

Bożena SOWA¹

KRÓTKOTERMINOWE I DŁUGOTERMINOWE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ PROWADZONEJ PRZEZ SEKTOR DROBNEJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa napotykają na swojej drodze bariery, które ograniczają ich dalszy rozwój, a niekiedy doprowadzają do upadku. Należą do nich niewątpliwie bariery finansowe, wynikające z niedostatku kapitału własnego oraz trudności w pozyskiwaniu zewnętrznych źródeł finansowania. Niniejszy artykuł ma na celu przedstawienie możliwości wykorzystania dostępnych źródeł finansowania działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Wsparcie kapitałowe sektora MMŚP jest jednym z podstawowych czynników warunkujących sprawne funkcjonowanie i rozwój tej grupy przedsiębiorstw, a co za tym idzie – rozwój gospodarczy i społeczny kraju.

1. WPROWADZENIE

Zmiany systemowe i strukturalne w polskiej gospodarce, zapoczątkowane na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia, doprowadziły do dynamicznego rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Sektor ten spełnia bardzo istotne funkcje zarówno w sferze gospodarczej – tworzy bowiem znaczną część PKB – jak i społecznej, ze względu na tworzenie wielu miejsc pracy.

Biorąc pod uwagę dotychczasowe osiągnięcia mikro-, małej i średniej przedsiębiorczości oraz dalsze perspektywy jej rozwoju, stanowi ona w zasadzie jedyną szansę wzrostu zatrudnienia, eksportu oraz konkurencyjności polskiej gospodarki na rynku europejskim i światowym. Jednocześnie mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa napotykają na swojej drodze bariery, które ograniczają ich dalszy rozwój, a niekiedy doprowadzają do upadku. Należą do nich niewątpliwie bariery finansowe, wynikające z niedostatku kapitału własnego oraz trudności w pozyskiwaniu zewnętrznych źródeł finansowania. Wśród tych barier wymienia się niski poziom zdolności gromadzenia środków, który nie daje gwarancji zwrotu zainwestowanego kapitału, wysokie koszty operacyjne przedsiębiorstw, ograniczenia wynikające z uproszczonej księgowości finansowej, wśród nich problemy z oceną zdolności kredytowej przedsiębiorstw, a także wysokie koszty pozyskania kapitału z sektora bankowego i innych źródeł. Od tego, jakie są zasoby finansowe przedsiębiorstwa, zależą jego predyspozycje produkcyjne, skala podejmowanych inwestycji, możliwości poszerzania udziału w rynku oraz możliwości pozyskiwania nowych klientów. Warunkują one bieżące funkcjonowanie każdego podmiotu i perspektywę jego rozwoju.

Istniejące trudności w dostępie do kredytu bankowego stwarzają potrzebę dotarcia do środków z innych źródeł. Pomocy w tym zakresie można oczekiwać od władz rządowych i samorządowych. Również istotną rolę w tym zakresie odgrywają fundusze Unii Europej-

¹ Dr Bożena Sowa, Katedra Nauk o Zarządzaniu i Ekonomii, Wyższa Szkoła Prawa i Administracji w Przemyślu.

skiej przeznaczone na rozwój przedsiębiorczości oraz na rozszerzenie zakresu działań instytucji i organizacji wspierających i tworzących otoczenie biznesu.

W praktyce niewielu przedsiębiorców wykorzystuje instrumenty kapitałowego wsparcia działalności. Jest to najprawdopodobniej spowodowane brakiem wiedzy o źródłach i doświadczenia w korzystaniu z kapitału zewnętrznego przez przedsiębiorców. Istotną barierą są również skomplikowane i czasochłonne procedury pozyskania kapitału, a w szczególności dotyczy to środków finansowych pochodzących z funduszy Unii Europejskiej.

Niniejszy artykuł ma na celu przedstawienie możliwości wykorzystania dostępnych źródeł finansowania mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Wsparcie kapitałowe sektora MMSP jest jednym z podstawowych czynników warunkujących sprawne funkcjonowanie i rozwój tej grupy przedsiębiorstw, a co za tym idzie – rozwój gospodarczy i społeczny kraju.

2. ISTOTA FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI MMSP

Jednym z wielu obszarów zarządzania mikro-, małymi i średnimi przedsiębiorstwami jest zarządzanie ich finansami, a w szczególności ich płynnością finansową. Jest to dość specyficzna sfera zarządzania zasobami, źródłami tych zasobów i strumieniami generowanymi przez MMSP. Od jej sprawności zależy, czy przedsiębiorstwo odniesie sukces, czy poniesie porażkę. Złe zarządzanie finansami przedsiębiorstwa może zniszczyć korzyści z tego wynikające².

Wszystkie decyzje zarządcze podejmowane w praktyce funkcjonowania firmy mają swoje odzwierciedlenie w kategoriach finansowo-pieniężnych. Źródłem sukcesu przedsiębiorcy jest między innymi jakość zarządzania finansami. Kapitał na powstanie firmy, finansowanie działalności bieżącej i rozwojowej można pozyskiwać z różnych źródeł. Fakt ten stwarza potrzebę posługiwania się określonymi instrumentami, aby wybór źródeł i kreacji kapitału był jak najbardziej racjonalny. Nagromadzony kapitał można inwestować w różnego rodzaju projekty, co także wymaga umiejętności oceny i wyboru optymalnych kombinacji decyzji inwestycyjnych. Dlatego istotna jest umiejętność zarządzania przedsiębiorstwem, a w szczególności jego zasobami finansowymi, która prowadzi do realizacji podstawowego celu strategicznego firmy, jakim jest maksymalizacja korzyści jego właścicieli poprzez wzrost jej wartości rynkowej³.

Decyzje finansowe spełniają kluczową rolę w zarządzaniu każdym przedsiębiorstwem, bez względu na jego wielkość i inne parametry określające potencjał. Stanowią spoiwo łączące wszelkie przejawy działalności firmy. Powoduje to konieczność systemowego podejścia do zarządzania, opartego na kategoriach finansowych. Takie podejście zakłada także określone funkcje procesów finansowych. Funkcje te dotyczą przede wszystkim: wyboru źródeł pozyskiwania środków finansowych, określenia spodziewanych korzyści i kosztów wynikających z ich angażowania w różnorodne składniki majątkowe, oceny towarzyszącego temu ryzyka, szacowania planowanych i rzeczywistych przychodów przedsiębiorstwa, oceny jego płynności finansowej, rentowności i sprawności zarządczej. Razem stanowią one spójny proces składający się z decyzji długofalowych i operacyjnych.

² G. Michalski, *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, PWN, Warszawa 2005, s. 21.

³ A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa 2005, s. 18.

Finansowa treść i przedmiot procesów decyzyjnych, zachodzących praktycznie w każdej firmie, sprawia, że obejmują one pozyskiwanie kapitału, inwestowanie zgromadzonych kapitałów w różnego rodzaju przedsięwzięcia oraz zarządzanie kapitałem pracującym (sterowanie aktywami obrotowymi i zobowiązaniami bieżącymi)⁴.

Wszystkie te procesy stanowią wyzwanie dla kadr zarządzających. W funkcjonowaniu każdego przedsiębiorstwa istnieje konieczność sięgania do metod i instrumentów finansowych, aby wygrać z konkurencją, osiągnąć sukces rynkowy. Od zasobów finansowych firmy oraz od możliwości ich powiększania zależy przetrwanie przedsiębiorstwa i jego przyszła pozycja na konkurencyjnym rynku. Jest to szczególnie istotny problem dla firm sektora MMSP, ponieważ występują w ich przypadku bariery finansowe.

Istota i rola procesu finansowania wynika z zależności, jakie zachodzą w obrębie zasobów finansowych. Proces ten obejmuje wszystkie przedsięwzięcia w firmie, które zapewniają przedsiębiorstwu kapitał oraz służą kształtowaniu racjonalnej struktury źródeł finansowania w konkretnych warunkach rynkowych. Wyrazem tego procesu jest określona strategia finansowania przedsiębiorstwa, która obejmuje pozyskiwanie do firmy określonych źródeł finansowania. W obrębie procesu decyzyjnego związanego z finansowaniem wyróżnia się:

- zasady finansowania działalności przedsiębiorstw;
- cele finansowania;
- metody i narzędzia realizacji zasad i celów;
- etapy kształtowania i realizacji strategii finansowania.

Elementy te tworzą spójną całość. Ich rozróżnienie i strukturalne zależności tworzą właściwe warunki skuteczności zarządzania procesem finansowania przedsiębiorstwa. Wykorzystanie metod realizacji strategii finansowania firmy musi uwzględniać wewnętrzne i zewnętrzne warunki jego funkcjonowania. Dotyczy to przede wszystkim warunków zewnętrznych, kształtowanych na rynku pieniężnym, kapitałowym, towarów i usług. Należy też zwrócić uwagę na regulacyjne funkcje państwa, kształtujące poszczególne elementy polityki gospodarczej, a w szczególności finansowej.⁵

3. KRÓTKOTERMINOWE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA OBCEGO MIKRO-, MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Krótkoterminowymi źródłami finansowania nazywamy zobowiązania o maksymalnie rocznym terminie uregulowania. W przypadku przedsiębiorstw, w których cykl kapitału obrotowego jest dłuższy od jednego roku, termin uregulowania zobowiązań nie może przekroczyć długości tego cyklu.

Potrzeby finansowe przedsiębiorstwa zmieniają się w zależności od skali jego aktywności i wielkości popytu na jego produkty. Jeżeli potrzeby zwiększają się, to są finansowane poprzez wzrost zobowiązań długo- i krótkoterminowymi.

Przedsiębiorca ma możliwość pokrywania swoich zobowiązań poprzez wykorzystanie różnych strategii finansowych zarządzania składnikami majątku obrotowego i zobowiązaniami krótkoterminowymi. Jako źródła finansowania krótkoterminowych potrzeb przedsiębiorstwa zazwyczaj wymienia się:

⁴ A. Skowronek-Mielczarek, *Finanse w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, [w:] *Podstawy zarządzania przedsiębiorstwem*, red. M. Strużycki, Wydawnictwo SGH, Warszawa 1999, s. 68.

⁵ A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa...*, s. 21.

- krótkoterminowe kredyty bankowe i pożyczki;
- krótkoterminowe papiery dłużne, np. weksle;
- zobowiązania wobec dostawców i inne zobowiązania bieżące (np. kredyt kupiecki, zobowiązania wobec budżetów innych instytucji publicznych, wobec pracowników);
- pozostałe krótkoterminowe źródła finansowania (m.in. factoring)⁶.

W dalszej części artykułu zostaną omówione podstawowe krótkoterminowe źródła kapitału obcego wykorzystywane w sektorze mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Należą do nich:

- kredyt kupiecki;
- krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe;
- factoring.

3.1. Kredyt kupiecki

Do najczęściej stosowanych źródeł krótkookresowego kapitału zalicza się kredyt handlowy, zwany również kredytem kupieckim. Stanowi on połowę całości zobowiązań wykorzystywanych przez mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa i jest to trwała, utrzymująca się od kilku lat tendencja. Kredyt ten jest spontanicznym (tzn. automatycznie powstającym zobowiązaniem, o które nie trzeba występować) źródłem finansowania majątku obrotowego przedsiębiorstwa, ponieważ jego wielkość często wzrasta wraz z wielkością dokonywanych zakupów. Kredyt ten może mieć dwojaki charakter: kredyt dostawcy oraz kredyt odbiorcy⁷.

Kredyt dostawcy ma miejsce wtedy, gdy dostawca udziela odbiorcy odroczonego terminu zapłaty za dostarczone towary bądź usługi. Koszty tego rodzaju są zwykle w kalkulowane w cenę, którą płaci odbiorca. Jednocześnie ma on możliwość uzyskania tzw. skonta, czyli rabatu lub upustu, jeżeli zapłaci za dostarczone towary lub usługi gotówką lub w terminie wcześniejszym niż ustalony na fakturze.

Kredyt odbiorcy ma z reguły formę przedpłaty, czyli wpłaty na rachunek dostawcy przez odbiorcę środków finansowych na konkretne dobra inwestycyjne, które nie zostały jeszcze wyprodukowane. Kredyt tego typu nie tylko stanowi źródło finansowania, lecz gwarantuje kredytobiorcy sprzedaż swych wyrobów lub usług. Ułatwia mu też utrzymanie płynności finansowej i zmniejsza jego ryzyko gospodarcze. Dla wielu mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw kredyt kupiecki stanowi szansę na przetrwanie oraz utrzymanie się na rynku. Dzięki handlowym zobowiązaniom niejednokrotnie firmy mają możliwość gromadzenia środków, które wykorzystują także do finansowania swojego rozwoju.

Kredyt kupiecki od dostawców jest odwrotnością tego, co przedsiębiorstwo oferuje swoim własnym odbiorcom. Przedsiębiorstwo, kupując na kredyt, może jednocześnie oferować odbiorcom sprzedaż na kredyt i w ten sposób utrzymać się na rynku, a nawet zwiększać grono swoich klientów. Zalety finansowe tego rodzaju kredytu rosną w warunkach swobody negocjowania umów kupna–sprzedaży między firmami. Gdy przedsiębiorstwo nie ma wystarczających zabezpieczeń dla kredytu bankowego, to głównym źródłem finansowania bieżącej działalności staje się właśnie kredyt kupiecki. W przypadku posłu-

⁶ G. Michalski, *Płynność finansowa...*, PWN, Warszawa 2005, s. 171.

⁷ A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa...*, s. 95.

giwania się kredytem handlowym istotne znaczenie dla zarządzających mają informacje o kosztach tego kredytu oraz o możliwościach wynegocjowania upustów⁸.

Istotną cechą kredytu kupieckiego jest jego szeroka dostępność, wyrażająca się w cenie i wymaganiach wobec dłużników. Jak potwierdza praktyka, skorzystanie z tego kredytu nie wymaga trudnej i długotrwałej procedury, występującej przy ocenie wniosku kredytowego przez bank. Jest to zatem niezwykle istotne dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, w przypadku których niski często poziom kapitału oraz niewystarczające zyski oznaczają negatywną decyzję banku w sprawie wsparcia finansowego. Istotną barierą jest także cena kredytu bankowego, a zwłaszcza wysoka stopa procentowa, znacznie przekraczająca w Polsce poziom inflacji⁹.

Jednak dawcy kredytu kupieckiego mogą zastosować określone standardy oceny potencjalnych biorców. Do tych ocen należą: ocena charakteru klienta, ocena możliwości finansowego wywiązywania się klienta z terminowej płatności, ocena struktury finansowania przedsiębiorstwa klienta, ocena możliwości gwarancji spłaty, warunki gospodarcze oraz ocena tendencji rozwojowych rynku, na jakim działa kontrahent. Ocena ta umożliwia dokonanie podziału potencjalnych biorców kredytu kupieckiego na kilka klas wiarygodności i podejmowanie decyzji o udzieleniu kredytu na tej podstawie.

Generalnie kredyt handlowy odzwierciedla powstawanie w przedsiębiorstwie zobowiązań wobec dostawców lub odbiorców. Warunki tej formy kredytu określone są przez maksymalny okres zapłaty za wystawioną fakturę, okres dyskonta płatniczego oraz wielkość uzyskanego upustu czy rabatu od faktury.

W sytuacji, gdy przedsiębiorstwo nie ma możliwości uzyskania upustu od wartości faktury z tytułu dokonania wcześniejszej zapłaty, nabywca będzie bezpłatnie korzystał z kredytu kupieckiego. Natomiast jeżeli przedsiębiorstwo uzyska upust w okresie dyskonta płatniczego, to brak wykorzystania tej sytuacji oznacza dla niego poniesienie kosztów finansowych związanych z danym zobowiązaniem handlowym¹⁰.

3.2. Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe

Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe są drugim po kredycie kupieckim najczęściej stosowanym źródłem finansowania krótkoterminowego. Pożyczki oraz finansowanie bankowe nie mają charakteru automatycznego. W miarę wzrostu potrzeb finansowych przedsiębiorcy zwracają się do współpracujących z nimi banków lub przedsiębiorstw o dodatkowe fundusze. Jeśli bank odrzuci wniosek o kredyt, może to oznaczać dla przedsiębiorstwa utratę atrakcyjnych możliwości rozwoju.

Istotą pożyczki jest to, że wierzyciel jej udzielający może oczekiwać w zamian zysku w postaci odsetek. Inaczej niż w przypadku kredytów, pożyczkodawca nie jest informowany o przeznaczeniu udostępnianych środków. Pożyczki mogą być udzielane przez podmioty inne niż banki i kasy oszczędnościowe.

Kredyt, podobnie jak pożyczka, jest źródłem finansowania działalności przedsiębiorstwa. Udzielający go wierzyciel oczekuje w zamian zysku w postaci odsetek. Kredytodawca może się domagać poinformowania go o przeznaczeniu środków z kredytu.

⁸ Tamże, s. 95–96.

⁹ J. Grzywacz, *Factoring*, Difin, Warszawa 2006, s. 17–18.

¹⁰ A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa...*, s. 96–97.

Krótkoterminowe kredyty bankowe występują w postaci kredytu w rachunku bieżącym (czyli linii kredytowej) albo w formie kredytu obrotowego. Mogą one być zabezpieczone lub niezabezpieczone. Zabezpieczeniem mogą być składniki majątku obrotowego, np. zapasy, cesja należności lub aktywa trwałe.

Między pożyczką a kredytem można zauważyć duże podobieństwo. Różnią się w zasadzie jedynie rodzajem podmiotów uprawnionych do ich udzielania oraz ich uprawnieniem do uzyskania informacji o przeznaczeniu środków. Dlatego też w dalszej części artykułu pod pojęciem kredytu rozumiane będą także pożyczki.

Kredyt w rachunku bieżącym polega na oddaniu do dyspozycji przez wierzyciela środków pieniężnych do określonej wysokości. Podmiot biorący kredyt ponosi z tego tytułu szereg płatności. Prowizja jest płacona proporcjonalnie do przyznanej kwoty, a odsetki są naliczane wtedy, gdy przedsiębiorca skorzystał z kredytu. Dla przedsiębiorców, którzy nie potrafią przewidzieć bieżących potrzeb finansowych, kredyt w takiej formie jest korzystny. Do zapewnienia płynności w przypadku pojawienia się nieprzewidzianych trudności finansowych służą kwoty oddane do dyspozycji w linii kredytowej, które w sposób pozabilansowy poprawiają płynność przedsiębiorcy. Linia kredytowa jest umową kredytową o terminie do jednego roku, polegającą na postawieniu przez kredytodawcę do dyspozycji przedsiębiorcy określonego limitu środków pieniężnych, który może być wykorzystany przez niego w celu finansowania krótkookresowego deficytu środków pieniężnych.

Jako krótkoterminowy kredyt bankowy, linia kredytowa może mieć postać formalną (w rachunku kredytowym) lub nieformalną (w rachunku bieżącym). Często kredytodawca w celu zagwarantowania krótkoterminowego charakteru linii kredytowej wymaga jej całkowitej spłaty i utrzymywania tego stanu przez pewien okres. Dla banku kredyt ten stanowi duże utrudnienie, ponieważ musi on utrzymywać rezerwy tych środków, nie posiadając gwarancji, że podmiot z nich skorzysta. Dlatego też dostęp do tego źródła mają wyłącznie najlepsi klienci banku¹¹.

Stopę procentową w umowie kredytowej ustala się na poziomie stałym lub zmiennym. W drugim z przypadków określa się w umowie sposób ustalenia oprocentowania, tzn. zasady jego zmian.

Oprócz zabezpieczeń i stopy procentowej w umowie kredytowej określa się również kwotę kredytu, terminy spłaty, harmonogram obsługi kredytu w części odsetkowej i kapitałowej oraz inne istotne warunki, do których zalicza się: kaucje, prowizje, opłaty administracyjne i opłaty za przyjęcie wniosku. Te i inne istotne warunki prowadzą do zmniejszenia kwoty netto pozyskanej przez kredytobiorcę (pożyczkobiorcę).

Koszt jedynie częściowo jest uzależniony od poziomu odsetek, ponieważ składają się na nie także inne obciążenia, takie jak prowizje, opłaty administracyjne czy kaucje. Następną kwestią jest termin płatności: jeśli płatność za kredyt jest uiszczana na początku okresu, zmniejsza to kwotę netto pożyczki. Równie ważne jest ustalenie podstawy, od której będą naliczane odsetki i prowizje.

Umowy kredytowe zawiera się na podstawie nominalnych stóp odsetek. Stopy te dla kredytów o terminie spłaty krótszym od roku różnią się od rzeczywistych stóp procentowych, znanych też jako efektywne stopy procentowe. Rzeczywiste koszty pozyskania kredytu określone są przez efektywne (rzeczywiste) stopy procentowe. Jest to powodem,

¹¹ G. Michalski, *Płynność finansowa...*, s. 17.

dla którego mikro-, mały lub średni przedsiębiorca przed zawarciem umowy powinien bardzo ostrożnie szacować efektywność kredytu i za każdym razem poznać efektywną stopę odsetek¹².

3.3. Faktoring

Oprócz wcześniej wymienionego kredytu kupieckiego, kredytów i pożyczek krótkoterminowych mikro-, mały i średni przedsiębiorca ma możliwość krótkoterminowego finansowania za pomocą faktoringu. Faktoring jest formą działalności pośredniczącej i dotyczy inkasa należności od odbiorców. Polega on na odsprzedaży przez przedsiębiorstwo należności z tytułu dostaw towarów lub usług przed terminem płatności. Nabywcą tych wierzytelności jest bank lub inna instytucja specjalizująca się w inkasie wierzytelności. Firma sprzedająca udziela zatem odbiorcy kredytu handlowego, cedując jednocześnie należność instytucji finansującej w zamian za gotówkę. Wynagrodzeniem dla instytucji świadczącej usługi faktoringu jest prowizja.

Przedsiębiorstwo dokonujące sprzedaży na zasadach kredytu kupieckiego, które korzysta z usług faktoringu, nazywane jest faktorantem. Powinno decydować się na korzystanie z faktoringu jedynie wtedy, gdy wpłynie to na wzrost jego wartości. Instytucja świadcząca usługi faktoringu nazywa się faktorem¹³.

Można wyróżnić trzy podstawowe funkcje faktoringu:

- finansowanie – funkcja najważniejsza, faktorant otrzymuje od faktora środki pieniężne w zamian za scedowanie na niego wierzytelności; finansowanie klienta może przebiegać metodą awansową lub dyskontową;
- funkcja zabezpieczająca – faktor przejmuje na siebie ryzyko utraty wypłacalności dłużnika; może to być przejęcie tego ryzyka w całości lub tylko do określonej kwoty, w zależności od tego, jak ustalą strony umowy;
- funkcja administracyjna – wiąże się z wykonywaniem przez faktora szeregu usług dodatkowych w ramach faktoringu, np. badanie wiarygodności kredytowej dłużnika, prowadzenie rozliczeń, monitoring spływów należności do firmy¹⁴.

Poza głównymi korzyściami, takimi jak zmniejszenie zaangażowania środków na kapitał obrotowy netto i ograniczenie kosztów ściągania należności, stosowanie faktoringu wiąże się z niedogodnościami, takimi jak oprocentowanie zbliżone wysokością do kredytu bankowego oraz prowizje przygotowawcze, prowizje za przejęcie ryzyka niewypłacalności odbiorców i prowizje administracyjne za świadczenie usług dodatkowych w zakresie księgowości, inkasa, okresowej oceny zdolności dłużników, monitorowania dłużników przedsiębiorstwa i doradztwa.

Ponadto poważne konsekwencje dla mikro-, małych lub średnich przedsiębiorstw może mieć osłabienie kontaktów z klientami. W ich przypadku duże znaczenie ma bezpośrednia znajomość klientów z właścicielem.

W praktyce faktoring występuje w kilku wariantach. Kryteria, według których można wyodrębnić szeroki podział, są następujące:

1. Umiejscowienie ryzyka niewypłacalności:

¹² W. Pluta, *Planowanie finansowe w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2003, s. 83.

¹³ J. Grzywacz, *Factoring...*, s. 28.

¹⁴ K. Kreczmańska, *Factoring w przedsiębiorstwie*, Bart, Warszawa 1999, s. 40.

- faktoring właściwy (pełny, bez regresu) polega na tym, że faktor na mocy zawartej umowy oprócz przejęcia wszelkich wierzytelności sprzedawcy czy usługodawcy zostaje obciążony ryzykiem wypłacalności odbiorcy. W związku z tym obok funkcji finansowych i usługowych pełni także funkcję *del credere*, gdyż faktor od dostawcy lub usługodawcy przejmuje ryzyko wypłacalności dłużnika;
 - faktoring niewłaściwy (niepełny, z regresem) charakteryzuje się tym, że przelew wierzytelności nie ma charakteru definitywnego. Polega na przeniesieniu wierzytelności na faktora, ale ryzyko niewypłacalności kontrahenta (dłużnika) ponosi w dalszym ciągu faktorant. Oznacza to, że jeżeli dłużnik nie zapłaci, faktor w stosunku do faktoranta ma prawo regresu, i to dostawca zapłaci należność;
 - faktoring mieszany, jak sama nazwa wskazuje, jest połączeniem faktoringu właściwego i niewłaściwego. W tym przypadku faktor przejmuje na siebie ryzyko ewentualnej niewypłacalności dłużnika tylko do określonego poziomu finansowania. Powyżej tego poziomu, w przypadku niezapłacenia, przysługuje faktorowi regres wobec faktoranta, czyli odpowiedzialność nadal spoczywać będzie na faktorancie.
2. Sposób wypłacania środków pieniężnych:
- faktoring awansowy – faktor wypłaca pewien ustalony w indywidualnych procedurach procent sumy odkupionej wierzytelności, natomiast pozostała część stanowi fundusz gwarancyjny, który zostaje zwrócony dostawcy (faktorantowi) po otrzymaniu środków od odbiorcy, pomniejszony o prowizję i odsetki;
 - faktoring dyskontowy – w tej sytuacji faktor wypłaca od razu całość sumy pomniejszoną o ustalone koszty i prowizję.
3. Zasady informowania dłużnika o skupie wierzytelności:
- faktoring otwarty (jawny) polega na tym, że dłużnik (nabywca towarów lub usług) zostaje niezwłocznie powiadomiony o zawarciu umowy faktoringowej przez faktora;
 - faktoring półotwarty – w tym przypadku dłużnik nie zostaje powiadomiony od razu o zawarciu umowy faktoringu. Dostawca nie czyni tego w ogóle, natomiast instytucja faktoringowa dokonuje tego dopiero w momencie wezwania odbiorcy towarów lub usług do zapłaty. To faktor podaje dłużnikowi niezbędne informacje, aby ten drugi mógł w sposób właściwy i terminowy dokonać spłaty zobowiązań;
 - faktoring tajny (cichy) polega na tym, że nie dochodzi do powiadomienia dłużnika o zawarciu umowy faktoringowej przez dane podmioty. W odróżnieniu od przykładów omawianych wcześniej jest to faktoring nienotyfikowany.
4. Miejsce działalności podmiotów uczestniczących w transakcjach:
- faktoring krajowy – to wszystkie istniejące formy faktoringu pod warunkiem, że dotyczą transakcji na rynku krajowym;
 - faktoring eksportowy i międzynarodowy – stosowany jest w obrocie zagranicznym; głównym przedmiotem tego faktoringu są wierzytelności przedsiębiorstw działających na rynku międzynarodowym¹⁵.

¹⁵ J. Grzywacz, *Factoring* op. cit. s. 40-55.

4. ŹRÓDŁA DŁUGOTERMINOWEGO FINANSOWANIA OBCEGO MIKRO-, MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Kapitałem długoterminowym przedsiębiorstwo powinno finansować swoją działalność inwestycyjną, gdyż pozostaje on w jednostce przez okres dłuższy niż rok. Zobowiązania o charakterze długoterminowym mają zazwyczaj znaczną wartość i dotyczą inwestycji rozłożonych w czasie na wiele lat (modernizacja parku maszynowego, zakup nieruchomości). W tej części artykułu omówione zostaną następujące długoterminowe źródła finansowania obcego:

- bankowe kredyty długoterminowe;
- leasing,
- pozostałe długoterminowe źródła finansowania, w tym franchising i sekurytyzacja.

4.1. Bankowe kredyty długoterminowe

Pojęcie kredytu bankowego zostało zdefiniowane w „Ustawie z 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe”, określającej zasady tworzenia, organizacji i działalności instytucji bankowych¹⁶. Zgodnie z wymienionym aktem prawnym operacja udzielenia kredytu polega na postawieniu przez bank do dyspozycji kredytobiorcy środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel. Kredytobiorca jest zobowiązany do korzystania z nich na warunkach określonych w umowie oraz do zwrotu pozyskanej kwoty z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty. Umowa kredytowa jest umową konsensualną, co oznacza, że dochodzi do skutku w momencie jej zawarcia. Przekazanie środków finansowych do dyspozycji kredytobiorcy nie jest konieczną przesłanką zawarcia umowy, a jedynie elementem jej wykonania. Jest to również umowa odpłatna, ponieważ bank od udzielonego kredytu pobiera prowizję, oprocentowanie oraz inne koszty związane z uruchomieniem oraz wykorzystaniem środków kredytowych (np. koszty prolongaty terminu spłaty kredytu czy zmiany jego waluty). Ponadto umowa kredytu bankowego jest dwustronnie zobowiązująca, ściśle określony jest w niej cel wykorzystania środków kredytowych oraz terminy spłaty pożyczonej kwoty.

Kredyty bankowe stanowią podstawowe źródło finansowania działalności przedsiębiorstw. Oferta banków jest w tym zakresie na tyle różnorodna, że może prowadzić do zagubienia się początkujących kredytobiorców w gąszczu nazw i specyficznych warunków, na jakich oferowane są kredyty. W praktyce wyróżniane są następujące kryteria ich podziału:

- okres kredytowania,
- sposób udzielenia kredytu,
- przeznaczenie kredytu,
- waluta kredytu (złotowe lub walutowe).

Polskie banki rozróżniają w swych regulaminach:

- kredyty krótkoterminowe, udzielane na okres do jednego roku,
- kredyty średnioterminowe, z terminem spłaty od roku do trzech lat,
- kredyty długoterminowe, z terminem spłaty powyżej trzech lat.

W zależności od przeznaczenia kredytu można wyróżnić:

- kredyty obrotowe, najczęściej krótkoterminowe,

¹⁶ Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (DzU z 2002 r., nr 72, poz. 9665 ze zm.).

- kredyty inwestycyjne, udzielane z reguły na dłuższy okres w związku z finansowaniem przedsięwzięć inwestycyjnych¹⁷.

Kredyty inwestycyjne udzielane są z reguły na okresy dłuższe niż 1 rok i służą one sfinansowaniu konkretnych przedsięwzięć inwestycyjnych. Przedmiotem finansowania może być każdy środek zaliczany do majątku trwałego przedsiębiorstwa, stąd kredyty inwestycyjne udzielane są na inwestycje:

- materialne – rzeczowe składniki majątku trwałego (urządzenia, budynki);
- niematerialne – w wartości niematerialne i prawne (patenty, prawa autorskie);
- finansowe – w papiery wartościowe (akcje, udziały w innych przedsiębiorstwach).

Procedura uzyskania kredytu bankowego z reguły jest wydłużona w czasie oraz wymaga skompletowania wielu dokumentów i opracowania biznesplanu. Ponadto bank ma zawsze prawo dokonać kontroli wykorzystania kredytu. Jako zabezpieczenie udzielonego kredytu inwestycyjnego banki z reguły żądają większych gwarancji niż w przypadku kredytów obrotowych. Niejednokrotnie firmy posiadające wysoką dynamikę obrotów wykorzystują również kredyty obrotowe do finansowania bieżących projektów inwestycyjnych. Kwota udzielonego kredytu zależy od wiarygodności kredytowej biorcy oraz od uzasadnionych potrzeb inwestycyjnych, form zabezpieczenia kredytu, udziału środków własnych w planowanym przedsięwzięciu itp. Jest to dość wygodna forma pozyskiwania kapitału ze względu na szybkość jej realizacji. Nie pociąga za sobą kosztów związanych z emisją na rynku kapitałowym (obligacji czy akcji). Wymaga znacznie prostszej dokumentacji niż prospekt emisyjny papierów wartościowych. Banki z reguły opierają ocenę zdolności kredytowej przedsiębiorstwa na zwykłej sprawozdawczości finansowej danego podmiotu gospodarczego.

Istotne znaczenie w praktyce funkcjonowania mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw mają kredyty preferencyjne. Przykładem są kredyty inwestycyjne przeznaczone na finansowanie projektów przedsięwzięć dotyczących ochrony środowiska oraz ekologii. Ich oprocentowanie jest bardzo atrakcyjne ze względu na dofinansowanie spłat odsetek przez Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska. Procedura uzyskania tego typu kredytu wymaga od kredytobiorcy wiele wysiłku; często konieczne jest osiągnięcie sprecyzowanych parametrów ekologicznych, takich jak ilość emisji pyłów czy stopień zagospodarowania odpadów.

Innym rodzajem preferencyjnych kredytów są kredyty udzielane na prowadzenie działalności w sektorze rolno-spożywczym, objęte dopłatami Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa i dzięki temu nisko oprocentowane. Mogą być przeznaczone na inwestycje branżowe, na zakup gruntów rolnych i na urządzenie lub tworzenie gospodarstw rolnych. Termin spłaty kredytu może sięgać nawet 15 lat¹⁸.

4.2. Leasing

Leasing jest drugim po kredytach najczęściej wykorzystywanym przez MMSP źródłem finansowania. Stanowi formę finansowania inwestycji, polegającą na uzyskaniu

¹⁷ Bankowość. Podręcznik akademicki, red. W. L. Jaworski, Z. Zawadzka, Warszawa 2002, s. 275.

¹⁸ A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa...*, s. 68.

prawa do użytkowania określonej rzeczy w zamian za ustalony czynsz (raty leasingowe), bez konieczności jej bezpośredniego zakupu.

Należy podkreślić, że wzięcie określonego dobra w leasing nie jest rodzajem jego zakupu. Umowa leasingu zbliżona jest raczej do umowy dzierżawy lub umowy najmu. Różni się ona od tych umów następującymi cechami:

- przedmiot leasingu najczęściej jest zakupiony specjalnie na potrzeby konkretnego korzystającego,
- umowa leasingu zawarta jest na ściśle określony czas, a płatności z tytułu używania są z góry określone specjalnym harmonogramem,
- po okresie zakończenia umowy leasingu dotychczasowy korzystający może zakupić przedmiot leasingu na szczególnych zasadach, po cenie niższej od ceny rynkowej¹⁹.

Zgodnie z definicją zawartą w Kodeksie Cywilnym „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”²⁰.

Wyróżnia się dwa podmioty umowy leasingowej – korzystającego i finansującego.

Korzystający to podmiot, który korzysta z przedmiotu leasingu na podstawie umowy leasingu, w zamian za co uiszcza opłaty leasingowe na rzecz finansującego. Najczęściej jest to przedsiębiorca, rzadziej ze względu na niekorzystne przepisy podatkowe osoba fizyczna.

Finansujący jest podmiotem dokonującym zakupu przedmiotu leasingu w celu oddania do korzystania drugiej stronie umowy. Najczęściej jest to wyspecjalizowana firma zajmująca się świadczeniem usług leasingu, rzadziej wytwórca przedmiotów, dla którego leasing jest dodatkową formą zarobkowania²¹.

Istnieje wiele rodzajów i form leasingu. Najbardziej rozpowszechnione w praktyce gospodarczej są jednak dwa rodzaje podziału umów leasingowych. Według pierwszego z nich leasing dzielony jest na bezpośredni oraz pośredni. Natomiast zgodnie z drugim wyróżniany jest leasing operacyjny (bieżący), finansowy (kapitałowy) oraz zwrotny.

Leasing bezpośredni ma miejsce wtedy, gdy dawcą przedmiotu leasingu jest jego producent lub właściciel. W transakcji takiej występują tylko dwie strony: biorca, czyli użytkownik przedmiotu leasingu, oraz jego dawca. Leasing pośredni występuje w sytuacjach, gdy właściciel przedmiotu leasingu nie jest jego wytwórcą, jest natomiast podmiotem finansującym zamówienie otrzymane od korzystającego. Na zlecenie biorcy wyszukuje określonego dostawcę przedmiotu leasingu oraz dokonuje od niego zakupu. Taka sytuacja oznacza, że między wytwórcą przedmiotu leasingu a jego biorcą występuje wyspecjali-

¹⁹ Tamże, s. 76–79.

²⁰ Art. 709 ustawy z 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. z 1964 r., nr 16, poz. 93 z późn. zm.).

²¹ P. Trybała, *Leasing. Poradnik przedsiębiorcy*. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Radom 2004, s. 15.

zowany pośrednik – firma leasingowa. Nabywa ona przedmiot leasingu od właściciela i sama oddaje go w leasing klientowi – biorcy²².

Powyższy podział wydaje się być dość klarowny i zrozumiały. Więcej niejasności wiąże się z reguły z podziałem leasingu na operacyjny i finansowy.

Leasing operacyjny występuje wtedy, gdy umowa zostanie zawarta na czas oznaczony, stanowiący co najmniej 40% normatywnego okresu amortyzacji (w przypadku rzeczy ruchomych czy praw majątkowych) albo co najmniej 10 lat (w przypadku nieruchomości), oraz gdy suma ustalonych w umowie opłat, pomniejszona o należny VAT, będzie odpowiadać co najmniej wartości początkowej przedmiotu leasingu. W trakcie takiej umowy dla finansującego opłaty leasingowe są w całości przychodem, a amortyzacja kosztem uzyskania przychodu. Natomiast u korzystającego opłaty leasingowe stanowią w całości koszt uzyskania przychodu.

Leasing finansowy zakłada zawarcie umowy na czas oznaczony, przy czym suma opłat, pomniejszona o należny VAT, odpowiada co najmniej wartości początkowej przedmiotu umowy – czyli podobnie jak w umowie leasingu operacyjnego. W przypadku leasingu finansowego przychodem dla finansującego będzie jednak jedynie część odsetkowa raty leasingowej, a nie cała rata. Natomiast u korzystającego kosztem uzyskania przychodu będzie właśnie część odsetkowa opłaty leasingowej oraz amortyzacja. W trakcie trwania umowy przedmiot leasingu wykazywany jest w aktywach trwałych korzystającego, choć pozostaje własnością finansującego²³.

Leasing zwrotny polega z kolei na sprzedaży określonego dobra spółce leasingowej, przy jednoczesnym zawarciu umowy leasingu na jego wykorzystywanie. Dzięki sprzedaży środka produkcji (a czasami nieruchomości) przedsiębiorstwo uzyskuje natychmiastowy dopływ gotówki, a jednocześnie nadal może użytkować dany przedmiot leasingu. Sama umowa leasingu może występować zarówno w postaci leasingu operacyjnego, jak i finansowego (ze względów księgowych wyróżniamy tylko leasing finansowy i operacyjny).

Biorąc pod uwagę możliwość wykorzystania leasingu w przedsiębiorstwie, każdorazowo należy dokonać analizy porównawczej ofert różnych firm. W szczególności wskazane jest zwrócenie uwagi na następujące parametry:

- wartość początkowa wnoszona przez biorcę (najczęściej ok. 10–20%),
- wysokość miesięcznych opłat związanych z obsługą leasingu oraz ich charakter (stałe lub zmienne),
- wysokość odsetek karnych za nieterminowe regulowanie płatności,
- czy istnieje możliwość zmiany wysokości opłat w trakcie trwania umowy leasingowej, a jeżeli tak, to od czego jest to uzależnione,
- ustalenie, która ze stron umowy ponosi koszty napraw i remontów przedmiotu leasingu,
- ustalenie, która ze stron dokonuje ubezpieczenia przedmiotu umowy oraz jego zakres,

²² M. Molo, M. Bielówka, *Przegląd dostępnych źródeł finansowania działalności gospodarczej oraz ocena ich atrakcyjności*, [w:] *Finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2000, s. 81.

²³ J. Węclawski, *Venture capital...*, *Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 1997, s. 124.

- warunki wypowiedzenia lub zakończenia umowy²⁴.

Oferta firm leasingowych wydaje się być szczególnie atrakcyjna dla przedsiębiorców rozpoczynających działalność gospodarczą. W sytuacji, gdy przedsiębiorstwo istnieje na rynku krótko lub też nie może wykazać się odpowiednim poziomem obrotów oraz wymaganymi przez bank zabezpieczeniami, wzięcie określonego dobra w leasing może być sposobem na szybkie uzyskanie niezbędnych środków. W zasadzie jedynym wymaganym zabezpieczeniem jest weksel *in blanco*. Innych zabezpieczeń nie stosuje się, gdyż właścicielem przedmiotu leasingu w trakcie trwania umowy pozostaje finansujący.

4.3. Pozostałe długoterminowe źródła finansowania

Spośród pozostałych długoterminowych źródeł finansowania kapitału obcego na omówienie zasługują franchising oraz sekurytyzacja.

Franchising polega na udzieleniu przez jedną osobę (licencjodawcę) drugiej osobie (licencjobiorcy) za opłatą franchisingową zezwolenia, które upoważnia licencjobiorcę do prowadzenia działalności handlowej pod znakiem towarowym lub nazwą firmy licencjodawcy. Franchising polega też na sprzedaży przez licencjobiorcę towarów i usług licencjodawcy z wykorzystaniem jego doświadczenia i profesjonalnej pomocy. Licencjobiorca w swojej działalności stosuje metody i procedury opracowane i sprawdzone przez licencjodawcę. Dzięki zastosowaniu sprawdzonych przez licencjodawcę procedur licencjobiorca ogranicza do minimum ryzyko swojej działalności gospodarczej.

Największymi licencjodawcami w Polsce na początku 2007 r. byli: Germanos Polska sp. z o.o., ITM Polska sp. z o.o., Kodak Polska sp. z o.o., McDonald's Polska sp. z o.o., Orange, TelePizza Poland sp. z o.o. Do grona licencjodawców dołączają również polskie firmy i znane polskie marki, takie jak Dr Irena Eris, Zielona Budka, AD Drągowski.

Natomiast sekurytyzacja to źródło długo- i krótkoterminowe. Jest pozabilansową metodą pozyskiwania kapitału na cele inwestycyjne i obrotowe, polegającą na przekształceniu wyodrębnionych aktywów w papiery wartościowe, które mogą stać się przedmiotem obrotu.

Z finansowego punktu widzenia dochodzi do zamiany mniej płynnych aktywów na aktywa o większej płynności. Podstawowym warunkiem wdrożenia programu sekurytyzacji jest posiadanie przez określony podmiot odpowiednich aktywów, które można poddać sekurytyzacji lub też posiadanie przez ten podmiot możliwości generowania tych aktywów w przyszłości. W szczególności aktywami tymi mogą być wierzytelności wynikające z umów (pożyczki, kredytu, leasingu), należności handlowe przedsiębiorstw (wymagalne, przeterminowane), należności eksportowe, a także należności przyszłe. Wszystkie podmioty występujące w transakcjach sekurytyzacyjnych są odrębnymi jednostkami organizacyjnymi. Podmiotami inicjującymi program sekurytyzacji (aranżerami) mogą być:

- banki – z tytułu posiadanych wierzytelności pochodzących z kredytów i pożyczek. Poddając sekurytyzacji swoje należności, bank zmienia strukturę swojego bilansu, jednocześnie pozyskując środki pozwalające na zwiększenie akcji kredytowej.
- firmy leasingowe – z tytułu posiadanych wierzytelności pochodzących z umów leasingowych. Sekurytyzacja tych należności zwiększa płynność firmy i pozwala zastąpić kredytowe źródło finansowania pozabilansowym.

²⁴ P. Tamowicz, A. Rot, *Fundusze venture capital w Polsce*, Polska Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2002.

- przedsiębiorstwa – mogą pozyskać w programie sekurytyzacji środki obrotowe i inwestycyjne²⁵.

Transakcja przebiega w kilku fazach. Jej początek to utworzenie przez posiadacza aktywów (inicjatora) tzw. spółki specjalnego przeznaczenia (ang. *special purpose vehicle*, SPV). Jej jedynym celem jest emisja papierów pod zastaw wierzytelności otrzymanych od inicjatora. Kiedy aktywa znajdują się w księgach spółki, przeprowadza się emisję papierów dłużnych, zabezpieczonych wierzytelnościami. Środki pozyskane z wypuszczenia na rynek papierów są przeznaczane na spłatę zobowiązań wobec inicjatora. Fundusze na wykup wyemitowanych obligacji pochodzą z systematycznie odzyskiwanych rat kapitałowych i odsetek od posiadanych przez SPV wierzytelności.

Sekurytyzacja wierzytelności bankowych stała się w Polsce możliwa wraz z wejściem w życie w 2004 r. nowych przepisów zawartych w:

- „Ustawie z 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe”²⁶;
- „Ustawie z 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych”²⁷.

Dzięki zmianie ustawy o funduszach inwestycyjnych i nowelizacji prawa bankowego korzyści wypływające z sekurytyzacji znalazły się także w zasięgu ręki polskich wierzycieli i inwestorów.

ZAKOŃCZENIE

Głównym źródłem finansowania dużej liczby mikro-, małych i średnich firm jest kapitał własny, wynoszący więcej niż połowę niezbędnych środków, który z trudem wystarcza do prowadzenia bieżącej działalności przedsiębiorstwa. W niewielkim tylko stopniu firmy te korzystają z kredytów bankowych, ponieważ są one przyznawane nielicznym. Dostęp do zorganizowanego rynku kapitałowego i korzystanie z jego instrumentów jest także ograniczone przez wielkość tych podmiotów. Zdolność rozwojowa większości z nich jest dlatego niewielka. W konsekwencji mikro-, małe i średnie jednostki coraz częściej poszukują alternatywnych, niekonwencjonalnych źródeł finansowania, takich jak np. *venture capital*, leasing, franchising

Wykorzystanie omówionych form kapitału w przedsiębiorstwie stwarza możliwość rozwoju oraz szansę poprawy wyników gospodarowania. Z wprowadzeniem do przedsiębiorstwa kapitału obcego wiążą się również pewne zagrożenia, takie jak wysoki koszt jego pozyskania czy zmiany organizacyjne w strukturze przedsiębiorstwa. Każda jednostka gospodarcza działająca na rynku musi samodzielnie podjąć decyzję dotyczącą wyboru źródła finansowania. Dokonując wyboru, powinna zwrócić uwagę zarówno na korzyści, jak i na niebezpieczeństwa wynikające z danej formy finansowania.

Rozwój niekonwencjonalnych metod pokrycia rosnącego zapotrzebowania na kapitał, który jest niezbędnym warunkiem w walce z konkurencją oraz zapotrzebowanie na te formy finansowania to przesłanki przedstawienia istoty oraz korzyści i niebezpieczeństw wybranych źródeł finansowania długoterminowego wykorzystywanych przez mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa.

²⁵ A. Cenker, P. Felis, G. Gołębiowski, *Przedsiębiorstwa*, [w:] *System finansowy w Polsce*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak, PWN, Warszawa 2008, t. 2, s. 443–445.

²⁶ Art. 92a–92c, 104 Ustawy z 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (DzU z 2002 r., nr 72, poz. 9665 ze zm.).

²⁷ Art. 183–195, 326 Ustawy z 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych (DzU z 2004 r., nr 146, poz. 1546 ze zm.).

LITERATURA

- [1] *Bankowość. Podręcznik akademicki*, red. W.L. Jaworski, Z. Zawadzka, Warszawa 2002.
- [2] Cenquier, A.; Felis, P.; Gołębiowski, G., *Przedsiębiorstwa*, [w:] *System finansowy w Polsce*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak, PWN, Warszawa 2008, t. 2.
- [3] Grzywacz, J., *Factoring*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2006.
- [4] Kreczmańska, K., *Factoring w przedsiębiorstwie*, Bart, Warszawa 1999.
- [5] Michalski, G., *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, PWN, Warszawa 2005.
- [6] Molo, M.; Biegówka, M., *Przegląd dostępnych źródeł finansowania działalności gospodarczej oraz ocena ich atrakcyjności*, [w:] *Finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2000.
- [7] Pluta, W., *Planowanie finansowe w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2003.
- [8] Skowronek-Mielczarek, A., *Finanse w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, [w:] *Podstawy zarządzania przedsiębiorstwem*, red. M. Strużycki, Wydawnictwo SGH, Warszawa 1999.
- [9] Skowronek-Mielczarek, A. *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa 2005.
- [10] Tamowicz, P.; Rot, A., *Fundusze venture capital w Polsce*, Polska Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2002.
- [11] Trybała, P., *Leasing. Poradnik przedsiębiorcy*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Radom 2004.
- [12] Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (DzU nr 16, poz. 93 ze zm.)
- [13] Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (DzU z 2002 r., nr 72, poz. 665 ze zm.).
- [14] Ustawa z 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych (DzU nr 146, poz. 1546 ze zm.)
- [15] Węclawski, J., *Venture capital. Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 1997.

SHORT-TERM AND LONG-TERM SOURCES OF FINANCING THE ECONOMIC ACTIVITY IN THE SMALL ENTERPRISE SECTOR

Micro-, small and medium enterprises encounter a lot of barriers which limit their development and sometimes bring them to a fall. Among them are financial barriers resulting from a shortage of own capitals as well as from the difficulty in getting the external sources of financing. This article aims to present the available sources of financing the activity of micro-, small the and medium enterprises. A capital support of the micro-, small and medium enterprises sector is one of the basic conditions determining the efficient functioning and development of this group of enterprises and the economic and social development of the country.