

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

### **Abstrakt**

Znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw nie sposób przecenić. Sektor ten, ze względu na swą specyfikę, będąc głównym kreatorem miejsc pracy i źródłem innowacji, odgrywa istotną rolę. Od kondycji tej, jakże licznej grupy przedsiębiorstw uzależniony jest bowiem rozwój gospodarczy kraju. Jednakże właściwe funkcjonowanie i rozwój każdego podmiotu gospodarczego wymaga odpowiednich sposobów finansowania, jak również prawidłowych relacji z instytucjami zapewniającymi finansowanie zewnętrzne. Dostępność do źródeł finansowania, a także sposób finansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej, ma wpływ na podejmowane przez przedsiębiorstwo decyzje, warunkuje jego plany i zamierzenia strategiczne. Stwarza również warunki do inicjowania kolejnych przedsięwzięć.

Artykuł ma na celu prezentację obecnego stanu dostępnych źródeł i możliwości w zakresie finansowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce.

**Słowa kluczowe:** źródła finansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej, sektor MSP, leasing, kredyt, faktoring, fundusze strukturalne, fundusze poręczeniowe, fundusze pożyczkowe, aniołowie biznesu

### **Wprowadzenie**

Przeobrażenia zachodzące w ostatnich kilkunastu latach w gospodarce Polski zaowocowały dynamicznym rozwojem małych i średnich przedsiębiorstw. Wartości tego sektora dla gospodarki nie sposób przecenić. W Polsce zarejestrowanych jest około 3,5 miliona przedsiębiorstw, z czego połowa aktywnie prowadzi działalność. 99,88% ogólnej liczby podmiotów gospodarczych stanowi sektor małych i średnich przedsiębiorstw (Bankowość ..., 2005). Przedsiębiorstwa te cechują się dużą elastycznością, sprawniej dostosowują się do zachodzących na rynku zmian. Sektor MSP tworząc blisko 7 milionów miejsc pracy oraz kreując niemal połowę PKB odgrywa istotną rolę w gospodarce. Od kondycji tej, jakże licznej grupy podmiotów gospodarczych uzależniony jest bowiem rozwój gospodarczy kraju. Bardzo często jednak małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce napotykają na liczne bariery utrudniające utrzymanie tejże kondycji ekonomicznej na odpowiednim poziomie. Niewątpliwie najistotniejszą z nich jest bariera finansowa. Ze względu na swą wielkość, czy podatność na zmiany, znacząca część przedsiębiorstw sektora MSP nie jest w stanie samodzielnie wygospodarować środków niezbędnych do właściwego funkcjonowania i rozwoju. Sposobem na pokonanie problemu niedostatecznego poziomu środków pieniężnych jest poszukiwanie przez przedsiębiorstwa różnorodnych źródeł finansowania.

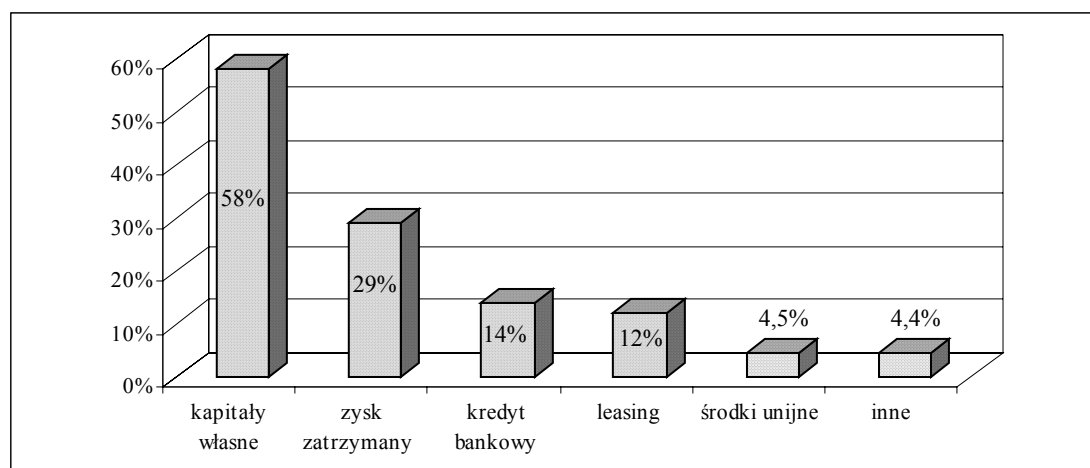
Dostępność do źródeł finansowania, sposób finansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej, a także prawidłowe relacje z instytucjami zapewniającymi finansowanie zewnętrzne, ma wpływ na podejmowane przez przedsiębiorstwa decyzje, warunkuje jego plany i zamierzenia strategiczne. Stwarza również warunki do inicjowania kolejnych przedsięwzięć. Artykuł ma na celu prezentację dostępnych źródeł i możliwości w zakresie finansowania sek-

tora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce.

### Źródła finansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej sektora MSP w Polsce

Prowadząc działalność gospodarczą przedsiębiorstwa wykorzystują kapitał pochodzący z różnych źródeł. Przeprowadzone liczne badania wskazują, iż większość małych i średnich przedsiębiorstw finansuje swoją działalność głównie ze środków własnych (patrz rysunek 1.). Według danych NBP (Wstępna informacja..., 2005, s. 69-70) zasoby własne podmiotów gospodarczych stanowią źródło finansowania około 50% wydatków bieżących. Wysoki stopień samofinansowania daje się także zauważyć w przypadku działalności inwestycyjnej. W ostatnich latach ze środków własnych przedsiębiorstwa pokrywały średnio niemal 75% wydatków inwestycyjnych. Drugą formę finansowania inwestycji stanowi kredyt bankowy. Ten podstawowy rodzaj kapitału obcego wykorzystywany jest przez przedsiębiorstwa do pokrycia około 15% potrzeb bieżących i około 15% wartości inwestycji.

Rysunek 1. Źródła finansowania inwestycji w sektorze MSP w 2005 roku

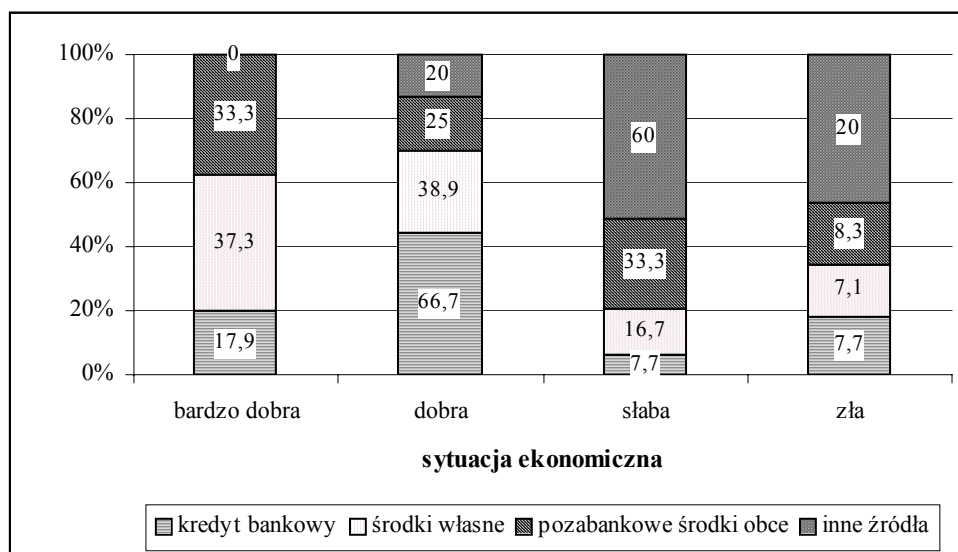


Źródło: opracowanie własne na podstawie B. Jaworska, (25.04.2006), Procedury będą prostsze, Gazeta Prawna nr 81 (1699)

Podobne wyniki dotyczące sposobów finansowania przedstawiają badania Pentora dotyczące mikroprzedsiębiorstw – najliczniejszej (około 99%) grupy podmiotów w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw (patrz rysunek 2.). Zarówno w przypadku działalności bieżącej, jak i inwestycyjnej najbardziej popularnym źródłem finansowania są środki własne (odpowiednio 95% i 81% przedsiębiorstw). W dużo mniejszym stopniu przedsiębiorcy korzystają z kredytu obrotowego oraz kredytów złotych komercyjnych (7%) i preferencyjnych (7%). Leasing, jako źródło finansowania działalności bieżącej wykorzystywany jest przez około 7% mikroprzedsiębiorstw, natomiast w działalności inwestycyjnej przez około 5% firm. W niewielkim zakresie przedsiębiorcy korzystają natomiast z pozabankowych źródeł pozyskiwania kapitału (pożyczki z instytucji innych niż banki, innych przedsiębiorstw, subwencje).

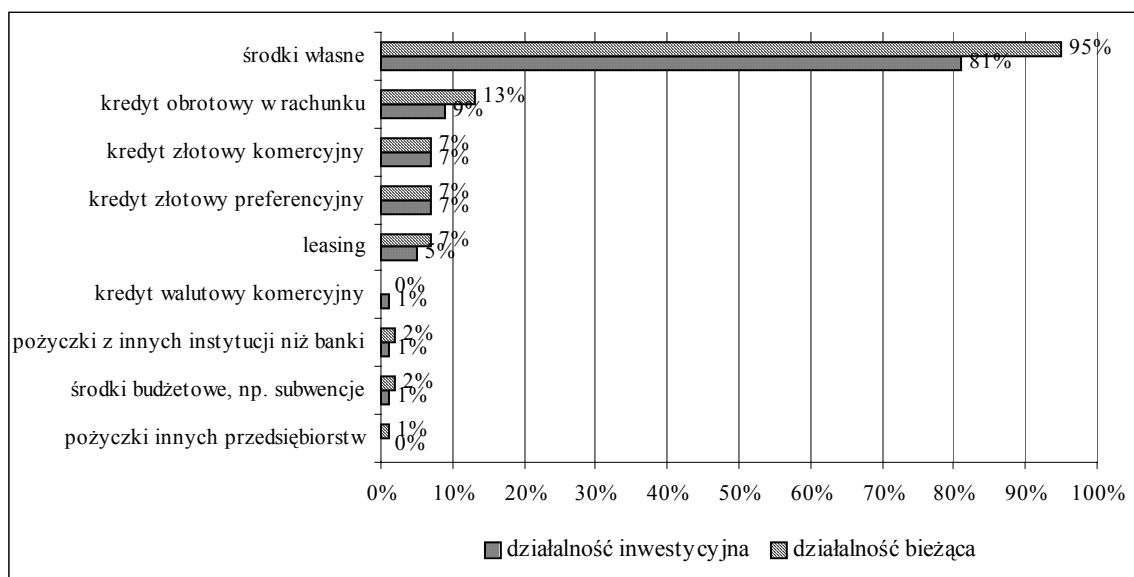
Ciekawym zjawiskiem jest występowanie zależności pomiędzy kondycją ekonomiczną przedsiębiorstw, a sposobem finansowania (Wstępna informacja ..., 2005, s. 70). Stopień samofinansowania, szczególnie działalności bieżącej, zwiększa się wraz z poprawą sytuacji finansowej podmiotu. Odwrotna zależność występuje natomiast w odniesieniu do kredytów bankowych.

Rysunek 2. Główne źródła finansowania planowanych inwestycji a ocena sytuacji ekonomicznej w 2005 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Wstępna informacja o kondycji finansowej przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w I kwartale 2005, (2005), Departament Analiz Makroekonomicznych i Strukturalnych, NBP (s. 40)

Rysunek 3. Źródła finansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej mikroprzedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne na podstawie Pentor Audyt Bankowości Mikroprzedsiębiorstw, [http://www.pentor.pl/41008.xml?doc\\_id=11280](http://www.pentor.pl/41008.xml?doc_id=11280) (stan na dzień 25.02.2006)

Podmioty znajdujące się w bardzo dobrej lub dobrej sytuacji finansowej ogólnie rzadziej korzystają z tej formy finansowania. Niemniej jednak na uwagę zasługuje fakt, iż duży udział środków własnych w finansowaniu działalności podmiotów gospodarczych nie jest

efektem nadmiaru kapitału własnego (Pentor) lecz jest przede wszystkim wynikiem znaczących ograniczeń w dostępie do kapitałów obcych, w szczególności do kredytów.

Z roku na rok w Polsce spada odsetek podmiotów gospodarczych mających trudności z utrzymaniem płynności finansowej. Jednakże jak pokazują doświadczenia, im mniejsze przedsiębiorstwo, tym większe prawdopodobieństwo wystąpienia tychże problemów (Wstępna informacja ..., 2006). Z roku na rok rośnie także udział przedsiębiorstw terminowo regulujących swoje zobowiązania zarówno kredytowe, jak i pozakredytowe, co przekłada się to na stopniowy wzrost odsetka pozytywnych decyzji kredytowych. Jak wynika z danych NBP, banki nie odmawiają przyznania kredytu żadnemu przedsiębiorstwu bardzo dobrze oceniającemu swoją sytuację ekonomiczną. Dlatego tym bardziej zastanawiający może być duży udział samofinansowania w podmiotach gospodarczych sektora MSP.

Pomimo, że sektor mikro, małych i średnich przedsiębiorstw uważany jest przez banki jako jeden z atrakcyjniejszych obszarów ich aktywności, perspektywiczny rynek niosący duże szanse rozwoju dla bankowości w Polsce, przedsiębiorcy nie zawsze mają o bankach dobrą opinię. Wynika to głównie z niezadowolających relacji szczególnie drobnych podmiotów z bankami. Jako istotne problemy w stosunkach z instytucjami bankowymi przedsiębiorcy wskazują (Pentor):

- odmowa udzielenia kredytu,
- realizacja transakcji,
- trudności z bankowością elektroniczną,
- niedotrzymanie terminów,
- kolejki w placówce,
- reklamacje,
- zmiany cen oferowanych usług,
- zmiany warunków umowy/współpracy,
- niekompletny wyciąg.

Niedostateczna dostępność kredytów jest problemem, którego przyczyny leżą zarówno po stronie samych banków, jak i przedsiębiorców. Jak wynika z badań Pentora Audyt Bankowości Mikroprzedsiębiorstw 2005 w opinii przedstawicieli banków głównymi problemami występującym przy analizowaniu wniosków kredytowych przedsiębiorstw są (Pentor):

- brak lub zbyt słabe zabezpieczenie, gwarancje,
- brak historii lub zdolności kredytowej klienta,
- wątpliwa ocena powodzenia przedsięwzięcia,
- wątpliwy biznesplan,
- niska wiarygodność finansowa,
- nikiłe rozpoznanie otoczenia gospodarczego,
- nieprawidłowo sporządzone dokumenty,
- niska wiarygodność wnioskodawcy,
- niespełnienie innych wymagań banku,
- nieuporządkowany stan prawny firmy.

Niedostateczna możliwość korzystania z kredytów jest również wynikiem niepełnej wiedzy samych przedsiębiorców o ofercie bankowej. Dotyczy to między innymi niskiej znajomości usług doradczych oferowanych przez banki, doradztwa finansowego, podatkowego oraz produktów kredytowych.

Jak wynika z doświadczeń ostatnich kwartałów banki coraz chętniej udzielają kredytów małym i średnim przedsiębiorstwom – następuje niewielkie lecz dające się zauważyć łagodzenie polityki kredytowej, przejawiające się między innymi w obniżaniu marż, wzroście kwot kredytów, czy wydłużaniu okresu trwania kredytu. Jednakże mimo łagodniejszej polityki kredytowej banki, zabezpieczając się przed zagrożeniem wiążącym się z podatnością tego

sektora na bankructwa, nadal stawiają podmiotom gospodarczym liczne warunki. Żądają przede wszystkim wysokich zabezpieczeń spłaty kredytu. To z kolei, z uwagi na niską wartość kapitałów będących w dyspozycji przedsiębiorców, bardzo często stanowi dla przedsiębiorstw barierę utrudniającą korzystanie z tego źródła finansowania.

Wobec powyższych dylematów przedsiębiorcy z segmentu MSP nie traktują jeszcze banków jako partnerów biznesu, niejednokrotnie uważając ich działalność za hamującą rozwój przedsiębiorczości, a oferty instytucji bankowych – pomimo ogólnego spadku stóp procentowych – za drogie<sup>1</sup> i niedostosowane do specyficznych potrzeb firmy. Dlatego też podmioty z sektora MSP oczekują od banków przede wszystkim (Pentor):

- elastycznych ofert,
- dogodnych warunków kredytowania,
- rozsądnych i przejrzystych opłat i prowizji,
- jakości obsługi na wysokim poziomie,
- doradztwa,
- dobrego przepływu informacji (np. o zmianach w ofercie),
- umiejętności budowania długotrwałych relacji z klientem.

Jak wcześniej wskazano, kolejne źródło finansowania działalności sektora MSP stanowi leasing. Pomimo tego, że jego koszt jest z reguły wyższy niż koszt uzyskania kredytu, ten sposób finansowania z roku na rok stopniowo zdobywa coraz więcej zwolenników. Wynika to przede wszystkim z jego relatywnie większej dostępności w porównaniu do tradycyjnego kredytu bankowego, czyli między innymi z mniej skomplikowanych procedur przygotowawczych i zabezpieczających. Decyzje dotyczące wyboru tej formy finansowania inwestycji wiążą się także z oszczędnościami podatkowymi. Mimo tego, że znajomość leasingu wśród małych i średnich przedsiębiorstw systematycznie rośnie, nadal wiedza przedsiębiorców na temat tej formy finansowania jest dość zróżnicowana (Kruk, 31.10-6.11.2005). Najczęściej to podmioty małe wykazują się słabą orientacją w zakresie samych podstaw i istoty leasingu, czy też różnic dotyczących poszczególnych jego rodzajów. Należy jednak wskazać, iż rynek leasingu w Polsce jest największym i najbardziej dynamicznie rozwijającym się rynkiem w tej części Europy (Szafranski, 30.01-5.02.2006, s. 25-26). Przedsiębiorcy z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, będący dominującymi klientami firm leasingowych, biorą w leasing głównie:

- środki transportu drogowego – około 63%, w tym samochody osobowe, pojazdy ciężkie, naczepy, przyczepy,
- maszyny i urządzenia przemysłowe – około 31%,
- komputery i sprzęt biurowy – około 2,4%
- środki transportu kolejowego, wodnego i powietrznego – około 2,5%,
- inne środki trwale – około 1%.

Na uwagę zasługuje również dynamicznie rozwijający się rynek leasingu nieruchomości. Tu także, dzięki zaangażowaniu i ofercie firm leasingowych, podmioty z sektora MSP stanowią istotną grupę klientów. Od 2004 roku obok tradycyjnych ofert dla dużych korporacji, uruchomione zostały specjalne produkty adresowane do małych i średnich przedsiębiorstw. Charakteryzują się one np. niższą wielkością transakcji, czy mniejszymi wymogami, po to by ograniczyć bariery i umożliwić podmiotom MSP korzystanie z jednej najpopularniejszych metod finansowania budowy np. sklepu czy nowej hali produkcyjnej. Rynek leasingu nieruchomości w Polsce w leasingu ogółem systematycznie zbliża się do poziomu osiąganego przez rozwinięte kraje europejskie. Można zatem spodziewać się dalszego rozwoju branży leasingowej i tym samym wzrostu stopnia korzystania przez małych i średnich przedsiębior-

---

<sup>1</sup> Wg danych NBP względnie najdroższe kredyty otrzymują podmioty najmniejsze i małe

ców z tej formy finansowania. Wpływ na to może mieć fakt wykorzystania leasingu jako źródła finansowania przedsięwzięć dofinansowanych z funduszy Unii Europejskiej.

Coraz popularniejszą formą finansowania działalności przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce staje się faktoring. Jest to rozwiązanie bardzo korzystne dla podmiotów gospodarczych sprzedających z odroczoną płatnością, gdyż dzięki niemu eliminowane jest ryzyko utraty płynności i jednocześnie zwiększa się wiarygodność u kontrahentów. Przedsiębiorcy w Polsce wykazują się coraz większą znajomością dotyczącą tego rodzaju usług finansowych, co przekładała się na coroczny wzrost obrotów firm faktoringowych. Wzrost zainteresowania małych i średnich przedsiębiorstw faktoringiem wynika między innymi z: ożywienia gospodarczego, niechęci banków do angażowania się i wspierania przedsiębiorców kredytem obrotowym, z restrykcyjnej polityki kredytowej banków, braku środków na bieżące potrzeby. Istotną przyczyną, szczególnie dla firm małych, dysponujących niewielkimi kapitałami i majątkiem, jest również korzystna, w porównaniu np. do kredytu, cena usług faktoringowych, czy mniej rygorystyczne wymagania (np. dotyczące zdolności kredytowej) i zabezpieczenia. Ponadto podmioty wykorzystujące faktoring zwiększają swoje szanse na uzyskanie kredytu bankowego.

Podmioty świadczące usługi faktoringowe są zróżnicowane – są to nie tylko banki, dla których faktoring jest jedną z wielu świadczonych usług, ale także duże, utworzone przez banki specjalistyczne firmy faktoringowe, oraz funkcjonujące na lokalnych rynkach niezależne firmy faktoringowe. Duża różnorodność firm faktoringowych ma swoje odzwierciedlenie w różnicach świadczonych przez nie usług, a przedsiębiorcy mają możliwość wyboru dla siebie konkretnego rozwiązania z całej palety różniących się między sobą ofert. Firmy faktoringowe oferują przedsiębiorstwom faktoring z regresem, faktoring z przejęciem ryzyka niewypłacalności dłużników, zarządzanie należnościami, także monitorowanie dłużników, księgowanie płatności na kontach, przekazywanie bieżących informacji, dotyczących przebiegu realizacji płatności. Tak różnorodne usługi, często oferowane w ramach jednej oferty stopniowo, ale coraz częściej przekonują przedsiębiorców do korzyści płynących z zastosowania faktoringu jak źródła finansowania działalności.

Wg danych za 2005 rok obroty na rynku faktoringu w Polsce wyniosły ponad 14 mld zł i są kilkukrotnie niższe niż w krajach Unii Europejskiej. Dlatego też potencjał tego typu usług jest wysoki i, jak wskazują badania, polski rynek faktoringu ma szansę rozwijać się w tempie 15-20% rocznie (Matusiak 25.04.2006).

Po akcesji do Unii Europejskiej polscy mali i średni przedsiębiorcy uzyskali możliwość korzystania z Funduszy Strukturalnych. Przedsiębiorstwo może otrzymać dotację na praktycznie dowolną inwestycję, pod warunkiem spełnienia określonych wymogów. Pomimo skomplikowanych wymagań tylko do programu Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (WKP) dotychczas około 22 tysiące firm złożyło wnioski o realizację projektów inwestycyjnych i doradczych, a 4 tysiące podpisało umowę. W dużym stopniu przedsiębiorcy z unijnych środków finansują zakup nowoczesnych maszyn i urządzeń, mających służyć odtworzeniu majątku podmiotów (Jaworska, 25.04.2006).

Tabela 1. Stan realizacji wykorzystania Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw SPO –WKP (na koniec lutego 2006 r.)

Wyszczególnienie	Rozwój przedsiębiorczości i wzrost konkurencyjności przez wzmocnienie instytucji i otoczenia biznesu	Bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw	Pomoc techniczna
Alokacja środków wspólnotowych	2100,5 mln zł	2621,5 mln zł	72,9 mln zł
Wartość wnioskowanego wsparcia ze środków wspólnotowych – od uruchomienia programu	4116,1 mln zł	8289,3 mln zł	86,3 mln zł
Wartość projektów objętych umowami o dofinansowanie – od uruchomienia programu	1630,0 mln zł	1144,9 mln zł	37,7 mln zł
Wartość podpisanych umów jako % realizacji zobowiązań na cały okres programowania (od uruchomienia programu)	77,6%	43,7%	48,4%
Wartość dokonanych płatności – od uruchomienia programu	155,6 mln zł	62,3 mln zł	13,0 mln zł
% realizacji zobowiązań na cały okres programowania (od uruchomienia programu)	7,43%	2,38%	16,7%

Źródło: opracowanie własne na podstawie

<http://samorząd.pap.com.pl/?d=602091018161376&dział=europa&poddział=> (stan na dzień 25.04.2006)

Jednakże w pozyskiwaniu unijnej pomocy przedsiębiorstwa napotykają liczne bariery, wśród których najczęściej wymieniane są (Kozmana, 18.01.2006):

- zbyt długie oczekiwanie na rozpatrzenie wniosków, podpisanie umowy i wypłatę pieniędzy,
- niejasne przepisy umożliwiające urzędnikom odrzucanie wniosków,
- zbyt duża biurokracja przejawiająca się w dostarczaniu zaświadczeń, faktur, sprawozdań,
- zbyt duża liczba załączników, co komplikuje procedurę składania wniosków i wydłuża czas ich przygotowania,
- skomplikowana i nieelastyczna ocena wniosków, ocenianych dopiero po zakończeniu danej tury aplikacyjnej,
- zbyt duża częstotliwość składania sprawozdań,

- wielość instytucji odpowiedzialnych za poszczególne programy unijne,
- obowiązek organizowania przetargów przez przedsiębiorców, wówczas gdy udział środków unijnych przekracza połowę wartości inwestycji, czego konsekwencją są częste opóźnienia w realizacji projektów oraz ponoszenie przez przedsiębiorstwo niejednokrotnie wysokich kosztów,
- zbyt mało informacji na temat unijnego wsparcia, w efekcie czego przedsiębiorcy za późno składają wnioski o dotację i nie mają czasu na ich poprawę.

Dla wielu, zwłaszcza małych przedsiębiorców dużym wyzwaniem jest tworzenie po raz pierwszy perspektywicznego planu funkcjonowania firmy czy biznesplanu. Ponadto unijne dotacje uwzględniają nie tylko wyniki finansowe podmiotu, ale także inne kwestie dotyczące np. innowacyjności, czy ochrony środowiska. Dlatego też w pozyskaniu dofinansowania pomocna jest umiejętność przedstawienia różnych aspektów projektu.

W celu większej dostępności funduszy strukturalnych dla przedsiębiorstw, na lata 2007-2013 planowane są liczne ułatwienia, uproszczenia procedur i ograniczenie formalności (Jaworska, 25.04.2006). Dotyczyć będą zarówno samego procesu wnioskowania, jak i rozliczania projektów. Pierwszy etap selekcji ma opierać się na merytorycznej ocenie projektu, a nie jak do tej pory weryfikacji całego wniosku. Po takiej ocenie przedsiębiorca-wnioskodawca uzyska informację o szansach powodzenia i możliwości finansowania danego przedsięwzięcia. Zakładane zmiany przewidują także możliwość refundowania kosztów związanych nie tylko z realizacją projektu, ale także procedurą aplikacyjną.

W Polsce funkcjonuje 81 funduszy pożyczkowych i 56 poręczeniowych (Jaworska, 28.03.2006). W celu zwiększenia wykorzystania środków unijnych fundusze te zostały dokapitalizowane dzięki Sektorowemu Programowi Operacyjnemu Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO-WPK) współfinansowanemu z Europejskiego Funduszu Regionalnego dotychczas na kwotę 712 mld zł. Ostatecznymi beneficjentami tego wsparcia są małe i średnie podmioty gospodarcze. Z funduszy tych mogą bowiem korzystać osoby rozpoczynające działalność oraz przedsiębiorcy z sektora MSP, którzy starając się o kredyt nie posiadają odpowiedniego zabezpieczenia. Fundusze pożyczkowe udzielają pożyczek m.in. na finansowanie inwestycji, zakup maszyn, urządzeń, wdrażanie nowych rozwiązań technicznych, itp. Jak wynika z badań do tej pory około 1000 przedsiębiorstw skorzystało z powyższych funduszy. Instytucje te wspierają przedsiębiorstwa mające problemy w uzyskaniu finansowania np. w postaci kredytów bankowych poprzez udzielanie poręczeń lub pożyczek:

- poręczeniem może być objęty kredyt lub pożyczka przeznaczone na cele bezpośrednio związane z działalnością gospodarczą,
- przedsiębiorca musi zabezpieczyć poręczenie wekslem in blanco wraz z deklaracją wekslową; fundusz może żądać dodatkowego zabezpieczenia lub obniżyć wartość poręczenia,
- poręczenie jest udzielane na okres spłaty kredytu lub pożyczki, nie dłuższy niż na 5 lat,
- wartość poręczenia nie może przekroczyć 70% wartości udzielonego kredytu lub pożyczki.

W ramach wzmocnienia systemu instrumentów wspierających sektor MSP warto wspomnieć także o projekcie – w ramach SPO-WPK – wprowadzenia (organizowania i dokapitalizowania) na polski rynek zupełnie nowych instrumentów – funduszy kapitału załączkowego (seed capital). Instrument ten jest jednym z rodzajów finansowania rozwoju przedsiębiorstwa kapitałem venture capital. Służy on wspieraniu małych i średnich przedsiębiorstw we wczesnym etapie rozwoju – środki pochodzące z dokapitalizowania zostaną wniesione do MSP będących we wczesnej fazie rozwoju i wykorzystywane np. do przeprowadzania wstępnych badań rynkowych, doboru pracowników itp.

Innym, nieco trudniejszym i mniej znanym źródłem finansowania małych i średnich przedsiębiorstw są aniołowie biznesu (Business Angels). Aniołowie to prywatne osoby, naj-



częściej byli przedsiębiorcy, wspierający swą wiedzą i inwestujący w projekty wysokiego ryzyka w nowozakładanych lub rozwijających się przedsiębiorstwach. Podobnie jak venture capital oczekują wysokich stóp zwrotu z inwestycji. W Polsce aniołowie skupieni są w dwóch organizacjach – funkcjonującej od 2003 roku Polskiej Sieci Aniołów Biznesu PolBAN i Lewiatan Business Angels działającej od 2005 roku przy Polskiej Konfederacji Przedsiębiorców Prywatnych (Witkowska, 9-15.01.2006). LBA i PolBAN mają na celu skontaktowanie ze sobą inwestora i twórców innowacyjnych pomysłów/firm. Dotychczas Polban ma na swoim koncie trzy sfinalizowane transakcje (realizacja inwestycji w branży ubezpieczeniowo-informatycznej, realizacja inwestycji w branży doradczo-informatycznej i projekt mający charakter internetowy). Aniołowie biznesu skupieni w LBA przyczynili się do powstania trzech spółek (rozbudowa nowej sieci barów kawowych, powstanie spółki egzekwującej odszkodowania od towarzystw ubezpieczeniowych na rzecz klienta, powstanie spółki zajmującej się rozwojem i sprzedażą oprogramowania do integracji automatyki przemysłowej).

## Podsumowanie

Prowadzenie działalności bieżącej i rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw uzależniony jest od wielu czynników, przede wszystkim zaś od dostępu do kapitału. Przedstawiony w artykule zakres wykorzystania przez sektor MSP różnych dostępnych źródeł finansowania pozwala na wysunięcie kilku wniosków.

Zdecydowana większość małych i średnich przedsiębiorstw w prowadzonej działalności bieżącej i inwestycyjnej wykorzystuje samofinansowanie. Z kolei w odniesieniu do kapitału obcego nadal najpopularniejszą jego formą jest drogi i trudno dostępny, tradycyjny kredyt bankowy. Relacje z bankami, pomimo iż stanowią największą grupą instytucji finansowych, z którymi przedsiębiorcy mają najczęstszy kontakt, oceniane są niezbyt korzystnie.

Pozostali pośrednicy finansowi, oferujący alternatywne w stosunku do kredytu formy finansowania, odgrywają jak na razie niewielką, lecz systematycznie rosnącą rolę. Jednakże ze względu na duży potencjał segmentu małych i średnich przedsiębiorstw można oczekiwać, że ich znaczenie i udział w obsłudze podmiotów gospodarczych zaczną znacząco wzrastać. Będzie to możliwe również dzięki rosnącej świadomości i wiedzy przedsiębiorców w zakresie możliwości wyboru spośród różnych form finansowania działalności zarówno bieżącej, jak i inwestycyjnej. Dlatego też z roku na rok wzrasta zainteresowanie ofertą instytucji leasingowych. Coraz więcej przedsiębiorców ma także wiedzę dotyczącą funkcjonowania także takich instytucji finansowych jak: fundusze poręczeniowe czy pożyczkowe.

Po akcesji do Unii Europejskiej polscy sektor MSP uzyskał możliwość korzystania z Funduszy Strukturalnych. Zainteresowanie i chęć korzystania z tej formy wsparcia finansowego jest dość duże, jednak i tu dla wielu przedsiębiorców na drodze do pozyskania unijnej pomocy pojawiają się liczne bariery w postaci skomplikowanych procedur.

Większość małych i średnich przedsiębiorstw ma na najbliższą przyszłość plany rozwojowe dotyczące nowych inwestycji, wchodzenia na nowe rynki, wprowadzania nowych produktów, czy zatrudniania nowych pracowników (Raport ..., 2006). Dlatego też, aby nie zniweczyć potencjału sektora MSP, konieczne jest usuwanie barier z otoczenia firm, zwłaszcza utrudnień związanych z finansowaniem. Pozwoliłoby to nie tylko na szybszy rozwój przedsiębiorstw, ale także przyczyniłoby się do przyspieszenia wzrostu gospodarczego kraju.

## BIBLIOGRAFIA:

1. Bankowość dla małych i średnich, (28.11.-4.12. 2005), Gazeta Bankowa, s. 38
2. Gajda O., (31.03.2006), Najpierw zgłoś się na konsultacje, Rzeczpospolita nr 077
3. Jaworska B., (25.04.2006), Procedury będą prostsze, Gazeta Prawna nr 81 (1699)

4. Jaworska B., (28.03.2006), Po kapitał nie tylko do banku, *Gazeta Prawna* nr 62 (1680)
  5. Kozmana M., (18.01.2006), Walczymy o prostrze wydawanie unijnych pieniędzy, *Rzeczpospolita* nr 15 (7309)
  6. Kruk M., (31.10.-6.11.2005), Leasing nieruchomości – produkt dla MSP, *Gazeta Bankowa*, s. 21
  7. Matusiak M., (25.04.2006), Polskiemu rynkowi nie brakuje potencjału, *Gazeta Prawna* nr 81 (1699)
  8. Matusiak M., (28.03.2006.), Więcej ofert dla małych firm, *Gazeta Prawna* nr 62 (1680)
  9. Raport z badania warunków funkcjonowania firm z sektora MSP, (2006), Krajowa Izba Gospodarcza, Warszawa
  10. Szafrński A., (30.01-5.02.2006), Rynek stracił impet, *Gazeta Bankowa*, s. 25-26
  11. Witkowska A., (9-15.01.2006), Aniołowie wspierają biznes, *Gazeta Bankowa*, s. 30-31
  12. Wstępna informacja o kondycji finansowej przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w I kwartale 2005, (2005), Departament Analiz Makroekonomicznych i Strukturalnych, NBP
  13. Wstępna informacja o kondycji finansowej przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w I kwartale 2006, (2006), Departament Analiz Makroekonomicznych i Strukturalnych, NBP
- [http://www.pentor.pl/upload\\_module/zasoby/MB01.pdf](http://www.pentor.pl/upload_module/zasoby/MB01.pdf) (stan na dzień 20.03.2006)
- [http://www.pentor.pl/41008.xml?doc\\_id=11280](http://www.pentor.pl/41008.xml?doc_id=11280) (stan na dzień 25.02.2006)
- <http://samorzad.pap.com.pl/?d=602091018161376&dzial=europa&poddzial=> (stan na dzień 25.04.2006)