

WOJCIECH MISTEREK

*Ocena wykorzystania zewnętrznych źródeł finansowania
przez przedsiębiorstwa z województwa lubelskiego*

Assessment of the use of external finance sourcing by enterprises
from the Lubelskie voivodeship

Abstrakt: Artykuł prezentuje analizę wykorzystania zewnętrznych instrumentów finansowania przez przedsiębiorstwa z sektora małych i średnich przedsiębiorstw zlokalizowanych na terenie województwa lubelskiego. Wskazuje zarówno na wiedzę przedsiębiorców o możliwości pozyskania kapitału z poszczególnych źródeł, jak i rzeczywisty stopień ich zastosowania. W artykule zamieszczone są także badania dotyczące oceny adekwatności poszczególnych instrumentów dla wsparcia finansowego działalności inwestycyjnej i poprawy płynności w analizowanych firmach. Wyżej wspomniane analizy stanowią efekt badań przeprowadzonych metodą CATI na próbie badawczej 206 podmiotów gospodarczych, wykonanych przy współudziale autora publikacji, na zlecenie Lubelskiej Agencji Wspierania Przedsiębiorczości.

1. WPROWADZENIE

Introduction

Województwo lubelskie jest obecnie jednym z najbiedniejszych regionów w Polsce oraz w Unii Europejskiej. Jest to w dużej mierze efekt niewielkiej zlokalizowanych tu aktywności podmiotów gospodarczych, które charakteryzują się niską innowacyjnością, trudnościami w pozyskiwaniu nowych rynków zbytu, w tym rynków zagranicznych, a w szczególności brakiem kapitału na rozwój. Niska podaż ze strony tradycyjnych instytucji finansowych, jak i funduszy pożyczkowych czy funduszy wysokiego ryzyka, finansujących przedsięwzięcia innowacyjne ogranicza możliwości wzrostu konkuren-

cyjności tych firm. Zwłaszcza sektor MŚP znajduje się w niekorzystnej sytuacji, gdyż posiada znacznie mniejsze możliwości wyasygnowania środków własnych na rozwój firmy oraz niską zdolność kredytową wpływającą na pozyskiwanie środków zwrotnych. Trudniej jest im też aplikować o środki z funduszy strukturalnych, ze względu na mniej innowacyjne i prostsze projekty oraz mniejszą stabilność finansową wymaganą do zabezpieczenia wkładu własnego. W takiej sytuacji dla małych i średnich podmiotów gospodarczych kluczowym źródłem finansowania pozostaje kapitał własny, a tylko w ograniczonym stopniu wykorzystują szeroki wachlarz instrumentów oferowanych przez rynek finansowy.

2. ZEWNĘTRZNE INSTRUMENTY FINANSOWE WYKORZYSTYWANE PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWA

External financial instruments using by companies

Wraz z rozwojem rynku finansowego pojawia się coraz większa liczba instrumentów zewnętrznych, które zwiększają potencjał inwestycyjny przedsiębiorstw. Do najważniejszych należą oczywiście kredyty, które zgodnie z Prawem bankowym polegają na przekazaniu przez bank do dyspozycji kredytobiorcy określonej wartości środków pieniężnych z jednoczesnym zastrzeżeniem ich zwrotu w ustalonym terminie wraz ze wszystkimi kosztami wynikającymi z umowy¹. W konsekwencji bank oferując tą formę finansowania pozostawia sobie znaczny poziom kontroli nad udostępnianymi środkami. Ma to na celu zapewnienie sobie wysokiego stopnia bezpieczeństwa, gwarantującego minimalizację ryzyka dla depozytariuszy oraz stabilizację całego systemu finansowego. Niestety trudna sytuacja finansowa podmiotów gospodarczych, zwłaszcza z segmentu MŚP, wpływa w wielu przypadkach na problemy w pozyskiwaniu środków z tego źródła. Konieczne jest więc stworzenie instrumentów, które pozwoliłyby także podmiotom o słabszej kondycji, na dostęp do kapitału bankowego. Takim rozwiązaniem są fundusze poręczeniowe.

Fundusze poręczeniowe to instytucje typu non-profit. Ich celem jest ułatwienie osobom rozpoczynającym działalność gospodarczą oraz funkcjonującym już na rynku przedsiębiorcom dostępu do źródeł finansowania, jakimi są kredyty bankowe i pożyczki na prowadzenie działalności gospodarczej². Poręczenie, które jest udzielane przedsiębiorcom to zwykle od 50% do 80% kwoty kredytu/pożyczki. Poręczenie może obejmować kredyty lub pożyczki, które mają być przeznaczone między innymi na rozpoczęcie lub poszerzenie działalności, finansowanie inwestycji i działalności gospodarczej, wprowadzanie nowych rozwiązań technicznych lub technologicznych lub też kreowanie nowych miejsc pracy³.

¹ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, *op. cit.*, art. 69 ust. 1.

² P. Pluskota, *Fundusze poręczeń kredytowych w Polsce*, [w:] red. A. Szelongowska, *Instytucje rynku finansowego w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2007, s. 467.

³ <http://www.ksfp.org.pl>-Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, 27 grudnia 2009 r.

Często, ze względu na podobny charakter i zbliżone zasady funkcjonowania, utożsamiana z kredytem jest pożyczka. Przez umowę pożyczki instytucja finansowa zobowiązuje się przenieść na własność pożyczkobiorcy określoną ilość pieniędzy, a pożyczkobiorca zobowiązuje się zwrócić tę samą ilość pieniędzy oraz zapłacić odsetki⁴.

Definicje wskazują na nieznacznie odmienny charakter instrumentu, a istniejące rozbieżności wynikają głównie z innej regulacji prawnej. W przypadku kredytu jest to Prawo bankowe, a dla pożyczki Kodeks Cywilny. To wpływa na odmienny krąg podmiotowy dla tych instrumentów. Kredyt jest umową pozostającą wyłącznie w gestii banków, zaś pożyczki może udzielać każdy, kto ma zdolność prawną, a więc nie tylko instytucje finansowe. W rzeczywistości z kredytem spotykamy się raczej w przypadkach współpracy podmiotów gospodarczych z bankami, zaś dla pozyskiwania kapitału od innych niż banki instytucji charakterystyczna jest umowa pożyczki⁵.

Porównanie obu definicji pozwala także na wskazanie najważniejszej różnicy dla tych instrumentów. W przypadku kredytu mowa jest o postawieniu do dyspozycji kredytobiorcy odpowiedniej ilości środków pieniężnych, zaś dla pożyczki konieczne jest przekazanie na własność tych pieniędzy. W konsekwencji odmienna jest pozycja, zakres kontroli i oddziaływania na przedsiębiorstwo w przypadku banku i pożyczkodawcy. Pozostając wciąż właścicielem środków pieniężnych banki zagwarantowały sobie znaczny poziom władztwa w celu ograniczania własnego ryzyka. Przez cały okres kredytowania domagają się więc dokumentów świadczących o kondycji finansowej podmiotu gospodarczego oraz o sposobie wydatkowania otrzymanych środków. Dodatkowo mają pełne prawo wypowiedzieć umowę przed terminem lub zmniejszyć wartość kredytu. W przypadku pożyczkodawcy takie prawo może wynikać tylko bezpośrednio z samej umowy i pod warunkiem, że przedsiębiorca wyrazi na to zgodę.

Pozostałe różnice obu instrumentów mają znacznie mniejsze znaczenie zwłaszcza, że wiele umów pożyczki uwzględnia wszystkie wspomniane elementy obowiązkowe dla kredytu. Rozwój rynku finansowego oraz wzrost oczekiwań małych i średnich podmiotów gospodarczych zaowocował powstaniem instytucji, które w znacznej mierze przyczyniają się do wzrostu dostępności do kapitału pożyczkowego.

Fundusz pożyczkowy to instytucja, która nie jest bankiem, a jej aktywność skupia się na zapewnieniu dostępu przedsiębiorstwom do zewnętrznych form kapitału za pośrednictwem pożyczek. Pożyczkobiorca jest zobowiązany do zapłaty na rzecz funduszu odsetek, które przybierają formę oprocentowania, w zamian za otrzymane środki finansowe⁶. Fundusze te udzielają wsparcia przeznaczonego na cele związane z podjęciem, prowadzeniem i rozwojem działalności gospodarczej, tj.: finansowanie inwestycji, wdrażanie nowych rozwiązań, technicznych lub technologicznych, zakup maszyn i urządzeń, rozbudowę, adaptację lub modernizację obiektów produkcyjnych, handlowych, usługowych oraz zakup materiałów i surowców niezbędnych do realizacji

⁴ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks Cywilny, DzU 1964, nr 16 poz. 93, z późn. zm., art. 720 ust. 1.

⁵ I. Heropolitańska, E. Jagodzińska-Serafin, J. Kruglak, S. Ryżewska, *Kredyty, pożyczki i gwarancje bankowe*, Twigger, Warszawa 2000, s. 173.

⁶ www.psf.org.pl - Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, 27 grudnia 2009 r.

założonego przedsięwzięcia gospodarczego. Fundusze udzielając wsparcia finansowego w postaci pożyczek przygotowują mikro i małych przedsiębiorców do efektywnego finansowania w przyszłości ze strony sektora bankowego⁷.

Leasing to instrument wykorzystywany przez przedsiębiorstwa w głównej mierze do zwiększenia skali działalności poprzez zakup środków trwałych. Jest on bardzo wygodnym źródłem finansowania w szczególności dla małych i średnich przedsiębiorstw, gdyż kryteria uzyskania leasingu nie są aż tak restrykcyjne jak w przypadku kredytu bankowego. Dodatkowo za tą formą finansowania przemawiają znacznie prostsze procedury aplikacyjne oraz krótszy czas od momentu decyzji do finalizacji. Niestety z leasingiem związane są też wady, z których kluczowe to: wyższe koszty kapitałowe oraz w wielu przypadkach, bardzo duża opłata wstępna. Przedsiębiorstwa korzystają z dwóch podstawowych form leasingu: operacyjnego i finansowego. Pierwszy z nich polega na czasowym korzystaniu z przedmiotu leasingu, dlatego odpisów amortyzacyjnych dokonuje finansujący, a dla korzystającego kosztem uzyskania przychodów są wszystkie płatności na rzecz leasingodawcy. Dla leasingu finansowego, gdzie istotą jest sfinansowanie przedmiotu niezbędnego do prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa, kosztem jest tylko część odsetkowa czynszu. Dodatkowo przedsiębiorca będąc właścicielem przedmiotu może także dokonywać odpisów amortyzacyjnych⁸.

Rozwinięte rynki kapitałowe stwarzają także warunki do pozyskiwania kapitału bezpośrednio na rynku poprzez emisję akcji albo instrumentów dłużnych, głównie obligacji. W obu przypadkach należy jednak zaznaczyć, że są to narzędzia wykorzystywane w Polsce głównie przez duże podmioty, gdyż czynnikami kluczowymi powodzenia emisji jest bardzo dobra sytuacja finansowa przedsiębiorstwa oraz jego rozpoznawalność na rynku. W konsekwencji tylko w pojedynczych przypadkach ta forma finansowania może mieć istotne znaczenie w pozyskiwaniu kapitału na rozwój działalności. Dla potwierdzenia tych informacji należy wspomnieć że w ostatnich latach zaledwie dwa podmioty z województwa lubelskiego wyemitowały obligację na rynku publicznym (producent mebli Black Red White S.A. oraz Speed Car Sp. z o. o.) oraz kilka pozyskało środki poprzez emisję publiczną akcji, z których większość uplasowała swoje walory na nowopowstałym rynku NewConnect (np. Marsoft S.A. oraz Orzeł S.A.).

Alternatywą dla wyżej omówionych instrumentów finansowania działalności inwestycyjnej jest obecnie możliwość skorzystania ze wsparcia w postaci dotacji z funduszy strukturalnych, realizowana poprzez poszczególne programy operacyjne na szczeblu krajowym, jak i z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego. Znaczne środki finansowe skierowane na rozwój przedsiębiorczości ze środków Unii Europejskiej, pozwalają na przyspieszenie rozwoju inwestycji w obszarach kluczowych, takich jak innowacje, rozwój technologii teleinformatycznych i odnawialnych źródeł energii oraz rozbudowa infrastruktury turystycznej. Warto jednak podkreślić, że są to

⁷ B. Filipiak, J. Rusałka, *Instytucje otoczenia biznesu. Rozwój, wsparcie, instrumenty*. Difin, Warszawa 2009, s. 67.

⁸ B. Półtorak, *Leasing (w świetle zmienionych regulacji prawnych)*, [w:] red. naukowa D. Korenik, *Innowacyjne usługi banku*, PWN, Warszawa 2006, s. 110-111.

środki, które w najbliższych latach najprawdopodobniej ulegną znacznemu zmniejszeniu, co będzie skłaniało podmioty gospodarcze do poszukiwania kapitału w komercyjnych instytucjach finansowych.

3. STOPIEŃ WYKORZYSTANIA ZEWNĘTRZNYCH ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWA Z WOJEWÓDZTWA LUBELSKIEGO

Degree of usage of external finance by enterprises from Lubelskie voivodeship

3.1. METODOLOGIA BADAŃ

Research Methodology

W badaniach telefonicznych (CATI) przeprowadzonych na zlecenie Lubelskiej Agencji Wspierania Przedsiębiorczości w sierpniu i wrześniu 2009 roku uczestniczyło 206 podmiotów gospodarczych z sektora MŚP, z których 79 stanowiły mikroprzedsiębiorstwa, 73 małe, a 54 średnie przedsiębiorstwa. Tabela nr 1 przedstawia podział branżowy uczestniczących w badaniach przedsiębiorstw.

Tab. 1. Podział branżowy przedsiębiorstw uczestniczących w badaniach
Sectorial breakdown of companies involved in research

	Usługi	Handel	Produkcja	Usługi - Handel	Produkcja - Usługi - Handel	Produkcja - Usługi	Produkcja - Handel
mikroprzedsiębiorstwa	30%	30%	6%	23%	1%	5%	4%
małe przedsiębiorstwa	33%	16%	14%	11%	8%	10%	8%
średnie przedsiębiorstwa	35%	15%	26%	2%	13%	4%	6%

Źródło: „Dostępność przedsiębiorców do instrumentów pożyczkowych i poręczeńowych w kontekście realizacji działania 2.1.1 Dokapitalizowanie i tworzenie funduszy pożyczkowych oraz 2.1.2 Dokapitalizowanie i tworzenie funduszy poręczeń kredytowych w ramach RPO dla woj. lubelskiego na lata 2007-2013”.

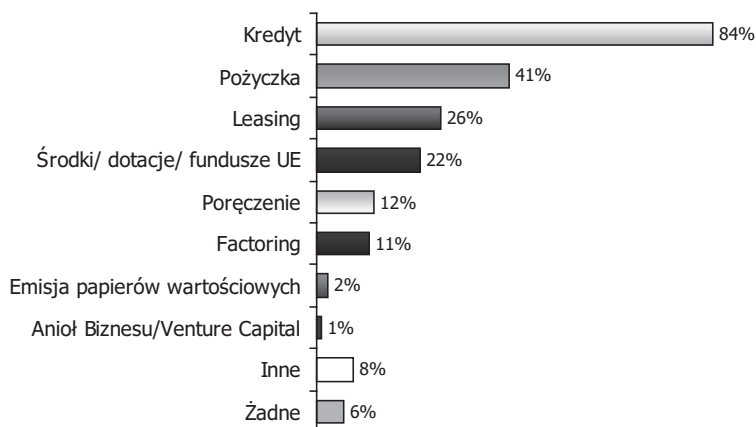
3.2. ZNAJOMOŚĆ POSZCZEGÓLNYCH ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA WŚRÓD PRZEDSIĘBIORSTW Z WOJEWÓDZTWA LUBELSKIEGO

Knowledge of various sources of financing among Lubelskie voivodeship enterprises

Analiza spontanicznej wiedzy lubelskich przedsiębiorców, zamieszczona na rysunku 1 wskazuje, że instrumentem o największej rozpoznawalności wśród przedsiębiorców z sektora MŚP są kredyty, na które wskazało aż 84% respondentów. Tak wysoka świadomość istnienia tego instrumentu charakterystyczna jest dla wszystkich trzech

analizowanych grup, z czego najmniejsza spontaniczna znajomość kredytów występuje wśród mikroprzedsiębiorstw (77%), dla porównania wśród małych i średnich podmiotów gospodarczych analizowany wskaźnik jest na poziomie bliski 90%. Jest to efekt niskiej dostępności tego źródła wśród najmniejszych firm, które przy niewielkiej zdolności kredytowej wynikającej z małych zysków i nieznacznego majątku mogącego zabezpieczyć dług oraz krótkiego okresu funkcjonowania na rynku mają problemy w pozyskiwaniu środków zwrotnych w bankach.

Rys. 1. Spontaniczna znajomość poszczególnych źródeł finansowania wśród przedsiębiorców z województwa lubelskiego
Spontaneous knowledge of various sources of financing among Lubelskie voivodeship enterprises



Źródło: *Dostępność przedsiębiorców ..., op. cit.*

Pożyczki, obok kredytów, są najczęściej wymienianymi przez respondentów źródłami finansowania. Ten instrument wskazało aż 41% przedsiębiorców, co stanowi wartość dwukrotnie większą, niż w przypadku tak powszechnie wykorzystywanych źródeł jak leasing, czy też dotacje z Unii Europejskiej. Wydaje się jednak, że powszechność wiedzy w tym zakresie jest raczej efektem mylenia tej formy finansowania z kredytem, niż rzeczywistego jej wykorzystania. Często bowiem respondenci nie rozróżniają obu form wsparcia, co wpływa na znacznie większą świadomość istnienia pożyczek w porównaniu z rzeczywistym ich wpływem na finansowanie rozwoju firm. Zostanie to potwierdzone w dalszych analizach, wskazujących na powszechność zastosowania poszczególnych instrumentów.

Znacznie mniejsza od oczekiwań jest spontaniczna wiedza przedsiębiorców o leasingu oraz o środkach pomocowych. W obu przypadkach tylko niewiele ponad 20% respondentów w badaniach spontanicznych wskazywało na te instrumenty pozyskiwania kapitału. Jest to zaskoczenie, gdyż w przypadku pierwszego narzędzia bardzo

dynamicznie rozwijający się rynek leasingu w Polsce oraz trudności w pozyskiwaniu kredytów bankowych, zapoczątkowane w drugiej połowie 2008 roku, skłoniły wielu przedsiębiorstw do skorzystania z tej formy pozyskiwania kapitału. Leasing w sektorze małych i średnich przedsiębiorców, staje się główną i coraz powszechniejszą alternatywę dla pozyskiwania kapitału z banków w postaci kredytów, dlatego jego rozpoznawalność powinna być znacznie większa.

Wyższej spontanicznej wiedzy wśród respondentów należało także oczekiwać w przypadku środków pomocowych redystrybuowanych głównie poprzez poszczególne programy operacyjne wsparte z funduszy strukturalnych. Wysokie nakłady na promocję poszczególnych programów, skierowane głównie na wzrost świadomości ich istnienia oraz możliwości pozyskania dotacji przez przedsiębiorców z sektora MŚP oraz coraz większa powszechność ich wykorzystania przez podmioty gospodarcze powinny zaowocować wyższym wskaźnikiem spontanicznej wiedzy niż wynika z badań.

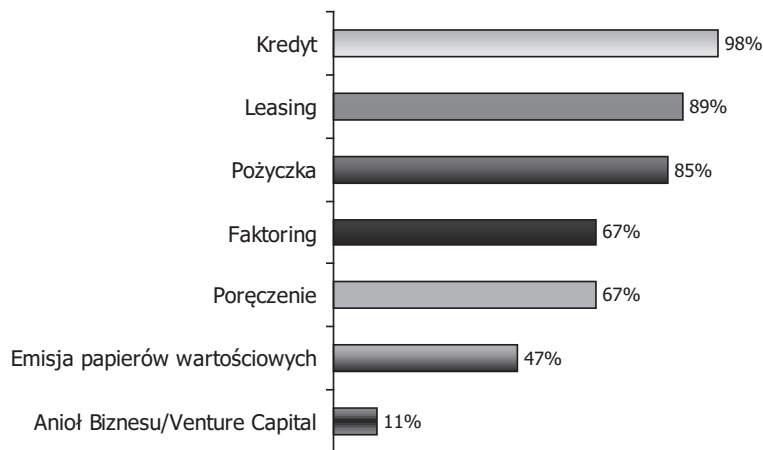
Bardzo niską znajomością spontaniczną wśród lubelskich przedsiębiorców charakteryzowały się pozostałe analizowane instrumenty. Na poręczenia kredytowe jako formę wsparcia przedsiębiorstwa wskazało jedynie 12% respondentów. Podobny poziom wiedzy był wykazywany odnośnie factoringu (instrumentu skierowanego głównie do dużych i średnich firm), a wyższy tylko od rzadko wykorzystywanych na naszym rynku instrumentów takich jak emisja papierów wartościowych czy Aniołowie Biznesu/Venture Capital.

Powyższa analiza została wsparta badaniami dotyczącymi analizy znajomości sugerowanej poszczególnych instrumentów, w których to respondenci wybierali znane im narzędzia z listy prezentowanej przez ankietera.

Jak można zauważyć na rysunku 2, rozkład sugerowanej znajomości poszczególnych źródeł finansowania wśród przedsiębiorców z województwa lubelskiego jest podobny do rozkładu ich spontanicznej znajomości, przy czym w przypadku tej pierwszej analizy wartości były znacznie niższe. Na uwagę zasługuje fakt dużego spadku powszechności pożyczek, które tym razem uplasowały się na trzeciej pozycji, za kredytami (98%) i leasingiem (89%). Dodatkowo rozpiętość względem pozostałych form finansowania znacznie się zmniejszyła. Potwierdza to tezę, że pożyczki są przez wiele firm utożsamiane z kredytami, co zwiększa ich rozpoznawalność, ale nie świadczy o rzeczywistym zastosowaniu.

Bardzo wysoki poziom sugerowanej znajomości wystąpił w przypadku leasingu, dla którego analizowany wskaźnik ukształtował się na poziomie 89%, niższym zaledwie o 2 punkty procentowe od kredytów. To potwierdza wcześniej wspomnianą tezę o dużej roli tej formy pozyskiwania kapitału przez przedsiębiorców z sektora MŚP. Znaczny wzrost znajomości nastąpił także w przypadku factoringu, z tą jednak różnicą, że dla tej drugiej formy wsparcia wzrost ten nie był równomierny w poszczególnych grupach przedsiębiorstw. Na względnie wysoką sugerowaną znajomość factoringu wśród respondentów (67%) miała wpływ bardzo wysoka rozpoznawalność wśród średnich podmiotów, na poziomie 76% oraz wysoka wśród małych firm (68%). Niestety wiedza o tym instrumencie wśród mikroprzedsiębiorstw jest znacznie mniejsza i kształtuje się na poziomie 58%.

Rys. 2. Sugerowana znajomość poszczególnych źródeł finansowania wśród przedsiębiorców z województwa lubelskiego
Suggested knowledge of various sources of financing among Lubelskie voivodeship enterprises



Źródło: *Dostępność przedsiębiorców ..., op. cit.*

W przypadku analizy sugerowanej znajomości poręczeń kredytowych należy dostrzec bardzo wysoki wzrost liczby respondentów wskazujących na znajomość tej formy finansowania - z 12 do 67%. Oznacza to, że przedsiębiorcy mają dostateczną wiedzę na temat tego instrumentu, jednak w badaniu spontanicznym niewielka liczba wskazań była wynikiem niedostrzegania w tym instrumencie formy finansowego wsparcia oraz niskiej powszechności zastosowania poręczeń. Tak jak można było zauważyć we wcześniejszym badaniu, znajomość poręczeń kredytowych była porównywalna do znajomości factoringu i wyższa zaledwie od emisji papierów wartościowych czy Aniołów Biznesu i Venture Capital.

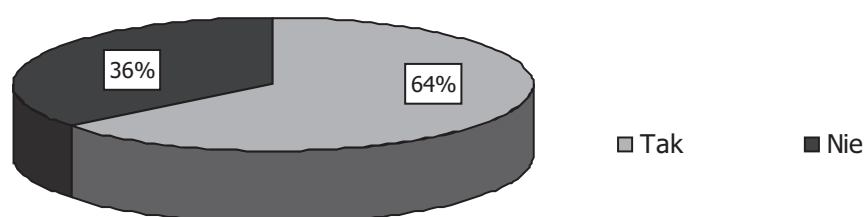
3.3. STOPIEŃ WYKORZYSTANIA ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA WŚRÓD PRZEDSIĘBIORSTW Z WOJEWÓDZTWA LUBELSKIEGO

The proportion of using various sources
of financing among Lubelskie voivodeship enterprises

Względnie duża znajomość różnorodnych źródeł finansowania nie przekłada się na znaczny stopień ich wykorzystania przez lubelskich przedsiębiorców. Z zewnętrznych form wsparcia korzystało 64% firm (rysunek 3), co wydaje się być wynikiem znacznie poniżej oczekiwań. Tym samym, można zauważyć, że pomimo wysokiego stopnia dostępności poszczególnych źródeł finansowania i dużego ich zróżnicowania znaczna część podmiotów wykorzystuje tylko kapitał własny do finansowania swojego rozwoju,

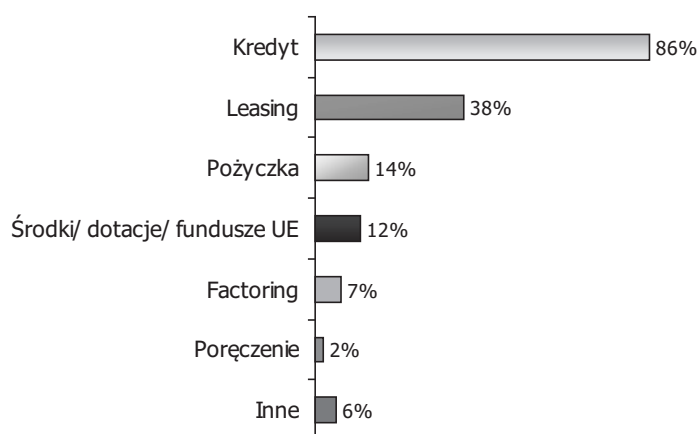
a działalność bieżąca wsparta jest wyłącznie przez tzw. kredyt kupiecki. Świadczy to o słabym przygotowaniu tych firm do szybkiego rozwoju i wykorzystania zmieniających się oczekiwań rynku.

Rys. 3. Odsetek przedsiębiorców z województwa lubelskiego, którzy skorzystali z zewnętrznych źródeł finansowania
Percentage of entrepreneurs from the province of Lublin, who benefited from external financing



Źródło: *Dostępność przedsiębiorców ..., op. cit.*

Rys. 4. Odsetek przedsiębiorców z województwa lubelskiego, którzy wykorzystywali w swojej działalności poszczególne źródła finansowania
The proportion of enterprises from Lubleskie voivodeship, who used various sources of financing



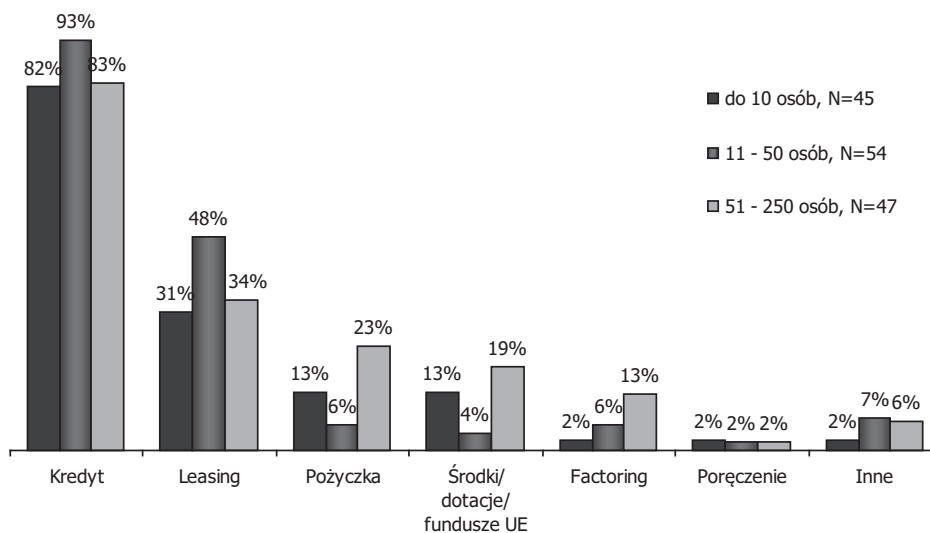
Źródło: *Dostępność przedsiębiorców ..., op. cit.*

Jak pokazują badania ankietowe kapitał obcy w przedsiębiorstwach najczęściej przyjmował postać kredytu. W swoich pasywach wykazywało go aż 86% podmiotów

(rysunek 4). W konsekwencji dla wielu przedsiębiorstw kredyt jest najwygodniejszą i najkorzystniejszą formą pozyskania kapitału, stąd jego powszechność. Warto zauważyć, że w przypadku pozostałych form finansowania powszechna znajomość nie miała bezpośredniego przełożenia na ich rzeczywiste wykorzystanie. Jest to szczególnie widoczne w przypadku pożyczek, z których korzystało zaledwie 14% przedsiębiorstw, przy czym zarówno znajomość spontaniczna jak i sugerowana były kilkakrotnie wyższe. Oznacza to, że wiele firm pod pojęciem pożyczki rozumie inne formy wsparcia, takie jak kredyt czy też zwiększenie zaangażowania przez samych właścicieli.

Wiele przedsiębiorstw wykorzystało także leasing, na który wskazało blisko 40% respondentów (rysunek 4). Pozostałe instrumenty stosowane są sporadycznie i przez wąską grupę firm, co jest szczególnie widoczne w przypadku poręczeń kredytowych, z którymi bezpośredni kontakt miało zaledwie 2% podmiotów z województwa lubelskiego. Należy więc wnioskować, że rzeczywiste oddziaływanie tej formy finansowania na wzrost aktywności mikro i małych przedsiębiorstw jest ograniczony. Szansą w tym względzie jest dynamiczny rozwój podmiotów oferujących tą formę wsparcia oraz możliwość ich dekapitalizowania ze środków Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego – Priorytet II.

Rys. 5. Odsetek mikro, małych i średnich przedsiębiorców z województwa lubelskiego, którzy wykorzystywali w swojej działalności poszczególne źródła finansowania
The proportion of micro, small and medium enterprises in Lubelskie voivodeship, who have used different sources of funding



Źródło: *Dostępność przedsiębiorców ..., op. cit.*

Warto zauważyć, iż wykorzystanie poszczególnych źródeł finansowania przez lubelskie przedsiębiorstwa było nierównomierne i w dużej mierze zależało od wielkości firmy. Największe zróżnicowanie zaobserwowano przy wykorzystaniu pożyczek, gdzie widełki wahań wynoszą aż 18 punktów procentowych. Tutaj w wykorzystaniu pożyczki przodują średnie przedsiębiorstwa, które w 23% posługują się tą formą finansowania. Mikro przedsiębiorstwa wykorzystują tę formę wsparcia już tylko w 13%, zaś małe w zaledwie 5%. Wydaje się to zaskakujące, gdyż wydawałoby się, że jest to instrument skierowany głównie do mikro i małych firm, które bardzo często na początku swojego rozwoju nie mogą wykorzystywać innych instrumentów. Tym samym zakres oddziaływania tej formy finansowania jest inny niż należałoby oczekiwać, w konsekwencji zasadna jest zmiana nastawienia firm pożyczkodawców, które w większym stopniu powinny wspierać rozwój nowo powstających jednostek.

Z sytuacją wzrostu wykorzystania danego instrumentu wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa mamy także do czynienia w przypadku środków z Unii Europejskiej. Tutaj jednak jest to zjawisko wytłumaczalne, gdyż średnie firmy są lepiej przygotowane do realizacji dużych projektów inwestycyjnych o znacznym udziale innowacji. Ta dysproporcja jest złagodzona poprzez skierowanie oddzielnych programów wyłącznie do mikroprzedsiębiorstw, dla których udział tego finansowania jest ponad trzykrotnie większy niż wśród małych firm.

Na szczególną uwagę zasługuje fakt, że stopień wykorzystania poręczenia jest niezależny od wielkości przedsiębiorstwa i kształtuje się na tym samym, niskim poziomie zarówno dla mikro, małych jak i średnich firm (2%). Przyczyną powyższej sytuacji może być brak informacji o możliwości pozyskania wsparcia tą drogą oraz niska ocena tej formy finansowania przez lubelskie przedsiębiorstwa, która zostanie omówiona poniżej.

3.4. OCENA ATRAKCYJNOŚĆ POSZCZEGÓLNYCH ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA

Rating of attractiveness of individual sources of funding

Analiza danych zamieszczonych na rysunku 6 wskazuje na znaczne rozbieżności wśród przedsiębiorstw z województwa lubelskiego w ocenie atrakcyjności wykorzystania poszczególnych źródeł finansowania. Wynika to, z jednej strony, z doświadczenia w zastosowaniu wszystkich narzędzi, z drugiej zaś, z ich dostępności.

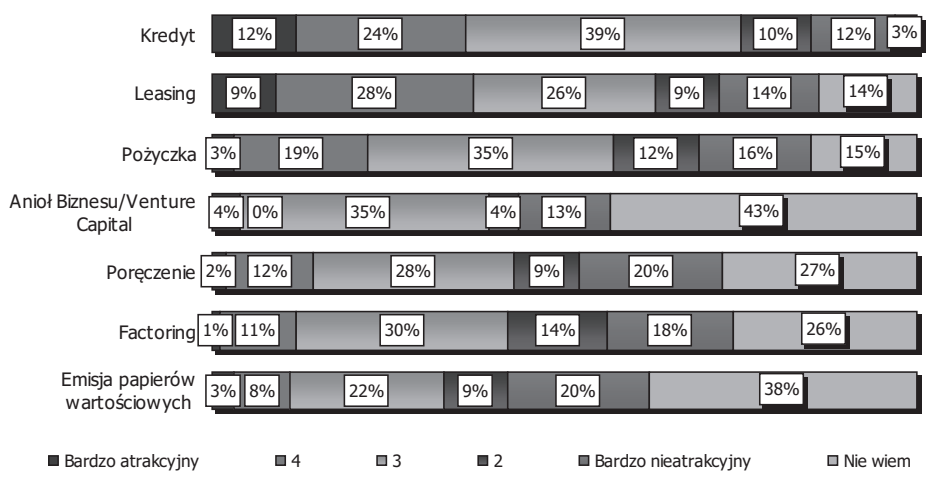
Potwierdza to najwyższa ocena dla dwóch najczęściej wykorzystywanych instrumentów przez analizowane przedsiębiorstwa. W przypadku kredytu 12% respondentów określiło ten instrument jako bardzo atrakcyjny. Dodatkowo kolejne 24% przyznało mu ocenę nieznacznie niższą 4, a następne 39% ocenę średnią. Tym samym ¼ analizowanych firm stwierdziło że jest to narzędzie odpowiednie dla nich, co dobrze rokuje na rozwój współpracy pomiędzy podmiotami gospodarczymi i bankami w kolejnych latach. Co ważne podkreślenia, zaledwie 22% podmiotów gospodarczych oceniło ten instrument jako nieatrakcyjny lub bardzo nieatrakcyjny, co może być wynikiem albo negatywnych

doświadczeń w pozyskiwaniu tego źródła kapitału albo niskiej oceny zdolności kredytowej, która uniemożliwia im pozyskiwania kapitału w bankach.

Nieznacznie niższe oceny przypisane zostały przez respondentów dla leasingu. W tym przypadku 63% analizowanych firm określiło ten instrument jako odpowiedni dla nich. Z czego 9% stanowiły firmy określające leasing jako bardzo atrakcyjny, 28% respondentów uznały tą formę finansowania za atrakcyjną, a kolejne 26% podmiotów gospodarczych przypisało mu ocenę średnią. Zważywszy na okres, w którym prowadzone były badania, w którym to istniało szereg ograniczeń w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania wyniki te należy uznać za zadowalające.

Rys. 6. Atrakcyjność poszczególnych źródeł finansowania zdaniem przedsiębiorców z województwa lubelskiego

The attractiveness of the different sources of financing, according to traders of Lubelskie



Źródło: *Dostępność przedsiębiorców ..., op. cit.*

Względnie pozytywnie została także oceniona przez przedsiębiorców atrakcyjność pożyczki. Co prawda największa grupa przedsiębiorców 35% przypisała tej formie finansowania ocenę średnią 3, ale znaczny odsetek stanowili także respondenci określający ten instrument jako atrakcyjny (19%) oraz bardzo atrakcyjny (3%). Z drugiej strony, w porównaniu z kredytem i leasingiem istotny jest też odsetek przedsiębiorstw źle oceniających tą formę wsparcia, łącznie 28% ankietowanych przypisało jej oceny najniższe, a dodatkowo aż 15% respondentów nie potrafiło ocenić tego instrumentu.

W przypadku pozostałych źródeł finansowania oceny były znacznie niższe, a większość respondentów przypisywała im oceny średnie lub wskazywało, że nie są w stanie ich ocenić. Jest to wynik z jednej strony wcześniej zdiagnozowanej mniejszej wiedzy

o poszczególnych instrumentach, a z drugiej niewielkim stopniem ich wykorzystania. Tym samym większość podmiotów, nie mając doświadczenia w praktycznym ich zastosowaniu, starało się nie określać atrakcyjności tych narzędzi.

4. PODSUMOWANIE

Summary

Analiza znajomości i powszechności wykorzystania poszczególnych źródeł finansowania potwierdza postawioną na początku publikacji tezę, że niski poziom rozwoju gospodarczego regionu lubelskiego w dużej mierze jest wynikiem słabości zlokalizowanych na tym terenie przedsiębiorstw. Niewielki poziom realizowanych inwestycji nie przyczynia się do szybkiego wzrostu ich efektywności finansowej i co równie ważne nie wpływa na szybkie niwelowanie jednego z kluczowych problemów społecznych jakim jest bezrobocie.

W dużej mierze sytuacja ta jest wynikiem ograniczonego zastosowania instrumentów dłużnych, z których kredyt i leasing stanowią główne źródła pozyskiwania kapitału. Przedsiębiorstwa w województwie lubelskim bardzo rzadko stosują inne narzędzia, co jest następstwem z jednej strony ograniczonego dostępu do nich, jak i mniejszej wiedzy o możliwościach ich zastosowania. Pewnym wyjaśnieniem takiej sytuacji jest czas, w którym były prowadzone badania. W tym okresie pojawiły się wyraźne problemy na rynku finansowym, które przyczyniły się do zmniejszenia podaży kapitału i tym samym do zaostrzenia warunków jakie trzeba spełnić, aby spełnić parametry zdolności kredytowej. W konsekwencji, podmioty gospodarcze, zniechęcone taką sytuacją znacznie gorzej oceniały możliwości skorzystania z poszczególnych instrumentów i tym samym niższa jest też ocena atrakcyjności poszczególnych instrumentów.

SUMMARY

The article presents the analysis of the use of external financing instruments for companies in the sector of small and medium enterprises located in the Lubelskie voivodeship. It indicates both the business knowledge about the possibility of raising capital from individual sources, and the actual degree of their usage. The article also encloses a study on assessing the appropriateness of different instruments for the financial support of investment activity and improve liquidity in the analyzed companies. The above-mentioned analysis are the result of research carried out by CATI method on a sample of 206 operators, made in cooperation with the author of publications on behalf of LAWP S.A.

dr Wojciech Misterek, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie