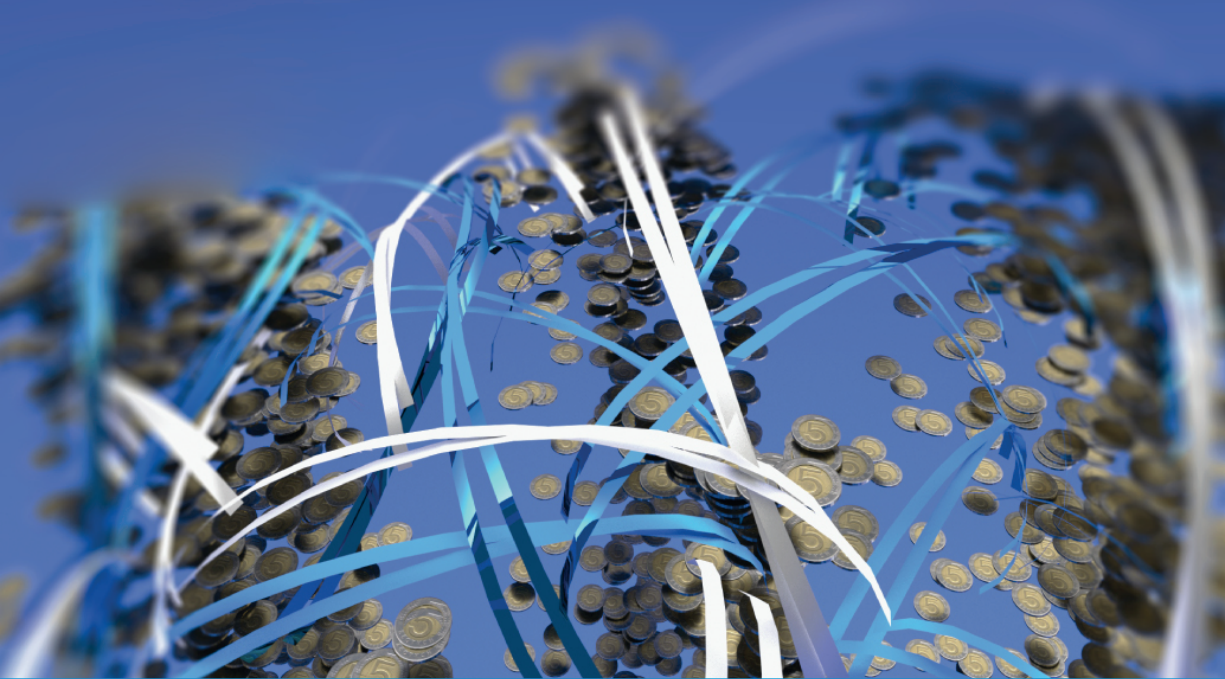


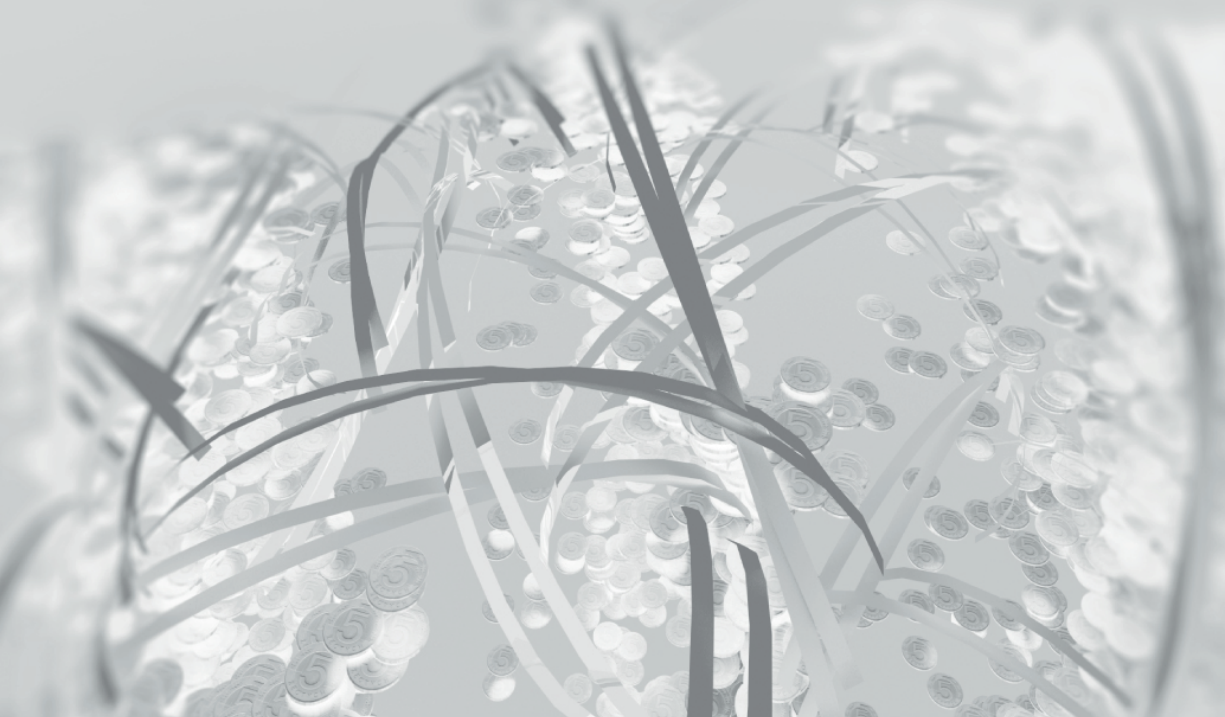
Artur Kuchciński

Fundusze pożyczkowe w finansowaniu działalności MSP



Artur Kuchciński

Fundusze pożyczkowe w finansowaniu działalności MSP



mojej Żonie i Córcie

STUDIA I MONOGRAFIE
Nr 75, 2017

Artur Kuchciński

FUNDUSZE POŻYCZKOWE W FINANSOWANIU DZIAŁALNOŚCI MSP

Łódź, Warszawa 2017



Autor: Artur Kuchciński (akuchcinski@spoleczna.pl)
Recenzent: prof. zw. dr hab. inż. Leszek Kieltyka
Skład, redakcja i korekta techniczna: Jadwiga Poczyczyńska
Projekt okładki: Marcin Szadkowski

© Copyright by: **Spółeczna Akademia Nauk**

ISBN: **978-83-64971-35-8**

Wydawnictwo

Spółecznej Akademii Nauk
ul. Kilińskiego 109, 90-011 Łódź
tel. 42 67625 29 w. 339, e-mail: wydawnictwo@spoleczna.pl

Wersja elektroniczna wydania jest wersją podstawową

SPIS TREŚCI

Wstęp.....	7
Rozdział 1. Specyfika funkcjonowania sektora MSP w Polsce.....	12
1.1. Pojęcie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.....	12
1.2. Uwarunkowania historyczne powstawania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce	21
1.3. Stan sektora MSP i jego wpływ na polską gospodarkę	27
1.4. Innowacyjność w sektorze MSP	35
1.5. Źródła finansowania w cyklu życia przedsiębiorstw MSP.....	42
1.6. Bariery rozwoju sektora MSP.....	46
Rozdział 2. Wybrane źródła finansowania przedsiębiorstw MSP	54
2.1. Kredyty bankowe.....	54
2.2. Leasing.....	59
2.3. Private equity/Venture capital	70
2.4. Business angels.....	76
2.5. Franchising	83
2.6. Środki z Unii Europejskiej.....	92
Rozdział 3. Fundusze pożyczkowe jako alternatywne źródło finansowania MSP... ..	101
3.1. Historia powstawania organizacji mikrofinansowych na świecie	101
3.2. Geneza i istota funkcjonowania funduszy pożyczkowych w Polsce....	104
3.3. Charakterystyka rynku funduszy pożyczkowych w Polsce w latach 2010–2015.....	113
3.4. Sposoby zabezpieczania wierzytelności funduszy pożyczkowych.....	120
3.5. Perspektywy rozwoju funduszy pożyczkowych na lata 2014–2020 w ramach Programu „Samorządowa Polska”	130

Rozdział 4. Regionalne fundusze pożyczkowe dla MSP z województwa świętokrzyskiego.....	134
4.1. Sektor MSP w województwie świętokrzyskim – beneficjenci usług funduszy pożyczkowych.....	134
4.2. Metodyka badania	138
4.3. Regionalne fundusze pożyczkowe w województwie świętokrzyskim – wyniki badania.....	139
4.4. Podsumowanie wyników badania.....	153
Rozdział 5. Empiryczna ocena działalności funduszy pożyczkowych funkcjonujących w województwie świętokrzyskim	155
5.1. Metodyka badania	155
5.2. Wyniki badania ankietowego przeprowadzonego wśród przedsiębiorstw MSP z województwa świętokrzyskiego	156
5.3. Podsumowanie wyników badania.....	176
5.4. Ocena funkcjonowania regionalnych funduszy pożyczkowych oraz proponowane kierunki zmian.....	179
Zakończenie	183
Bibliografia	186

WSTĘP

Sektor przedsiębiorstw odgrywa bardzo istotną rolę w gospodarce każdego kraju. Szczególne znaczenie mają mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP), ponieważ to one generują znaczną część produktu krajowego brutto (PKB) oraz tworzą miejsca pracy.

Jak wynika z danych opublikowanych przez Główny Urząd Statystyczny według stanu na dzień 30.11.2016 roku w Polsce zarejestrowanych w systemie REGON było ogółem 4 232 151 przedsiębiorstw¹. Wśród nich było:

- 4 046 921 mikroprzedsiębiorstw,
- 147 803 małych przedsiębiorstw,
- 29 283 średnich przedsiębiorstw,
- 4 464 dużych przedsiębiorstw.

Należy jednak podkreślić, że liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw w REGON z tego, co podaje GUS, nie odpowiada temu ile faktycznie działa przedsiębiorstw w Polsce. Według danych Ministerstwa Gospodarki liczba aktywnie działających firm wynosi ok. 1,79 mln, z czego mikroprzedsiębiorstwa stanowiły 96% wszystkich działających podmiotów gospodarczych.

Istotny jest również wkład sektora przedsiębiorstw w tworzenie Produktu Krajowego Brutto (PKB). Według Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), działające w Polsce przedsiębiorstwa generują niespełna trzy czwarte PKB. Sektor MSP generuje blisko połowę PKB, a same tylko mikroprzedsiębiorstwa wytwarzają ok. jedną trzecią PKB.

Szacuje się, że w 28 krajach Unii Europejskiej w roku 2015 udział małych i średnich przedsiębiorstw stanowił 99,8% ogółu przedsiębiorstw, które wytworzyły 57,4% PKB i stanowiły 66,8% miejsc pracy. W tym samym roku niespełna 23 mln MSP generowało 3,9 biliona EUR wartości dodanej i zatrudniało ok. 90 mln osób.

¹ Przedsiębiorstwa ogółem = przedsiębiorstwa sektora publicznego + przedsiębiorstwa sektora prywatnego.

Z punktu widzenia gospodarki, rozwój sektora przedsiębiorstw w tym MSP jest bardzo istotny. Jednak często się zdarza, że pomimo iż przedsiębiorcy posiadają ekonomicznie uzasadniony pomysł na prowadzenie działalności lub wprowadzenie innowacyjnego produktu lub usługi, nie mogą zrealizować swoich planów biznesowych ze względu na brak odpowiedniego zasobu kapitału. Bywa również tak, że przedsiębiorstwa bankrutują i w konsekwencji kończą swoją działalność, gdyż brakuje im środków finansowych na bieżącą działalność na konkurencyjnym rynku. Jako główną przyczynę takiego stanu uważa się niedokapitalizowanie przedsiębiorstw poprzez trudności w uzyskaniu finansowania zewnętrznego. Największe problemy w pozyskaniu kapitału mają mikroprzedsiębiorstwa, których funkcjonowanie w odróżnieniu od dużych firm cechuje wysoki poziom ryzyka związanego z ich przeżywalnością – szacuje się, że po pierwszym roku działalności zaprzestaje ok. 25–30% najmniejszych podmiotów.

Problem w dostępie do kapitału hamuje wykorzystanie potencjału rozwojowego, który tkwi w przedsiębiorstwach z sektora MSP. Bariereą tą stwarzają m.in. banki, które ze względu na skomplikowane procedury, wysoki poziom ryzyka niespłacalności zobowiązań finansowych przez MSP, brak udokumentowanej historii kredytowej czy wymagane zabezpieczenia kredytów, utrudniają dostęp do zewnętrznego kapitału przedsiębiorstwom. Szczególnie odczuwają to przedsiębiorcy, którzy dopiero rozpoczynają prowadzenie własnej działalności gospodarczej, nie mając dostępu do kredytów bankowych. Ponadto, dostępu do źródeł finansowania utrudniał globalny kryzys finansowy zapoczątkowany latem 2007 roku w USA, co sprawiło, że mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa miały ograniczoną możliwość w pozyskaniu finansowania, szczególnie jeśli chodzi o kredyty bankowe. Uzyskanie długoterminowego kredytu inwestycyjnego przez przedsiębiorców zostało utrudnione poprzez zwiększenie wymagań dotyczących zabezpieczeń, wysokość oprocentowania oraz ogólną niechęć banków do udzielania kredytów dla podmiotów z sektora MSP.

Aby umożliwić rozwój przedsiębiorstw, powinny być podejmowane takie działania mające na celu ułatwienie dostępu do rynku finansowania zewnętrznego. Brak możliwości skorzystania z tego typu kapitału jest podstawową barierą hamującą rozwój przedsiębiorczości w Polsce. Kapitał ten powinien stanowić alternatywę dla finansowania działalności za pośrednictwem kapitału własnego, który często jest niewystarczający do realizacji pomysłów biznesowych. Dlatego jeśli przedsiębiorstwa mają przetrwać i dalej się rozwijać na konkurencyjnym rynku ich właściciele i menedżerowie po-

winni sięgać do źródeł kapitału, które stwarza współczesna inżynieria finansowa.

Alternatywą i jednym ze sposobów rozwiązania problemu dostępu do kapitału są fundusze pożyczkowe, czyli pozabankowe instytucje udzielające pożyczek. Odbiorcami usług funduszy pożyczkowych są podmioty z segmentu mikro, małych i średnich przedsiębiorstw głównie z regionu lub województwa, w którym zlokalizowany jest dany fundusz. To właśnie dla tych przedsiębiorstw fundusze pożyczkowe stwarzają szansę i możliwość uzyskania środków finansowych w formie pożyczek. Fundusze pożyczkowe bywają również pierwszą instytucją pożyczkową, do której zwracają się przedsiębiorcy w początkowym stadium funkcjonowania swoich przedsiębiorstw (*seed i start-up*). Fundusze te, są dla nich jedynym możliwym partnerem oferującym kapitał pożyczkowy.

Działalność funduszy pożyczkowych w Polsce w ocenie autora nie została przeanalizowana w wystarczającym stopniu o czym świadczy niewielka liczba pozycji literaturowych z tego tematu. Brakuje także badań na temat działalności regionalnych funduszy pożyczkowych zlokalizowanych na terenie województwa świętokrzyskiego, dlatego też niniejsza publikacja jest próbą wypełnienia tejże luki.

Celem pracy jest analiza działalności regionalnych funduszy pożyczkowych działających na obszarze województwa świętokrzyskiego oraz wskazanie przyszłych kierunków działań, które przyczynią się do poprawy rozwoju funduszy pożyczkowych. Celami szczegółowymi wynikającymi z tak postawionego celu pracy są:

- 1) Analiza funkcjonowania pięciu regionalnych funduszy działających na obszarze województwa świętokrzyskiego:
 - Fundacja Rozwoju Regionu Pierzchnica,
 - Fundacja – Agencja Rozwoju Regionalnego w Starachowicach,
 - Krajowe Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości,
 - Ośrodek Promowania i Wspierania Przedsiębiorczości Rolnej San-domierz,
 - Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego.
- 2) Zebranie opinii przedsiębiorstw MSP mających swoją siedzibę na obszarze województwa świętokrzyskiego na temat stosowanych źródeł finansowania oraz funkcjonowania regionalnych funduszy pożyczkowych.

Hipoteza pracy zakłada, że regionalne fundusze pożyczkowe działające w województwie świętokrzyskim są skuteczną formą wspierania rozwoju

mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. W niniejszej pracy postawiono następujące pytania badawcze:

1. Czy w województwie świętokrzyskim istnieje popyt na usługi funduszy pożyczkowych?
2. Jakie działania i kierunki zmian powinny podjąć fundusze pożyczkowe, aby zwiększyć swój udział w rynku finansowania zewnętrznego MSP?

Aby osiągnąć zamierzony cel pracy oraz zweryfikować hipotezę pracy wykorzystano następujące metody badawcze:

- analizę literatury przedmiotu celem przedstawienia aktualnej sytuacji sektora MSP, źródeł finansowania oraz funduszy pożyczkowych;
- analizę danych dotyczących funduszy pożyczkowych oraz mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z województwa świętokrzyskiego;
- analizę empiryczną opartą na badaniach własnych przeprowadzonych wśród regionalnych funduszy pożyczkowych jak i przedsiębiorstw MSP.

Pierwsza część badań została przeprowadzona za pośrednictwem kwestionariusza ankietowego rozprowadzonego drogą pocztową wśród pięciu funduszy pożyczkowych działających w województwie świętokrzyskim, którego celem było zebranie danych na temat działalności tychże funduszy.

Druga część badań obejmowała badania ankietowe przeprowadzone wśród mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z województwa świętokrzyskiego. Zastosowano pytania zamknięte alternatywne, pytania w formie kafeтерии zamkniętej, gdzie respondent wybierał z pośród podanych wariantów odpowiedzi oraz pytania w formie kafeтерии półotwartej, w której istniała możliwość dodania własnej odpowiedzi. Badanie zostało zrealizowane w I kwartale 2014 roku metodą CAWI (ang. *Computer Assisted Web Interview*), która polega na tym, że respondent wypełnia kwestionariusz ankiety dostarczony mu drogą internetową.

Cała praca składa się ze wstępu, pięciu rozdziałów oraz zakończenia. W rozdziale pierwszym przedstawiono sektor mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw w Polsce. Pokazano również historię powstawania sektora MSP oraz jego wpływ na polską gospodarkę. Ukazano także innowacyjność sektora MSP jak również omówiono źródła finansowania MSP związane z cyklem życia przedsiębiorstwa. W ostatnim podrozdziale omówiono główne bariery ograniczające rozwój MSP w Polsce. Rozdział drugi poświęcony został źródłom finansowania przedsiębiorstw MSP. Przedstawiono, kredyty bankowe, omówiono leasing, fundusze private equity i venture capital, aniołów biznesu oraz franchising. Scharakteryzowano także źródła kapitału na

rozwój przedsiębiorczości pochodzące z Unii Europejskiej. W rozdziale trzecim omówiono źródło kapitału, jakim są fundusze pożyczkowe. Przedstawiono historię powstawania organizacji pożyczkowych zarówno na świecie jak i w Polsce, scharakteryzowano polski rynek funduszy pożyczkowych w latach 2010–2015, ukazano metody zabezpieczeń pożyczek oraz wskazano perspektywy rozwoju funduszy pożyczkowych w Polsce na lata 2014–2020 w ramach Programu „Samorządowa Polska”. Rozdział czwarty poświęcono charakterystyce rynku funduszy pożyczkowych w województwie świętokrzyskim. Przedstawiono beneficjentów usług funduszy pożyczkowych tj. mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa z województwa świętokrzyskiego oraz wyniki badań przeprowadzonych wśród pięciu regionalnych funduszy pożyczkowych z województwa świętokrzyskiego. W rozdziale piątym dokonano empirycznej weryfikacji działalności funduszy pożyczkowych w województwie świętokrzyskim poprzez zaprezentowanie wyników badań ankietowych wśród przedsiębiorstw MSP. Dokonano również analizy funkcjonowania tychże funduszy oraz zaproponowano przyszłe kierunki zmian funduszy pożyczkowych, których zastosowanie może przyczynić się do poprawy rozwoju tych instytucji.

Książka ta skierowana jest do właścicieli przedsiębiorstw, menedżerów i specjalistów funduszy pożyczkowych, zajmujących się tymi aspektami w wymiarze praktycznym, osób zainteresowanych problematyką finansowania działalności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oraz studentów kierunków ekonomia oraz finanse.

ROZDZIAŁ 1

SPECYFIKA FUNKCJONOWANIA SEKTORA MSP W POLSCE

1.1. Pojęcie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw

Przedsiębiorczość jest zjawiskiem, które wpływa na rozwój każdej gospodarki wolnorynkowej. Pojęcie przedsiębiorczości w języku potocznym jest zastępowane takimi określeniami jak „inwencja”, „zamyśl gospodarczy” czy „działania gospodarcze”. Wszystkie te pojęcia rozumiane są jako pewien określony rodzaj aktywności ludzkiej, której celem jest osiągnięcie jak najlepszych rezultatów (np. z pracy), dążenie do bycia kreatywnym i realizacja zamierzonego celu².

Przedsiębiorczość można definiować, jako proces prowadzenia działalności gospodarczej i podejmowania ryzyka z nią związanego. Pojęcie to oznacza również uruchomienie przedsięwzięcia i wykonywania aktywnej roli w jego zarządzaniu³. Pod pojęciem przedsiębiorczości rozumie się także zdolność do bycia przedsiębiorczym, czyli posiadanie inicjatywy w działaniu. Jest to również proces kreowania czegoś nowego, co wymaga poświęcenia czasu i wysiłku do realizacji zamierzonego celu. Inaczej mówiąc przedsiębiorczość jest zdolnością do przekształcania pomysłów w realne działania, poprzez tworzenie nowych wartości dla innych ludzi⁴.

Zdaniem P.F. Druckera przedsiębiorczość jest cechą danej osoby, jednak może być również cechą instytucji nie ograniczając się przy tym tylko do instytucji gospodarczej. Działania przedsiębiorcze mogą podejmować także instytucje związane ze sferą społeczną jak wyższe uczelnie, jednostki naukowo-badawcze czy ośrodki kulturowe. Drucker w swojej definicji zwracał również uwagę na to, że choć podstawą przedsiębiorczości jest innowacyj-

² A. Drab-Kurowska, A. Sokół, *Małe i średnie przedsiębiorstwa wobec nęczywań rozwoju technologii XXI wieku*, Cedewu, Warszawa 2010, s. 11.

³ R.W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 1998, s. 730–731.

⁴ S. Piocha, R. Gabryszak (red.), *Ekonomia menedżerska dla MSP w teorii i praktyce*, Difin, Warszawa 2008, s. 13–15.

ność to nie musi być ona oznaczać tylko nowych wynalazków czy nowoczesnych technologii⁵.

Rozważania na temat przedsiębiorczości, (które sięgają XVIII wieku) doprowadziły do wskazania kluczowej postaci gospodarki rynkowej, jakim jest przedsiębiorca. Po raz pierwszy pojęcia „przedsiębiorca” użył kupiec i bankier o hiszpańskim nazwisku i irlandzkim pochodzeniu Richard Cantillon. W swojej pracy napisanej w 1733 roku (wydanej anonimowo dopiero w 1755 roku) zatytułowanej „Esej o istocie handlu w ogólności”, zdefiniował przedsiębiorcę, jako „osobę angażującą się w biznes poprzez ponoszenie ryzyka związanego z niepewnymi zyskami”⁶.

Główną funkcję, jaką przypisywało się przedsiębiorcy to funkcja organizatora produkcji. Produkcja ta polegała na łączeniu różnych komponentów takich jak siły pracowników czy niezbędnych przedmiotów w celu przetworzenia ich w gotowy wyrób. Jednak istnienie tych elementów nie przekładało się samo na proces produkcji. Dlatego główną rolą przedsiębiorcy było łączenie czynników produkcji w zespoły wytwórcze. W związku z tym przedsiębiorca jest osobą, która posiada zdolność, kreatywność do organizacji procesu produkcji⁷.

Zdaniem E. Milewskiego najważniejsze funkcje przedsiębiorcy to⁸:

- inicjowanie i uruchamianie działalności gospodarczej oraz różnego rodzaju innowacji techniczno-organizacyjnych;
- podejmowanie kluczowych decyzji związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa;
- podejmowanie ryzyka związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej oraz wprowadzaniem innowacji, to od decyzji przedsiębiorcy zależy, czy przedsiębiorstwo osiągnie sukces (zysk), czy poniesie porażkę (stratę).

Z początkiem XIX wieku zaczęto dostrzegać pojawianie się nowej kategorii podmiotów gospodarczych, jaką były niewielkie przedsiębiorstwa. Alfred Marshal zwracał uwagę, że przedsiębiorstwa te były wyspecjalizowane w określonych dziedzinach gospodarki tworząc na pewnych obszarach skupiska, wzajemnie ze sobą współpracując. Dynamiczny rozwój drobnych

⁵ W.M. Grudzewski, I.K. Hejduk, A. Sankowska, M. Wańtuchowicz, *Sustainability w biznesie czyli przedsiębiorstwo przyszłości*, Poltext, Warszawa 2013, s. 242.

⁶ A. Drab-Kurowska, A. Sokół, *Małe ...*, op. cit., s. 11.

⁷ W. Samecki, *Prolegomena do teorii ekonomii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1998, s. 57–58.

⁸ R. Milewski (red.), *Elementarne zagadnienia ekonomii*, PWN, Warszawa 2000, s. 160.

form przedsiębiorczości przypada jednak na wiek XX i to właśnie wtedy badacze i ośrodki naukowe, zaczęły skupiać uwagę na nowej kategorii przedsiębiorstw, jaką były małe i średnie przedsiębiorstwa⁹.

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) stanowią specyficzną grupę podmiotów gospodarczych o określonych cechach charakterystycznych i zbliżonym sposobie zarządzania, co wyróżnia je na tle pozostałych przedsiębiorstw. Zdaniem G. Michalskiego do grupy sektora MSP zalicza się te podmioty gospodarcze, które spełniają, co najmniej połowę z poniższych warunków¹⁰:

- podmiot jest niezależny od innych podmiotów zewnętrznych i jest zarządzany przez właścicieli,
- kapitał służący do finansowania działalności pochodzi od jednego lub kilku właścicieli,
- przedsiębiorstwo działa na niewielkim głównie lokalnym obszarze,
- przedsiębiorstwo jest relatywnie małe w porównaniu z największymi konkurentami w danej branży.

W literaturze przedmiotu istnieją różne definicje małych i średnich przedsiębiorstw jednak nie ma jednej uniwersalnej. Kategoria MSP ma charakter subiektywny i zależy od wewnętrznej gospodarki kraju. Wszelkie podziały przedsiębiorstw na poszczególne grupy dokonywane są w oparciu o odpowiednie kryteria. Dlatego najczęściej wykorzystuje się metody, które polegają na wyliczeniu pewnej liczby cech charakteryzujących małe i średnie przedsiębiorstwa¹¹.

Wśród wszystkich przedsiębiorstw sektor MSP ma określone właściwości i cechy charakterystyczne takie jak wysoki poziom elastyczności i produktywności, wysoki stopień specjalizacji swojej działalności, konkurencja przestrzenna czy wspólny rynek działania¹². Obserwując sektor MSP widać, że jest to zbiorowość zróżnicowana pod względem wielkości, rodzaju podejmowanej działalności, utrzymywania poziomu konkurencyjności na rynku krajowym i międzynarodowym oraz możliwości dalszego rozwoju¹³.

⁹ M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 11.

¹⁰ G. Michalski, *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, PWN, Warszawa 2005, s. 9.

¹¹ A. Drab-Kurowska, A. Sokół, *Małe ...*, op. cit., s. 12.

¹² A. Villa, D. Antonelli, *A road map to the development of European SME networks: Towards collaborative innovation*, Springer-Verlag, London 2005, s. 5.

¹³ A. Sosnowska, S. Łobejko, *Małe i średnie polskie przedsiębiorstwa w Polsce w warunkach konkurencji: pozytywne i trudności w rozwoju*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006, s. 5.

Do klasyfikacji MSP z pośród wszystkich działających przedsiębiorstw stosuje się podział, który uwzględnia dwa rodzaje kryteriów¹⁴: ilościowe i jakościowe.

Kryterium ilościowe jest najpopularniejszym sposobem klasyfikacji MSP, według którego wyodrębnia się trzy podstawowe elementy takie jak: wielkość zatrudnienia, przychód ze sprzedaży i sumę bilansową. Podział na trzy kategorie funkcjonuje nie tylko w Polsce, ale i całej Unii Europejskiej od 1996 roku¹⁵. Aktualny podział sektora MSP zgodnie z zaleceniami Komisji Europejskiej¹⁶ reguluje w Polsce Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej, definiująca mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, według której za¹⁷:

1. Mikroprzedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:
 - zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników oraz
 - osiągnął roczny obrót netto za sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 2 milionów EUR, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 2 milionów EUR.
2. Małego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:
 - zatrudniał średniorocznie mniej niż 50 pracowników oraz
 - osiągnął roczny obrót netto za sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 10 milionów EUR, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 10 milionów EUR.
3. Średniego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:
 - zatrudniał średniorocznie mniej niż 250 pracowników oraz

¹⁴ A. Dąbkowski, *Innowacyjne strategie przedsiębiorstw w latach kryzysu 2007–2012*, (w:) Z. Zieliński (red.), *Rola informatyki w naukach ekonomicznych i społecznych. Innowacje i implikacje interdyscyplinarne*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Handlowej w Kielcach, Kielce 2010, s. 309.

¹⁵ J. Kuczowicz, *Wycena małego przedsiębiorstwa*, Cedewu, Warszawa 2012, s. 26.

¹⁶ Zalecenie Komisji 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw (Dz.U. L 124 z 20.5.2003).

¹⁷ Ustawa z dnia 02.07.2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, art. 104-106 (Dz.U. z 2004 r. nr 173 poz. 1807).

- osiągnął roczny obrót netto za sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 50 milionów EUR, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 43 milionów EUR.

Tabela 1.1. Kryteria podziału mikro, małych i średnich przedsiębiorstw

Przedsiębiorstwo		Klasyfikacja przedsiębiorstw		
		Mikro	Małe	Średnie
Liczba pracowników		< 10 osób	< 50 osób	< 250 osób
Obrót netto	lub	≤ 2 mln EUR	≤ 10 mln EUR	≤ 50 mln EUR
Suma bilansowa		≤ 2 mln EUR	≤ 10 mln EUR	≤ 43 mln EUR

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ustawa z dnia 02.07.2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, art. 104–106 (Dz.U. z 2004 r. nr 173 poz. 1807).

Ponadto Komisja Europejska wyróżniła trzy kategorie przedsiębiorstw, które obowiązują w krajach Unii Europejskiej, oparte na wzajemnych powiązaniach z innymi przedsiębiorstwami w zakresie własności kapitału, prawa głosu lub prawa udziałów i są to¹⁸:

- przedsiębiorstwa niezależne (autonomiczne),
- przedsiębiorstwa partnerskie,
- przedsiębiorstwa związane.

Przedsiębiorstwo jest niezależne jeżeli¹⁹:

- jest w pełni samodzielne tzn. nie posiada udziałów w innych przedsiębiorstwach oraz inne przedsiębiorstwa nie posiadają w nim udziałów;
- posiada mniej niż 25% kapitału lub głosów (w zależności od tego, która z wymienionych wielkości jest większa) w jednym lub kilku innych przedsiębiorstwach, a/lub inne przedsiębiorstwa posiadają mniej niż 25% kapitału lub głosów (w zależności od tego, która z wymienionych wielkości jest większa) w tym przedsiębiorstwie.

¹⁸ *The new SME definition. User Guide and model declaration*, European Commission 2006, s. 16–23. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf (13.02.2015).

¹⁹ *Nova definicja MSP. Poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia*, Komisja Europejska 2006, s. 16, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_pl.pdf (14.02.2015).

Przedsiębiorstwo uznane za niezależne nie jest ani przedsiębiorstwem partnerskim, ani przedsiębiorstwem związanym z innym przedsiębiorstwem. Wyjątkowo przedsiębiorstwo może zostać zakwalifikowane, jako niezależne i w związku z tym niemające żadnych przedsiębiorstw partnerskich, nawet jeżeli próg 25% kapitału lub głosów zostanie osiągnięty albo przekroczony przez poniższych inwestorów:

- publiczne korporacje inwestycyjne, spółki kapitałowe podwyższonego ryzyka, osoby fizyczne lub grupy osób prowadzące regularną działalność inwestycyjną podwyższonego ryzyka, które inwestują kapitał własny w przedsiębiorstwa nienotowane na giełdzie, (np. business angels);
- uniwersytety lub niedochodowe ośrodki badawcze;
- inwestorzy instytucjonalni łącznie z regionalnymi funduszami rozwoju;
- samorządy lokalne z rocznym budżetem nieprzekraczającym 10 mln EUR oraz liczbą mieszkańców poniżej 5 tysięcy²⁰.

Przedsiębiorstwo uznaje się za partnerskie jeżeli²¹:

- posiada 25%, ale mniej niż 50% udziałów lub głosów w innych podmiotach;
- inny przedsiębiorca posiada 25%, ale mniej niż 50% udziałów lub głosów przedsiębiorcy, o którym mowa.

Przedsiębiorstwa partnerskie to taka kategoria, do której zalicza się przedsiębiorców, którzy posiadają udziały u innych przedsiębiorstwach, ale nie-sprawujących kontroli nad nimi. Przedsiębiorstwa partnerskie to także takie, które nie są niezależne, ale też nie są ze sobą związane²².

Ostatnią kategorią przedsiębiorstw są przedsiębiorstwa związane. W tej sytuacji podmioty gospodarcze tworzą grupę, w której jedno przedsiębiorstwo kontroluje bezpośrednio lub pośrednio większością głosów inne przedsiębiorstwo lub wywiera na niedominujący wpływ. Przedsiębiorstwa uznaje się za związane, jeżeli pozostają one ze sobą w związku, gdy²³:

- przedsiębiorstwo posiada większość głosów przysługujących udziałowcom lub wspólnikom w innym przedsiębiorstwie;

²⁰ Ibidem, s. 18.

²¹ M. Gancarczyk, *Wsparcie publiczne dla MSP. Podstawy teoretyczne a praktyka gospodarcza*, C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 88.

²² B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *Aniołowie biznesu w sektorze MSP*, Difin, Warszawa 2007, s. 17.

²³ *Nova definicja ...*, op. cit., s. 23.

- przedsiębiorstwo ma prawo wyznaczyć lub odwołać większość członków organu administracyjnego, zarządzającego lub nadzorczego innego przedsiębiorstwa;
- przedsiębiorstwo ma prawo wywierać dominujący wpływ na inne przedsiębiorstwo zgodnie z umową zawartą z tym przedsiębiorstwem lub postanowieniem w jego dokumencie założycielskim lub statucie;
- przedsiębiorstwo jest w stanie kontrolować samodzielnie, zgodnie z umową, większość głosów udziałowców lub członków w innym przedsiębiorstwie.

Klasyfikację MSP ze względu na wielkość przedsiębiorstwa stosuje również Główny Urząd Statystyczny oraz Eurostat które zaliczają do²⁴:

- mikroprzedsiębiorstw – te, które zatrudniają do 9 osób;
- małych przedsiębiorstw – te, które zatrudniają od 10 do 49 osób;
- średnich przedsiębiorstw – te, które zatrudniają od 50 do 249 osób.

Inną klasyfikację przedsiębiorstw można znaleźć w polskim akcie prawnym, jakim jest Ustawa o podatku od towarów i usług, która wyróżnia²⁵:

- małego podatnika – czyli podatnika podatku od towarów i usług u którego wartość sprzedaży (wraz z kwotą podatku) nie przekroczyła w poprzednim roku podatkowym wyrażonej w złotych kwoty odpowiadającej równowartości 1 200 000 EUR, prowadzącego przedsiębiorstwo maklerskie, zarządzającego funduszami inwestycyjnymi, będącego agentem, zleceniobiorcą lub inną osobą świadczącą usługi o podobnym charakterze, z wyjątkiem komisu – jeżeli kwota prowizji lub innych postaci wynagrodzenia za wykonane usługi (wraz z kwotą podatku) nie przekroczyła w poprzednim roku podatkowym wyrażonej w złotych kwoty odpowiadającej równowartości 45 000 EUR;
- drobnego przedsiębiorcę – czyli podatnika zwolnionego od płacenia podatku od towarów i usług, u którego wartość sprzedaży opodatkowanej nie przekroczyła łącznie w poprzednim roku podatkowym kwoty 150 000 PLN – do wartości sprzedaży nie wlicza się kwoty podatku.

W polskich przepisach prawa istnieje również podział przedsiębiorstw, który co prawda nie odnosi się do klasyfikacji według wielkości ale określa, które podmioty gospodarcze prowadzące działalność na niewielką skalę,

²⁴ T. Martyniuk, *Małe przedsiębiorstwo*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2009, s. 15.

²⁵ Ustawa z dnia 11.03.2004 r. o podatku od towarów i usług, art. 1–114 (Dz.U. z 2011 r. nr 177, poz. 1054).

mogą sporządzać roczne sprawozdania finansowe w uproszczonej formie²⁶. Zgodnie z Ustawą o rachunkowości jednostka, która w roku obrotowym, za który sporządza sprawozdanie finansowe oraz w roku poprzedzającym ten rok obrotowy, nie osiągnęła dwóch z następujących trzech wielkości:

- średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło nie więcej niż 50 osób,
- suma aktywów bilansu na koniec roku obrotowego w walucie polskiej nie przekroczyła równowartości 2 000 000 EUR,
- przychody netto ze sprzedaży produktów i towarów oraz operacji finansowych w walucie polskiej nie przekroczyły równowartości 4 000 000 EUR,
- może sporządzić sprawozdanie finansowe w formie uproszczonej²⁷.

Cechy jakościowe odnoszą się natomiast do istoty samego przedsiębiorstwa. Pokazują w jaki sposób wyróżnia się i charakteryzuje przedsiębiorstwa, wyodrębniając kluczowe czynniki klasyfikacji przedsiębiorstw sektora MSP. Kryteria te, zwracają uwagę na strukturę przedsiębiorstwa, cechy jego właściciela i samego przedsiębiorstwa, sposób finansowania, niezależność czy formę prawną²⁸.

Kryteria, które oparte są na cechach jakościowych przedsiębiorstw nie są bezpośrednio opisywane za pomocą określonych wielkości czy liczb. Charakteryzują się one, podobnie jak kryteria ilościowe, wewnętrzną niejednorodnością. Dzięki tego rodzaju kryteriom można dokonywać analiz, które oparte są na cechach subiektywnie ocenianych. Ograniczeniem wykorzystania kryteriów jakościowych jest brak możliwości wyznaczenia jednoznacznych granic, które oddzielają przedsiębiorstwa małe od średnich i dużych, co wiąże się bezpośrednio z porównaniem kryteriów ilościowych i jakościowych. Dzięki wykorzystaniu kryteriów jakościowych, jako jedynego narzędzia wyodrębnienia MSP, można dokonać dodatkowej filtracji wyszczególnienia przedsiębiorstw²⁹.

Cechy jakościowe pozwalają na wyodrębnienie przedsiębiorstwa małego i średniego, które różni się od dużego zarówno pod względem ilościowym jak i jakościowym. Usystematyzowanie i uogólnienie określonego materiału

²⁶ M. Tokarski, *Faktoring* ..., op. cit., s. 18.

²⁷ Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości, art. 50 (Dz.U. 2013, poz. 330).

²⁸ R. Wolański, *Wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2013, s. 20.

²⁹ M. Zastempowski, *Uwarunkowania budowy potencjału innowacyjnego polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2010, s. 26.

empirycznego pozwala na jego opis i analizę w procesie wyodrębnienia cech jakościowych modelu idealnego przedsiębiorstwa. Zdaniem T. Łuczki model idealny przedsiębiorstwa to taki, w którym u podłoża leży prywatna własność i osobiste prawa właściciela kapitału, który zrządza przedsiębiorstwem i panuje nad ogółem spraw związanym z jego funkcjonowaniem³⁰. Podstawowe kryteria jakościowe, które bierze się pod uwagę przy wyodrębnianiu przedsiębiorstw MSP, zostały przedstawione w tabeli 1.2.

P. Dominiak omawiając kryteria jakościowe MSP wskazuje na trzy jego zdaniem, najczęściej stosowane obszary. Są to: niezależność, forma własności oraz organizacja i zarządzanie przedsiębiorstwem³¹. Inną klasyfikację przedsiębiorstw, która jest oparta na kryterium jakościowym wskazał P.F. Drucker. Podział ten, wskazuje na kryterium struktury organizacyjnej, dzięki której można dokonać podziału przedsiębiorstw na pięć kategorii³²:

- biznes jednoosobowy – w którym to właściciel (lub właściciele) sam zajmuje się zarządzaniem zarówno na szczeblu strategicznym jak i operacyjnym, tzn. kieruje bezpośrednio działaniami pracowników produkcyjnych jak i całością działań administracyjnych;
- mały biznes – w którego strukturze organizacyjnej pojawia się szczebel pośredni między właścicielem a pracownikami produkcyjnymi, co oznacza, że co najmniej jeden dział firmy posiada swojego kierownika, który zajmuje się wyłącznie zarządzaniem, czyli nie wykonuje czynności produkcyjnych;
- biznes średniej wielkości – w którym występuje zarządzanie strategiczne (długookresowe), nie może być prowadzone przez jedną osobę, wymaga pracy zespołu, a działanie operacyjne jest działaniem na pełen etat;
- biznes duży – w którym działania strategiczne i operacyjne realizowane są przez kilka osób, a w przypadku gdy są realizowane tylko przez jedną osobę, to korzysta ona z okresowej pomocy innych współpracowników;
- biznes bardzo duży – w którym zarówno działania operacyjne jak i strategiczne muszą być koordynowane przez zespół, a każde stanowisko wymaga kilku osób na pełnych etatach.

³⁰ T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa-Poznań 2001, s. 15.

³¹ P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, PWN, Warszawa 2005, s. 28.

³² P.F. Drucker, *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1992, s. 251–253.

Tabela 1.2. Główne kryteria jakościowe wyodrębniania MSP

Kryteria jakościowe	Cechy
Samodzielność ekonomiczna i prawna właściciela	Właściciel ponosi pełne ryzyko, pełni funkcje kierownicze i zarządzające, niezależnie od woli i kontroli osób trzecich. Jedność kierowania i własności niezależnie od formy prawnej przedsiębiorstwa.
Gospodarka finansowa	Podczas zakładania przedsiębiorstwa główne źródło finansowania to środki własne właściciela lub jego rodziny, natomiast w późniejszym etapie nadwyżki finansowe lub oszczędności. Pożyczanie środków finansowych z zewnątrz jest utrudnione ze względu na małą wiarygodność kredytową i ograniczony dostęp do rynku kapitałowego.
Struktura organizacyjna	Najczęściej funkcjonalna, niewiele szczebli zarządzania, jedno centrum decyzyjne, krótkie kanały przepływu informacji. Wpływ struktury na mobilność, elastyczność i zdolność do szybkiej zmiany profilu działalności gospodarczej.
Niezatrudnienie specjalistów	Niewielki udział pracowników wykwalifikowanych w zakresie zarządzania i finansów.
Forma prawna	Funkcjonowanie zazwyczaj w formie przedsiębiorstw rodzinnych – osób fizycznych lub spółek osobowych nieposiadających osobowości prawnej. W mniejszym stopniu funkcjonowanie w formie spółek kapitałowych.

Źródło: P. Rytko, *Zarządzanie kredytem handlowym w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Difin, Warszawa 2009, s. 56–57.

Reasumując rozważania dotyczące kwestii ilościowego i jakościowego podziału przedsiębiorstw, można wyróżnić charakterystyczne cechy odróżniające sektor mikro, małych i średnich przedsiębiorstw od sektora dużych przedsiębiorstw. Zasadnicze różnice pomiędzy tymi sektorami zostały zaprezentowane w tabeli 1.3.

1.2. Uwarunkowania historyczne powstawania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

W latach 1919–1939 powstało w Polsce sto przedsiębiorstw o wyłącznej lub przeważającej własności państwowej. Na koniec lat 30. wartość przedsiębiorstw państwowych szacowana była na 15–25% gospodarczego majątku narodowego. W II Rzeczypospolitej Polskiej pośród przedsiębiorstw państwowych, można wyróżnić monopole, czyli element Władysława Grabskiego

go z 1924 roku, oraz przedsiębiorstwa państwowe, działające głównie w oparciu o rozporządzenie prezydenta RP z 17.03.1927 roku o komercjalizacji. Monopole posiadały osobowość prawną, prowadziły działalność, która była ustawowo zastrzeżona dla państwa (np. monopol solny, tytoniowy). Dostarczały one budżetowi ok. 1/3 jego łącznych dochodów.

Tabela 1.3. Różnice pomiędzy sektorem MSP a dużymi przedsiębiorstwami

Cechy MSP	Cechy dużych przedsiębiorstw
Działanie na podstawie intuicji właściciela lub wynajętego menedżera	Wykorzystanie nowoczesnych metod i technik zarządzania
Niski poziom wykształcenia kadry zarządzającej	Wysoki poziom wykształcenia kadry zarządzającej
Przewaga decyzji operacyjnych	Przewaga decyzji strategicznych
Możliwość funkcjonowania bez osobowości prawnej	Posiadanie osobowości prawnej
Łączenie funkcji właściciela i menedżera	Zarządzanie za pośrednictwem wynajętej kadry menedżerskiej
Podjęcie decyzji ważnych dla firmy przez właściciela albo właścicieli	Podjęcie decyzji na podstawie opinii zespołu doradców
Prowadzenie działalności na małą skalę o zasięgu lokalnym	Duży wolumen sprzedaży i zasięg działania
Niezależność firmy od innych podmiotów	Liczne powiązania organizacyjne i kapitałowe
Brak dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania	Możliwość wykorzystania różnych instrumentów rynku kapitałowego
Ograniczone zasoby własne i utrudniony dostęp do kapitału	Łatwy dostęp do kapitału
Mały udział na rynku	Znaczny udział na rynku
Niski kapitałochłonny rozwój	Inwestycje wysokonakładowe
Mała dbałość o image firmy	Wykorzystanie nowoczesnych technik tworzenia wizerunku firmy
Minimalny udział eksportu	Rozwinięta działalność eksportowa
Działania firmy oparte na gotowości do podejmowania decyzji	Działania firmy oparte na przyjętej strategii rozwoju
Brak tendencji do organizowania się w lokalne grupy obrony swoich interesów	Uczestnictwo w licznych organizacjach gospodarczych i klubach biznesu
Brak wpływu na otoczenie	Duży wpływ na kształtowanie zmian otoczenia

Źródło: M. Tokarski, *Faktoring* ..., op. cit., s. 13–14.

Drugą grupę stanowiły przedsiębiorstwa państwowe między innymi przemysłu przetwórczego, kopalnie węgla, tereny naftowe, lasy Państwowe, Polskie Koleje Państwowe. Posiadały one osobowość prawną i działały w oparciu o przepisy prawa handlowego. Istniały także przedsiębiorstwa mieszane państwo-prywatne, w których państwo posiadało udziały (10–50%) oraz przedsiębiorstwa zasilane kapitałem zagranicznym.

Obok tych przedsiębiorstw znaczna liczbowo była grupa przedsiębiorstw komunalnych, które należały do gmin miejskich lub jednostek samorządowych. Obejmowały one przedsiębiorstwa małe, o znaczeniu lokalnym. Po osiągnięciu niepodległości w Polsce tj. po I wojnie światowej, debaty na temat komercjalizacji osiągnęły swój finał w rozporządzeniu prezydenta RP z 17.03.1927 roku o wydzieleniu z administracji państwowej przedsiębiorstw przemysłowych, handlowych i górniczych³³.

Ustawa nacjonalizacyjna, która weszła w życie 03.01.1946 roku dotyczyła przejścia na własność przez państwo podstawowych gałęzi gospodarki narodowej. W latach 1947–1951 mniejsze przedsiębiorstwa były odbierane właścicielom i nacjonalizowane na podstawie rozporządzenia. Procedura ta została usankcjonowana ustawą z 25.02.1958 roku o uregulowaniu stanu prawnego mienia pozostającego pod zarządem państwowym. Od jesieni 1956 roku wielkie przedsiębiorstwa zaczęły „upominać się” o swoje prawa podmiotowe. Rozpoczęła się debata opinii publicznej nad modelowymi zmianami funkcjonowania gospodarki. Ustawa z 16.02.1960 roku o zmianie dekretu o przedsiębiorstwach prywatnych, została wprowadzona w celu nadania przedsiębiorstwom większej samodzielności prawno-organizacyjnej, majątkowej i finansowej. Zaczęto stosować elementy systemu zdecentralizowanego. Lata 70. przyniosły przedsiębiorstwom nowe szanse. Gospodarka krajowa oparta była wówczas na koncepcji zasilania zewnętrznego, wymagała licencji, zachodnich technologii, kontraktów z przemysłem europejskim i amerykańskim. W 1970 roku nastąpiły zmiany w sferze systemu zarządzania gospodarką narodową i nadzoru nad przedsiębiorstwami państwowymi. W drugiej Polowie lat 70. państwo polskie pogrążyło się w kryzie tzw. „gospodarki niedoborów”. Przejawem nowego myślenia i poprawy gospodarczej kraju było dopuszczenie tworzenia przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego tzw. firmy polonijno-zagraniczne, gdzie udział kapitału polskiego nie mógł być niższy niż 51% udziałów. Oprócz firm polonijno-zagranicznych istniały także przedsiębiorstwa terenowe podlegające woje-

³³ M. Baltowski, *Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw państwowych w Polsce*, PWN, Warszawa 2002, s. 34–38.

wodom. Przedsiębiorstwa te nie miały większego znaczenia i uległy likwidacji po 1975 roku. W latach 80. można mówić o większej decentralizacji przedsiębiorstw, samorządności podmiotów w zarządzaniu, wprowadzeniu rachunku ekonomicznego i oddzieleniu przedsiębiorstw od budżetu państwowego, czyli samofinansowanie. Sądy powszechne zostały gwarantem obrony praw przedsiębiorstwa i jego organów, a przedsiębiorstwa w swoich decyzjach stawały się bardziej niezależne od administracji państwowej i partyjnej³⁴.

W gospodarce centralnie planowanej znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw było niewielkie. Reformy były strumieniem działań legislacyjnych, które obniżały prawno-administracyjne bariery wejścia na rynek. Lata 80. stanowiły okres obrony drobnej przedsiębiorczości w Polsce. Przełomowy moment w rozwoju sektora MSP w Polsce to uchwalenie ustawy o działalności gospodarczej z 1988 roku³⁵. Jednak w praktyce masowy rozwój prywatnej przedsiębiorczości rozpoczął się tuż po zakończeniu ery autorytarnego socjalizmu, co zaowocowało dynamicznym powstawaniem małych i średnich przedsiębiorstw³⁶. Zmiany polskiej gospodarki w latach 1919–1989 można interpretować na podstawie zmian zachodzących w ewolucji, uwzględniając dominację sektora państwowego lub prywatnego, które przedstawia tabela 1.4.

W rozwoju polskiej przedsiębiorczości od lat 80. wyróżnia się kilka faz. Zdaniem T. Łuczki można podzielić polską przedsiębiorczość na³⁷:

- wstępną fazę rozwoju przedsiębiorczości – lata 1981–1988;
- fazę eksplozji przedsiębiorczości – lata 1989–1992;
- fazę samoregulacji rynkowej – po 1992 roku – sektor MSP reaguje na wahania popytu globalnego i popytu na rynkach cząstkowych, wzrasta konkurencja przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych, nastąpił wzrost standardów jakościowych i konieczność ich zapewnienia, coraz większa presja związana z procesem globalizacji i potrzeba budowy trwałej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw na rynkach krajowych i zagranicznych.

³⁴ Ibidem, s. 38–45.

³⁵ J. Jaworski (red.), *Ekonomiczne i społeczno-polityczne problemy współczesnej gospodarki*, Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku, Gdańsk 2011, s. 165–167.

³⁶ A. Dąbkowski, *Przemiany mentalności w polskich przedsiębiorstwach*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Handlu i Finansów Międzynarodowych, Wydawnictwo WSHiFM, Zielona Góra 2007, s. 28.

³⁷ T. Łuczka, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2007, s. 29.

Tabela 1.4. Przedsiębiorczość państwowa i prywatna w Polsce w latach 1919–1989

Rok	Cechy charakterystyczne okresu	Sektor dominujący
1919–1939	monopole, przedsiębiorstwa państwowe	państwowy
od 1939	systematyczny rozwój firm prywatnych	prywatny
1939–1945	rozwój drobnego handlu wymuszony sytuacją ludności w okresie II wojny światowej	-
1945–1946	reaktywowanie zakładów przez przedwojennych właścicieli	państwowy
1946	nacjonalizacja przemysłu i drobnej wytwórczości	państwowy
1946–1955	piętnowanie osób przedsiębiorczych i kulactwa	państwowy
1956–1970	walka aparatu państwowego z przejawami kapitalizmu	państwowy
1971–1980	odwilż dla działalności prywatnych właścicieli – ciche przyzwolenie na działalność prywatną	państwowy
1981–1988	wzrost liczby podmiotów gospodarczych, często ze względów politycznych	państwowy
od 1989	szybki rozwój przedsiębiorstw MSP	prywatny

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Drab-Kurowska, A. Sokół, *Male ...*, op. cit., s. 34.

Inny podział rozwoju polskiego sektora MSP prezentuje M. Gancarczyk, wskazując pięć faz³⁸:

- faza wstępna (przedtransformacyjna – lata 1980–1988) – wyznacznikami tego okresu były pierwsze próby transformowania gospodarki centralnie planowanej, obniżenie prawno-administracyjnych barier wejścia na rynek oraz umożliwienie transferu majątku z przedsiębiorstw państwowych do sektora prywatnego;
- faza eksplozji przedsiębiorczości – lata 1989–1991 – fazę tą określa ustawa o działalności gospodarczej, która przywróciła zasady wolności gospodarczej, dla rozwoju przedsiębiorczości, duże znaczenie miał niski poziom konkurencji na rynku, możliwość monopolizowania nisz rynkowych oraz upadek dużych przedsiębiorstw i deregulacja;
- faza spowolnienia rozwoju lub stabilizacji – lata 1992–1994 – nastąpił spadek dynamiki tworzenia nowych podmiotów i częstsze upadki firm, etap ten charakteryzowały wzrost konkurencji i osłabienie tempa prze-

³⁸ M. Gancarczyk, *Wspieranie ...*, s. 89.

mian gospodarczych zwłaszcza procesu prywatyzacji, nawrót centralizacji i nieefektywne oraz nieprzejrzyste środowisko regulacyjno-prawne;

- faza przedakcesyjna – lata 1995–2004 – w której kontynuowana była tendencja spadku przyrostu nowych firm oraz wzrostu ich śmiertelności, istotną rolę w tej fazie odgrywały procesy dostosowawcze do warunków działania na Wspólnym Rynku oraz zainicjowanie formalnej polityki wsparcia, nastąpiły zmiany strukturalne, które skutkowały zwiększonym udziałem branży usługowej oraz wzrostem koncentracji w sektorach zdominowanych przez MSP;
- faza poakcesyjna (2004 – ...) – charakteryzuje się dalszą stabilizacją dynamiki sektora oraz wskaźników jego udziału w gospodarce, przy jednoczesnym wzroście natężenia konkurencji w wyniku internacjonalizacji i rozwoju możliwości eksportu do Unii Europejskiej, następuje dalsze dostosowanie do standardów i zasad rywalizacji na Wspólnym Rynku.

B. Nogalski, J. Karpacz i A. Wójcik-Karpacz prezentują również pięć faz rozwoju przedsiębiorczości w Polsce³⁹:

- pierwsza faza – „szok strategiczny” – pierwsza połowa 1990 roku;
- druga faza – „pierwsze próby do przystosowań” dokonywane w warunkach postępującej recesji lat 1990-1991 – otwieranie się na rynki i rozpoczęcie procesu prywatyzacji;
- trzecia faza – „śmielsze działania przystosowawcze” odbywające się w warunkach wyhamowanej recesji i symptomów nadchodzącego ożywienia gospodarczego w latach 1992–1993;
- faza czwarta – „początki bardziej aktywnych strategii”, realizowane w warunkach wychodzenia z recesji w latach 1994–1996;
- faza piąta – początek drogi do dużej liczby przedsiębiorstw, upadek dla sporej części z nich.

Działalność przedsiębiorstw w Polsce od początku lat 90. uwarunkowana była oddziaływaniem różnych czynników o charakterze mikro- jak i makroekonomicznym. Zmiany w polskim systemie związane z transformacją gospodarki centralnie planowanej do gospodarki wolnorynkowej, oddziaływały na zmianę struktury własności przedsiębiorstw w postaci przekształceń w drodze prywatyzacji, ich restrukturyzację czy likwidację z powodów

³⁹ B. Nogalski, J. Karpacz, A. Wójcik-Karpacz, *Funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Od czego to zależy?*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz 2004, s. 166.

ekonomicznych⁴⁰. Zmiany systemowe i liberalizacja gospodarki doprowadziły do powstania prywatnych przedsiębiorstw. W efekcie w latach 1989–1993 pojawiło się ponad 2 mln małych i średnich przedsiębiorstw⁴¹. Przyrost udziału sektora MSP dokonał się dzięki rozwojowi sektora prywatnego. Za przyczynę tego uznaje się nierównowagę rynkową w okresie funkcjonowania gospodarki centralnie kierowanej. Sukces sektora MSP był znaczący, gdyż do roku 1993 nie funkcjonował system wspierania działalności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w ich działalności. W roku 1993 w Polsce, bazując na doświadczeniach europejskich został uruchomiony program wspierania rozwoju małych przedsiębiorstw prywatnych STRUDER (program rozwoju strukturalnego w wybranych regionach), który był w całości finansowy ze środków Funduszu PHARE. Od połowy lat 90. problematyka wsparcia rozwoju przedsiębiorczości sektora MSP została włączona do katalogu polityk rządowych. W kolejnych latach, środki z budżetu państwa na rozwój przedsiębiorczości wspierane były środkami pomocy zagranicznej. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej spowodowało likwidację barier i ograniczeń w stosunkach handlowych z innymi członkami Unii Europejskiej, a także swobodny przepływ towarów, usług, siły roboczej i kapitału⁴².

1.3. Stan sektora MSP i jego wpływ na polską gospodarkę

Znaczenie sektora MSP we współczesnym świecie potwierdzają doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych, które pokazują, że mała przedsiębiorczość odgrywa istotną rolę, wpływając na wzrost gospodarczy, nasycenie rynku towarami odpowiedniej jakości oraz wzrost zatrudnienia. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa są swoistym stymulatorem rozwoju gospodarki, a ich liczba oraz potencjał może być jedną z miar oceny wzrostu gospodarczego⁴³. O rozwoju gospodarczym państwa świadczy struktura jego gospodarki, w której główną rolę odgrywają mikro, małe i średnie przedsię-

⁴⁰ B. Siuta-Tokarska, *Uwarunkowania i kierunki rozwoju sektora przedsiębiorstw w Polsce*, (w:) L. Kiełtyka (red.), *Rozwój i doskonalenie funkcjonowania przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2010, s. 139.

⁴¹ M. Matejun, *Barriers to development of high-technology small and medium-sized enterprises*, Technical University of Lodz, Lodz 2008, s. 8.

⁴² P. Żuromski, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce. Instrumenty wspierania konkurencyjności*, Łódzka Agencja Rozwoju Regionalnego, Łódź 2006, s. 79.

⁴³ A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa 2005, s. 6.

biorstwa⁴⁴. Aby móc określić wpływ, jaki wywiera sektor MSP na polską gospodarkę należy przeanalizować następujące wskaźniki⁴⁵:

- liczba MSP,
- wpływ MSP na PKB,
- udział MSP w zatrudnieniu,
- udział MSP w eksporcie,
- zakres inwestycji prowadzonych przez MSP.

Analizując liczbę mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce należy zauważyć, że istnieją dwie miary dotyczące poziomu przedsiębiorczości w gospodarce:

- liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw,
- liczba aktywnie działających przedsiębiorstw.

Jak wynika z danych opublikowanych przez Główny Urząd Statystyczny według stanu na 30.11.2016 roku w Polsce zarejestrowanych w rejestrze REGON było 4 068 351 prywatnych przedsiębiorstw. Dużych przedsiębiorstw było 2 939 zaś największą grupę stanowiły podmioty MSP, których było 4 065 412, co stanowiło ponad 99% ogółu przedsiębiorstw. Wśród MSP najliczniejsze były mikroprzedsiębiorstwa, których na koniec listopada 2016 roku w systemie REGON wpisanych było 3 929 553. Liczbę przedsiębiorstw zarejestrowanych w rejestrze REGON w latach 2012–2016 prezentuje tabela 1.5.

Jak wynika z danych GUS w latach 2012–2016 następował systematyczny wzrost ilości przedsiębiorstw w Polsce. Warto podkreślić, że w 2015 roku po raz pierwszy liczba prywatnych przedsiębiorstw przekroczyła liczbę 4 milionów. W gospodarce dominują mikroprzedsiębiorstwa, których w 2016 roku było ponad 3,9 mln.

⁴⁴ J. Bilski, E. Stawasz (red.), *Barier w korzystaniu z usług bankowych w finansowaniu działalności małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2006, s. 16.

⁴⁵ R. Wolański, *Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w polskiej gospodarce – zmiany, tendencje, prognoza*, (w:) A. Bielawska, A. Szopa (red.), *Strategie zarządzania mikro i małymi przedsiębiorstwami. Mikrofirma 2010*, Zeszyty Naukowe nr 585. Ekonomiczne Problemy Usług nr 50, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2010, s. 423.

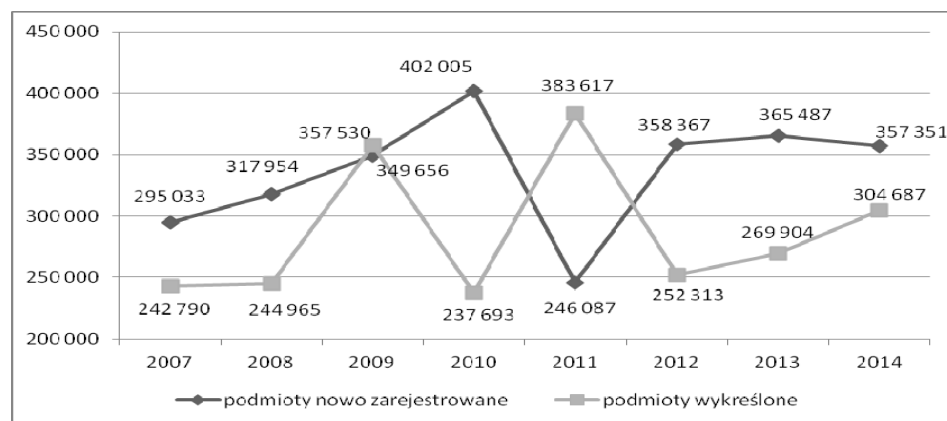
Tabela 1.5. Liczba prywatnych przedsiębiorstw w Polsce wpisanych do rejestru REGON w latach 2012–2016

Lata	Przedsiębiorstwa				
	Mikro	Małe	Średnie	Duże	Ogółem
30.11.2012	3 705 947	115 898	17 559	2 982	3 842 387
30.11.2013	3 807 022	115 594	17 388	2 963	3 942 967
30.11.2014	3 854 107	117 410	17 388	2 945	3 991 850
30.11.2015	3 898 896	117 910	17 311	2 925	4 037 042
30.11.2016	3 929 553	118 547	17 312	2 939	4 068 351

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://bip.stat.gov.pl/dzialalnosc-statystyki-publicznej/rejestr-regon/liczba-podmiotow-w-rejestrze-regon-tablice/miesieczna-informacja-o-podmiotach-gospodarki-narodowej-w-rejestrze-regon-archiwum/> (30.12.2016).

W latach 2012–2014 według danych GUS rejestruje się więcej nowych przedsiębiorstw niż likwiduje. I tak w 2012 roku zarejestrowano 358 367 podmiotów, zaś wykreślono z systemu 252 313 firm w związku z czym liczba przedsiębiorstw zwiększyła się o 106 054. W 2013 roku również zwiększyła się liczba przedsiębiorstw ponieważ zarejestrowano 365 487 firm zaś wykreślono 269 904. Z informacji GUS wynika, że w 2014 nastąpił jednak znaczny wzrost liczby firm likwidowanych przy jednoczesnym spadku liczby firm nowo zarejestrowanych. Szczegółowe dane prezentuje wykres 1.1.

Wykres 1.1. Liczba przedsiębiorstw nowo zarejestrowanych i wykreślonych z rejestru REGON w latach 2007–2014



Źródło: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej wpisanych do rejestru REGON, 2014*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2015, s. 32.

Drugą miarą rozwoju przedsiębiorczości w Polsce jest liczba aktywnie działających podmiotów gospodarczych. Należy przy tym zaznaczyć, że liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw w REGON z tego, co podaje GUS nie odpowiada temu, ile faktycznie działa przedsiębiorstw w Polsce. Według danych opublikowanych przez Komisję Europejską w raporcie „*Enterprise and Industry SBA Fact Sheet 2015 Poland*” w Polsce aktywnie działało 1 520 142 przedsiębiorstw, wśród których było 1 517 028 podmiotów MSP (tabela 1.6.). Najwięcej było mikroprzedsiębiorstw – 1 446 554, małych firm funkcjonowało 55 985 natomiast średnich 14 489. Należy zauważyć, że dane Komisji Europejskiej różnią się od danych Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, która podaje, że w Polsce działało aktywnie ok. 1,77 mln firm⁴⁶. Różnica pomiędzy danymi KE a PARP wynika stąd, że KE w swoich statystykach nie uwzględnia przedsiębiorstw, które świadczą usługi edukacyjne i zdrowotne.

Sektor MSP jest najliczniejszą grupą przedsiębiorstw nie tylko w Polsce ale i pozostałych krajach Unii Europejskiej. Szacuje się, że w UE-28 w 2015 roku małe i średnie przedsiębiorstwa stanowił 99,8% ogółu przedsiębiorstw, które wytworzyły 57,4% PKB i produkowały 66,8% miejsc pracy. W roku 2015 niespełna 23 mln MSP generowało 3,9 biliona EUR wartości dodanej i zatrudniało 90 mln osób⁴⁷.

Tabela 1.6. Liczba aktywnych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2014

Lata	Przedsiębiorstwa				
	Mikro	Małe	Średnie	Duże	Ogółem
2010	1 495 325	42 337	15 303	3 321	1 556 286
2011	1 339 817	41 961	14 930	3 175	1 399 883
2012	1 410 335	51 129	16 206	3 313	1 480 984
2013	1 407 427	52 676	14 850	2 940	1 477 893
2014	1 446 554	55 985	14 489	3 114	1 520 142

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Enterprise and Industry SBA Fact Sheet 2010-2015 Poland*, European Commission 2011–2015.

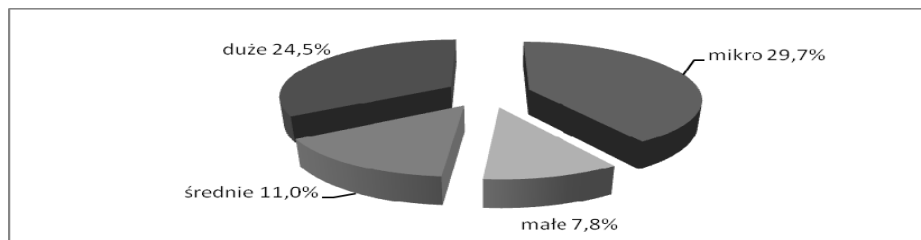
⁴⁶ Dane PARP za 2013 rok.

Zob. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013–2014*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2015, s. 13.

⁴⁷ *Annual report on European SMEs 2015/2016*, European Commission, European Union 2016, s. 3.

Kolejnym wskaźnikiem, który określa wpływ przedsiębiorstw (w tym MSP) na gospodarkę jest ich udział w tworzeniu Produktu Krajowego Brutto. Bank Światowy podaje, że w 2015 roku wartość polskiego PKB wyniosła 477 066 mln USD⁴⁸. Według danych PARP sektor przedsiębiorstw tworzy ok. 73% wartości dodanej w Polsce, natomiast MSP generują ok. 48,5% PKB czyli niespełna co drugą złotówkę. Szczegółowe dane te prezentuje wykres 1.2.

Wykres 1.2. Udział przedsiębiorstw w tworzeniu PKB



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013–2014*, op. cit., s. 15.

Istotna jest również rola MSP w tworzeniu miejsc pracy. Według Komisji Europejskiej w 2014 roku w całym sektorze przedsiębiorstw pracowało w Polsce 8 394 658 osób z czego 5 689 824 w podmiotach MSP. W roku 2014 mikro, małe oraz średnie przedsiębiorstwa generowały w Polsce 67,8% ogółu miejsc pracy. W porównaniu z 28 krajami Unii Europejskiej w których MSP stworzyły 66,9% dostępnych miejsc pracy widać, że polskie mikro, małe i średnie firmy mają jeszcze większy wpływ na kształt rynku pracy. Szczegółowe dane na temat udziału polskich i europejskich MSP w udziale w zatrudnieniu prezentuje tabela 1.7.

Wartość eksportu jest również jednym z mierników rozwoju gospodarczego kraju. Polska jest co prawda krajem o relatywnie niskim poziomie aktywności eksportowej⁴⁹, mimo że tendencja wartości eksportu w latach 2010–2016 jest rosnąca. Również prognozy podawane przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE) są optymistyczne, ponieważ szacuje się, że wartość polskiego eksportu w 2017 roku może wynieść ok. 188,9 mld EUR. Wartość polskiego eksportu przedstawiono na wykresie 1.3.

⁴⁸ World Bank, www.worldbank.org (05.01.2017).

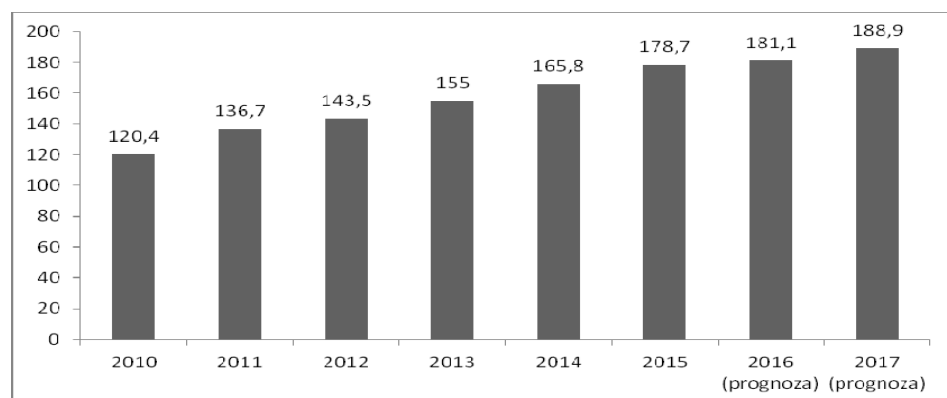
⁴⁹ K. Puchalska, *Aktywność eksportowa przedsiębiorstw*, Bank i Kredyt 41 nr 3/2010, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2010, s. 111.

Tabela 1.7. Wpływ dużych przedsiębiorstw i sektora MSP na rynek pracy w Polsce i Unii Europejskiej w 2014 roku

Przedsiębiorstwa wg wielkości	Liczba pracowników		
	Polska		UE-28
	Liczba	Udział	Udział
Mikro	3 001 152	35,8%	29,2%
Małe	1 163 831	13,9%	20,4%
Średnie	1 524 841	18,2%	17,3%
MSP	5 689 824	67,8%	66,9%
Duże	2 704 834	32,2%	33,1%
Razem	8 394 658	100,0%	100,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Enterprise and Industry SBA Fact Sheet 2015 Poland*, European Commission 2015 s. 2.

Wykres 1.3. Wartość polskiego eksportu w latach 2010–2017 (w mld EUR)



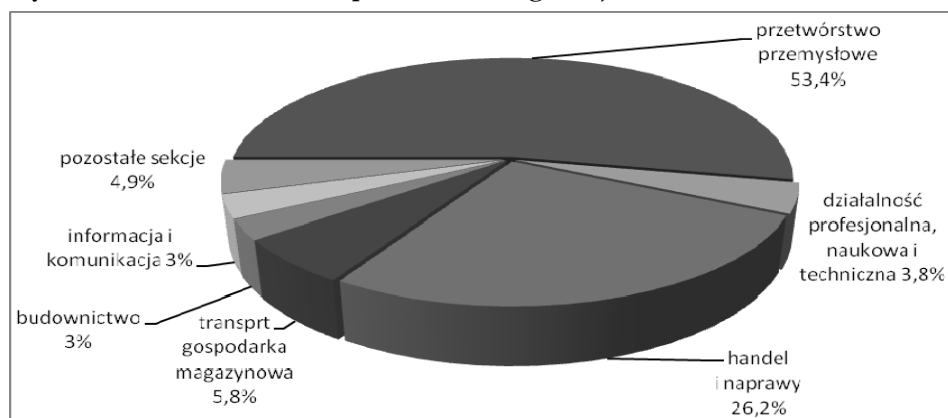
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2015, s. 44; KUKE, <http://www.kuke.com.pl/serwis-ekonomiczny/prognoza-eksportu/prognoza-kuke-eksport-w-2017-roku-wzrosnie-o-8,13.html> (30.12.2016).

Według danych Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości wśród sektora MSP (z wyłączeniem mikroprzedsiębiorstw) w działalności eksportowej w 2012 roku dominowały takie sekcje jak: przetwórstwo przemysłowe, handel, transport i gospodarka magazynowa, działalność profesjonalna, na-

ukowa i techniczna, informacja i komunikacja oraz budownictwo⁵⁰. Strukturę eksporterów MSP prezentuje wykres 1.4.

Niestety polskie przedsiębiorstwa stosunkowo rzadko decydują się na podjęcie działalności eksportowej o czym świadczy ich liczba – tylko ok. 5,5% ogółu firm prowadziło tego typu działalność (ok. 81,9 tys. przedsiębiorstw prowadziło działalność w zakresie eksportu wyrobów natomiast 16,5 tys. przedsiębiorstw w zakresie eksportu usług). Wśród sektora MSP sprzedaż za granicę prowadziło mniej więcej, co czterdzieste mikroprzedsiębiorstwo. W grupie małych firm działalność eksportową prowadziła niespełna co trzecia firma natomiast wśród średnich podmiotów taką działalność prowadziło blisko co drugie przedsiębiorstwo⁵¹.

Wykres 1.4. Struktura MSP eksporterów według sekcji PKD



Źródło: Z. Wołodkiewicz-Donimirski, *Eksport małych i średnich przedsiębiorstw w 2012 r.*, Analizy BAS, nr 1 (105) 6 lutego 2014, Biuro Analiz Sejmowych, Warszawa 2014, s. 4.

Kolejnym wskaźnikiem określającym stopień rozwoju sektora MSP jest zakres prowadzonych inwestycji. Inwestycje są istotnym elementem, który wpływa na rozwój przedsiębiorstwa. We współczesnych warunkach społeczno-gospodarczych brak inwestycji powoduje, że firma nie jest w stanie funkcjonować. Konieczność tą wymusza otoczenie np. w postaci rosnącej

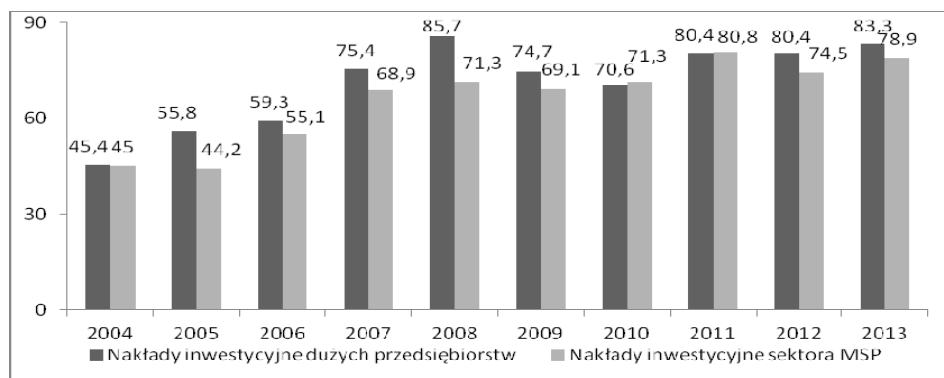
⁵⁰ Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013–2014, op. cit., s. 9.

⁵¹ Ibidem, s. 61.

konkurencji czy wzrost oczekiwań klientów w stosunku do produktów i usług⁵².

Nakłady inwestycyjne mogą być ponoszone na nabycie, bądź wytworzenie dla własnych potrzeb środków trwałych, na środki trwale w budowie, na ulepszenia własnych środków, na ulepszenia w obcych środkach trwałych oraz inne nakłady związane z budową środka trwałego – wraz z kosztami ponoszonymi przy ich nabyciu. Nakłady te determinują rozwój przedsiębiorstw, wpływają na powstawanie nowych miejsc pracy oraz decydują o poziomie wyposażenia technicznego i technologicznego jak również wielkość i strukturę wytwarzanych wyrobów czy świadczonych usług. O wadze inwestowania w rozwój świadczy udział sektora MSP w nakładach inwestycyjnych ogółu przedsiębiorstw⁵³. Według raportu PARP z 2015 roku wartość nakładów inwestycyjnych w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach w 2013 roku wyniosła 78,9 mld PLN natomiast w całym sektorze przedsiębiorstw wyniosła 162,2 mld PLN. Pokazuje to, że MSP mają niespełna 50% udział wśród wszystkich inwestycji⁵⁴. Szczegółowe dane zostały przedstawione na wykresie 1.5.

Wykres 1.5. Wartość nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2013 (w mld PLN)



Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013–2014, op. cit., s. 23.

⁵² R. Wolański, *Rozwój ...*, op. cit., s. 429.

⁵³ S. Chomątowski (red.), *Dynamika i kierunki zmian wielkości i struktury sektora przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2005*, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2009, s. 161.

⁵⁴ Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013–2014, op. cit., s. 23.

Wartość nakładów inwestycyjnych można również analizować w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo. W 2013 roku wyniosły one 44,6 tys. PLN i były o 7% wyższe niż w roku 2012. Warto podkreślić, że na przestrzeni dziesięciu lat, przeciętna firma z sektora MSP, zwiększyła wartość nakładów inwestycyjnych z 21,5 tys. PLN do 44,6 tys. PLN, co stanowi ponad dwukrotny wzrost nakładów⁵⁵.

Wśród przedsiębiorstw z sektora MSP najczęściej inwestują firmy usługowe (39% nakładów sektora MSP). Na drugim miejscu, pod względem wielkości nakładów inwestycyjnych są przedsiębiorstwa przemysłowe (35%). Pozostałą wartość nakładów ponoszą firmy prowadzące działalność handlową (16%) i budowlaną (10%)⁵⁶.

Na tle krajów europejskich nakłady inwestycyjne na środki trwałe polskich przedsiębiorstw (dane za 2012 rok) wynosiły w przeliczeniu na jeden podmiot ok. 23,5 tys. EUR. Przeciętnie najczęściej inwestowały przedsiębiorstwa w: Szwajcarii (288,6 tys. EUR), Norwegii (183,3 tys. EUR), czy Danii (111,5 tys. EUR). Wśród 30 krajów Europy, Polska pod względem wielkości inwestycji w środki trwałe wyprzedziła m.in. takie kraje jak: Włochy (23 tys. EUR), Słowacja (22 tys. EUR), Węgry (21 tys. EUR), Czechy (20 tys. EUR), Grecja (15 tys. EUR), Portugalia (15 tys. EUR)⁵⁷.

Warto zastanowić się, jakie są plany inwestycyjne polskich mikro, małych i średnich przedsiębiorstw na najbliższe lata. Jak wynika z badania przeprowadzonego na zlecenie BZ WBK Leasing wynika, że 35% firm z sektora MSP planuje inwestycje związane z rozwojem, przy czym jednocześnie aż 65% podmiotów nie zamierza ponosić nakładów inwestycyjnych na rozwój co może wskazywać, że ich celem jest przetrwanie na obecnym poziomie. Dane dotyczące planów inwestycyjnych MSP w Polsce prezentuje wykres 1.6.

1.4. Innowacyjność w sektorze MSP

Wzrost i rozwój gospodarczy kraju zależy w dużym stopniu od umiejętności wykorzystania i zastosowania w praktyce wyników prowadzonych badań naukowych, nowych koncepcji, wynalazków czy patentów. Innowacyjne rozwiązania stają się źródłem przewagi konkurencyjnej, którą na rynku zdobywają te podmioty gospodarcze, które dostosowują się do zmian zachodzących w oto-

⁵⁵ Ibidem.

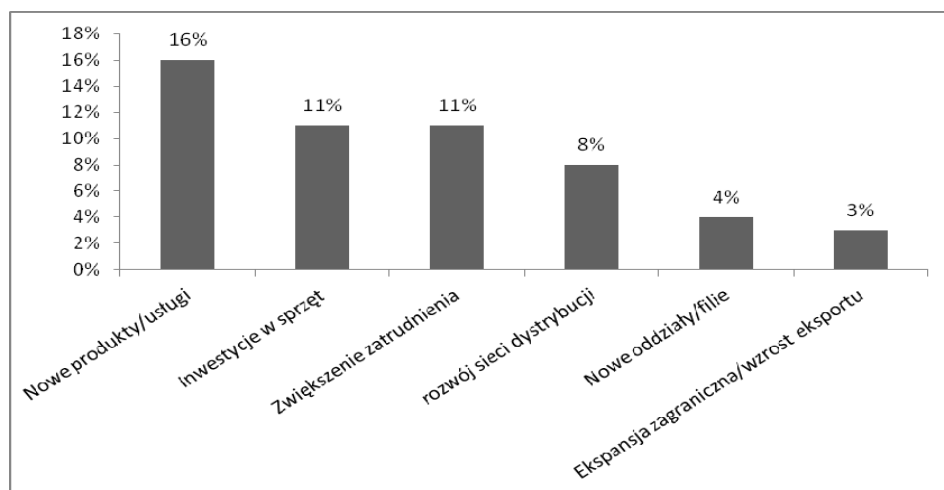
⁵⁶ Ibidem.

⁵⁷ Ibidem, s. 25.

czeniu poprzez działania polegające na wprowadzaniu innowacji we wszystkich sferach swojego działania⁵⁸. Prekursorem teorii innowacji był J. Schumpeter, który definiował innowacje jako kombinację pięciu możliwości⁵⁹:

- wytworzenie nowych produktów i ułożenie ich na rynku,
- zrealizowanie nowych sposobów wytwarzania,
- zdobycie i utworzenie nowych rynków zbytu,
- pozyskanie nowych źródeł w pozyskiwaniu zasobów,
- wprowadzenie zmian organizacyjnych w przedsiębiorstwie.

Wykres 1.6. Plany inwestycyjne przedsiębiorstw MSP w Polsce



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Leasing Index – Plany rozwojowe firm z segmentu MŚP*, <http://inwestycje.pl/windykacja/Leasing-Index-8211-Plany-rozwojowe-firm-z-segmentu-MSP;295866;0.html> (10.01.2017).

W polskiej literaturze jednym z pierwszych autorów, który opisał zagadnienie innowacyjności przedsiębiorstw był A. Jasiński uważając, że przedsiębiorstwo innowacyjne to takie, które⁶⁰:

⁵⁸ A. Masternak-Janus, *Innowacyjność MSP w Polsce i wybranych krajach UE*, (w:) A. Zakrzewska-Bielawska (red.), *Wyzwania rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2011, s. 11.

⁵⁹ K. Janasz, *Kapitał w finansowaniu działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w Polsce. Źródła i modele*, Difin, Warszawa 2010, s. 150.

⁶⁰ A. Sosnowska, S. Łobjko, *Małe ...*, op. cit., s. 8.

- prowadzi szeroko zakrojone prace badawczo-rozwojowe i/lub dokonuje zakupów nowych produktów czy technologii,
- przeznacz na tego typu działalność stosunkowo wysokie nakłady finansowe,
- wdraża nowe rozwiązania naukowo-techniczne,
- wprowadza innowacje na rynek.

Innowacją można określić każdą nową i jakościowo różniącą się od istniejących myśl, zachowanie czy rzecz. Należy podkreślić, że innowacja nie musi dotyczyć tylko sfery gospodarczej, gdyż może to być również twórcza zmiana w systemie społecznym, w strukturze gospodarczej, w technice oraz w przyrodzie⁶¹.

Jedną z najbardziej rozpowszechnionych definicji innowacji jest ta wprowadzona przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), która mówi, że innowacja to wdrożenie nowego lub znacząco udoskonalonego produktu (wyrobu lub usługi) lub procesu, nowej metody marketingowej lub nowej metody organizacyjnej w praktyce gospodarczej, organizacji miejsca pracy lub w stosunkach zewnętrznych z otoczeniem⁶².

Innowacyjność może być rozumiana z punktu widzenia gospodarki (np. kraju czy regionu), jako zdolność podmiotów gospodarczych działających na danym obszarze do nieprzerwanego poszukiwania i wykorzystywania wyników prac badawczych i rozwojowych, wynalazków oraz nowych koncepcji i rozwiązań. Natomiast innowacyjność z punktu widzenia przedsiębiorstwa jest zdolnością i chęcią do poszukiwań oraz zastosowania w praktyce nowych wyników badań naukowych, koncepcji, pomysłów czy wynalazków, które prowadzą do wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa i umocnienia jego pozycji na rynku⁶³. Charakterystyczne cechy przedsiębiorstwa innowacyjnego przedstawiono w tabeli 1.8.

W praktyce innowacje można podzielić na⁶⁴:

- produktową – polegającą na wprowadzeniu na rynek przez przedsiębiorstwo nowego lub znacząco ulepszanego produktu;

⁶¹ K. Prandecki, *Innowacyjność a rozwój – ujęcie teoretyczne*, Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula, nr 2 (36), Akademia Finansów i Biznesu Vistula w Warszawie, Warszawa 2013, s. 6–7.

⁶² *Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, Third Edition*, OECD, Paris 2005, s. 46.

⁶³ W. Starzyńska, J. Kornecki, J. Wiktorowicz, J. Szymański, *Zamówienia publiczne a innowacyjność MSP*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2013, s. 10.

⁶⁴ D. J. Błaszczuk, *Innowacyjność w sektorze MSP*, Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula, nr 3 (37), Akademia Finansów i Biznesu Vistula w Warszawie, Warszawa 2013, s. 21.

- procesową – polegającą na wprowadzeniu do przedsiębiorstwa nowego lub ulepszanego procesu technologicznego, sposobu produkcji, nowoczesnego zarządzania jakością, wymiany informacji, zastosowaniu nowych technologii i rozwiązań technicznych (np. nowoczesne maszyny i urządzenia) czy nowy sposób świadczenia usług;
- organizacyjną – która dotyczy szeroko rozumianych nowych metod organizacji działalności przedsiębiorstwa, nowej organizacji miejsc pracy czy nowego sposobu relacji firmy z otoczeniem;
- marketingową – która polega na zastosowaniu przez przedsiębiorstwo nowych strategii marketingowych i nowych niestosowanych wcześniej metod (np. nowy wygląd oferowanego produktu oraz jego opakowanie, nowy sposób promocji, polityka cenowa).

Tabela 1.8. Cechy charakterystyczne przedsiębiorstwa innowacyjnego

Przedsiębiorstwo innowacyjne	Cechy
	Prowadzenie prac badawczo rozwojowych i przeznaczanie na nie relatywnie wysokich kwot finansowych
	Zdolność do ciągłego tworzenia innowacji, kreatywność
	Stale wdrażanie innowacji na rynek
	Systematyczne wdrażanie nowych rozwiązań naukowo-technologicznych
	Zdolność do adaptowania innowacji z zewnątrz (np. Zakup nowej technologii)
	Duży udział nowych produktów (i/lub technologii) w ogólnym wolumenie produkcji lub usług przedsiębiorstwa
	Umiejętność przewidywania przyszłości, myślenie perspektywiczne, elastyczność w działaniu
	Umiejętność wykorzystania innowacyjnego potencjału przedsiębiorstwa w celu utrzymania przewagi konkurencyjnej
	Wykorzystywanie potencjału pracy zespołowej i zamykanie do różnorodności

Źródło: K. Szymańska, *Innowacyjność MSP jako czynnik determinujący rozwój regionu*, (w:) J. Buko (red.), *Strategie zarządzania mikro, małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Mikrofirma 2012*, Zeszyty Naukowe nr 696, Ekonomiczne problemy usług nr 81, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2012, s. 283.

W Polsce nie istnieje długa tradycja wspierania rozwoju innowacyjności wśród przedsiębiorstw. W czasach PRL, jako innowacje traktowano import zachodnich technologii (np. od kanadyjskiego Massey-Fergussona produkującego maszyny rolnicze i ciągniki czy włoskiego Fiata produkującego samo-

chody). Tworzone były, co prawda wyspecjalizowane instytuty badawcze, które swoją działalność miały koncentrować wokół przemysłu, jednak skala transferu innowacji była znikoma. Również po okresie transformacji ustrojowej nie istniały działania mające na celu wspierania innowacji⁶⁵.

Obecnie sektor MSP w Polsce nadal uznaje się jako mało innowacyjny, czego dowodem są wartości mierników innowacyjności, do których zalicza się wydatki na badania i rozwój, liczbę patentów, handel produktami wysokich technologii czy technologiczny bilans płatniczy, pokazujący zdolność sprzedawania technologii za granicą oraz użytkowania zagranicznych technologii przez poszczególne kraje⁶⁶. Według przedstawionego raportu przygotowanego przez Fundację Kronenberga wynika, że tylko ok. 19% polskich mikroprzedsiębiorstw prowadziło działalność innowacyjną wprowadzając nowe produkty, technologie czy nowatorskie sposoby organizacji pracy. Jest to wartość o połowę mniejsza niż wynosiła średnia dla krajów Unii Europejskiej⁶⁷.

Z planów polskich przedsiębiorstw dotyczących wprowadzenia innowacji (tabela 1.9.) wynika, że najrzadziej innowacje (w okresie 2012–2013) planowały wprowadzić mikroprzedsiębiorstwa oraz przedsiębiorstwa małe. Najczęściej zaś, rozwiązania innowacyjne planowały wprowadzać średniej wielkości podmioty. Potwierdzają to również dane Ministerstwa Gospodarki, z których wynika, że to właśnie średnie przedsiębiorstwa są w Polsce najbardziej innowacyjne w całym sektorze MSP⁶⁸.

Z planów MSP na lata 2013–2014 wynika, że większym zainteresowaniem (niż w okresie 2012–2013) będą się cieszyć innowacje procesowe (16,9%) oraz produktowe (38,7%). Niekorzystnym zjawiskiem jest natomiast to, że spada zainteresowanie innowacjami organizacyjnymi (29,8%) oraz marketingowymi (32%).

⁶⁵ D. Klonowski, *Innowacyjność sektora MSP w Polsce. Rządowy program wsparcia a luka finansowa*, Ernst & Young, Warszawa 2009, s. 10.

⁶⁶ K. Bachnik, *Innowacyjność a mikro i małe przedsiębiorstwa*, (w:) A. Bielawska (red.), *Uwarunkowania rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 427, Ekonomiczne Problemy Usług nr 2, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2006, s. 36.

⁶⁷ E. Wesołowska, *Mikrusom brakuje pieniędzy na rozwój*, Dziennik Gazeta Prawna, 17–19.06.2011, nr 117 (3003), s. A6.

⁶⁸ *Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2012 roku*, Departament Strategii i Analiz Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 2012, s. 26.

Tabela 1.9. Odsetek polskich przedsiębiorstw MSP planujących wprowadzenie innowacji w latach 2012–2013 oraz 2013–2014

Przedsiębiorstwa	Rodzaj innowacji w latach 2012–2013			
	Procesowe	Produktowe	Organizacyjne	Marketingowe
Mikro	12,2%	35,2%	28,8%	34,7%
Małe	24,1%	47,3%	36,7%	37,9%
Średnie	39,6%	58,5%	52,4%	57,4%
MSP ogółem	13,9%	36,9%	30,0%	35,5%
Przedsiębiorstwa	Rodzaj innowacji w latach 2013–2014			
	Procesowe	Produktowe	Organizacyjne	Marketingowe
MSP ogółem	16,9%	38,7%	29,8%	32,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Baranowska-Skimina, *Sektor MSP: szanse i zagrożenia rozwoju*, <http://www.egospodarka.pl/88707,Sektor-MSP-szanse-i-zagrozenia-rozwoju,1,39,1.html> (12.04.2015), B. Wyżnikiewicz, *Polskie MSP na drodze ku nowoczesności. Ujęcie według sekcji gospodarki*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, http://konfederacjaiewiatan.pl/wydawnictwa/_files/publikacje/2013/MSP_2013_-_wg_sekcji_gospodarki.pdf (06.03.2015).

Sektor MSP w Polsce od lat dzieli znacząca różnica w porównaniu z krajami Europy, jeśli chodzi o poziom innowacyjności. Uwzględniając przedsiębiorstwa przemysłowe (bez podmiotów mikro), które w latach 2006–2008 prowadziły działalność innowacyjną produktową i procesową, polskie firmy MSP znalazły się na ostatnim miejscu w rankingu wśród badanych krajów z wynikiem 15%. Firmy średnie natomiast zajmowały czwarte miejsce od końca. Małe i średnie przedsiębiorstwa uzyskały również wówczas zbliżone wyniki w rankingu firm, które wdrożyły innowacje organizacyjne lub marketingowe. Małe podmioty gospodarcze uplasowały się na przedostatniej pozycji wyprzedając Łotwę. Średnie przedsiębiorstwa zajmowały natomiast trzecią lokatę od końca⁶⁹.

Od tego czasu pozycja polskich przedsiębiorstw niewiele się zmieniła. Według Unijnych rankingów innowacyjności opublikowanych przez Komisję Europejską w 2013 roku państwa członkowskie zostały podzielone na następujące grupy⁷⁰:

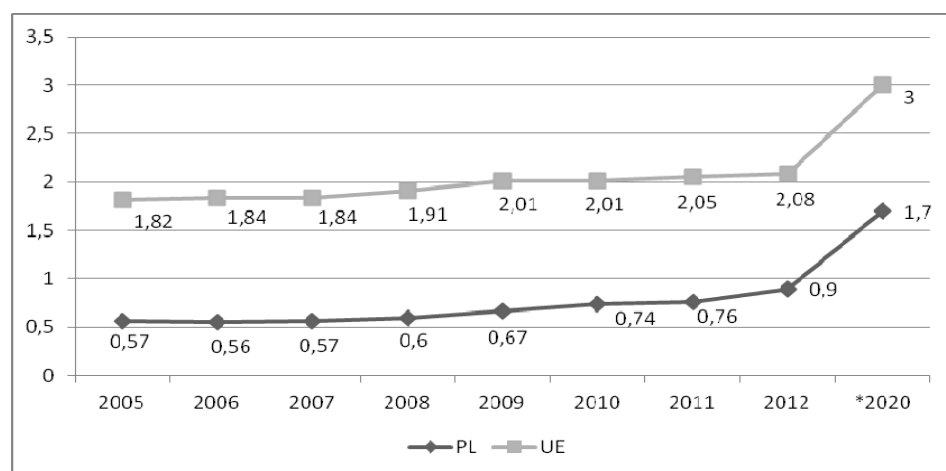
- liderzy innowacji – czyli kraje które osiągnęły wyniki w zakresie innowacji powyżej średniej UE, tj. Szwecja, Niemcy, Dania, Finlandia;

⁶⁹ A. Wilmańska, *Innowacyjność 2010*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010, s. 12–33.

⁷⁰ *Innovation Union. Scoreboard 2013*, European Commission 2013, s. 5, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf (01.03.2015).

- kraje, które doganiają liderów (kraje te również osiągnęły wyniki powyżej średniej UE) – Holandia, Luksemburg, Belgia, Wielka Brytania, Austria, Irlandia, Francja, Słowenia, Cypr, Estonia;
- umiarkowani innowatorzy (kraje z wynikami poniżej średniej UE) – Włochy, Hiszpania, Portugalia, Czechy, Grecja, Słowacja, Węgry, Malta, Litwa;
- innowatorzy o niskich wynikach (kraje posiadające wyniki znacząco poniżej średniej UE) – Polska, Łotwa Rumunia, Bułgaria.

Wykres 1.7. Wydatki krajowe brutto na badania i rozwój (% PKB)



Źródło: *Europe 2020 in Poland*, European Commission, http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-your-country/polska/progress-towards-2020-targets/index_en.htm (03.03.2015).

Jedną z przyczyn słabego rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce oraz niskiej pozycji na arenie międzynarodowej jest od lat niski poziom wydatków przeznaczanych na badania i rozwój (wykres 1.7.). W latach 2005–2012 wydatki w Polsce na B+R wynosiły od 0,57 do 0,9% PKB. W tym samym okresie średnie wydatki państw w Unii Europejskiej wynosiły od 1,82 do 2,08% PKB. Do 2020 roku Polska planuje przeznaczać na badania i rozwój ok. 1,7% PKB natomiast średnie wydatki na B+R w krajach Unii Europejskiej planowane są na poziomie 3% PKB.

1.5. Źródła finansowania w cyklu życia przedsiębiorstw MSP

Zapotrzebowanie na kapitał, jego struktura w przedsiębiorstwie oraz dostęp do różnych sposobów finansowania jest ściśle związane z etapem rozwoju, na jakim w danym momencie znajduje się przedsiębiorstwo. Inne zapotrzebowanie na środki finansowe ma firma, która jest w początkowym stadium rozwoju a jeszcze inne w przypadku przedsiębiorstw o stabilnej i ugruntowanej sytuacji na rynku⁷¹. W trakcie kolejnych faz dojrzałości podmioty gospodarcze zmieniają swoje przepływy pieniężne, jak również zmienia się poziom ryzyka związanego z prowadzoną działalnością, co wpływa na ewolucję wykorzystywanych źródeł finansowania⁷².

W celu osiągnięcia zysków, zapewnieniu bieżącej egzystencji oraz rozwoju w dłuższym horyzoncie czasowym przedsiębiorstwo musi posilkować się różnego rodzaju źródłami finansowania swojej działalności⁷³. Biorąc pod uwagę cykl życia przedsiębiorstwa można wyróżnić trzy rodzaje finansowania⁷⁴:

- pierwotne – związane z powstaniem przedsiębiorstwa i potrzebą sfinansowania początkowych wydatków (np. zakup, maszyn, urządzeń, licencji itp.) głównie ze środków własnych;
- bieżącej działalności – polegające na utrzymaniu płynności finansowej za pośrednictwem uzyskanych środków ze sprzedaży produktów czy usług lub za pośrednictwem krótkoterminowych źródeł finansowania;
- rozwojowe – związane z pozyskiwaniem kapitału, którym finansowana jest działalność inwestycyjna (w celu dalszego rozwoju) przy czym najczęściej wykorzystuje się tu zgromadzony kapitał własny lub długoterminowe zewnętrzne źródła finansowania.

⁷¹ A. Dulinić, *Finansowanie przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 103.

⁷² A. Libner, *Inwestorzy prywatni w Polsce*, Agencja Rozwoju Lokalnego S.A. w Jaworznie, Jaworzno 2010, s. 7.

⁷³ J. Bartosiewicz, *Zarządzanie współczesnym przedsiębiorstwem przez cele*, (w:) J. Dworak, T. Falencikowski (red.), *Cele i uwarunkowania funkcjonowania współczesnych przedsiębiorstw*, Prace Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku, Tom 3/2009, Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku, Gdańsk 2008, s. 56.

⁷⁴ E. Wrońska-Bukalska (red.), *Wyzwania strategiczne w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2013, s. 43–44.

Podstawową klasyfikacją źródeł finansowania jest podział na⁷⁵:

- 1) finansowanie wewnętrzne – zwane również samofinansowaniem wynikające z:
 - przekształceń majątkowych czyli bieżących wpływów, amortyzacji, sprzedaży zbędnych aktywów, rotacji majątku obrotowego;
 - przekształceń kapitałowych czyli zyski zatrzymane, fundusze celowe tworzone z zysków, rezerwy;
- 2) finansowanie zewnętrzne – polegające na zdobywaniu przez przedsiębiorstwo funduszy zewnętrznych np. od kredytodawców czy inwestorów, ponadto źródła zewnętrzne dzieli się na:
 - własne (np. kapitał podstawowy, kapitał zapasowy),
 - obce (kapitał obcy pochodzący np. z rynku pieniężnego, kapitałowego czy kredytowego).

Ze względu na własność kapitału wyróżnia się⁷⁶:

- kapitał własny (fundusz własny) – czyli środki finansowe wnoszone przez właścicieli, które pozostają do dyspozycji w trakcie prowadzonej działalności, kapitał ten pełni dwie zasadnicze funkcje tj. roboczą (służy finansowaniu działalności w trakcie funkcjonowania przedsiębiorstwa i nie powinien zostać wycofany aż do chwili likwidacji firmy) oraz gwarancyjną (służy np. zabezpieczeniu roszczeń potencjalnych wierzycieli);
- kapitał obcy (dług) – wykorzystywany do finansowania działalności (np. inwestycyjnej) przedsiębiorstwa, cechą kapitału obcego jest to, że za jego udostępnienie firma płaci określoną cenę.

Podział kapitału na własny i obcy jest istotny z uwagi na to, że poszczególne formy kapitału implikują różne prawa, obowiązki oraz ryzyka. Prawa władcze daje właścicielowi kapitał własny, dzięki czemu właściciel danego kapitału jest właścicielem przedsiębiorstwa i jest trwale związany z przedsiębiorstwem. Zaletą tego typu kapitału jest to, że może być wykorzystany na dowolny cel firmy⁷⁷. Kapitał obcy jest dla przedsiębiorstwa dodatkowym źródłem finansowania działalności, który stanowi o jego rozwoju. Cechą kapitału obcego jest jego zewnętrzny charakter w stosunku do przedsiębior-

⁷⁵ Z. Bodie, R.C. Merton, *Finanse*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 574; W. Dębski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 2005, s. 390–391.

⁷⁶ Ibidem, s. 383–384.

⁷⁷ M. Strużycki (red.), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004, s. 232.

stwa, określony czas jego wykorzystywania, konieczność zwrotu w określonym terminie oraz odpłatność za możliwość jego użytkowania. Kapitał obcy jest źródłem umożliwiającym realizację zaplanowanych przedsięwzięć inwestycyjnych oraz bieżącej działalności. Kapitał zewnętrzny jest ważny w działalności przedsiębiorstwa, ponieważ zwiększa jego podstawę finansową i stwarza możliwość rozwoju działalności⁷⁸.

Istotny jest również podział źródeł finansowania ze względu na czas dysponowania kapitałem i wyróżnia się⁷⁹:

- finansowanie krótkoterminowe – do 1 roku,
- finansowanie długoterminowe – powyżej 1 roku.

Wybór źródeł finansowania uzależniony jest od stopnia rozwoju przedsiębiorstwa. Rozwój ten, czyli etapy przez które przechodzi firma, opisuje się jako cykl życia przedsiębiorstwa i można przedstawić w postaci czterech faz⁸⁰:

1. Faza powstawania (zasiew – *seed*) i początkowego rozwoju (*start-up*) – etap ten charakteryzuje duże zapotrzebowanie na kapitał i obejmuje działania związane z rozpoczęciem działalności na rynku lub rozwojem w początkowym stadium. W okresie tym finansowanie działań przedsiębiorstwa opiera się głównie na kapitałach własnych (np. środki własne przedsiębiorcy, jego rodziny czy wspólników). W fazie tej firmy wprowadzają dopiero swój produkt/usługę na rynek, co wiąże się z zainwestowaniem znaczących nakładów kapitałowych. Na tym etapie firma generuje nierzadko niskie przychody lub ich brak (a niekiedy nawet stratę), co w połączeniu z wysokim ryzykiem operacyjnym przedsiębiorstwa powoduje, że w zasadzie niemożliwe jest pozyskanie kapitału dłużnego. Udział kredytów w tej fazie rozwoju jest minimalny, gdyż banki niechętnie finansują działalność nowopowstałych przedsiębiorstw ze względu na krótki okres działalności i brak historii kredytowej, co znacząco utrudnia ocenę zdolności kredytowej. Alternatywnymi formami finansowania, dostępnymi w fazie *seed* i *start-up* może być kapitał typu *private equity*/venture capital czy business angels.

⁷⁸ T. Łuczka, *Kapitał ...*, op. cit., s. 40.

⁷⁹ M. Borowski, S. Topczewska, *Wielkość przedsiębiorstw i źródła ich finansowania*, (w:) A. Uziębło (red.), *Zarządzanie współczesnym przedsiębiorstwem. Problemy gospodarcze w oczach młodego pokolenia*, Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku, Warszawa 2013.

⁸⁰ A. Pyka, *Migracja wartości w ujęciu faz życia przedsiębiorstwa*, (w:) W. Caputa, D. Sz wajca (red.), *Finanse we współczesnych procesach kreowania wartości*, Cedewu, Warszawa 2008, s. 135; R. Siedlecki, *Finansowe sygnały ostrzegawcze w cyklu życia przedsiębiorstwa*, C.H. Beck, Warszawa 2007, s. 91–92.

2. Faza wzrostu – charakteryzuje się tym, że przedsiębiorstwo wchodzi w okres dynamicznego wzrostu sprzedaży, co przekłada się na większe wpływy pieniężne i w konsekwencji większe zyski. Wypracowane zyski są często reinwestowane w dalszy rozwój, gdyż przedsiębiorstwo nadal wykazuje duże zapotrzebowanie na środki finansowe. W tym okresie firmy mają już zdolność kredytową, lecz z powodu nadal wysokiego ryzyka działalności kredyty bankowe są stosunkowo drogie. Dlatego też istotne znaczenie ma kapitał własny. Na tym etapie przedsiębiorstwo może starać się o środki pieniężne za pośrednictwem PE/VC oraz o kapitał hybrydowy, czyli finansowanie mezzanine.
3. Faza dojrzałości – charakteryzuje się stabilizacją sprzedaży w związku z czym sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa umacnia się i normuje. Towarzyszy temu zmiana sposobu finansowania, gdyż odpowiednio wysokim zyskom towarzyszy spadek nakładów inwestycyjnych co powoduje, że spada zapotrzebowanie na źródła zewnętrzne. Mniejsze ryzyko działalności daje możliwość korzystania z kapitału obcego w formie kredytów do finansowania bieżącej działalności w stosunku do kapitałów własnych. W przypadku spółek część zysków wypłacana jest akcjonariuszom przedsiębiorstwa w formie dywidendy;
4. Faza schyłku działalności (wraz z upadkiem lub odrodzeniem) – cechą charakterystyczną tej fazy jest spadek sprzedaży oraz mniejsze przepływy pieniężne z działalności operacyjnej związane ze starzeniem się produktu. Spadek przychodów ze sprzedaży powoduje, że przedsiębiorstwo może sprzedawać zbędną część swoich aktywów. W okresie tym powinna nastąpić zmiana struktury finansowania, wprowadzenie systemów oszczędnościowych oraz wprowadzenie nowych produktów do sprzedaży, co wymaga często zaangażowania kapitału obcego i zmniejszenie udziału kapitału własnego.

Finansowanie przedsiębiorstwa w poszczególnych etapach jego rozwoju jest wyraźnie zróżnicowane. Wraz z przechodzeniem z jednej fazy do drugiej zmieniają się źródła finansowania, struktura zaangażowanego kapitału oraz poziom ryzyka operacyjnego. Wybór formy finansowania uzależniony jest od konkretnej fazy w cyklu życia przedsiębiorstwa oraz sytuacji ekonomiczno-finansowej. W trakcie rozwoju firmy i przechodzeniem do kolejnych etapów zwiększa się wachlarz metod finansowania działalności przedsiębiorstwa⁸¹.

⁸¹ A. Duliniec, *Finansowanie ...*, op. cit., s. 114–115.

1.6. Bariery rozwoju sektora MSP

Na rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw ma wpływ wiele czynników, których oddziaływanie może mieć charakter konstruktywny (stymulatory rozwoju) lub destruktywny (bariery rozwoju). Bariery rozwoju są przeszkodą w swobodzie działania przedsiębiorstw, utrudniają procesy rozwojowe i funkcjonowanie organizacji, a czasem nawet prowadzą do kryzysu i upadku organizacji⁸². W literaturze można odnaleźć wiele różnych kryteriów podziału barier wpływających na rozwój przedsiębiorstw, które zostały przedstawione w tabeli 1.10.

Przeszkody (bariery) rozwoju mogą występować zarówno w nowopowstałych przedsiębiorstwach, czyli w okresie pierwszych kilku lat od momentu założenia firmy, ale także w przedsiębiorstwach dłużej funkcjonujących na rynku gospodarczym⁸³. Przedsiębiorstwa, które rozpoczynają działalność napotykają na różnorodne bariery na swojej drodze rozwojowej. Decyzje podjęte na początku funkcjonowania firmy rzutują na całokształt działalności przedsiębiorstwa w danej branży⁸⁴. Do głównych barier, które utrudniają lub uniemożliwiają rozpoczęcie lub rozwój działalności gospodarczej zalicza się następujące czynniki⁸⁵:

- brak środków finansowych,
- wysokie obciążenia podatkowe – głównie brak przejrzystości podatków pośrednich (VAT),
- uwarunkowania organizacyjno-prawne,
- bariery innowacyjne i technologiczne,
- ograniczony dostęp do informacji gospodarczej,
- brak wykwalifikowanej kadry na rynku pracy,
- brak przejrzystości i jednoznaczności w naliczaniu podatku dochodowego od działalności gospodarczej,

⁸² M. Matejun, *Zewnętrzne bariery rozwoju w cyklu życia małych i średnich przedsiębiorstw*, (w:) A. Kaleta, A. Moszkowicz (red.), *Zarządzanie strategiczne w praktyce i teorii*, Prace Naukowe UE we Wrocławiu, nr 116, Wrocław 2010, s. 243–244.

⁸³ R. Borowiecki, B. Siuta-Tokarska, *Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Synteza badań i kierunki działania*, Difin, Warszawa 2008, s. 178.

⁸⁴ J. Fudaliński, *Analizy sektorowe w strategicznym zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Antykwa, Kraków-Kluczbork 2002, s. 76.

⁸⁵ M. Szewczuk, *Pożyczka jako forma finansowania Inwestycji MŚP na przykładzie firmy Dom Lekarski SA*, (w:) A. Bielawska (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Mikrofirma 2013*, Zeszyty Naukowe nr 752, Ekonomiczne Problemy Usług nr 102, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2013, s. 419.

Tabela 1.10. Wybrane kryteria wyodrębnienia i podziału barier rozwoju przedsiębiorstw

Kryterium podziału	Kategorie barier
Okres występowania w trakcie działalności gospodarczej	bariery wejścia
	bariery bieżącej działalności
	bariery rozwoju
	bariery wyjścia (z inwestycji, z branży, z rynku, związane z zakończeniem działalności)
Kierunek występowania	bariery zewnętrzne o charakterze ogólnym
	bariery zewnętrzne o charakterze konkurencyjnym
	bariery wewnętrzne
Kontekst ekonomiczny	bariery popytowe
	bariery podażowe
Poziom	bariery na poziomie makro (globalne, międzynarodowe, krajowe)
	bariery na poziomie mezo (sektorowe, branżowe, regionalne, lokalne)
	bariery na poziomie mikro
Kryterium podmiotowe według wielkości	bariery mikroprzedsiębiorstw
	bariery małych firm
	bariery średnich firm
	bariery dużych przedsiębiorstw
Aktywność	bariery bierne (pasywne)
	bariery aktywne
Dynamika	bariery statyczne
	bariery dynamiczne
Sposób postępowania	bariery naturalne
	bariery sztuczne
Kryterium skuteczności	bariery możliwe do pokonania
	bariery niemożliwe do pokonania
Czas trwania	bariery długoterminowe (względnie trwałe)
	bariery średnioterminowe
	bariery krótkoterminowe (przejściowe)
Kryterium rozwojowe	bariery: rynkowe, kadrowe, społeczne, finansowe, polityczne, gospodarcze, prawne, związane z przestępczością, związane z dostępem do rynku zamówień publicznych, techniczno-technologiczne, informacyjne i edukacyjne, związane z infrastrukturą, środowiska naturalnego, międzynarodowe, słabości zarządzania, słabości kompetencji, wiedzy i kwalifikacji, psychologiczne, słabości produkcyjnej, związane z rozmiarami działalności, innowacyjności, internacjonalizacji

Źródło: M. Matejun, *Zewnętrzne ...*, op. cit., s. 245.

- nieelastyczne prawo pracy,
- brak możliwości stosowania elastycznych form zatrudnienia,
- skomplikowane i niejasne procedury administracyjne,
- konkurencja ze strony przedsiębiorstw zwolnionych ze świadczeń podatkowych,
- konkurencja ze strony firm działających w szarej strefie.

Dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność gospodarczą jednym z kryteriów wyodrębniania barier może być kryterium ekonomiczne, w którym kategorią podziału będą bariery popytowo-podażowe. Bariery popytowe to te, które hamują sprzedaż wyprodukowanych towarów i usług, natomiast bariery podażowe to takie, które ograniczają produkcję⁸⁶. Główne bariery popytowe to⁸⁷:

- niedostateczne środki jakimi dysponują klienci,
- zbyt duża konkurencja na rynku,
- obniżanie cen przez firmy konkurencyjne,
- niedostateczna znajomość firmy na rynku.

Natomiast bariery podażowe są następujące⁸⁸:

- niedostateczne środki finansowe przedsiębiorstwa,
- niedostateczna technologia,
- trudności w ściąganiu należności,
- ograniczony dostęp do kredytów,
- brak surowców,
- brak wykwalifikowanej siły roboczej.

Ograniczony dostęp do finansowania jest barierą, która dotyczy głównie firm o krótkiej historii funkcjonowania a w szczególności nowo powstałych⁸⁹. Według badań przeprowadzonych przez Tax Care i Idea Bank na ograniczony dostęp do środków finansowych, a także skomplikowane przepisy podatkowe i wysokie pozapłacowe koszty pracy wskazało 75% przedsiębiorstw sektora MSP w Polsce. Łatwiejszy dostęp do kapitału pozwoliłby przedsiębiorstwom na szybszy rozwój, a tym samym wyższe przychody. Wy-

⁸⁶ R. Borowiecki, B. Siuta-Tokarska, *Problemy ...*, op. cit., s. 187.

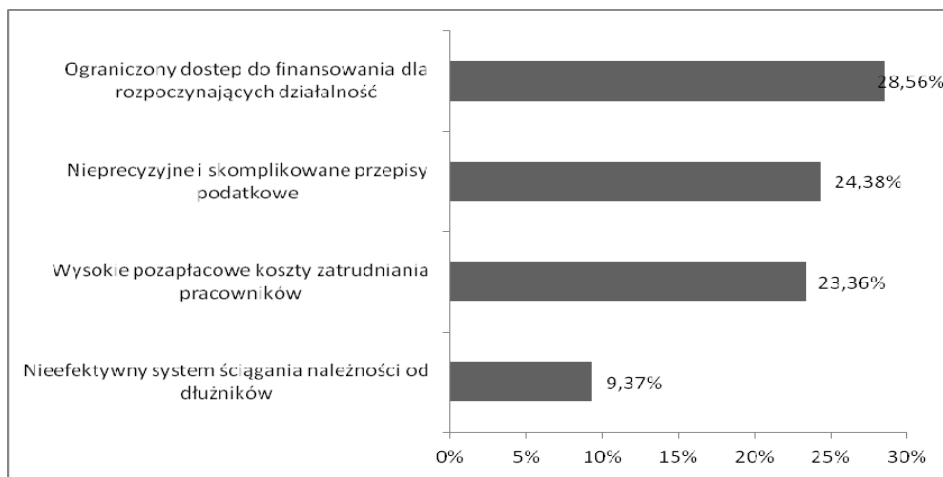
⁸⁷ Ibidem, s. 187.

⁸⁸ Ibidem, s. 192.

⁸⁹ K. Matthews, J. Thompson, *Ekonomika bankowości*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 214.

sokie koszty pracy hamują rozwój przedsiębiorczości. Ograniczenie tych kosztów, pozwoliłoby na zmniejszenie szarej strefy w zatrudnieniu, a tym samym możliwość wzrostu wynagrodzeń pracowników⁹⁰. Procentowy rozkład barier obrazuje wykres 1.8.

Wykres 1.8. Bariery w prowadzeniu działalności gospodarczej



Źródło: Ł. Bąk, *Kłody ...*, op. cit., s. A6.

Braki w dostępie do zewnętrznych źródeł kapitału bardzo wyraźnie odczuwane są przez przedsiębiorstwa MSP z sektora *high-tech*, będących w fazie zasiewu (*seed*) lub startu (*start-up*). Mimo, że firmy te posiadają pomysł na prowadzenie innowacyjnej działalności czy też wprowadzenie innowacyjnego produktu, który byłby ekonomicznie uzasadniony, nie są w stanie realizować swojego projektu inwestycyjnego. Dzieje się tak dlatego, że sektor MSP jest niedokapitalizowany, poprzez trudności z uzyskaniem zewnętrznego finansowania⁹¹. Tworzy się wtedy luka finansowa (rysunek 1.1.), która definiowana jest jako zjawisko polegające na wykluczeniu lub trudności w dostępie do finansowania zewnętrznego przeznaczonego na rozwój i inwestycje⁹². Problem luki finansowej szczególnie odczuwają podmioty

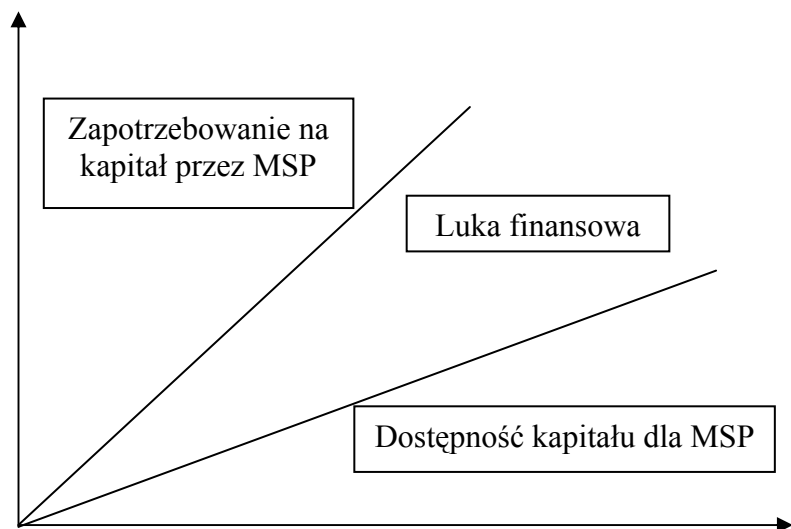
⁹⁰ Ł. Bąk, *Kłody pod nogami biznesu*, Dziennik Gazeta Prawna, 7–9.10.2011, nr 195 (3081), s. A6.

⁹¹ B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *Aniołowie ...*, op. cit., s. 26–27.

⁹² *Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce. Obszar: Finansowanie zwrotne*, Badanie współfinansowane przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, Raport końcowy, wrzesień 2010.

o krótkiej historii swojej działalności (od 0 do 12 miesięcy), które są wykluczone z możliwości skorzystania z finansowania w postaci kredytów⁹³.

Rysunek 1.1. Schemat luki finansowej



Źródło: Opracowanie własne.

Aby umożliwić rozwój przedsiębiorstw, w tym tak ważnych firm innowacyjnych, należy podjąć działania zmierzające do redukcji luki finansowej na rynku finansowania zewnętrznego. Brak dostępu do tego typu kapitału jest podstawową barierą hamującą rozwój przedsiębiorczości w Polsce, który powinien stanowić alternatywę dla finansowania działalności za pośrednictwem kapitału własnego. Według przeprowadzanych badań na polskim rynku to właśnie finansowanie rozwoju firmy za pośrednictwem własnego kapitału jest podstawowym źródłem, ponieważ dostępność innych form finansowania w tym kredytów dla MSP jest ograniczona⁹⁴. Jako przykład mogą posłużyć wyniki badań przeprowadzone przez ośrodek badawczy 4P Research Mix, w którym udział wzięło 551 firm z sektora MSP. Wyniki potwierdziły tezę, że najczęstszym źródłem finansowania na rozpoczęcie działalności firmy były

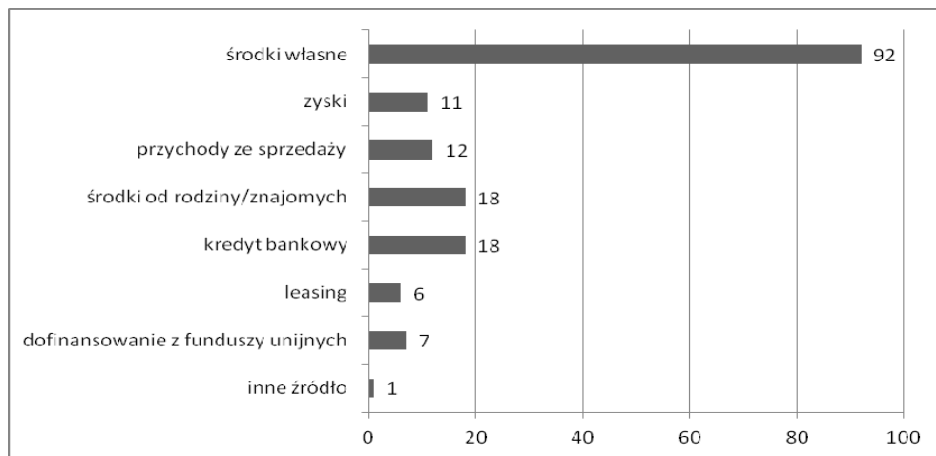
http://swksu.parp.gov.pl/res/doc/badania_eksprtyzy/finansowanie_zwrotne_rapkon_ostat_popr.pdf (10.03.2015).

⁹³ *Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010, s. 49.

⁹⁴ A. Drab-Kurowska, A. Sokół, *Małe i średnie ...*, op. cit., s. 105.

środki własne przedsiębiorców, które to wskazało 92% ankietowanych. Kolejnym źródłem finansowania były ex aequo środki od rodziny i znajomych oraz kredyty bankowe i kredyty w rachunku bankowym, które wskazało 18% badanych. Szczegółowe wyniki sondażu zostały zaprezentowane na wykresie 1.9.

Wykres 1.9. Źródło pochodzenia środków finansowych na rozpoczęcie działalności gospodarczej (dane w %)



Źródło: L. Kostrzewski, P. Miączyński, *Pomysł na firmę. Jak założyć i prowadzić własny biznes*, Agora SA, Warszawa 2010, s. 88.

Problem w dostępie do źródeł finansowania jest najpoważniejszym problemem młodych przedsiębiorstw. Podmioty z sektora MSP wskazują następujące czynniki, które ograniczają dostęp do kapitału w szczególności za pośrednictwem banków⁹⁵:

- zbyt wysokie wymagania banków dotyczące zabezpieczeń,
- zbyt skomplikowane procedury ubiegania się o kredyt,
- niska (lub brak) zdolność kredytowa,
- zbyt wysokie oprocentowanie, opłaty i prowizje,
- zbyt długi okres oczekiwania na podjęcie decyzji przez bank,
- niekompetentna obsługa bankowa.

⁹⁵ D. Korenik (red.), *Innowacyjne usługi banku*, PWN, Warszawa 2006, s. 92.

Banki natomiast ze względu na niską wiarygodność kredytową podmiotów z sektora MSP, jako główne czynniki ograniczające dostępność kredytów wskazują⁹⁶:

- brak możliwości potwierdzenia historii kredytowej (gdy przedsiębiorstwo korzystało wcześniej z pozabankowych źródeł finansowania),
- niska rentowność i płynność działania,
- duża podatność na impulsy rynkowe i zmiany ekonomicznych warunków działania,
- niska wartość kapitałów własnych,
- utrudniona możliwość zaoferowania pożądanego zabezpieczenia transakcji,
- słabość biznesplanów wynikająca z uproszczonych zasad księgowych.

Przyczyny utrudnionego dostępu do kapitału można upatrywać również w kryzysie finansowym. Kryzys swój początek miał w sierpniu 2007 roku w USA, gdzie objawił się jako poważne załamanie gospodarki rynkowej, a także doprowadził do zaburzeń funkcjonowania rynków finansowych⁹⁷. Spowodował nie tylko recesję krajów uprzemysłowionych, ale także wzrost kosztów obsługi długu, trudności w znajdowaniu nowych źródeł finansowania, osłabienie walut regionów objętych kryzysem, spadek notowań giełdowych, a także zmniejszoną stabilność finansową banków, co przyczyniło się do trudności w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania⁹⁸.

Kłopoty sektora bankowego w Polsce odbiły się na podaży kredytów dla przedsiębiorstw (w tym obrotowych i inwestycyjnych). Banki zażądały wyższych zabezpieczeń zobowiązań umowy kredytowej, a także podniosły marżę. Opłaty odsetkowe podniosło ok. 50% banków, 60% z nich podniosło wymagania dotyczące zabezpieczeń, ok. 33% ograniczyło maksymalną wartość udzielanych kredytów, a ok. 25% skróciło okres kredytowania⁹⁹.

⁹⁶ Ibidem, s. 92.

⁹⁷ J. Ostaszewski (red.), *Finanse*, Difin, Warszawa 2010, s. 76.

⁹⁸ L. Czarnecki, *Ryzyko w działalności bankowej. Nowe spojrzenie po kryzysie*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2011, s. 33–40.

⁹⁹ E. Kosycarz, P. Russel, *Uwarunkowania prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce wynikające z kryzysu na rynkach finansowych i w sferze realnej*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, Zeszyt Naukowy 94, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2009, s. 126–127.

Podobnie jak nowo powstałe przedsiębiorstwa tak również te z wieloletnim okresem prowadzenia działalności gospodarczej napotykają szereg barier rozwoju, które można sklasyfikować jako¹⁰⁰:

- 1) bariery rynkowe – związane z wahaniami popytu, dużą konkurencją oraz trudnościami w zdobyciu klientów;
- 2) bariery prawne – związane np. ze zmianami w przepisach prawa gospodarczego czy koncesjonowaniem działalności gospodarczej;
- 3) bariery finansowe – związane z regulowaniem płatności przez przedsiębiorstwo oraz pozyskaniem zewnętrznego kapitału, są to także bariery związane z dostępnością do korzystania z funduszy wsparcia tj.:
 - niewystarczającą dostępność do funduszy strukturalnych,
 - nierówny dostęp do programów wsparcia dla przedsiębiorstw zlokalizowanych w różnych regionach kraju,
 - niewystarczającą informację o rodzaju i miejscu pomocy,
 - brak wymaganego wkładu własnego by starać się o pomoc finansową,
 - bariery związane z procedurami ubiegania się o wsparcie finansowe,
 - bariery związane z terminem rozliczenia się z otrzymanych środków finansowych;
- 4) bariery wynikające z polityki państwa w stosunku do MSP.

Bariery w dostępie do kapitału zarówno przedsiębiorstw nowo powstałych jak i tych z dłuższym okresem działalności mogą doprowadzić do pogorszenia sytuacji ekonomicznej. Brak kapitału na dalszy rozwój i inwestycje może w konsekwencji przyczynić się do zmiany sytuacji finansowej przedsiębiorstwa i bankructwa, co obrazują cztery fazy¹⁰¹:

- faza I – w tej fazie następuje utrwalanie niedomogów działalności, mimo że nie wywołują one jeszcze istotnych zmian i zakłóceń w konkurencyjności firmy;
- faza II – w tej fazie niedomogi prowadzą do popełniania błędów i pogłębienia nieprawidłowości;
- faza III – w tej fazie ujawniają się istotne zakłócenia w działalności, szczególnie w zakresie wypłacalności przedsiębiorstwa;
- faza IV – końcowa, w tej fazie następuje upadłość, a w konsekwencji likwidacja przedsiębiorstwa.

¹⁰⁰ R. Borowiecki, B. Siuta-Tokarska, *Problemy ...*, op. cit., s. 200–204.

¹⁰¹ N. Daszkiewicz (red.), *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro*, PWN, Warszawa 2008, s. 178.

ROZDZIAŁ 2

WYBRANE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW MSP

2.1. Kredyty bankowe

Funkcjonowanie każdego przedsiębiorstwa związane jest z jego kontaktami z bankami, bez których utrudnione jest prowadzenie działalności gospodarczej. Wynika to nie tylko z konieczności posiadania przez przedsiębiorcę rachunku bankowego (bieżącego), ale także z potrzeby korzystania z szeregu usług finansowych, które pozwalają na ułatwienie prowadzonych interesów przedsiębiorstwa¹⁰². Potrzeby finansowe przedsiębiorstw można sklasyfikować w następujących grupach¹⁰³:

- bieżąca obsługa przedsiębiorstwa w zakresie różnorodnych operacji finansowych;
- pozyskanie źródeł finansowych dla działalności bieżącej, inwestycyjnej, czyli np. kredyty, pośrednictwo banku w usługach leasingowych i factoringowych;
- możliwość korzystania z produktów gromadzenia wolnych środków pieniężnych np. lokaty bankowe, fundusze inwestycyjne.

Podstawowym źródłem finansowania oferowanym przez bank jest kredyt. Słowo to pochodzi z języka łacińskiego od słowa *creditum* które oznacza „rzecz powierzona, pożyczona” oraz od słowa *credere* oznaczającego „(za)wierzyć, zaufać”¹⁰⁴. Kredyt oznacza stosunek ekonomiczny, który powstał na skutek świadczenia przez jedną ze stron na rzecz drugiej strony

¹⁰² J. Grzywacz, *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem, obrót wierzytelnościami i pozyskanie pozabankowych źródeł w praktyce*, (w:) K. Kreczmańska-Gigol (red), *Aktywne ...*, op. cit., s. 122.

¹⁰³ Ibidem, s. 122.

¹⁰⁴ A. Lewicka-Strzałecka, *Etyczne aspekty kredytu*, Annales. Etyka w życiu gospodarczym 2010, vol. 13, nr 1, Salezjańska Wyższa Szkoła Ekonomii i Zarządzania, Łódź 2010, s. 217.

określonej wartości w towarze lub pieniądzu na warunkach zwrotu równowartości w późniejszym terminie¹⁰⁵.

T. Wyszomirski definiuje kredyt z ekonomicznego punktu widzenia twierdząc, że jest to odstąpienie przez jedną ze stron zwaną wierzycielem drugiej stronie zwanej dłużnikiem, określonej kwoty pieniędzy w zamian za jej zwrot w ustalonym terminie wraz z odsetkami¹⁰⁶.

W świetle polskiego prawa według ustawy Prawo bankowe zgodnie z art. 69 przez umowę kredytu bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach określonych w umowie, zwrotu kwoty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu¹⁰⁷.

W.L. Jaworski i Z. Zawadzka definiują pojęcie kredyt bankowy, jako stosunek ekonomiczny zachodzący pomiędzy dwiema stronami tj. bankiem i kredytobiorcą. Udzielenie kredytu polega na przekazaniu kredytodawcy środków finansowych na konkretny cel, a ten zobowiązuje się je zwrócić w raz z umownymi odsetkami w określonym terminie¹⁰⁸. Kredyt w gospodarce pełni następujące funkcje¹⁰⁹:

- kreacji pieniądza (tzw. funkcja emisyjna) – każde udzielenie kredytu wprowadza do obiegu nowy pieniądz, a spłata jest jego wycofaniem;
- redystrybucyjną – udostępnienie środków pieniężnych jednostkom w postaci kredytu następuje dzięki oszczędnościom innych klientów banku;
- dochodową – dzięki kredytom możliwe jest finansowanie działalności, która przyniesie dochód;
- kontrolną – bank kontroluje działalność kredytobiorcy i sposób wykorzystania kredytu.

Podstawowe rodzaje kredytów dla przedsiębiorstw, czyli kredyty gospodarcze zostały zaprezentowane na rysunku 2.1.

¹⁰⁵ K. Janasz, W. Janasz, J. Wiśniewska, *Zarządzanie kapitałem w przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2007, s. 310.

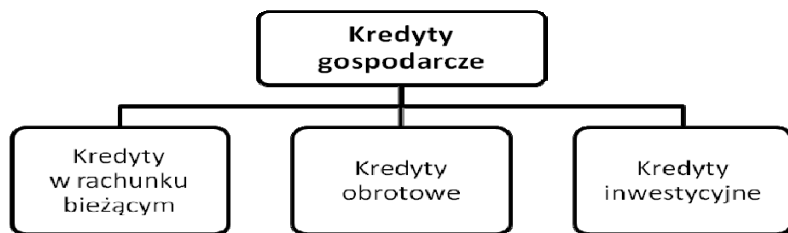
¹⁰⁶ T. Wyszomirski, *Kredyty bankowe: praktyczny poradnik klienta*, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 1996, s. 14.

¹⁰⁷ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, art. 69 (Dz.U. 1997 Nr 140 poz. 939).

¹⁰⁸ W. L. Jaworski, Z. Zawadzka (red.), *Bankowość. Podręcznik akademicki*, Poltext, Warszawa 2001, s. 271.

¹⁰⁹ J. Grzywacz, *Podstawy bankowości*, Difin, Warszawa 2006, s. 127.

Rysunek 2.1. Podział kredytów dla przedsiębiorstw



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Z. Dobosiewicz, *Bankowość*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 280.

Kredyt w rachunku bankowym (bieżącym) pozwala na saldo debetowe rachunku bieżącego do kwoty ustalonego limitu¹¹⁰. Umowa kredytowa określa dwa rodzaje limitów¹¹¹:

- limit czasowy – najczęściej umowa zawierana jest na pół roku;
- limit ilościowy – ustalana jest maksymalna wielkość debetu, a w przypadku jego przekroczenia kredytobiorcy grożą sankcje.

Kredyt w rachunku bieżącym pozwala na regulowanie krótkoterminowych zobowiązań oraz finansowanie kapitału obrotowego dzięki czemu kredytobiorca może uzupełnić płynność finansową, a także utrzymywać ciągłość prowadzenia działalności operacyjnej¹¹².

Cechą charakterystyczną kredytu w rachunku bankowym jest jego wysokie oprocentowanie za należności naliczane każdego dnia, a także wysoka prowizja. Kredyt ten jest korzystny dla kredytobiorcy, który ma duże wahania stanu rachunku. Z tego typu finansowania korzystają również małe przedsiębiorstwa, którym trudno jest uzyskać kredyt większych rozmiarów¹¹³.

Kredyty obrotowe udzielane są przedsiębiorstwom, których finansowana działalność wykazuje ekonomiczną i finansową efektywność. Kwota kredytu ustalana jest na podstawie wysokości obrotów firmy, a także okresu prowadzenia działalności. W przypadku nowych klientów uwzględniane są wpływy

¹¹⁰ E. Pietrzak, M. Markiewicz (red.), *Finanse, bankowość i rynki finansowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007, s. 386.

¹¹¹ Z. Dobosiewicz, *Kredyty i gwarancje bankowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 94.

¹¹² M. Matejun (red.), *Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2011, s. 351.

¹¹³ Z. Dobosiewicz, *Kredyty ...*, op. cit., s. 94–95.

na rachunek w innych bankach i w ten sposób uzgadniany jest z kredytobiorcą harmonogram przeniesienia obrotów¹¹⁴.

Kredyty obrotowe są przeznaczone na finansowanie bieżących potrzeb związanych z działalnością gospodarczą np. zakup materiałów, surowców, towarów, dokonywanie rozliczeń z kontrahentami itp. Są to zazwyczaj kredyty krótkoterminowe, o zróżnicowanej wysokości, wykorzystywane jednorazowo lub w ciągleniach, a ich spłata następuje w jednej racie procentowej i jednej kapitałowej na koniec okresu kredytowania¹¹⁵. Kredyty obrotowe obwarowane są niższym poziomem ryzyka niż kredyty inwestycyjne, co wynika z następujących przyczyn¹¹⁶:

- niższa wartość kredytu,
- krótszy okres kredytowania,
- kredytowanie już prowadzonej działalności,
- możliwość stosowania szerokiej palety zabezpieczeń.

Kredyty inwestycyjne są przeznaczone na finansowanie nakładów gospodarczych, które mają na celu utworzenie nowych lub rozbudowanie już istniejących środków trwałych. Tego typu kredytami mogą być finansowane następujące inwestycje¹¹⁷:

- materialne, np. zakup rzeczowych składników majątków trwałego, nieruchomości, środki transportowe;
- niematerialne, np. zakup patentów, licencji, działalność badawczo-rozwojowa (B+R);
- finansowe, np. zakup papierów wartościowych.

Kredyty inwestycyjne finansują działalność gospodarczą przedsiębiorstw zarówno z historią kredytową, a także rozpoczynających działalność, z tym że te drugie muszą posiadać bieżącą i perspektywiczną zdolność kredytową. Najczęstszym zabezpieczeniem kredytów są zabezpieczenia rzeczowe na środkach trwałych uzupełnione zabezpieczeniami osobistymi. Okres kredytowania może przekraczać 10 lat a wypłaty środków pieniężnych dla kredytobiorcy następują jednorazowo lub w transzach¹¹⁸.

¹¹⁴ A. Pyka, *Finansowanie działalności inwestycyjnej przedsiębiorstwa*, (w:) A. Szelągowska (red.), *Współczesna bankowość korporacyjna*, Cedewu, Warszawa 2011, s. 55.

¹¹⁵ Z. Dobosiewicz, *Kredyty* ..., op. cit., s. 93.

¹¹⁶ J. Grzywacz, *Podstawy* ..., op. cit., s. 131.

¹¹⁷ K. Janasz, W. Janasz, J. Wiśniewska, *Zarządzanie* ..., op. cit., s. 310.

¹¹⁸ A. Pyka, *Finansowanie* ..., op. cit., s. 72.

Splata kredytu inwestycyjnego następuje w ratach kapitałowych i odsetkowych. Raty odsetkowe spłacane są co miesiąc, natomiast kapitałowe co rok. Karencja rat odsetkowych nie przekracza trzech miesięcy a regularne spłaty są elementem monitoringu¹¹⁹. Z udzieleniem kredytu inwestycyjnego wiąże się wyższe ryzyko, które wynika z¹²⁰:

- długiego, wieloletniego planu kredytowania,
- wysokiej kwoty kredytu,
- finansowania niesprawdzonych inwestycji, które mogą być różnie odbierane przez rynek.

Problem polskich mikro, małych i średnich przedsiębiorstw jest dostęp do kapitału jakim są kredyty bankowe, co powoduje, że podstawowym źródłem finansowania są kapitały własne¹²¹. Utrudniony dostęp do kredytów dla przedsiębiorstw niewątpliwie wpływa na spadek wartości udzielanych kredytów bankowych. W czasie światowego kryzysu finansowego zmniejszyło się również zainteresowanie zewnętrznymi środkami finansowymi leżącymi po stronie przedsiębiorstw. Jak podają statystyki Komisji Nadzoru Finansowego odsetek firm ubiegających się o kredyt zmniejszył się z ok. 38% w II kw. 2008 roku do ok. 19% w II kw. 2009 roku. Kryzys negatywnie wpłynął wówczas na odsetek przedsiębiorstw, które planowały wykorzystać kredyt bankowy, jako źródło finansowania działalności z 36% w 2008 roku do 25% w roku 2009¹²².

Światowy kryzys finansowy spowodował, że banki ograniczyły akcję kredytową poprzez zaostrenie kryteriów udzielania kredytów¹²³. Przykładem są lata 2009–2010, które przyniosły zaostrenie polityki kredytowej przez banki w odniesieniu do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Jedną z istotnych przyczyn takiego działania był wzrost ryzyka w niektórych sektorach gospodarki oraz wzrost wolumenu kredytów o stwierdzonej utracie wartości¹²⁴.

¹¹⁹ Z. Dobosiewicz, *Kredyty* ..., op. cit., s. 94–95.

¹²⁰ J. Grzywacz, *Podstany* ..., op. cit., s. 135.

¹²¹ G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005, s. 333.

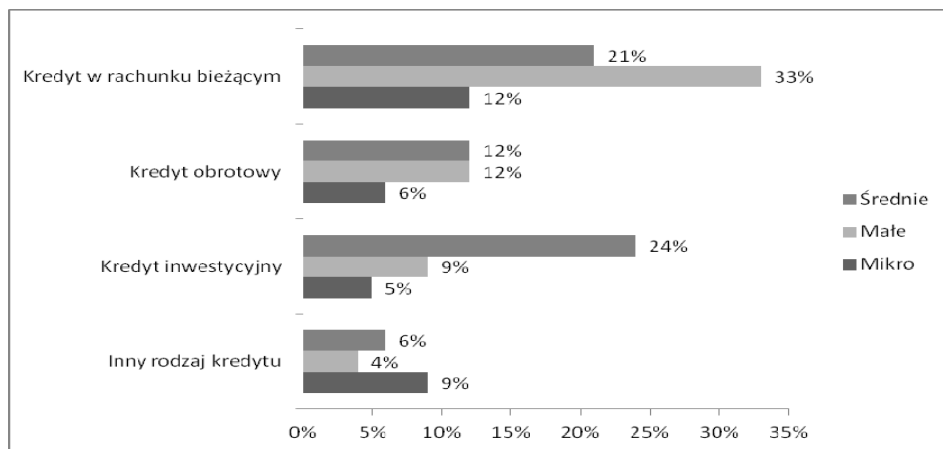
¹²² *Polski rynek finansowy w obliczu kryzysu finansowego w latach 2008–2009*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2010, s. 13.

¹²³ J. Nowak, *Asymetryczne relacje banku i przedsiębiorstwa wobec zagrożenia upadłością*, Difin, Warszawa 2013, s. 182.

¹²⁴ P. Wdowiński, *Ekonometryczna analiza popytu na kredyt w polskiej gospodarce*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2011, s. 7.

Jak podają dane Ministerstwa Gospodarki w pierwszej połowie 2015 roku, 31% firm korzystało z kredytu (w tym 28% mikroprzedsiębiorstw, 48% małych oraz 55% średnich firm), a 15% firm korzystało z kredytu w rachunku bieżącym, 7% z kredytu obrotowego, zaś z kredytu inwestycyjnego 6%.

Wykres 2.1. Udział firm MSP korzystających z różnych form kredytu w pierwszej połowie 2015 roku



Źródło: *Trendy rozwojowe mikro, małych i średnich firm w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2015 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2015, s. 24.

2.2. Leasing

Znaczącą pozycję wśród form finansowania działalności gospodarczej, szczególnie w krajach o wysoko rozwiniętej gospodarce rynkowej zajmuje leasing. Według Rady Języka Polskiego słowo leasing wywodzi się od angielskiego *lease* i oznacza „dzierżawić, wynajmować”¹²⁵. Lata pięćdziesiąte były okresem, kiedy po raz pierwszy w Stanach Zjednoczonych na szeroką skalę wykorzystano leasing. Po sukcesie w USA rozwój leasingu nastąpił w Europie Zachodniej. W Polsce ta forma finansowania jest obecna od 1990 roku, po przemianach ustrojowych¹²⁶.

W literaturze istnieje wiele definicji pojęcia leasing. Jedną z nich prezentuje E. Duda-Piechaczek, która definiuje leasing jako formę finansowania

¹²⁵ Rada Języka Polskiego, *Opinia o wyrażeniu leasing*, <http://www.rip.pan.pl> (02.03.2015).

¹²⁶ D. Załupka, M. Żyniewicz, *Leasing ABC oraz D. Wszystko o ekonomicznych i podatkowych aspektach leasingu*, Oficyna Wydawnicza Unimex, Wrocław 1999, s. 11.

inwestycji, polegającą na uzyskaniu środków inwestycyjnych w zamian za ustalony czynsz (raty leasingowe) ale bez konieczności ich bezpośredniego zakupu¹²⁷.

Inną definicję podaje W. Bień, który określa leasing, jako upoważnienie przez właściciela składników majątkowych, które jest udzielone na podstawie umowy określonego przedsiębiorstwu, do użytkowania tych składników w ustalonym okresie w zamian za uzgodnione wcześniej ratalne spłaty¹²⁸.

Definicja umowy leasingowej została także uregulowana w polskim prawie cywilnym oraz prawie podatkowym. W artykule 709 Kodeksu Cywilnego następująco zdefiniowano umowę leasingu: „przez umowę leasingu finansujący zobowiązuje się, w zakresie działalności swego 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”¹²⁹.

Prawo podatkowe reguluje skutki operacji leasingowych. Leasing podatkowy stanowi umowę tylko między dwiema osobami, bez konieczności istnienia osób trzecich, czyli dostawcy rzeczy. Leasing w tej formie nie przewiduje przejścia uprawnień właściciela rzeczy na leasingobiorcę w zakresie odpowiedzialności za wadę rzeczy¹³⁰. W prawie podatkowym pojęcie leasingu obecne jest w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych w artykule 17a¹³¹ oraz w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych w artykule 23a¹³². Definicje leasingu, które wynikają z prawa podatkowego, zawężają umowę leasingu tylko do środków trwałych, które podlegają amortyzacji, ale z drugiej strony rozszerzają o wartości niematerialne i prawne, które podlegają amortyzacji¹³³.

¹²⁷ E. Duda-Piechaczek, *Analiza i planowanie finansowe*, Helion, Gliwice 2007, s. 89.

¹²⁸ W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2000, s. 257.

¹²⁹ Ustawa z dnia 23.04.1964 r. Kodeks cywilny, art. 709 (Dz.U. Nr 43, poz. 296, z późn. zm.).

¹³⁰ Z. Huszcz, I. Tkaczyk-Osińska, *Leasing. Prawo, podatki, rachunkowość*, Ośrodek Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2008, s. 13.

¹³¹ Ustawa z dnia 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2011 r. nr 74, poz. 397).

¹³² Ustawa z dnia 26.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. z 2012 r. poz. 361).

¹³³ D. Kosacka, B. Olszewski, *Leasing*, Oficyna Wydawnicza Unimex, Wrocław 2012, s. 14.

Według przepisów prawa podatkowego, cywilnego, a także ustawy o rachunkowości istnieją następujące strony umowy leasingowej¹³⁴:

- finansujący (leasingodawca) – jest to podmiot, dokonujący zakupu przedmiotu leasingu, po czym oddaje go do użytkowania drugiej stronie umowy. Zazwyczaj jest to podmiot, który profesjonalnie zajmuje się działalnością leasingową, może to być także podmiot, który nie jest firmą leasingową;
- korzystający (leasingobiorca) – jest podmiotem korzystającym z przedmiotu leasingu zgodnie z umową, na podstawie której uiszcza opłaty na rzecz finansującego.

W transakcji leasingowej występuje także dostawca. Dostawcą jest osoba (firma handlowa lub producent), od której finansujący transakcję leasingową nabywa przedmiot transakcji leasingowej. Leasingodawca zazwyczaj pozostawia możliwość wyboru dostawcy korzystającemu, dzięki czemu finansujący zostaje zwolniony od odpowiedzialności za ewentualne szkody, niesolidność dostawcy¹³⁵.

Leasing jest najczęściej trójstronną transakcją, w której finansujący dokonuje zakupu dóbr inwestycyjnych, których używanie w celach profesjonalnych przekazuje korzystającemu w zamian za zapłatę stawki leasingowej. W transakcji tej finansujący dokonuje swojego świadczenia jednorazowo z góry, poprzez sfinansowanie dóbr inwestycyjnych i przekazanie ich do odpłatnego użytkowania na początku, po zawarciu umowy. Korzystający zobowiązuje się do zapłaty rat leasingowych w kwotach i terminach określonych w umowie¹³⁶.

Przedmiotem leasingu może być rzecz ruchoma, a także nieruchomości, która służy celom zarobkowym, dobro o charakterze inwestycyjnym nazywane też środkiem trwałym. Za użytkowanie przedmiotu leasingu leasingobiorca płaci leasingodawcy czynsz leasingowy, którego terminy czy wysokość określona jest w umowie. Zazwyczaj czynsz ma charakter opłat o stałej wysokości lub opłat malejących przez okres trwania umowy¹³⁷. Podmioty z sektora MSP leasingiem finansują specjalistyczne maszyny np. budowlane,

¹³⁴ P. Trybała, *Leasing. Poradnik przedsiębiorcy*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004, s. 15–16.

¹³⁵ D. Załupka, M. Żyniewicz, *Leasing ...*, op. cit., s. 16.

¹³⁶ M. Kruk, *Leasing w Polsce – stan prawny i perspektywy rozwoju*, Bank i Kredyt 37 nr 3/2006, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2006, s. 87.

¹³⁷ D. Załupka, M. Żyniewicz, *Leasing ...*, op. cit., s. 12–13.

urządzenia medyczne czy poligraficzne, środki transportu jak ciągniki siodłowe, naczepy, samochody osobowe, przy których wkład własny nie przekracza kilku procent, a także nieruchomości np. lokale czy budynki na własne potrzeby, jak i przeznaczone na wynajem¹³⁸.

Leasing jest źródłem finansowania, z którego coraz częściej korzystają przedsiębiorstwa z sektora MSP¹³⁹. Korzyścią leasingu dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw jest to, że nie angażują one kapitałów własnych na zakup środka trwałego, płacąc jedynie raty leasingowe za przedmiot leasingu. Leasing jest bardzo korzystną formą finansowania przedsiębiorstw z sektora MSP, które mają problemy z pozyskaniem kredytów inwestycyjnych. Za pośrednictwem leasingu mogą pozyskiwać nowe technologie, wykorzystywać środki trwałe, czy inne wartości bez konieczności ich zakupu¹⁴⁰.

Pełniejsze usystematyzowanie pojęcia leasingu możliwe jest poprzez dokonanie jego klasyfikacji przy wykorzystania różnych kryteriów. Tabela 2.1. prezentuje podział leasingu ze względu na określone kryteria.

Leasing operacyjny jest również nazywany usługowym. Dotyczy takiego sprzętu jak: komputery, koparki, samochody osobowe czy ciężarowe. Ten rodzaj leasingu nakłada obowiązek na leasingobiorcę utrzymania sprawności, a także konserwacji sprzętu będącego przedmiotem leasingu, którego koszt pokrywany jest opłatami leasingowymi. Umowa leasingu operacyjnego jest zawierana na okres krótszy od ekonomicznego okresu eksploatacji sprzętu, gdyż nie jest on w pełni amortyzowany. Klauzula unieważniająca, którą również zawierają umowy leasingu operacyjnego daje prawo do unieważnienia umowy i zwrotu sprzętu przez upływem okresu trwania umowy¹⁴¹.

¹³⁸ P. Gaska, *Leasing to korzystna alternatywa finansowania*, Dziennik Gazeta Prawna, 16.06.2011, nr 116 (3002), s. D3.

¹³⁹ M. Matejun, A. Popecka, *Leasing as a source of financing entrepreneurship in the SME sector companies – a case study*, (w:) M. Matejun, A. Walecka (red.), *Modern entrepreneurship in business practice: selected issues*, Lodz University of Technology, Lodz 2013, s. 72.

¹⁴⁰ A. Dąbkowski, *Innowacje w leasingu – leasing tenencyjny, zwrotny, norweski i lombardowy*, Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula, nr 3 (37), Akademia Finansów i Biznesu Vistula w Warszawie, Warszawa 2013, s. 40.

¹⁴¹ E.F. Brigham, L.C. Gapenski, *Zarządzanie finansami*, PWE, Warszawa 2000, s. 783-784.

Tabela 2.1. Klasyfikacja leasingu

Kryterium podziału	Rodzaj leasingu
Charakter prawno-podatkowy	– leasing operacyjny – leasing finansowy
Liczba podmiotów	– leasing bezpośredni – leasing pośredni – leasing zwrotny
Okres trwania umowy	– leasing krótkoterminowy – leasing średnioterminowy – leasing długoterminowy
Obciążenie stron nakładami dodatkowymi	– leasing czysty – leasing pełny
Zakres usług dodatkowych	– leasing mokry – leasing suchy
Waluta umowy	– leasing złotówkowy – leasing dewizowy
Oprocentowanie umowy	– leasing o oprocentowaniu stałym – leasing o oprocentowaniu zmiennym
Przedmiot umowy	– leasing ruchomości – leasing nieruchomości – leasing dóbr konsumpcyjnych – leasing dóbr inwestycyjnych – leasing dóbr unikatowych
Zakres przestrzenny	– leasing krajowy – leasing międzynarodowy
Pozostałe rodzaje	– clifing – refling – leasing tenencyjny – leasing norweski – leasing lombardowy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Okręglicka, *Leasing. Aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne*, Difin, Warszawa 2004, s. 26.

Leasing finansowy (kapitałowy) w przeciwieństwie do operacyjnego nie zapewnia usług konserwacyjnych, nie posiada możliwości unieważnienia umowy, jest w pełni amortyzowany, czyli leasingobiorca płaci równowartość przedmiotu leasingu w ratach. W tym rodzaju leasingu korzystający wybiera rodzaj sprzętu, a następnie negocjuje cenę i warunki dostawy od wytwórcy sprzętu¹⁴². Cechą leasingu finansowego jest to, że leasingodawca ponosi pełne ryzyko związane z udostępnieniem sprzętu, pokrywa koszty jego utrzymania i udostępnienia, a także opłaca podatki i inne opłaty. Przedmiotem tego rodzaju leasingu mogą być środki trwale o różnej wartości, przy czym środki trwale o dużej wartości są często stosowane, jako zastaw kredytu inwestycyjnego, udzielanego przez podmiot refinansujący, czyli bank¹⁴³.

Leasing bezpośredni to rodzaj leasingu, w którym nie występuje osoba trzecia, czyli firma leasingowa. W tej formie leasingu finansujący w celu zwiększenia swoich obrotów oferuje swoim klientom alternatywne formy sprzedaży, które nie są związane z bezpośrednimi rozliczeniami gotówkowymi np. leasing produkowanych przez siebie maszyn, urządzeń. Leasing bezpośredni uważany jest też za formę marketingu dla producentów dóbr inwestycyjnych, gdyż przyłączanie się do transakcji leasingowych powoduje rozgłos i zwiększa renomę przedsiębiorstwa¹⁴⁴.

Natomiast w leasingu pośrednim występuje większa liczba podmiotów, które biorą udział w transakcji. Dodatkowy partner (firma wyspecjalizowana w działalności leasingowej, bank lub inna instytucja finansowa) nabywa od producenta określone obiekty, sprzęty, a następnie wynajmuje czy przekazuje odbiorcy w formie umowy leasingowej. Opłaty pobierane za korzystanie z przedmiotu leasingu powinny pokryć nie tylko jej wartość, ale także odsetki od kapitału, którym sfinansowano zakupy oraz zysk¹⁴⁵.

Leasing zwrotny jest formą pozyskania środków bez utraty składników majątku, tym samym służy poprawie płynności finansowej przedsiębiorstwa, dzięki czemu mogą zostać sfinansowane dodatkowe zakupy inwestycyjne lub środki obrotowe. Leasingobiorca sprzedaje na rzecz firmy leasingowej własny środek trwały, przy czym zawiera umowę z kupującym, że nadal będzie on użytkował ten środek trwały, co oznacza, że środek zmienia tylko właści-

¹⁴² Ibidem, s. 784.

¹⁴³ J. Czekaj, Z. Dresler, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 2005, s. 193–194.

¹⁴⁴ M. Okręglicka, *Leasing ...*, op. cit., s. 31.

¹⁴⁵ W. Bień, *Zarządzanie ...*, op. cit., s. 258.

ciela¹⁴⁶. Za pośrednictwem leasingu zwrotnego mogą być finansowane środki trwałe, inwestycje w nieruchomości czy wartości niematerialne i prawne. W praktyce gospodarczej tego typu leasing jest najczęściej wykorzystywany do finansowania aktywów o znacznej wartości np. nieruchomości¹⁴⁷.

Kryterium okresu trwania umowy pozwala na wyodrębnienie następujących rodzajów leasingu¹⁴⁸:

- krótkoterminowy – w tym rodzaju okres trwania umowy nie przekracza 1 roku;
- średnioterminowy – okres trwania umowy to 1–5 lat;
- długoterminowy – umowy zawierane są na okres dłuższy niż 5 lat.

Kryterium obciążenia stron kontraktu wyróżnia leasing czysty, czyli ten w którym leasingobiorca obciążany jest kosztami utrzymania i ubezpieczenia przedmiotu leasingu, oraz leasing pełny, w którym te koszty przejmuje na siebie finansujący¹⁴⁹.

Ze względu na kryterium zakresu usług dodatkowych leasing dzieli się na mokry, czyli taki w którym oprócz możliwości korzystania z przedmiotu leasingu finansujący oferuje również różnorodne usługi dodatkowe, natomiast leasing suchy to ten, w którym usługi dodatkowe nie występują¹⁵⁰. Występuje także leasing złotówkowy i leasing dewizowy. W leasingu złotówkowym zapłata czynszu leasingowego i innych opłat związanych z umową następuje w walucie polskiej, natomiast dewizowy to leasing w walucie obcej. W leasingu dewizowym rozliczenia czynszów i pozostałych opłat ustalane są na podstawie notowań walutowych lub innych wskaźników finansowych ściśle związanych z kursem walut obcych¹⁵¹. Leasing w walucie polskiej zazwyczaj jest niezmienny przez cały okres umowy, a w przypadku zmiennego oprocentowania w celu obliczenia miesięcznych opłat stosuje się np. stawki WIBOR. Raty leasingu dewizowego mogą być stałe lub zmienne ustalane na podstawie np. stawek EURIBOR¹⁵².

¹⁴⁶ A. Dąbkowski, *Innowacje ...*, op. cit., s. 44.

¹⁴⁷ M. Turzyński, *Umowy leasingu w prawie bilansowym i podatkowym*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2009, s. 184.

¹⁴⁸ M. Okręglika, *Leasing ...*, op. cit., s. 33.

¹⁴⁹ Ibidem, s. 34.

¹⁵⁰ Ibidem, s. 34.

¹⁵¹ D. Załupka, M. Żyniewicz, *Leasing ...*, op. cit., s. 24.

¹⁵² M. Okręglika, *Leasing ...*, op. cit., s. 33–35.

Ze względu na przedmiot leasingu wyróżnia się¹⁵³:

- leasing ruchomości,
- leasing nieruchomości,
- leasing dóbr konsumpcyjnych,
- leasing dóbr inwestycyjnych,
- leasing dóbr unikatowych.

Istnieje także podział leasingu na krajowy i międzynarodowy. Umowa w leasingu krajowym zawiera jest między podmiotami, które działają w jednym kraju, podlegają pod jeden system prawny (ma to szczególne znaczenie w sytuacjach spornych), natomiast umowa leasingu międzynarodowego ma odniesienie zarówno do finansowania inwestycji importerów jak eksporterów dóbr inwestycyjnych z danego państwa, a także stanowi uzupełnienie finansowania większych rozmiarów przedsięwzięć kooperacji przemysłowych z zagranicą. Leasing międzynarodowy nie ma jasno określonych ram prawnych, co powoduje wzrost ryzyka transakcji leasingowych i znacznie hamuje rozwój leasingu w handlu międzynarodowym. W celu zmniejszenia ryzyka od 1970 roku przedsiębiorstwa rozpoczęły nawiązywać współprace m.in. w formie spółek joint venture, holingów, a także powstały federacje światowe zajmujące się usuwaniem ekonomicznych i prawnych barier rozwoju leasingu międzynarodowego¹⁵⁴.

Innymi formami leasingu są leasing tenencyjny, norweski, lombardowy, clifing oraz refling. W leasingu tenencyjnym korzystający należy do grupy kapitałowej, gdzie uczestniczy dostawca, a oba te podmioty są ze sobą powiązane. W tej formie leasingu występuje podstawowa umowa leasingu, umowa użytkowania oraz umowa tenencji. W umowie tenencji występują trzy podmioty właściciel, przedsiębiorstwo leasingowe oraz użytkownik, a jej przedmiotem są zazwyczaj nieruchomości. Na podstawie tej umowy oddaje się przedmiot leasingu w zamian za określoną odpłatność, która w dużym stopniu zbliżona jest do leasingu zwrotnego. Przykładem wykorzystania leasingu tenencyjnego jest finansowanie zakupu mieszkań przez ludzi młodych, którzy nie posiadają zdolności kredytowej. Osoby takie wnoszą opłaty leasingowe, a gdy ich dochody wzrastają i są zdolni do zaciągnięcia kredytu hipotecznego to pomocy udziela budżet państwa, który wlicza wniesione raty leasingowe na poczet wpłat za mieszkanie. Ten rodzaj leasingu w Polsce

¹⁵³ Ibidem, s. 35.

¹⁵⁴ Ibidem, s. 35–36.

jest jeszcze mało znany, natomiast w krajach skandynawskich, czy w Kanadzie korzysta z niego znaczący procent młodzieży¹⁵⁵.

Leasing norweski to rodzaj leasingu, który polega na maksymalizacji kosztów w początkowym okresie leasingu. Opłata wstępna jest zbliżona do wszystkich opłat z tytułu zawartej umowy, natomiast opłaty dodatkowe mają charakter symboliczny. Tak rozłożone płatności przyczyniają się do korzyści podatkowych, a tym samym dezaprobaty urzędów skarbowych, które nie zgadzają się na jednorazowe zaliczenie wartości środka trwałego do kosztów uzyskania przychodów, dlatego przekwalifikowały ten rodzaj transakcji na ukrytą umowę sprzedaży¹⁵⁶.

Leasing lombardowy może mieć charakter leasingu operacyjnego lub finansowego. Innowacją jest tu forma zabezpieczenia, która nie wymaga dokumentacji potwierdzającej kondycję finansową przedsiębiorstwa. W tej formie leasingu stosowane są uproszczone procedury odnoszące się do przedkładanych dokumentów finansującemu przez leasingobiorcę. Korzystający przekazuje leasingodawcy takie dokumenty jak: umowa spółki, wpis do ewidencji prowadzenia działalności gospodarczej lub wpis do rejestru handlowego, a także zaświadczenie o numerze REGON i NIP. Leasing lombardowy posiada jednak ograniczenia przedmiotowe. Przedmiotem leasingu mogą być tylko samochody ciężarowe, których wartość nie przekracza ściśle określonej sumy. Innym ograniczeniem jest konieczność pierwszej wpłaty w wysokości, co najmniej 25–30% wartości środka trwałego, co stanowi istotne zabezpieczenie umowy leasingowej. Ta forma leasingu jest korzystna dla leasingobiorców, gdyż mają oni szybki dostęp do dobra inwestycyjnego, a także nie są zobligowani do przedkładania zaświadczeń z urzędów skarbowych. Ten rodzaj leasingu został nagrodzony w 1997 roku nagrodą w formie medalu przez II Zachodniopomorskie Forum Finance¹⁵⁷.

Clifing jest formą leasingu stosowaną do samochodów osobowych o określonej wartości. Przedmiot leasingu zaliczany jest do majątku korzystającego, a obsługa finansowa clifingu do kosztów uzyskania przychodu. Clifing wymaga opłat wstępnych o wartości 20–30% (wartość stanowi cena nowego środka transportu wraz z podatkiem VAT), które zależne są od okresu trwania umowy, a także wartości przedmiotu leasingu. W tym rodzaju leasingu korzystający pokrywa koszty eksploatacji oraz ubezpieczenia środka

¹⁵⁵ A. Dąbkowski, *Innowacje ...*, op. cit., s. 42–43.

¹⁵⁶ M. Okręglika, *Leasing ...*, op. cit., s. 38–39.

¹⁵⁷ A. Dąbkowski, *Innowacje ...*, op. cit., s. 47–48.

transportu, gdyż staje się on własnością leasingobiorcy po wpłacie ostatniej raty leasingowej, za określoną w umowie cenę wykupu. Refling natomiast dotyczy środków trwałych o długim okresie używalności. Tą formę leasingu stosuje się również do sprzętu komputerowego, dlatego że korzystający po zakończeniu trwania umowy leasingu nie jest zobligowany do zakupu środka trwałego, co w przypadku sprzętu komputerowego jest korzystne dla leasingobiorcy, gdyż szybko traci on na wartości¹⁵⁸.

Leasing jest specyficzną umową, która posiada cechy wspólne z umową najmu i umową kredytową. Cechą wspólną z umową najmu jest to, że w obu przypadkach zostaje przekazane dobro do użytkowania bez konieczności nabycia przez użytkownika prawa własności przedmiotu w takcie trwania umowy¹⁵⁹. Cechy wspólne i różnice dla leasingu i umowy kredytowej przedstawia tabela 2.2.

Tabela 2.2. Leasing a kredyt

Leasing	Kredyt bankowy
Cechy wspólne	
– użytkownik posiada pełne prawo wyboru nabywanej rzeczy i prawo do oznaczenia nabywcy, umowa sprowadza się do zakupu ściśle określonego dobra; – w obu przypadkach ostatecznie pełne prawo własności finansowanej rzeczy przeniesione jest na użytkownika – w umowie kredytowej własność finansowa jest od początku po stronie kredytobiorcy, natomiast w leasingu następuje przeniesienie własności na leasingobiorcę po całkowitym rozliczeniu umowy.	
Cechy różniące	
– kosztami uzyskania przychodu są opłaty wstępne i raty (całość leasingu); – VAT jest płatny w ratach; – raty są zmienne, dygresywne lub sezonowe; – rata „balonowa” na koniec w postaci wartości resztowej zmniejsza miesięczne zobowiązania, możliwość rozłożenia wykupu na dogodne raty.	– koszt pozyskania przychodu stanowi amortyzacja i odsetki; – VAT płatny „z góry” od wartości kapitałowej przedmiotu; – raty równe lub malejące; – rata „balonowa” na koniec jest spłatą zobowiązania do zera.

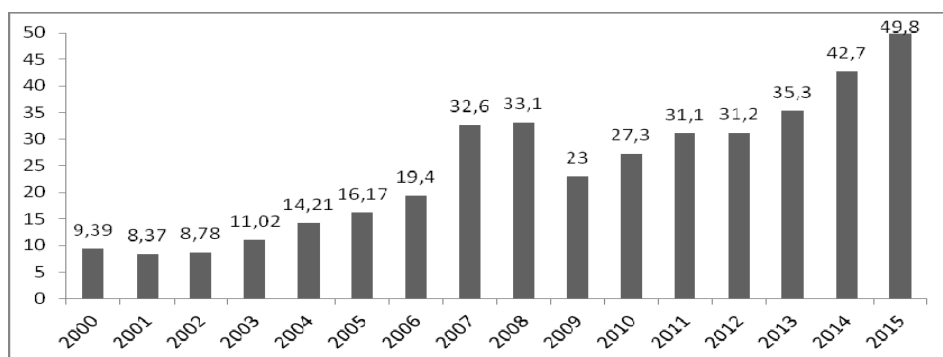
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Kruk, *Leasing ...*, op. cit., s. 86, K. Ostrowska, *MŚP chętnie stawiają na leasing*, Rzeczpospolita nr 133 (9557), 10.06.2013, s. F2.

¹⁵⁸ Ibidem, s. 48.

¹⁵⁹ M. Kruk, *Leasing ...*, op. cit., s. 86.

Rynek leasingu w Polsce rozwija się dynamicznie. Od 1995 roku obserwuje się wzrost wartości przedmiotów oddanych w leasing. Pewne zachwianie trendu wystąpiło w latach 2000-2001 kiedy to wartość leasingu wyniosła odpowiednio 9,39 oraz 8,37 mld PLN. Od 2002 roku następował stały wzrost wartości leasingu. W roku 2007 odnotowano największy przyrost w porównaniu z rokiem 2006, który wyniósł ponad 68%. W roku 2009 odnotowano spadek wartości wyleasingowanych przedmiotów do poziomu 23 mld PLN, na co istotny wpływ miał globalny kryzys finansowy. Szczegółowe dane prezentuje wykres 2.2.

Wykres 2.2. Rynek leasingu w Polsce w latach 2000-2015 (w mld PLN)



Źródło: ZPL, http://www.leasing.org.pl/files/uploaded/ZPL_2015_calosc_1.pdf# (27.05.2016).

Z danych Związku Polskiego Leasingu (ZPL) wynika, że łączna wartość polskiego leasingu w roku 2015 wynosiła 49,8 mld PLN, w tym wartość wyleasingowanych nieruchomości wynosiła 1,4 mld PLN, natomiast pozostała wartość to jest 48,4 mld PLN stanowiły ruchomości. Łączna wartość aktywnego portfela branży leasingowej na koniec 2015 roku wynosiła 87,8 mld PLN¹⁶⁰.

Analizując finansowanie inwestycji leasingiem i kredytem inwestycyjnym można zauważyć, że leasing to wciąż główne, obok kredytu, zewnętrzne źródło finansowania inwestycji pracujących w gospodarce. Łączna wartość aktywnego portfela branży leasingowej na koniec 2015 roku (która wynosiła 87,8 mld PLN) jest porównywalna z wartością salda kredytów inwestycyjnych udzielonych firmom przez banki (101,4 mld PLN)¹⁶¹.

¹⁶⁰ http://www.leasing.org.pl/files/uploaded/ZPL_2015_calosc_1.pdf# (27.05.2016).

¹⁶¹ Ibidem.

2.3. Private equity/venture capital

Dostęp do zewnętrznych źródeł kapitału z punktu widzenia przedsiębiorstw to istotny problem, gdyż jest on jednym z czynników, który wpływa na dalszy rozwój. Jedną z szans na eliminację luki finansowej występującej na rynku finansowania zewnętrznego są inwestycje typu *private equity/venture capital*¹⁶².

Pojęcia *private equity* (PE) oraz *venture capital* (VC) określane są ogólnie jako „kapitał wysokiego ryzyka”¹⁶³. Termin *private equity* ma jednak szersze znaczenie i odnosi się do inwestycji średnio- i długoterminowych, które mają charakter udziałowy, w przedsiębiorstwa nienotowane na rynku publicznym, które mają potencjał wzrostu i osiągnięcia ponadprzeciętnego zysku. W ramach tego typu inwestycji przedsiębiorstwo oprócz kapitału otrzymuje również wsparcie menedżerskie ze strony inwestora dzięki czemu realizowana jest wspólnie ustalona strategia rozwoju¹⁶⁴.

Venture capital według definicji J. Węclawskiego to „kapitał własny wnoszony na ograniczony okres przez inwestorów zewnętrznych do małych i średnich przedsiębiorstw, dysponujących innowacyjnym produktem, metodą produkcji bądź usługą, które nie zostały jeszcze zweryfikowane przez rynek, a więc stwarzają wysokie ryzyko niepowodzenia inwestycji, ale jednocześnie w przypadku sukcesu przedsięwzięcia, wspomaganego w zarządzaniu przez inwestorów, zapewniają znaczący przyrost wartości zainwestowanego kapitału, który jest realizowany przez sprzedaż udziałów”¹⁶⁵.

P. Tamowicz *venture capital* określa, jako specyficzną formę finansowania rozwoju przedsiębiorstw, która polega na wsparciu kapitałem nowopowstałych lub istniejących na rynku spółek poprzez objęcie nowej emisji akcji lub udziałów. Tak więc środki finansowe dostarczane przez VC nie są formą kredytu lecz formą właścicielską w postaci kapitału udziałowego, dzięki czemu inwestor *venture capital* staje się współwłaścicielem przedsiębiorstwa które finansuje¹⁶⁶.

¹⁶² A. Kuchciński, *Alternatywne źródła finansowania MSP*, (w:) A. Krzysztofek, J. Rogalska (red.), *Współczesne problemy ekonomii*, Wydawnictwo AT, Kraków 2014, s. 116.

¹⁶³ J. Brzeg, *Finansowanie spółek z wykorzystaniem venture capital*, (w:) M. Panfil (red.), *Finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2011, s. 95.

¹⁶⁴ I. Piekunko-Mantiuk, *Inwestycje na rynku private equity/venture capital jako forma lokaty kapitału*, (w:) I. Pruchnicka-Garbias (red.), *Inwestycje alternatywne*, Cedewu, Warszawa 2008, s. 58.

¹⁶⁵ J. Węclawski, *Venture capital. Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 1997, s. 17.

¹⁶⁶ P. Tamowicz, *Venture capital – kapitał na start*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Gdańsk 2004, s. 7.

Terminy private equity oraz venture capital zostały również zdefiniowane przez European Private Equity & Venture Capital Association (EVCA) według której¹⁶⁷:

- 1) Private equity – to forma kapitału dla przedsiębiorstw będących w różnych fazach rozwoju, które nie są notowane na giełdzie papierów wartościowych. Finansowanie PE ma na celu rozwój nowych produktów oraz technologii, zwiększenie kapitału obrotowego firmy czy zwiększenie możliwości przejęć i fuzji. Kapitał ten może być również wykorzystywany do przy wykupach udziałów przedsiębiorstwa przez kadrę zarządzającą (tzw. wykupy menedżerskie);
- 2) Venture capital – to kapitał, który przeznaczony jest na finansowanie inwestycji przedsiębiorstw będących we wczesnych fazach rozwoju (*seed* czy *start-up*) lub w fazie ekspansji rynkowej. Z inwestycjami VC związane jest wysokie ryzyko ponoszone przez inwestorów jednak rekompensatą ma być ponadprzeciętna oczekiwana stopa zwrotu z zainwestowanego kapitału.

W Europie termin private equity uznawany jest jako synonim venture capital (choć z teoretycznego punktu widzenia występują różnice pomiędzy tymi określeniami) w związku z tym dokonywane są łączne analizy inwestycji private equity i venture capital¹⁶⁸. W Stanach Zjednoczonych venture capital jest uznawany, jako odmiana inwestycji PE, który skierowany jest do młodych lub rozwijających się przedsiębiorstw cechujących się wysokim ryzykiem inwestycyjnym¹⁶⁹. Rozbieżności dotyczące interpretacji pojęć PE i VC wynikają ze specyfiki rynków, gdyż w USA „kapitał wysokiego ryzyka” jest znacznie bardziej zaangażowany w finansowanie nowych, innowacyjnych przedsięwzięć oraz nowych technologii niż ma to miejsce w Europie.

Głównym celem działalności funduszy private equity/venture capital jest dostarczanie kapitału do przedsiębiorstw o dużym potencjale wzrostu oraz generowanie ponadprzeciętnych zysków z inwestycji (na poziomie 50%-70%). Okres na jaki angażują się fundusze PE/VC z swoją inwestycją to ok. 3–7 lat jednak kryzys finansowy spowodował wydłużenie okresu inwestycji

¹⁶⁷ W. Przybylska-Kapuścińska, M. Mozalewski, *Kapitał wysokiego ryzyka*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 40–41.

¹⁶⁸ I. Piekunko-Mantiuk, *Inwestycje ...*, op. cit., s. 58.

¹⁶⁹ R. Morawczyński, *Kryteria stosowane przez fundusze venture capital w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych*, (w:) D. Zarzecki (red.), *Zarządzanie finansami. Wycena przedsiębiorstw, zarządzanie wartością, zarządzanie ryzykiem*, Zeszyty Naukowe nr 761, Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia nr 60, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2013, s. 95.

do 8–10 lat a niekiedy nawet do 12 lat. Po tym okresie następuje dezinwestycja czyli wyście i sprzedaż udziałów przedsiębiorstwa¹⁷⁰.

Fundusze private equity/venture capital stanowią alternatywę dla finansowania innowacyjnych inwestycji, które obarczone są z reguły wysokim poziomem ryzyka, co zniechęca podmioty rynku finansowego (np. banki) do finansowania tego typu przedsięwzięć. Oferta funduszy PE/VC obejmuje inwestycje związane z telekomunikacją, Internetem, informatyką, biotechnologią, a więc obszary wysokich i nowoczesnych technologii¹⁷¹.

Finansowanie przedsiębiorstwa za pośrednictwem venture capital ma wiele zalet, szczególnie w zestawieniu z kredytem bankowym. Istotnym walorem jest to, że VC nie wymagają, w przeciwieństwie do banków przedstawiania zabezpieczeń co jest szczególnie trudne w przypadku przedsiębiorstw nowopowstałych i rozwijających się, które posiadają głównie *know-how*, technologię czy pomysł na prowadzenie innowacyjnej działalności. Ponadto finansowanie kredytem pogarsza bilans przedsiębiorstwa, co jeszcze bardziej utrudnia pozyskanie dalszych środków finansowych. Natomiast kapitał VC poprawia stosunek kapitałów własnych do zadłużenia, co pozytywnie wpływa na zdolność kredytową. Wybrane różnice pomiędzy venture capital a kredytem bankowym przedstawiono w tabeli 2.3.

Za kolebkę finansowania za pośrednictwem venture capital uważa się Stany Zjednoczone i czasy II wojny światowej. Prekursorem była założona w 1946 roku w Bostonie firma American Research and Development Corporation – ARD, która pomagała młodym przedsiębiorstwom wprowadzać innowacje produktowe na rynek oraz inwestowała w akcje charakteryzujące się niskim poziomem płynności lub też w papiery wartościowe nowo utworzonych spółek¹⁷². Największym jej sukcesem była inwestycja w firmę komputerową Digital Equipment Corporation – DEC. W 1957 roku ARD wyłożyła 100 tys. USD (z czego za 70 tys. USD nabyła 77% akcji DEC natomiast reszta środków została przekazana w formie pożyczki) na budowę mini-komputera. Firma DEC odniosła sukces rynkowy ze swoim produktem, jej akcje zostały wprowadzone na giełdę, a sama inwestycja osiągnęła wartość 490 mln USD¹⁷³. Innym przykładem sukcesu firmy finansowanej za pośred-

¹⁷⁰ P. Zasepa, *Zarządzanie ryzykiem portfela przez fundusze venture capital oraz private equity*, Cedewu, Warszawa 2013, s. 15.

¹⁷¹ A. Kuchciński, *Alternatywne ...*, op. cit., s. 117.

¹⁷² E. Sokołowska, *Alternatywne formy inwestowania na rynku papierów wartościowych*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2010, s. 288.

¹⁷³ J. Węclawki, *Venture ...*, op. cit., s. 12–13.

nictwem venture capital jest Intel Corporation, dzięki której fundusz VC osiągnął ponad trzynastotysięczny wzrost z inwestycji – akcja o wartości 1 USD osiągnęła wartość 13 686 USD¹⁷⁴.

Tabela 2.3. Różnice pomiędzy venture capital a kredytem bankowym

Venture capital	Kredyt bankowy
konieczność podzielenia się własnością przedsiębiorstwa	pełna kontrola właścicielska
kapitał średnio- i długookresowy	kapitał krótko-, średnio-, lub długookresowy
akceptowany wysoki poziom ryzyka – możliwość realizacji ryzykownych projektów bez posiadania zabezpieczeń	niski poziom akceptowanego ryzyka – banki niechętnie angażują się w ryzykowne przedsięwzięcia
środki pochodzące z VC zwiększają kapitał zakładowy przedsiębiorstwa, następuje zmiana struktury bilansu, która ulega poprawie i zwiększa się zdolność do zaciągania zobowiązań	pogorszenie struktury bilansu
inwestycje w przedsiębiorstwa innowacyjne to szansa dla funduszu VC na uzyskanie wysokiej stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału	projekty innowacyjne to dla banku inwestycje ryzykowne i niebezpieczne
wartość dodana w postaci wiedzy i doświadczenia inwestorów VC	bank nie angażuje się osobiście w proces wzrostu i rozwoju przedsiębiorstwa
fundusze VC są przyjazne cash-flow – wypłaty dywidend uzależnione są od kondycji finansowej spółki	bank wymaga stabilnego cash flow aby regulować raty kredytu
w przypadku upadku przedsiębiorstwa fundusz VC jest sklasyfikowany tak jak inni wierzyciele za bankami i innymi pożyczkodawcami	w razie upadku przedsiębiorstwa bank ma pierwszeństwo w prawie do majątku

Źródło: *Venture capital – szansą dla przedsiębiorczych*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy Departament Przedsiębiorczości, Warszawa 2005, s. 10–11.

Dzięki inwestycjom venture capital wiele amerykańskich firm szczególnie związanych z nowymi technologiami rozwinęło swoją działalność na skalę międzynarodową. Można do nich zaliczyć m.in. Apple Computers, Silicon Graphics, Intel, Lotus Development, Netscape, Oracle, Seagate, Federal Express, Sun Microsystems, 3Com, Yahoo, DEC, Cisco Systems, Hewlett-Packard, Amazon.com, American Online, Microsoft, American Express,

¹⁷⁴ A. Dąbkowski, *Finansowanie innowacji – Venture Capital*, Zarządzanie. Teoria i praktyka nr 1(3) 2011, Wyższa Szkoła Menedżerska w Warszawie, Warszawa 2011, s. 57.

Xerox, IBM¹⁷⁵. Wartość kapitałów venture capital w Stanach Zjednoczonych liczy się na ok. 300 mld USD co sprawia, że rynek VC w USA jest największym i najbardziej rozwiniętym rynkiem na całym świecie, odgrywając kluczową rolę w powstawaniu firm *high-technology*. Szacuje się, że 80% światowego kapitału VC jest inwestowane w USA¹⁷⁶.

W Europie początki finansowania działalności przedsiębiorstw za pośrednictwem kapitału private equity/venture capital sięgają pierwszych lat po II wojnie światowej, kiedy to w Wielkiej Brytanii, a następnie w pozostałych krajach europejskich rozpoczęły działalność pierwsze fundusze PE/VC¹⁷⁷. Obecnie w Unii Europejskiej według danych European Private Equity & Venture Capital Association wartość kapitałów PE/VC szacuje się na ok. 70 mld EUR. Roczne inwestycje obejmują kwoty rzędu 400 – 2 500 mln EUR¹⁷⁸. Dane EVCA podają także, że łączna wartość inwestycji private equity w 20 krajach Europy w latach 2007–I poł. 2012 wyniosła ok. 239,11 mld EUR, które trafiły do 18 721 przedsiębiorstw. W omawianym okresie najwyższa wartość inwestycji PE ulokowana była w Wielkiej Brytanii – 64,45 mld EUR. Wsparcie tego typu kapitałem otrzymało 2 940 przedsiębiorstw. Pod względem ilości przedsiębiorstw, które zasilone zostały kapitałem private equity liderem były Niemcy, gdzie wsparcie otrzymało 5 014 przedsiębiorstw natomiast wartość inwestycji wyniosła 34,34 mld EUR. Najniższe wartości inwestycji PE odnotowano w Bułgarii (0,92 mld EUR), Rumunii (0,91 mld EUR) i Słowenii (0,15 mld EUR). Dane dotyczące inwestycji PE w wybranych krajach Europy prezentuje tabela 2.4.

W Polsce podobnie jak w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, rynek private equity/venture capital rozwija się od lat 90. XX wieku. Przemiany gospodarcze oraz rozwój prywatnej przedsiębiorczości sprawiły, że zaczęto dostrzegać potrzebę finansowania za pośrednictwem PE/VC. Pionierami na rynku finansowania private equity/venture capital były zagraniczne fundusze finansowane głównie ze środków publicznych przeznaczonych na rozwój prywatnej przedsiębiorczości (np. Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości)¹⁷⁹.

¹⁷⁵ Ibidem, s. 57.

¹⁷⁶ W. Nasierowski, *Investors or gamblers*, Global Management Journal vol. 4, No. 1, 2/2012, Wydawnictwo Naukowe Poznańskiej Wyższej Szkoły Biznesu, Poznań 2012, s. 20.

¹⁷⁷ S. Jabłoński, M. Waszkiewicz, *Znaczenie gospodarcze private equity/venture capital dla emerging markets (przykład Polski)*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu nr 1159, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2007, s. 148.

¹⁷⁸ A. Dąbkowski, *Finansowanie ...*, op. cit., s. 57.

¹⁷⁹ K. Sobańska-Helman, P. Sieradzan, *Inwestycje private equity/venture capital*, Kay Text, Warszawa 2013, s. 287.

Tabela 2.4. Inwestycje PE w wybranych krajach w Europie w latach 2007–I poł. 2012

Kraj	Wartość inwestycji (w mld EUR)	Liczba przedsiębiorstw wspartych kapitałem PE
Portugalia	1,58	332
Hiszpania	13,99	851
Francja	41,51	3 054
Irlandia	2,51	234
Wielka Brytania	64,45	2 940
Belgia	6,97	647
Holandia	14,09	1 161
Włochy	15,27	599
Szwajcaria	6,80	376
Niemcy	34,34	5 014
Dania	4,83	338
Norwegia	6,31	493
Szwecja	13,99	1 469
Finlandia	4,21	721
Czechy	2,29	64
Polska	2,79	223
Słowenia	0,15	15
Węgry	1,20	99
Rumunia	0,91	65
Bulgaria	0,92	26
Razem w 20 krajach:	239,11	18 721

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: European Private Equity & Venture Capital Association (EVCA), <http://www.evca.eu/about-private-equity/private-equity-in-action/interactive-map/> (30.03.2015).

Inwestycje PE/VC w Polsce w latach 1990–1994 wyniosły ok. 523 mln EUR stanowiąc tym samym 82% wszystkich inwestycji w Europie Środkowo-Wschodniej. W latach 1995–1997 wartość tych inwestycji wyniosła 303 mln EUR (71% ogółu inwestycji w Europie Środkowo-Wschodniej). Okres 1998–2011 to czas, w którym fundusze PE/VC zainwestowały w Polsce przeszło 4 mld EUR. W roku 2009 nastąpił spadek inwestycji z 635,6 mln EUR w 2008 roku do poziomu 267 mln EUR, na co niewątpliwie miał wpływ światowy kryzys finansowy. Jednak od 2010 roku odnotowuje się

dotadnią dynamikę inwestycji private equity/venture capital (657 mln EUR w 2010 roku i 680,6 mln EUR w 2011)¹⁸⁰.

Pod względem wartości inwestycji PE w latach 2007–I poł. 2012 roku Polska znalazła się na 13 miejscu w grupie wybranych 20 państw europejskich. Inwestycje te osiągnęły poziom 2,79 mld Euro, co pozwoliło wyprzedzić w zestawieniu takie kraje jak Irlandia, Czechy, Portugalia, Węgry Bułgaria, Rumunia, Słowenia. Natomiast jeśli chodzi o liczbę przedsiębiorstw, które uzyskały wsparcie kapitałem private equity w omawianym okresie Polska znalazła się na miejscu 15 (223 przedsiębiorstwa otrzymały kapitał PE) wyprzedzając Węgry, Rumunię, Czechy, Bułgarię i Słowenię.

2.4. Business angels

Bariery w dostępie do zewnętrznych źródeł kapitału szczególnie odczuwalne przez sektor MSP w tym firmy będące w fazie *seed* i *start-up*, bez historii kredytowej i/lub wymaganych zabezpieczeń spowodowały powstanie luki finansowej¹⁸¹. Jednym ze sposobów zniwelowania tego zjawiska, było pojawienie się aniołów biznesu (*business angels*)¹⁸².

Za kolebkę powstania aniołów biznesu uznawane są Stany Zjednoczone w szczególności Kalifornię i znajdującą się tam Dolinę Krzemową, w której przedsiębiorcy w celu osiągnięcia zysku kupowali akcje spółek *high-tech*. W Europie natomiast początków działalności aniołów biznesu upatruje się w krajach anglosaskich, w których prywatni inwestorzy inwestowali w mikro, małe i średnie firmy¹⁸³. Samo określenie „business angels” powstało również USA. Wywodzi się ono ze świata teatru, kiedy to ówcześni prywatni inwestorzy finansowali powstawanie spektakli i to nie z chęci zysku, lecz po to by móc obcować ze sztuką¹⁸⁴.

¹⁸⁰ I. Lutek, *Rozwój rynku venture capital/private equity w Polsce*, Copernican Journal of Finance & Accounting, vol. 2, No. 1 (2013), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2013, s. 128–129.

¹⁸¹ K. Brzozowska, S. Flejterski, *Anioły biznesu w krajach Unii Europejskiej*, (w:) A. Bielawska, T. Łuczka (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw. Mikrofirma 2010*, Zeszyty Naukowe nr 588, Ekonomiczne Problemy Usług nr 51, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2010, s. 24.

¹⁸² M. Matejun (red.), *Wspomaganie ...*, op. cit., s. 361.

¹⁸³ B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *Aniołowie ...*, op. cit., s. 49–50.

¹⁸⁴ R. Pastusiak, *Aniołowie Biznesu we wspieraniu przedsiębiorczości*, (w:) B. Filipiak, B. Mikołajczyk (red.), *Rynki finansowe w rozwoju podmiotów gospodarczych*, Difin, Warszawa 2009, s. 191.

Działalność wielu znanych międzynarodowych przedsiębiorstw nie była by możliwa, gdyby nie kapitał zainwestowany przez aniołów biznesu. Do najbardziej znanych firm, którym w początkowej fazie pomogli business angels są: Apple, eBay, Amazon.com, Dell, Yahoo!, Skype¹⁸⁵. Przykładem jest również firma Google, w którą anioł biznesu – Andy Bechtolsheim współtwórca Sun Microsystems – zainwestował 100 tys. USD w chwili, gdy Google było jeszcze w fazie projektu. Po 10 latach jego udziały wzrosły do wartości 1,5 mld USD¹⁸⁶.

Aniolowie biznesu to prywatni inwestorzy i przedsiębiorcy, którzy mają duże doświadczenie w prowadzeniu działalności gospodarczej, liczne kontakty branżowe oraz kapitał, który gotowi są zainwestować w młode przedsiębiorstwa często znajdujące się w fazie pomysłu, mające duży potencjał rozwojowy i szanse na wysokie stopy zwrotu z inwestycji¹⁸⁷. Zbliżoną definicję prezentuje Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości określając aniołów biznesu, jako „prywatnych inwestorów, którzy dysponując odpowiednim doświadczeniem oraz kapitałem, wspierają wybrane małe i średnie przedsiębiorstwa, głównie w początkowej fazie ich działalności. Przekazują im zarówno swoją wiedzę, doświadczenie i technologie, jak i środki finansowe. W zamian mogą otrzymać część zysków przedsiębiorstwa. Niektórzy inwestorzy działają jednak na zasadach *non profit*”¹⁸⁸. Według B. Mikołajczyk i M. Krawczyk istnieje wiele rodzajów aniołów biznesu. W tabeli 2.5. przedstawiono klasyfikację i rodzaje business angels. Aniolowie biznesu mają istotny wpływ na pobudzanie aktywności w sektorze MSP. Z punktu widzenia całej gospodarki wpierane przez nich inwestycje przekładają się na powstawanie nowych miejsc pracy, co w konsekwencji zmniejsza bezrobocie oraz generuje większe wpływy z podatków. Wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań technologicznych prowadzi do komercjalizacji nowych technologii i rozprzestrzeniania się jej na całą sferę gospodarczą. Ponadto, sukcesy firm wspieranych przez business angels poprawiają wizerunek gospodarki jak i całego państwa na arenie międzynarodowej, które jest postrzegane, jako kraj wartościowy wykorzystujący nowe technologie, co przekłada się na przyciąganie zagranicznych inwestorów¹⁸⁹.

¹⁸⁵ E. Szul, *Anioły biznesu – ich znaczenie w rozwoju przedsiębiorczości*, (w:) M. G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2011, s. 324.

¹⁸⁶ K. Orłowski, *Niebiańskie inwestycje aniołów biznesu*, http://www.pi.gov.pl/parp/chapter_86196.asp?soid=FD7B901B3E9B45E7A074994B7572B132 (15.03.2015).

¹⁸⁷ E. Szul, *Anioły ...*, op. cit., s. 324.

¹⁸⁸ L. Lewandowska, *Wybrane koncepcje finansowania innowacyjności*, Zeszyty Naukowe nr 9, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków 2011, s. 98.

¹⁸⁹ *Bariery rozwoju rynku aniołów biznesu w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2012, s. 19.

Tabela 2.5. Rodzaje aniołów biznesu

Klasyfikacja z punktu widzenia motywów inwestowania i posiadanych kapitałów	
Entrepreneur angels	Inwestorzy dysponujący wysokim kapitałem, którzy oprócz finansowania udostępniają przedsiębiorcom swoje doświadczenie biznesowe, motywem inwestowania jest chęć zysku oraz przyjemność i satysfakcja z podjętych działań
Income seeking angels	Inwestorzy posiadający kapitały średniej wielkości, dużą uwagę przykładają do ryzyka i dokonują wnikliwej analizy przed podjęciem decyzji inwestycyjnej, motywem inwestycji jest chęć zysku oraz praca w przedsiębiorstwie do którego wnoszą kapitał
Wealth maximising angels	Indywidualni, zamożni inwestorzy, którzy finansują kilka lub kilkanaście mniejszych przedsięwzięć, motywem ich działania jest chęć osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków, inwestorzy ci często współpracują z innymi inwestorami stanowiąc największy odsetek w całej grupie aniołów biznesu
Corporate angels	Przedsiębiorcy lub menedżerowie, którzy inwestują w inne przedsiębiorstwa zlokalizowane w pobliżu ich własnej siedziby
Latent angels	Inwestorzy dysponujący wysokim kapitałem, kładą nacisk na inwestowanie w swoim regionie
Virgin angels	Inwestorzy dysponujący relatywnie niskim kapitałem, mają stosunkowo małe rozeznanie na rynku co ogranicza wybór odpowiedniego przedsięwzięcia, motywy inwestycji są różnorodne począwszy od chęci wysokich zysków, przez uzyskiwanie stabilnych dochodów aż po chęć pracy w przedsiębiorstwie do którego wnoszą kapitał
Klasyfikacja ze względu na doświadczenie zawodowe, wartość dodaną wnoszoną do przedsiębiorstwa, pochodzenie oraz cechy indywidualne	
Guardian angel	Anioł biznesu, który inwestuje w przedsięwzięcia w fazie <i>seed</i> lub <i>start-up</i> , posiadający duże doświadczenie w branży w którą planuje zainwestować kapitał, jest również zaangażowany w aktywne zarządzanie przedsiębiorstwem w które inwestuje
Operational angel	Inwestor ten posiada bogate doświadczenie jako kierownik czy prezes, za sprawą posiadanych kwalifikacji jest w stanie pomóc przedsiębiorcy poszerzyć skalę działalności jego firmy
Entrepreneur angels	Inwestorzy posiadający doświadczenie w budowaniu przedsiębiorstw od podstaw, inwestują oni w firmy w fazie <i>seed</i> lub <i>start-up</i> pomagając stworzyć strategię rozwoju jak również udzielając porad jak budować wizerunek firmy, przeprowadzać negocjacje finansowe czy pozyskiwać kolejne źródła kapitału
Hands-off angel	Inwestor ten jest nadal aktywny zawodowo, związany ze swoją działalnością w związku z czym inwestuje swój kapitał jedynie w przedsiębiorstwa, którymi nie musi zarządzać

Control freak	Inwestor, który jest przekonany o swojej nieomyślności, wiedzy i znajomości wielu branż, dlatego inwestuje w różnego rodzaju przedsięwzięcia
Lemming	Specyficzny typ anioła biznesu, który podejmuje się inwestycji dopiero wtedy, gdy inny anioł biznesu zaangażował się w dane przedsięwzięcie lub wyraził swoją pozytywną opinię
Klasyfikacja wyróżniająca 9 rodzajów aniołów biznesu i formy współpracy z przedsiębiorstwem	
Value added investors	Inwestorzy, którzy posiadają doświadczenie na rynku <i>venture capital</i> , angażują się w inwestycje krótkookresowe a ich rola opiera się głównie na doradztwie, przywiązują wagę do inwestowania w bliskim regionie geograficznym
Deep pocket investors	Ich celem jest stworzenie przedsiębiorstwa a następnie sprzedaż go z zyskiem, przykładają uwagę do jakości biznesplanu, inwestują w przedsięwzięcia, które dobrze znają
Consortium of individual investors	Są to zwykle grupy 2-4 inwestorów, którzy działają w sektorze produkcji i <i>high-tech</i> , współpracują z deep pocket investors
Partner investors	Inwestują w przedsiębiorstwa, którymi mogą samodzielnie zarządzać i podejmować niezależne decyzje
Family of investors	Inwestorzy mający doświadczenie w firmach rodzinnych, mają wiedzę i wykształcenie z zakresu zarządzania, decyzje o inwestycji podejmują wtedy gdy zaakceptuje to cała rodzina
Barter investors	Inwestorzy, którzy oprócz kapitału oferują również pomoc w obsłudze klienta oraz budowę dedykowanego systemu informatycznego, inwestują w przedsięwzięcia które mają szansę szybkiego rozwoju nie dłużej niż 5 lat
Socially responsible private investors	Inwestorzy, którzy zwracają uwagę na problemy społeczne, polegają na doświadczeniu swoich doradców
Unaccredited private investors	Inwestorzy z małym doświadczeniem, korzystają z rad bardziej doświadczonych aniołów biznesu, inwestują w wiele drobnych inwestycji blisko swojego miejsca zamieszkania
Manager investor	Doświadczeni inwestorzy (najczęściej emeryci), którzy poprzez inwestycje chcą wrócić do świata biznesu, skupiają się na jednej inwestycji w dłuższym okresie czasu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *Aniolowie ...*, op. cit., s. 67–72.

Z punktu widzenia przedsiębiorstwa poszukiwanie anioła biznesu składa się z kilku etapów. Ważne jest, aby znaleźć odpowiedniego inwestora, który nie tylko zainwestuje swój kapitał, ale także wesprze całą inwestycję od strony biznesowej poprzez swoje kontakty, wiedzę i doświadczenie. Podstawą przy pozyskiwaniu finansowania za pośrednictwem business angels jest biz-

nes plan, w którym przedsiębiorca przedstawia wszystkie istotne informacje o firmie, jej strategii, nakładach inwestycyjnych oraz prognozy finansowe zakładające potencjalne przychody i koszty¹⁹⁰.

Aniołowie biznesu przy podejmowaniu decyzji o inwestycji w dane przedsiębiorstwo kierują się takimi czynnikami jak kompetencje kierownictwa i potencjałe możliwości osiągnięcia zysku finansowego. Docierając do potencjalnych firm wartych zainwestowania inwestorzy business angels wykorzystują trzy metody docierania do nich. Pierwsza z nich najłatwiejsza i zarazem najpopularniejsza polega na wykorzystywaniu osobistych kontaktów dzięki prowadzonej wcześniej działalności gospodarczej lub pracy na odpowiednim stanowisku. Drugi sposób związany jest ze współpracą z instytucjami otoczenia biznesu takimi jak firmy konsultingowe, audytorskie czy izby przemysłowo-handlowe. Trzecia metoda polega na korzystaniu z różnego rodzaju baz danych, analiz czy rankingów. Należy jednak zaznaczyć, że aniołowie biznesu poszukują tylko takich projektów, które mają duży potencjał wzrostu. Inwestycje realizowane są w przedsiębiorstwa unikatowe, o wysokim stopniu ryzyka ale i wysokiej stopie zwrotu. Środki finansowe aniołów biznesu inwestowane są głównie w projekty o charakterze innowacyjnym z branż przyszłościowych¹⁹¹. Na wykresie 2.3. przedstawiono szczegółowo w jakie branże najchętniej inwestują aniołowie biznesu.

Polski rynek business angels jest jeszcze stosunkowo młody. Jego rozwój można przedstawić w trzech etapach^{192,193}:

- 1) 1990–1995/97 – początki rozwoju przedsiębiorczości, niskie zapotrzebowanie na kapitał business angels, brak doświadczenia przedsiębiorców w pozyskiwaniu tego typu finansowania;
- 2) 1995/97–2006 – przedsiębiorcy posiadają już doświadczenie w prowadzeniu biznesu, wzrasta zapotrzebowanie na tego typu inwestorów;
- 3) od 2006 – okres intensywnego rozwoju przedsiębiorczości również za sprawą przystąpienia Polski do UE, wzrasta liczba potencjalnych aniołów biznesu.

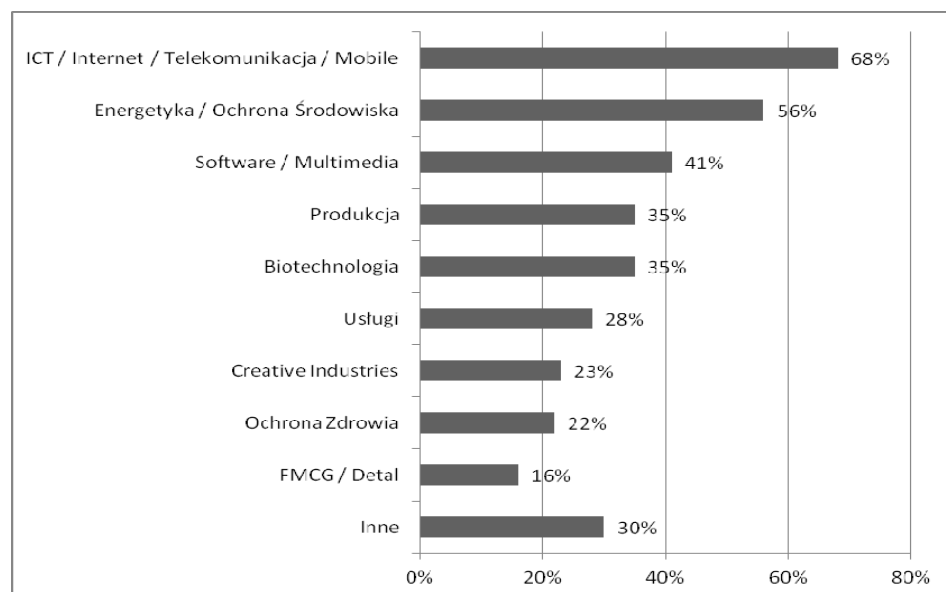
¹⁹⁰ K. Żelazek, *Jak znaleźć anioła biznesu*, Rzeczpospolita, nr 116, 10 maja 2013, s. F2.

¹⁹¹ A. Kuchciński, *Alternatywne ...*, op. cit., s. 115–116.

¹⁹² P. Tamowicz, *Business angels. Pomocna dłoń kapitału*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2007, s. 41.

¹⁹³ *Evaluation of EU Member States' Business Angel Markets and Policies. Final report*, Centre for Strategy & Evaluation Services 2012, s. 94, http://ec.europa.eu/enterprise/dg/files/ba-rep_en.pdf (20.03.2015).

Wykres 2.3. Preferowane branże aniołów biznesu w Europie



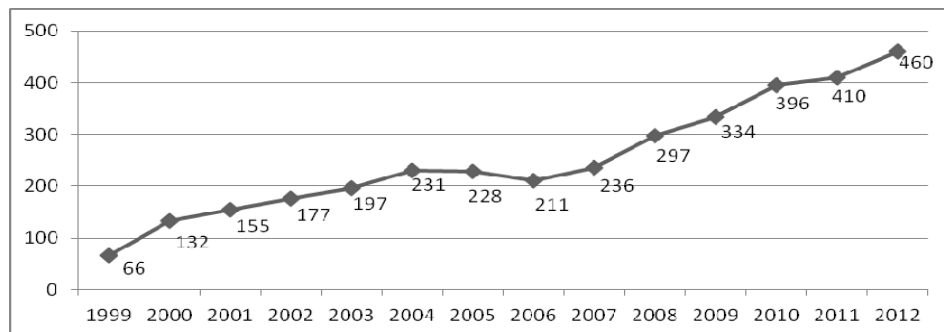
Źródło: EBAN, www.eban.org (18.03.2015).

Większość aniołów biznesu jest przedsiębiorcom nieznana w związku z tym nie wiedzą oni do kogo konkretnie powinni się zwrócić o pomoc. Dlatego aby ułatwić kontakt zarówno inwestorom oraz właścicielom przedsiębiorstw zaczęły powstawać sieci aniołów biznesu¹⁹⁴. W ostatnich latach liczba sieci aniołów biznesu wzrasta. Według danych Komisji Europejskiej w 2012 roku w Europie istniało 460 sieci zrzeszających business angels. Szczegółowe dane przedstawia wykres 2.4.

Polscy business angels najchętniej inwestują w przedsięwzięcia, których zapotrzebowanie na kapitał wynosi średnio od 150 tys. do 3 mln PLN, przy czym indywidualni inwestorzy interesują się również mniejszymi inwestycjami (ok. 50 tys. PLN) lub dużo większymi (do 10 mln PLN). Inwestycje aniołów biznesu trwają ok. 3–7 lat i po tym okresie wycofują się z przedsięwzięcia, sprzedając swoje udziały innym inwestorom branżowym, funduszom Venture Capital, pomysłodawcy projektu lub wprowadzając akcje przedsiębiorstwa na giełdę (np. New Connect)¹⁹⁵.

¹⁹⁴ E. Szul, *Anioły* ..., op. cit., s. 3331.

¹⁹⁵ P. Jura, *Anioł biznesu może wesprzeć inwestycję*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Aniol-Biznesu-moze-wesprzec-inwestycje-2651924.html> (20.03.2015).

Wykres 2.4. Liczba sieci aniołów biznesu w Europie w latach 1999–2012

Źródło: European Commission, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/data/enterprise-finance-index/access-to-finance-indicators/business-angels/index_en.htm (20.03.2015).

Według Association of Business Angels Network (ABAN) w Polsce aktualnie działa 12 sieci aniołów biznesu i są to¹⁹⁶:

- Lewiatan Business Angels,
- Gildia Aniołów Biznesu,
- Grupa Trinity,
- PolBAN Business Angels Club,
- Ponadregionalna Sieć Aniołów Biznesu – Innowacja,
- Regionalna Sieć Inwestorów i Inwestycji Kapitałowych
- Satus Venture,
- Secus Łowcy Biznesu,
- Sieć Aniołów Biznesu Amber,
- Śląska Sieć Aniołów Biznesu,
- Wschodnia Sieć Aniołów Biznesu,
- Studencka Sieć Aniołów Biznesu.

Najstarszą organizacją, która zrzesza aniołów biznesu w Polsce jest PolBAN Business Angels Club. Sieć ta funkcjonuje jako stowarzyszenie typu *non-profit* czyli organizacja nie nastawiona na zysk. Została założona w 2003

¹⁹⁶ Association of Business Angels Network (ABAN), <http://www.aban.org.pl/sieci-anioLOW-biznesu.html> (20.03.2015).

roku wspierając inwestycje business angels¹⁹⁷. Dla przykładu projekt zgłaszany do PolBAN może liczyć na zasilenie kapitałem od ok. 200 tys. do 1 mln PLN. Wymogiem jest wczesna faza rozwoju firmy oraz jej globalny potencjał. Przedsiębiorstwo musi mieć charakter innowacyjny przy czym innowacja jest tu szeroko rozumiana i niekoniecznie musi być innowacją produktową. Istotne jest aby projekt można było w krótkim czasie wprowadzić na rynek (uruchomić sprzedaż). Preferowane branże przez PolBAN to Internet, informatyka, media, telekomunikacja, ekologia, ochrona środowiska, energia, medycyna/zdrowie, biotechnologia, chemia, nanotechnologie, automatyka, outsourcing, usługi¹⁹⁸.

2.5.Franchising

Początków działalności, która przypominała franchising (franczyzę) można upatrywać już w średniowieczu, gdzie właściciele ziemscy zezwalali chłopom i niewolnikom na korzystanie ze swojej ziemi. Powstanie franczyzy łączone było również z przywilejami, na mocy których monarchowie zezwalali kupcom i rzemieślnikom na wykonywanie określonych czynności handlowych i usługowych w zamian za zapłatę środków pieniężnych. Początki działalności franchisingowej sięgają XIX wieku, kiedy to w Anglii i Niemczech właściciele pubów, mający trudności finansowe, stali się wyłącznymi dystrybutorami piwa z określonych browarów. Za ojczyznę franczyzy uznawane są Stany Zjednoczone, a prekursorem Issac Merritta Singer, wynalazca maszyny do szycia¹⁹⁹. Oprócz firmy Singer, kolejnymi firmami, które wykorzystywały pomysł Issaca Singera były Coca-Cola, General Motors, Pepsi Co czy Rexal. Boom franczyzowy nastąpił po II wojnie światowej. Oprócz powiązań franchisingowych franczyzodawcy sprzedawali prawa do wdrażania stworzonej przez siebie koncepcji prowadzenia przedsiębiorstwa – począwszy od znaku firmowego, standaryzacji wyglądu placówki, poziomu obsługi aż do prowadzenia rozliczeń finansowych. Najbardziej dynamicznie rozwijały się sieci restauracji szybkiej obsługi, do których można zaliczyć McDonald's. Restau-

¹⁹⁷ K. Tarkowski, *Działalność aniołów biznesu w Polsce i w regionie*, Zeszyty Naukowe WSEI, seria Ekonomia nr 1 (1/2009), Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie, Lublin 2009, s. 138.

¹⁹⁸ PolBAN Business Angels Club, <http://polban.pl> (21.03.2015).

¹⁹⁹ M. Stawicka, *Franczyża- droga do sukcesu*, Helion, Gliwice 2009, s. 9.

racja ta początkowo działała tylko na terytorium USA, a następnie poprzez powiązania francyzowe, rozszerzyła swoją działalność na cały świat²⁰⁰.

W Polsce do 1989 roku funkcjonowały pojedyncze systemy oparte na powiązaniach francyzowych, ale wówczas nikt nie używał określenia „franczyza”. Jako przykład można podać sieć hoteli Intercontinental, Novotel czy Orbis. Ponadto istniały sieci lodziarni i kawiarni Hortex, placówki PKO BP czy Poczty Polskiej, które były oparte na powiązaniach agencyjnych, zbliżonych do powiązań francyzowych²⁰¹. Po 1989 roku w Polsce wyodrębnić można trzy fazy rozwoju franchisingu²⁰²:

- 1) I etap – 1989–1995 – w tym etapie miały miejsce inwestycje zagranicznych inwestorów w Polsce, pierwsze próby organizacji powiązań francyzowych, a także rozwój przedsiębiorczości wśród polskiego społeczeństwa;
- 2) II etap – 1996–1999 – etap rozwoju franczyzy w Polsce, w którym wzrastał poziom konkurencji w gospodarce, a znaczną część systemów franchisingowych stanowiły sieci zagraniczne;
- 3) III etap – po 2000 roku – etap, w którym polskie systemy konkurowały z zagranicznymi poprzez różnorodne związki inwestycyjne, tworząc podstawy umów francyzowych, a tym samym korzyści dla francyzobiorców (np. rezygnacja z opłat licencyjnych). W ostatnich latach działania te pozwoliły na wzrost jakości funkcjonowania powiązań francyzowych, rozwój marek handlowych, a także wprowadzenie nowych usług i usprawnienie istniejących procedur.

Według K. Janasza franchising stanowi metodę kooperacji gospodarczej przez tworzenie sieci jednostek, zakładając samodzielność pod względem własności, ale także stałą kontrolę organizatora sieci na podstawie porozumienia koordynacyjnego²⁰³. Inną definicję podaje B. Pokorska, która definiuje franszyzę, jako udzielenie przez jedną osobę (francyzodawcę) drugiej osobie (francyzobiorcy) zezwolenia, które upoważnia francyzobiorcę do prowadzenia działalności handlowej pod znakiem towarowym/nazwą firmową francyzodawcy oraz wykorzystania całego pakietu, który zawiera wszystkie elementy niezbędne do tego, aby nieprzeszkolona wcześniej osoba mogła być wprowadzona do przedsiębiorstwa zaprojektowanego i utworzo-

²⁰⁰ M. Ziółkowska, *Franczyza. Nowoczesny model rozwoju biznesu*, Cedewu, Warszawa 2010, s. 15.

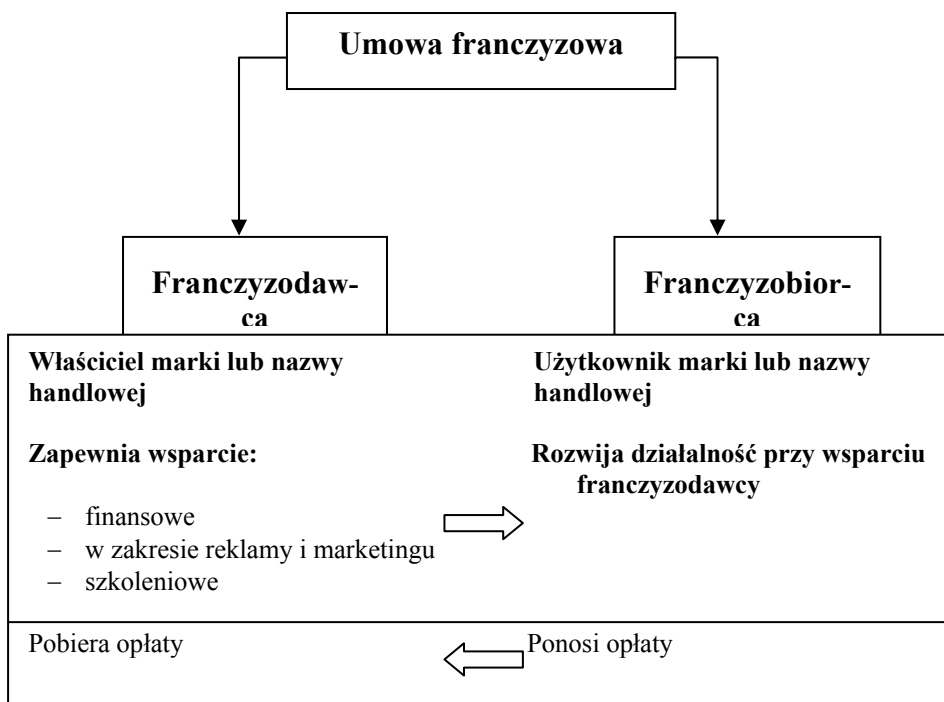
²⁰¹ Ibidem, s. 22–23.

²⁰² Ibidem, s. 22–23.

²⁰³ K. Janasz, W. Janasz, J. Wiśniewska, *Zarządzanie ...*, op. cit., s. 311.

nego przez franczyzodawcę, oraz mogła prowadzić to przedsiębiorstwo przy stałej pomocy na z góry ustalonych zasadach²⁰⁴.

Rysunek 2.2. Cechy umowy franczyzowej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: B. Beshel, *An introduction to franchising*, IFA Educational Foundation 2010, http://emarket.franchise.org/Insider/images/introtofranchising_final.pdf (02.04.2015).

Podstawowymi pojęciami, które są bezpośrednio związane z franchisingiem to²⁰⁵:

- 1) Franczyzodawca (franczyzer, franchisingodawca) – to osoba fizyczna lub prawna, prawny właściciel znaku towarowego, nazwy handlowej, a także posiadacz szerokiej wiedzy na temat produkowanego towaru lub świadczonej usługi, lub posiadacz określonego rozwiązania organizacyjno-zarządczego, które może być wykorzystywane w innych przedsiębiorstwach;

²⁰⁴ B. Pokorska, *Przedsiębiorca w systemie franczyzowym*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004, s. 10.

²⁰⁵ M. Stawicka, *Franczyza ...*, op. cit., s. 59–61.

- 2) Francyzobiorca (francyzant, franchisingobiorca) – to osoba fizyczna lub prawna, która prowadzi działalność gospodarczą i działa w systemie francyzowym. Za pozyskane informacje uiszcza opłaty, ale działa na własny rachunek, ponosząc przy tym całe ryzyko związane z prowadzeniem działalności. Funkcjonowanie tego przedsiębiorstwa oparte jest na gotowej, sprawdzonej przez francyzodawcę koncepcji biznesowej;
- 3) Umowa francyzowa – to umowa zawarta między francyzobiorcą a francyzodawcą, której przedmiotem jest przekazanie przez dawcę francyzy oraz przyjęcie obowiązków przez biorcę francyzy;
- 4) System francyzowy – przedmiotem jego jest stworzenie niezależnych jednostek gospodarczych, które będą oferowały produkty i usługi pod marką właściciela, gdzie każdy z podmiotów działa samodzielnie, ponosząc koszty i ryzyko związane z prowadzeniem działalności.

Klasyfikacji franchisingu została zaprezentowana w tabeli 2.6.

Francyza jest interesującą koncepcją prowadzenia działalności gospodarczej a zarazem nietypową formą finansowania. Franchising jako źródło finansowania może być rozumiany²⁰⁶:

1. Z punktu widzenia organizatora sieci (francyzodawcy) – właścicielem systemu francyzowego jest zazwyczaj przedsiębiorstwo o określonej renomie, które posiada znaną i rozpoznawalną markę na rynku. W momencie, gdy dana firma podejmuje decyzje o dalszym rozwoju jednak nie chce lub nie jest w stanie zaangażować w to przedsięwzięcie własnych środków finansowych lub kapitałów zewnętrznych może wykorzystać francyzę do dalszej ekspansji rynkowej przy wykorzystaniu funduszy kontrahenta. Francyzobiorca bowiem ponosi koszty zakupu licencji czy adaptacji lokalu. Źródłem kapitału dla francyzodawcy są ustalone w umowie opłaty, do których zalicza się opłaty wstępne (na które składa się przygotowanie podręcznika operacyjnego, szkolenia, usługi doradcze, reklama czy promocja), opłaty bieżące oraz opłaty na wspólny fundusz marketingowy, które płatne są zazwyczaj jako procent od obrotu francyzobiorcy.

²⁰⁶ A. Antonowicz, *Wykorzystanie franchisingu w finansowaniu działalności przedsiębiorstw w Polsce*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Ekonomia i organizacja gospodarki żywnościowej nr 66 (2008), Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2008, s. 75-77.

Tabela 2.6. Klasyfikacja franczyzy

Kryterium podziału	Rodzaj franczyzy
Forma organizacji systemu franczyzy	– bezpośrednia – bezpośrednia umowa pomiędzy dawcą a biorcą sieci, w której dawca zobowiązuje się w zawartej umowie do wykonywania wszystkich czynności osobiście, a biorca powinien mieć siedzibę blisko dawcy – pośrednia – umowa między dawcą a biorcą na terenie uznawanym przez francyzodawcę jako perspektywistyczny – indywidualna – francyzobiorca zobligowany jest do utworzenia tylko jednego przedsiębiorstwa, działającego na określonym obszarze – wielokrotna – francyzobiorca otrzymuje prawo do utworzenia wielu przedsiębiorstw i zarządzania nimi – subfranczyza – biorca systemu będzie jednocześnie dawcą dla indywidualnych biorców – wiązana – francyzodawca sprzedaje swoje usługi lub towary na obszarze punktu innego francyzodawcy – sklep w sklepie – czyli punkty handlowe posiadające wyłączność na sprzedaż towarów firmy francyzodawcy
Przedmiot prowadzonej działalności gospodarczej	– produkcyjna – biorca zobowiązuje się do produkcji dóbr określonej jakości, które odznaczają się takimi samymi cechami jak produkty dawcy – handlowa – francyzobiorca sprzedaje towary, które są oznaczone logiem, znakiem towarowym, nazwą dawcy – usługowa – biorca oferuje usługi posługując się znakiem firmowym dawcy – mieszana – składa się z elementów franczyzny produkcyjnej, usługowej i handlowej – znaku towarowego – polega na licencjonowaniu znaku towarowego marki, know-how i innych elementów systemu w celu sprzedaży towarów i usług, gdyż dawca nie jest producentem tylko handlowcem – product distribution – biorca sprzedaje produkty dostarczane przez dawcę z wykorzystaniem jego marki i oznaczeń handlowych

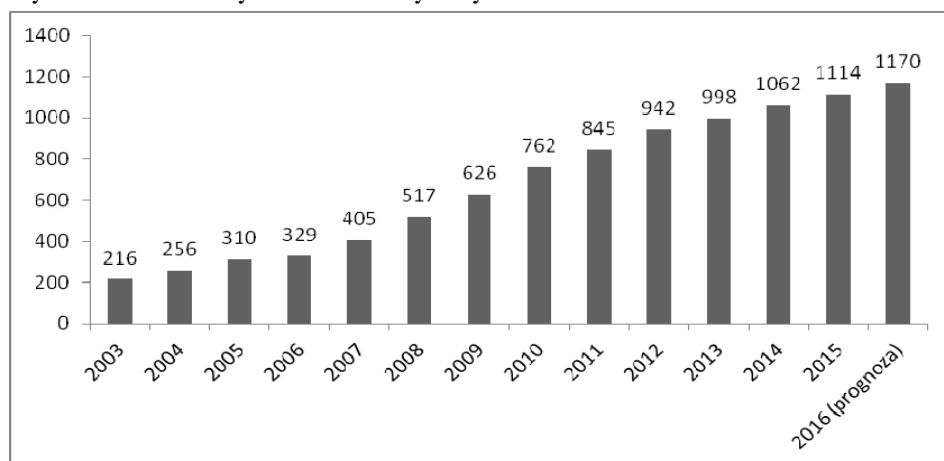
Kryterium podziału	Rodzaj franczyzy
Cele strategiczne przedsiębiorstwa/strategię działalności	– konwersyjna – biorca zawiera umowę z inną firmą w celu poszerzenia, zmiany swojej działalności, poprawy reputacji – w niszy – dawca lokuje swoją działalność w niszy rynkowej, tak aby zaspokoić potrzeby odbiorców konkretnego segmentu rynku – wielokoncepcyjna – francyzodawca kupuje inne pakiety franchisingowe przez co staje się jednocześnie biorcą i subdawcą innych systemów – poszukiwawcza – francyzodawca tworzy przedsiębiorstwo lub otwiera nowy oddział na nowym rynku, a następnie rozwija sieć franczyzy
Zasięg terytorialny	– krajowa – dawca i biorca prowadzą działalność na terenie tego samego kraju lub miejscu na wydzielonym w rynku – międzynarodowa – podmioty umowy działają na terenach różnych krajów – globalna – kiedy istnieje wiele podmiotów powiązania franczyzowego, które działają w różnych krajach – inbound – określa się tym mianem systemy zagraniczne, które są importowane na teren danego kraju – outbound – systemy eksportowane z danego kraju
Zasięg obowiązywania umowy	– wydzielona – dawca może działać tylko w wydzielonych obszarach działalności francyzodawcy – obejmująca całą strukturę przedsiębiorstwa – inaczej zakładowa
Forma działalności gospodarczej	– produkcyjno-hurtowa – biorca jest ogniwem łączącym producenta z detalistami, którzy sprzedają wyroby konsumentom – produkcyjno-detaliczna – producentem jest francyzodawca, a francyzobiorca jest detalistą, który sprzedaje towary ostatecznym nabywcom – hurtowo-detaliczna – w tym systemie dawcą jest hurtownik, a biorcą detalista – detaliczno-detaliczna – w tym systemie zarówno biorca jak i dawca są detalistami – system serwisu – system oparty jest na poziomych związkach kooperacyjnych, w których to przedsiębiorstwo nabywa prawa marketingowe, które wykorzystują inne firmy na tym samym etapie działalności

Kryterium podziału	Rodzaj franczyzy
Strategia ekspansji gospodarczej	– terytorialna – realizowana poprzez dywersyfikację rynków zbytu, obejmując nowe obszary, lub tworzenie globalnych łańcuchów powiązań, czyli tworzenie nowych systemów franczyzowych – branżowa – polega na rozszerzeniu zakresu działań lub oferowanych usług przez dawcę systemu
Struktura podporządkowania stron umowy	– subordynacyjna – dawca tworzy pionowe powiązania kooperacyjne, które są oparte na ścisłej kontroli i koordynacji działań stron umowy – partnerska – ma na celu ochronę interesów wszystkich uczestników powiązań franczyzowych, gdzie nadrzędnym celem jest interes całego łańcucha
Pozostałe typy	– pod klucz – uruchomienie działalności przez biorcę może mieć miejsce tylko w obiekcie wybudowanym i wyposażonym przez dawcę – bankowa – polega na doradztwie w dziedzinie opodatkowania, zakładania przedsiębiorstwa, oparta jest na specjalnych bankowych systemach informacyjnych – domowa – obejmuje usługi wykonywane dla domu, czyli np. usługi pielęgnacyjno-opiekuńcze, porządkowe, lub dla domu, czyli np. tłumaczenia, usługi konsultingowe – e-franzyza – wykorzystywana jest w jednostkach, które wykorzystują technologie internetowe – business to business – opierają się na systemach świadczących usługi wyłącznie dla innych przedsiębiorstw np. produkcyjne, dostarczające towary – white collar franchising – polegają na świadczeniu wyspecjalizowanych usług biznesowych np. biura rachunkowe – kooperacyjna – polega na świadczeniu wzajemnej pomocy przedsiębiorstw, które są od siebie niezależne, aby móc się wzajemnie uzupełniać i tworzyć komplementarne powiązania w określonym segmencie
	– mobilna – biorca posiada od dawcy własny lub leasingowy pojazd, który jest punktem sprzedaży towarów pod marką twórcy łańcucha franchisingowego – współwłasnościowa – dawca i biorca są współwłaścicielami systemu franchisingowego, a tym samym dzielą się kosztami i zyskami – leasingowa – franczyzodawca leasinguje biorcy grunty, budynki, pomieszczenia, maszyny, urządzenia lub inne wyposażenie, pobierając przy tym opłaty, które są spłatami wartości leasingowych przedmiotów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Ziółkowska, *Franzyza ...*, op. cit., s. 32–48, M. Kalinowski (red.), *Rynki finansowe w warunkach kryzysu*, Cedewu, Warszawa 2009, s. 347–350.

2. Z punktu widzenia uczestnika sieci (franczyzobiorcy) – przystąpienie do systemu franczyzowego również jest traktowane, jako źródło finansowania. Pozwala to na rozpoczęcie działalności ponosząc przy tym relatywnie niższe koszty niż w przypadku rozwijania działalności „od zera”²⁰⁷. Dzięki umowie franczyzy przedsiębiorca zyskuje przywileje związane z uczestnictwem w sieci, które przekładają się na obniżenie kosztów związanych z działaniami marketingowymi czy uzyskiwaniem upustów cenowych przy dokonywaniu zakupów u franczyzodawcy. Ponadto przez franczyzerów stosowana jest polityka odroczonej płatności, dzięki czemu środki obrotowe franczyzobiorcy pozostają dłużej do jego dyspozycji. Również wpływ na zmniejszenie kosztów działalności franczyzanta mają badania, których celem jest doskonalenie produktu oraz działania rozwojowe prowadzone przez franczyzodawcę. Począwszy od 1989 roku, kiedy to po raz pierwszy w Polsce pojawiła się franczyza rynek ten rozwija się z roku na rok. W 1994 roku dostępne były dwa systemy franczyzowe tj. Yves Rocher i McDonald’s, natomiast w 2015 roku liczba dostępnych systemów wyniosła 1114. Według prognoz Profit System w Polsce w 2016 roku miało funkcjonować ok. 1170 systemów franczyzowych. Dane dotyczące rynku franczyzy w Polsce prezentuje wykres 2.5.

Wykres 2.5. Liczba systemów franczyzowych w Polsce w latach 2003–2016

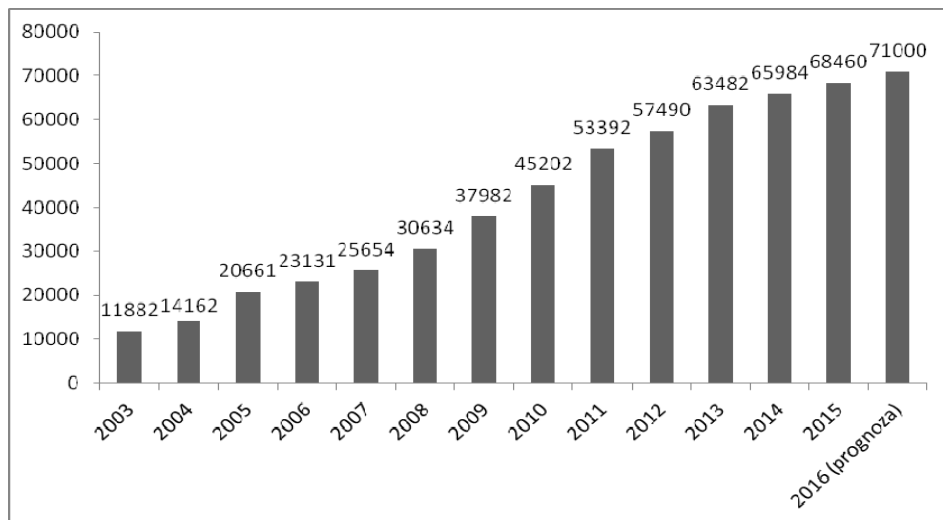


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Raport o franczyży w Polsce*, Profit System, <http://franchising.pl/abc-franczyzy/24/franczyza-polsce-rozwoj-rok-roku/> (30.10.2016).

²⁰⁷ Stworzenie koncepcji działania przedsiębiorstwa czy zbudowanie jego renomy i pozycji na rynku jest znacznie bardziej kosztowne niż opłata związana z udzieleniem licencji na sprawdzony model biznesu przez franczyzodawcę.

W Polsce rośnie również liczba placówek, które działają w systemie franczyzowym (wykres 2.6.). Jeszcze w 2003 roku funkcjonowało 11 882 tego typu oddziałów, natomiast w 2015 roku liczba ta wzrosła do 68 460. Prognozy Profit System zakładały wzrost liczby sklepów działających w formie franczyzy w 2016 roku do 71 000²⁰⁸.

Wykres 2.6. Liczba placówek franczyzowych w Polsce w latach 2003–2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Raport o franczyzie w Polsce*, Profit System, <http://franchising.pl/abc-franczyzy/24/franczyza-polsce-rozwoj-rok-roku/> (30.10.2016).

Rynek franczyzy w Polsce radzi sobie bardzo dobrze, gdyż system ten jest postrzegany przez przedsiębiorców za stosunkowo bezpieczny, ponieważ korzystają oni z marki, pod którą działają, sprawdzonych rozwiązań oraz działań marketingowych i promocyjnych. Największą popularnością wśród franczyzobiorców cieszy się gastronomia oraz branża spożywcza. Liderem jest spółka Eurocash, która posiada sieć sklepów „abc” liczącą 7 000 punktów na terenie całej Polski. W roku 2014 do sieci „abc” dołączyło 860 placówek. W tym samym okresie do wszystkich sieci franczyzowych na rynku (wg danych Profit System) przyłączyło się ok. 1860 sklepów spożywczych, co oznacza, że niemal co drugi sklep wybierał szyld „abc”. Rosnąca liczba sklepów franczyzowych jest dowodem na to, że franczyza jest najlep-

²⁰⁸ Ibidem.

szą odpowiedzią na obserwowaną w ostatnich latach malejącą liczbę małych i średnich sklepów spożywczych ogółem²⁰⁹.

Według Europejskiej Federacji Franczyzy (European Franchise Federation), która przeprowadzała badania dotyczące wpływu franczyzy na wzrost gospodarczy wybranych krajów Unii Europejskiej (Austria, Belgia, Czechy, Dania, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Niemcy, Portugalia, Polska, Słowenia, Szwecja, Wielka Brytania, Węgry, Włochy) wynika, że w latach 2007–2009 w krajach UE-17 w skali roku liczba franczyzodawców zwiększyła się średnio o 8,1%. W 17 krajach Unii w 2009 roku istniało ponad 10 tys. systemów franczyzowych i funkcjonowało przy tym ok. 0,5 mln placówek franczyzowych. Liderem była Francja, w której działało 1,4 tys. systemów. Dla porównania w 2009 roku w Chinach było 2,8 tys., w Korei Południowej 2,5 tys., w Indiach 1,8 tys. natomiast w kolebce franczyzy w Stanach Zjednoczonych istniało 2,2 tys. franczyzodawców²¹⁰.

2.6. Środki z Unii Europejskiej

Sektor MSP, jako źródło finansowania swojej działalności, może wykorzystywać również środki pochodzące z Unii Europejskiej. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce mogły korzystać z pieniędzy Unijnych (w ramach środków przedakcesyjnych) od 1994 roku wraz z zawarciem Układu Europejskiego ustanawiającego stowarzyszenie Polski ze Wspólnotami Europejskimi i ich państwami. Natomiast integracja Polski z Unią Europejską z dniem 1 maja 2004 roku na mocy traktatu akcesyjnego stworzyła nowe możliwości finansowania MSP za pośrednictwem funduszy strukturalnych przyznanych na lata 2004–2006 oraz 2007–2013²¹¹.

Przedsiębiorstwa z sektora MSP, aby pozyskać środki Unijne w latach 2007–2013 mogły skorzystać z:

- Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka,
- Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko,
- Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki,
- Regionalnych Programów Operacyjnych.

²⁰⁹ <http://eurocash.pl/strona-glowna/siec-abc-ma-juz-7000-sklepow.html> (10.09.2015).

²¹⁰ *Rozwój franczyzy w Europie*, Profit system, <http://franchising.pl/artukul/6325/rozwoj-franczyzy-europie/> (30.03.2015).

²¹¹ R. Wolański, *Wpływ ...*, op. cit., s. 219–223.

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (PO IG) 2007–2013 w odniesieniu do sektora MSP nakierowany był na rozwój polskiej gospodarki dzięki wspieraniu innowacyjności przedsiębiorstw. Strategia PO IG zakładała pomoc w realizacji innowacyjnych projektów realizowanych przez przedsiębiorstwa w zakresie prowadzenia prac badawczo-rozwojowych oraz doradztwo i szkolenia niezbędne do zrealizowania danego przedsięwzięcia. Celem tych działań było wzmocnienie pozycji przedsiębiorstw na rynku europejskim i pozostałych rynkach światowych, co miało przełożyć się na zwiększenie liczby miejsc pracy w przedsiębiorstwach innowacyjnych²¹².

Łączna wartość środków zaangażowanych w PO IG 2007–2013 wynosiła 10 186 030 644 EUR. Na kwotę tą składały się środki pochodzące z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w wysokości 8 658 126 047 EUR oraz środki krajowe na poziomie 1 527 904 597 EUR²¹³. Ze środków tych sektor MSP mógł skorzystać dzięki 6 Priorytetom realizowanym w ramach PO IG (tabela 2.7.), których łączna wartość przeznaczona dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw wynosiła 4 049 166 032 EUR.

Tabela 2.7. Środki finansowe przeznaczone dla MSP w ramach wybranych działań PO IG 2007–2013

Działanie	Środki całkowite przeznaczone na działanie (w EUR)	Środki przeznaczone dla MSP (w EUR)
Priorytet 1. Badania i rozwój nowoczesnych technologii		
1.4. Wsparcie projektów celowych	576 244 777	334 346 866
Priorytet 3. Kapitał dla innowacji		
3.1. Inicjowanie działalności innowacyjnej	169 314 549	42 328 637
3.2. Wspieranie funduszy kapitału podwyższonego ryzyka	159 691 823	159 691 823
3.3. Tworzenie systemu ułatwiającego inwestowanie w MSP	30 100 118	15 050 059
Pilotaż: Utworzenie i dokapitalizowanie Funduszu Pożyczkowego Wspierania Innowacji	10 893 510	10 076 497

²¹² Szczegółony opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia na lata 2007–2013, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2013, s. 5.

²¹³ Ibidem, s. 7.

Tab. 2.7 cd.

Priorytet 4. Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia		
4.1. Wsparcie wdrożeń wyników prac B+R	356 430 550	213 858 330
4.2. Stymulowanie działalności B+R przedsiębiorstw oraz wsparcie w zakresie wzornictwa przemysłowego	194 977 306	116 986 384
4.3. Kredyt technologiczny	409 850 588	409 850 588
4.4. Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym	1 628 516 989	1 139 961 892
4.5. Wsparcie inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki	948 053 980	237 013 495
Pilotaż: Wsparcie na pierwsze wdrożenie wynalazku	147 454 921	243 581 038
Priorytet 5. Dyfuzja innowacji		
5.4. Zarządzanie własnością intelektualną	25 149 236	22 634 312
Priorytet 6. Polska gospodarka na rynku międzynarodowym		
6.1. Paszport eksportu	93 966 861	93 966 861
6. 5. Promocja polskiej gospodarki	82 101 653	53 366 074
Priorytet 8. Społeczeństwo informacyjne - zwiększanie innowacyjności gospodarki		
8.1. Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej	390 635 294	385 635 294
8.2. Wspieranie wdrażania elektronicznego typu B2B	400 817 882	400 817 882
8.4. Dostarczanie Internetu na obszarze ostatniej mili	200 000 000	170 000 000
SUMA	5 824 200 037	4 049 166 032

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna...*, op. cit., s. 8–9.

Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko

Kolejnym programem, z którego mogły skorzystać przedsiębiorstwa MSP był Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko na lata 2007–2013. Jego założeniem był wzrost gospodarczy kraju oraz wzrost zatrudnienia. W ramach PO Infrastruktura i Środowisko planowano poprawić atrakcyjność Polski i jej regionów poprzez inwestycje w sześciu obszarach tj. transport, środowisko, energetyka, kultura, ochrona zdrowia, szkolnictwo wyż-

sze²¹⁴. W ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko sektor MSP mógł skorzystać z następujących działań²¹⁵:

- Działanie 4.1. Wsparcie systemów zarządzania środowiskowego.
- Działanie 4.2. Racjonalizacja gospodarki zasobami i odpadami.
- Działanie 4.3. Wsparcie dla przedsiębiorstw w zakresie wdrażania najlepszych dostępnych technik (BAT).
- Działanie 4.4. Wsparcie dla przedsiębiorstw w zakresie gospodarki wodno-ściekowej.
- Działanie 4.5. Wsparcie dla przedsiębiorstw w zakresie ochrony powietrza.
- Działanie 4.6. Wsparcie dla przedsiębiorstw w zakresie odzysku i unieszkodliwiania odpadów poużytkowych lub niebezpiecznych.
- Działanie 8.3. Rozwój inteligentnych systemów transportowych.
- Działanie 9.1. Wysokosprawne wytwarzanie energii.
- Działanie 9.2. Efektywna dystrybucja energii.
- Działanie 9.4. Wytwarzanie energii ze źródeł odnawialnych.
- Działanie 9.5. Wytwarzanie biopaliw ze źródeł odnawialnych.
- Działanie 9.6. Sieci ułatwiające odbiór energii ze źródeł odnawialnych.
- Działanie 10.1. Rozwój systemów przesyłowych energii elektrycznej, gazu ziemnego i ropy naftowej oraz budowa i rozbudowa magazynów gazu ziemnego.
- Działanie 10.2. Budowa systemów dystrybucji gazu ziemnego na terenach niezgazyfikowanych i modernizacja istniejących sieci dystrybucji.
- Działanie 10.3. Rozwój przemysłu dla odnawialnych źródeł energii.

Środki finansowe pochodzące z Unii Europejskiej przeznaczone na realizację Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko na lata 2007–2013 wyniosły 27 913 683 774 EUR, natomiast krajowy wkład w Program wyniósł ok. 11 mld EUR²¹⁶.

²¹⁴ *Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013. Szczegółowy opis priorytetów*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2009, s. 5.

²¹⁵ M. Gajewska, A. Sokół, A. Staśkiewicz, *Fundusze Unii Europejskiej dla przedsiębiorców 2007–2013. Dotacje i środki pomocowe*, Cedewu, Warszawa 2012, s. 215–216.

²¹⁶ *Program ...*, op. cit., s. 17.

Program Operacyjny Kapitał Ludzki

Następnym programem, z którego przedsiębiorstwa MSP mogły starać się pozyskać środki finansowe był Program Operacyjny Kapitał Ludzki na lata 2007–2013. Jego celem był wzrost poziomu zatrudnienia i spójności społecznej, realizowany poprzez aktywizację zawodową, podniesienie poziomu wykształcenia społeczeństwa, zmniejszenie obszarów wykluczenia społecznego oraz wsparcie mechanizmów efektywnego zarządzania w administracji państwowej. W ramach programu wsparciem zostały objęte takie obszary jak: zatrudnienie, edukacja, integracja społeczna, adaptacyjność pracowników i przedsiębiorstw, zagadnienia związane z rozwojem zasobów ludzkich na terenach wiejskich, z budową sprawnej i skutecznej administracji publicznej oraz partnerskiego państwa, a także z promocją postaw zdrowotnych wśród osób pracujących²¹⁷.

Program Operacyjny KL składał się z 10 priorytetów, które realizowane były równolegle zarówno na szczeblu centralnym jak i regionalnym. W ramach środków unijnych możliwe było dotowanie szkoleń lub działań doradczych w zakresie funkcjonowania sektora MSP za pośrednictwem następujących działań²¹⁸:

- Działanie 2.1. Rozwój Kadr Nowoczesnej Gospodarki;
- Działanie 4.2. Rozwój kwalifikacji kadr systemu B+R w wzrost świadomości roli nauki w rozwoju gospodarczym;
- Działanie 8.1. Rozwój pracowników i przedsiębiorstw w regionie;
- Działanie 8.2. Transfer wiedzy.

Środki w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki na lata 2007–2013 wynosiły 11 773 409 338 EUR. W ramach tej kwoty, środki pochodzące z Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) stanowiły wartość ok. 10 007 397 937 EUR. Natomiast wkład krajowy w PO KL był na poziomie 1 766 011 401 EUR²¹⁹.

Regionalne Programy Operacyjne

Poza przedstawionymi wyżej programami operacyjnymi, które funkcjonowały na obszarze krajowym, istniały również Regionalne Programy Operacyjne

²¹⁷ *Szczegółony opis priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007–2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2012, s. 8.

²¹⁸ M. Gajewska, A. Sokół, A. Staśkiewicz, *Fundusze ...*, op. cit., s. 239.

²¹⁹ *Szczegółony opis priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał ...*, op. cit., s. 10.

(RPO) na lata 2007–2013 przewidziane dla 16 województw w Polsce. Istotną zaletą takiego rozwiązania było to, że zapotrzebowanie na kapitał identyfikowane było na niższym szczeblu, dzięki czemu podejmowane działania mogły odpowiadać indywidualnym planom rozwoju dla danego województwa. Za realizację wdrażania RPO odpowiadały zarządy poszczególnych województw. To one oceniały oraz wybierały projekty, które kwalifikowały się do dofinansowania, jak również prowadziły kontrolę wykorzystania środków i monitorowały cały realizowany program²²⁰.

Cechą wspólną Regionalnych Programów Operacyjnych było to, że inwestycje realizowane ze środków tego programu musiały być ulokowane na obszarze danego województwa, z którego pochodziły fundusze. Zbliżone były również priorytety programu dla każdego z województw, które dotyczyły inwestycji związanych ze zdrowiem, edukacją, rozwojem miast, turystyką, społeczeństwem informacyjnym, promocją danego regionu oraz priorytety dotyczące rozwoju przedsiębiorstw szczególnie z sektora MSP²²¹.

W ramach Regionalnych Programów Operacyjnych na lata 2007–2013 Polska posiadała kapitał na poziomie ponad 16,5 mld EUR (tabela 2.8.). Najwięcej środków do rozdysponowania posiadało województwo mazowieckie (1,8 mld EUR) oraz śląskie (1,7 mld EUR). Natomiast najmniejszy kapitał miało województwo lubuskie (0,4 mld EUR) oraz opolskie (0,4 mld EUR).

Środki pochodzące z Unii Europejskiej w ramach programów operacyjnych stwarzają szansę na sfinansowanie potrzeb przedsiębiorstw MSP. Niestety skorzystanie z funduszy unijnych jest niełatwe ze względu na skomplikowaną dokumentację, wymagania dotyczące przedstawienia szczegółowych opisów i kalkulacji przedsięwzięcia czy wymagany wkład własny w daną inwestycję. Spełnienie tych wymogów przez MSP jest trudne, gdyż nierzadko nie posiadają one kapitału, który mogłyby przeznaczyć, jako wkład do inwestycji ani też wykwalifikowanych pracowników, którzy przygotowałiby w profesjonalny sposób dokumentację niezbędną przy ubieganiu się o fundusze unijne. Wszystko to sprawia, że środki te są bardziej dostępne dla dużych przedsiębiorstw niż dla sektora MSP, z którego tylko nieliczne firmy są w stanie spełnić stawiane wymagania²²².

²²⁰ *Narodowa Strategia Spójności*, <http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/wstepdofunduszeuropejskich/strony/nss.aspx> (02.02.2015).

²²¹ Ibidem.

²²² R. Wolański, *Wpływ ...*, op. cit., s. 219.

Tabela 2.8. Wartość środków unijnych na realizację Regionalnych Programów Operacyjnych na lata 2007–2013 dla poszczególnych województw (w EUR)

Województwo	Kwota
mazowieckie	1 831 496 697
śląskie	1 712 980 303
małopolskie	1 290 274 402
wielkopolskie	1 272 792 644
dolnośląskie	1 213 144 879
lubelskie	1 155 854 549
podkarpackie	1 136 307 823
warmińsko-mazurskie	1 036 542 041
łódzkie	1 006 380 910
kujawsko-pomorskie	951 003 820
pomorskie	885 065 763
zachodnio-pomorskie	835 437 299
świętokrzyskie	725 807 268
podlaskie	636 207 883
lubuskie	439 173 096
opolskie	427 144 813
POLSKA	16 555 614 190

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Konfederacja Lewiatan, http://konfederacjalewiatan.pl/_files/2010_07/MRR_A_Dawydzik_-_RPO_-_monitoring_wdrazania_programow.pdf (03.02.2015).

Szacuje się, że z funduszy unijnych w ramach programów operacyjnych na lata 2007–2013 skorzystało tylko 17,6% przedsiębiorstw MSP. Ponad 70% mikro, małych i średnich firm w ogóle nie starało się pozyskać środków z Unii Europejskiej. Przedsiębiorstwa taki stan rzeczy uzasadniają tym, że przy ubieganiu się o fundusze na lata 2007–2013 najpoważniejszą barierą były skomplikowane procedury, a także brak odpowiednich programów, w których MSP mogłyby uczestniczyć. Co ciekawe mikro, małe i średnie podmioty wskazywały również brak potrzeby wykorzystania środków pomocowych. Niemniej istotną barierą wskazywaną przez MSP był problem z wniesieniem wymaganego kapitału własnego do realizacji inwestycji z wykorzystaniem środków unijnych. Ponadto wśród przedsiębiorców występuje również brak wiedzy na temat realizowanych programów pomocowych.

Wszystkie te bariery sprawiają, że sektor MSP nie wykorzystuje możliwości jakie stwarzają fundusze unijne²²³.

Szansą dla MSP są kolejne środki z budżetu polityki spójności na lata 2014–2020, które otrzyma Polska w wysokości 82,5 mld EUR, co czyni ją największym beneficjentem wśród krajów Unii Europejskiej. „Środki te będzie można zainwestować m.in. w badania naukowe i ich komercjalizację, kluczowe połączenia drogowe (autostrady, drogi ekspresowe), rozwój przedsiębiorczości, transport przyjazny środowisku (kolej, transport publiczny), cyfryzację kraju (szerokopasmowy dostęp do Internetu, e-usługi administracji) czy włączenie społeczne i aktywizację zawodową”²²⁴.

W ramach polityki spójności realizowanych będzie 6 programów krajowych, w tym jeden ponadregionalny dla województw Polski Wschodniej oraz w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych. W tabeli 2.9. przedstawiono wstępny podział Funduszy Europejskich na realizację programów krajowych na lata 2014–2020.

Tabela 2.9. Środki Unijne na realizację programów krajowych w latach 2014–2020 (w mld EUR)

Program	Kwota
Infrastruktura i Środowisko	27,4
Inteligentny Rozwój	8,6
Wiedza, Edukacja, Rozwój	4,7
Polska Cyfrowa	2,2
Polska Wschodnia	2
Pomoc Techniczna	0,7

Źródło: Portal Funduszy Europejskich, <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/zasady-dzialaniafunduszy/fundusze-europejskie-w-polsce/> (02.05.2015).

Jak wskazano wcześniej szacuje się, że tylko 17,6% MSP skorzystało ze środków unijnych w latach 2007–2013. Z przeprowadzonych analiz wynika,

²²³ *Małe zainteresowanie funduszami UE wśród firm z sektora MSP*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Male-zainteresowanie-funduszami-UE-wsrod-firm-z-sektora-MSP-2898117.html> (04.02.2015).

²²⁴ *Fundusze Europejskie 2014-2020 - informacje ogólne*, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, http://www.mir.gov.pl/fundusze/fundusze_europejskie_2014_2020/strony/start.aspx (18.04.2015).

że w latach 2014–2020 odsetek mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, które skorzystają z kapitału w ramach programów operacyjnych ma być jeszcze mniejszy i może wynieść zaledwie 14,2%. Badane przedsiębiorstwa, jako bariery w pozyskaniu środków unijnych wskazywały brak własnych środków finansowych na pokrycie wkładu własnego do inwestycji, przeszkody proceduralne czy też brak programów/działań pozwalających uczestniczyć w projektach wspierających rozwój ich firm. Inne bariery, które również utrudniają aplikowanie o środki z UE związane są z tym, iż przedsiębiorcy nie są w ogóle zainteresowani pozyskaniem dodatkowych środków jak również z brakiem wiedzy na temat programów unijnych oraz małą dostępnością informacji na temat możliwości pozyskania środków²²⁵.

²²⁵ *Małe zainteresowanie funduszami UE wśród firm z sektora MSP*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Male-zainteresowanie-funduszami-UE-wsrod-firm-z-sektora-MSP-2898117.html> (04.02.2015).

ROZDZIAŁ 3

FUNDUSZE POŻYCZKOWE JAKO ALTERNATYWNE ŹRÓDŁO FINANSOWANIA MSP

3.1. Historia powstawania organizacji mikrofinansowych na świecie

W krajach rozwiniętych usługi finansowe są na tyle dostępne, że praktycznie każdy może z nich skorzystać. Natomiast w państwach biednych, słabo rozwiniętych dostęp do usług finansowych szczególnie przez ubogie społeczeństwo jest niemożliwy. Problemem jest brak możliwości zaciągnięcia jakiegokolwiek zobowiązania finansowego na warunkach inne niż „lichwiarskie”. Brak dostępu do usług finansowych spowodowany jest tym, że ludzie biedni nie są pożądanymi klientami przez banki, gdyż zazwyczaj nie posiadają żadnego własnego majątku, który stanowiłby zabezpieczenie wiarygodności. Również brak historii kredytowej sprawia, że ludzie ci nie są wiarygodnym partnerem w transakcji udzielania kredytu/pożyczki²²⁶.

Sytuacja ta spowodowała, że w latach 70. XX wieku zrodziła się idea mikrofinansów i mikrokredytów/mikropożyczek, które miały rozwiązać problem w dostępie do usług finansowych. Należy zauważyć, że pojęcia te nie są tożsame i mają różne definicje. Mikrokredyt/mikropożyczka²²⁷ ma węższe znaczenie. Początkowo był wykorzystywany przez instytucje, które pożyczaly drobne kwoty ludziom najbiedniejszym. Działalność ta miała na celu ograniczenie ubóstwa i wywołania zmian społecznych. Szacuje się, że do końca 2002 roku instytucje te wsparły ok. 41,6 mln biednych ludzi. Termin mikrofinanse natomiast odnosi się do sytuacji, w której gospodarstwa domowe mają dostęp do szerszego wachlarza usług finansowych (np. skła-

²²⁶ B. Bartkowiak, S. Flejterski, P. Pluskota, *Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2006, s. 55.

²²⁷ W Polsce istnieje różnica pomiędzy „kredytem”, który jest udzielany przez bank na konkretny cel i zgodnie z zasadami Prawa bankowego a „pożyczką”, która może być udzielana przez osoby fizyczne lub prawne na podstawie Kodeksu Cywilnego. Natomiast terminy „kredyt” i „pożyczka” w odniesieniu do działalności mikrofinansowej oznaczają ten sam produkt i mogą być stosowane zamiennie.

danie do depozytu drobnych oszczędności) nie ograniczając się tylko do udzielania mikrokredytów²²⁸.

Pierwszych mikropożyczek w 1971 roku zaczęła udzielać w Kolumbii chrześcijańska organizacja Opportunity International²²⁹. Dwa lata później tj. w 1973 roku organizacja *not for profit* Accion International udzielała solidarnie poręczanych pożyczek w Recife w Brazylii. Pomoc w postaci mikropożyczek była skierowana do biednych mikroprzedsiębiorców, którzy nie mogli liczyć na finansowanie za pośrednictwem banków. Projekt okazał się sukcesem, gdyż w przeciągu 3 lat udzielono 885 pożyczek przyczyniając się tym samym do stworzenia i utrzymania ok. 1 400 miejsc pracy. Warto również podkreślić, że pomimo stosunkowo wysokiego poziomu ryzyka niespłacalności współczynnik zwrotu pożyczek po pierwszym roku działalności Accion International wynosił 99,5%²³⁰.

Ważnym wydarzeniem w rozwoju systemu mikrofinansów było założenie w 1983 roku Grameen Banku w Bangladeszu. Autorem projektu był Muchammad Yunus (laureat Pokojowej Nagrody Nobla z 2006 roku) ekonomista z Uniwersytetu Chittagong w Bangladeszu²³¹. W ramach badania w 1974 roku wraz z grupą studentów dotarł do wsi Jobra, w której kobiety wypłatały bambusowe stolki. Głównym problemem przedsiębiorczych kobiet było to, nie miały własnych środków finansowych żeby móc zakupić materiał w postaci surowego bambusa. Zmuszone były pożyczać od kupca, któremu potem sprzedawały swoje wyroby. Ten płacił im tak niską stawkę, że po potrąceniu pożyczki zyski kobiet były bardzo niewielkie. Kobiety twierdziły, że gdyby miały możliwość pożyczać pieniądze na korzystniejszych warunkach z innego źródła, ich zarobek byłby większy a nie na poziomie minimum egzystencji. Yunus w ramach eksperymentu postanowił pożyczyć z własnych środków równowartość 30 USD 42 kobietom by pomóc im w rozwoju przedsiębiorczości oraz w celu wyciągnięcia ich z ubóstwa²³².

Po 9 latach od tego wydarzenia w 1983 roku Yunus stworzył Grameen Bank, którego celem była pomoc we wspieraniu przedsiębiorczości wśród najuboższych. „Bank Grameen utrzymywał się z odsetek od pożyczek, a później recyklował kapitał, by pomóc kolejnym osobom. Yunus włożył w swoje przedsięwzięcie natchnienie, kreatywność, bezpośrednie działanie,

²²⁸ A. Borch, *Pieniądz w ekonomii i socjologii*, Cedewu, Warszawa 2010, s. 124–125.

²²⁹ B. Bartkowiak, S. Flejterski, P. Pluskota, *Fundusze ...*, op. cit., s. 55.

²³⁰ *Our history*, <http://www.accion.org/about-us/history/1970s> (08.04.2015).

²³¹ *Biography of Dr. Muhammad Yunus*, Grameen Bank, http://www.grameeninfo.org/index.php?option=com_content&task=view&id=329&Itemid=363 (10.04.2015).

²³² M. Yunus, *Bankier ubogich. Historia mikrokredytu*, Concorda, Warszawa 2012, s. 12.

odwagę i hart, dowiódł jego rentowności i sprawił, że w następnym dwudziestoleciu rozwinęła się globalna sieć innych organizacji, które powieliły lub przystosowały jego model do innych krajów i kultur, ugruntowując pozycję mikrokredytu²³³. Tradycyjne metody zabezpieczeń oraz brak historii kredytowej zastąpiono rozwiązaniem, które polegało na tym, że pożyczkobiorcy odpowiadali solidarnie za zaciągnięte zobowiązania poręczając je sobie wzajemnie. Ponadto w ramach cotygodniowych spotkań monitorowano spłaty i wywierano presję społeczną, której celem było zwiększenie motywacji do spłaty zobowiązań. Dodatkowym motywatorem do spłaty była ewentualna możliwość zaciągnięcia kolejnej większej pożyczki²³⁴.

Od tamtego czasu w ciągu 30 lat powstało na świecie kilkadziesiąt tysięcy organizacji mikrofinansowych oraz kilkadziesiąt struktur, które zrzeszały tego typu organizacje. W większości organizacje udzielające mikrokredytów/mikropożyczek były zasilane kapitałem pochodzącym od rządu, prywatnych fundacji czy instytucji komercyjnych, które w ramach „społecznej odpowiedzialności biznesu” chciały wspierać rozwój przedsiębiorczości oraz walczyć z ubóstwem²³⁵. Władze organizacji mikrofinansowych uważają, „że dostęp do usług finansowych jest takim samym prawem człowieka jak dostęp do wody pitnej, opieki zdrowotnej czy prawo do rozwoju talentu, a mikropożyczka przyczynia się do likwidacji biedy, ponieważ dzięki niej wielu ludzi może poprawić swoją sytuację poprzez własny wysiłek”²³⁶. Istotną rolę mikrokredytów podkreśliła również Organizacja Narodów Zjednoczonych (ONZ) pod przewodnictwem Kofi’ego Annana, ogłaszając 18 listopada 2004 roku rok 2005 Międzynarodowym Rokiem Mikrokredytu. Sam Kofi Annan uważał, że „wielkim wyzwaniem stojącym przed nami jest zwrócenie uwagi na ograniczenia, które nie pozwalają w pełni korzystać wszystkim ludziom z usług sektora finansowego oraz podejmować działania, które im to umożliwią. Międzynarodowy Rok Mikrokredytu zachęca międzynarodową społeczność do sprostania temu wyzwaniu. Wspólnie możemy i musimy tworzyć sektor finansowy dostępny dla wszystkich. Pomoże to ludziom polepszyć ich życie”²³⁷.

²³³ B. Mikołajczyk, *Mikrofinanse nowym wyzwaniem Unii Europejskiej (aspekt humanistyczny)*, Annales. Etyka w życiu gospodarczym 2009, vol. 12, nr1, Salezjańska Wyższa Szkoła Ekonomii i Zarządzania, Łódź 2009, s. 91.

²³⁴ B. Bartkowiak, S. Flejterski, P. Pluskota, *Fundusze ...*, op. cit., s. 112.

²³⁵ Ibidem, s. 112-113.

²³⁶ B. Bartkowiak, *Fundusze pożyczkowe i poręczenia w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Cedewu, Warszawa 2009, s. 56.

²³⁷ *Międzynarodowy Rok Mikrokredytu*, http://www.unic.un.org.pl/rok_mikrokredytu/ (11.04.2015).

3.2. Geneza i istotna funkcjonowania funduszy pożyczkowych w Polsce

Alternatywnym rozwiązaniem w zakresie finansowania przedsiębiorstw z sektora MSP są fundusze pożyczkowe. Pod pojęciem „fundusz pożyczkowy” rozumie się niebankową instytucję, której działalność skupia się na dostarczaniu kapitału w postaci pożyczek dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw²³⁸.

K. Szopik-Depczyńska i R. Depczyński stwierdzają, że fundusze pożyczkowe to jednostki parabankowe, oferujące pomoc finansową w formie pożyczek dla rozwojowych przedsiębiorstw oraz tych nowopowstałych, które nie posiadają historii kredytowej wystarczającej dla banku komercyjnego²³⁹. Warto zauważyć, że fundusze pożyczkowe stanowią swoiste uzupełnienie systemu finansowego, udzielając pożyczek dla MSP związanych z prowadzeniem i rozwojem działalności gospodarczej²⁴⁰.

Celem działalności funduszy pożyczkowych jest wspieranie rozwoju lokalnej i regionalnej przedsiębiorczości za pośrednictwem dostarczanego kapitału dla podmiotów MSP, które nie są w stanie pozyskać finansowania z innych źródeł (głównie kredytów bankowych). Swoimi pożyczkami umożliwiają realizację przedsięwzięć inwestycyjnych, co przekłada się na tworzenie nowych miejsc pracy²⁴¹. Fundusze pożyczkowe udzielając wsparcia finansowego w postaci pożyczek, kreują również pozytywną historię pożyczkową, przygotowując tym samym przedsiębiorstwa MSP do finansowania w przyszłości za pośrednictwem sektora bankowego²⁴².

Powstanie i rozwój funduszy pożyczkowych w Polsce wywodzi się z działalności organizacji mikrofinansowych na świecie z lat 70. XX wieku. Przemiany ustrojowe w kraju z lat 80. i 90. poprzedniego stulecia spowodowały

²³⁸ A. Czajkowska, *Fundusze pożyczkowe szansą finansowania sektora MSP w kryzysie*, Acta Universitatis Lodzensis Folia Oeconomica 247, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2011, s. 223.

²³⁹ K. Szopik-Depczyńska, R. Depczyński, *Instytucje wsparcia innowacji*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania nr 34/2013, Zeszyty Naukowe nr 770, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2013, s. 273.

²⁴⁰ P. Pietras, P. Głodek, *Finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych w MSP*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2011, s. 34.

²⁴¹ P. Mikołajczyk, *Parabankowe aspekty działalności funduszy polecenionych i pożyczkowych*, (w:) G. Kotliński, K. Waliszewski (red.), *Instytucje parabankowe na rynku usług bankowych w Polsce*, Cedewu, Warszawa 2012, s. 143.

²⁴² M. Proniewski, W. Tarasiuk, *Zarządzanie instytucjami kredytowymi. Strategie, modele biznesowe i operacyjne*, C.H. Beck, Warszawa 2012, s. 81.

rozwój prywatnych przedsiębiorstw w Polsce. Wzrost sektora MSP uzależniony był od wielu czynników, w tym między innymi od dostępu do kapitału służącego finansowaniu działalności bieżącej czy inwestycyjnej (w tym także przedsiębiorstw nowopowstałych). Skorzystanie ze źródeł finansowania, głównie w postaci kredytów bankowych było dla MSP utrudnione w związku z tym zrodziła się idea stworzenia alternatywy w postaci funduszy pożyczkowych²⁴³.

W Polsce pierwsze fundusze pożyczkowe zaczęły powstawać w pierwszej połowie lat 90. XX wieku w ramach realizacji programów, które miały na celu zapewnić wsparcie finansowe przedsiębiorstwom MSP oraz osobom bezrobotnym chcącym założyć własną działalność gospodarczą. Jednym z pierwszych był fundusz pożyczkowy utworzony w 1992 roku w ramach Fundacji Rolniczej (późniejsza nazwa – Fundacja Wspomagania Wsi w Warszawie). W miarę rozwoju rynku, na którym coraz istotniejszą rolę zaczęły odgrywać mikro i małe przedsiębiorstwa, zaczęły powstawać nowe fundusze pożyczkowe obejmujące swoim zakresem działania coraz większy obszar²⁴⁴.

Zdaniem H. Waniak-Michalak programami, które odegrały decydującą rolę w tworzeniu sprzyjających warunków do rozwoju instytucji oferujących pożyczki dla osób prowadzących i rozpoczynających działalność gospodarczą były: Projekt Rozwoju Małej Przedsiębiorczości TOR#10, Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości oraz Kanadyjsko-Polski Program Przedsiębiorczości przedstawione na rysunku 3.1.

Transformacja systemu gospodarczego w Polsce spowodowała liczne zmiany w tym te na rynku pracy. Pojawiło się zjawisko bezrobocia, którego nie znano w poprzednim systemie. Aby aktywnie z nim walczyć pojawiła się potrzeba stworzenia mechanizmów i powołania odpowiednich instytucji, które ułatwiałyby tworzenie nowych miejsc pracy między innymi poprzez tworzenie jednoosobowych działalności gospodarczych. Aby to osiągnąć w 1991 roku rząd polski zaciągnął pożyczkę w kwocie 100 mln USD z Banku Światowego na realizację projektu: „*Promocja zatrudnienia i rozwoju służb zatrudnienia*”. Program ten, ze względu na swoją złożoność podzielono na 10 elementów nazywanych TOR-ami. Ostatnim z nich był „Projekt Rozwoju Małej Przedsiębiorczości – TOR#10”²⁴⁵.

²⁴³ B. Bartkowiak, S. Flejterski, P. Pluskota, *Fundusze ...*, op. cit., s. 65.

²⁴⁴ A. Kuchciński, *Fundusze pożyczkowe finansujące MSP*, Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula nr 32/2013, Akademia Finansów i Biznesu Vistula w Warszawie, Warszawa 2013, s. 122.

²⁴⁵ K.B. Matusiak, M. Mażewska, K. Zasiadły, *Rozwój lokalnych systemów wspierania przedsiębiorczości. Instytucje Projektu Rozwoju Małej Przedsiębiorczości TOR#10 po dziesięciu latach*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2005, s. 6–7.

Rysunek 3.1. Geneza powstawania systemu funduszy pożyczkowych w Polsce



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: H. Waniak-Michalak, *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Kraków 2007, s. 133.

Celem projektu TOR#10 było stworzenie systemu instytucji, które zajmowałyby się aktywnym wspieraniem rozwoju przedsiębiorczości poprzez udzielanie pomocy osobom bezrobotnym, zagrożonym utratą pracy oraz tym, którzy zamierzali otworzyć własną działalność gospodarczą. Projekt realizowało Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej wraz z Uniwersytetem Stanowym Ohio²⁴⁶. W ramach programu TOR#10 utworzono następujące trzy komponenty:

- 1) Inkubatory Przedsiębiorczości – w Polsce zaczęły powstawać w latach 1992-1994. Ich zadaniem było wspieranie głównie mikroprzedsiębiorstw w początkowym, najtrudniejszym okresie ich działalności. Pomoc dla nowych przedsiębiorstw realizowana była poprzez dostarczanie powierzchni przeznaczonych na działalność gospodarczą (stawki było niższe od cen rynkowych o ok. jedną trzecią), obsługę biurową oraz działalność doradczą (między innymi w zakresie ekonomii, finansów, prawa, marketingu). Zaletą działalności Inkubatorów Przedsiębiorczości było to, że przedsiębiorstwa które korzystały z ich usług mogły obniżyć koszty swojego funkcjonowania²⁴⁷;
- 2) Ośrodki Wspierania Przedsiębiorczości (OWP) – były elementem programu TOR#10, które zaczęły powstawać w IV kwartale 1994 roku. Służyły one przedsiębiorcom poprzez organizację szkoleń czy świadczenie usług doradczych związanych z rynkiem i biznesem. OWP oferowały

²⁴⁶ Ibidem, s. 7.

²⁴⁷ B. Bartkowiak, S. Flejterski, P. Pluskota, *Fundusze ...*, op. cit., s. 59.

także usługi informacyjne na temat źródeł finansowania działalności gospodarczej, nowych technologii, imprezach targowych, ofertach gospodarczych przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych a także informowały o normach i przepisach obowiązujących w Unii Europejskiej, którym miały sprostać krajowe MSP²⁴⁸. Łącznie w ramach TOR#10 utworzono 61 Ośrodków Wsparcia Przedsiębiorczości. Po 10 latach działalności z usług OWP skorzystało 466,9 tys. osób uczestniczących w szkoleniach czy korzystających z usług doradczych lub informacyjnych, z których ok. 45% stanowiły osoby bezrobotne. Ponadto powstało 9 500 przedsiębiorstw, które w 67% założone były przez bezrobotnych²⁴⁹;

- 3) Fundusze Rozwoju Przedsiębiorczości (FRP) – były istotnym komponentem projektu TOR#10, które przyczyniły się do ukształtowania obecnego systemu funduszy pożyczkowych. Zadaniem FRP było wspierania lokalnych przedsiębiorstw zarówno tych nowopowstałych jak i działających dłużej na rynku. Fundusze te oferowały pozabankowe wsparcie finansowe dla sektora MSP w postaci udzielanych pożyczek na cele związane z działalnością gospodarczą. Ich głównym atutem było to, że w przeciwieństwie do banków posiadały uproszczone procedury związane z ubieganiem się o pożyczkę oraz mniejsze wymagania dotyczące zabezpieczeń, którym mogło być poręczenie osób trzecich, przewłaszczenie własności na zabezpieczenie, cesja ubezpieczenia, weksel *in blanco* czy inne zabezpieczenia majątkowe. Pierwsze FRP zostały utworzone w grudniu 1994 roku, a łącznie w ramach TOR#10 powstały 34 tego typu instytucje. Fundusze Rozwoju Przedsiębiorczości oferowały pożyczki w wysokości od 5 000 do 20 000 USD udzielane na preferencyjnych warunkach. W okresie od stycznia 1995 do grudnia 2004 FRP udzieliły łącznie 4 849 pożyczek na kwotę 101 519 264,15 PLN dzięki którym utworzono 8 232 miejsca pracy. Warto również pokreślić, że wskaźnik spłacalności pożyczek wyniósł w omawianym okresie 93,32%²⁵⁰.

W ramach Projektu Rozwoju Małej Przedsiębiorczości TOR#10 uczestniczyły 74 instytucje pozarządowe, w których uruchomiono 61 ośrodków wspierania przedsiębiorczości. Ponadto uruchomiono 34 fundusze pożyczkowe oraz 31 inkubatorów przedsiębiorczości. Należy podkreślić, że projekt TOR#10 był pierwszą tego typu inicjatywą mającą na celu

²⁴⁸ Ibidem, s. 60.

²⁴⁹ K.B. Matusiak, M. Mażewska, K. Zasiadły, *Rozwój ...*, op. cit., s. 19.

²⁵⁰ Ibidem, s. 20–25.

wspieranie przedsiębiorczości w Polsce na tak dużą skalę. W ramach programu ok. 500 tys. osób podniosło swoje kwalifikacje zawodowe, utworzono ok. 40 tys. miejsc pracy po przeprowadzonych szkoleniach a 14,5 tys. przedsiębiorstw otrzymało wsparcie w rozwoju²⁵¹.

Kolejnym impulsem do postawiania systemu funduszy pożyczkowych w Polsce był Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości (PAFP) utworzony na mocy decyzji Kongresu Stanów Zjednoczonych z 1989 roku, którego celem miało być wspieranie rozwoju gospodarczego w Polsce w ramach programu pomocowego US AID. W realizowanym projekcie wprowadzono tzw. Amerykański System Mikropożyczek i utworzono w 1994 roku w Warszawie Fundusz Mikro Sp. z o.o. (FM). Jego cechą było to, że wypracował nietypową formę zabezpieczeń pożyczek, która polegała na tym, iż pożyczkobiorcy tworzyli tzw. grupy pożyczkowe, w których poszczególne osoby poręczały sobie pożyczki na wzajem²⁵². Dysponujący kapitałem 20 mln USD Fundusz Mikro przez lata swojej działalności stał się liderem na rynku usług pożyczkowych skierowanych do MSP. Z końcem 2008 roku FM miał rozbudowaną sieć 38 oddziałów w całej Polsce i był jedyną instytucją obejmującą swoim zasięgiem cały kraj. Posiadał 14,41% kapitału łącznego wszystkich działających funduszy pożyczkowych i udzielił blisko 70% wszystkich pożyczek na rynku. Według danych opublikowanych przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową w listopadzie 2010 roku, średnia wartość udzielonej przez Fundusz Mikro pożyczki wynosiła ok. 8 tys. PLN. Jednak wraz z nadejściem 2010 roku zdecydowano się zaprzestać działalności pożyczkowej. Na podstawie pozytywnej decyzji Komisji Nadzoru Finansowego Fundusz Mikro został przekształcony w instytucję bankową – FM Bank, który rozpoczął swoją działalność operacyjną 23.02.2010 roku²⁵³. Od momentu rozpoczęcia swojej działalności Fundusz Mikro udzielił ponad 130 tys. pożyczek wartych ponad 1 mld PLN, zasilając 57 tys. właścicieli mikro i małych przedsiębiorstw²⁵⁴. Warto podkreślić, że w maju 2012 roku Fundusz Mikro wznowił swoją działalność. Otrzymał pomoc finansową ze środków Unii Europejskiej oraz przeszedł ocenę przeprowadzoną przez firmę Planet Rating. Od stycznia 2012 roku właścicielem Funduszu Mikro jest M. Dulczewska, która pełniła funkcję prezesa Funduszu Mikro w latach 2004–2009. Obecne działania skoncentrowane są na tym, aby wpro-

²⁵¹ Ibidem, s. 30–31.

²⁵² H. Waniak-Michalak, *Pożabankowe ...*, op. cit., s. 134–135.

²⁵³ A. Kuchciński, *Fundusze ...*, op. cit., s. 124.

²⁵⁴ Fundusz Mikro, <http://www.funduszmikro.pl/o-nas> (27.04.2015).

wadzać innowacyjne metody udzielania pożyczek przedsiębiorcom z całego kraju, a cały proces związany z formalnościami zredukować do minimum, co ma zachęcić potencjalnych odbiorców do zaciągania pożyczek w Funduszu Mikro tak jak to miało miejsce w czasie jego funkcjonowania²⁵⁵.

Trzecim programem, który przyczynił się do powstawania i rozwoju funduszy pożyczkowych w Polsce był Kanadyjsko-Polski Program Przedsiębiorczości zapoczątkowany przez Kanadyjsko-Polską Fundację Przedsiębiorczości (CPEF – Canada Poland Entrepreneurs Foundation)²⁵⁶. Program ten realizowany był w latach 1997–2003 w ramach programów²⁵⁷:

- 1) Program Branch Network (BN) – realizowany przez CPEF oraz bank partnerski tj. Pekao S.A., który polegał na zapewnieniu wsparcia finansowego dla małych i średnich przedsiębiorstw w postaci kredytów na cele związane z prowadzoną działalnością gospodarczą;
- 2) Kanadyjski Program Pożyczkowy (KPP) dla Inkubatorów Przedsiębiorczości – w 2000 roku utworzony został tzw. Kanadyjski Program Pożyczkowy (KPP) dla Inkubatorów Przedsiębiorczości (utworzonych w ramach programu TOR#10). KPP był finansowy przez Fundację i realizowany przez inkubatory. Celem Programu było udzielanie wsparcia za pośrednictwem pożyczek tym przedsiębiorcom, którzy nie mogli liczyć na finansowanie za pomocą kredytów. Istotną zaletą Kanadyjskiego Programu Pożyczkowego było to, że z chwilą jego powstania na rynku nie było takich funduszy pożyczkowych, które oferowałyby kompleksowe podejście głównie do mikro i małych przedsiębiorstw, oferując jednocześnie udzielanie pożyczek oraz usługi szkoleniowe dla tych, którzy zaciągnęli lub mieli zamiar zaciągnąć pożyczkę. W ramach Kanadyjskiego Programu Pożyczkowego kapitałem zasílono 24 Inkubatory Przedsiębiorczości, co stanowiło ok. 40% ogółu istniejących wówczas w Polsce inkubatorów. Ponadto efektem działania KPP realizowanego głównie w latach 2000–2003 (zakończonego w 2007 roku) było udzielenie 718 pożyczek dla mikro i małych przedsiębiorstw na łączną kwotę 22 mln PLN;
- 3) Program Funduszu Poręczeń Kredytowych (FPK) – realizowany przez Fundację oraz Bank Zachodni WBK S.A., w ramach którego utworzono Fundusz Poręczeń Kredytowych POLFUND S.A. Celem programu była

²⁵⁵ A. Kuchciński, *Fundusze ...*, op. cit., s. 126.

²⁵⁶ B. Bartkowiak, *Fundusze ...*, op. cit., s. 116.

²⁵⁷ B. Bartkowiak, S. Flejterski, P. Pluskota, *Fundusze ...*, op. cit., s. 152–153.

pomoc w rozwoju przedsiębiorstwom MSP, które miały problem w zaciągnięciu kredytu ze względu na brak wymaganych zabezpieczeń spłaty.

Istotnym elementem działalności funduszy pożyczkowych jest jakość świadczonych usług. Dlatego też w październiku 1996 roku z inicjatywy Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw (obecnie Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości – PARP) powstał Krajowy System Usług (KSU). Jest to sieć dobrowolnie współpracujących ze sobą niekomercyjnych organizacji skierowanych do MSP oferując usługi doradcze, szkoleniowe, informacyjne i finansowe (w tym także udzielanie poręczeń oraz pożyczek)²⁵⁸. W ramach KSU funkcjonuje w całym kraju kilkadziesiąt funduszy pożyczkowych, które działają na podstawie Standardu Usług Funduszy Pożyczkowych wypracowanego przez PARP. W samym tylko 2013 roku współpracujące z KSU 44 fundusze pożyczkowe o kapitale pożyczkowym wynoszącym ponad 1 580 mln PLN udzieliły 4 243 pożyczki na sumę ponad 494 mln PLN²⁵⁹.

Fundusze pożyczkowe poprzez swoją obecność na rynku od blisko dwóch dekad, na stałe wpisały się w realia polskiego systemu finansów skierowanych do MSP, koncentrując swoją działalność na wspieraniu przedsiębiorczości poprzez udzielanie pożyczek. Organizacje te tworzą sektor pozabankowy na zasadach wyodrębnienia organizacyjnego i finansowego w rozumieniu przepisów prawa (Kodeks cywilny, Kodeks spółek handlowych). Odbiorcami usług funduszy pożyczkowych są – jak już wspomniano wcześniej – podmioty z segmentu mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw głównie z regionu lub województwa, w którym zlokalizowany jest dany fundusz. To właśnie dla tej grupy przedsiębiorstw fundusze pożyczkowe stwarzają szansę i możliwość uzyskania środków finansowych w formie pożyczek. Warto również podkreślić, że fundusze pożyczkowe często bywają pierwszą instytucją pożyczkową, do której zwracają się przedsiębiorcy w początkowym stadium funkcjonowania swoich przedsiębiorstw. Fundusze te, są dla nich jedynym możliwym partnerem oferującym kapitał pożyczkowy. Rola funduszy pożyczkowych uświadoczyła się w okresie spowolnienia koniunktury gospodarczej spowodowanej światowym kryzysem i znacznym ograniczeniem do zewnętrznych źródeł finansowania, (głównie kredytów bankowych) dla właścicieli przedsiębiorstw²⁶⁰.

²⁵⁸ B. Bartkowiak, S. Flejterski, P. Pluskota, *Fundusze ...*, op. cit., s. 99.

²⁵⁹ Krajowy System Usług, http://ksu.parp.gov.pl/pl/oferta_ksu/pozyczki (29.04.2015).

²⁶⁰ A. Kuchciński, *Fundusze ...*, op. cit., s. 122–124.

Istotną zaletą funduszy pożyczkowych jest ich odmienne podejście do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w przeciwieństwie do sektora bankowego. W odróżnieniu od banków fundusze pożyczkowe cechuje uproszczenie wymaganej dokumentacji pożyczkowej do minimum. Podstawą jest złożenie przez właściciela przedsiębiorstwa wniosku pożyczkowego, który jest analizowany pod kątem wiarygodności pożyczkowej. Po pozytywnej analizie następuje podpisanie umowy i wypłata środków finansowych dla pożyczkobiorcy.

Rysunek 3.2. Etapy przyznawania pożyczki przez fundusze pożyczkowe



Źródło: Opracowanie własne.

W Polsce nie istnieją określone wymogi, co do formy organizacyjno-prawnej funduszy pożyczkowych. Podmioty prowadzące w Polsce działalność pożyczkową funkcjonują w oparciu o różnorodne formy organizacyjne tj. jako osoby prawne, występujące w formie stowarzyszeń, fundacji czy spółek prawa handlowego w postaci spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i spółek akcyjnych. Nie istnieje również określona minimalna wartość kapitału początkowego, dlatego nie ma barier prawno-finansowych ograniczających powstanie nowych funduszy pożyczkowych. Także wartość kapitału pożyczkowego może być zróżnicowana²⁶¹. Z punktu widzenia wielkości posiadanego kapitału można wyróżnić²⁶²:

- fundusze bardzo małe – posiadające kapitał pożyczkowy poniżej 3 mln PLN,
- fundusze małe – posiadające kapitał pożyczkowy od 3 do 10 mln PLN,
- fundusze średnie – posiadające kapitał pożyczkowy od 10 do 20 mln PLN,
- fundusze duże – posiadające kapitał pożyczkowy od 20 do 40 mln PLN,
- fundusze bardzo duże – posiadające kapitał 40 mln PLN i więcej.

²⁶¹ Ibidem, s. 123.

²⁶² Raport 2011. Stan i perspektywy rozwoju funduszy pożyczkowych w Polsce według stanu na 31.12.2010 r., Polski Związek Funduszy Pożyczkowych, Warszawa 2011, s. 22.

Fundusze pożyczkowe można również podzielić ze względu na zasięg ich działalności i wyróżnia się²⁶³:

- fundusze lokalne – które swoją działalność pożyczkową kierują do przedsiębiorstw z obszaru jednej lub kilku gmin;
- fundusze regionalne – które działają na terenie kilku powiatów lub całego województwa;
- fundusze krajowe (ponadregionalne) – które oferują swoje usługi na obszarze kilku województwa lub na terenie całego kraju.

Fundusze pożyczkowe swoją uwagę koncentrują niemal wyłącznie na mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach, których właściciele prowadzą działalność gospodarczą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Fundusze pożyczkowe udzielają pożyczek przeznaczonych na cele związane z podjęciem, prowadzeniem i rozwojem działalności gospodarczej, między innymi na: finansowanie inwestycji, wdrażanie nowych rozwiązań technicznych lub technologicznych, zakup maszyn i urządzeń, rozbudowę, adaptację lub modernizację obiektów produkcyjnych, handlowych, usługowych, zakup materiałów i surowców niezbędnych do realizacji założonego przedsięwzięcia gospodarczego. W związku z tym pożyczki udzielane przez fundusze pożyczkowe można podzielić na trzy grupy, tj. pożyczki obrotowe, inwestycyjne i inwestycyjno-obrotowe. Aby móc otrzymać jedną z nich, należy spełnić określone warunki. Podstawą jest posiadanie statusu przedsiębiorstwa MSP i działać na terenie obsługiwanym przez dany fundusz pożyczkowy. Ponadto należy posiadać jasno określony i sprecyzowany cel, na który zostanie wykorzystana pożyczka. Ważne jest także, by przedsiębiorca nie posiadał zaległości wobec Zakładu Ubezpieczeń Społecznych i Urzędu Skarbowego (fundusze pożyczkowe nie udzielają pożyczek na spłatę tego typu zobowiązań). Istotny jest także rodzaj prowadzonej działalności przez przedsiębiorcę – nie może być ona uznana, jako szkodliwa dla środowiska naturalnego, czy też powszechnie uznana za nieetyczną²⁶⁴.

Należy zauważyć, że władze funduszy pożyczkowych znalazły swoistą niszę rynkową, którą starają się wypełnić (obszar tzw. luki finansowej). Swoimi pożyczkami stanowią swoiste uzupełnienie systemu finansowania MSP przedsiębiorstw. Potencjał, który drzemie w funduszach pożyczkowych, świadczy o tym, że na stałe wpisały się w kształtowanie finansowania sektora MSP, łącząc przedsiębiorców i pożyczki. Ponadto fundusze pożyczkowe

²⁶³ B. Bartkowiak, S. Flejterski, P. Pluskota, *Fundusze ...*, op. cit., s. 94.

²⁶⁴ A. Kuchciński, *Fundusze ...*, op. cit., s. 126–127.

często współpracują z organami administracji państwowej, co dodatkowo sprawia, że nawiązywana jest ścisła współpraca na lokalnym/regionalnym rynku²⁶⁵.

3.3. Charakterystyka rynku funduszy pożyczkowych w Polsce w latach 2010–2015

Większość z działających w Polsce funduszy pożyczkowych zrzeszonych jest w Polskim Związku Funduszy Pożyczkowych (PZFP). Instytucja ta powstała w 2010 roku w miejsce Polskiego Stowarzyszenia Funduszy Pożyczkowych (powołanego w 2002 roku). Celem związku jest reprezentowanie interesów funduszy pożyczkowych oraz budowanie trwałego systemu funduszy wspierających mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa²⁶⁶.

Począwszy od 2010 roku Polski Związek Funduszy Pożyczkowych, co roku przygotowuje raport na temat działalności funduszy pożyczkowych w Polsce. I tak według stanu na 31.12.2015 roku na terytorium RP działało 87 funduszy prowadzących działalność pożyczkową skierowaną do MSP²⁶⁷. Według PZFP od 2012 roku w Polsce liczba funduszy pożyczkowych jest taka sama i wynosi 87. Dane te prezentuje wykres 3.1.

Jak wynika z danych PZFP na koniec 2015 roku na terenie Polski działało 109 funduszy pożyczkowych wraz z ich terenowymi oddziałami. Najwięcej funduszy zlokalizowanych było w województwie małopolskim i mazowieckim (po 10 funduszy), natomiast najmniej funkcjonowało w województwie opolskim – 2 fundusze. Dane te prezentuje tabela 3.1.

Od 2011 roku nastąpiła wyraźna zmiana struktury funduszy pożyczkowych w zależności od wielkości posiadanego kapitału. I tak w 2010 roku funduszy dysponujących kapitałem poniżej 3 mln PLN było 17% podczas gdy w latach 2011-2012 było ich już tylko 1%. Maleje również liczba funduszy dysponujących kapitałem pożyczkowym od 3 do 10 mln PLN, których w 2011 roku było 6% a w 2012 roku 4%. W 2010 roku 23% ogółu funduszy pożyczkowych dysponowało kapitałem pożyczkowym od 10 do 20 mln

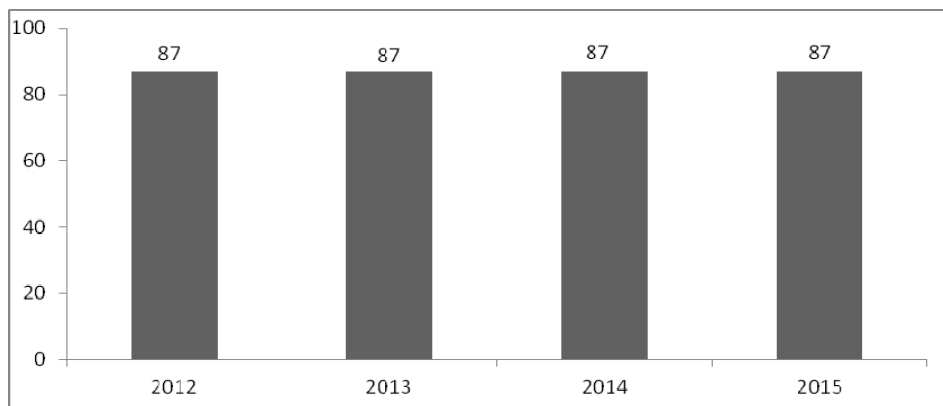
²⁶⁵ Ibidem, s. 128.

²⁶⁶ PZFP, http://www.pzfp.pl/?a=informacje_ogolne (28.04.2015).

²⁶⁷ Mimo iż w Polsce w 2015 roku funkcjonowało 87 funduszy pożyczkowych to opublikowany Raport Polskiego Związku Funduszy Pożyczkowych opiera się na danych pochodzących z 71 funduszy, a więc na podstawie 81,6%, wszystkich które prowadziły akcję pożyczkową w 2015 roku. PZFP co roku przeprowadza badania ankietowe wśród funduszy pożyczkowych, z których nie wszystkie chcą brać w nich udział.

PLN podczas gdy w 2011 było ich 13% natomiast rok później 14%. Maleje liczba funduszy, które posiadają kapitał w przedziale od 20 do 40 mln PLN.

Wykres 3.1. Liczba funduszy pożyczkowych w Polsce w latach 2012–2015



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Rynek funduszy pożyczkowych w Polsce. Raport 2010–2015*, Polski Związek Funduszy Pożyczkowych, Warszawa 2011–2016.

Tabela 3.1. Przestrzenne rozmieszczenie funduszy pożyczkowych według województwa (fundusze z siedzibą główną na terenie danego regionu oraz fundusze posiadające oddziały w danym województwie) w 2015 roku

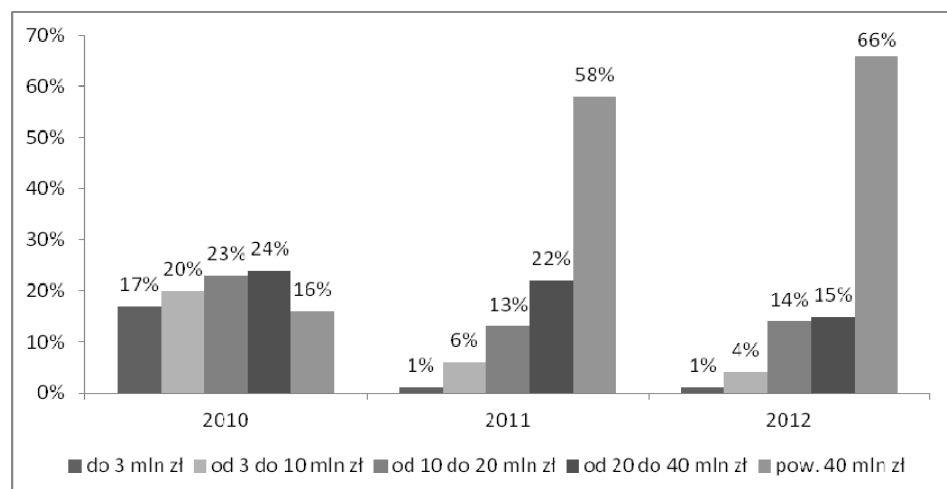
Województwo	Liczba funduszy udzielających pożyczek na terenie danego województwa wraz z oddziałami	Liczba pożyczek
Dolnośląskie	6	629
Kujawsko-Pomorskie	5	448
Lubelskie	6	587
Lubuskie	5	133
Łódzkie	9	582
Małopolskie	10	717
Mazowieckie	10	552
Opolskie	2	207
Podkarpackie	8	658
Podlaskie	4	185
Pomorskie	8	1202
Śląskie	9	607

Świętokrzyskie	6	305
Warmińsko-Mazurskie	8	655
Wielkopolskie	6	730
Zachodniopomorskie	7	575
RAZEM	109	8772

Źródło: Rynek funduszy pożyczkowych w Polsce. Raport 2015, Polski Związek Funduszy Pożyczkowych, Warszawa 2016, s. 23.

W latach 2010–2012 było ich odpowiednio 24%, 22% i 15%. Na uwagę zasługuje jednak fakt, że rośnie liczba funduszy, które posiadają kapitał pożyczkowy powyżej 40 mln PLN. W 2010 16% wszystkich funduszy pożyczkowych dysponowało taką wielkością kapitału. W 2011 roku ich liczba wzrosła do 58% a w 2012 roku funduszy z największą wartością kapitału pożyczkowego było 66% ogółu. Szczegółowe dane prezentuje wykres 3.2.

Wykres 3.2. Struktura funduszy pożyczkowych w zależności od wielkości posiadanego kapitału w latach 2010–2012

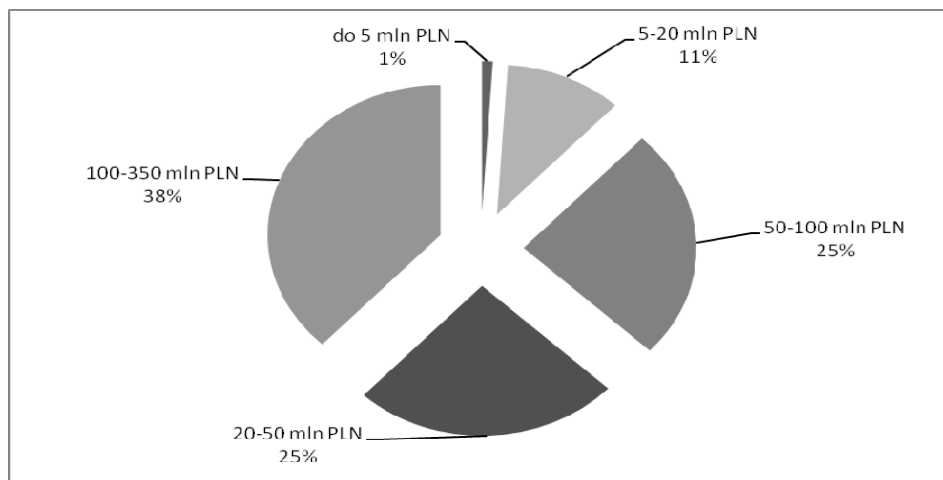


Źródło: Jak na wykresie 3.1.

W roku 2015 PZFP w swoich raportach zmienił klasyfikację funduszy w zależności od wielkości posiadanego kapitału pożyczkowego (wykres 3.3). Było to spowodowane tym, że część funduszy pożyczkowych znacząco powiększyła swoje zasoby kapitałowe (m.in. powstały fundusze, których war-

tość kapitałów była w przedziale 100–350 mln PLN). Pomimo tego, że funkcjonuje jedynie 7 funduszy o kapitale pożyczkowym w przedziale 100–350 mln złotych, co stanowi 10% ogólnej liczby badanych podmiotów, to ich udział w ogólnej wartości kapitału stanowi 39%. Okazuje się więc, że stosunkowo mała liczba podmiotów koncentruje znaczną część kapitału systemu funduszy. Trzeba jednak podkreślić to, że podmioty te posiadają swoje oddziały w kilku województwach. Równy udział w ogólnej wartości kapitału posiadają fundusze o kapitale pożyczkowym o wartości 20–50 mln i 50–100 mln. Wyposażenie kapitałowe na tym poziomie pozwala już na prowadzenie szerokiej akcji pożyczkowej. Należy wskazać na to, że opisane powyżej koncentrowanie kapitału będzie prawdopodobnie postępować. Po pierwsze, posiadanie kapitału o znacznej wartości ułatwia pozyskiwanie kolejnego. Po drugie działalność w kilku regionach zwiększa bazę potencjalnych źródeł finansowania²⁶⁸.

Wykres 3.3. Struktura wartości posiadanego kapitału funduszy pożyczkowych w 2015 roku w zależności od ich wartości



Źródło: Rynek funduszy pożyczkowych w Polsce. Raport 2015, op. cit., s. 23.

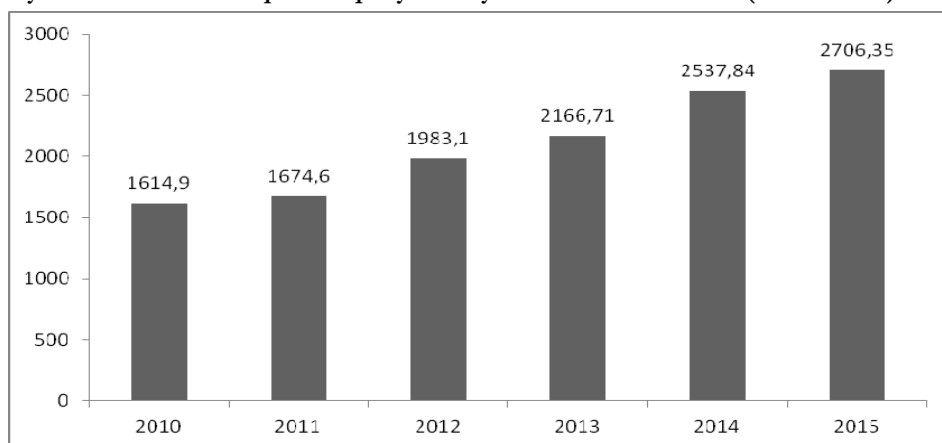
Działalność funduszy pożyczkowych uzależniona jest m.in. od wielkości posiadanego kapitału pożyczkowego. Rozwój funduszy i wzrost posiadanych kapitałów możliwy był dzięki środkom finansowym pochodzącym z Unii Europejskiej na lata 2007–2013. Istotnym programem, były Działania 1.2

²⁶⁸ Rynek funduszy pożyczkowych w Polsce. Raport 2015, op. cit., s. 64.

Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP) w ramach którego w sumie 39 funduszy pożyczkowych otrzymało wsparcie kapitałowe. Ponadto wzrost kapitałów pożyczkowych możliwy był dzięki Regionalnym Programom Operacyjnym (RPO) realizowanym w poszczególnych województwach jak również inicjatywy JEREMIE (Joint European Resources for Micro-to-Medium Enterprises)²⁶⁹. Jej pomysłodawcą jest Komisja Europejska i polegała ona na udzielaniu wsparcia finansowego dla MSP oraz osób, które rozpoczynały działalność gospodarczą. Inicjatywa JEREMIE w Polsce wdrażana była w ramach RPO 2007–2013 w województwach dolnośląskim, łódzkim, wielkopolskim, pomorskim, zachodniopomorskim i mazowieckim a pula pieniędzy przeznaczona na ten cel wynosiła ponad 1,66 mld PLN²⁷⁰.

Efektom realizacji programów wspierających rozwój funduszy pożyczkowych jest wzrost wartości posiadanych kapitałów pożyczkowych. W 2010 roku fundusze pożyczkowe dysponowały kapitałem ponad 1,6 mld PLN natomiast w 2015 roku wartość ta wzrosła do ok. 2,7 mld PLN. Dokładne dane prezentuje wykres 3.4.

Wykres 3.4. Wartość kapitałów pożyczkowych w latach 2010–2015 (w mln PLN)



Źródło: Jak na wykresie 3.1.

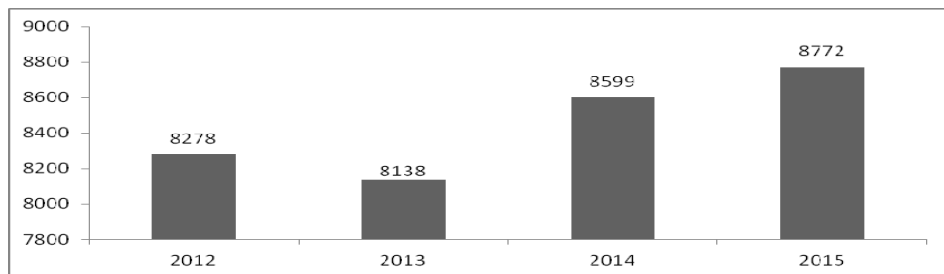
Dzięki posiadanym kapitałom fundusze mogą udzielać wsparcia przedsiębiorstwom MSP w postaci pożyczek. Fundusze pożyczkowe z każdym

²⁶⁹ Ibidem, s. 8.

²⁷⁰ *Czym jest JEREMIE*, <http://www.jeremie.com.pl> (15.05.2015).

rokiem mają coraz większe znaczenie dla zapewnienia sektorowi mikro, małych i średnich przedsiębiorstw dostępu do finansowania zewnętrznego. W roku 2015 fundusze udzieliły w Polsce ponad 8,7 tys. pożyczek czyli o 173 pożyczki więcej niż rok wcześniej. Oznacza to wzrost o 2,01% w ujęciu rocznym. Dane te prezentuje wykres 3.5.

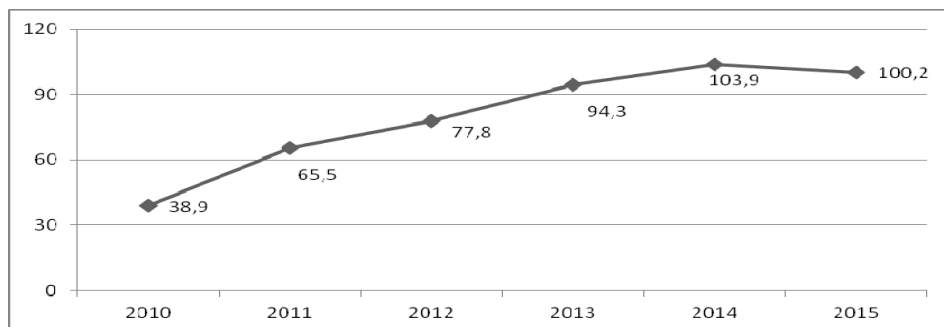
Wykres 3.5. Liczba udzielnych pożyczek przez fundusze w latach 2012–2015



Źródło: Jak na wykresie 3.1.

Działalność funduszy pożyczkowych można również analizować z punktu widzenia średniej wartości udzielanej pożyczki. I tak w 2010 roku średnia wartość udzielonej pożyczki wyniosła 38,9 tys. PLN. Natomiast w 2015 roku średnia wartość pożyczki wynosiła 100,2 tys. PLN i w porównaniu z rokiem 2010 stanowi to wzrost o ponad 157% w przeciągu pięciu lat. Dane na temat średniej wartości pożyczek prezentuje wykres 3.6.

Wykres 3.6. Średnia wartość udzielonej pożyczki w latach 2010–2015 (w tys. PLN)

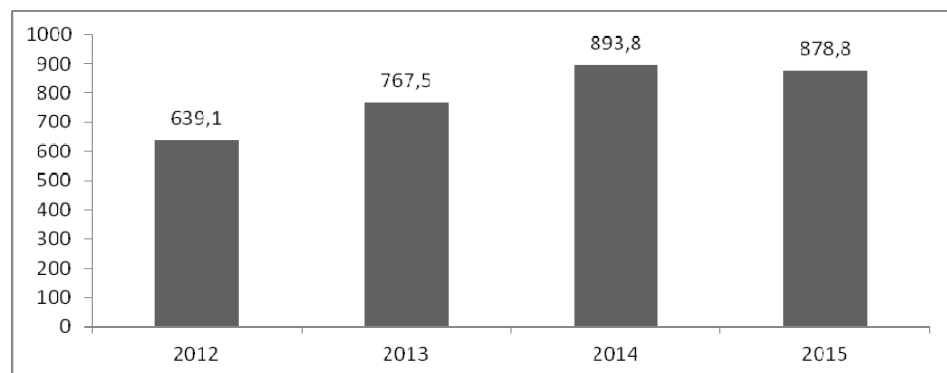


Źródło: Jak na wykresie 3.1.

W roku 2015 spadła średnia wartość udzielanych pożyczek (w porównaniu z rokiem 2014) i wyniosła 100 185,65 zł. Zmiana ta wpisuje się w zadania funduszy pożyczkowych (działalność w obszarze luki finansowej). Jednocześnie, wskazana kwota mieści się w unijnej definicji mikrofinansowania (25 tys. EUR). Warto zwrócić uwagę, że rozkład regionalny jest w tym obszarze nierównomierny. Najniższą średnią wartość pożyczki odnotowujemy w województwie pomorskim (53,4 tys. PLN), natomiast najwyższą w regionie wielkopolskim (204,8 tys. PLN). Jest to związane m.in. ze strukturą przedsiębiorczości w poszczególnych województwach – Wielkopolska to region lepiej rozwinięty gospodarczo, co przekłada się na wyższą wartość jednostkową pożyczek, gdyż realizowane są bardziej kapitałochłonne inwestycje²⁷¹.

Istotna jest także łączna wartość udzielonego wsparcia finansowego przez fundusze pożyczkowe (wykres 3.7). W latach 2012–2014 następował regularny wzrost wartości udzielanych pożyczek. W okresie 2014–2015 zanotowano spadek wartości akcji pożyczkowej o 15 mln zł, tj. o 1,68% w ujęciu rocznym. Należy jednak zauważyć, że fundusze pożyczkowe w jeszcze większym stopniu prowadziły działalność w luce finansowej, o czym świadczy spadek średniej wartości pożyczki w roku 2015. Działalność w luce finansowej (podwyższone ryzyko, obsługa przede wszystkim mikroprzedsiębiorstw) ogranicza możliwość rocznego przyrostu wartości udzielonych pożyczek²⁷².

Wykres 3.7. Wartość udzielonych pożyczek przez fundusze w latach 2012–2015 (w mln PLN)



Źródło: Jak na wykresie 3.1.

²⁷¹ Rynek funduszy pożyczkowych w Polsce. Raport 2015, op. cit., s. 22–24.

²⁷² Ibidem.

Z przedstawionych danych z lat 2010–2015 wynika, że fundusze pożyczkowe są efektywnie działającymi instytucjami, które poprzez udzielane pożyczki wspierają rozwój przedsiębiorstw z sektora MSP w Polsce. Działalność tychże funduszy wpisala się na stałe w realia systemu finansowania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Rosnące zainteresowanie funduszami ze strony przedsiębiorstw sprawia, że instytucje pożyczkowe nie mają problemów z właściwym zagospodarowaniem środków finansowych, które otrzymały za pośrednictwem programów unijnych na lata 2007–2013.

Należy również podkreślić, że działalność funduszy pożyczkowych w Polsce to nie tylko zasilanie przedsiębiorstw MSP kapitałem pożyczkowym. Ich funkcjonowanie ma również wymiar społeczny i gospodarczy, ponieważ dzięki udzielanym pożyczkom ograniczana jest stopa bezrobocia. Jak wynika z danych Ministerstwa Gospodarki jedna pożyczka pomaga stworzyć 0,57 miejsca pracy lub utrzymać 0,54 miejsca pracy. Dla przykładu: w samym tylko 2011 roku fundusze pożyczkowe przyczyniły się do powstania niespełna 5 000 miejsc pracy. Co więcej, dzięki funduszom pożyczkowym możliwe było powstanie wielu nowych przedsiębiorstw gdyż ok. 15% pożyczek trafia do firm w fazie *start-up*, co w 2011 roku dało kwotę 85,5 mln PLN, korzystnie wpływając na rozwój lokalnej i regionalnej przedsiębiorczości, zwłaszcza na terenach o niższym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczym.

3.4. Sposoby zabezpieczania wierzytelności funduszy pożyczkowych

Problem przedsiębiorstw z sektora MSP w pozyskaniu środków finansowych często związany jest z brakiem posiadanych zabezpieczeń. Fundusze pożyczkowe są elastyczne w tym zakresie i stwarzają różne możliwości zabezpieczeń, które pozwalają na ograniczenie potencjalnej straty w razie niespłacalności pożyczki oraz dostosowanie jej ceny do potencjału ryzyka transakcji pożyczkowej. Zadaniem zabezpieczeń jest zwiększenie skłonności klienta do dotrzymania warunków umowy pożyczki, a także wzmocnienie pozycji negocjacyjnej pożyczkodawcy wobec innych wierzycieli lub zarządców majątku w postępowaniu upadłościowym lub uniemożliwienie przejęcia podmiotu zabezpieczenia przez innych wierzycieli²⁷³.

²⁷³ M. Wiatr, R. Jagiello, *Ryzyko kredytowe*, (w:) M. Zaleska (red.), *Współczesna bankowość*, Difin, Warszawa 2007, s. 326.

W celu zabezpieczenia spłaty pożyczki wraz z odsetkami stosuje się następujące formy zabezpieczeń (rysunek 3.3.)²⁷⁴:

- zabezpieczenia osobiste – obejmują one odpowiedzialność osoby, która udziela zabezpieczenia całym swoim majątkiem;
- zabezpieczenia rzeczowe – odpowiedzialność osoby udzielającej zabezpieczenia ograniczona jest do konkretnych składników majątku.

Weksel własny (*in blanco*) to weksel z podpisem wystawcy, ale bez wypełnionej treści formularza wekslowego. Pożyczkodawca jest upoważniony do wypełnienia weksła w przypadku braku spłaty zobowiązania w wyznaczonym terminie zawartym w umowie. Zapłata weksła jest zabezpieczona poręczeniem wekslowym (awalem), co do całości sumy wekslowej lub do jej części. Poręczeń mogą udzielać osoby podpisane na wekslu lub osoby trzecie. Poręczeniem jest umieszczenie na wekslu słowa „poręczam” lub innego zwrotu i zakończenie go własnoręcznym podpisem osoby poręczającej. Sam podpis bez słowa „poręczam” lub innego zwrotu nie stanowi poręczenia. Poręczyciel odpowiada w granicach odpowiedzialności osoby, za którą poręczył²⁷⁵.

Poręczenie cywilnoprawne jest umową, w której poręczyciel zobowiązuje się wobec wierzyciela do zapłaty zobowiązania na wypadek braku spłaty przez dłużnika. Poręczenie odnosi się do każdego zobowiązania, także przyszłego²⁷⁶. Poręczenie takie może być udzielone przez osoby fizyczne i osoby prawne, a dla ważności złożonego poręczenia kodeks cywilny wymaga, aby zobowiązanie poręczyciela zostało złożone na piśmie. Wierzyciel w przypadku braku spłaty zobowiązania ma prawo domagać się swoich roszczeń. Przedmiotem poręczenia może być całość lub oznaczona część zobowiązania. Przy braku oznaczenia wysokości kwoty poręczenia poręczyciel odpowiada za całość zobowiązania wraz z należnymi odsetkami oraz należnościami wierzyciela²⁷⁷.

Innym sposobem zabezpieczeń udzielanych pożyczek są fundusze poręczeniowe. Są to instytucje finansowe, które przejmują ryzyko kredytowe od banku lub funduszu pożyczkowego, będąc pośrednim źródłem finansowania i zaspokajania potrzeb kapitałowych przedsiębiorstw. Cechą funduszy poręczeniowych jest świadczenie pomocy w postaci poręczeń głównie dla przedsiębiorstw MSP, które mają problem w uzyskaniu finansowania zewnętrzne- go ze względu na brak wystarczających zabezpieczeń.

²⁷⁴ M. Matejun, K. Szymańska, *Finansowanie i wspomaganie rozwoju firm sektora MSP*, (w:) M. Matejun (red.), *Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i ćwiczeniach*, Difin, Warszawa 2012, s. 217.

²⁷⁵ Ustawa z dnia 28.04.1936 r. Prawo wekslowe, art. 30–31 (Dz.U. z 1936 nr 37 poz. 282).

²⁷⁶ M. Panfil, *Zarządzanie ...*, op. cit., s. 102.

²⁷⁷ I. Heropolitańska, *Prawne ...*, op. cit., s. 190–192.

Rysunek 3.3. Rodzaje zabezpieczeń wierzytelności stosowane przez fundusze pożyczkowe



Źródło: Opracowanie własne.

Samo poręczenie polega na zabezpieczeniu spłaty zobowiązania finansowego (kredytu/pożyczki) zaciągniętego przez przedsiębiorstwo w instytucji finansowej. Należy podkreślić, że fundusze te nie dostarczają środków finansowych bezpośrednio do przedsiębiorstwa. Ich rolą jest ułatwienie dostępu dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w uzyskaniu finansowania zewnętrznego. Oferta funduszy poręczeniowych skierowana jest do tych firm, które posiadają zdolność kredytową. Fundusze poręczeniowe udzielają poręczeń za odpłatnością w postaci pobieranej prowizji, która uzależniona jest od wysokości udzielonego poręczenia oraz okresu jego obowiązywania²⁷⁸.

Ubezpieczenie stanowi formę zabezpieczania należności, w której instytucja ubezpieczająca potwierdza wiarygodność danego klienta i w pewnym stopniu przejmuje na siebie ryzyko związane z udzieleniem pożyczki. Ubezpieczyciel zobowiązuje się do wypłaty odszkodowania pożyczkodawcy w przypadku zajścia określonych zdarzeń zawartych w umowie, w efekcie których nie zostaną zaspokojone roszczenia pożyczkodawcy przez dłużnika, który podlega ubezpieczeniu. Zawarcie umowy ubezpieczeniowej ma na celu asekurację ryzyka ponoszonego przez pożyczkodawcę, ale tylko w pewnym stopniu, gdyż firmy ubezpieczeniowe indywidualizują umowy ubezpieczenia dłużników, co prowadzi do nie przejmowania pełnego ryzyka spłaty zobowiązania przez ubezpieczyciela. Umowy ubezpieczenia mogą być zawierane pomiędzy pożyczkodawcą a firmą ubezpieczeniową, lub między ubezpieczycielem a pożyczkobiorcą, a jednocześnie pożyczkodawca może ubezpieczyć pożyczkę udzielaną pożyczkobiorcy²⁷⁹.

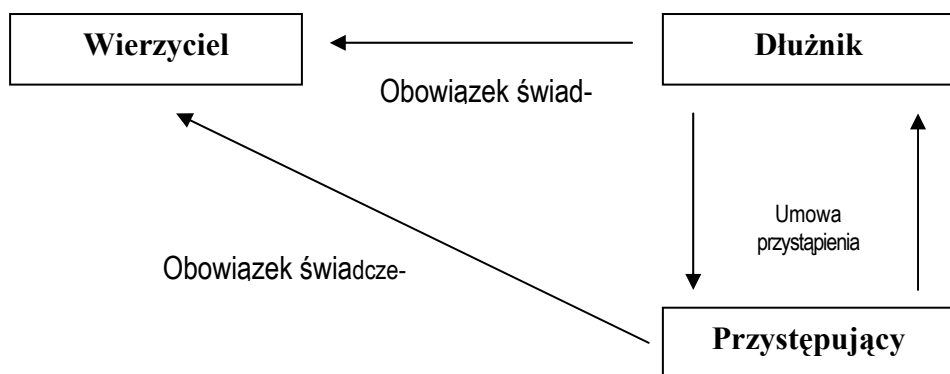
Przystąpienie do długu następuje w oparciu o umowę i polega na przystąpieniu osoby trzeciej do dotychczasowego zobowiązania dłużnika. Osoba trzecia nie zastępuje dłużnika tylko występuje wraz z nim w charakterze pożyczkobiorcy. Następuje tym samym przejęcie długu, a odpowiedzialność dłużników jest samoistna i solidarna. Przez przystąpienie do długu wierzyciel otrzymuje dodatkowe zabezpieczenie wiarygodności, a zatem przysługuje mu prawo ściągnięcia należności także od dłużnika przystępującego do długu, tym samym

²⁷⁸ A. Kuchciński, *Fundusze poręczeniowe w Polsce*, (w:) A. Krzysztofek (red.), *Finansowanie działalności przedsiębiorstw a społeczna odpowiedzialność biznesu*, Wydawnictwo AT, Kraków 2014, s. 187–188.

²⁷⁹ M. Wiatr, *Zarządzanie indywidualnym ryzykiem kredytowym. Elementy systemu*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2008, 243.

gwarancja wypłacalności wierzytelności jest większa niż od samego pożyczkobiorcy²⁸⁰. Schemat przystąpienia do długu prezentuje rysunek 3.4.

Rysunek 3.4. Przystąpienie do długu



Źródło: R. Kowalski, *Wierzyciel – podatnik. Podatkowe aspekty windykacji*, Difin, Warszawa 2003, s. 38.

Inną formą zabezpieczeń wierzytelności jest przejęcie długu, polegające na przejęciu długu na podstawie umowy między wierzycielem a przejmującym dług za zgodą dotychczasowego dłużnika lub umowy między obecnym dłużnikiem a przejmującym dług za zgodą wierzyciela. Osoba przejmująca dług jest lepiej wypłacalna od dotychczasowego dłużnika. Zarówno przejęcie jak i przystąpienie do długu jest czynnością trójstronną, dokonywaną w formie pisemnej²⁸¹.

Przelew (cesja) wierzytelności jest umową na mocy której wierzyciel zbywa wierzytelność, która przysługuje mu wobec dłużnika na rzecz nabywcy. Umowa przelewu wierzytelności określa wierzyciela i dłużnika, zobowiązanie z którego wynika wierzytelność, świadczenie będące treścią tego zobowiązania. Cesja wierzytelności przenosi tylko tyle praw, ile w chwili zawarcia umowy przysługiwało zbywcy. Przedmiotem przelewu wierzytelności mogą być zobowiązania przyszłe, jeśli istnieją one w chwili zawarcia umowy, zobowiązania wzajemne, a także płatne w ratach (może być to całość zobowiązania lub jedna bądź kilka rat), świadczenia okresowe (np. czynsz najmu),

²⁸⁰ M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2005, s. 206.

²⁸¹ Ibidem, s. 206.

świadczenia uboczne (jeśli w chwili zawarcia umowy są już wymagalne np. zapłata odsetek jeśli opóźnienie już powstało). Przelewu można dokonać zarówno w formie pisemnej jak i ustnej. Zbywca ma obowiązek zawiadomienia dłużnika o przelewie wierzytelności²⁸².

Jednym z rodzajów zabezpieczeń rzeczowych jest zastaw. W celu zabezpieczania wierzytelności może być ustanowiony, jako zastaw zwykły lub zastaw rejestrowy. W praktyce do zabezpieczania wierzytelności używany jest zastaw rejestrowy. Zastaw rejestrowy zabezpiecza wierzytelność pieniężną (zarówno w polskiej jak i obcej walucie) z tytułu udzielonego świadczenia²⁸³. Przedmiotem zastawu mogą być rzeczy ruchome i zbywalne prawa majątkowe, a w szczególności²⁸⁴:

- rzeczy oznaczone co do tożsamości,
- rzeczy oznaczone co do gatunku,
- zbiór rzeczy ruchomych lub praw stanowiących całość gospodarczą,
- wierzytelności,
- prawa na dobrach niematerialnych,
- prawa z papierów wartościowych,
- prawa z niebędących papierami wartościowymi instrumentów finansowych.

Aby ustanowić zastaw rejestrowy niezbędna jest umowa między osobą uprawnioną do rozporządzania przedmiotem zastawu (zastawca) a wierzycielem (zastawnikiem) oraz wpis do rejestru zastawów. Rzeczy, które zostały obciążone zastawem mogą zostać w posiadaniu zastawcy, lub osoby trzeciej wskazanej w umowie, jeśli osoba ta wyraziła na to zgodę²⁸⁵. Umowa zastawu rejestrowego powinna być zawarta w formie pisemnej i określać co najmniej²⁸⁶:

- datę zawarcia umowy,
- imię i nazwisko (nazwę) oraz miejsce zamieszkania (siedzibę) i adres zastawnika i zastawcy,
- przedmiot zastawu,
- wierzytelność zabezpieczoną zastawem.

²⁸² M. Stanisław, M. Treła, *Bezpieczne zawieranie umów przez fundusz pożyczkowy*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010, s. 56–58.

²⁸³ M. Panfil, *Zarządzanie ...*, op. cit., s. 112.

²⁸⁴ I. Heropolitańska, *Prawne ...*, op. cit., s. 199.

²⁸⁵ Ibidem, s. 200.

²⁸⁶ M. Panfil, *Zarządzanie ...*, op. cit., s. 112.

Hipoteka to metoda zabezpieczania wierzytelności będąca własnością dłużnika lub osoby trzeciej. Może być ustanowiona na nieruchomości lub innym prawie ujawnionym w księgach wieczystych i jest zawierana w formie aktu notarialnego. Zgodnie z ustawą z 06.07.1982 roku o księgach wieczystych hipoteka stanowi ograniczone prawo rzeczowe²⁸⁷, którego przedmiotem mogą być²⁸⁸:

- nieruchomości gruntowe,
- nieruchomości budynkowe,
- nieruchomości lokalowe,
- nieruchomości będące w użytkowaniu wieczystym,
- własnościowe, spółdzielcze prawo do lokalu mieszkaniowego,
- prawa do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej,
- ułamkowe udziały we własności nieruchomości,
- wierzytelności zabezpieczone hipoteką.

Ustanowienie hipoteki na rzecz nowego właściciela nie pozbawia dotychczasowego właściciela nieruchomości możliwości zarządzania i rozporządzania nią. Jednak w przypadku, gdy zarządzający lub rozporządzający nieruchomością podejmuje takie działania, które skutkują obniżeniem jej wartości, wierzyciel ma prawo zażądać zaprzestania tego typu działań²⁸⁹.

Wyróżnia się następujące rodzaje hipoteki²⁹⁰:

- 1) Zwykła – jej podstawą jest zawarcie umowy pomiędzy stronami oraz wpis do księgi nieruchomości, dzięki niej zabezpieczona zostaje wierzytelność o ustalonej kwocie. Przedmiotem zabezpieczenia jest nieruchomości pożyczkobiorcy lub osoby trzeciej;
- 2) Kaucyjna – może być ustanowiona na wierzytelności nieustalonej wysokości, wierzytelności przyszłej czy wierzytelności z dokumentów zbywalnych. Zabezpiecza ona wierzytelności do wysokości sumy oznaczonej na wpisie do hipoteki;
- 3) Przymusowa – ustanawiana jest koszt pożyczkodawcy wtedy, gdy dłużnik zalega ze spłatą wierzytelności, a dotychczasowe zabezpieczenia uważa się jako niewystarczające;

²⁸⁷ Ustawa z dnia 06.07.1982 r. o księgach wieczystych i hipotece (Dz.U. 1982 nr 19 poz. 147).

²⁸⁸ M. Panfil, *Zarządzanie ...*, op. cit., s. 109.

²⁸⁹ I. Heropolitańska, *Prawne ...*, op. cit., s. 211.

²⁹⁰ M. Wiatr, *Zarządzanie ...*, op. cit., s. 247.

- 4) Morska – jej przedmiotem są statki wpisane do rejestru okrętowego prowadzonego przez izbę morską;
- 5) Ustawowa – wynika z umocowań prawnych, stosowana jest przy zabezpieczeniu wierzytelności Skarbu Państwa (np. z tytułu podatków, cel, składek na ubezpieczenie społeczne).

Kaucja stanowi zabezpieczenie wykonania zobowiązania w formie pieniężnej. Do jej ustanowienia potrzebne jest zawarcie umowy w formie pisemnej oraz złożenie wierzycielowi przedmiotu kaucji. Jako kaucję przyjmowane mogą być środki pieniężne przechowywane na osobnym, nieoprocentowanym koncie. W przypadku nie wykonania zobowiązania przez dłużnika w terminie określonym w umowie, wierzyciel może dokonać potrącenia wierzytelności z tytułu złożonej kaucji²⁹¹.

Przewłaszczenie na zabezpieczenie jest kolejnym rodzajem zabezpieczeń rzeczowych. Stanowi ono przeniesienie własności rzeczy ruchomych na pożyczkodawcę a dotychczasowy właściciel ma prawo do użytkowania danej rzeczy. W przypadku braku spłaty zobowiązania wierzyciel ma prawo przejąć zabezpieczenie, którego z punktu formalnego jest już właścicielem²⁹².

Blokada na rachunku bankowym to kolejny rodzaj zabezpieczenia, gdzie przedmiotem zabezpieczenia są środki pieniężne. Wykorzystywana jest wówczas, gdy pożyczkobiorca umieścił środki finansowe na rachunku długookresowym, a pożycza pieniądze na krótki okres. Klient wystawia wówczas upoważnienie do blokowania swoich rachunków bankowych, które służą do przeprowadzania rozliczeń. Dłużnik zobowiązuje się do nie otwierania rachunków w innych bankach oraz kierowanie wszelkich wpływów na zablokowane konto²⁹³.

Klientami funduszy pożyczkowych są w zdecydowanej większości małe lub bardzo małe podmioty gospodarcze, a więc najmocniej narażone na wahania koniunktury i zakłócenia płynności finansowej. Trzeba więc podkreślić to, że dostarczanie finansowania zewnętrznego tj. udzielanie pożyczek sektorowi MSP jest działalnością wysokiego ryzyka²⁹⁴. Mimo relatywnie wysokiego poziomu ryzyka związanego z funkcjonowaniem podmiotów MSP w Polsce, fundusze pożyczkowe skutecznie zabezpieczają się przed ryzykiem niespłacalności pożyczek. Potwierdzeniem tego są dane opublikowane przez Polski Związek Funduszy Pożyczkowych na temat struktury portfela pożyczkowego funduszy (wykres

²⁹¹ I. Heropolitańska, *Prawne ...*, op. cit., s. 208.

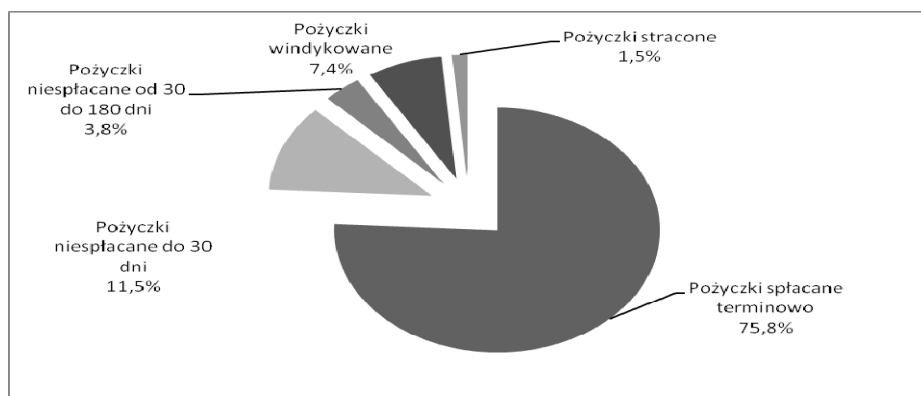
²⁹² Z. Dobosiewicz, *Wprowadzenie do finansów i bankowości*, PWN, Warszawa 2005, s. 173.

²⁹³ I. Heropolitańska, *Prawne ...*, op. cit., s. 211.

²⁹⁴ *Rynek funduszy pożyczkowych w Polsce. Raport 2015*, op. cit., s. 42.

3.8. i 3.9.). Według stanu na 31.12.2011 roku 75,8% wszystkich udzielonych pożyczek było regulowane terminowo. Na koniec 2012 roku wskaźnik ten uległ poprawie i wyniósł 78,8%. W roku 2012 zmniejszyła się również liczba pożyczek opóźnionych w spłacie do 30 dni. W roku 2011 pożyczki te stanowiły 11,5% a rok później 8,9%. Zmniejszyła się również ilość pożyczek opóźnionych w przedziale od 30 do 180 dni z 3,8% w 2011 roku do 2,8% w 2012 roku. W 2012 roku wzrosła liczba pożyczek przekazanych do windykacji z 7,4% w 2011 roku do 8,3%. Można przypuszczać, że działania windykacyjne przyniosły jednak pozytywne efekty ponieważ w 2012 roku pożyczki stracone stanowiły 1,2% portfela podczas gdy w roku wcześniejszym fundusze pożyczkowe zanotowały 1,5% pożyczek straconych.

Wykres 3.8. Struktura portfela pożyczkowego wg stanu na 31.12.2011 roku

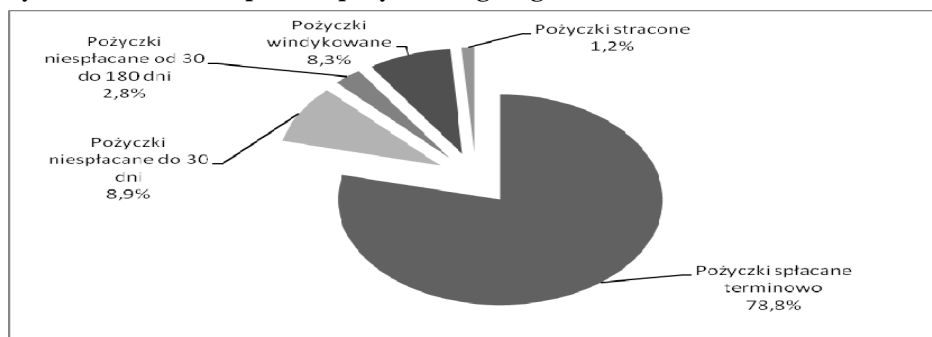


Źródło: Rynek funduszy pożyczkowych w Polsce. Raport 2011, Polski Związek Funduszy Pożyczkowych, Warszawa 2012, s. 37.

Również dane za 2015 rok potwierdzają, że jakość portfela pożyczkowego funduszy odznacza się dobrą jakością. W tymże roku istniało 27 918 aktywnych pożyczek, z czego 2 642 było windykowanych natomiast pożyczek straconych było 123, które stanowiły 0,4% udziału w ogólnej liczbie udzielonych pożyczek. W porównaniu do stanu na 31.12.2014 r. należy zwrócić uwagę na dwie podstawowe zmiany wartości: nastąpił wzrost o 1,62 p.p. odsetka wartości pożyczek windykowanych, nastąpił spadek o 0,3 p.p. odsetka wartości pożyczek straconych. Wynika z tego, że z jednej strony wystąpił wzrostem udziału pożyczek windykowanych w portfelu pożyczkowym, jednak jednocześnie poprawiła się sytuacja w zakresie pożyczek straconych²⁹⁵.

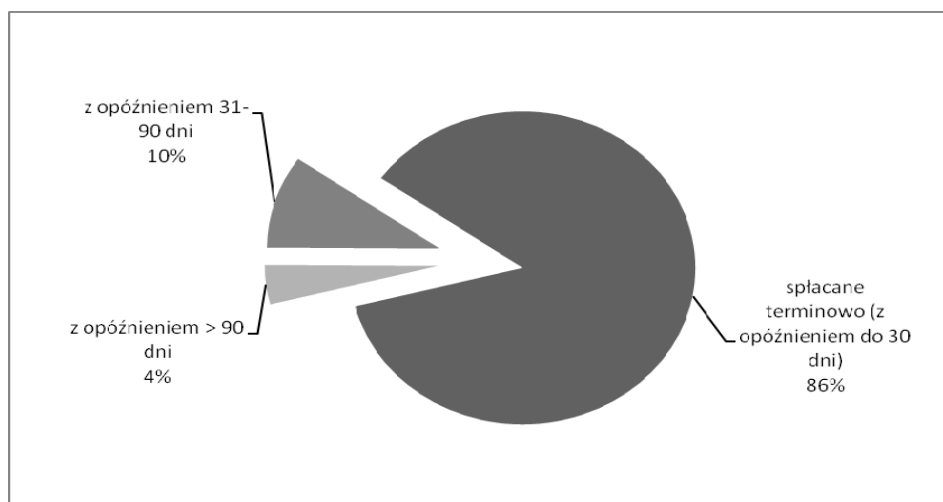
²⁹⁵ Ibidem, s. 43.

Wykres 3.9. Struktura portfela pożyczkowego wg stanu na 31.12.2012 roku



Źródło: Rynek funduszy pożyczkowych w Polsce. Raport 2012, Polski Związek Funduszy Pożyczkowych, Warszawa 2013, s. 37.

Wykres 3.10. Udział terminowo spłaconych pożyczek w liczbie pożyczek aktywnych (w %).



Źródło: Rynek funduszy pożyczkowych w Polsce. Raport 2015, op. cit., s. 47.

Na koniec 2015 roku spłacane terminowo były pożyczki o łącznej wartości przekraczającej 1,7 mld zł. Jednocześnie, niewiele ponad 56 mln zł kapitału zaangażowanego przez fundusze było poważnie zagrożonych (opóźnienia powyżej 90 dni). Pokazuje to wyraźnie, iż jakość portfela pożyczkowego nie jest bolączką funduszy a jakość portfela pożyczkowego, że znajduje się na wysokim poziomie²⁹⁶.

²⁹⁶ Ibidem, s. 47.

3.5. Perspektywy rozwoju funduszy pożyczkowych na lata 2014–2020 w ramach Programu „Samorządowa Polska”

Problem w dostępie do kapitału dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw stanowi istotny problem. Dlatego pod koniec 2012 roku pojawiła się idea stworzenia Programu „Samorządowa Polska”, który w ramach swoich działań wspierałby rozwój MSP. Głównym założeniem tego projektu jest udzielanie niskooprocentowanych pożyczek w ramach tworzonych Lokalnych Funduszy Pożyczkowych (LFP). Ich właścicielami byłyby samorządy terytorialne (gminne i miejskie), które wspierałyby lokalną przedsiębiorczość i byłyby impulsem do rozwoju lokalnej przedsiębiorczości. Program „Samorządowa Polska” zakłada powołanie w każdej gminie, która będzie zainteresowana udziałem w projekcie, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością Lokalnego Funduszu Pożyczkowego Samorządowa Polska, której udziałowcami byłyby samorządy terytorialne (40% udziałów) oraz Centrum Operacyjne Samorządowa Polska S.A. (60% udziałów) – spółka zależna od Unii Gospodarczej Samorządowych Funduszy Pożyczkowych Samorządowa Polska S.A., głównego realizatora programu. Lokalne fundusze pożyczkowe będą instytucjami *not for profit* i będą korzystać ze środków Unii Europejskiej (prognozuje się, że łączna kwota dotacji dla LFP ze środków UE wyniesie 29 398 398 PLN). Zakłada się, że maksymalna kwota pożyczki będzie wynosić ok. 25 000 EUR, jej oprocentowanie będzie w granicach 6,6% w skali roku, spłata kapitału będzie odroczone do 10 lat, a jedynym zabezpieczeniem będzie weksel własny dzięki czemu – zgodnie z przewidywaniami – skorzysta z niej co piąty przedsiębiorca²⁹⁷.

Szacuje się, że w latach 2014–2020 liczba Lokalnych Funduszy Pożyczkowych będzie stale rosła. Plany Programu „Samorządowa Polska” przewidują, że w 2015 roku w Polsce będzie funkcjonowało 144 LFP, natomiast do 2020 roku zakłada się istnienie 544 tego typu instytucji (po 34 w każdym województwie)²⁹⁸. Według stanu z 15 kwietnia 2016 roku w Polsce działa 20 Lokalnych Funduszy Pożyczkowych ulokowanych w 7 województwach (tabela 3.2.). Najwięcej LFP z których mogą korzystać MSP znajduje się w województwie podkarpackim – 5 funduszy.

²⁹⁷ D. Jabłońska, *Założenia ekonomiczno-finansowe Programu „Samorządowa Polska” na lata 2014-2020 oraz odniesienie się do instrumentów inżynierii finansowej w Polityce Spójności po 2013r.*, Unia Gospodarcza Samorządowych Funduszy Pożyczkowych „Samorządowa Polska” S.A., Warszawa 2012, s. 5–7.

²⁹⁸ Ibidem, s. 27.

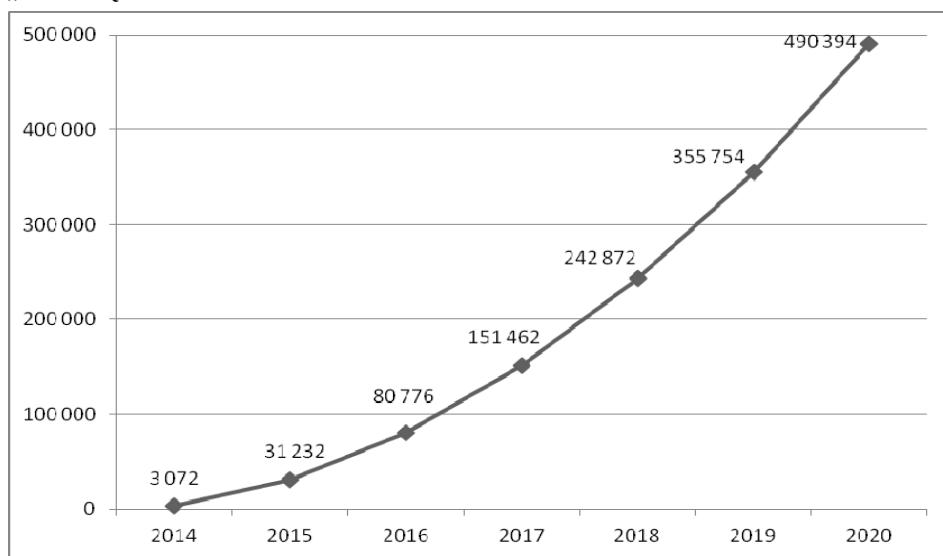
Tabela 3.2. Rozmieszczenie Lokalnych Funduszy Pożyczkowych „Samorządowa Polska” z podziałem na województwa (stan na dzień 15.04.2016 roku)

Województwo	Lokalny Fundusz Pożyczkowy
zachodniopomorskie	LFP „Samorządowa Polska” Karlino sp. z o.o. LFP „Samorządowa Polska” Polczyn-Zdrój sp. z o.o.
wielkopolskie	brak
warmińsko-mazurskie	brak
świętokrzyskie	brak
śląskie	brak
pomorskie	brak
podlaskie	brak
podkarpackie	LFP „Samorządowa Polska” Dębica sp. z o.o. LFP „Samorządowa Polska” Nisko sp. z o.o. LFP „Samorządowa Polska” Nowa Sarzyna sp. z o.o. LFP „Samorządowa Polska” Przemyśl sp. z o.o. LFP „Samorządowa Polska” Tryńcza sp. z o.o.
opolskie	LFP „Samorządowa Polska” Byczyna sp. z o.o. LFP „Samorządowa Polska” Namysłów sp. z o.o. LFP „Samorządowa Polska” Pokój sp. z o.o.
mazowieckie	LFP „Samorządowa Polska” Żąbki sp. z o.o.
małopolskie	LFP „Samorządowa Polska” Muszyna sp. z o.o. LFP „Samorządowa Polska” Wielka Wieś sp. z o.o.
łódzkie	brak
lubuskie	brak
lubelskie	brak
kujawsko-pomorskie	LFP „Samorządowa Polska” Kowalewo Pomorskie sp. z o.o. LFP „Samorządowa Polska” Wąbrzeźno sp. z o.o. LFP „Samorządowa Polska” Włocławek sp. z o.o.
dolnośląskie	LFP „Samorządowa Polska” Bystrzyca Kłodzka sp. z o.o. LFP „Samorządowa Polska” Jelcz-Laskowice sp. z o.o. LFP „Samorządowa Polska” Kłodzko sp. z o.o. LFP „Samorządowa Polska” Strzelin sp. z o.o.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Zasięg programu*, <http://www.samorzadowa-polska.eu/pl/zasięg-programu> (15.04.2016).

Autorzy programu zakładają, że z usług Lokalnych Funduszy Pożyczkowych działających w ramach Programu „Samorządowa Polska” do końca 2014 roku skorzysta ponad 3 tys. podmiotów z sektora MSP. Do końca 2015 roku LFP miały udzielić ponad 31 tys. pożyczek. Według założeń Programu do końca 2020 roku Lokalne Fundusze Pożyczkowe planują wesprzeć swoim kapitałem ponad 490 tys. mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z całego kraju. Prognozy dotyczące liczby udzielanych pożyczek w latach 2014–2020 przedstawiono na wykresie 3.11.

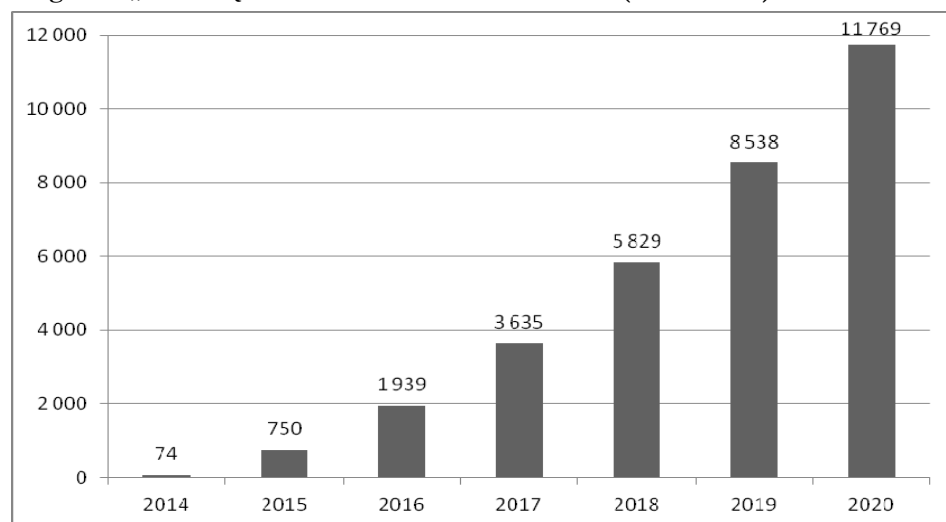
Wykres 3.11. Przewidywana liczba udzielanych pożyczek w ramach Programu „Samorządowa Polska” w latach 2014–2020



Źródło: Program „Samorządowa Polska”. *Etapy wdrażania*, Biuletyn informacyjny nr 5/2013, Unia Gospodarcza Samorządowych Funduszy Pożyczkowych „Samorządowa Polska” S.A., Warszawa 2013, s. 9.

Warto również wspomnieć o przewidywanych wartościach pożyczek udzielanych przez Lokalne Fundusze Pożyczkowe. Do końca 2014 roku LFP planowały udzielić pożyczek dla MSP na łączną kwotę ok. 74 mln PLN. Rok później kwota ta miała wzrosnąć do poziomu ok. 750 mln. W 2016 roku Program zakłada wsparcie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw kwotą blisko 2 mld PLN. Do końca 2020 roku kwota udzielonych pożyczek ma wynieść niespełna 12 mld PLN. Prognozy dotyczące wartości udzielanych pożyczek przez Lokalne Fundusze Pożyczkowe w latach 2014–2020 prezentuje wykres 3.12.

Wykres 3.12. Przewidywana wartość udzielanych pożyczek (narastająco) w ramach Programu „Samorządowa Polska” w latach 2014–2020 (w mln PLN)



Źródło: Program „Samorządowa ...”, op. cit., s. 9.

Program „Samorządowa Polska” w ramach, którego tworzone są Lokalne Fundusze Pożyczkowe, stwarza realną szansę wspierania rozwoju przedsiębiorstw MSP w postaci pożyczek. Zaletą programu jest niewątpliwie to, że LFP nie wymagają historii kredytowej oraz licznych zabezpieczeń – głównym zabezpieczeniem jest weksel własny pożyczkobiorcy. Ponadto wszystkie pożyczki udzielane przez Lokalne Fundusze Pożyczkowe są poręczane przez Krajowy Fundusz Poręczeniowy „Samorządowa Polska” utworzony w ramach Programu, który reasekuruje działalność LFP. Społeczny wymiar zakładanego przedsięwzięcia, a także jego działalność *not for profit*, ma szansę na pozyskanie w latach 2014–2020 środków w wysokości rzędu kilku miliardów Euro, dzięki czemu wsparcie kapitałowe mogłoby otrzymać ok. 500 tys. mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z całej Polski²⁹⁹.

²⁹⁹ Ibidem, s. 7.

ROZDZIAŁ 4

REGIONALNE FUNDUSZE POŻYCZKOWE DLA MSP Z WOJEWÓDZTWA ŚWIĘTOKRZYSKIEGO

4.1. Sektor MSP w województwie świętokrzyskim – beneficjenci usług funduszy pożyczkowych

Województwo świętokrzyskie zajmuje powierzchnię 11 711 km² co stanowi 3,7% terenu Polski. Składa się z 14 powiatów (13 ziemskich, 1 grodzki) oraz ze 102 gmin (5 miejskich, 26 miejsko-wiejskich, 71 wiejskich)³⁰⁰ które według danych Urzędu Statystycznego w Kielcach, zamieszkiwało 1 274 tys. osób (stan na dzień 31.12.2012). Stolicą województwa są Kielce – miasto na prawach powiatu zajmujące obszar 109,5 km² i skupiające 198 tys. osób – 15,8% ludności całego województwa³⁰¹.

Według danych Urzędu Statystycznego w Kielcach, na koniec 2015 roku w województwie świętokrzyskim ogółem było 110 574 przedsiębiorstw³⁰². Najliczniejszą grupę stanowiły MSP przedsiębiorstwa, których łącznie było 110 457. Zgodnie z kryterium podziału w systemie REGON w 2015 roku zarejestrowanych było³⁰³:

- 105 140 mikroprzedsiębiorstw,
- 4 003 małych przedsiębiorstw,
- 843 średnich przedsiębiorstw,
- 117 dużych przedsiębiorstw.

³⁰⁰ *Analiza i ocena sytuacji na rynku pracy w województwie świętokrzyskim w 2011 roku*, Wojewódzki Urząd Pracy w Kielcach, Kielce 2012, s. 13.

³⁰¹ *Sytuacja społeczno-gospodarcza Kielc w latach 2010–2015*, Urząd Statystyczny w Kielcach, Kielce 2016, s. 7.

³⁰² Przedsiębiorstwa ogółem = przedsiębiorstwa sektora prywatnego + przedsiębiorstwa sektora publicznego.

³⁰³ *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON w województwie świętokrzyskim, 2015 r.*, Urząd Statystyczny w Kielcach, Kielce 2016, s. 15.

Mikroprzedsiębiorstwa stanowią według systemu REGON najliczniejszą grupę firm w Świętokrzyskim, utrzymując się na poziomie powyżej 100 tys. podmiotów. W przypadku małych przedsiębiorstw ich liczba w latach 2008–2015 wynosiła ok. 4–4,5 tys. W przypadku średniej wielkości firm najwięcej zarejestrowanych w REGON było w 2010 roku – 849 a liczba dużych przedsiębiorstw oscylowała w granicach 117–126. Szczegółowe dane na temat liczby przedsiębiorstw w Świętokrzyskim prezentuje tabela 4.1.

Tabela 4.1. Liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON w województwie świętokrzyskim w latach 2008–2015

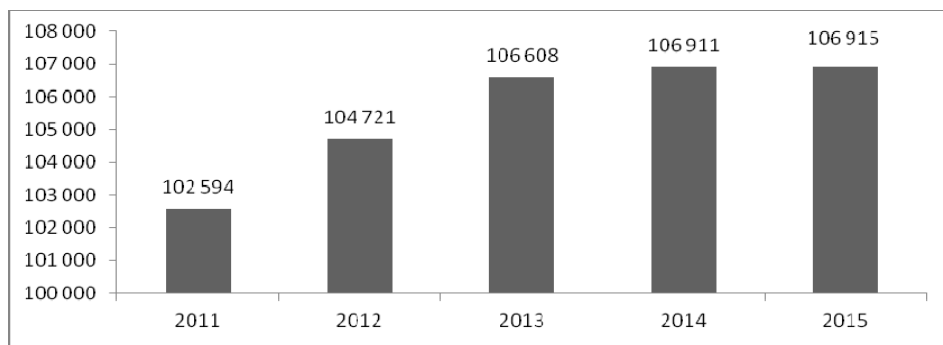
Lata	Przedsiębiorstwa				
	Mikro	Małe	Średnie	Duże	Razem
2008	103 153	4 298	826	122	108 399
2009	100 240	4 476	838	124	105 678
2010	103 228	4 512	849	126	108 715
2011 ³⁰⁴	100 470	4 477	833	126	105 906
2012	103 039	4 065	846	118	108 068
2013	104 873	4 045	846	118	109 882
2014	105 140	4020	850	120	110 130
2015	105611	4003	843	117	110 574

Źródło Opracowanie własne na podstawie: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON w województwie świętokrzyskim, 2008-2015 r.*, Urząd Statystyczny w Kielcach, Kielce 2009–2016.

Z danych Urzędu Statystycznego w Kielcach wynika, że w latach 2011–2015 w województwie świętokrzyskim odnotowuje się wzrost ilości prywatnych przedsiębiorstw wpisanych do rejestru REGON. I tak w 2015 roku według tejże bazy w Świętokrzyskim było 106 915 prywatnych podmiotów gospodarczych. Szczegółowe dane prezentuje wykres 4.1. W województwie świętokrzyskim najliczniejszą grupę stanowią osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Liczba tychże osób w latach 2008–2015 podlegała wahaniom. I tak według rejestru REGON w 2014 i 2015 roku zarejestrowanych było odpowiednio 84 722 oraz 84 106 tego typu podmiotów. Dane dotyczące liczby osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą według rejestru REGON prezentuje wykres 4.2.

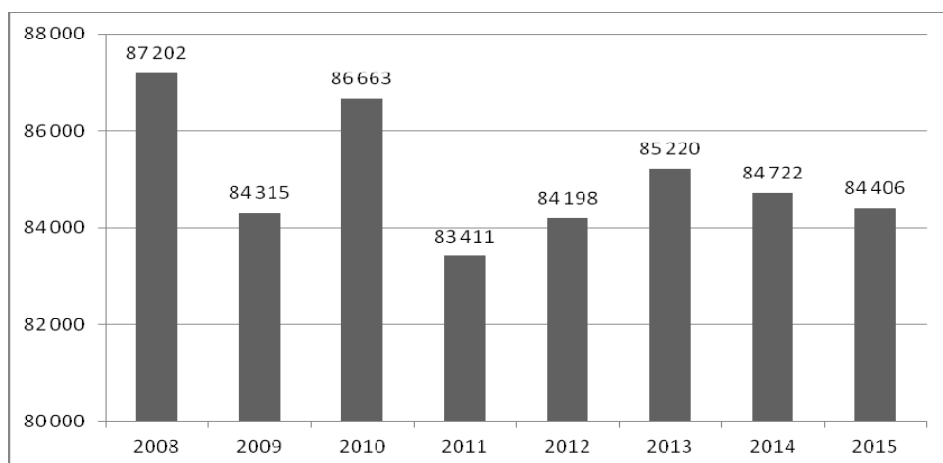
³⁰⁴ Na spadek liczby podmiotów w 2011 r. miała wpływ aktualizacja rejestru REGON w oparciu o informacje o osobach zmarłych uzyskane z rejestru PESEL oraz aktualizacja w oparciu o informacje z Krajowego Rejestru Sądowego o podmiotach wykreślonych z KRS.

Wykres 4.1. Liczba prywatnych przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON w województwie świętokrzyskim w latach 2011–2015



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON w województwie świętokrzyskim, 2015 r.*, op. cit., s. 15.

Wykres 4.2. Liczba osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w województwie świętokrzyskim w latach 2008–2015 według rejestru REGON

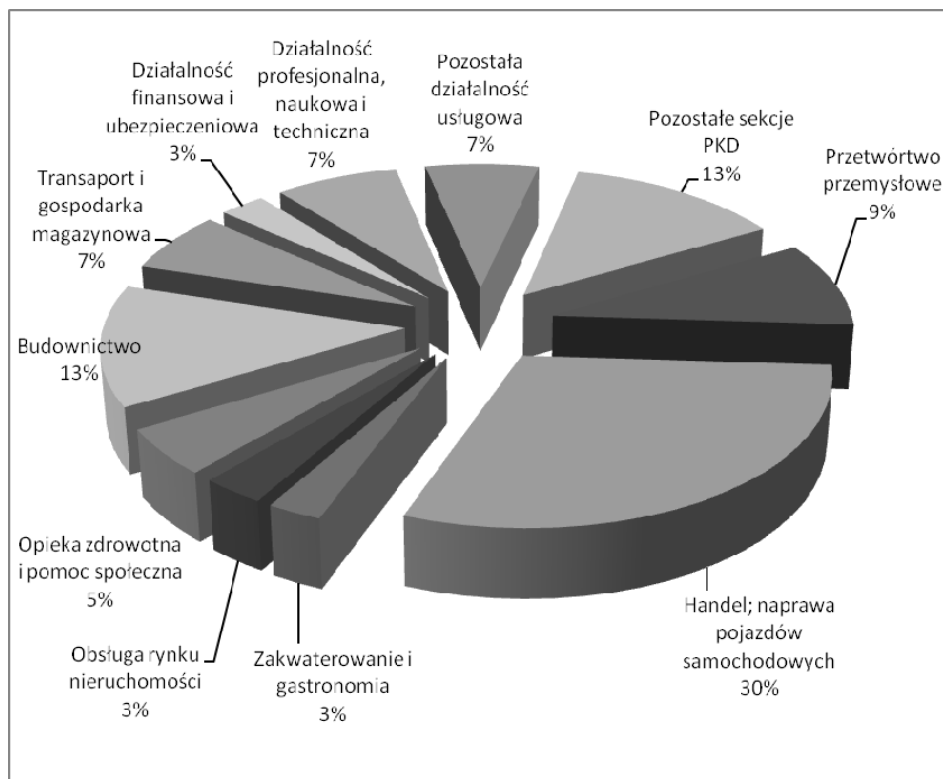


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON w województwie świętokrzyskim, 2015 r.*, op. cit., s. 15.

W województwie świętokrzyskim (stan na III kwartał 2016 r.) 29,8% wszystkich działalności gospodarczych związanych było z handlem oraz naprawą pojazdów mechanicznych. Budownictwem zajmowało się 13,2% przedsiębiorstw, 9,3% związane było z przetwórstwem przemysłowym, 7,5% z działalnością profesjonalną, naukową i techniczną, a 6,6% podmiotów związane było z transportem i gospodarką magazynową oraz pozostałą

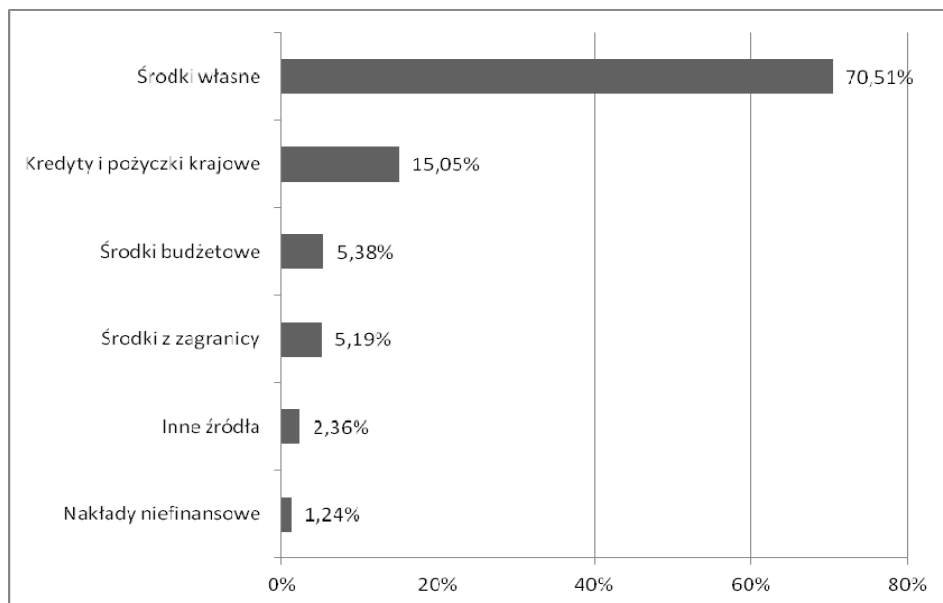
działalnością usługową. Szczegółowe dane dotyczące struktury prowadzonych działalności prezentuje wykres 4.3.

Wykres 4.3. Struktura prowadzonych działalności gospodarczych w województwie świętokrzyskim (stan na III kwartał 2016 r.)



Źródło: Urząd Statystyczny w Kielcach, <http://www.stat.gov.pl/kielce> (22.08.2016).

Aby przedsiębiorstwa mogły się rozwijać potrzebują na ten cel środki finansowe. Według danych PARP wśród przedsiębiorstw MSP z województwa świętokrzyskiego najczęściej wykorzystywanym źródłem finansowania były środki własne (70,51%). Przedsiębiorcy korzystali również, jednak w dużo mniejszej skali z kredytów i pożyczek krajowych (15,05%), środków budżetowych (5,38%), środków z zagranicy (5,19%). Inne źródła stanowiły 2,63% natomiast nakłady niesfinansowane czyli finansowanie inwestycji poprzez opóźnianie płatności 1,24%. Dane te prezentuje wykres 4.4.

Wykres 4.4. Źródła finansowania działalności MSP w Świętokrzyskim

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Nieć, M. Wasilewska, J. Orłowska, *Profil regionalne małych i średnich przedsiębiorstw*, s. 49–50, <https://www.parp.gov.pl/files/74/81/626/19098.pdf> (22.04.2016).

4.2. Metodyka badania

Z punktu widzenia regionu Świętokrzyskiego oraz całej gospodarki rozwój sektora MSP jest bardzo istotny. Głównym problemem, który hamuje wykorzystanie potencjału rozwojowego, który tkwi w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach jest utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Jedną z alternatyw, która może rozwiązać problem w uzyskaniu środków finansowych niezbędnych do finansowania działalności gospodarczej są fundusze pożyczkowe.

W związku z głównym celem pracy, jakim jest analiza działalności regionalnych funduszy pożyczkowych działających na obszarze województwa świętokrzyskiego przeprowadzono badanie, którego zamiarem było zebranie danych na temat działalności regionalnych funduszy pożyczkowych z województwa świętokrzyskiego. Badanie zostało zrealizowane wśród pięciu funduszy pożyczkowych działających w Świętokrzyskim tj.:

- Fundacja – Agencja Rozwoju Regionalnego w Starachowicach (FARR Starachowice),

- Krajowe Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości (KSWP),
- Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego (FPWŚ),
- Fundacja Rozwoju Regionu Pierzchnica (FRRP),
- Ośrodek Promowania i Wspierania Przedsiębiorczości Rolnej Sandomierz (OPIWPR).

Odbiorcami ankiety były władze funduszy pożyczkowych, tj. prezesi i członkowie zarządu oraz osoby decyzyjne posiadające wiedzę i dane na temat działalności funduszy w latach 2010–2013.

W badaniu posłużono się kwestionariuszem ankietowym, który rozprawdano drogą pocztową w marcu 2014 roku wraz ze zwrotną kopertą i opłaconym znaczkiem. Respondenci po jego wypełnieniu i odpowiedzi na pytania, odsyłali go za pośrednictwem operatora pocztowego. Kwestionariusze zostały wysłane do pięciu regionalnych funduszy pożyczkowych z województwa świętokrzyskiego i otrzymano zwrot ze wszystkich badanych funduszy. Całość badania została zakończona w drugim kwartale 2014 roku.

4.3. Regionalne fundusze pożyczkowe w województwie świętokrzyskim – wyniki badania

Według przeprowadzonych w okresie marzec-kwiecień 2014 roku badań, w województwie świętokrzyskim działało pięć funduszy pożyczkowych i były to:

- Fundacja – Agencja Rozwoju Regionalnego w Starachowicach (FARR Starachowice),
- Krajowe Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości (KSWP),
- Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego (FPWŚ),
- Fundacja Rozwoju Regionu Pierzchnica (FRRP),
- Ośrodek Promowania i Wspierania Przedsiębiorczości Rolnej Sandomierz (OPIWPR).

Fundacja – Agencja Rozwoju Regionalnego w Starachowicach

Fundacja – Agencja Rozwoju Regionalnego w Starachowicach została powołana w 1992 roku dzięki inicjatywie Urzędu Miasta w Starachowicach. Ówczesny kapitał założycielski wynosił 100 mln starych złotych. Początkowo Fundacja realizowała Program Inicjatyw Lokalnych (PIL) na terenie miasta ze środków Komisji Wspólnot Europejskich z programu PHARE. Za 660

tys. EUR zrealizowano 8 projektów, których głównym zadaniem był rozwój lokalnej przedsiębiorczości oraz łagodzenie skutków bezrobocia³⁰⁵.

Obecnie celem działalności Fundacji jest stwarzanie korzystnych warunków do rozwoju społeczno-gospodarczego w Starachowicach i województwie świętokrzyskim. Rozwój ten realizowanych jest między innymi poprzez wspieranie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw za pośrednictwem działającego Funduszu Poręczeń Kredytowych i Wspierania Finansowego „FUNDSTAR” oraz Funduszu Pożyczkowego „FUNDSTAR 2”³⁰⁶.

Zadaniem funduszu pożyczkowego FUNDSTAR 2 jest wspieranie przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą lub osób, które planują otworzyć własną firmę. Fundacja udziela pożyczek w ramach środków pochodzących z³⁰⁷:

- Ministerstwa Gospodarki, które wdraża Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (Pożyczki PARP);
- Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego 2007–2013, które wdraża Urząd Marszałkowski w Kielcach (Pożyczki RPO).

Krajowe Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości

Krajowe Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości (wcześniejsza nazwa Koneckie Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości – do marca 2014 roku) powstało w 1995 roku. Przemiany ustrojowe w Polsce sprawiły, że zaczęto szukać rozwiązań sprzyjających rozwojowi lokalnej gospodarki w regionie koneckim poprzez wsparcie dla przedsiębiorstw MSP działających na wolnym rynku³⁰⁸. Celem działalności KSWP jest wspieranie rozwoju przedsiębiorczości poprzez pomoc świadczoną dla sektora MSP oraz osób bezrobotnych. Cele te realizowane są między innymi poprzez udzielanie pożyczek (tabela 4.3.) osobom planującym założyć własną działalność gospodarczą oraz tym przedsiębiorcom, którzy działają już na rynku i chcą rozwinąć własną firmę. Dodatkowo Stowarzyszenie oferuje również pomoc przy uruchamianiu działalności gospodarczej, możliwość podniesienia swoich kwalifikacji zawodowych poprzez organizację kursów i szkoleń oraz świadczy usługi doradcze i informacyjne³⁰⁹.

³⁰⁵ *Historia*, Fundacja – Agencja Rozwoju Regionalnego w Starachowicach, http://www.farr.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=2&Itemid=10 (10.05.2016).

³⁰⁶ *Ibidem*.

³⁰⁷ *Ibidem*.

³⁰⁸ *Historia KSWP*, <http://kswp.org.pl/pl/o-nas/historia> (08.05.2016).

³⁰⁹ *Misja i cele*, <http://kswp.org.pl/pl/o-nas/kswp-dzisiaj/misja-i-cele> (08.05.2016).

Tabela 4.2. Charakterystyka oferty pożyczkowej FARR Starachowice

Rodzaj pożyczki	Charakterystyka oferty
Pożyczka PARP	Beneficjenci: wyłącznie małe przedsiębiorstwa posiadające siedzibę lub w przypadku osób fizycznych adres zamieszkania lub adres głównego miejsca wykonywania działalności na terenie powiatu starachowickiego. Przeznaczenie pożyczki: – zakup, budowa, rozbudowa lub modernizacja obiektów produkcyjno-usługowo-handlowych; – zakup maszyn, urządzeń, aparatów, wyposażenia oraz ręcznych narzędzi pracy, w tym również zakup środków transportu bezpośrednio związanych z celem realizowanego przedsięwzięcia; – zakup materiałów i surowców do produkcji, usług oraz zakup towarów handlowych; – zakup wartości niematerialnych i prawnych związanych z realizowanym przedsięwzięciem. Warunki pożyczki: – maksymalna kwota 120 tys. PLN, – maksymalny czas trwania pożyczki: 60 miesięcy, – karencja w spłacie kapitału: do 6 miesięcy, – minimalny wkład własny w inwestycję: 20%.
Pożyczka RPO	Beneficjenci: mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa z województwa świętokrzyskiego. Przeznaczenie pożyczki: – zakup, budowa, rozbudowa lub modernizacja obiektów produkcyjno-usługowo-handlowych; – zakup maszyn, urządzeń, aparatów, wyposażenia oraz ręcznych narzędzi pracy, w tym również zakup środków transportu bezpośrednio związanych z celem realizowanego przedsięwzięcia; – zakup materiałów i surowców do produkcji, usług oraz zakup towarów handlowych; – zakup wartości niematerialnych i prawnych związanych z realizowanym przedsięwzięciem. Warunki pożyczki: – maksymalna kwota 120 tys. PLN – maksymalny czas trwania pożyczki: 60 miesięcy – karencja w spłacie kapitału: do 6 miesięcy – minimalny wkład własny w inwestycję: 20%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Pożyczki PARP*, http://www.farr.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=67&Itemid=39 (10.05.2016), *Pożyczki RPO*, http://www.farr.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=66&Itemid=41 (10.05.2016).

Tabela 4.3. Charakterystyka oferty pożyczkowej KSWP

Rodzaj pożyczki	Charakterystyka oferty
Pożyczka obrotowo-inwestycyjna	Beneficjenci: pożyczki na założenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw z województwa świętokrzyskiego i ościennych. Przeznaczenie pożyczki: na cele bezpośrednio związane z podejmowaniem lub rozwijaniem działalności gospodarczej. Warunki pożyczki: – od 10 tysięcy do 100 tysięcy PLN; – KSWP udziela pożyczki na okres 3, 6, 12 lub 24 miesiące. W przypadku pożyczki przeznaczonej na cele obrotowe okres spłaty pożyczki może wynosić do 12 miesięcy a przy pożyczkach na cele obrotowo-inwestycyjne do 24 miesięcy; – możliwa karencja w spłacie rat kapitałowych 1 miesiąca.
Fundusz Rozwoju Przedsiębiorczości (TOR#10)	Beneficjenci: krajowe osoby fizyczne i krajowe niepaństwowe osoby prawne, które rozpoczynają lub prowadzą działalność gospodarczą na terenie województwa, w którym działa FRP lub sąsiednich województw. Przeznaczenie pożyczki: na cele związane z rozwojem działalności gospodarczej. Warunki pożyczki: – pożyczki do wysokości będącej równoważnością w złotych polskich kwoty 20 tysięcy USD według średniego kursu NBP z dnia zatwierdzenia pożyczki przez Komisję Pożyczkową; – KSWP udziela pożyczki na okres do 36 miesięcy; – możliwość karencji w spłacie rat kapitałowych do 3 miesięcy; – minimalny wkład własny – 20% wartości inwestycji finansowanej z pożyczki; – za udzielenie pożyczki pobiera się prowizję w wysokości do 3% kwoty przyznanej pożyczki, płatną jednorazowo w momencie jej udzielenia.
Inicjatywa JEREMIE dla rozwoju regionu łódzkiego (JEREMIE VI)	Przeznaczenie pożyczki: na cele bezpośrednio związane z podejmowaniem lub rozwijaniem działalności gospodarczej; Warunki pożyczki: – od 10 000 do 1 000 000 PLN, – maksymalny czas trwania pożyczki: 90 miesięcy, – możliwa karencja w spłacie kapitału: do 6 miesięcy.
Świętokrzyski Fundusz Pożyczkowy II	Beneficjenci: MSP przedsiębiorstwa z województwa świętokrzyskiego, osoby bezrobotne i pozostałe osoby fizyczne, które chcą założyć własną działalność gospodarczą. Przeznaczenie pożyczki: środki mogą być przeznaczone na cele związane z prowadzeniem lub rozwojem przedsiębiorstwa.

Świętokrzyski Fundusz Pożyczkowy II	Warunki pożyczki: – kwota od 10 000 do 500 000 PLN (w indywidualnych przypadkach uzasadnionych potrzebami wnioskodawcy możliwe jest udzielenie pożyczki do kwoty 1 mln PLN); – maksymalny czas trwania pożyczki: 60 miesięcy (w indywidualnych przypadkach okres spłaty może wynosić do 120 miesięcy); – możliwa karencja w spłacie kapitału: do 6 miesięcy; – prowizja: od 0,5% do 2% kwoty pożyczki; – minimalny wkład własny do inwestycji: 20%.
Szydłowiecki Fundusz Pożyczkowy „Wsparcie na powiększenie kapitału funduszu pożyczkowego służącego łagodzeniu problemów rynku pracy”	Beneficjenci: pożyczki dla mikro i małych przedsiębiorstw, posiadających siedzibę, a w przypadku osoby fizycznej adres zamieszkania lub adres miejsca wykonywania działalności, na terenie powiatu szydlowieckiego. Przeznaczenie pożyczki: a) zakup, budowę, rozbudowę lub modernizację obiektów produkcyjno-usługowo-handlowych; b) zakup maszyn, urządzeń, aparatów, wyposażenia oraz ręcznych narzędzi pracy, w tym również zakup środków transportu bezpośrednio związanych z celem realizowanego przedsięwzięcia; c) zakup materiałów i surowców do produkcji i usług oraz zakup towarów handlowych; d) zakup wartości niematerialnych i prawnych związanych z realizowanym przedsięwzięciem. Warunki pożyczki: – maksymalna kwota pożyczki: 150 000 PLN; – maksymalny czas trwania pożyczki: 60 miesięcy (na wniosek klienta, KSWP może udzielić karencji w spłacie rat kapitałowych do 6 m.); – prowizja w wysokości 0,5–2,5% kwoty pożyczki płatna jednorazowo.
Gotówka na start GNS - projekt realizowany w ramach Priorytetu VI Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Działanie 6.2 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia	Beneficjenci: pożyczki do kwoty 50 000,00 zł dla osób, które zamierzają uruchomić działalność gospodarczą, zasięgiem terytorialnym Projektu jest województwo mazowieckie. Przeznaczenie pożyczki: pożyczkobiorca musi udokumentować potrzebę uzyskania pożyczki w kontekście swoich planów gospodarczych (związanych z założeniem działalności gospodarczej). Warunki pożyczki: – kwota do 50 000 PLN, – oprocentowanie: 0,5% w skali roku, – maksymalny czas trwania pożyczki: 60 miesięcy (na wniosek klienta KSWP może udzielić karencji w spłacie rat kapitałowych do 12 m.).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Pożyczki*, <http://kswp.org.pl/pl/oferta/pozyczki> (08.12.2016).

Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego

Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego powstał w 2010 roku, jako alternatywna forma finansowania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw działających w Świętokrzyskim. Kapitał zakładowy Funduszu wynosi 9,5 mln PLN i został wniesiony przez Urząd Marszałkowski Województwa Świętokrzyskiego³¹⁰. Celem działalności FPWŚ jest udzielanie wsparcia finansowego w postaci pożyczek (tabela 4.4.) dla przedsiębiorstw z sektora MSP oraz osób rozpoczynających prowadzenie własnej działalności gospodarczej z obszaru województwa świętokrzyskiego³¹¹.

Tabela 4.4. Charakterystyka oferty pożyczkowej FPWŚ

Rodzaj pożyczki	Charakterystyka oferty
Pożyczka Inwestycyjna	– przeznaczenie: na cele inwestycyjne; – zabezpieczenie: uzależnione od rodzaju i wielkości pożyczki; – oprocentowanie: uzależnione od oceny ratingu przedsiębiorstwa oraz rodzaju zabezpieczeń; – okres: do 60 miesięcy; – prowizja: brak prowizji; – kwota: uzależniona jest od wielkości przedsiębiorstwa.
Pożyczka Obrotowa	– przeznaczenie: na wydatki na zakup aktywów obrotowych w związku z rozwinięciem, bądź rozszerzeniem działalności; – zabezpieczenie: uzależnione od rodzaju i wielkości pożyczki; – oprocentowanie: uzależnione od oceny ratingu przedsiębiorstwa oraz rodzaju zabezpieczeń; – okres: do 36 miesięcy; – prowizja: brak prowizji; – kwota: uzależniona jest od wielkości przedsiębiorstwa.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://fpws.eu/pl/oferta/> (08.12.2016).

Fundacja Rozwoju Regionu Pierzchnica

W listopadzie 1991 roku na mocy umowy zawartej pomiędzy rządem Polski i Szwajcarii utworzono Polsko-Szwajcarski Program Regionalny (PSPR) realizowany w czterech regionach o wysokiej stopie bezrobocia, w których dominowała gospodarka wiejska. Pierzchnica, jako czwarty region (obok Rabki, Łukty i Gołdapi) w 1993 roku została włączona do PSPR. Celem programu była

³¹⁰ O nas, http://fpws.eu/pl/o_nas/ (11.05.2016).

³¹¹ Ibidem.

pomoc regionom wiejskim w przejściu do gospodarki rynkowej, tworzenie miejsc pracy w prywatnych przedsiębiorstwach MSP oraz wspieranie lokalnych inicjatyw w rozwoju przedsiębiorczości. Istotne było również to, że w ramach Programu udzielano pożyczek dla osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. W okresie od września 1994 do czerwca 1997 roku w Pierzchnicy zrealizowano 70 projektów w ramach, których udzielono wsparcia finansowego w postaci pożyczek dla małych i średnich przedsiębiorstw³¹².

Tabela 4.5. Charakterystyka oferty pożyczkowej FRRP

Rodzaj pożyczki*	Charakterystyka oferty
Lokalny Fundusz Pożyczkowy	Beneficjenci: mikroprzedsiębiorstwa (osoby fizyczne lub osoby prawne) działające na obszarze województwa świętokrzyskiego. Przeznaczenie pożyczki: – pożyczka obrotowa (na zakup towarów, materiałów); – pożyczka inwestycyjna (na zakup maszyn, urządzeń, środków transportu, budowa lub modernizacja obiektów pod działalność gospodarczą); – pożyczka obrotowo-inwestycyjna. Warunki pożyczki: – kwota pożyczki od 10 000 do 100 000 PLN; – maksymalny czas trwania pożyczki: 60 miesięcy; – możliwa karencja w spłacie kapitału: do 6 miesięcy.
Świętokrzyski Fundusz Mikropożyczek	Beneficjenci: mikro i małe przedsiębiorstwa oraz osoby, które zamierzają otworzyć własną działalność z obszaru województwa świętokrzyskiego. Przeznaczenie pożyczki: – pożyczka obrotowa (np. zakup materiałów); – pożyczka inwestycyjna (np. zakup maszyn, urządzeń, środków transportu) wymagany wkład własny w wysokości 5% całkowitych nakładów inwestycyjnych. Warunki pożyczki: – maksymalna kwota pożyczki: 300 000 PLN, – maksymalny czas trwania pożyczki: 60 miesięcem – możliwa karencja w spłacie kapitału: do 6 miesięcy.

* – ze względu na pochodzenie kapitału.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Pożyczki*, http://www.frrp.pl/index1.php?go=pożyczki_z_srodkow_wlasnych (10.12.2016).

³¹² O fundacji, http://www.frrp.pl/index1.php?go=o_fundacji (13.05.2016).

Fundacja Rozwoju Regionu Pierzchnica została założona przez Gminę Pierzchnica 30 października 1996 roku. Początkowo Fundacja swoim zasięgiem działania obejmowała 7 gmin ze Świętokrzyskiego tj. Chmielnik, Dale-szyce, Gnojno, Morawica, Pierzchnica, Raków, Szydłów. Jednak od 2005 roku FRRP rozszerzyła obszar swojej działalności oferując wsparcie finan-sowe dla przedsiębiorstw MSP z całego województwa świętokrzyskiego. Pomoc ta realizowana jest poprzez udzielanie pożyczek, których celem jest rozwój przedsiębiorczości, zmniejszenie rozmiarów bezrobocia oraz rozwój gospodarczy regionu³¹³.

Ośrodek Promowania i Wspierania Przedsiębiorczości Rolnej Sandomierz

Powstanie Ośrodka Wspierania Przedsiębiorczości sięga 1991 roku, który został założony przez ówczesnego senatora RP ziemi sandomierskiej Zbi-gniewa Romaszewskiego i amerykańską organizację zajmującą się wspiera-niem przedsiębiorczości na obszarach wiejskich TechnoServe Inc. W 1990 roku przebadala ona potrzeby i kierunki rozwoju obszarów wiejskich Polski południowo-wschodniej, a otrzymane wyniki posłużyły do stworzenia pro-jektu „Ośrodek Promowania i Wspierania Przedsiębiorczości Rolnej”, który miał wspierać przemiany zachodzące w regionie. Ponadto projekt ten uzy-skał środki w postaci dofinansowania od Amerykańskiej Agencji do Spraw Rozwoju Międzynarodowego (US AID) i pod koniec 1991 roku powołano Fundację: „Ośrodek Promowania i Wspierania Przedsiębiorczości Rolnej” z siedzibą w Sandomierzu. W pierwszych latach swojego działania Ośrodek korzystał ze środków US AID, natomiast w kolejnych zaczął pozyskiwać fundusze przedakcesyjne a następnie fundusze strukturalne po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej³¹⁴.

Obecnie ośrodek oferuje usługi doradcze, szkoleniowe oraz informacyj-ne. Ponadto aby wspierać rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw Ośrodek Promowania i Wspierania Przedsiębiorczości Rolnej Sandomierz dostarcza pożyczki przeznaczone na uruchomienie własnej firmy lub rozwój prowadzonej działalności gospodarczej. Pożyczki te udzielane są z utworzo-nego przez ośrodek funduszu pożyczkowego³¹⁵.

³¹³ Ibidem.

³¹⁴ *Historia naszej organizacji*, <http://opiwpr.org.pl/index.php/pl/start/historia-naszej-organizacji> (16.05.2016).

³¹⁵ *Profil działalności ośrodka*, <http://opiwpr.org.pl/index.php/pl/start/kim-jestesmy> (16.05.2016).

Tabela 4.6. Charakterystyka oferty pożyczkowej OPIWPR

Rodzaj pożyczki	Charakterystyka oferty
Pożyczki dla mikro, małych i średnich firm	Beneficjenci: o pożyczkę w Funduszu Pożyczkowym mogą ubiegać się osoby zainteresowane uruchomieniem działalności gospodarczej oraz mikro, mali i średni przedsiębiorcy Przeznaczenie pożyczki: pożyczka może być przeznaczona na: – zakup, budowę, rozbudowę lub modernizację obiektów produkcyjno-usługowo-handlowych; – wyposażenie w maszyny, urządzenia, aparaty oraz ręczne narzędzia pracy, w tym również zakup środków transportu bezpośrednio związanych z celem realizowanego przedsięwzięcia; – zakup środków obrotowych (towarów, materiałów i surowców do produkcji i usług); – zakup wartości niematerialnych i prawnych; – zakup patentów lub prac wyników B+R. Warunki pożyczki: – wysokość pożyczki: od 5 000 PLN do 250 000 PLN; – maksymalny czas trwania pożyczki: 60 miesięcy; – możliwa karencja w spłacie kapitału: do 6 miesięcy; – minimalny wkład własny: 20%; – prowizja od udzielonej pożyczki: 1%; – oprocentowanie: od 4%.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Fundusz pożyczkowy*, <http://www.opiwpr.org.pl/fundusz/index.html> (10.12.2016).

Fundusze pożyczkowe w województwie świętokrzyskim funkcjonują według różnych form prawnych. Wyniki badania pokazały, że fundusze z województwa świętokrzyskiego działają w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz stowarzyszenia lub fundacji (tabela 4.7.).

W sumie w województwie świętokrzyskim pięć regionalnych funduszy pożyczkowych posiadało – według stanu z kwietnia 2014 – 1 244 aktywne pożyczki. Na tle wszystkich funduszy najwięcej, bo aż 660 aktywnych pożyczek miało Krajowe Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości. Fundacja Rozwoju Regionu Pierzchnica posiadała 243 aktywne pożyczki. Najmniej

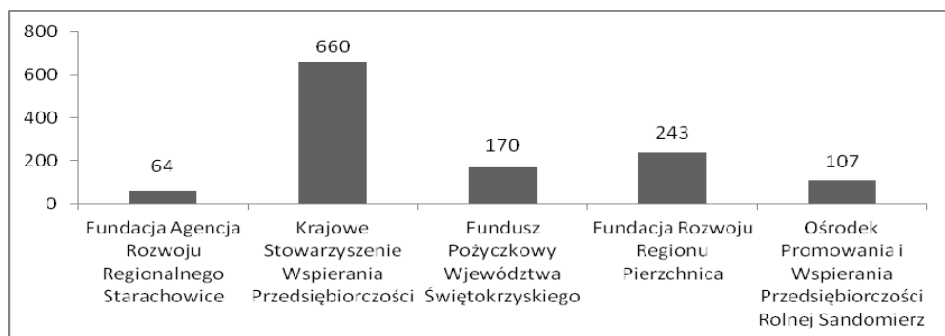
aktywnych pożyczek posiadała natomiast Fundacja Agencja Rozwoju Regionalnego Starachowice w liczbie 64. Szczegółowe dane prezentuje wykres 4.5.

Tabela 4.7. Formy prawne funduszy pożyczkowych działających w województwie świętokrzyskim

Forma prawna	Liczba funduszy
Spółka z o.o.	1
Stowarzyszenie	1
Fundacja	3

Źródło: Wyniki badań własnych.

Wykres 4.5. Liczba aktywnych pożyczek funduszy pożyczkowych (według stanu z kwietnia 2014)



Źródło: Wyniki badań własnych.

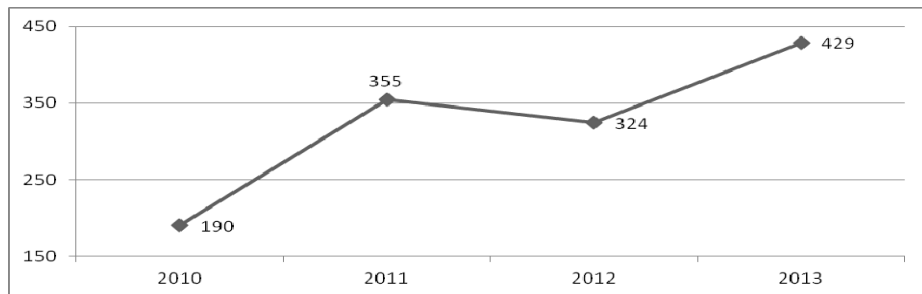
Fundusze pożyczkowe z województwie świętokrzyskim udzieliły w 2010 roku 190 pożyczek³¹⁶. Rok później liczba udzielonych pożyczek zwiększyła się do 355. W 2012 roku regionalne fundusze pożyczkowe odnotowały niewielki spadek liczby udzielonych pożyczek do poziomu 324, natomiast w roku 2013 liczba ta wzrosła do 429 pożyczek. Dane na temat liczby udzielonych pożyczek prezentuje wykres 4.6.

W okresie 2010–2013 fundusze pożyczkowe udzieliły pożyczek na kwotę 161 971 997 PLN. W poszczególnych latach wartości te kształtowały się następująco: w 2010 roku łączna wartość udzielonych pożyczek wyniosła 12 295 895 PLN, w 2011 roku nastąpił wzrost do kwoty 45 976 029 PLN

³¹⁶ Dane te pochodzą z czterech funduszy pożyczkowych, ponieważ Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego rozpoczął swoją działalność w 2011 roku.

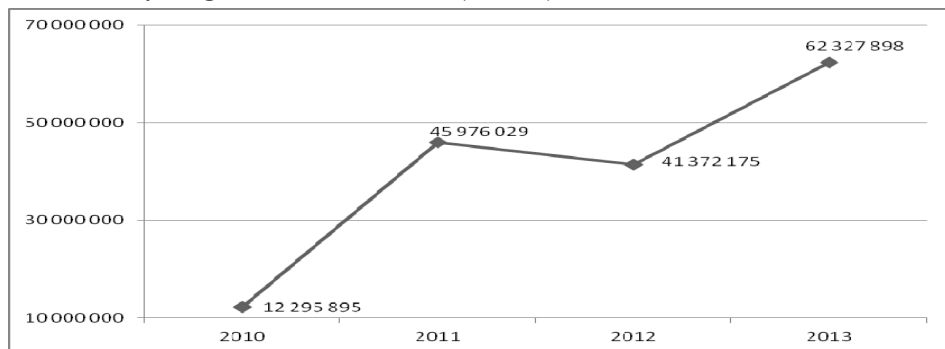
natomiast w 2012 roku odnotowano niewielki spadek do poziomu 41 372 175 PLN. Rok 2013 przyniósł wzrost wartości udzielonych pożyczek do 62 327 898 PLN. Dane na temat wartości udzielonych pożyczek prezentuje wykres 4.7.

Wykres 4.6. Liczba udzielonych pożyczek przez fundusze pożyczkowe z województwa świętokrzyskiego w latach 2010–2013



Źródło: Wyniki badań własnych.

Wykres 4.7. Wartość udzielonych pożyczek przez fundusze pożyczkowe ze Świętokrzyskiego w latach 2010–2013 (w PLN)

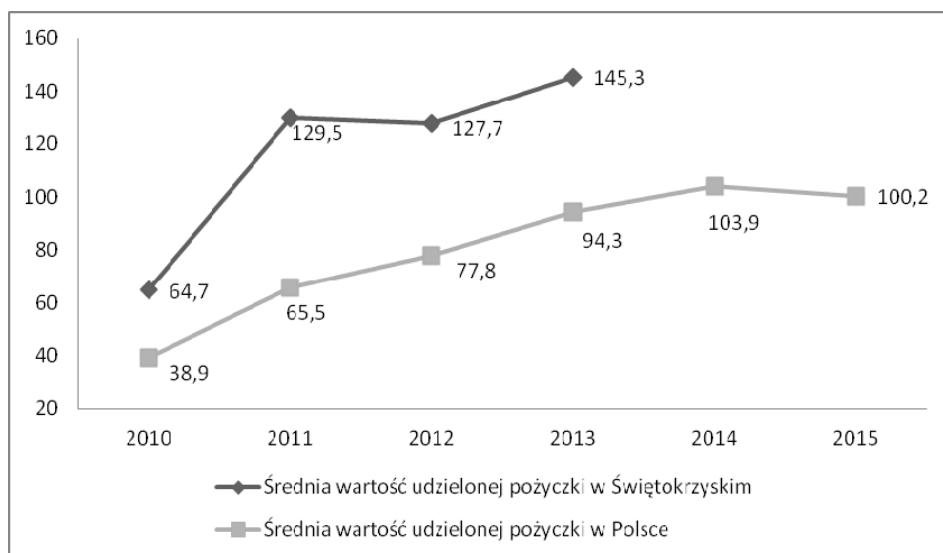


Źródło: Wyniki badań własnych.

Z przeprowadzonego badania wśród pięciu regionalnych funduszy pożyczkowych wynika, że średnia wartość udzielonej pożyczki jest prawie dwukrotnie większa od średniej w Polsce. Jak podaje Polski Związek Funduszy Pożyczkowych w 2010 roku średnia wartość udzielonej pożyczki w kraju wyniosła 38,9 tys. PLN, podczas gdy w regionie Świętokrzyskim wartość ta wyniosła 64,7 tys. PLN. W 2011 roku według PZFP przeciętna wartość pożyczki wyniosła 65,5 tys. PLN natomiast w województwie świętokrzyskim

129,5 tys. PLN. W roku 2012 również średnia wartość udzielonej pożyczki była znacznie wyższa w Świętokrzyskim (127,7 tys. PLN) niż w Polsce (77,8 tys. PLN). W 2013 roku w województwie świętokrzyskim przecięta wartość pożyczki wynosiła 145,3 tys. PLN. Dane na temat średniej wartości udzielonej pożyczki prezentuje wykres 4.8.

Wykres 4.8. Średnia wartość udzielonej pożyczki przez fundusze pożyczkowe w Polsce oraz przez fundusze ze Świętokrzyskiego (w tys. PLN)



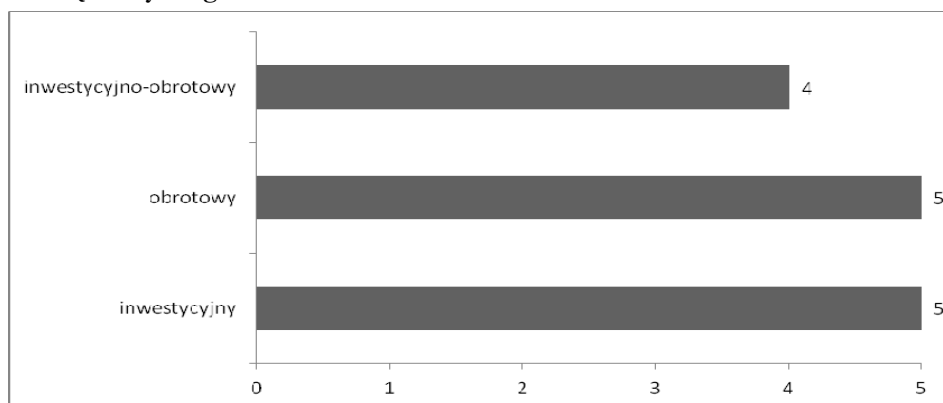
Źródło: Wyniki badań własnych oraz dane PZFP.

Pożyczki udzielane przez fundusze pożyczkowe z województwa świętokrzyskiego można podzielić na trzy grupy tj. pożyczki inwestycyjne, obrotowe i inwestycyjno-obrotowe. Według badania wszystkie działające w regionie fundusze udzielają pożyczek na cele inwestycyjne i obrotowe. Cztery fundusze udzielają również pożyczek na cele inwestycyjno-obrotowe (wyjątkiem jest Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego). Wyniki badania prezentuje wykres 4.9.

Z ankiety przeprowadzonej wśród pięciu funduszy pożyczkowych ze Świętokrzyskiego wynika, że średni czas oczekiwania na decyzję o przyznaniu (lub odmowie) pożyczki to ok. 14 dni. Tylko Ośrodek Promowania i wspierania Przedsiębiorczości Rolnej Sandomierz deklaruje, że rozpatruje wnioski i wydaje decyzje w ciągu 7 dni. Fundacja Agencja Rozwoju Regio-

nalnego w Starachowicach decyzję podejmuje średnio w ciągu 7–14 dni natomiast pozostałe fundusze podejmują decyzję w ciągu 14 dni. Dane te prezentuje tabela 4.8.

Wykres 4.9. Cele udzielanych pożyczek przez fundusze pożyczkowe ze Świętokrzyskiego



Źródło: Wyniki badań własnych.

Tabela 4.8. Średni czas oczekiwania na decyzję pożyczkową

Fundusz Pożyczkowy	Średni czas oczekiwania na podjęcie decyzji (w dniach)
Fundacja Agencja Rozwoju Regionalnego w Starachowicach	7–14
Krajowe Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości	14
Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego	14
Fundacja Rozwoju Regionu Pierchnica	14
Ośrodek Promowania i Wspierania Przedsiębiorczości Rolnej Sandomierz	7

Źródło: Wyniki badań własnych.

Przedsiębiorstwa MSP z województwa świętokrzyskiego mają możliwość zaciągania pożyczek w różnej wysokości. W FARR Starachowice nie istnieje minimalna kwota pożyczki, natomiast w pozostałych funduszach najniższe pożyczki są w przedziale 1 tys. PLN – 20 tys. PLN. W przypadku dużych inwestycji najwyższą kwotę przedsiębiorstwa MSP mogą pozyskać z FPWŚ

oraz w szczególnych przypadkach z KSWP (do 1 mln PLN). Dane na temat wielkości pożyczek prezentuje tabela 4.9.

Tabela 4.9. Minimalne i maksymalne kwoty pożyczek

Fundusz Pożyczkowy	Kwoty pożyczek (w PLN)	
	minimum	maksimum
Fundacja Agencja Rozwoju Regionalnego w Starachowicach	brak	120 000
Krajowe Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości	10 000	1 000 000
Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego	20 000	1 000 000
Fundacja Rozwoju Regionu Pierzchnica	10 000	300 000
Ośrodek Promowania i Wspierania Przedsiębiorczości Rolnej Sandomierz	1 000	250 000

Źródło: Wyniki badań własnych.

Przedsiębiorstwa MSP z województwa świętokrzyskiego – jak pokazano wcześniej – mają możliwość zaciągania pożyczek na cele inwestycyjne, obrotowe i inwestycyjno-obrotowe. Trzy regionalne fundusze pożyczkowe tj. FARR Starachowice, FRRP oraz OPIWPR udzielają pożyczek na maksymalny okres czasu do 60 miesięcy. KWSP w przypadku pożyczek inwestycyjnych udziela je do 96 miesięcy zaś FPWŚ do 120 miesięcy. Dane te prezentuje tabela 4.10.

Tabela 4.10. Czas trwania udzielanych pożyczek

Fundusz Pożyczkowy	Czas trwania pożyczki (w miesiącach)	
	minimum	maksimum
Fundacja Agencja Rozwoju Regionalnego w Starachowicach	0	60
Krajowe Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości	12	96
Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego	1	120
Fundacja Rozwoju Regionu Pierzchnica	1	60
Ośrodek Promowania i Wspierania Przedsiębiorczości Rolnej Sandomierz	0	60

Źródło: Wyniki badań własnych.

4.4. Podsumowanie wyników badania

Na podstawie przeprowadzonych badań wśród pięciu regionalnych funduszy pożyczkowych z województwa świętokrzyskiego i zgromadzonego materiału badawczego sformułowano wnioski, które przedstawiają się następująco:

1. Fundusze pożyczkowe, jako formę prawną swojej działalności wybierają najczęściej fundację (3 fundusze).
2. Według stanu z kwietnia 2014 roku 5 regionalnych funduszy pożyczkowych posiadało 1244 aktywne pożyczki.
3. Najaktywniejszym funduszem było Krajowe Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości (660 aktywnych pożyczek) natomiast najmniej aktywnym była Fundacja Agencja Rozwoju Regionalnego w Starachowicach (64 aktywne pożyczki).
4. W województwie świętokrzyskim wzrasta zainteresowanie przedsiębiorstw MSP pożyczkami udzielanymi przez fundusze (w 2010 roku – 190 pożyczek, w 2013 roku – 429 pożyczek).
5. Wzrasta wartość udzielanych pożyczek przez fundusze pożyczkowe ze Świętokrzyskiego: w 2010 roku łączna wartość udzielonych pożyczek wyniosła 12 295 895 PLN, natomiast w 2013 roku wyniosła: 62 327 898 PLN co stanowi wzrost o ponad 500%.
6. Pod względem wartości udzielonych pożyczek liderem jest Krajowe Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości oraz Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego.
7. W województwie świętokrzyskim wzrasta średnia wartość udzielanej pożyczki (w 2010 roku – 64,7 tys. PLN, w 2013 roku 145,3 tys. PLN). Ponadto wskaźnik ten jest znacznie wyższy niż średnia wartość udzielonej pożyczki w Polsce jak podają dane PZFP.
8. Pożyczki udzielane przez fundusze pożyczkowe ze świętokrzyskiego mogą być udzielane są na cele inwestycyjne i obrotowe. Ponadto, cztery fundusze udzielają pożyczek na cele mieszane tj. inwestycyjno-obrotowe.
9. Średni czas oczekiwania na decyzję dotyczącą pożyczki to 14 dni. Tylko Ośrodek Promowania i Wspierania Przedsiębiorczości Rolnej Sandomierz deklaruje, że decyzję podejmuje w 7 dni.
10. Przedsiębiorstwa MSP korzystające z usług funduszy pożyczkowych ze Świętokrzyskiego mają możliwość skorzystania z karencji w spłacie kapitału do 6 miesięcy (wyjątkiem jest Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego, w którym maksymalny okres karencji to 12 miesięcy).

11. Pożyczki inwestycyjne udzielane są zazwyczaj do 60 miesięcy. Wyjątkiem jest Krajowe Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości – 96 miesięcy oraz Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego – 120 miesięcy.
12. W przypadku pożyczek inwestycyjnych wymagany jest wkład własny pożyczkobiorcy do inwestycji, przy pożyczkach obrotowych taki wkład nie jest wymagany.
13. Oferta funduszy pożyczkowych obejmuje mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa oraz osoby planujące bądź rozpoczynające prowadzenie własnej działalności gospodarczej.
14. Fundusze pożyczkowe nie posiadają w swojej ofercie specjalnych pożyczek przeznaczonych na tworzenie nowych miejsc pracy.
15. Fundusze pożyczkowe udostępniają relatywnie duże kwoty pożyczek (np. 1 mln PLN przez Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego oraz Krajowe Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości).
16. System oddziałów (np. biura zamiejscowe, punkty konsultacyjne) funduszy pożyczkowych na terenie województwa świętokrzyskiego wpływa na rozwój funduszy i większą dostępność kapitału pożyczkowego.
17. Kwoty pożyczek udzielane przez fundusze pożyczkowe są zróżnicowane (od 1 000 do 1 000 000 PLN).
18. Oferta produktowa funduszy pożyczkowych ze Świętokrzyskiego nie jest podzielona dla konkretnych grup odbiorców. Nie istnieje oferta przeznaczona wyłącznie dla mikroprzedsiębiorstw, wyłącznie dla małych przedsiębiorstw oraz wyłącznie dla średnich przedsiębiorstw.

ROZDZIAŁ 5

EMPIRYCZNA OCENA DZIAŁALNOŚCI FUNDUSZY POŻYCZKOWYCH FUNKCJONUJĄCYCH W WOJEWÓDZTWIE ŚWIĘTOKRZYSKIM

5.1. Metodyka badania

Głównym celem przeprowadzonego badania było zebranie danych na temat barier ograniczających prowadzenie działalności gospodarczej, stosowanych przez mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa źródeł finansowania oraz zbadanie wiedzy przedsiębiorstw MSP na temat działalności regionalnych funduszy pożyczkowych. Wyniki badań – przedstawione w części 5.2. – posłużyły do opracowania przyszłych kierunków zmian i działań, które przyczynią się do poprawy rozwoju funduszy pożyczkowych.

Badanie zrealizowano na próbie wynoszącej 414 podmiotów należących do sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z województwa świętokrzyskiego. Umożliwiło to wnioskowanie na poziomie ufności 95% z maksymalnym błędem szacunkowym wynoszącym 5%. Dobór próby badawczej miał charakter warstwowo-losowy. Warstwą losowania była wielkość przedsiębiorstwa. W ramach warstwy wybór przedsiębiorstw do badania miał charakter losowy. W badanej populacji występuje duże zróżnicowanie polegające na tym, że istnieją różnice liczebnościowe pomiędzy poszczególnymi warstwami w związku z czym wykorzystano dobór nieproporcjonalny. Pozwolił on na lepsze dopasowanie struktury próby do przeprowadzonego badania.

Tabela 5.1. Warstwa – wielkość przedsiębiorstwa

Wielkość przedsiębiorstwa	Liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON	Wielkość próby badawczej
Mikro	104 873	204
Małe	4 045	109
Średnie	846	101
RAZEM	109 764	414

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Dane Urzędu Statystycznego w Kielcach.

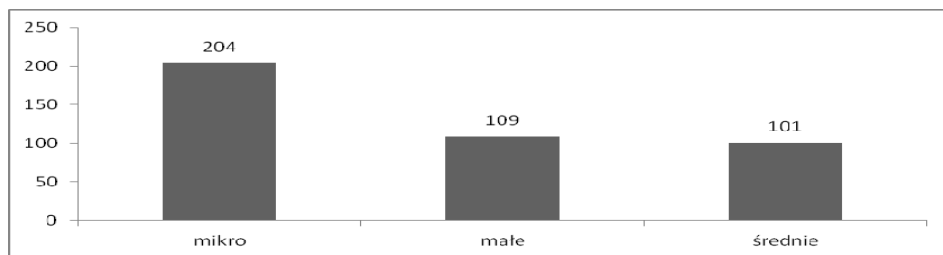
Badanie ankietowe zrealizowano w okresie styczeń-marzec 2014 roku wśród przedsiębiorstw MSP z województwa świętokrzyskiego. Respondentami byli właściciele firm lub osoby zarządzające, posiadające kompetencje do udzielenia odpowiedzi. Badanie przeprowadzono metodą CAWI (ang. Computer Assisted Web Interview). Polega ona na tym, że ankietę przeprowadzana jest poprzez Internet za pośrednictwem udostępnionego respondentom kwestionariusza ankiety. Pytania kwestionariusza zamieszczone były na stronie internetowej i rozsyłane poprzez sieć do respondentów.

Zaletą zastosowanej metody było to, że ankietowani pozostawali anonimowi, co zapewniało odpowiedzi, które nie były obciążone błędem wynikającym z wpływu ankietera. Dodatkowo na respondentach nie ciążyła presja czasu i mogli wypełnić ankietę w dogodnym dla siebie czasie, poświęcając na pytania odpowiednią dla siebie ilość czasu. Zastosowanie metody CAWI pozwoliło także na bieżąco monitorować aktualny stan badania oraz liczbę wypełnionych ankiet. Odsetek zwrotności ankiet był na poziomie 24,8%. Łącznie ankietę wysłano do 1 669 przedsiębiorstw MSP w relacji do 414 zwróconych.

5.2. Wyniki badania ankietowego przeprowadzonego wśród przedsiębiorstw MSP z województwa świętokrzyskiego

W badaniu przeprowadzonym w I kwartale 2014 roku wzięły udział przedsiębiorstwa MSP z województwa świętokrzyskiego. Wielkość próby wyniosła 414 badanych podmiotów w podziale warstwowym na mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (wykres 5.1.).

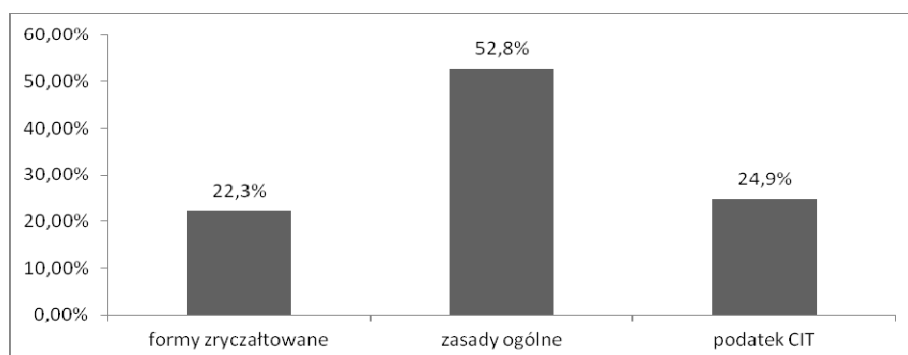
Wykres 5.1. Struktura badanych przedsiębiorstw



Źródło: Wyniki badań własnych.

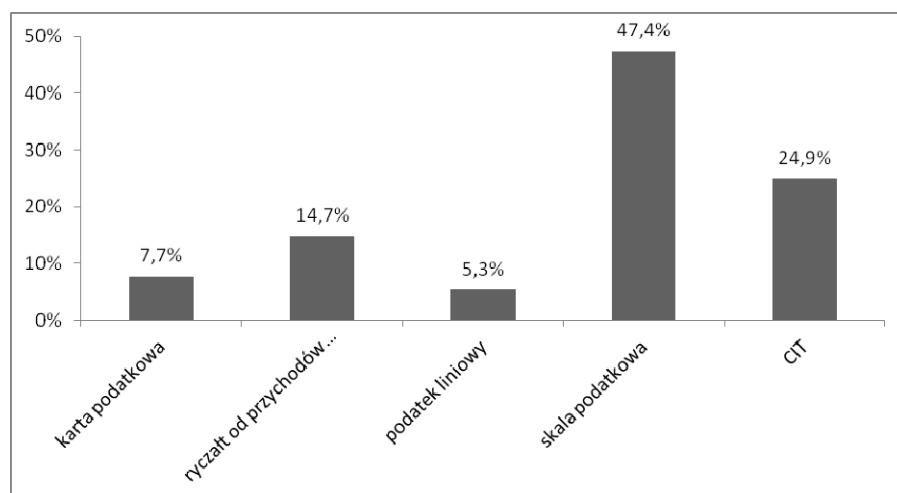
Zdecydowana większość przedsiębiorstw MSP – 52,8% odprowadzała podatek dochodowy PIT na zasadach ogólnych. Podatek w formie zryczałtowanej odprowadzało 22,3% podmiotów MSP. Podatek dochodowy od osób prawnych – CIT – odprowadzało 24,9% badanych przedsiębiorstw (wykres 5.2.). Uwzględniając poszczególne formy opodatkowania najczęściej przedsiębiorstw MSP rozliczało podatek PIT według skali podatkowej 47,4%, natomiast według stawki liniowej 5,3%. Zryczałtowany podatek dochodowy w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych oprowadzało 14,7% przedsiębiorstw, a w formie karty podatkowej 7,7% (wykres 5.3.).

Wykres 5.2. Formy opodatkowania przedsiębiorstw MSP



Źródło: Wyniki badań własnych.

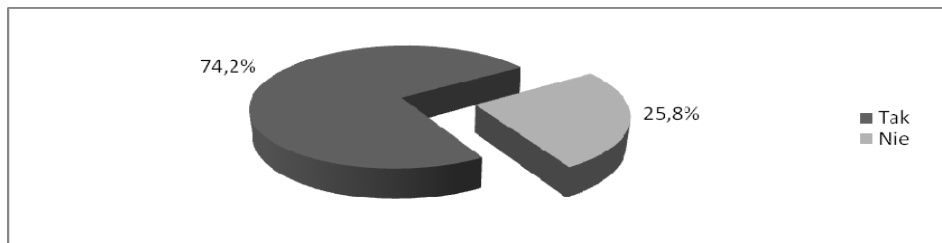
Wykres 5.3. Poszczególne formy opodatkowania przedsiębiorstw MSP



Źródło: Wyniki badań własnych.

Kolejne pytanie dotyczyło tego, czy badane przedsiębiorstwa są płatnikiem podatku VAT (wykres 5.4.). Wyniki pokazały, że 74,2% podmiotów MSP było płatnikiem podatku od towarów i usług. Pozostała część tj. 25,8% korzystała ze zwolnienia z tego podatku. Można zatem stwierdzić, że podatek VAT dotyczy większości podmiotów MSP w województwie świętokrzyskim.

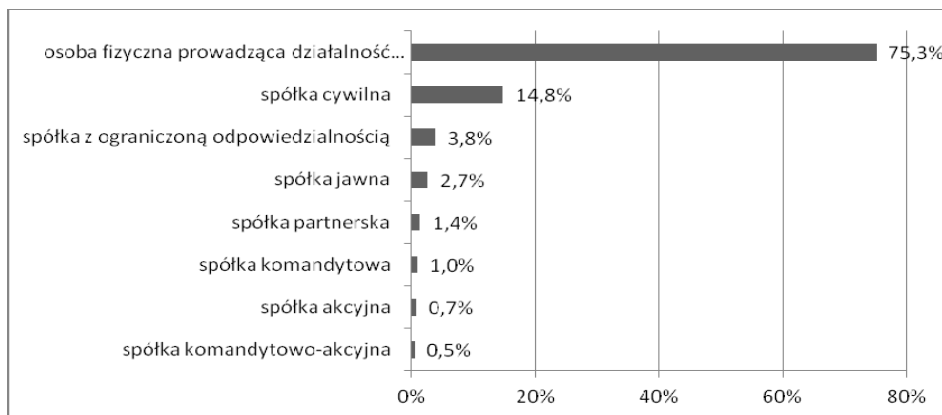
Wykres 5.4. Przedsiębiorstwa MSP będące płatnikiem podatku VAT



Źródło: Wyniki badań własnych.

W regionie Świętokrzyskim przeważająca część przedsiębiorstw MSP prowadzona była przez osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą – 75,3%. Działalność w formie spółki prowadziło 24,7% podmiotów. Wśród spółek, najliczniejszą grupę stanowił spółki cywilne – 14,8%, następnie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością – 3,8%, jawne – 2,7%, partnerskie – 1,4%, komandytowe – 1,0%, akcyjne – 0,7%. Najrzadziej spotykaną formą prowadzonej działalności gospodarczej były spółki komandytowo-akcyjne – 0,5% (wykres 5.5.).

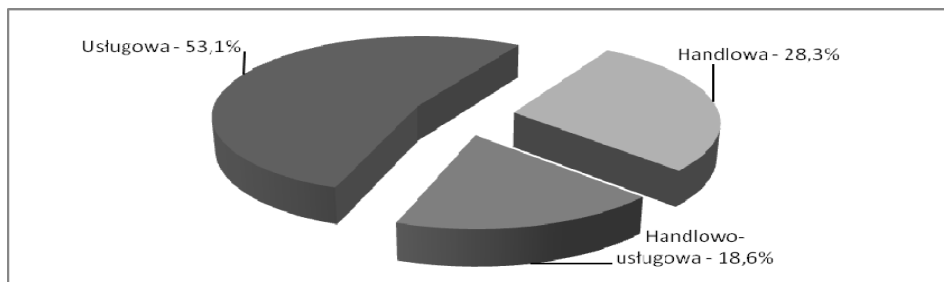
Wykres 5.5. Forma prawna prowadzonych działalności MSP



Źródło: Wyniki badań własnych.

Wśród badanych przedsiębiorstw MSP najwięcej tj. 53,1% zajmowało się działalnością usługową. Działalnością handlową zajmowało się 28,3% MSP, natomiast działalnością handlowo-usługową 18,6% (wykres 5.6.).

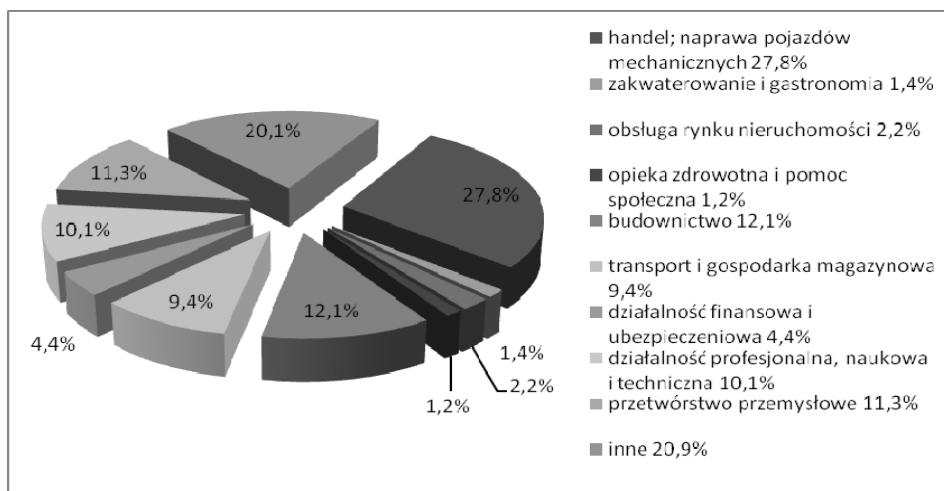
Wykres 5.6. Rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej przez MSP



Źródło: Wyniki badań własnych.

Pod względem struktury branżowej prowadzonych przedsiębiorstw zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD) dominowały te, które zajmowały się: handlem; naprawą pojazdów mechanicznych – 27,8% i budownictwem – 12,1%. Najmniejszy procent przedsiębiorstw MSP zajmował się zakwaterowaniem i gastronomią – 1,4% oraz opieką zdrowotną i pomocą społeczną – 1,2%. Szczegółowe dane dotyczące branży, w których działały przedsiębiorstwa MSP prezentuje wykres 5.7.

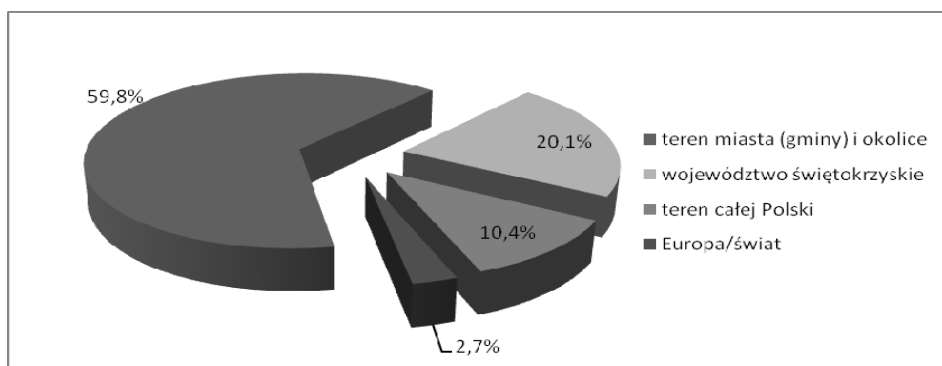
Wykres 5.7. Struktura branżowa przedsiębiorstw MSP



Źródło: Wyniki badań własnych.

Wśród przedsiębiorstw uczestniczących w badaniu 59,8% deklaruowało, że działa na terenie miasta (gminy) i okolicy, 20,1% MSP swoim zasięgiem działania obejmowało obszar województwa świętokrzyskiego, natomiast 10,4% przedsiębiorstwa działało na terenie całej Polski. Najmniejszy odsetek badanych – 2,7% zadeklarowało jako obszar swojego działania Europę/świat (wykres 5.8.).

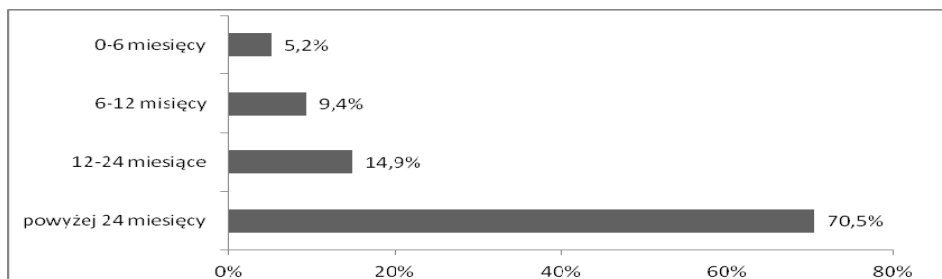
Wykres 5.8. Zasięg działania przedsiębiorstw MSP



Źródło: Wyniki badań własnych.

Wśród badanych przedsiębiorstw MSP 70,5% prowadziło działalność gospodarczą powyżej 24 miesięcy. Firm będących w początkowej fazie swojej działalności od 0 do 6 miesięcy było 5,2%, natomiast działających nieco dłużej tj. od 6 do 12 miesięcy 9,4%. Przedsiębiorstwa, które swoją działalność prowadziły od 12 do 24 miesięcy stanowiły 14,9% (wykres 5.9.). Należy podkreślić, że w badaniu przedsiębiorstwa będące w fazie *start-up* działające do 12 miesięcy stanowiły łącznie 14,6% ogółu.

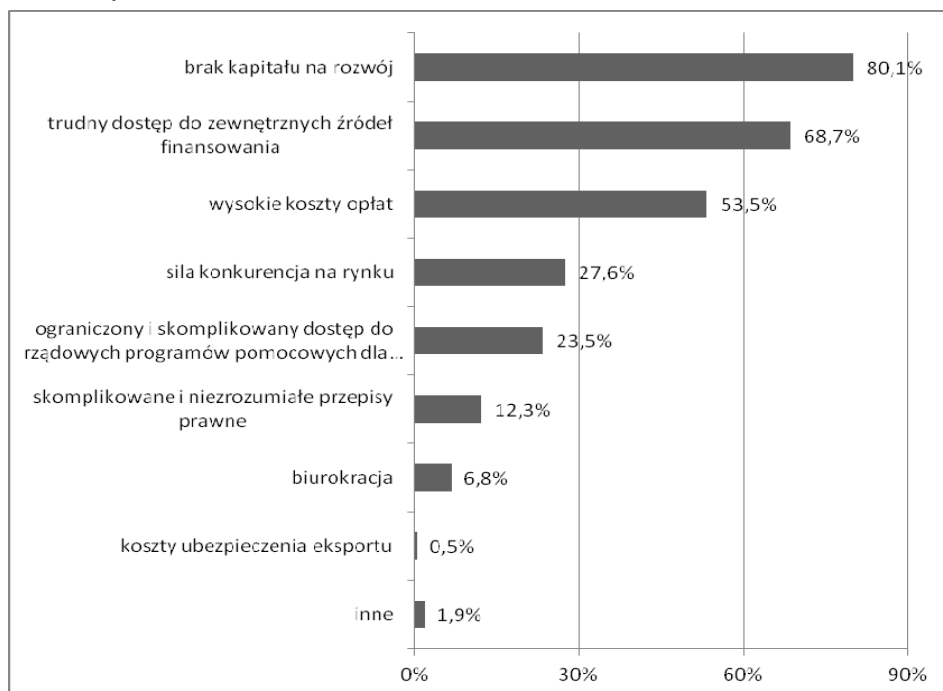
Wykres 5.9. Okres prowadzonej działalności gospodarczej przedsiębiorstw MSP



Źródło: Wyniki badań własnych.

Prowadzenie każdej działalności gospodarczej wiąże się z problemami, które utrudniają funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstwa. W badaniu Świętokrzyskich MSP zadano pytanie: *Jakie są najpoważniejsze bariery utrudniające prowadzenie działalności gospodarczej?* Zdaniem respondentów, najpoważniejszą barierą był brak kapitału na rozwój, który wskazało 80,1% ankietowanych. W następnej kolejności przedsiębiorstwa MSP wskazały: trudny dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania – 68,7%, wysokie koszty opłat związanych z prowadzoną działalnością (np. podatki, składki ZUS, zatrudnienie pracowników) – 53,5%, silną konkurencję na rynku – 27,6%, ograniczony i skomplikowany dostęp do rządowych programów pomocowych dla przedsiębiorstw – 23,5%, skomplikowane i niezrozumiałe przepisy prawne – 12,3%. Szeroko rozumianą biurokrację jako barierę wskazało 6,8% ankietowanych natomiast koszt ubezpieczenia eksportu wskazało 0,5%. Inne bariery (m.in. niestabilna sytuacja gospodarcza w kraju, brak wykwalifikowanych pracowników, nieuczciwa konkurencja) wskazało 1,9% respondentów. Wyniki prezentuje wykres 5.10.

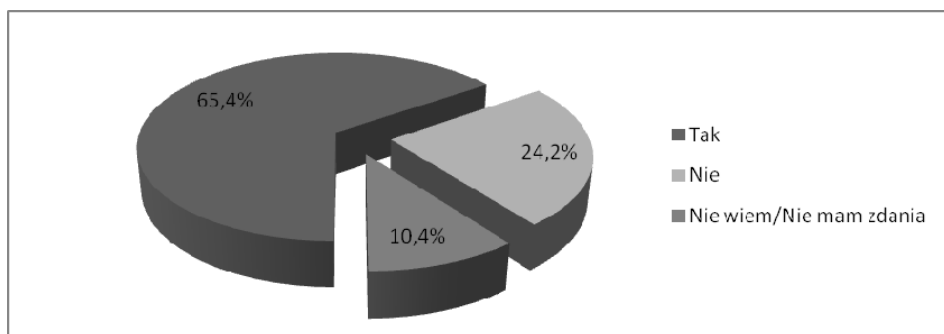
Wykres 5.10. Bariery utrudniające prowadzenie działalności gospodarczej w ocenie świętokrzyskich MSP



Źródło: Wyniki badań własnych.

W kolejnym pytaniu zbadano opinię przedsiębiorstw MSP na temat wpływu kryzysu finansowego na dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. 65,4% ankietowanych firm potwierdziło, że kryzys negatywnie wpłynął na możliwość pozyskania środków finansowych ze źródeł zewnętrznych. 24,2% podmiotów MSP uważało, że kryzys nie ograniczył im dostępu do zewnętrznych źródeł kapitału, natomiast 10,4% respondentów nie wiedziało/nie miało zdania na ten temat (wykres 5.11).

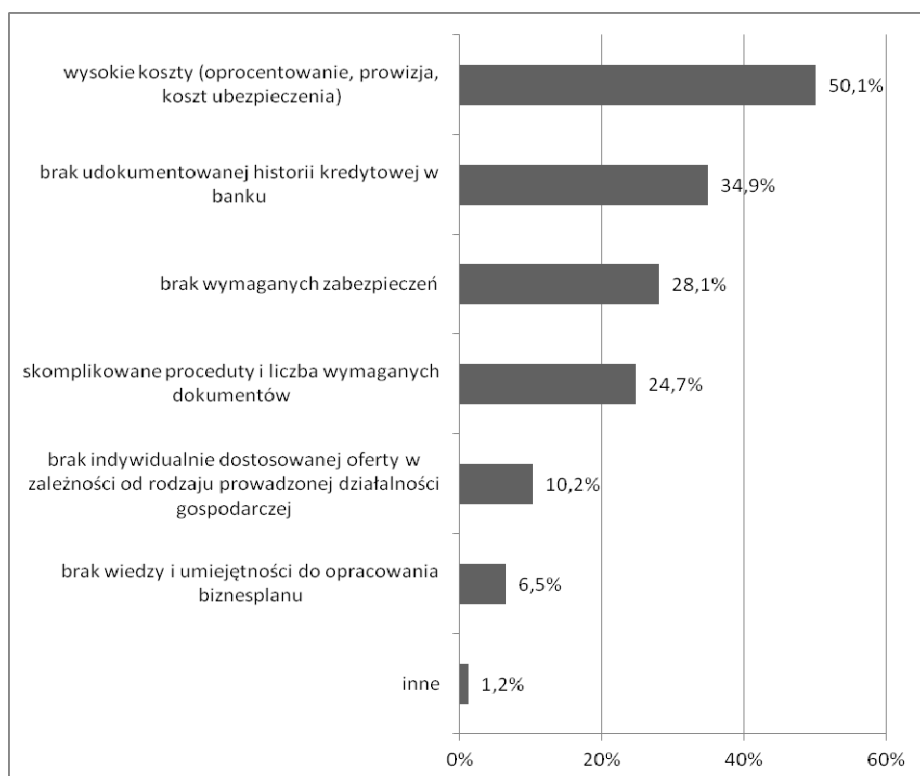
Wykres 5.11. Czy światowy kryzys finansowy ograniczył dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania?



Źródło: Wyniki badań własnych.

MSP przedsiębiorstwa z województwa świętokrzyskiego, jako najpoważniejsze bariery utrudniające prowadzenie działalności gospodarczej wskazały brak kapitału oraz trudny dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Zdaniem respondentów, to co najbardziej utrudnia dostęp i skorzystanie z zewnętrznych źródeł kapitału to wysokie koszty związane z finansowaniem firmy kapitałem obcym (tj. oprocentowanie, prowizja, koszt dodatkowego ubezpieczenia), które wskazało 50,1% ankietowanych podmiotów. Kolejnymi barierami wskazanymi przez badane przedsiębiorstwa MSP były: brak udokumentowanej historii kredytowej w banku – 34,9%, brak wymaganych zabezpieczeń – 28,1%, skomplikowane procedury i liczba wymaganych dokumentów – 24,7%. Najrzadziej jako barierę ankietowani wskazywali: brak indywidualnie dostosowanej oferty w zależności od rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej – 10,2% oraz brak wiedzy i umiejętności do opracowania biznesplanu – 6,5%. Inne bariery wskazało 1,2% respondentów (wykres 5.12.).

Wykres 5.12. Bariery w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania przedsiębiorstw MSP

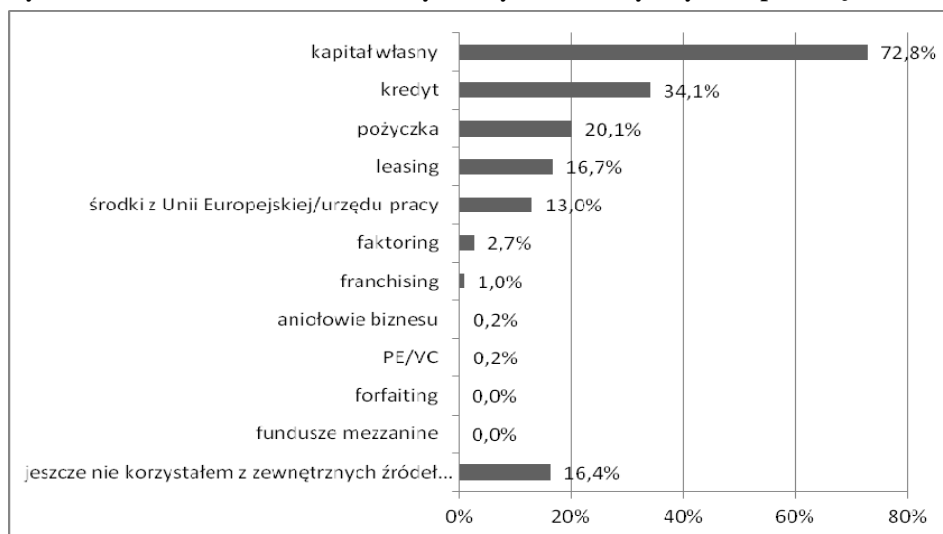


Źródło: Wyniki badań własnych.

Za pośrednictwem ankiety zbadano z jakich źródeł finansowania korzystały w przeszłości przedsiębiorstwa MSP z województwa świętokrzyskiego. Najczęściej respondenci wskazywali, że ich działalność gospodarcza finansowana była ze środków własnych – 72,8% odpowiedzi. Z zewnętrznych źródeł finansowania podmioty z sektora MSP wskazywały najczęściej kredyt – 34,1%, różnego rodzaju pożyczki – 20,1% oraz leasing 16,7%. Ankietowane przedsiębiorstwa wskazały również, że finansowały swoją działalność ze środków Unii Europejskiej i urzędów pracy. Odpowiedź tą wskazało 13,0% respondentów. Wyniki badania pokazały, że z pozostałych źródeł kapitału takich jak faktoring (2,7%), franczyza (1,0%), aniołowie biznesu (0,2%) czy kapitał private equity/venture capital (0,2%) korzystał niewielki odsetek przedsiębiorstw MSP. Istotne jest również to, że żadne z badanych przedsiębiorstw nie korzystało z funduszy mezzanine oraz forfaitingu, natomiast

16,4% podmiotów MSP dotychczas w ogóle nie korzystało z zewnętrznych źródeł finansowania (wykres 5.13.).

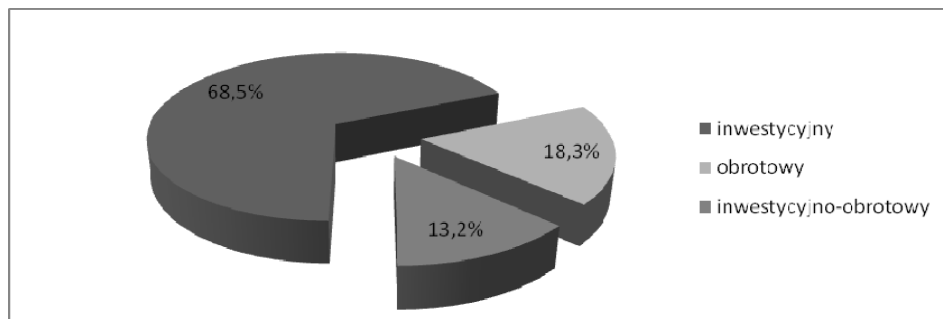
Wykres 5.13. Źródła finansowania z których dotychczas korzystały MSP przedsiębiorstwa



Źródło: Wyniki badań własnych.

Przedsiębiorstwa MSP zarówno kapitały własne jak i środki finansowe pochodzące ze źródeł zewnętrznych najczęściej przeznaczały na cele inwestycyjne – 68,5% – związane z prowadzoną działalnością gospodarczą. 18,3% ankietowanych wskazało cel obrotowy, natomiast na cele inwestycyjno-obrotowe kapitały te przeznaczyło 13,2% mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (wykres 5.14.).

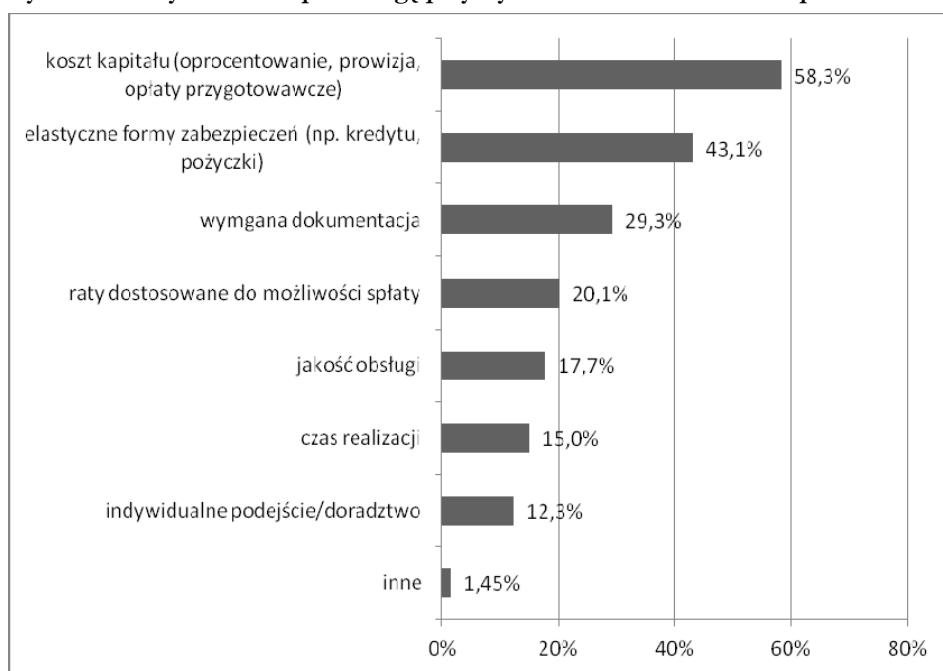
Wykres 5.14. Na jaki cel przeznaczone były środki finansowe przedsiębiorstw MSP?



Źródło: Wyniki badań własnych.

Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa wybierając zewnętrzne źródło finansowania swojej działalności najczęściej zwracały uwagę na koszt kapitału. Odpowiedź tą wskazało 58,3% respondentów. W następnej kolejności MSP pod uwagę brały: elastyczne formy zabezpieczeń – 43,1%, wymagana dokumentacja – 29,3% oraz raty dostosowane do możliwości spłaty – 20,1%. Firmy MSP zwracały również uwagę na jakość obsługi – 17,7%, czas realizacji – 15,0% oraz indywidualne podejście/doradztwo – 12,3% respondentów (wykres 5.15.).

Wykres 5.15. Kryteria brane pod uwagę przy wyborze źródła finansowania przez MSP

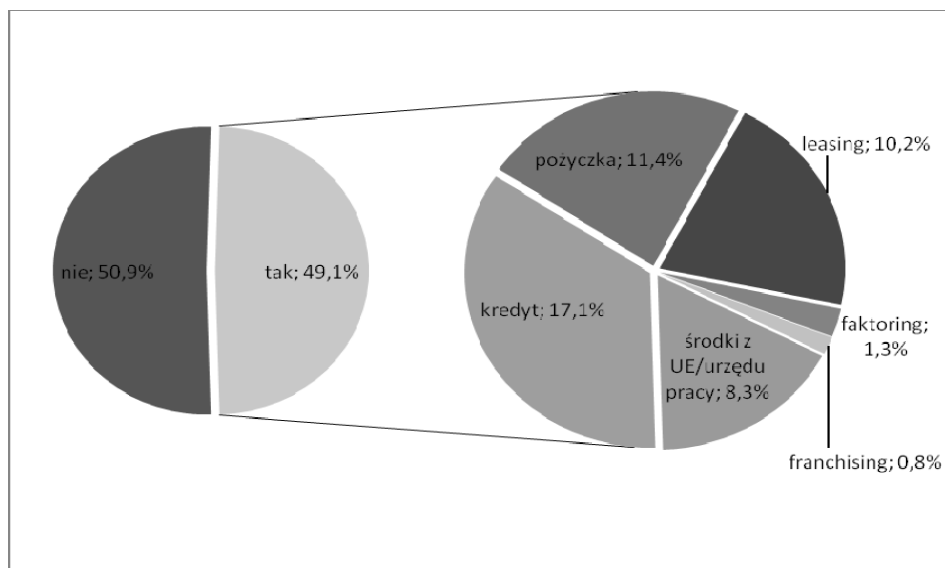


Źródło: Wyniki badań własnych.

Wśród Świętokrzyskich przedsiębiorstw MSP ponad połowa badanych firm (50,9%) w chwili prowadzonego badania nie korzystała z zewnętrznych źródeł kapitału natomiast 49,1% deklarowało, że w momencie prowadzonego badania korzystało z finansowania zewnętrznego. Firmy korzystały głównie z kredytów (17,1%) oraz pożyczek (11,4%). Z leasingu korzystało 10,2% badanych natomiast środki z Unii Europejskiej/urzędu pracy wykorzystywało 8,3% MSP. Jako aktualne źródło finansowania mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa wykorzystywały jeszcze faktoring – 1,3% oraz

franchising 0,8% (wykres 5.16.). Należy podkreślić, że żadna z ankietowanych firm nie korzystała w chwili badania ze środków pochodzących od aniołów biznesu, z kapitałów PE/VC, forfaitingu oraz funduszy mezzanine.

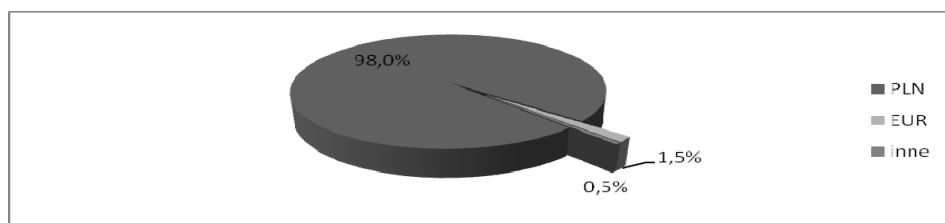
Wykres 5.16. Czy przedsiębiorstwa MSP aktualnie korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania?



Źródło: Wyniki badań własnych.

Przedsiębiorstwa MSP gdyby miały korzystać z zewnętrznych źródeł finansowania wybrałyby krajową walutę – taką odpowiedź wskazało 98,0% ankietowanych. Kapitał w walucie obcej wybrałoby 2,0% podmiotów MSP z czego 1,5% zdecydowałoby się na EUR, natomiast 0,5% wskazało inną walutę (m. in. USD oraz GBP). Dane te prezentuje wykres 5.17.

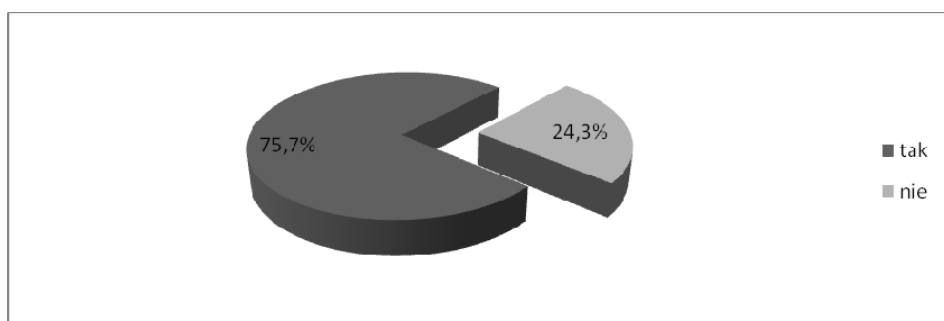
Wykres 5.17. Preferowana waluta przedsiębiorstw MSP, które miałyby skorzystać z zewnętrznych środków finansowych



Źródło: Wyniki badań własnych.

Jak pokazano wcześniej, głównym problemem przedsiębiorstw MSP z województwa świętokrzyskiego jest brak kapitału oraz trudny dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Rozwiązaniem tego problemu mogą być fundusze pożyczkowe będące alternatywnym sposobem finansowania działalności gospodarczej. W ankiecie zadano pytanie świętokrzyskim przedsiębiorstwom MSP czy słyszały o możliwości finansowania działalności gospodarczej za pośrednictwem funduszy pożyczkowych. Znajomość tego typu instytucji potwierdziło 75,7% respondentów natomiast pozostałe 24,3% podmiotów MSP nie wiedziało, że istnieje taka możliwość (wykres 5.18.).

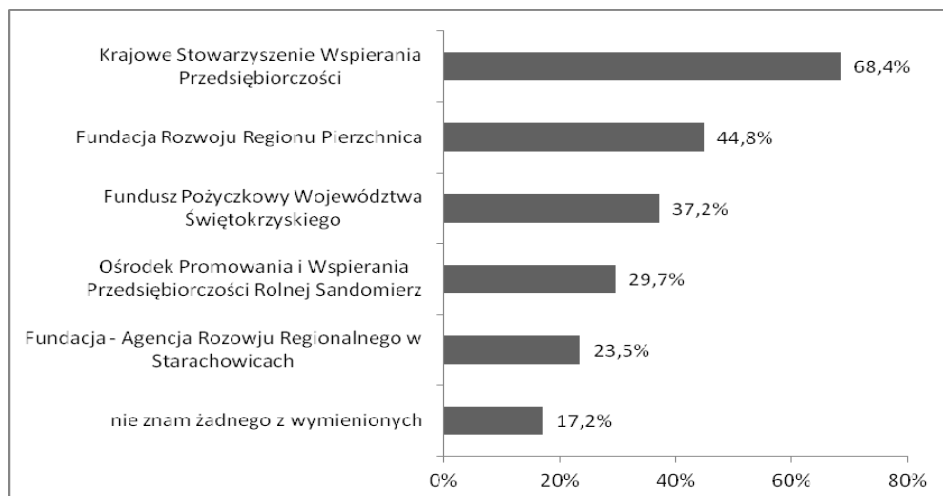
Wykres 5.18. Czy przedsiębiorstwa MSP słyszały o możliwości finansowania działalności gospodarczej za pośrednictwem funduszy pożyczkowych?



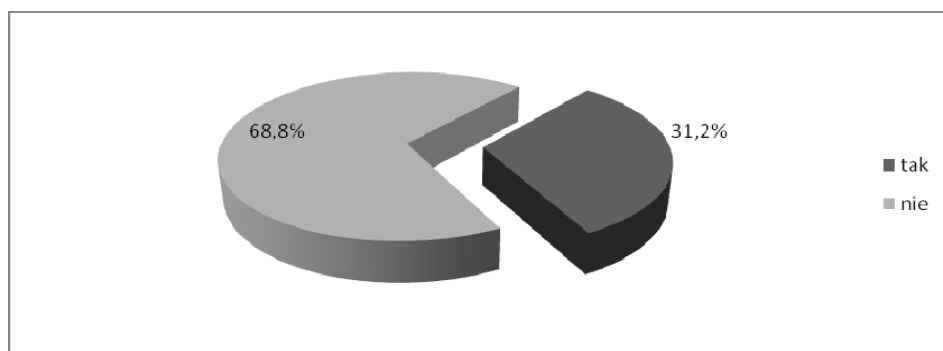
Źródło: Wyniki badań własnych.

Wśród przedsiębiorstw MSP, które słyszały o możliwości finansowania za pośrednictwem funduszy pożyczkowych najbardziej znanym funduszem było Krajowe Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości – 68,4% wskazań. W następnej kolejności była Fundacja Rozwoju Regionu Pierzchnica – 44,8%, Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego – 37,2%, Ośrodek Promowania i Wspierania Przedsiębiorczości Rolnej Sandomierz – 29,7% oraz Fundacja – Agencja Rozwoju Regionalnego w Starachowicach – 23,5%. Wśród przedsiębiorstw MSP 17,2% respondentów nie znalazło żadnego z wymienionych funduszy (wykres 5.19.).

Mimo tego, że 75,7% ogółu przedsiębiorstw MSP wiedziało o możliwości finansowania działalności za pośrednictwem funduszy to jednak znaczna ich część nie знаła oferty jaką dysponują regionalne fundusze pożyczkowe. Z przeprowadzonego badania wynika, że tylko 31,2% respondentów wiedziało jaka jest oferta funduszy pożyczkowych, natomiast 68,8% badanych nie posiadało takiej wiedzy (wykres 5.20.).

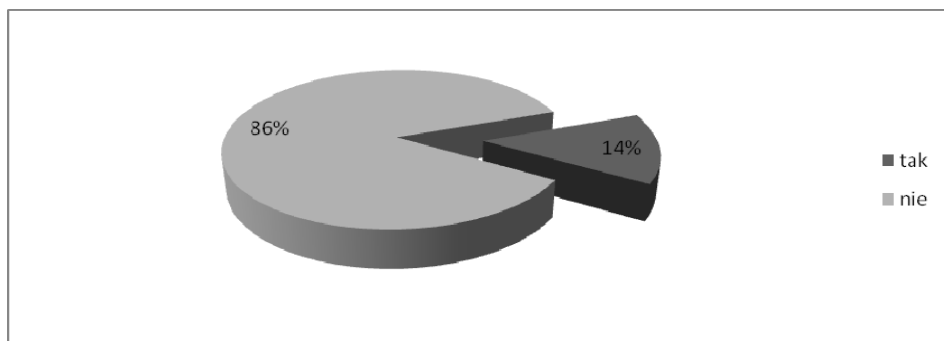
Wykres 5.19. Znajomość funduszy pożyczkowych przez przedsiębiorstwa MSP

Źródło: Wyniki badań własnych.

Wykres 5.20. Czy przedsiębiorstwa MSP znają ofertę funduszy pożyczkowych?

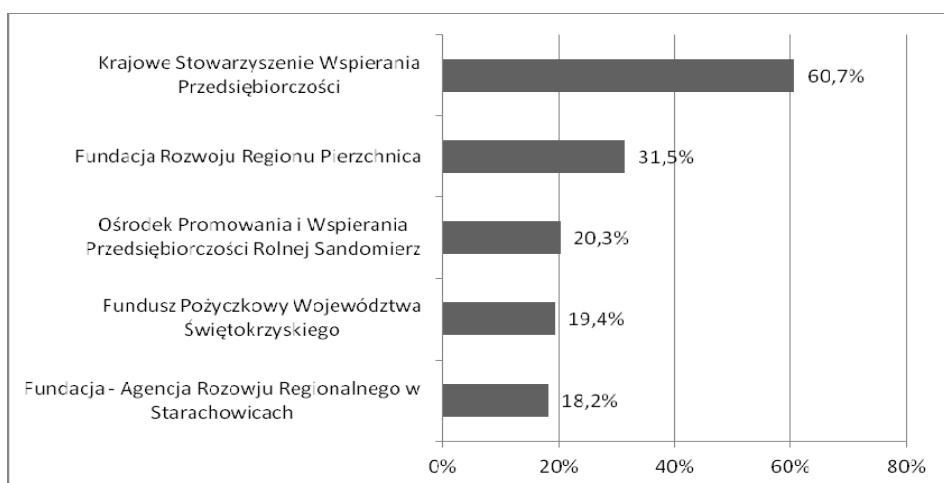
Źródło: Wyniki badań własnych.

Z przeprowadzonego badania wynika, że wśród przedsiębiorstw MSP z województwa świętokrzyskiego 13,9% badanych podmiotów korzystało z usług regionalnych funduszy pożyczkowych natomiast 86,1% respondentów nigdy wcześniej nie korzystało z usług tych instytucji (wykres 5.21.).

Wykres 5.21. Czy przedsiębiorstwa MSP korzystały z usług funduszy pożyczkowych?

Źródło: Wyniki badań własnych.

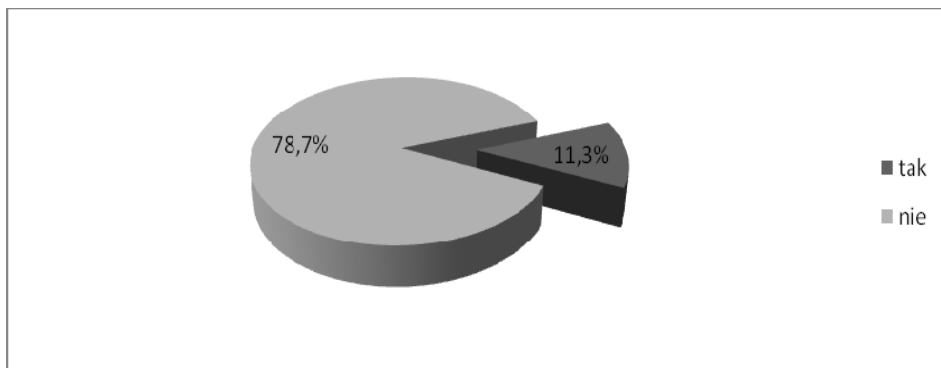
Wśród przedsiębiorstw MSP, które dotychczas korzystały z usług regionalnych funduszy pożyczkowych najczęściej wskazywały Krajowe Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości – 60,7%. Następnie były: Fundacja Rozwoju Regionu Pierchnica – 31,5%, Ośrodek Promowania i Wspierania Przedsiębiorczości Rolnej Sandomierz – 20,3%, Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego – 19,4% oraz Fundacja – Agencja Rozwoju Regionalnego w Starachowicach – 18,2% (wykres 5.22).

Wykres 5.22. Fundusze pożyczkowe z których dotychczas korzystały przedsiębiorstwa MSP

Źródło: Wyniki badań własnych.

Z planów przedsiębiorstw MSP z województwa świętokrzyskiego wynikało, że 11,3% zamierzało zaciągnąć pożyczkę w jednym z regionalnych funduszy pożyczkowych, natomiast 78,7% podmiotów zadeklarowało, że nie będzie się ubiegać o tego typu finansowanie (wykres 5.23.).

Wykres 5.23. Czy przedsiębiorstwa MSP planują wziąć pożyczkę z funduszu pożyczkowego?

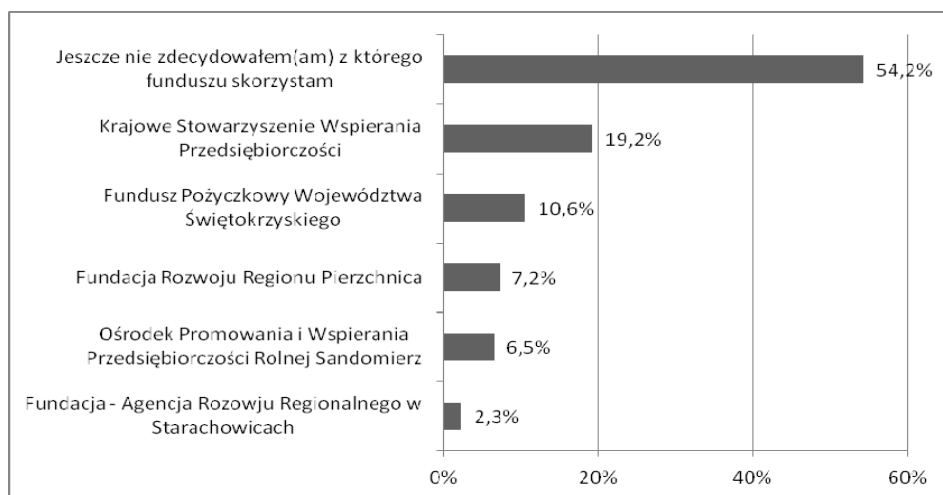


Źródło: Wyniki badań własnych.

Wśród firm MSP, które planowały wziąć pożyczkę w funduszu pożyczkowym 54,2% ankietowanych nie podjęło jeszcze decyzji który fundusz wybierze. 45,8% respondentów planowało wziąć pożyczkę w jednym z działających w województwie świętokrzyskim funduszu pożyczkowym. Na pytanie w którym funduszu przedsiębiorstwa MSP planują zaciągnąć pożyczkę respondenci wskazywali najczęściej Krajowe Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości – 19,2%. W następnej kolejności był Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego – 10,6%, Fundacja Rozwoju Regionu Pierzchnica – 7,2%, Ośrodek Promowania i Wspierania Przedsiębiorczości Rolnej Sandomierz – 6,5% oraz Fundacja – Agencja Rozwoju Regionalnego w Starachowicach – 2,3% (wykres 5.24.).

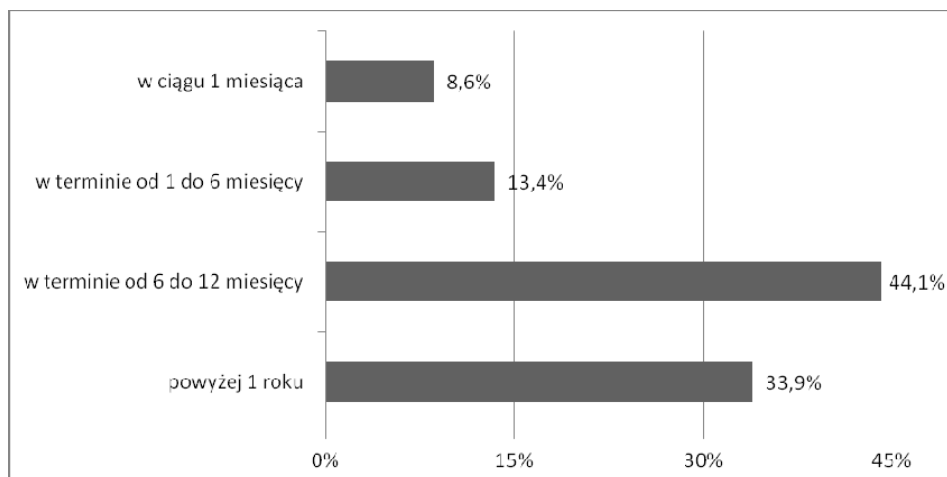
Wśród przedsiębiorstw MSP, które planowały wziąć pożyczkę w funduszu pożyczkowym 44,1% ankietowanych zamierzało zrobić to w terminie od 6 do 12 miesięcy. 33,9% badanych zamierzało wziąć pożyczkę w terminie powyżej 1 roku, 13,4% w terminie od 1 do 6 miesięcy. W ciągu miesiąca pożyczkę planowało wziąć 8,6% badanych firm MSP (wykres 5.25).

Wykres 5.24. W którym z funduszy pożyczkowych przedsiębiorstwa MSP planują zaciągnąć pożyczkę?



Źródło: Wyniki badań własnych.

Wykres 5.25. W jakim terminie przedsiębiorstwa MSP planują wziąć pożyczkę z funduszu pożyczkowego?

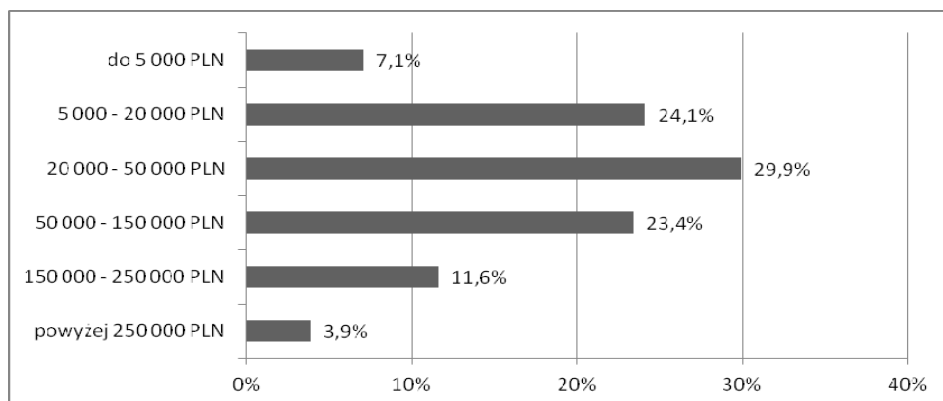


Źródło: Wyniki badań własnych.

Badane przedsiębiorstwa MSP wykazujące chęć wzięcia pożyczki w funduszu pożyczkowym, najczęściej deklarowały, że są zainteresowane kwotą od 20 000 do 50 000 PLN – 29,9% wskazań oraz od 5 000 do 20 000 PLN –

24,1%. W dalszej kolejności przedsiębiorstwa MSP zadeklarowały kwoty od 50 000 do 150 000 PLN – 23,4%, od 150 000 do 250 000 PLN – 11,6%. Kwotą do 5 000 PLN zainteresowanych było 7,1% badanych, natomiast kwotą powyżej 250 000 PLN – 3,9% MSP (wykres 5.26.).

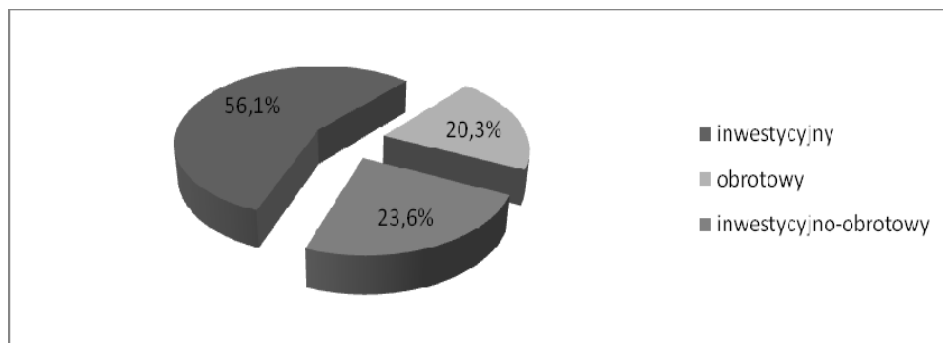
Wykres 5.26. Deklarowane kwoty pożyczek przez przedsiębiorstwa MSP



Źródło: Wyniki badań własnych.

Środki finansowe pochodzące z funduszy pożyczkowych przedsiębiorstwa MSP zamierzały głównie przeznaczyć na cele inwestycyjne, które wskazało 56,1% badanych. 23,6% respondentów zamierzało przeznaczyć pożyczkę na cele inwestycyjno-obrotowe natomiast 20,3% na cele obrotowe (wykres 5.27.).

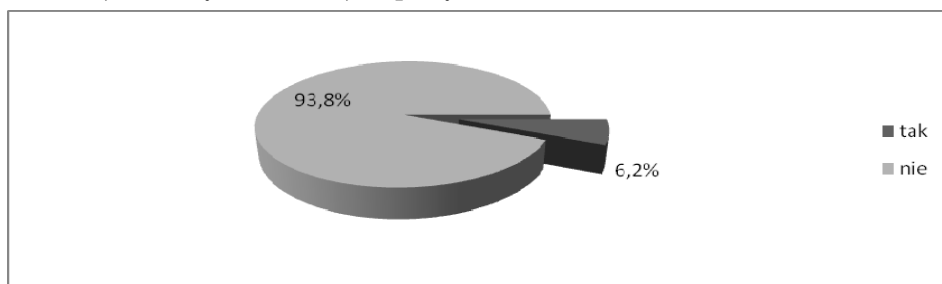
Wykres 5.27. Na jaki cel przedsiębiorstwa MSP zamierzały przeznaczyć środki z funduszy pożyczkowych?



Źródło: Wyniki badań własnych.

Przedsiębiorstwa MSP z województwa świętokrzyskiego korzystając z pożyczki w większości nie zamierzały jej przeznaczyć na tworzenie nowych miejsc pracy. Odpowiedź tą wskazało 93,8% ankietowanych. Tylko 6,2% firm zamierzało dzięki środkom pochodzącym od funduszy pożyczkowych stworzyć nowe miejsca pracy (wykres 5.28.).

Wykres 5.28. Czy dzięki pożyczce z funduszu pożyczkowego przedsiębiorstwa MSP zamierzają stworzyć nowe miejsca pracy?

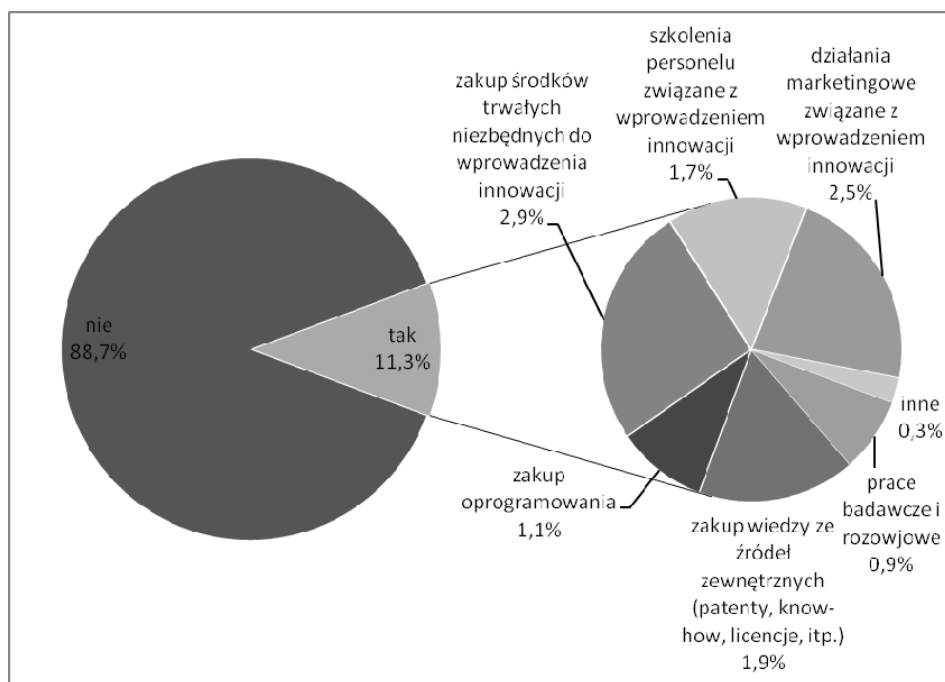


Źródło: Wyniki badań własnych.

Przedsiębiorstwa z sektora MSP korzystając ze środków udostępnianych przez fundusze pożyczkowe w zdecydowanej większości nie przeznaczały ich na działania związane z wprowadzeniem innowacji w firmie. Taką odpowiedź wskazało 88,7% ankietowanych. Tylko 11,3% MSP, które zamierzało skorzystać z pożyczki w funduszu pożyczkowym deklarowało, że środki finansowe przeznaczy na wprowadzenie innowacji. Ankietowane MSP planowały: zakupić środki trwałe niezbędne do wprowadzenia innowacji – 2,9%, podjąć działania marketingowe związane z wprowadzeniem innowacji – 2,5%, zakupić wiedzę ze źródeł zewnętrznych – 1,93%, przeszkolić personel w związku z wprowadzaną innowacją – 1,7%, zakup oprogramowania – 1,1% lub prace B+R – 0,9%. Inne cele związane z wprowadzeniem innowacji (m. in. wprowadzenie nowego sposobu sprzedaży) wskazało 0,3% badanych (wykres 5.29.).

W ankiecie zadano pytanie przedsiębiorstwom MSP na temat tego, jaką formę zabezpieczenia wybrałyby gdyby ubiegały się o środki z funduszu pożyczkowego. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa najchętniej wybrałyby weksel własny in blanco – 25,5%, przewłaszczenie na zabezpieczenie 16,1% oraz hipotekę – 13,3%.

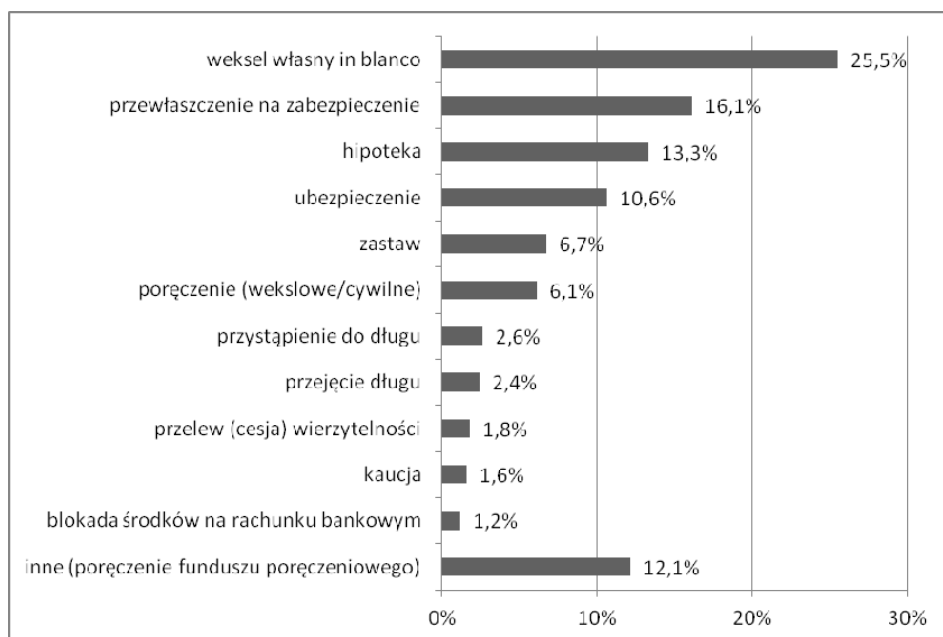
Wykres 5.29. Czy przedsiębiorstwa MSP zamierzają wykorzystać środki z funduszy pożyczkowych na wprowadzenie innowacji?



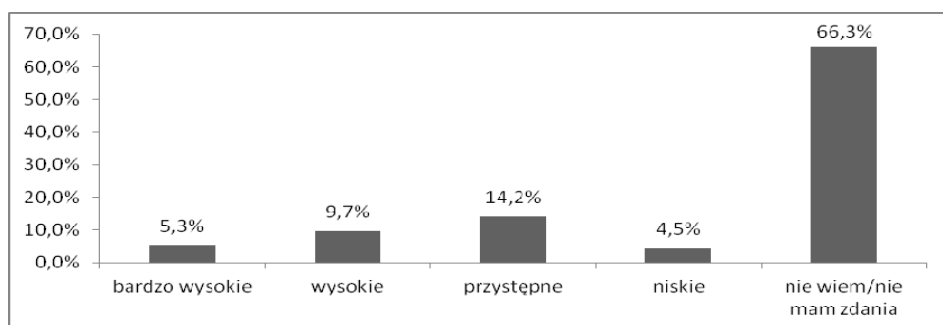
Źródło: Wyniki badań własnych.

Ponadto jako zabezpieczenie spłaty pożyczki 10,6% MSP wybrałoby ubezpieczenie a 6,7% zastaw. Poręczenie (wekslowe/cywilne) osób trzecich wybrałoby 6,1% respondentów. Warto zauważyć, że 12,1% przedsiębiorstw MSP wybrałoby inną formę zabezpieczenia w postaci poręczenia funduszu poręczeniowego. Szczegółowe dane na temat preferowanych form zabezpieczeń przedstawiono na wykresie 5.30.

Wśród ankietowanych podmiotów MSP, 66,3% przedsiębiorstw z województwa świętokrzyskiego nie wiedziało jakie są koszty związane z udzieleniem pożyczki przez fundusze pożyczkowe. Wiedzę taką posiadało 33,7% badanych, wśród których 14,2% uważało, że ponoszone koszty są przystępne, a 9,7% że koszty pożyczki są wysokie. 5,3% respondentów stwierdziło, że koszty pożyczek są bardzo wysokie natomiast 4,5%, że są niskie (wykres 5.31.).

Wykres 5.30. Preferowane formy zabezpieczeń pożyczek przez przedsiębiorstwa MSP

Źródło: Wyniki badań własnych.

Wykres 5.31. Ocena kosztów związanych z udzieleniem pożyczki przez przedsiębiorstwa MSP

Źródło: Wyniki badań własnych.

W ostatnim pytaniu ankiety zapytano świętokrzyskie przedsiębiorstwa MSP o to, jakie ich zdaniem działania powinny wykonać fundusze pożyczkowe, aby przedsiębiorstwa skorzystały z ich usług (wykres 5.32.).

Wykres 5.32. Jakie działania powinny wykonać fundusze pożyczkowe aby przedsiębiorstwa MSP skorzystały z ich usług?



Źródło: Wyniki badań własnych.

Zdaniem przedsiębiorstw MSP regionalne fundusze pożyczkowe powinny dostosować formy zabezpieczeń pożyczki do możliwości pożyczkobiorcy, które wskazało 64,7% badanych. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa uważały również, że istotnymi czynnikami mającymi wpływ na skorzystanie z oferty funduszy pożyczkowych jest dostosowanie form zabezpieczeń pożyczek do możliwości pożyczkobiorcy – 58,1% oraz obniżenie kosztów związanych z udzieleniem pożyczki – 45,9%. Ważne jest również to, że przedsiębiorstwa MSP chcą organizacji spotkań informacyjnych o oferowanych produktach pożyczkowych – 27,6% oraz promowanie oferty pożyczkowej – 27,6%. Wśród badanych firm 19,4% z nich chciało poszerzenia oferty pożyczkowej.

5.3. Podsumowanie wyników badania

Na podstawie przeprowadzonego badania wśród mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z województwa świętokrzyskiego, którego celem było zebranie opinii na temat barier utrudniających prowadzenie działalności gospodarczej, stosowanych przez MSP źródeł finansowania oraz znajomość regionalnych funduszy pożyczkowych, sformułowano następujące wnioski:

1. Ponad połowa przedsiębiorstw MSP tj. 52,8% rozliczała się z podatku dochodowego na zasadach ogólnych, w tym 47,4% według skali podatkowej.
2. Większość respondentów była podatnikami podatku VAT – 74,2%.
3. Dominującą formą prowadzenia działalności gospodarczej była osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą – 75,3%. Działalność w formie spółek prowadziło 24,7% MSP.
4. W województwie świętokrzyskim najczęstszym rodzajem prowadzonej działalności gospodarczej była działalność usługowa – 53,1% wskazań MSP.
5. Dominującą branżą według Polskiej Klasyfikacji Działalności był: handel; naprawa pojazdów mechanicznych – 27,8%, a także budownictwo – 12,1%.
6. Ponad połowa przedsiębiorstw MSP tj. 59,8% swoim zasięgiem obejmowała teren miasta (gminy) i okolic. Niewielki odsetek tj. 2,7% MSP działało na terenie Europy/świata.
7. Najliczniejszą grupę stanowiły przedsiębiorstwa MSP prowadzące działalność gospodarczą powyżej 24 miesięcy – 70,5%. Firmy w fazie *start-up* stanowiły 14,6% ogółu.
8. Najczęściej wskazywanymi barierami utrudniającymi prowadzenie działalności gospodarczej były: brak kapitału własnego na rozwój – 80,1%, a także trudny dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania – 68,7% wskazań.
9. Znaczący procent badanych MSP uważało, że światowy kryzys finansowy ograniczył dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania – 65,4%.
10. Najpoważniejszymi barierami w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania były: wysokie koszty – 50,1%, brak udokumentowanej historii kredytowej w banku – 34,9% a także brak wymaganych zabezpieczeń – 28,1%.
11. Wśród zewnętrznych źródeł finansowania, z których przedsiębiorstwa MSP korzystały w przeszłości były: kapitały własne – 72,8%, kredyt – 34,1% oraz różnego rodzaju pożyczki – 20,1%. Z badania wynika, że 16,4% MSP nie korzystało dotychczas z zewnętrznych źródeł finansowania.
12. Przedsiębiorstwa MSP środki finansowe przeznaczały głównie na cele inwestycyjne – 68,5%.

13. Wśród najistotniejszych kryteriów, które brane były pod uwagę przez Świętokrzyskie MSP podczas ubiegania się o zewnętrzne źródła finansowania były: koszt kapitału – 58,3% oraz elastyczne formy zabezpieczeń – 43,1%.
14. Wśród badanych podmiotów – 49,1% MSP w chwili badania korzystało z zewnętrznych źródeł kapitału, w tym najwięcej z kredytów – 17,1% oraz pożyczek – 11,4%.
15. Dominującą walutą w której ankietowane MSP chciałyby uzyskać środki finansowe był PLN – wybrało ją 98,0% respondentów.
16. Tylko 0,7% firm MSP dzięki środkom finansowym pochodzącym z zewnętrznych źródeł finansowania planowało wykup/przejęcie innego przedsiębiorstwa.
17. O możliwości finansowania działalności gospodarczej za pośrednictwem funduszy pożyczkowych słyszało 75,7% MSP.
18. Najbardziej znanym funduszem pożyczkowym było Krajowe Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości – 68,4% i Fundacja Rozwoju Regionu Pierzchnica – 44,8% wskazań. Natomiast 17,2% respondentów nie знаło żadnego z wymienionych funduszy pożyczkowych w ankiecie.
19. Większość ankietowanych MSP tj. 68,8% nie znała oferty funduszy pożyczkowych.
20. Według danych ankietowych z usług funduszy pożyczkowych korzystało 14% podmiotów MSP.
21. Najwięcej ankietowanych korzystało z usług Krajowego Stowarzyszenia Wspierania Przedsiębiorczości – 60,7% oraz Fundacji Rozwoju Regionu Pierzchnica – 31,5%.
22. Wśród MSP przedsiębiorstw 11,3% zamierzało zaciągnąć pożyczkę w jednym z regionalnych funduszy pożyczkowych.
23. Większość badanych firm MSP tj. 54,2% nie zdecydowała jeszcze z którego funduszu pożyczkowego skorzysta. Wśród podmiotów MSP zdecydowanych na konkretny fundusz pożyczkowy najczęściej wybierane było Krajowe Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości – 19,2% oraz Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego – 10,6%.
24. Najwięcej badanych MSP planowało zaciągnąć pożyczkę w terminie 6–12 miesięcy – 44,1%. Łącznie w ciągu najbliższego roku pożyczkę planowało zaciągnąć 66,1% przedsiębiorstw.
25. Wśród przedsiębiorstw, które planowały zaciągnąć pożyczkę w funduszu pożyczkowym najczęściej deklarowaną kwotą pożyczki była ta w prze-

- dziale 20 000–50 000 PLN, którą wskazało 29,9% MSP. Najrzadziej wskazywane były kwoty powyżej 250 000 PLN – 3,9% wskazań.
26. Pożyczkę z funduszu pożyczkowego ankietowane MSP zamierzały przeznaczyć na cele inwestycyjne – 56,1%.
 27. Tylko 11,3% respondentów zamierzało wykorzystać pożyczkę z funduszu na wprowadzenie innowacji w przedsiębiorstwie – najczęściej na zakup środków trwałych niezbędnych do wprowadzenia innowacji – 2,9% oraz działania marketingowe związane z wprowadzeniem innowacji – 2,5%.
 28. Dzięki pożyczce z funduszu pożyczkowego 6,2% przedsiębiorstw MSP zamierzało stworzyć nowe miejsca pracy.
 29. Jako potencjalną formę zabezpieczeń pożyczki z funduszu pożyczkowego przedsiębiorstwa MSP wybierały: weksel własny in blanco – 25,5% oraz przewłaszczenie – 16,1%. Wśród innych odpowiedzi ankietowane firmy wskazały poręczenie funduszu poręczeniowego – 12,1%.
 30. W ocenie przedsiębiorstw MSP 66,3% z nich nie wiedziało/nie miało zdania jakie są koszty związane z udzieleniem pożyczki przez fundusze pożyczkowe, 14,2% badanych stwierdziło, że koszty te są przystępne natomiast 5,3% uważało, że są bardzo wysokie.
 31. W opinii przedsiębiorstw MSP aby skorzystały one w przyszłości z oferty funduszy pożyczkowych instytucje te powinny dostosować formy zabezpieczeń pożyczek do możliwości przedsiębiorstwa – 64,7% oraz zminimalizować procedury związane z udzieleniem pożyczki – 58,1% wskazań.

5.4. Ocena funkcjonowania regionalnych funduszy pożyczkowych oraz proponowane kierunki zmian

Z przeprowadzonych badań wynika, że w Świętokrzyskim wzrasta liczba udzielonych pożyczek w latach 2010–2013. W 2010 roku fundusze udzieliły 190 pożyczek dla MSP natomiast w roku następnym 355. W 2012 roku nastąpił niewielki spadek udzielonych pożyczek do poziomu 324, jednak w roku 2013 nastąpił wzrost do 429 udzielonych pożyczek. W okresie 2010–2013 nastąpił wzrost liczby udzielonych pożyczek o 125,8%. Z przeprowadzonego badania wśród Świętokrzyskich MSP wynika, że z usług funduszy pożyczkowych dotychczas skorzystało 14% mikro, małych i średnich firm. Z planów ankietowanych przedsiębiorstw wynika, że 11,3% z nich zamierza-

ło skorzystać z usług funduszy pożyczkowych. Wśród badanych podmiotów 66,1% respondentów zamierza wziąć pożyczkę z funduszu w ciągu najbliższych 12 miesięcy.

Potwierdzeniem rosnącego znaczenia regionalnych funduszy pożyczkowych jest także wzrost wartości udzielanych pożyczek w latach 2010–2013. W 2010 roku fundusze udzieliły pożyczek na sumę 12 299 895 PLN natomiast w 2013 roku na kwotę 62 327 895 PLN, co daje wzrost o 406,9%.

W województwie świętokrzyskim wzrasta również średnia wartość udzielonej pożyczki przez fundusze pożyczkowe. W 2010 roku średnia wartość udzielonej pożyczki wynosiła 64,7 tys. PLN podczas gdy w 2013 roku wartość ta wyniosła 145,3 tys. PLN. Porównując te dane z danymi opublikowanymi przez Polski Związek Funduszy Pożyczkowych widać, że średnia wartość udzielonej pożyczki w Świętokrzyskim jest wyższa niż średnia w Polsce. W 2010 roku średnia kwota udzielonej pożyczki w Polsce wyniosła 38,9 tys. PLN natomiast w 2012 roku 77,8 tys. PLN. Daje to wzrost o 100%, podczas gdy w województwie świętokrzyskim w latach 2010–2013 nastąpił wzrost o 124,6%. Warto zaznaczyć, że średnia wartość udzielonej pożyczki w 2010 roku w Świętokrzyskim była wyższa od średniej w Polsce o 66,3%, natomiast w 2012 roku była wyższa o 86,8%.

Badanie ankietowe przeprowadzone wśród przedsiębiorstw MSP pozwoliło zidentyfikować główne problemy świętokrzyskich mikro, małych i średnich firm, którymi były: brak kapitału na rozwój – 80,1% wskazań oraz trudny dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania – 68,7% wskazań. Najpoważniejszymi barierami, które utrudniały dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania były natomiast: wysokie koszty – 50,1% wskazań, brak udokumentowanej historii kredytowej w banku – 34,9% oraz brak wymaganych zabezpieczeń – 28,1%. Fundusze pożyczkowe nie wymagają udokumentowanej historii kredytowej w związku z tym udzielają także pożyczek dla przedsiębiorstw będących w fazie *start-up* (w badaniu Świętokrzyskich MSP firmy *start-up* stanowiły 14,6% ogółu). Fundusze pożyczkowe rozwiązują poważny problem wskazany przez MSP związany z brakiem wymaganych zabezpieczeń. Instytucje te przyjmują różnego rodzaju zabezpieczenia między innymi zabezpieczenia rzeczowe oraz osobiste. Dodatkowym autem funduszy pożyczkowych z województwa świętokrzyskiego jest to, że trzy z nich, jako zabezpieczenie pożyczki przyjmują również poręczenie funduszu poręczeniowego. Według badania 12,1% podmiotów MSP decydujących się na zaciągnięcie pożyczki wybrałoby właśnie tego typu poręczenie jako formę zabezpieczenia.

Dodatkowo szans rozwoju funduszy pożyczkowych należy upatrywać w skutkach, jakie przyniósł światowy kryzys finansowy. Według respondentów 65,4% wskazało, że kryzys ograniczył dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Efektem tego jest to, że zmniejsza się odsetek przedsiębiorstw, które zainteresowane są skorzystaniem z kredytu bankowego. W chwili badania z kredytów korzystało 17,1% MSP natomiast w przyszłości z tego typu finansowania zamierzało skorzystać 15,7% mikro, małych i średnich firm. Z przeprowadzonego badania wynika, że przedsiębiorstwa MSP ze świętokrzyskiego wykazują mniejsze zainteresowanie kredytami na korzyść innych zewnętrznych źródeł finansowania, w tym pożyczek udzielanych przez regionalne fundusze pożyczkowe.

W niniejszej pracy postawiono następujące pytania badawcze: *Jakie działania i kierunki zmian powinny podjąć fundusze pożyczkowe aby zwiększyć swój udział w rynku finansowania zewnętrznego MSP?* Na podstawie przeprowadzonych badań i zgromadzonego materiału sformułowano zestaw wniosków i rekomendacji dotyczących przyszłych kierunków działań regionalnych funduszy pożyczkowych, których zastosowanie przyczyni się do poprawy ich rozwoju.

Propozycje rekomendacji są następujące:

1. Należy podjąć więcej działań o charakterze promocyjnym dotyczącym oferty pożyczkowej (organizacja spotkań informacyjnych dla przedsiębiorstw MSP oraz szeroko rozumiane działania marketingowe). Według badań ankietowych 68,8% podmiotów MSP nie знаło oferty funduszy pożyczkowych.
2. Należy podjąć działania mające na celu stworzenie nowych produktów pożyczkowych i segmentację dotychczasowych dla poszczególnych grup odbiorców tj. dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.
3. Należy elastycznie dostosować formy zabezpieczeń pożyczek do możliwości pożyczkobiorców.
4. Fundusze pożyczkowe powinny starać się obniżać koszty związane z udzieleniem pożyczki (m. in. oprocentowanie, prowizja i inne opłaty).
5. Minimalizacja procedur związanych z udzieleniem pożyczki.
6. Stworzenie specjalnych produktów pożyczkowych przeznaczonych dla przedsiębiorstw MSP, które chcą stworzyć nowe miejsca pracy.
7. Fundusze pożyczkowe powinny działać, jako organizacje *not for profit*.
8. Należy podjąć działania zmierzające do większej rozpoznawalności funduszy pożyczkowych. Celem jest dotarcie do grupy przedsiębiorstw MSP, które nie słyszały bądź nie znały funduszy pożyczkowych – we-

dług przeprowadzonych badań ankietowych 24,3% nigdy nie słyszało o możliwości finansowania działalności za pośrednictwem funduszy pożyczkowych.

9. Wśród badanych przedsiębiorstw MSP, które zamierzają skorzystać z usług funduszy pożyczkowych 56,1% planuje przeznaczyć pożyczkę na cele inwestycyjne, w związku z tym zadaniem funduszy pożyczkowych jest stworzenie oferty pożyczkowej dostosowanej do planów Świętokrzyskich przedsiębiorców.
10. Należy rozwijać nowe produkty przeznaczone dla przedsiębiorców, chcących wprowadzać innowacje w firmie – stworzenie „pożyczki na innowacje”.
11. Należy dotrzeć do grupy ankietowanych, którzy zamierzają skorzystać z usług funduszy pożyczkowych jednak jeszcze nie zdecydowali, z którego funduszu skorzystają – 54,2% ankietowanych.
12. Fundusze pożyczkowe powinny zostać przy udzielaniu wyłącznie pożyczek w walucie krajowej – 98,0% badanych MSP preferowało tą walutę.
13. Fundusze powinny stworzyć specjalną ofertę pożyczkową kierowaną do przedsiębiorstw będących w fazie *start-up*.
14. Należy prowadzić okresowe badania rynku w celu stałego monitorowania potrzeb pożyczkowych podmiotów MSP.
15. Fundusze pożyczkowe powinny ściśle współpracować z funduszami poręczeniowymi – tego typu zabezpieczeniem pożyczki zainteresowanych jest 12,1% MSP.
16. Fundusze pożyczkowe powinny opracować jednolity system procedur związanych z ubieganiem się o pożyczkę – będzie to ułatwienie dla MSP.

ZAKOŃCZENIE

Przedsiębiorstwa z sektora MSP odgrywają bardzo ważną rolę w gospodarce Polski. Mikro, małe i średnie firmy stanowią ponad 99% ogółu przedsiębiorstw w kraju, znacząco wpływają na kształt rynku pracy oraz wytwarzają ok. połowy PKB. Dlatego z punktu widzenia całej gospodarki niezbędne jest stworzenie warunków, które umożliwią rozwój tej grupy przedsiębiorstw, co przeloży się na wzrost gospodarczy Polski.

Główną barierą, która hamuje rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw to brak dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania. Specyfika funkcjonowania sektora MSP sprawia, że podmioty te do finansowania swojej działalności i realizacji projektów inwestycyjnych wykorzystują głównie kapitały własne. Niestety środki te, są w wielu przypadkach niewystarczające, co powoduje, że podmioty MSP nie mogą osiągnąć swoich zamierzeń biznesowych. Bariere w dostępie do kapitału stwarzają między innymi banki, które ze względu na skomplikowane procedury, wysoki poziom ryzyka działalności przedsiębiorstw MSP, brak udokumentowanej historii kredytowej czy wymagane zabezpieczenia kredytów często uniemożliwiają mikro, małym i średnim firmom skorzystanie z tego typu finansowania. Ponadto niekorzystny wpływ na dostęp do kapitału zewnętrznego miał również światowy kryzys finansowy zapoczątkowany w Stanach Zjednoczonych, który sprawił, że banki ograniczyły podaż kredytów dla tej grupy przedsiębiorstw.

Jednym z rozwiązań problemu finansowania zewnętrznego mikro, małych i średnich przedsiębiorstw są fundusze pożyczkowe, czyli pozabankowe instytucje oferujące kapitał w postaci pożyczek. Środki finansowe przeznaczone są dla rozwojowych przedsiębiorstw, zarówno tych nowopowstałych jak i dłużej działających na rynku, które z różnych przyczyn nie mogą skorzystać z innych źródeł kapitału np. z kredytów bankowych. Alternatywę stanowią więc fundusze pożyczkowe, których początek działalności w Polsce sięga lat 90. ubiegłego stulecia, kiedy to przemiany ustrojowe w kraju spowodowały, że szybko zaczęły powstawać prywatne przedsiębiorstwa. Wraz z nimi pojawiała się również potrzeba finansowania działalności bieżącej jak

i inwestycyjnej, dlatego też fundusze te miały stanowić alternatywne źródło finansowania.

W niniejszej pracy podjęto próbę analizy funkcjonowania regionalnych funduszy pożyczkowych działających na obszarze województwa świętokrzyskiego oraz wskazanie przyszłych kierunków działań, które przyczynią się do poprawy rozwoju funduszy pożyczkowych. Tematyka pracy, jej zakres, a także przeprowadzone badania jest efektem tego, że autor zauważył lukę w obszarze badawczym, a także przekonanie o ważności podejmowanego problemu zarówno w wymiarze teoretycznym jak i empirycznym.

Realizacja celu pracy została osiągnięta dzięki:

- studium literatury, aktów prawnych, artykułów prasowych oraz źródeł internetowych w zakresie funkcjonowania przedsiębiorstw MSP w Polsce i regionie Świętokrzyskim, stosowanych źródeł finansowania w tym funduszy pożyczkowych;
- analizie źródeł wtórnych;
- stworzeniu narzędzi badawczych i realizacji zamierzonych badań wśród pięciu regionalnych funduszy pożyczkowych oraz przedsiębiorstw z sektora MSP z województwa świętokrzyskiego;
- analizie działalności regionalnych funduszy pożyczkowych na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych.

Można stwierdzić, że fundusze pożyczkowe na stałe wpisały się system finansowego wsparcia mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Świadczą o tym wyniki działalności funduszy, które wskazują że ich oferta cieszy się coraz większym zainteresowaniem i popularnością wśród przedsiębiorstw z sektora MSP. Wzrasta liczba udzielonych pożyczek, ich wartość a także średnia wartość udzielonej pożyczki.

W pracy postawiono pytanie badawcze: *Jakie działania i kierunki zmian powinny podjąć fundusze pożyczkowe aby zwiększyć swój udział w rynku finansowania zewnętrzznego MSP?* W oparciu o zrealizowane badania i na podstawie zgromadzonego materiału zaproponowano szesnaście zaleceń i rekomendacji dotyczących przyszłych kierunków działań regionalnych funduszy pożyczkowych, których zastosowanie może przyczynić się do poprawy rozwoju funduszy pożyczkowych w regionie Świętokrzyskim.

Dodatkowych szans rozwoju funduszy pożyczkowych w województwie świętokrzyskim należy upatrywać również w środkach Unijnych. W perspektywie finansowej 2007–2013 pięć funduszy pożyczkowych otrzymało 95,6 mln PLN z funduszy unijnych na udzielania pożyczek dla mikro, małych

i średnich przedsiębiorstw. Pieniądze trafiły do: Fundacji Rozwoju Regionu Pierzchnica (10 mln PLN), Funduszu Pożyczkowego Województwa Świętokrzyskiego (51 mln PLN), Ośrodka Promowania i Wspierania Przedsiębiorczości Rolnej w Sandomierzu (6,9 mln PLN), Krajowego Stowarzyszenia Wspierania Przedsiębiorczości (21,6 mln PLN) oraz Agencji Rozwoju Regionalnego w Starachowicach (6,1 milionów mln PLN). Umowy na okres 10 lat w sprawie przekazania środków podpisano w grudniu 2016 roku podczas sesji sejmiku województwa świętokrzyskiego³¹⁷.

Przeprowadzona analiza działalności regionalnych funduszy pożyczkowych finansujących przedsiębiorstwa MSP jest tylko jednym z elementów tego wielowątkowego zagadnienia. Zakres i wyniki dokonanych badań przedstawionych w niniejszej pracy autor ograniczył do województwa świętokrzyskiego, co w pewien sposób ogranicza uniwersalność płynących wniosków. Wydaje się więc, że istotne byłoby również przeprowadzenie podobnych badań – zarówno wśród funduszy pożyczkowych jak i przedsiębiorstw z sektora MSP – na terenie kilku województw lub obszarze całej Polski, co dałoby możliwość stworzenia porównania skuteczności działania funduszy pożyczkowych w poszczególnych województwach. Dlatego też niniejsza praca może stanowić podstawę do dalszych badań związanych z finansowaniem mikro, małych i średnich przedsiębiorstw za pośrednictwem funduszy pożyczkowych.

³¹⁷ <http://www.sejmik.kielce.pl/item/52698-fundusze-pozyczkowe-i-poreczeniowe-podpisaly-umowy> (29.12.2016).

BIBLIOGRAFIA

Literatura

- Analiza i ocena sytuacji na rynku pracy w województwie świętokrzyskim w 2011 roku*, Wojewódzki Urząd Pracy w Kielcach, Kielce 2012.
- Annual report on European SMEs 2015/2016*, European Commission, European Union 2016.
- Antonowicz A., *Wykorzystanie franchisingu w finansowaniu działalności przedsiębiorstw w Polsce*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Ekonomia i organizacja gospodarki żywnościowej nr 66 (2008), Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2008.
- Bachnik K., *Innowacyjność a mikro i małe przedsiębiorstwa*, (w:) Bielawska A. (red.), *Uwarunkowania rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 427, Ekonomiczne Problemy Usług nr 2, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2006.
- Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.
- Bałtowski M., *Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw państwowych w Polsce*, PWN, Warszawa 2002.
- Bariery rozwoju rynku aniołów biznesu w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2012.
- Bartkowiak B., *Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Cedewu, Warszawa 2009.
- Bartkowiak B., Flejterski S., Pluskota P., *Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2006.
- Bartosiewicz J., *Zarządzanie współczesnym przedsiębiorstwem przez cele*, (w:) Dworak J., Falencikowski T. (red.), *Cele i uwarunkowania funkcjonowania współczesnych przedsiębiorstw*, Prace Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku, Tom 3/2009, Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku, Gdańsk 2008.
- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2000.
- Bilski J., Stawasz E. (red.), *Bariery w korzystaniu z usług bankowych w finansowaniu działalności małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2006.
- Błasczuc D.J., *Innowacyjność w sektorze MSP*, Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula, nr 3 (37), Akademia Finansów i Biznesu Vistula w Warszawie, Warszawa 2013.
- Bodie Z., Merton R.C., *Finanse*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.
- Borcuch A., *Pieniądz w ekonomii i socjologii*, Cedewu, Warszawa 2010.
- Borowiecki R., Siuta-Tokarska B., *Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Synteza badań i kierunki działania*, Difin, Warszawa 2008.

- Borowski M., Topczewska S., *Wielkość przedsiębiorstw i źródła ich finansowania*, (w:) Uziębło A. (red.), *Zarządzanie współczesnym przedsiębiorstwem. Problemy gospodarcze w oczach młodego pokolenia*, Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku, Warszawa 2013.
- Brigham E.F., Gapenski L.C., *Zarządzanie finansami*, PWE, Warszawa 2000.
- Brzeg J., *Finansowanie spółek z wykorzystaniem venture capital*, (w:) Panfil M. (red.), *Finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2011.
- Brzozowska K., Flejterski S., *Anioły biznesu w krajach Unii Europejskiej*, (w:) Bielawska A., Łuczka T. (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw. Mikrofirma 2010*, Zeszyty Naukowe nr 588, Ekonomiczne Problemy Usług nr 51, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2010.
- Buko J. (red.), *Strategie zarządzania mikro, małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Mikrofirma 2012*, Zeszyty Naukowe nr 696, Ekonomiczne problemy usług nr 81, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2012.
- Chomątowski S. (red.), *Dynamika i kierunki zmian wielkości i struktury sektora przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2005*, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2009.
- Czajkowska A., *Fundusze pożyczkowe szansą finansowania sektora MSP w kryzysie*, Acta Universitatis Lodzensis Folia Oeconomica 247, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2011.
- Czarnecki L., *Ryzyko w działalności bankowej. Nowe spojrzenie po kryzysie*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2011.
- Czekaj J., Dresler Z., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 2005.
- Daszkiewicz N. (red.), *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro*, PWN, Warszawa 2008.
- Dąbkowski A., *Finansowanie innowacji – Venture Capital*, Zarządzanie. Teoria i praktyka nr 1(3) 2011, Wyższa Szkoła Menedżerska w Warszawie, Warszawa 2011.
- Dąbkowski A., *Innowacje w leasingu – leasing tenencyjny, zwrotny, norweski i lombardowy*, Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula, nr 3 (37), Akademia Finansów i Biznesu Vistula w Warszawie, Warszawa 2013.
- Dąbkowski A., *Innowacyjne strategie przedsiębiorstw w latach kryzysu 2007–2012*, (w:) Zieliński Z. (red.), *Rola informatyki w naukach ekonomicznych i społecznych. Innowacje i implikacje interdyscyplinarne*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Handlowej w Kielcach, Kielce 2010.
- Dąbkowski A., *Przemiany mentalności w polskich przedsiębiorstwach*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Handlu i Finansów Międzynarodowych, Wydawnictwo WSHiFM, Zielona Góra 2007.
- Dębski W., *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 2005.
- Dobosiewicz Z., *Bankowość*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
- Dobosiewicz Z., *Kredyty i gwarancje bankowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- Dobosiewicz Z., *Wprowadzenie do finansów i bankowości*, PWN, Warszawa 2005.
- Dominiak P., *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, PWN, Warszawa 2005.

- Drab-Kurowska A., Sokół A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa wobec wyzwań rozwoju technologii XXI wieku*, Cedewu, Warszawa 2010.
- Drucker P.F., *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1992.
- Duda-Piechaczek E., *Analiza i planowanie finansowe*, Helion, Gliwice 2007.
- Duliniec A., *Finansowanie przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- Enterprise and Industry SBA Fact Sheet 2010-2015 Poland*, European Commission 2011–2015.
- Fudaliński J., *Analizy sektorowe w strategicznym zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Antykwa, Kraków-Kluczbork 2002.
- Gajewska M., Sokół A., Staśkiewicz A., *Fundusze Unii Europejskiej dla przedsiębiorców 2007–2013. Dotacje i środki pomocowe*, Cedewu, Warszawa 2012.
- Gancarczyk M., *Wsparcie publiczne dla MSP. Podstawy teoretyczne a praktyka gospodarcza*, C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Griffin R.W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 1998.
- Grudzewski W.M., Hejduk I.K., Sankowska A., Wańtuchowicz M., *Sustainability w biznesie czyli przedsiębiorstwo przyszłości*, Poltext, Warszawa 2013.
- Grzywacz J., *Podstawy bankowości*, Difin, Warszawa 2006.
- Grzywacz J., *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem, obrót wierzytelnościami i pozyskanie pozabankowych źródeł w praktyce*, (w:) Kreczmańska-Gigol K. (red), *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2010.
- Heropolitańska I., *Prawne zabezpieczenie wierzytelności*, (w:) Kreczmańska-Gigol K. (red), *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2010.
- Huszcz Z., Tkaczyk-Osińska I., *Leasing. Prawo, podatki, rachunkowość*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2008.
- Jabłońska D., *Założenia ekonomiczno-finansowe Programu „Samorządowa Polska” na lata 2014–2020 oraz odniesienie się do instrumentów inżynierii finansowej w Polityce Spójności po 2013 r.*, Unia Gospodarcza Samorządowych Funduszy Pożyczkowych „Samorządowa Polska” S.A., Warszawa 2012.
- Jabłoński S., Waszkiewicz M., *Znaczenie gospodarcze private equity/venture capital dla emerging markets (przykład Polski)*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu nr 1159, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2007.
- Janasz K., *Kapitał w finansowaniu działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w Polsce. Źródła i modele*, Difin, Warszawa 2010.
- Janasz K., Janasz W., Wiśniewska J., *Zarządzanie kapitałem w przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2007.
- Jaworski J. (red.), *Ekonomiczne i społeczno-polityczne problemy współczesnej gospodarki*, Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku, Gdańsk 2011.
- Jaworski W.L., Zawadzka Z. (red.), *Bankowość. Podręcznik akademicki*, Poltext, Warszawa 2001.

- Kalinowski M. (red.), *Rynki finansowe w warunkach kryzysu*, Cedewu, Warszawa 2009.
- Klonowski D., *Innowacyjność sektora MSP w Polsce. Rządowy program wsparcia a luka finansowa*, Ernst & Young, Warszawa 2009.
- Korenik D. (red.), *Innowacyjne usługi banku*, PWN, Warszawa 2006.
- Kosacka D., Olszewski B., *Leasing*, Oficyna Wydawnicza Unimex, Wrocław 2012.
- Kosycarz E., Russel P., *Uwarunkowania prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce wynikające z kryzysu na rynkach finansowych i w sferze realnej*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, Zeszyt Naukowy 94, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2009.
- Kowalski R., *Wierzyciel – podatnik. Podatkowe aspekty windykacji*, Difin, Warszawa 2003.
- Kruk M., *Leasing w Polsce – stan prawny i perspektywy rozwoju*, Bank i Kredyt 37 nr 3/2006, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2006.
- Kuchciński A., *Alternatywne źródła finansowania MSP*, (w:) Krzysztofek A., Rogalska J. (red.), *Współczesne problemy ekonomii*, Wydawnictwo AT, Kraków 2014.
- Kuchciński A., *Fundusze poręczeniowe w Polsce*, (w:) Krzysztofek A. (red.), *Finansowanie działalności przedsiębiorstw a społeczna odpowiedzialność biznesu*, Wydawnictwo AT, Kraków 2014.
- Kuchciński A., *Fundusze pożyczkowe finansujące MSP*, Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula nr 32/2013, Akademia Finansów i Biznesu Vistula w Warszawie, Warszawa 2013.
- Kuczowicz J., *Wycena małego przedsiębiorstwa*, Cedewu, Warszawa 2012.
- Kostrzewski L., Miączyński P., *Pomysł na firmę. Jak złożyć i prowadzić własny biznes*, Agora SA, Warszawa 2010.
- Lewandowska L., *Wybrane koncepcje finansowania innowacyjności*, Zeszyty Naukowe nr 9, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków 2011.
- Lewicka-Strzalecka A., *Etyczne aspekty kredytu*, Annales. Etyka w życiu gospodarczym 2010, vol. 13, nr 1, Salezjańska Wyższa Szkoła Ekonomii i Zarządzania, Łódź 2010.
- Libner A., *Inwestorzy prywatni w Polsce*, Agencja Rozwoju Lokalnego S.A. w Jaworznie, Jaworzno 2010.
- Lutek I., *Rozwój rynku venture capital/private equity w Polsce*, Copernican Journal of Finance & Accounting, vol. 2, No. 1 (2013), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2013.
- Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa–Poznań 2001.
- Łuczka T., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2007.
- Martyniuk T., *Małe przedsiębiorstwo*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2009.
- Masternak-Janus A., *Innowacyjność MSP w Polsce i wybranych krajach UE*, (w:) Zakrzewska-Bielawska A. (red.), *Wyzwania rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2011.
- Matejun M., *Barriers to development of high-technology small and medium-sized enterprises*, Technical University of Lodz, Lodz 2008.
- Matejun M. (red.), *Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2011.

- Matejun M., *Zewnętrzne bariery rozwoju w cyklu życia małych i średnich przedsiębiorstw*, (w:) Kaleta A., Moszkowicz A. (red.), *Zarządzanie strategiczne w praktyce i teorii*, Prace Naukowe UE we Wrocławiu, nr 116, Wrocław 2010.
- Matejun M., Popecka A., *Leasing as a source of financing entrepreneurship in the SME sector companies – a case study*, (w:) Matejun M., Walecka A. (red.), *Modern entrepreneurship in business practice: selected issues*, Lodz University of Technology, Lodz 2013.
- Matejun M., Szymańska K., *Finansowanie i wspomaganie rozwoju firm sektora MSP*, (w:) Matejun M. (red.), *Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i ćwiczeniach*, Difin, Warszawa 2012.
- Matthews K., Thompson J., *Ekonomika bankowości*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- Matusiak K.B., Mażewska M., Zasiadly K., *Rozwój lokalnych systemów wspierania przedsiębiorczości. Instytucje Projektu Rozwoju Małej Przedsiębiorczości TOR#10 po dziesięciu latach*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2005.
- Michalski G., *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, PWN, Warszawa 2005.
- Mikołajczyk B., *Mikrofinanse nowym wyzwaniem Unii Europejskiej (aspekt humanistyczny)*, Annales. Etyka w życiu gospodarczym 2009, vol. 12, nr1, Salezjańska Wyższa Szkoła Ekonomii i Zarządzania, Łódź 2009.
- Mikołajczyk B. (red.), *Rynki finansowe w rozwoju podmiotów gospodarczych*, Difin, Warszawa 2009.
- Mikołajczyk B., Krawczyk M., *Aniołowie biznesu w sektorze MSP*, Difin, Warszawa 2007.
- Mikołajczyk P., *Parabankowe aspekty działalności funduszy poręczeniowych i pożyczkowych*, (w:) Kotliński G., Waliszewski K. (red.), *Instytucje parabankowe na rynku usług bankowych w Polsce*, Cedewu, Warszawa 2012.
- Milewski R. (red.), *Elementarne zagadnienia ekonomii*, PWN, Warszawa 2000.
- Morawczyński R., *Kryteria stosowane przez fundusze venture capital w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych*, (w:) Zarzecki D. (red.), *Zarządzanie finansami. Wycena przedsiębiorstw, zarządzanie wartością, zarządzanie ryzykiem*, Zeszyty Naukowe nr 761, Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia nr 60, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2013.
- Nasierowski W., *Investors or gamblers*, Global Management Journal vol. 4, No. 1, 2/2012, Wydawnictwo Naukowe Poznańskiej Wyższej Szkoły Biznesu, Poznań 2012.
- Nowak J., *Asymetryczne relacje banku i przedsiębiorstwa wobec zagrożenia upadłością*, Difin, Warszawa 2013.
- Nogalski B., Karpacz J., Wójcik-Karpacz A., *Funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Od czego to zależy?*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz 2004.
- Okreglicka M., *Leasing. Aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne*, Difin, Warszawa 2004.
- Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, Third Edition*, OECD, Paris 2005.
- Ostaszewski J. (red.), *Finanse*, Difin, Warszawa 2010.
- Pastusiak R., *Aniołowie Biznesu we wspieraniu przedsiębiorczości*, (w:) Filipiak B.,
- Szul E., *Anioły biznesu – ich znaczenie w rozwoju przedsiębiorczości*, (w:) Woźniak M.G. (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2011.

- Piekunko-Mantiuk I., *Inwestycje na rynku private equity/venture capital jako forma lokaty kapitału*, (w:) Pruchnicka-Garbias I. (red.), *Inwestycje alternatywne*, Cedewu, Warszawa 2008.
- Pietras P., Glodek P., *Finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych w MSP*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2011.
- Pietrzak E., Markiewicz M. (red.), *Finanse, bankowość i rynki finansowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007.
- Piocha S., Gabryszak R. (red.), *Ekonomia menedżerska dla MSP w teorii i praktyce*, Difin, Warszawa 2008.
- Prandecki K., *Innowacyjność a rozwój – ujęcie teoretyczne*, Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula, nr 2 (36), Akademia Finansów i Biznesu Vistula w Warszawie, Warszawa 2013.
- Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013. Szczegółowy opis priorytetów*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2009.
- Program „Samorządowa Polska”. Etapy wdrażania*, Biuletyn informacyjny nr 5/2013, Unia Gospodarcza Samorządowych Funduszy Pożyczkowych „Samorządowa Polska” S.A., Warszawa 2013.
- Proniewski M., Tarasiuk W., *Zarządzanie instytucjami kredytowymi. Strategie, modele biznesowe i operacyjne*, C.H. Beck, Warszawa 2012.
- Przybylska-Kapuścińska W., Mozalewski M., *Kapitał wysokiego ryzyka*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
- Puchalska K., *Aktywność eksportowa przedsiębiorstw*, Bank i Kredyt 41 nr 3/2010, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2010.
- Pyka A., *Finansowanie działalności inwestycyjnej przedsiębiorstwa*, (w:) A. Szelańska (red.), *Współczesna bankowość korporacyjna*, Cedewu, Warszawa 2011.
- Polski rynek finansowy w obliczu kryzysu finansowego w latach 2008–2009*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2010.
- Pyka A., *Migracja wartości w ujęciu faz życia przedsiębiorstwa*, (w:) Caputa W., Szwajca D. (red.), *Finanse we współczesnych procesach kreowania wartości*, Cedewu, Warszawa 2008.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013–2014*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2015.
- Rocznik statystyczny handlu zagranicznego*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2015.
- Rynek funduszy pożyczkowych w Polsce. Raport 2010–2015*, Polski Związek Funduszy Pożyczkowych, Warszawa 2011–2016.
- Rytelewska G. (red.), *Bankowość detaliczna*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005.
- Rytko P., *Zarządzanie kredytem handlowym w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Difin, Warszawa 2009.
- Samecki W., *Prolegomena do teorii ekonomii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1998.
- Siedlecki R., *Finansowe sygnały ostrzegawcze w cyklu życia przedsiębiorstwa*, C.H. Beck, Warszawa 2007.

- Sierpińska M., Wędzki D., *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2005.
- Siuta-Tokarska B., *Uwarunkowania i kierunki rozwoju sektora przedsiębiorstw w Polsce*, (w:) Kiełtyka L. (red.), *Rozwój i doskonalenie funkcjonowania przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2010.
- Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa 2005.
- Sobańska-Helman K., Sieradzan P., *Inwestycje private equity/venture capital*, Kay Text, Warszawa 2013.
- Sokołowska E., *Alternatywne formy inwestowania na rynku papierów wartościowych*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2010.
- Sosnowska A., Łobejko S., *Małe i średnie polskie przedsiębiorstwa w Polsce w warunkach konkurencji: pozytywne i trudności w rozwoju*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006.
- Stanisław M., Trela M., *Bezpieczne zawieranie umów przez fundusz pożyczkowy*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.
- Starzyńska W., Kornecki J., Wiktorowicz J., Szymański J., *Zamówienia publiczne a innowacyjność MSP*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2013.
- Stawicka M., *Franczyza- droga do sukcesu*, Helion, Gliwice 2009.
- Strużycki M. (red.), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
- Sytuacja społeczno-gospodarcza Kielc w latach 2010–2015*, Urząd Statystyczny w Kielcach, Kielce 2016.
- Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia na lata 2007–2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2013.
- Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2012.
- Szewczuk M., *Pożyczka jako forma finansowania Inwestycji MŚP na przykładzie firmy Dom Lekarski SA*, (w:) Bielawska A. (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Mikrofirma 2013*, Zeszyty Naukowe nr 752, Ekonomiczne Problemy Usług nr 102, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2013.
- Szopik-Depczyńska K., Depczyński R., *Instytucje wsparcia innowacji*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania nr 34/2013, Zeszyty Naukowe nr 770, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2013.
- Szymańska K., *Innowacyjność MSP jako czynnik determinujący rozwój regionu*, (w:) Buko J. (red.), *Strategie zarządzania mikro, małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Mikrofirma 2012*, Zeszyty Naukowe nr 696, Ekonomiczne problemy usług nr 81, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2012.
- Tamowicz P., *Business angels. Pomocna dłoń kapitału*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2007.
- Tamowicz P., *Venture capital – kapitał na start*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Gdańsk 2004.

- Tarkowski K., *Działalność aniołów biznesu w Polsce i w regionie*, Zeszyty Naukowe WSEI, seria Ekonomia nr 1 (1/2009), Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie, Lublin 2009.
- Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
- Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2012 roku*, Departament Strategii i Analiz Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 2012.
- Trendy rozwojowe mikro, małych i średnich firm w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2015 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2015.
- Trybala P., *Leasing. Poradnik przedsiębiorcy*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004.
- Turzyński M., *Umony leasingu w prawie bilansowym i podatkowym*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2009.
- Venture capital – szansą dla przedsiębiorczych*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy Departament Przedsiębiorczości, Warszawa 2005.
- Villa A., Antonelli D., *A road map to the development of European SME networks: Towards collaborative innovation*, Springer-Verlag, London 2005.
- Waniak-Michalak H., *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Kraków 2007.
- Wdowiński P., *Ekonometryczna analiza popytu na kredyt w polskiej gospodarce*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2011.
- Węclawki J., *Venture capital. Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 1997.
- Wiatr M., *Zarządzanie indywidualnym ryzykiem kredytowym. Elementy systemu*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2008.
- Wiatr M., Jagiello R., *Ryzyko kredytowe*, (w:) Zaleska M. (red.), *Współczesna bankowość*, Difin, Warszawa 2007.
- Wilmańska A., *Innowacyjność 2010*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.
- Wolański R., *Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w polskiej gospodarce – zmiany, tendencje, prognoza*, (w:) Bielawska A., Szopa A. (red.), *Strategie zarządzania mikro i małymi przedsiębiorstwami. Mikrofirma 2010*, Zeszyty Naukowe nr 585. Ekonomiczne Problemy Usług nr 50, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2010.
- Wolański R., *Wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2013.
- Wołodkiewicz-Donimirski Z., *Eksport małych i średnich przedsiębiorstw w 2012 r.*, Analizy BAS, nr 1 (105) 6 lutego 2014, Biuro Analiz Sejmowych, Warszawa 2014.
- Wrońska-Bukalska E. (red.), *Wyżwania strategiczne w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2013.
- Wyszomirski T., *Kredyty bankowe: praktyczny poradnik klienta*, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 1996.
- Yunus M., *Bankier ubogich. Historia mikrokredytu*, Concorda, Warszawa 2012.

- Zalupka D., Żyniewicz M., *Leasing ABC oraz D. Wszystko o ekonomicznych i podatkowych aspektach leasingu*, Oficyna Wydawnicza Unimex, Wrocław 1999.
- Zasępa P., *Zarządzanie ryzykiem portfela przez fundusze venture capital oraz private equity*, Cedewu, Warszawa 2013.
- Zastempowski M., *Uwarunkowania budowy potencjału innowacyjnego polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2010.
- Ziółkowska M., *Franczyża. Nowoczesny model rozwoju biznesu*, Cedewu, Warszawa 2010.
- Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON w województwie świętokrzyskim, 2008-2015 r.*, Urząd Statystyczny w Kielcach, Kielce 2009–2016.
- Żuromski P., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce. Instrumenty wspierania konkurencyjności*, Łódzka Agencja Rozwoju Regionalnego, Łódź 2006.

Akty prawne

- Ustawa z dnia 28.04.1936 r. Prawo wekslowe (Dz.U. 1936 Nr 37, poz. 282).
- Ustawa z dnia 23.04.1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. Nr 43, poz. 296, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 06.07.1982 r. o księgach wieczystych i hipotece (Dz.U. 1982 Nr 19 poz. 147).
- Ustawa z dnia 26.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. 2012, poz. 361).
- Ustawa z dnia 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. 2011 Nr 74, poz. 397).
- Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości, art. 50 (Dz.U. 2013, poz. 330).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz.U. 1997 Nr 140, poz. 939).
- Ustawa z dnia 11.03.2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2011 Nr 177, poz. 1054).
- Ustawa z dnia 02.07.2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. 2004 Nr 173, poz. 1807).
- Zalecenie Komisji 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw (Dz.U. L 124 z 20.5.2003).

Artykuły prasowe

- Bąk Ł., *Kłody pod nogami biznesu*, Dziennik Gazeta Prawna, 7–9.10.2011, nr 195 (3081).
- Gąska P., *Leasing to korzystna alternatywa finansowania*, Dziennik Gazeta Prawna, 16.06.2011, nr 116 (3002).
- Ostrowska K., *MŚP chętnie stawiają na leasing*, Rzeczpospolita nr 133 (9557), 10.06.2013.
- Wesołowska E., *Mikrusom brakuje pieniędzy na rozwój*, Dziennik Gazeta Prawna, 17–19.06.2011, nr 117 (3003).
- Żelazek K., *Jak znaleźć anioła biznesu*, Rzeczpospolita, nr 116, 10 maja 2013.

Źródła internetowe

- Association of Business Angels Network (ABAN), <http://www.aban.org.pl/sieci-aniolow-biznesu.html> (20.03.2015).

Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce. Obszar: Finansowanie zwrotne, Badanie współfinansowanie przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, Raport końcowy, wrzesień 2010,

http://swksu.parp.gov.pl/res/doc/badania_eksprtyzy/finansowanie_zwrotne_rapkon_ostat_popr.pdf (10.03.2015).

Baranowska-Skimina A., *Sektor MSP: szanse i zagrożenia rozwoju*, <http://www.egospodarka.pl/88707,Sektor-MSP-szanse-i-zagrozeniarozwoju,1,39,1.html> (12.04.2015).

Beshel B., *An introduction to franchising*, IFA Educational Foundation 2010, http://emarket.franchise.org/Insider/images/introtofranchising_final.pdf (02.04.2015).

Biography of Dr. Muhammad Yunus, Grameen Bank, http://www.grameeninfo.org/index.php?option=com_content&task=view&id=329&Itemid=363 (10.04.2015).

EBAN, www.eban.org (18.03.2015).

Eurocash, <http://eurocash.pl/strona-glowna/siec-abc-ma-juz-7000-sklepow.html> (10.09.2015).

Europe 2020 in Poland, European Commission, http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-your-country/polska/progress-towards-2020-targets/index_en.htm (03.03.2015).

European Commission, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/data/enterprise-financeindex/access-to-finance-indicators/business-angels/index_en.htm (20.03.2015).

European Private Equity & Venture Capital Association (EVCA), <http://www.evca.eu/about-private-equity/private-equity-in-action/interactive-map/> (30.03.2015).

Evaluation of EU Member States' Business Angel Markets and Policies. Final report, Centre for Strategy & Evaluation Services 2012, http://ec.europa.eu/enterprise/dg/files/ba-rep_en.pdf (20.03.2015).

Fundusz Mikro, <http://www.funduszmikro.pl/o-nas> (27.04.2015).

Fundusz pożyczkowy, <http://www.opiwpr.org.pl/fundusz/index.html> (10.12.2016).

<http://www.sejmik.kielce.pl/item/52698-fundusze-pozyczkowe-i-poreczeniowe-podpisaly-umowy> (29.12.2016).

Fundusze Europejskie 2014-2020 – informacje ogólne, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, http://www.mir.gov.pl/fundusze/fundusze_europejskie_2014_2020/strony/start.aspx (18.04.2015).

Historia, Fundacja – Agencja Rozwoju Regionalnego w Starachowicach, http://www.farr.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=2&Itemid=10 (10.05.2016).

Historia KSWP, <http://kswp.org.pl/pl/o-nas/historia> (08.05.2016).

Historia naszej organizacji, <http://opiwpr.org.pl/index.php/pl/start/historia-naszej-organizacji> (16.05.2016).

<http://bip.stat.gov.pl/dzialalnosc-statystyki-publicznej/rejestr-regon/liczba-podmiotow-w-rejestrze-regon-tablice/miesieczna-informacja-o-podmiotach-gospodarki-narodowej-w-rejestrze-regon-archiwum/> (30.12.2016).

<http://fpws.eu/pl/oferta/> (08.12.2016).

- Innovation Union Scoreboard 2013*, European Commission 2013, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf (01.03.2015).
- Jura P., *Anioł biznesu może wesprzeć inwestycje*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Aniol-Biznesu-moze-wesprzec-inwestycje-2651924.html> (20.03.2015).
- Konfederacja Lewiatan, http://konfederacjalewiatan.pl/_files/2010_07/MRR_A_Dawydzik_-_RPO_-_monitoring_wdrazania_programow.pdf (03.02.2015).
- KUKE, <http://www.kuke.com.pl/serwis-ekonomiczny/prognoza-eksportu/prognoza-kuke-eksport-w-2017-roku-wzrosnie-o-8,13.html> (30.12.2016).
- Krajowy System Usług, http://ksu.parp.gov.pl/pl/oferta_ksu/pozyczki (29.04.2015).
- Leasing Index – Plany rozwojowe firm z segmentu MŚP*, <http://inwestycje.pl/windykacja/Leasing-Index-8211-Plany-rozwojowe-firm-z-segmentuMSP;295866;0.html> (10.01.2017).
- Małe zainteresowanie funduszami UE wśród firm z sektora MSP*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Male-zainteresowanie-funduszami-UE-wsrod-firm-zsektora-MSP-2898117.html> (04.02.2015).
- Międzynarodowy Rok Mikrokredytu*, http://www.unic.un.org.pl/rok_mikrokredytu/ (11.04.2015).
- Misja i cele*, <http://kswp.org.pl/pl/o-nas/kswp-dzisiaj/misja-i-cele> (08.05.2016).
- Narodowa Strategia Spójności*, <http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/wstepdofunduszy-europejskich/strony/nss.aspx> (02.02.2015).
- Nieć M., Wasilewska M., Orłowska J., *Profile regionalne małych i średnich przedsiębiorstw*, <https://www.parp.gov.pl/files/74/81/626/19098.pdf> (22.04.2016).
- Nowa definicja MSP. Poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia*, Komisja Europejska 2006, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_pl.pdf (14.02.2015).
- fundacji*, http://www.frrp.pl/index1.php?go=o_fundacji (13.05.2016).
- nas*, http://fpws.eu/pl/o_nas/ (11.05.2016).
- Orłowski K., *Niebiańskie inwestycje aniołów biznesu*, http://www.pi.gov.pl/parp/chapter_86196.asp?soid=FD7B901B3E9B45E7A074994B7572B132 (15.03.2015).
- Our history*, <http://www.accion.org/about-us/history/1970s> (08.04.2015).
- PolBAN Business Angels Club, <http://polban.pl> (21.03.2015).
- Portal Funduszy Europejskich, <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/zasady-dzialaniafunduszy/fundusze-europejskie-w-polsce/> (02.05.2015).
- Pożyczki*, <http://kswp.org.pl/pl/oferta/pozyczki> (08.12.2016).
- Pożyczki*, http://www.frrp.pl/index1.php?go=pozyczki_z_srodkow_wlasnych (10.12.2016).
- Pożyczki PARP*, http://www.farr.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=67&Itemid=39 (10.05.2016).
- Pożyczki RPO*, http://www.farr.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=66&Itemid=41 (10.05.2016).
- Profil działalności ośrodka*, <http://opiwp.org.pl/index.php/pl/start/kim-jestesmy> (16.05.2016).
- PZFP, http://www.pzfp.pl/?a=informacje_ogolne (28.04.2015).
- Rada Języka Polskiego, *Opinia o wyrażeniu leasingu*, <http://www.rip.pan.pl> (02.03.2015).

-
- Raport o franczyzie w Polsce*, Profit System, <http://franchising.pl/abc-franczyzy/24/franczyza-polsce-rozwoj-rok-roku/> (30.10.2016).
- Rozwój franczyzy w Europie*, Profit system, <http://franchising.pl/arttykul/6325/rozwoj-franczyzy-europie/> (30.03.2015).
- The new SME definition. User Guide and model declaration*, European Commission 2006, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf (13.02.2015)
- Urząd Statystyczny w Kielcach, <http://www.stat.gov.pl/kielce> (22.08.2016).
- World Bank, www.worldbank.org (05.01.2017).
- Wyżnikiewicz B., *Polskie MSP na drodze ku nowoczesności. Ujęcie według sekcji gospodarki*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, http://konfederacijalewiatan.pl/wydawnictwa/_files/publikacje/2013/MSP_2013_wg_sekcji_gospodarki.pdf (06.03.2015).
- Zasieg programu*, <http://www.samorzadowa-polska.eu/pl/zasieg-programu> (15.04.2016).
- ZPL, http://www.leasing.org.pl/files/uploaded/ZPL_2015_calosc_1.pdf# (27.05.2016).

Studia I i II stopnia

[LICENCJACKIE, INŻYNIERSKIE, MAGISTERSKIE]

- Administracja
- Architektura i urbanistyka
- Bezpieczeństwo narodowe
- Dziennikarstwo i komunikacja społeczna
- Film i sztuki audiowizualne
- Filologia angielska
- Finanse i rachunkowość
- Fizjoterapia
- Geodezja i kartografia
- Grafika
- Informatyka
- Kosmetologia
- Logistyka
- Ochrona środowiska
- Pedagogika
- Praca socjalna
- Prawo
- Psychologia
- Socjologia

- Stosunki międzynarodowe
- Turystyka i rekreacja
- Zarządzanie
- Zdrowie publiczne

Studia podyplomowe

- Bezpieczeństwo
- Finanse i rachunkowość
- Informatyka
- Komunikacja i marketing
- Pedagogika
- Psychologia i socjologia
- Zarządzanie

Studia III stopnia

[SEMINARIUM DOKTORANCKIE]

- Informatyka
- Zarządzanie



Studia w języku angielskim:

- Master of Science in Professional Communication
- MBA (SAN) + Master
- Master + Magister

www.clarkuniversity.eu



SPÓŁECZNA AKADEMIA NAUK
ŁÓDŹ

www.spoleczna.pl