranego działania danego programu operacyjnego, ale nie mogą sięgać po fundusze przeznaczone na realizację innego programu operacyjnego. Pieniądze z funduszy strukturalnych są przeznaczone przede wszystkim na rozwój i poprawę konkurencyjności przedsiębiorstw, dlatego firmy w złym położeniu finansowym, mające zaległości względem Skarbu Państwa i ZUS, lub których właściciel lub członek zarządu został skazany prawomocnym wyrokiem, nie mogą starać się o dofinansowanie.

Wyraźnie widać, że uzyskanie dotacji jest uzależnione w dużej mierze od kondycji finansowej przedsiębiorstwa, gdyż wymóg posiadania środków na sfinansowanie inwestycji wiąże się z obowiązkiem przedstawienia w momencie wnioskowania o dotację promesy kredytowej lub promesy leasingowej. Przedsiębiorstwa mające słabą kondycję finansową zostały wyeliminowane z podmiotów uprawnionych do ubiegania się o dotację.

Można stwierdzić, że sektorowe programy operacyjne wyraźnie podzieliły firmy na trzy grupy: mikroprzedsiębiorstwa, małe i średnie przedsiębiorstwa oraz firmy działające w dziedzinach związanych z rolnictwem, rybactwem i przetwórstwem żywności. Te ostatnie powinny szukać wsparcia w działaniach programów operacyjnych Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego i Rozwój Obszarów Wiejskich oraz Rybołówstwo i Przetwórstwo Ryb. O tym, jakie firmy mogą ubiegać się o dotacje z poszczególnych programów decyduje numer działalności gospodarczej PKD.

W krajach przyjętych w strukturę Unii Europejskiej w 2004 roku tylko trzy państwa stosowały obniżoną stawkę VAT, w tym Polska. Stawka podstawowa VAT nie może być niższa niż 15%. Wśród krajów przystępujących do Unii Europejskiej w 2004 roku Polska miała jedną z najwyższych stawek VAT – 22%. Warto również zwrócić uwagę, że wśród krajów starej piętnastki tylko wysoko rozwinięte gospodarczo państwa mają stawkę VAT wyższą niż Polska. Zatem warto się zastanowić, czy stawki VAT w Polsce nie są zbyt wysokie, co powoduje słaby wzrost gospodarczy i opóźnienia w rozwoju gospodarki.

Ponieważ po 1 maja 2004 roku likwidacji uległy granice celne i odprawy celne, to warunkiem do skorzystania z 0% stawki VAT przy eksporcie jest posiadanie numeru VAT UE. Jednak należy zauważyć, że dotychczasowe pojęcia eksport i import są teraz zarezerwowane dla określania transakcji z podmiotami spoza Unii Europejskiej, gdyż transakcje na obszarze unijnym zyskały miano wewnątrzspółnotowego nabycia lub dostawy.

Podatnicy, którzy mają kontakty handlowe z firmami z innych krajów Unii Europejskiej, w tym i z krajów, które wstąpiły do niej razem z Polską, powinni wystąpić do właściwego ze względu na miejsce rejestracji podatnika VAT urzędu skarbowego z wnioskiem o nadanie numeru euro-NIP. Wprowadzenie VAT UE nakłada na przedsiębiorstwa nowe obowiązki, podmioty dokonujące transakcji wewnątrzspółnotowych muszą sporządzać tzw. informacje podsumowujące, które są składane kwartalnie do urzędu skarbowego i polegają na podaniu obrotów z każdym z zagranicznych kontrahentów (z UE), z podaniem ich numerów VAT. Informacje podsumowujące wymieniane są pomiędzy państwami Unii i są systematycznie poddawane kontroli prawdziwości deklarowanych przez podatników transakcji.

Osoby podejmujące działalność gospodarczą w innym kraju członkowskim, a także członkowie ich rodzin, podlegają zasadom koordynacji systemów ubezpieczeń społecznych. Zasady przyznawania świadczeń ubezpieczenia społecznego (np. wiek emerytalny) oraz ich wysokość określają jednak przepisy prawa krajowego. Ubiegając się o emeryturę w Polsce, przedsiębiorca będzie musiał spełnić wymogi przewidziane prawem polskim.

Polskie prawo o zamówieniach publicznych już obecnie jest niemal w 100% zgodne z dziewięcioma unijnymi dyrektywami. Najważniejsza zmiana w prawie na tym polu już nastąpiła – wykreślono z ustawy zapis o „preferencjach krajowych”. Skończyła się więc „taryfa ulgowa i dodatkowe punkty za polskie pochodzenie firmy” (Sołtyśńska 2004).

Jednak trzeba zauważyć, że odejście od takich preferencji działa w obie strony, a więc lokalni przedsiębiorcy nie będą faworyzowani w rywalizacji z przedsiębiorcami polskimi. Do tej pory lokalny przedsiębiorca mógł składać oferty droższe o 3% od ofert polskiego dostawcy, a i tak automatycznie wygrywał przetarg. W Unii Europejskiej takie preferencje funkcjonują w sektorze użyteczności publicznej (gospodarka wodna, energetyka, transport i telekomunikacja). Umożliwiają one odrzucanie ofert na dostawy, w których udział towarów pochodzących z państw trzecich przekracza 50% całkowitej wartości towarów (Kopietz-Unger 2006).

Chociaż co jakiś czas w Unii Europejskiej podejmowane są próby ujednoczenia podatku dochodowego od osób prawnych, to do tej pory nie przyniosło to efektu.

Podatki są bardzo zróżnicowane. Niska stawka podatkowa dla firm powoduje, że przedsiębiorstwa te mogą się szybciej rozwijać i być konkurencyjne na rynku europejskim, gdyż płacą najniższe podatki w całej Unii Europejskiej, co sprzyja powstawaniu nowych przedsiębiorstw oraz wzrostowi konkurencyjności przedsiębiorstw już istniejących. W Polsce stawka podatku dla firm jest niemal dwukrotnie wyższa niż na Cyprze, co powoduje, że firmy polskie wolniej się rozwijają i nie są konkurencyjne na rynkach europejskich. Zatem warto byłoby zwrócić uwagę na ujednoczenie stawek podatkowych dla firm, albo wprowadzić tak jak w przypadku VAT górną i dolną granicę podatków dla firm, gdyż ogólna rozpiętość wynosi 27,4%.

## **ZEWNĘTRZNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE**

Niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa oraz jego rodzaju, niezbędnym warunkiem prowadzenia działalności jest dostęp do kapitału. W naturalny sposób wiąże się to z koniecznością ciągłego rozwoju, dla którego czynnikiem stymulującym jest poszukiwanie nowych rozwiązań technologicznych, unowocześnianie produktów i usług czy też powiększanie

majątku produkcyjnego. Wszystko to wymaga dużych nakładów kapitałowych, jednak niezależnie od potrzeb inwestycyjnych niezbędne jest również zabezpieczanie w środki finansujące działalność bieżącą.

Problem finansowania towarzyszy przedsiębiorstwu już na etapie organizowania działalności. Automatycznie pojawia się zatem kwestia wyboru i dostępu do źródeł finansowych. Charakterystyczne jest przy tym, że literatura ekonomiczna podaje wiele możliwości pozyskiwania kapitału przez przedsiębiorcę, które w dużym stopniu tworzą instytucje finansowe, a przede wszystkim banki, oferujące korzystne warunki.

Nie ulega wątpliwości, że fundamentem finansów przedsiębiorstwa jest kapitał własny. Odzwierciedla on w jakim stopniu działalność jest finansowana ze środków przedsiębiorstwa. Kapitał ten jest zaangażowany w funkcjonowanie przedsiębiorstwa długoterminowo, słusznie określany jest jako najbardziej stabilne źródło finansowania. Ryzyko takiego finansowania jest oczywiście znacznie mniejsze niż w przypadku kapitału obcego, natomiast podmiot wnoszący kapitał własny nie ma zazwyczaj prawa do jego zwrotu czy otrzymywania odsetek, jego wynagrodzenie za zaangażowanie środków przybiera formę uczestnictwa w wypracowanym zysku. Należy jednak zauważyć, że pewną właściwością kapitału własnego jest jego ograniczony zasób, co zmusza przedsiębiorców do poszukiwania alternatywnych źródeł finansowania w postaci kapitału obcego. Kapitał ten jest przekazywany przedsiębiorstwu odpłatnie, na ograniczony czas, przez zewnętrzne podmioty. Pożyczkodawca nie ma przy tym wpływu na decyzje dotyczące funkcjonowania przedsiębiorstwa, zaś jego roszczenia są uprzywilejowane względem roszczeń właścicieli, co daje mu większą pewność odzyskania powierzonych środków.

Należy zauważyć, że w praktyce nie istnieje sztywna, ustalona proporcja pomiędzy kapitałem własnym i obcym. Udział obu form w finansowaniu przedsiębiorstwa jest przedmiotem wielu polemik i dyskusji, wśród których charakterystyczną cechą jest często przypisywanie kapitałom własnym decydującej roli. Biorąc pod uwagę stabilność finansową przedsiębiorstwa, podejście takie wydaje się uzasadnione, jednak z drugiej strony oznacza to ograniczone możliwości uzyskania dodatkowych efektów ekonomicznych pojawiających się przy sięgnięciu po kapitały obce. W sprzyjających okolicznościach wykorzystanie np. kredytu oznacza pojawienie się efektu dźwigni finansowej, dzięki której wzrasta w przedsiębiorstwie rentowność kapitałów własnych. Duży wpływ ma tu tzw. **efekt osłony podatkowej** (tarcza podatkowa), gdyż koszty płaconych odsetek pomniejszają podstawę opodatkowania, co w efekcie obniża koszt długu (Alińska i in. 2008).

Istnieją zatem dwa modele finansowania podmiotów gospodarczych. Pierwszy oparty jest wyłącznie na finansowaniu kapitałem własnym, drugi łączy wykorzystanie kapitałów własnych i obcych. Trudno jest jednoznacznie stwierdzić, który model jest lepszy, biorąc nawet pod uwagę możliwości korzystania przez przedsiębiorstwo z efektu dźwigni finansowej. Rosnące zadłużenie daje często wyższą stopę zwrotu z kapitału własnego, oznacza jednak wzrost ryzyka w postaci np. niebezpieczeństwa utraty płynności finansowej, uzależnienia od wierzycieli czy rosnącego kosztu krańcowego kapitału obcego. Konieczny jest więc kompromis pomiędzy zyskownością kapitałów własnych a ryzykiem zwiększania finansowania zewnętrznego. Osiągnięcie takiego kompromisu jest jednak w praktyce trudne i określane jest głównie na płaszczyźnie teoretycznej.

Wybór źródeł finansowania przedsiębiorstwa zależy to od wielu czynników, które ogólnie można podzielić na mikro- i makroekonomiczne (Skowronek-Mielczarek 2005).

Wśród czynników makroekonomicznych wymienia się inflację, branżę, w jakiej działa firma, system opodatkowania oraz amortyzację. Do czynników mikroekonomicznych wpływających na wybór źródeł finansowania zalicza się wiele elementów, wśród których warto wyróżnić przede wszystkim: koszt wykorzystania kapitału, zabezpieczenie zwrotu kapitału, stopień swobody w decydowaniu o przeznaczeniu środków, szybkość uzyskania środków, stopień sformalizowania procedur towarzyszących pozyskiwaniu środków, efekt dźwigni finansowej, rentowność przedsiębiorstwa, ryzyko finansowe, elastyczność finansowa firmy w przyszłości, relacje pomiędzy przepływami pieniężnymi przedsiębiorstwa a planowanym zadłużeniem i możliwością jego obsługi.

Rodzaje kredytów udzielanych przedsiębiorstwom wynikają z konieczności dostosowania ich do potrzeb tych jednostek. Kredyty w przedsiębiorstwie można klasyfikować według różnorodnych kryteriów, przy czym podział ten ma umowny charakter. Nie ulega wątpliwości, że podstawowym rodzajem kredytów są kredyty obrotowe oraz inwestycyjne. Kredyt obrotowy służy finansowaniu bieżących potrzeb przedsiębiorstwa, czyli wiąże się z jego eksploatacyjną działalnością. Jest to finansowanie najczęściej o charakterze krótkoterminowym i wykorzystuje się go w realizacji takich podstawowych działań, jak: zaopatrzenie, produkcja i sprzedaż. Wiele przedsiębiorców z sektora MSP wykorzystuje na cele rozwojowe środki z rachunków bieżących i kredytów obrotowych. Przyczyną tego są przede wszystkim stosunkowo uciążliwe procedury przyznawania kredytów inwestycyjnych.

Podstawowym celem kredytów inwestycyjnych jest finansowanie nakładów gospodarczych, czyli stworzenie nowego lub powiększenie już istniejącego majątku trwałego. Mogą one służyć finansowaniu inwestycji zarówno materialnych, jak i niematerialnych, a także inwestycji finansowych (np. zakup papierów wartościowych).

Finansowanie inwestycji wiąże się dla banku z dosyć dużym ryzykiem, ze względu na niepewność końcowego efektu. Wymaga to konstruowania perspektywicznych sprawozdań finansowych oraz tworzenia biznesplanów. Wysokie ryzyko kredytu inwestycyjnego sprawia, że banki wymagają od przedsiębiorców różnego rodzaju zabezpieczeń, wśród których jednym z najbardziej popularnych jest hipoteka.

**Leasing** staje się w Polsce coraz bardziej popularną metodą finansowania działalności gospodarczej, zwłaszcza że nie wymaga natychmiastowego angażowania środków. Umowę leasingu wprowadzono do katalogu umów w Ustawie o zmianie ustawy Kodeks cywilny z 26 lipca 2000 roku „Przez umowę leasingu finansujący zobowiązuje się w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach 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 finansującego (Ustawa z 26.07.2000). Definicja ta ma wprawdzie dosyć urzędowy charakter, jednak wydaje się, że w wystarczającym stopniu oddaje istotę samego leasingu. Biorąc pod uwagę potrzeby przedsiębiorstwa, warto zauważyć, że najczęściej przedmiotem leasingu są: środki transportowe, komputery, wyposażenie biurowe, maszyny i urządzenia. Leasingować można również nieruchomości, np. hale produkcyjne, magazyny czy też pomieszczenia biurowe.

Biorąc pod uwagę treść ofert przedsiębiorstw leasingowych, jak również doświadczenia z praktyki gospodarczej, wyróżnić można obecnie wiele różnorodnych form i odmian leasingu. Można je sklasyfikować na podstawie licznych kryteriów, jednak do głównych należą: podmiot finansujący oraz konsekwencje podatkowe.

**Podział leasingu według kryterium, jakim jest podmiot finansujący** koncentruje się głównie na liczbie stron, jakie występują w umowie leasingowej. Leasing bezpośredni zakłada występowanie dwóch stron: leasingobiorcy oraz leasingodawcy, zaś dawcą podmiotu jest jego producent lub właściciel. Ten rodzaj leasingu zakłada możliwość wymiany przedmiotu na nowszy. Zawiera się go na krótszy okres, a następnie zwraca rzecz do dostawcy.

Z leasingiem pośrednim mamy do czynienia, gdy właściciel rzeczy nie jest jej producentem, lecz jest podmiotem finansującym zamówienie otrzymane od korzystającego. Leasingodawcą jest tu na ogół przedsiębiorstwo specjalizujące się w takiej formie finansowania. Ten rodzaj leasingu jest zdecydowanie droższy, gdyż finansujący dolicza swoją marżę oraz koszty kredytowania. Okres, na jaki zawierane są umowy leasingu pośredniego, jest zdecydowanie dłuższy. Po zakończeniu obowiązywania umowy przedmiot leasingu zostaje sprzedany korzystającemu lub osobie trzeciej.

Rozpatrując **podział leasingu pod względem kryterium skutków podatkowych**, wyróżnia się leasing operacyjny i finansowy. Główna różnica pomiędzy nimi związana jest z amortyzacją przedmiotu umowy. W **leasingu operacyjnym** amortyzacja rzeczy pozostaje w kwestii finansującego i związane jest to przede wszystkim z krótszym czasem użytkowania dobra w stosunku do okresu pełnej amortyzacji. W związku z tym rzecz może być wielokrotnie oddawana w leasing. Korzystający zobowiązany jest do płacenia rat leasingowych obejmujących kapitał i odsetki, przy czym zaliczane są one do kosztów uzyskania przychodów. Finansujący natomiast pokrywa koszty naprawy, serwisu oraz ubezpieczenia przedmiotu leasingu.

**Leasing operacyjny** oznacza większe podatkowe korzyści, gdyż cała rata leasingowa może stanowić koszt uzyskania przychodu, dzięki czemu zmniejsza się podstawa opodatkowania.

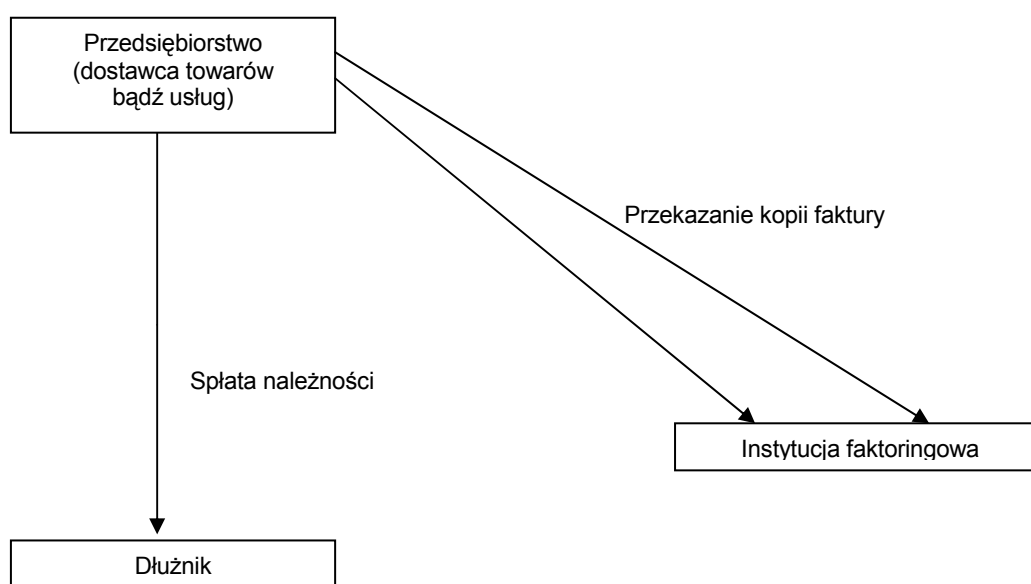
**Leasing finansujący** zawierany jest zazwyczaj na dłuższy okres, zbliżony do okresu amortyzacji środka trwałego podlegającego umowie leasingu, w związku z czym pozostaje on w gestii leasingobiorcy. Ten rodzaj umów dotyczy z reguły większych inwestycji, w porównaniu z leasingiem operacyjnym. Koszty związane z eksploatacją przedmiotu leasingu ponosi korzystający. Spłata całości opłat leasingowych wiąże się z nabyciem przez leasingobiorcę prawa własności przedmiotu leasingu. Raty leasingowe składają się z części kapitałowej i odsetkowej, jednak części kapitałowej nie można zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów w przypadku korzystającego, ani do przychodów finansowych finansującego.

Należy dodać, że umowa leasingu może być dostosowywana do oczekiwań obu stron („szyta na miarę”), jednakże w swojej formie zawsze powinna zawierać czas trwania, wskazanie przedmiotu leasingu z wyszczególnieniem wszystkich opłat, harmonogram spłat, kwestie ubezpieczenia, a także koszty napraw i konserwacji przedmiotu leasingu.

Transakcje leasingowe dają realną możliwość finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych przedsiębiorstw. Należy zauważyć, że swój rozwój leasing zawdzięcza przede wszystkim zaletom, jakie wynikają dla stron umowy. Sama różnorodność leasingu sprawia, że nie jest łatwo jednoznacznie określić jego dobre i gorsze strony, można jednak formułować kilka wniosków, biorąc pod uwagę podstawowe rodzaje umów.

Generalnie leasing jest dobrym sposobem finansowania małych i średnich przedsiębiorstw, ponieważ nie wymaga specjalistycznych zabezpieczeń i angażowania kapitałów własnych. Wiadomo przy tym, że brak tych dwóch elementów jest cechą charakterystyczną w działalności tego sektora przedsiębiorstw w Polsce, co znacznie zmniejsza szansę uzyskania wsparcia kredytowego ze strony banków. Można zatem uznać, że leasing jest łatwiej dostępnym źródłem finansowania niż kredyt, jednak w żadnym razie nie można przesądzać, bez wnikliwej uprzedniej analizy, która forma jest korzystniejsza.

**Faktoring** jest formą finansowania głównie działalności bieżącej i polega na odsprzedaży przez przedsiębiorstwo przed terminem płatności należności z tytułu dostaw towarów lub usług. Nabywcą tych należności jest bank lub inna instytucja specjalizująca się w inkasie wierzytelności (Grzywacz 2005). Firma sprzedająca udziela zatem odbiorcy kredytu handlowego, cedując jednocześnie należność instytucji finansującej w zamian za gotówkę (rys. 1).



Rys. 1. Zasady działania faktoringu

Źródło: opracowanie własne.

Należy zwrócić uwagę, że przedmiotem faktoringu mogą być jedynie wierzytelności bezsporne, pieniężne oraz związane z obrotem gospodarczym. Muszą mieć one również krótkoterminowy charakter, chociaż nie ma przeszkód prawnych aby faktoringiem obejmować wierzytelności o dłuższych terminach płatności, przekraczających np. pół roku. W niektórych przypadkach nie wolno obejmować faktoringiem określonych wierzytelności (bądź należy je ograniczać).

Warto zauważyć, że faktoring stwarza realną szansę finansowania krótkoterminowego mniejszych przedsiębiorstw, dla których dostęp do taniego kredytu jest nadal ograniczony zarówno z punktu widzenia kosztów, jak też procedur bankowych. Taka sytuacja ogranicza rozwój przedsiębiorstw oraz wpływa na ich niską konkurencyjność, zwłaszcza że wiele z nich nie jest w stanie w sposób efektywny samodzielnie dobierać kontrahentów (dłużników), na bieżąco badać ich wypłacalność czy też stosować odroczone terminy płatności.

Korzystanie z faktoringu jest szczególnie przydatne, gdy przedsiębiorstwo ma zawarte stałe umowy handlowe z kontrahentami, ma problemy z uzyskaniem kredytu, ma nierównomiernie

rozłożone w czasie zapotrzebowania na środki pieniężne, zainteresowane jest efektywnym planowaniem wpływów i wydatków, pragnie mieć szybki dostęp do środków pieniężnych, chce wreszcie zdyscyplinować swoich dłużników.

Już wstępna analiza istoty faktoringu dowodzi, że usługa ta może mieć duże znaczenie w eliminowaniu zatorów płatniczych przedsiębiorstw. Trudno jest również podważyć jej niewątpliwe walory, zwłaszcza biorąc pod uwagę duże problemy przedsiębiorstw z utrzymaniem płynności finansowej. Należy jednak zauważyć, że faktoring w dalszym ciągu nie cieszy się w Polsce dużą popularnością wśród przedsiębiorstw. Jak dowodzą wyniki badań rynkowych, liczba jednostek korzystających z tej formy finansowania nadal nie przekracza 2000. Budzi to uzasadnione zdziwienie w sytuacji gdy większość przedsiębiorców w Polsce narzeka na problemy związane z płynnością finansową. Wydaje się zatem, że istotną barierą szerokiego wykorzystania faktoringu jest brak dostatecznej wiedzy w zakresie możliwości jakie stwarza oraz racjonalnych zasad jego wykorzystania.

Lista możliwości dotyczących pozyskiwania źródeł kapitału jest obszerna, należy jednak stale pamiętać o ograniczeniach wynikających ze specyfiki małych i średnich przedsiębiorstw. Wydaje się, że rozpatrując te możliwości warto zwrócić uwagę na *venture capital*, franchising oraz papiery dłużne emitowane na rynku pozagiełdowym.

**Venture capital** jest specyficznym sposobem finansowania. Potocznie mówi się, że jest to kapitał wysokiego ryzyka dostępny w formie średnio- lub długoterminowej, finansującej inwestycje o wysokim potencjale rozwoju, obciążone sporym ryzykiem. Działa on pod postacią funduszy *venture capital*, które finansują przedsiębiorstwa poprzez objęcie udziałów lub akcji prywatnych lub prywatyzowanych firm i stają się przez to ich współwłaścicielami. Inwestorzy tacy liczą na współpracę z przedsiębiorcami oraz pozostałymi udziałowcami firmy, starając się przyczynić do podniesienia wartości przedsiębiorstwa oraz długoterminowych korzyści. Podstawowym celem inwestycji jest wzrost wartości przedsiębiorstwa, natomiast zastrzyk kapitału służy zawsze realizacji konkretnego przedsięwzięcia/projektu inwestycyjnego. Inwestycje planowane są zwykle na okres od 3 do 7 lat, po czym fundusze wychodzą z przedsięwzięcia – akcje części firm wprowadzane są na giełdę, udziały innych zbywane na rynku pozagiełdowym.

Dostępność przedsiębiorstw z sektora MSP do tego typu kapitału jest w Polsce znacznie ograniczona, pomimo ciągłych deklaracji przedstawicieli funduszy do współpracy z tymi przedsiębiorcami. Fundusze te oczekują bowiem spełnienia wielu istotnych warunków, wśród których warto wymienić chociażby wymagany, określony poziom obrotów, kompetencje kadry zarządzającej przedsiębiorstwem czy też konieczność przygotowania dobrego biznesplanu. Poza tym fundusze w Polsce dysponują stosunkowo niedużym kapitałem, inwestują także w mało ryzykowne przedsięwzięcia.

Coraz częściej przedsiębiorcy w Polsce rozpatrują możliwość korzystania z **franchisingu**. Jest to specyficzna forma finansowania polegająca na tym, że przedsiębiorstwo uzyskuje prawo do oferowania i sprzedaży określonych towarów i usług w ramach systemu marketingowego innego przedsiębiorstwa z wykorzystaniem jego nazwy, znaków towarowych, a także doświadczeń techniczno-organizacyjnych.

Biorca franchisingu z reguły może liczyć na pomoc dawcy już na początku działalności. Dawca pomaga w urządzeniu lokalu, dzierżawi sprzęt, dostarcza towary z odroczonym terminem płatności. Jest to dobre rozwiązanie dla firm nieposiadających własnego pomysłu na działal-



ność, którym zależy też na osiągnięciu stałych dochodów przy ograniczonym ryzyku. Poza tym firma może liczyć na wzmocnienie własnej wiarygodności kredytowej wobec banków, ma również możliwość korzystania z rynków zaopatrzenia, co z kolei pozwala na zakup materiałów po niższych cenach.

Korzystanie z franchisingu wiąże się jednak z kosztami, które trzeba ponieść już na samym początku działalności, a także w trakcie funkcjonowania firmy. Pierwszy, wysoki wydatek dotyczy opłaty licencyjnej za udostępnienie wartości niematerialnej, np. znaku firmowego. Kolejne opłaty dotyczą stałych, np. comiesięcznych kwot, jakie biorca zobowiązany jest płacić dawcy, zwykle w postaci procentu od obrotu. Należy liczyć się również z kosztami marketingu, którego zasady kształtuje franchisingodawca.

Warto zauważyć, że dawca franchisingu wcale nie musi być dużym przedsiębiorstwem, większość z nich zaczynała od małej firmy z dobrym pomysłem. Pewnym zagrożeniem dla biorcy mogą być natomiast ograniczające postanowienia umowy, brak samodoskonalenia, błędna polityka rynkowa dawcy, a także ograniczenia działalności do określonego terytorium, towaru czy źródeł zaopatrzenia.

Przedsiębiorstwa poszukujące nowych źródeł kapitału potrzebnego do rozwoju mogą rozważyć możliwość **emisji papierów wartościowych**. Należy jednak zauważyć, że z dobrodziejstw rynku giełdowego mogą korzystać praktycznie tylko duże przedsiębiorstwa ze względu na konieczność spełnienia określonych warunków dotyczących dopuszczenia do obrotu giełdowego, np. minimalna wartość akcji objętych wnioskiem, minimalna liczba akcjonariuszy, czy też liczba lat obrotowych, za które emitent publicznie ogłaszał roczne sprawozdania. Małe czy średnie przedsiębiorstwa mają natomiast szansę zaistnienia na rynku pozagiełdowym, gdyż regulacje na nim nie są aż tak wymagające.

W Polsce rynek pozagiełdowy jest regulowany przez Centralną Tabelę Ofert, działającą w formie spółki akcyjnej (MTS-CeTO SA), zaś jej udziałowcami są domy maklerskie oraz banki. Dla małych i średnich firm rynek CeTO może być dość atrakcyjnym źródłem finansowania. Firmy te są w stanie stosunkowo tanio i szybko uzyskać nowy kapitał na rozwój czy inwestycje, gdyż dociera się w ten sposób do większej liczby inwestorów niż jest to możliwe kierując oferty prywatnie. Wejście na rynek pozagiełdowy oznacza również zwiększenie prestiżu i wiarygodności, uzyskuje się także efekt marketingowy. Przedsiębiorstwo nie uzależnia się poza tym od jednego podmiotu finansującego, dzięki czemu ogranicza się ryzyko podejmowania prób wpływania na działalność firmy.

Do największych wad tego źródła finansowania należy zaliczyć fakt, że firma chcąc zaistnieć na rynku CeTO, musi działać w formie spółki akcyjnej, na co niestety nie może sobie pozwolić wiele małych i średnich przedsiębiorstw działających w Polsce (Kupisz-Unger 2006).

Różnorodne analizy rynkowe dotyczące źródeł pozyskiwania kapitału przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce przynoszą podobne rezultaty, zwłaszcza w odniesieniu do finansowania inwestycji (tab. 1).

Potwierdza się, że małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce finansują nakłady inwestycyjne przede wszystkim z własnych środków. Tymczasem w krajach wysoko rozwiniętych głównym dostawcą zewnętrznych funduszy, w tym kredytów, są banki. Odsetek małych i średnich firm korzystających z kredytów w niektórych krajach (Grecja, Niemcy, Francja) jest nawet trzy razy wyższy niż w Polsce.

Tabela 1. Źródła finansowania inwestycji MSP w Polsce w 2011 roku (w %)

Źródła finansowania	Wielkość przedsiębiorstwa		
	mikro	małe	średnie
Środki własne	88	87	85
Kredyty	13	25	32
Leasing	9	21	32
Inne	3	3	4

Źródło: obliczenia na podstawie danych GUS, NBP, Związku Banków Polskich.

Należy zauważyć, że nadmierne uzależnienie sektora MSP od własnych środków może prowadzić do zniekształcenia struktury inwestycji (inwestowanie głównie w kapitał obrotowy, rezygnacja z większych projektów inwestycyjnych oraz nowatorskich projektów obciążonych większym ryzykiem), obniżenia jakości oferowanych produktów i usług, spadku innowacyjności oraz konkurencyjności gospodarki. Zdecydowanie zatem istotnego znaczenia nabiera konieczność wzrostu udziału kredytów, będących jak widać powszechnie stosowaną metodą finansowania inwestycji w Europie Zachodniej. Istotną przeszkodą w Polsce jest jednak nadal wysokie ryzyko, jakie wiąże się w opinii banków z funkcjonowaniem mniejszych przedsiębiorstw.

## PODSUMOWANIE

Finansowanie dłużne jest podstawowym czynnikiem rozwoju firmy. Wspieranie narzędzi zmierzających do wzrostu udziału finansowania dłużnego w bilansie firm stanowi jedną z podstawowych skutecznych form oddziaływania na rozwój przedsiębiorstw. W dobie obecnego kryzysu finansowanie dłuższe staje się trudne do osiągnięcia z uwagi na:

- coraz bardziej skomplikowane procedury ubiegania się o finansowanie, co wcześniej nie występowało (staranie się o leasing przez firmy nie wiązało się ze składaniem takiej ilości dokumentów jak teraz);

- firmy leasingowe są mniej skłonne do udzielania finansowania w obcych walutach ze względu na zachwianie stabilności obcych walut, szczególnie jena japońskiego, gdzie przez długie lata waluta była bardzo stabilna i polecana ze względu na niską marżę przez firmy leasingowe;

- ilość pożyczek dla firm nie zmniejszyła się ze względu na dużą marżę i inne ukryte koszty. To wymaga stworzenia odpowiedniej ustawy, która ograniczałaby bezkarne zwiększenie kosztów pożyczek przez banki.

Obecnie firmy bazujące na finansowaniu dłużnym będą musiały zmniejszyć tempo rozwoju, a co za tym idzie przestaną być motorem napędzającym gospodarkę. Należy wprowadzić ustawy regulujące system finansowania dłuższego, który zabezpiecza przedsiębiorców.

Nie ulega wątpliwości, że warunkiem rozwoju przedsiębiorczości w Polsce jest wzrost zainteresowania nowoczesnymi źródłami pozyskiwania kapitałów. Znamienne jest, że przedsiębiorcy nadal z dużą rezerwą podchodzą do propozycji w postaci np. faktoringu, *venture capital* czy emisji papierów wartościowych. Dużą rolę w korzystaniu z tego typu rozwiązań odgrywa świadomość i skuteczna edukacja przedsiębiorców, bez której nawet korzystne, nowoczesne źródła kapitału nie będą cieszyły się zainteresowaniem.

## PIŚMIENNICTWO

Alińska A., Grzywacz J., Latoszek E. 2008. (red.), Finansowanie MSP w Polsce ze środków finansowych UE, jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstw, Warszawa, SGH. ISBN 978-83-7378-382-9

Grzywacz J. 2005. Faktoring, Warszawa, Difin. ISBN 83-7251-494-1.

---

**Kopiesz-Unger J.** 2006. Zamówienia publiczne w Unii Europejskiej, Warszawa, Wydaw. SGH. ISBN 978-83-7481-360-0

**Skowronek-Mielczarek A.** 2005. Małe i średnie przedsiębiorstwa, źródła finansowania, Warszawa, Wydaw. C.H. BECK. ISBN 978-83-7483-675-3

**Sołtyńska A.** 2004. Zamówienia publiczne w Unii Europejskiej, Kraków, Wydaw. Zakamycze. ISBN 83-7333-326-6.

**Ustawa** z 26.07.2000 r. o zmianie ustawy Kodeks cywilny (DzU 2000, nr 74, poz. 857).