

Kredyt bankowy jako zewnętrzne źródło finansowania dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność gospodarczą

Małgorzata Wilczyńska¹

Wstęp

Sektor MSP odgrywa znaczącą rolę w każdej gospodarce rynkowej. Małe i średnie przedsiębiorstwa, mimo spowolnienia gospodarczego w Polsce oraz turbulencji w gospodarkach krajów Unii Europejskiej, uważane są powszechnie za element napędzający gospodarkę, są stymulatorami procesów gospodarczych. Przedsiębiorstwa należące do sektora MSP stanowią 99,8%, spośród wszystkich grup największy udział mają mikro 95,7% (w UE – 92,2%). Sektor wytwarza znaczną część PKB oraz generuje liczne miejsca pracy. Sektor przedsiębiorstw tworzy 73,5% PKB. Małe i średnie przedsiębiorstwa generują 50,1% PKB, czyli co drugą złotówkę tej wartości. Spośród wszystkich grup przedsiębiorstw według wielkości największy udział w tworzeniu PKB mają mikroprzedsiębiorstwa – około 30,8% (dane za 2013 rok). Udział przedsiębiorstw w tworzeniu PKB systematycznie rośnie: od 2004 do 2013 roku zwiększył się z 70,5% do 73,5%, głównie za przyczyną dużych przedsiębiorstw (ich udział w PKB w tym okresie wzrósł z 21,9% do 23,4%). W latach 2004 do 2013 udział MSP wahał się w granicach 47–48% i dopiero w 2013 roku przekroczył poziom 50%. Przy tym nieznacznie zmniejszył się udział mikroprzedsiębiorstw (30,8%), a lekko wzrósł małych i średnich (małe 8,8%, średnie 10,6%). Udział w tworzeniu PKB dużej grupy przedsiębiorców w 2013 roku wyniósł 23,4%. W tym samym okresie liczba aktywnych podmiotów zwiększyła się o 4,6%, przy czym najbardziej wzrosła liczba małych przedsiębiorstw (o 33%) i dużych (o 17%), co może wskazywać na niewystarczającą produktywność szczególnie w grupie małych przedsiębiorstw. Niemniej jednak MSP często stoją wobec niedoskonałości rynku. Mają trudności z uzyskaniem kapitału lub kredytu, zwłaszcza w fazie uruchomienia przedsiębiorstwa. Ich ograniczone zasoby mogą utrudniać dostęp do nowych technologii lub innowacji. Jedną z najważniejszych decyzji, jaką muszą podejmować właściciele lub osoby zarządzające przedsiębiorstwem, jest zapewnienie finansowania prowadzonej działalności gospodarczej. Zasoby finansowe są fundamentem, stanowią podstawę funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa. W Polsce występują różnorodne możliwości pozyskania źródeł finansowa-

¹ Dr Małgorzata Wilczyńska, Zakład Finansów i Rachunkowości, Instytut Ekonomii i Zarządzania, Państwowa Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna w Jarosławiu

nia, jednak różnorodność ich nie oznacza, że wszystkie podmioty mają jednakowy dostęp do tych środków. Obecnie najistotniejszym źródłem finansowania, obok kapitałów własnych, są kredyty bankowe.

Celem artykułu jest prezentacja oferty kredytowej dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność gospodarczą przez wybrane instytucje polskiego sektora bankowego. Analizą objętych zostało jedenaście banków: Biz Bank, Bank Pekao S.A., City Handlowy, Getin Bank, Bank BPS, mBank, PKO BP, Idea Bank, BZ WBK, Credit Agricole, Deutsche Bank.

Zastosowana metodą badawczą jest analiza ofert kredytów na start wybranych banków.

Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce narodowej

Przez przedsiębiorstwo należy rozumieć jednostkę gospodarczą prowadzącą działalność gospodarczą regularnie lub w wyjątkowych sytuacjach sezonowo. Przedsiębiorstwa mogą mieć różne formy organizacyjno-prawne, obejmują również samozatrudnionych oraz przedsiębiorstwa rodzinne, które funkcjonują w rzemiośle i innych sektorach [Grudzewski, Hejduk, Sankowska, Wańtuchowicz 2010: 250]. Jednym z najbardziej znanych kryteriów klasyfikacji przedsiębiorstw jest rozmiar prowadzonej działalności. Zgodnie z nim przedsiębiorstwa dzielą się na mikro-, małe, średnie i duże. Po wejściu polski do Unii Europejskiej, definicja MSP została dostosowana do standardów przyjętych w krajach członkowskich. Zgodnie z ustawą z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej [Dz.U. z 2004 r., nr 173, poz. 1807] oraz ustawa z dnia 2004 roku – Przepisy wprowadzające ustawę o swobodzie działalności gospodarczej [Dz.U. z 2004 r., nr 173, poz. 1808] nawiązują do zaleceń Komisji Europejskiej z 6 maja 2003 roku w zakresie definiowania małego i średniego przedsiębiorcy. Przynależność danego przedsiębiorstwa do mikro-, małych lub średnich przedsiębiorstw uzależniona jest głównie od trzech czynników:

- rocznego obrotu netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług;
- sumy aktywów jego bilansu;
- wielkości średniorocznego zatrudnienia.

Tabela 1. Przedsiębiorstwa według standardów UE

Rodzaj przedsiębiorstwa	Zatrudnienie	Obrót netto ze sprzedaży	Suma aktywów z bilansu
Mikro	<10	do 2 mln euro	do 2 mln euro
Małe	<50	do 10 mln euro	do 10 mln euro
Średnie	<250	do 50 mln euro	do 43 mln euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie: ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności

Tabela 1 pokazuje, że na kategorię mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw składają się przedsiębiorstwa, które zatrudniają mniej niż 250 pracowników i których roczny obrót nie przekracza 50 mln euro oraz/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 mln euro – zgodnie z art. 2 załącznika do zalecenia Komisji 2003/361/WE. Pojęcie małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) nie jest jed-

noznacznie zdefiniowane. Zarówno w literaturze przedmiotu, jak też w praktyce gospodarczej istnieje wiele typologii, pojęć, definicji na określenie tych podmiotów gospodarczych. Zaliczenie danego podmiotu gospodarczego do małych i średnich przedsiębiorstw może odbywać się według różnych kryteriów. Kryteria, które umożliwiają systematyzację organizacji gospodarczych, to kryteria jakościowe i ilościowe. Kryteria jakościowe odnoszą się do określonych cech jednostek gospodarczych. Kryteria jakościowe dla małych przedsiębiorstw to: system zarządzania, organizacja, udział w rynku, produkcja, finanse, kadry, badania i rozwój. W praktyce powszechnie wykorzystuje się kryteria ilościowe, tj. przeciętna liczba zatrudnionych, przychody ze sprzedaży (wielkość obrotu) w ciągu roku, suma bilansowa (wielkość aktywów), udział kapitału własnego. [Martyniuk 2011: 11] Zestawienie kryteriów ilościowych klasyfikowania małych przedsiębiorstw w prawodawstwie polskim przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Definicja małego przedsiębiorstwa w prawodawstwie polskim

Regulacja prawna	Rodzaj przedsiębiorstwa	Zatrudnienie	Wielkość obrotów	Suma bilansowa
Komisja Europejska/ Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej	Mikro	do 10 osób	poniżej 2 mln euro	poniżej 2 mln euro
	Małe	do 50 osób	od 2 do 10 mln euro	od 2 do 10 mln euro
	Średnie	do 250 osób	do 50 mln euro	do 43 mln euro
EUROSTAT/GUS	Mikroprzedsiębiorstwo	od 1 do 9 zatrudnionych		
	Małe przedsiębiorstwo	od 10 do 49 zatrudnionych		
Ustawa o podatku od towarów i usług	Drobny przedsiębiorca	–	poniżej 50 000 zł	
	Mały podatnik	–	poniżej 1 200 000 euro	
Definicja dla przydziału środków pomocowych UE	Mały i średni przedsiębiorca	51–250	poniżej 50 mln euro	do 43 mln euro
Ustawa o rachunkowości	Małe przedsiębiorstwo – jednostka która nie osiągnęła dwóch z trzech wymienionych wielkości:	zatrudnienie nie przekroczyło 50 osób	suma aktywów nie przekroczyła w walucie polskiej równowartości 2,5 mln euro	Przychody netto nie były większe niż równowartość w walucie polskiej 5 mln euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Eurostat, ustawa z 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, Martyniuk 2011: 15; Zadora (red.) 2009: 19]

Nowa definicja daje wybór, o ile zachowanie progu zatrudnienia jest obowiązkowe, o tyle w przypadku pułapu dotyczącego rocznego obrotu lub całkowitego bilansu rocznego MSP może wybrać jeden z nich. Przedsiębiorstwo nie musi spełniać obydwu warunków finansowych i może przekroczyć jeden z pułapów, nie tracąc swojego statusu. Zgodnie z danymi GUS, liczba osób pracujących w gospodarce narodowej wynosi 14,2 mln (dane za 2013 rok), w porównaniu z rokiem poprzednim zwiększyła się nieznacznie (0,5%). W sektorze prywatnym odnotowano wzrost liczby pracujących

o 1,2%. Na przestrzeni ostatnich pięciu lat od 2009 do 2013 liczba osób pracujących w gospodarce narodowej wzrosła o 3,4%. Na koniec 2013 roku liczba pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce wynosiła blisko 8,9 mln osób, z czego 6,2 mln (69%) pracowało w podmiotach sektora MSP. Według danych GUS w Polsce utrzymuje się wyraźna dominacja osób pracujących w mikro i małych przedsiębiorstwach – pracuje tam ponad połowa (4,6 mln osób) populacji pracujących w całym sektorze przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa średnie to miejsce pracy dla prawie co piątego pracującego (1,6 mln osób), a duże – prawie co trzeciego (2,7 mln osób). Należy stwierdzić, iż małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają obecnie kluczową rolę w gospodarce. Przedsiębiorstwa MSP w dużym stopniu generują powstawanie nowych miejsc pracy. Bardzo silnie wpływają na zmniejszenie poziomu bezrobocia w regionie, w którym prowadzą swoją działalność oraz stanowią źródło wzrostu gospodarczego. Niemniej jednak MSP często stoją wobec niedoskonałości rynku. Mają trudności z uzyskaniem kapitału lub kredytu, zwłaszcza w fazie uruchomienia przedsiębiorstwa.

Istota finansowania małych i średnich przedsiębiorstw

Sektor MSP odgrywa obecnie kluczową rolę w gospodarce, stanowi element ograniczenia bezrobocia oraz źródło wzrostu gospodarczego. Niektóre specyficzne właściwości małych i średnich przedsiębiorstw takie jak: mały kapitał, duże ryzyko powodują, że są narażone na bariery rozwoju, które ten rozwój utrudniają. Stosując szerokie rozumienie barier, można stwierdzić, że wszystkie ograniczenia hamujące wzrost i rozwój przedsiębiorstwa można nazwać barierami. Do podstawowych barier zalicza się przede wszystkim barierę finansową, która jest wynikiem ograniczonych możliwości pozyskania środków zewnętrznych przez małe i średnie przedsiębiorstwa oraz związana z brakiem kapitałów własnych. Finansowanie oznacza podejmowanie wszelkich działań w celu zgromadzenia oraz lokowania kapitału w określonej formie na określony cel i czas [Safin 2002: 124–125]. Procesy pozyskiwania zasobów finansowych przedsiębiorstwa można rozpatrywać z wielu punktów widzenia. Główny podział oparty jest na prawie własności kapitału, czyli na kapitale własnym i obcym. Kapitał własny daje dawcy kapitału prawo własności przedsiębiorstwa. Uczestniczy on w podziale wypracowanego zysku lub w pokryciu straty odpowiednio do wartości wniesionych kapitałów. Kapitał własny stanowi bazę gwarancyjną przedsiębiorstwa dla potencjalnych wierzycieli. Należy zauważyć, iż każde zwiększenie kapitału własnego w przedsiębiorstwie uruchamia możliwości pozyskania zewnętrznego kapitału obcego na powiększenie skali działalności przedsiębiorstwa. Większy kapitał własny w przedsiębiorstwie to lepsze zabezpieczenie przed ryzykiem, większa swoboda podejmowania decyzji inwestycyjnych oraz większa niezależność przedsiębiorstwa we wszystkich obszarach działalności gospodarczej. Kapitał obcy cechuje się tym, iż jest oddany do dyspozycji przedsiębiorstwa na czas określony, po terminie umowy musi być zwrócony. Korzystanie z niego związane jest z określonym kosztem – odsetkami. Dawcy kapitału obcego z reguły mają wpływ na jego wykorzystanie, natomiast nie mają prawa podejmowania decyzji dotyczących całokształtu funkcjonowania przed-

siębiorstwa [Skowronek-Mielczarek 2013: 116, 117]. W tabeli 3 przedstawiono wady i zalety finansowania kapitałami własnymi oraz obcymi.

Tabela 3. Wady i zalety finansowania kapitałami własnymi oraz obcymi

Źródło finansowania	Wady	Zalety
Kapitały własne		
Własne oszczędności	Ryzyko utraty wszystkiego Przymus osobistego zaangażowania i poświęcenia Utrata wpływów z posiadanych oszczędności	Zyski przeznaczone dla właściciela Brak zależności od wierzycieli Większa motywacja (ryzyko straty) Zaufanie potencjalnych pożyczkodawców
Fundusze przyjaciół i znajomych	Ryzyko zrujnowania kontaktów osobistych Ryzyko włączenia się niechcianych osób do prowadzenia przedsiębiorstwa	Łatwo osiągalne i szybkie źródło gotówki Mniej nacisków i ograniczeń Proste procedury (nieformalne)
Wprowadzenie wspólnika	Rezygnacja z części zysku Rezygnacja z pakietu kontrolnego własnej działalności gospodarczej – podział władzy	Większy kapitał Rozłożenie ryzyka finansowego Zwiększenie zdolności do zaciągania pożyczek
Przekształcenie w spółkę (lub połączenie z innym przedsiębiorstwem)	Rezygnacja z części zysku Rezygnacja z części własności przedsiębiorstwa.	Duży kapitał Podział ryzyka Oszczędności podatkowe
Kapitał spekulacyjny	Nie dotyczy większości małych przedsiębiorstw Konieczność rezygnacji z części własności przedsiębiorstwa	Dostęp do dużych pieniędzy Dostępność pieniędzy i skalkulowane ryzyko Utrzymanie kontroli nad przedsiębiorstwem
Wykorzystanie źródeł finansowania stworzonych dla małych przedsiębiorstw	Preferowanie rozszerzenia i zwiększenia skali działania, a nie otwierania nowych przedsiębiorstw	Preferencyjne warunki
Kapitały obce		
Pożyczki (wszystkie formy)	Wysokie koszty Ryzyko konieczności przeznaczenia zysków na spłatę odsetek Łatwość niewłaściwego wykorzystania pożyczki i nadużyć Konieczność udzielania informacji poufnych (w tym finansowych o przedsiębiorstwie) Możliwość wymuszania przez pożyczkodawców pewnych ograniczeń i restrykcji.	Stosunkowo łatwo i szybko dostępne Własność i kontrola nad przedsiębiorstwem Spłata w uzgodnionym terminie Oszczędności podatkowe Relatywnie mniejsze spłaty w przypadku inflacji.

Źródło: [Bławat (red.) 2004: 29]

Najistotniejszym podziałem źródeł finansowania jest podział na źródła wewnętrzne i zewnętrzne oraz źródła własne i obce. Pierwszy podział często jest określany jako klasyfikacja opierająca się na priorytetowych źródłach pozyskiwania kapitałów. Na-

zywana jest teorią hierarchii [Duliniec 2007: 130]. Zakłada ona hierarchiczny dobór źródeł finansowania:

- przedsiębiorstwa preferują wewnętrzne źródła finansowania, takie jak wygenerowane zyski, odpisy amortyzacyjne, wpływy ze sprzedaży wyodrębnionych lub zbędnych aktywów;
- przedsiębiorstwa unikają nagłych zmian w wysokościach wypłacanych dywidend;
- jeśli zyski zatrzymane w przedsiębiorstwie są większe od potrzeb inwestycyjnych, firma spłaca swoje zobowiązania, a nadwyżki inwestuje w łatwo zbywalne papiery wartościowe;
- jeśli wewnętrzne źródła finansowania są niewystarczające dla sfinansowania planowanych inwestycji, to przedsiębiorstwo w pierwszej kolejności zaciąga kredyty lub pożyczki, a dopiero po wyczerpaniu się tych możliwości zwiększa kapitały własne drogą pozyskiwania zewnętrznego dopływu.

Przedsiębiorca czy zarządzający przedsiębiorstwem musi zatem dokonywać wyboru odpowiednich źródeł kapitału własnego i obcego, bazując na własnej wiedzy, określonych umiejętnościach oraz uwzględniając w tym zakresie realne możliwości. [Skowronek-Mielczarek 2013: 118]. Zakładanie, prowadzenie i rozwój przedsiębiorstw są w dużej mierze uwarunkowane dostępem do źródeł finansowania. Dane w tabeli 4 przedstawiają stopień dostępności źródeł finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Tabela 4. Stopień dostępności źródeł finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw

Źródło finansowania	Dostępność	
	Koncepcja i rozruch	Rozwój
Samofinansowanie	niedostępne	łatwo dostępne
Wkłady wspólników	łatwo dostępne	łatwo dostępne
Venture capital	trudno dostępne	średnio dostępne
Kredyty bankowe	niedostępne	średnio dostępne
Poręczenia kredytowe	niedostępne	średnio dostępne
Leasing	niedostępne	łatwo dostępne
Fundusze pomocowe	niedostępne	średnio dostępne
Kredyt kupiecki	niedostępne	łatwo dostępne
Faktoring	niedostępne	średnio dostępne
Pożyczki sektora pozabankowego	niedostępne	średnio dostępne
Pożyczki od rodzin i znajomych	łatwo dostępne	łatwo dostępne

Źródło: [Martyniuk 2011: 24]

Z tabeli 4 wynika, że źródła finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw można podzielić na źródła: łatwo dostępne, średnio dostępne i trudno dostępne. Na początku działalności jedynie łatwo dostępne kapitały to środki własne właścicieli oraz środki pochodzące z pożyczek od rodziny i znajomych. Z jednej strony zapewnia to samodzielność, niezależność i dużą wiarygodność przedsiębiorstwa, natomiast z drugiej zwiększa ryzyko działalności i ogranicza rozwój przedsiębiorstwa gdyż mały kapitał zakładowy jest przyczyną niedoboru kapitału obrotowego i problemów z przepływami pieniężnymi. W początkowej fazie rozwoju małe przedsiębiorstwo osiągnięty zysk przeznacza na dalszy rozwój. Na tym etapie brakuje przedsiębiorstwom wy-

pracowanych procedur dotyczących planowania wpływów i wydatków, jak również z polityką kredytową. Średnie i małe przedsiębiorstwa wydłużają terminy płatności chcąc zdobyć klientów i zwiększyć sprzedaż, a to może doprowadzić do utraty płynności finansowej. Na dalszym etapie rozwoju dostępne stają się kredyty bankowe, pożyczki sektora pozabankowego, fundusze pomocowe, faktoring.

Tabela 5. Źródła finansowania, z którego korzystają MSP (w%)

Rodzaj finansowania, z którego korzystają MSP	%
Środki własne	65,7
Kredyty i pożyczki krajowe	16,7
Środki ze źródeł zagranicznych, w tym kredyty bankowe	7,7
Środki budżetowe	3,6
Inne źródła	5
Nakłady niefinansowe	1

Źródło: „Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2013–2014”, PARP 2015

Badania potwierdzają, iż w finansowaniu MSP najpopularniejszym źródłem kapitału są środki własne oraz środki od krewnych i znajomych. Zasoby osobiste są często źródłem najważniejszym, gdyż podkreślają i umacniają osobiste zaangażowanie w przedsiębiorstwie [Griffin 2002: 744]. Nadmierne uzależnienie sektora MSP od własnych środków po pierwsze może doprowadzić do zniekształcenia struktury inwestycji (tj. inwestowanie głównie w kapitał obrotowy, rezygnacja z większych projektów inwestycyjnych oraz nowatorskich projektów obarczonych dużym ryzykiem), po drugie może doprowadzić do obniżenia jakości oferowanych produktów i usług oraz spadku innowacyjności i konkurencyjności gospodarki [Grzywacz 2008: 100].

Kredyt bankowy w finansowaniu przedsiębiorstw rozpoczynających działalność gospodarczą

Najistotniejszym źródłem finansowania, obok kapitałów własnych, są kredyty bankowe. Prawdopodobnie zaciągnięty kredyt jest nie tylko instrumentem finansowania bieżącej działalności operacyjnej przedsiębiorstwa lub źródłem finansowania inwestycji, ale staje się niezbędnym elementem rozwoju przedsiębiorstwa [Korzeb 2016: 140]. Udzielenie kredytu bankowego sprowadza się do postawienia przez bank do dyspozycji kredytobiorcy środków pieniężnych. Kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z tych środków na warunkach określonych w umowie, zobowiązuje się zwrócić te środki wraz z odsetkami w terminie określonym w umowie oraz zobowiązuje się do zapłaty prowizji. Kredyty są udzielane na cele inwestycyjne lub obrotowe [Rutkowski 2016: 286]. Banki, udzielając kredytów przedsiębiorcom, starają się dostosować swoje produkty do potrzeb kredytobiorców. W przypadku sektora MSP są to najczęściej kredyty standardowe, do których zaliczane są:

1. Kredyty obrotowe (kredyty w rachunku bieżącym; kredyty w rachunku kredytowym odnawialne (rewolwingowe), w tym: kredyty na sfinansowanie należności przysługujących kredytobiorcy od dłużników, kredyty wekslowe (dyskontowe).

2. Kredyty inwestycyjne, w tym: standardowe kredyty inwestycyjne spłacane w ratach, kredyty preferencyjne, np. z dopłatami ARiMR, NFOSiGW etc., kredyty pomostowe, np. na sfinansowanie nakładów inwestycyjnych (kosztów kwalifikowanych projektu) do momentu wypłaty dotacji z funduszy Unii Europejskiej lub innych bezzwrotnych środków międzynarodowych, wielocelowe linie kredytowe.

Ze względu na termin zapadalności kredyty te można podzielić na:

- krótkoterminowe – z terminem spłaty do jednego roku,
 - średnioterminowe – z terminem spłaty do trzech lat,
 - długoterminowe, z terminem spłaty ponad trzy lata [Korzeb 2016: 142]
- Zasadniczą różnicą między kredytami obrotowymi a inwestycyjnymi (poza celem) jest sposób ich uruchamiania. W przeważającej części kredyty obrotowe są uruchamiane poprzez udostępnienie kredytobiorcy środków finansowych na jego rachunku bieżącym. Kredyty inwestycyjne są natomiast uruchamiane na podstawie przedłożonych przez kredytobiorcę faktur za wykonane dostawy, roboty, usługi; bank przelewa kwotę kredytu na konto wskazane na fakturze. Tym samym klient banku nie otrzymuje środków z kredytu na swój rachunek bieżący jak ma to miejsce w kredycie obrotowym, a są one bezpośrednio przelewane na konto sprzedawcy. Kredyty mogą być udzielane zarówno w polskich złotych, jak i walutach wymienialnych: euro, dolarze amerykańskim lub franku szwajcarskim. Kredyty walutowe udzielane są przedsiębiorcom, którzy posiadają przychody w danej walucie na odpowiednim poziomie w stosunku do wnioskowanego kredytu, gdyż w przeciwnym przypadku wiąże się to z ryzykiem walutowym, które może przyczynić się do problemów ekonomiczno-finansowych kredytobiorcy przy błędnym przewidzeniu przez kredytobiorcę kierunku i skali wahań kursu waluty obcej w stosunku do polskiego złotego. Banki z wielu powodów niechętnie udzielają kredytów małym i średnim przedsiębiorstwom. Powodem tego jest najczęściej brak zdolności do spłaty w przyszłości zaciągniętego długu. Małe i średnie przedsiębiorstwa charakteryzują się specyficznym ryzykiem kredytowym, na które składają się: niepełne informacje ekonomiczno-finansowe, dostarczane bankom przez potencjalnego kredytobiorcę, mały udział kapitału własnego, brak płynności finansowej, wysoki wskaźnik bankructwa w sektorze MSP, słabe zabezpieczenie kredytowe [Skowronek-Mielczarek, 2003: 72]. Powoduje to, że sektor MSP charakteryzuje się dużym ryzykiem dla instytucji finansowych i dlatego mają ograniczony dostęp do kredytów bankowych. Uzyskanie kredytu jest jednak uzależnione od oceny zdolności kredytowej, czyli możliwości spłaty całkowitych zobowiązań związanych z kredytem z wygoszodarowanej w danym okresie nadwyżki finansowej i wiarygodności kredytowej, czyli możliwości przedsiębiorstwa w zakresie spłaty bieżących kosztów finansowych kapitałów obcych. Niestety, spora część banków nie jest zainteresowana oferowaniem produktów dla nowo powstałych podmiotów gospodarczych, które dopiero rozpoczynają działalność. Do banków mających w swojej ofercie kredyt dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność gospodarczą należą m.in. Biz Bank, Bank Pekao S.A., Idea Bank, PKO BP. Jednak w każdym przypadku uzyskanie kredytu obwarowane jest warunkami, które przedsiębiorcy muszą spełnić, co zostało zaprezentowane w tabeli 6.

Tabela 6. Oferta kredytowa wybranych banków dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność

Nazwa kredytu	Dla kogo jest przeznaczony	Warunki	Maksymalna kwota kredytu	Okres kredytowania
1	2	3	4	5
BIZ BANK				
Kredyt BIZ Start – up	Kredyt dla przedsiębiorców rozpoczynających działalność lub prowadzących ją przez okres nie dłuższy niż 12 miesięcy, bez zabezpieczeń majątkowych. Kredyt na start ze wsparciem unijnym.	Poręczenie portfelowe JEREMIE. Zapewnia: możliwość kredytowania dla przedsiębiorców rozpoczynających działalność gospodarczą. Możliwość otrzymania kredytu nawet w przypadku posiadania niewystarczających zabezpieczeń rzeczowych lub ich braku.	od zarejestrowania działalności: do 20 000 zł dla firm działających minimum 3 miesiące – do 100 000 zł	do 56 miesięcy na cele rozwojowe do 24 miesięcy na działalność bieżącą
BANK PEKAO S.A.				
Kredyt obrotowy z poręczeniem EFI	Dzięki umowie z Europejskim Funduszem Inwestycyjnym, oferuje kredyty obrotowe dla firm rozpoczynających działalność gospodarczą z poręczeniem udzielonym w ramach „Programu Ramowego Wspólnoty Europejskiej na rzecz Konkurencyjności i Innowacji.	Należy założyć konto w banku. Poręczeniem EFI może być objęty kredyt obrotowy dla firm: rozpoczynającej działalność; działających nie dłużej niż 2 lata, które wystawiły co najmniej jedną fakturę (rachunek) opłaconą przez kontrahenta.	20 000 PLN Cel – finansowanie majątku obrotowego oraz środków trwałych (do 3500 PLN)	12 miesięcy
City Handlowy				
Citi Business na START	Działalność przedsiębiorstwa do jednego roku.	Należy być posiadaczem konta w Banku City Handlowy, Obrót handlowy w ciągu roku poniżej 8 mln, a także dla wolnych zawodów.	10 000	Od 9 miesięcy do 2 lat
GETIN BANK				
Konto na START MOJA FIRMA	Dla firm rozpoczynających działalność lub prowadzących działalność krócej niż 12 miesięcy.	Należy założyć konto w banku.	15 000	od 3 do 48 miesięcy
Kredyt dla wolnych zawodów na START	Dla podmiotów gospodarczych (do jednego roku działalności).	Zrzeszenie w wolnych zawodach.	300 000	od 3 do 48 miesięcy

1	2	3	4	5
BANK BPS (Bank Polskiej Spółdzielczości)				
Kredyt obrotowy w rachunku bieżącym na rozpoczęcie działalności	Podmioty gospodarcze – mikro firm.	Należy założyć konto w banku	Ustalana indywidualnie każdemu przedsiębiorcy	Okres kredytowania do 12 miesięcy z możliwością przedłużania na kolejne okresy bez konieczności spłaty salda kredytowego.
Kredyt na dobry początek	Podmioty gospodarcze (do jednego roku działalności).	Minimalny okres działalności na rynku 1 miesiąc.	50 000	12 miesięcy
mBANK				
m Biznes, konto na start, Kredyt na start	Dla firm sektora MSP (do jednego roku działalności) – mikroprzedsiębiorstwa	Bank nie wymaga zabezpieczeń	10 000 od początku, 30 000 po 6 miesiącach działalności	do 7 lat
PKO BP				
Kredyt inwestycyjny MSP	Na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą, ale także na start (możliwość udzielenia kredytu klientom rozpoczynającym działalność gospodarczą), np. na finansowanie pierwszego wyposażenia w środki obrotowe niezbędne do uruchomienia działalności.	Posiadanie rachunku bieżącego BIZNES PARTNER. Posiadanie zdolności kredytowej. Pozytywna ocena przedsięwzięcia inwestycyjnego. Ustanowienie zabezpieczeń spłaty kredytu.	Ustalana jest indywidualnie, jednak nie więcej niż 80%	do 25 lat
IDEA BANK				
Kredyt NA START	Dla początkujących i dopiero powstających przedsiębiorstw.	Zabezpieczenie kredytu na start: powyżej 100 000 – hipoteka na nieruchomości. Zawarcie umowy o rachunek bieżący.	do 350 000 zł	do 10 lat
BZ WBK				
Kredyt MSP	Podmioty gospodarcze (do roku działalności).	Dla osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą będących rezydentami, którzy posiadają wyniki finansowe za minimum 12 miesięcy.	50 000 zł	60 miesięcy

1	2	3	4	5
CREDIT AGRICOLE				
Pożyczka biznes bez zabezpieczeń rzeczowych	MSP	Posiadanie zdolności kredytowej, brak zabezpieczeń rzeczowych.	Do 150 000 zł	do 72 miesięcy
DEUTSCHE BANK				
Kredyt dla nowych firm	Podmioty gospodarcze (do roku działalności).	Brak zabezpieczeń.	200 000 zł	96 miesięcy

Źródło: opracowanie własne na podstawie stron internetowych poszczególnych banków [stan na 10.05.2016 r.]

W obszarze finansowania najmniejszych przedsiębiorstw można zaobserwować wyraźną poprawę. Przedsiębiorcy rozpoczynający swoją działalność mają szansę na otrzymanie kredytu, pomimo iż banki (teoretycznie) niechętnie finansują tych, którzy nie mają jeszcze dużego rynkowego stażu, nie mają ustabilizowanej i przewidywalnej sytuacji finansowej. Np. Bank Pekao S.A. zaoferował najmniejszym firmom łatwo dostępne kredyty z poręczeniem Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego. Podpisanie umowy z EFI pozwoliło zaoferować mikro i małym przedsiębiorstwom interesujące produkty kredytowe. Poręczenie EFI jest bezpłatne, co stanowi dużą zaletę z punktu widzenia właściciela start-upu. Dodatkowe zabezpieczenie będzie wymagane pomiędzy kwotą 10 a 20 tys. zł. Łagodne kryteria dotyczyć będą wysokości wkładu własnego, maksymalnej kwoty kredytu, okresu kredytowania czy wymaganych zabezpieczeń. Banki muszą mieć pewność, że inwestycja po pewnym czasie zacznie dawać zyski i że kredytobiorca będzie zdolny regulować zobowiązania w postaci odsetek i rat kapitałowych w związku z tym pożycza środki pieniężne przedsiębiorcom, którzy w ocenie banku skutecznie je pomnażają (np. na podstawie biznesplanu zgodnego z wymaganiami banku). Im dłużej przedsiębiorstwo funkcjonuje na rynku, tym większa szansa na kredyt. Bank na podstawie sprawozdań finansowych ocenia, czy przedsiębiorstwo odniesie sukces finansowy i przyniesie taki zysk by spłacić zadłużenie. Za czynności związane z udzieleniem i obsługą kredytu kredytobiorca ponosi określone koszty. Pierwszym składnikiem jest oprocentowanie kredytu, drugim zaś – prowizje i opłaty. Oprocentowanie kredytu najczęściej jest zmienne (choć możliwe jest zawarcie umowy na oprocentowaniu stałym, z reguły wyższym od zmiennego w momencie podpisywania umowy kredytowej) ustalonej na bazie stawki WIBOR (w przypadku kredytów złotych) lub LIBOR i EURIBOR (w przypadku kredytów w walutach wymienialnych) powiększone o stałą marżę banku podczas całego okresu kredytowania. Banki pobierają odsetki za okres od dnia powstania zadłużenia z tytułu udzielonego kredytu do dnia poprzedzającego jego spłatę włącznie. Najczęściej banki pobierają odsetki za miesięczne okresy obrotowe. Z reguły wysokość marży kredytowej związana jest z uzyskaną oceną ratingową podczas procesowania transakcji. [Koleśnik 2016: 164].

Zakończenie

Głównym utrudnieniem związanym z działalnością mikro, małych i średnich przedsiębiorstw jest bariera finansowa. Każdy przedsiębiorca boryka się z problemem, w jaki sposób sfinansuje swoją inwestycję, zadaje sobie pytanie, skąd weźmie środki, które potrzebne będą na rozpoczęcie działalności bądź jej rozwój. Można stwierdzić, że dominującą rolę w zakresie finansowania odgrywają środki własne, czyli kapitały zgromadzone przez właściciela przedsiębiorstwa w momencie jego założenia oraz wypracowane później poprzez zatrzymane zyski i odpisy amortyzacyjne czy dopłaty aktualnych współników. Ograniczony zasób kapitałów własnych zmusza przedsiębiorstwa do szukania alternatywnych źródeł finansowania w postaci kapitału obcego. Przedsiębiorcy korzystali z kredytów bankowych. W warunkach rozwiniętej gospodarki rynkowej kredyt bankowy jest najpopularniejszym i istotnym źródłem zewnętrznego finansowania przedsiębiorstwa. Polscy przedsiębiorcy rozpoczynający dopiero swoją działalność gospodarczą mają szansę na całkiem duże kredyty, mimo iż – teoretycznie – banki niechętnie finansują tych, którzy nie mają jeszcze dużego rynkowego stażu. Analizując ofertę kredytową banków, można stwierdzić, że bardzo trudno uzyskać w banku kredyt na rozpoczęcie działalności. Na polskim rynku bankowym występuje wiele możliwości pozyskania kredytów na start przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Rozwijająca się konkurencja w sektorze bankowym powoduje, iż więcej banków zaczyna dostrzegać potrzeby kredytowe sektora MSP. Przedsiębiorca rozpoczynający działalność gospodarczą powinien zwrócić uwagę na ofertę na przykład banku BIZ BANK, tj. Kredyt na start ze wsparciem unijnym dla przedsiębiorców rozpoczynających działalność lub prowadzących ją przez okres nie dłuższy niż 12 miesięcy, bez zabezpieczeń majątkowych, szczególnie interesujący dla przedsiębiorców może być kredyt dla nowych podmiotów, bez zabezpieczeń Deutsche Bank oraz kredyt Banku Pekao S.A.

Sektor MSP powinien obserwować zmiany zachodzące na rynku bankowym, aby móc wybrać najkorzystniejszą dla siebie ofertę. Przedsiębiorcy potrzebują wiedzy o ofercie poszczególnych instytucji bankowych i o stopniu ich konkurencyjności. Można jednak zaobserwować coraz większą ofertę produktów bankowych dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność gospodarczą oraz pozytywną tendencję wykorzystywania zewnętrznych źródeł finansowania sektora MSP w postaci kredytów bankowych. Korzystanie z kapitału obcego przez przedsiębiorstwo ma wiele zalet. Czynnikiem stymulującym wzrost zadłużenia jest m.in. efekt dźwigni finansowej. Warto wskazać, iż finansowanie przedsiębiorstwa kapitałem obcym uruchamia mechanizm dźwigni finansowej. Pozytywnym efektem dźwigni finansowej jest wzrost rentowności kapitału własnego. Warunkiem wystąpienia wzrostu rentowności kapitału własnego jest osiągnięcie przez przedsiębiorstwo stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału powyżej kosztu kapitału obcego, czyli przekroczenie tzw. progu rentowności zainwestowanego kapitału. Bardzo ważnym czynnikiem zachęcającym do wykorzystania kapitału obcego jest możliwość kontroli nad przedsiębiorstwem poprzez obecnych właścicieli, gdyż nie następuje rozwodnienie kapitału własnego. Ponadto do zwiększania zadłużenia zachęcają: odsetkowe korzyści podatkowe, przeciwdziałanie przeinwestowaniu, obrona przed wrogim przejęciem, niskie rynkowe stopy procentowe.

Bibliografia

- Duliniec A., 2007, *Finansowanie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Griffin R.W., 2002, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Grudzewski W.M., Hejduk I.K., Sankowska A., Wańtuchowicz M., 2010, *Sustainability w biznesie, czyli przedsiębiorstwo przyszłości. Zmiany paradygmatów i koncepcji zarządzania*, POLTEXT, Warszawa.
- Grzywacz J., 2008, *Zewnętrzne źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce [w:] Finansowanie MSP w Polsce ze środków finansowych UE jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstw*, red. E. Latoszek, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- <http://hitbank.pl/kredyty/kredyt-na-dobry-początek-dla-firm-bank-bps/> (dostęp: 08.05.2016 r.).
- <http://www.bizbank.pl/kredyty/kredyt-na-start/> (dostęp: 10.05.2016 r.)
- http://www.bzwbk.pl/firmy/kredyty/na-biezaca-dzialalnosc/kredyt-msp-online/kredyt-msp-online.html#tab_dodatkowe_informacje (dostęp: 08.05.2016 r.).
- <http://www.credit-agricole.pl/male-i-srednie-firmy/kredyty/pozyczka-biznes> (dostęp: 08.05.2016 r.).
- http://www.pekao.com.pl/mis/kredyty_i_pozyczki/finansowanie_z_poreczeniem_efi/program_konkurencyjnosc_i_innowacja/kredyt_obrotowy_w_rachunku_kredytowym%20 (dostęp: 10.05.2016).
- http://www.pi.gov.pl/PARPFiles/file/Raporty/Raport_o_stanie_2013-2014.pdf (dostęp: 8.05.2016 r.).
- <http://www.zadluzenia.com/arttykul/kredyt-na-start-w-idea-banku/> (dostęp: stan na 08.05.2016 r.).
- https://badania.parp.gov.pl/images/badania/ROSS_2013_2014.pdf (dostęp: 8.05.2016)
- <https://www.getinbank.pl/firmy/oferta/kredyty/kredyt-inwestycyjny> (dostęp: 10.05.2016 r.).
- https://www.mbank.pl/produkty/kredyt_biezacy.html (dostęp: 10.05.2016).
- https://www.online.citibank.pl/polish/PRZEDSIĘBIORSTWA_o_Finansowanie.htm (dostęp: 10.05.2016 r.).
- <https://www.pkobp.pl/firmy-wspolnoty-spoldzielnie/firmy/kredyty/pozyczka-msp/#/dlaczego-warto/> (dostęp: 08.05.2016 r.).
- Korzeb Z., 2016, *Kredyty bankowe dla przedsiębiorców [w:] Bankowość detaliczna*, red. J. Koleśnik, Difin, Warszawa.
- Martyniuk T., 2011, *Małe przedsiębiorstwo. Rejestracja, podatki, ewidencja, sprawozdawczość*, Wyd. ODDK Gdańsk.
- Raport o stanie sektora MSP w Polsce, PARP 2016, https://www.parp.gov.pl/images/PARP_publications/pdf/2016_raport_msp_pl.pdf (dostęp: 25.12.2016 r.).
- Rutkowski A., 2016, *Zarządzanie finansami*, PWE, Warszawa.
- Safin K., 2002, *Zarządzanie małą firmą* Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Skowronek-Mielczarek A., 2003, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa.
- Tarsa U., *Kapitał przedsiębiorstwa i źródła jego pozyskiwania*, www.infor.pl/eksperci/1309 (dostęp: 25.12.2016 r.).
- Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 roku (Dz.U. z 2004 r., nr 173, poz. 1807 z późn. zm.).

Bank credit as an external source of financing for enterprises beginning an economic activity

Summary

Sector of small and medium-sized enterprises (SMEs) is significant in every market economy. Small and medium-sized enterprises are generally considered as an element powering the economy despite the economic slowdown in Poland and turbulences in the economies of Member States of the European Union. Micro-enterprises have the largest share of enterprises

belonging to the SME sector – in Poland, they consist of 95.7% of the market (in the European Union – 92.2%). This sector produces a significant portion of GDP and generates numerous workplaces. However, SMEs are often confronted with market imperfections. They have difficulties in obtaining capital or credit, particularly in the start-up phase of the enterprise. Financial resources are their foundation. What is more, they are the basis for the operation of each enterprise. In Poland, there are various possibilities of obtaining financing sources; however, their variety does not imply that all parties have equal access to these resources. Currently, the most important source of funding, in addition to equity capitals, are bank credits. The aim of this paper is to present a credit offer for enterprises beginning an economic activity by selected institutions of the Polish banking sector.

Keywords: small and medium enterprises, bank credit, sources of financing