

Janina Harasim

Zewnętrzne źródła finansowania mikroprzedsiębiorstw w warunkach kryzysu

Ekonomiczne Problemy Usług nr 51, 71-80

2010

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach
dozwolonego użytku.

JANINA HARASIM

Akademia Ekonomiczna w Katowicach

ZEWNĘTRZNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA MIKROPRZEDSIĘBIORSTW W WARUNKACH KRYZYSU

Wprowadzenie

Reperkusje kryzysu finansowego, który ujawnił się w gospodarce światowej w drugiej połowie 2008 roku dotyczą nie tylko uczestników rynków finansowych, ale także podmioty sfery realnej. Polska należy wprawdzie do krajów, które znoszą kryzys relatywnie łagodnie, jednak pomimo to w przedsiębiorstwach narastają problemy z płynnością, kurczeniem się popytu na oferowane produkty i usługi oraz z dostępem do źródeł finansowania. Problemy te nie ominęły również najmniejszych przedsiębiorstw, które – ze względu na swoją specyfikę – i w zwykłych realiach napotykają spore trudności, zwłaszcza w pozyskaniu zewnętrznych źródeł finansowania.

Celem niniejszego opracowania jest wskazanie ograniczeń, na jakie natrafiają mikroprzedsiębiorstwa w pozyskiwaniu kapitału zewnętrznego w warunkach kryzysu, i kierunków pożądanych zmian w strukturze finansowania zewnętrznego.

Odporność mikroprzedsiębiorstw na kryzys

Sektor mikrofirm jest specyficzną zbiorowością podmiotów gospodarczych, rządzących się własnymi prawami, napotykających inne problemy w działalności niż firmy duże czy nawet średnie i małe. Pomimo ich niekwestionowego znaczenia dla gospodarki jest to jednocześnie grupa firm, które działają w niesprzyjających warunkach ekonomicznych i borykają się z dużymi trudnościami, co powoduje, że sporym wyzwaniem staje się dla nich przetrwanie pierwszego roku

działalności¹. Równocześnie jednak małe firmy mają cechy, które mogą okazać się atutami w trudnych warunkach rynkowych, w tym w okresie kryzysu. Do cech tych można zaliczyć²:

- duże zdolności adaptacyjne i elastyczność,
- brak nadmiernych ambicji rozwojowych,
- niski poziom inwestycji i zadłużenia zewnętrznego,
- koncentracja na handlu i usługach,
- działanie w niszach rynkowych.

Większe zdolności adaptacyjne małych przedsiębiorstw w porównaniu z dużymi firmami, w tym zwłaszcza przedsiębiorstwami państwowymi, wynikają z faktu, iż małe podmioty od kilkadziesiąt lat muszą nieustannie radzić sobie ze zmiennością otoczenia. Częste zmiany regulacji prawnych, sytuacji na rynku pracy, w zakresie dostępu do źródeł finansowania czy wreszcie warunków konkurencji zwiększyły ich odporność na wszelkie wstrząsy i zawirowania, z którymi gorzej radzą sobie większe przedsiębiorstwa. Ponadto, z uwagi na niewielkie rozmiary i jednoosobowe kierownictwo mogą szybko podejmować decyzje dotyczące zmian zakresu działalności czy skali zatrudnienia³.

Swobodny konserwatyzm, którego efektem jest ostrożny rozwój większości małych firm, niebędący atutem w okresach dobrej koniunktury, chroni przed angażowaniem się w przedsięwzięcia, takie jak np. duże projekty inwestycyjne czy ryzykowne operacje finansowe, które w warunkach kryzysu mogą doprowadzić nawet do upadłości firmy. Jego konsekwencją jest także stosunkowo niski poziom inwestycji, zwłaszcza realizowanych z wykorzystaniem zewnętrznych źródeł finansowania. Dzięki temu małe przedsiębiorstwa są w mniejszym stopniu niż duże firmy narażone na negatywne skutki zmian koniunktury, w tym skutki niedokończonych czy przerwanych inwestycji.

¹ Duża zmienność otoczenia i liczne bariery, na które napotykały w swej działalności małe firmy, powodują, że w okresie ostatnich kilku lat tzw. poziom przeżywalności przedsiębiorstw, mierzony wskaźnikiem przeżycia pierwszego roku działalności oscylował wokół 60%, a w 2007 r. wyniósł 66%. Oznacza, że w 2007 r. upadła 1/3 przedsiębiorstw powstałych rok wcześniej. Przeżywalność ta dramatycznie – spada w kolejnych latach działalności – według danych PARP do 2007 r. przeżyło 66,5% powstałych w 2006 r. i zaledwie 24,6% powstałych w 2002 r.

² W. Gadomski, *Skutki światowego kryzysu finansowego dla małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, w: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2009, s. 103.

³ w tym ostatnim przypadku w okresie kryzysu mogą one ograniczać koszty pracy nie rejestrując części pracowników, co wpłynie na zwiększanie szarej strefy.

Korzystny dla małych przedsiębiorstw w czasie kryzysu może okazać się również fakt, iż działają one w sektorach bardziej odpornych na jego skutki. Małe firmy, w tym zwłaszcza mikroprzedsiębiorstwa, działają głównie w sferze handlu i usług, co powoduje, iż powinny one łagodniej odczuć skutki spadku popytu krajowego i eksportu, na które najbardziej narażona jest produkcja przemysłowa. Podobny efekt wynika z koncentrowania się małych firm na niszach rynkowych (rzemiosło, naprawy, handel wybranymi grupami towarów). Wielu takim firmom, działającym często na lokalnych rynkach, udaje się z czasem zbudować bazę stałych lojalnych klientów. Osobiste, trwałe więzi z klientami okazują się bardzo cennym kapitałem w okresach gorszej koniunktury, w tym kryzysu.

Dostęp mikroprzedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł finansowania

Mikroprzedsiębiorstwa napotykać liczne bariery w swojej działalności, zarówno w fazie „rozruchu”, jak i w toku dalszego rozwoju. Jedną z nich jest bariera finansowa⁴ polegająca na ograniczonych możliwościach korzystania z finansowania: wewnętrznego (brak możliwości korzystania z efektu skali, co zmniejsza potencjalne zyski) i zewnętrznego – zarówno własnego (brak dostępu do rynku kapitałowego), jak i obcego (ograniczony dostęp do funduszy ze źródeł instytucjonalnych i wysoki koszt pozyskania kapitału).

W rezultacie mimo różnorodności zewnętrznych źródeł finansowania (zob. tabelę 1) – zwłaszcza obcych – najmniejsze firmy rzadko po nie sięgają. Wprawdzie wśród form wymienionych w tabeli 1 znajdują się takie, które są dostępne przede wszystkim dla małych przedsiębiorstw (poręczenia kredytowe, pożyczki z funduszy pożyczkowych czy środki unijne), czy też takie, do których mają one łatwiejszy dostęp niż duże firmy (np. pożyczki od rodziny i znajomych), jednak większość zewnętrznych źródeł finansowania jest bar-

⁴ Warto jednak dodać, że w trakcie badań przeprowadzonych w 2009 r. przez Fundację Kronenberga przy Citi Handlowy we współpracy merytorycznej Microfinance Centre tylko 22% mikrofirm uznało barierę finansową za istotną w fazie rozruchu przedsiębiorstwa, bardziej dotkliwie były przez nie odczuwane bariery prawno-administracyjne (50% wskazań), trudności ze znalezieniem pracowników (26% wskazań) oraz duża konkurencja (23% wskazań). Sytuacja w zasadzie nie zmienia się w trakcie prowadzenia działalności – w tych samych badaniach okazało się, że 44% mikrofirm spodziewa się w ciągu najbliższych 12 miesięcy negatywnego oddziaływania czynników prawno-administracyjnych, tyle samo dużej konkurencji, 41% – trudności ze sprzedażą, a 22% obawia się wystąpienia bariery finansowej – *Mikroprzedsiębiorczość w Polsce. Analiza barier rozwoju i dostępu do finansowania*, Fundacja Kronenberga przy Citi Handlowy i Microfinance Centre, czerwiec 2009.

dziej dostępna dla dużych przedsiębiorstw. Mikroprzedsiębiorstwa są przy tym w gorszej sytuacji niż małe czy średnie firmy, im bowiem mniejsza firma, tym trudniej jej skorzystać z zewnętrznych źródeł finansowania.

Prawidłowość tę potwierdzają wyniki licznych badań prowadzonych w grupie MSP, których przedmiotem była działalność tych firm (zwłaszcza inwestycyjna i źródła jej finansowania). Wyniki badań, zarówno tych prowadzonych w okresie dobrej koniunktury gospodarczej⁵, jak i w czasach kryzysu⁶, w zasadzie nie różnią się między sobą. Mikroprzedsiębiorstwa w większym stopniu niż małe i średnie firmy korzystają ze środków własnych, zarówno na etapie rozpoczynania działalności, jak i rozwoju firmy, a w mniejszym ze środków obcych. Jedne z ostatnich badań przeprowadzonych w 2009 roku przez Fundację Kronenberga przy Citi Handlowy we współpracy merytorycznej Microfinance Centre wykazały, że 79% mikroprzedsiębiorstw finansuje rozpoczęcie działalności gospodarczej ze środków własnych, 18% z kredytu bankowego, 15% pożyczka pieniądze na ten cel od rodziny i przyjaciół, a tylko po 2% stanowią: bezzwrotna pożyczka/dotacja lub kredyt z innego prywatnego przedsiębiorstwa (partnera biznesowego). Okazało się także, że aż 70% mikrofirm nigdy nie korzystało z kredytów bądź pożyczek, a spośród 21% korzystających z nich w 2009 roku zdecydowana większość, bo 90% mikrofirm, uzyskała je z banku, 5% z funduszy pożyczkowych, 2% z firmy leasingowej, a 1% ze SKOK⁷.

⁵ Zobacz np. *Firmy mikro na rynku usług bankowych 2003*, B.P.S. Consultants Poland Ltd, Gdańsk 2003, *Inwestor instytucjonalny 2003. Rynek usług bankowych. Badanie małych i średnich firm*, B.P.S. Consultants Poland Ltd., *Audyt Bankowości Mikroprzedsiębiorstw*, Pentor 2005.

⁶ Zob. M. Starczewska-Krzysztosek, *Konkurencyjność sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2008*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Warszawa 2008.

⁷ *Mikroprzedsiębiorczość...*

Tabela 1. Dostępność zewnętrznych źródeł finansowania dla mikroprzedsiębiorstw

Źródła finansowania	Formy	Dostępność dla mikrofirm
Zewnętrzne własne	dopłaty dotychczasowych właścicieli	+++
	aniołowie biznesu	++
	venture capital/private equity	+
	emisja akcji na rynku pozagiełdowym	-
	emisja akcji na giełdzie	-
Zewnętrzne obce	Krótkoterminowe:	
	zobowiązania odnawialne	+++
	kredyt kupiecki	+++
	pożyczki od rodziny i znajomych	+++
	bankowy kredyt krótkoterminowy	++
	faktoring	+
	krótkoterminowe papiery dłużne	-
	Długoterminowe:	
	fundusze pożyczkowe	+++
	fundusze poręczeniowe	+++
	środki z funduszy unijnych	+++
	leasing	++
	bankowy kredyt długoterminowy	+
emisja obligacji	-	

+++ łatwo dostępne ++ średnio dostępne + trudno dostępne - brak dostępu

Źródło: opracowanie własne.

Podobne wyniki dały badania przeprowadzone w okresie dobrej koniunktury gospodarczej, co prowadzi do wniosku, że mimo dostępu do znacznie szerszej palety źródeł finansowania większość mikrofirm ogranicza się w praktyce do zaledwie kilku, i to najbardziej typowych. Są to przy tym w sporej części źródła, z których korzystają także duże firmy mające do nich z reguły lepszy dostęp.

Korzystanie z zewnętrznych źródeł finansowania w warunkach kryzysu

W warunkach kryzysu pozycja najmniejszych firm w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami w dostępie do takich form finansowania zewnętrznego, jak kredyt bankowy czy leasing, dodatkowo się pogarsza⁸.

Zdaniem banków, będących głównym dostarczycielem kapitału obcego do małych firm, głównymi barierami rozwoju akcji kredytowej dla tych firm (poza czynnikami makroekonomicznymi) są m.in.: niska wiarygodność finan-

⁸ Zob. np. *Sytuacja na rynku kredytowym. Wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych. I kwartał 2009 r.*, Departament Systemu Finansowego NBP, Warszawa, styczeń 2009; K. Ostrowska, *Coraz gorzej w branży leasingowej*, „Rzeczpospolita” z 20.02.2009.

sowa i niestabilność rozwoju tych firm, niedysponowanie wymaganymi przez bank zabezpieczeniami, wysokie ryzyko kredytowe związane z ich finansowaniem, trudność i stosunkowo wysoki koszt w dotarciu do informacji o małych przedsiębiorstwach, a ponadto bariery organizacyjno-prawne związane z obowiązującym prawem podatkowym, upadłościowym itp.⁹ Większość wyżej wymienionych barier jest związana z cechami małych firm, które uniemożliwiają stosowanie jakichkolwiek metod oceny zdolności kredytowej i stanowią szczególnie utrudnienie w okresach spadku aktywności gospodarczej oraz w czasach kryzysu. Praktyka pokazuje, że banki szczególnie nieprzychylnie traktują firmy nowe, o krótkiej historii funkcjonowania.

W uzyskaniu kredytu bankowego¹⁰, zwłaszcza w okresie kryzysu gospodarczego, mogą jednak pomóc mikrofirmom fundusze poręczeniowe, ułatwiające zorganizowanie wymaganego zabezpieczenia. W Polsce działa 51 funduszy poręczeniowych dysponujących kapitałem o wartości 589 mln zł. Ostatnie dostępne dane za 2007 roku wskazują, że 68,5% poręczeń zostało udzielonych mikroprzedsiębiorstwom. O poręczenia i gwarancje najczęściej ubiegają się firmy handlowe, usługowe (w tym transportowe), produkcyjne i budowlane. Prawie $\frac{3}{4}$ poręczanych kredytów/pożyczek ma przy tym charakter obrotowy, a tylko $\frac{1}{4}$ inwestycyjny¹¹. Zwykle gwarancja lub poręczenie wystawiane przez fundusz może być zabezpieczeniem ok. 75% wartości udzielanego kredytu/pożyczki (na pozostałą część przedsiębiorca musi znaleźć inne zabezpieczenie). Wysokość prowizji pobieranej przez fundusz jest zróżnicowana i zależy od wysokości marży pobieranej przez bank oraz długości okresu kredytowania, jednak zazwyczaj wynosi ona od 0,1–3% wartości kredytu/pożyczki¹².

W wyniku utrudnionego dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania, w tym zwłaszcza do kredytu bankowego, mikroprzedsiębiorstwa korzystają w bardzo małym zakresie z dźwigni finansowej, preferując środki własne zarów-

⁹ Szerzej zob. A. Lewicki, *Dostęp MŚP do oferty banków w okresie dekonunktury oraz kryzysu*, Związek Banków Polskich, II posiedzenie grupy roboczej ds. MŚP, KK i NSRO, 28 września 2009 r.

¹⁰ z usług funduszy poręczeniowych mikroprzedsiębiorstwa mogą korzystać nie tylko przy ubieganiu się o kredyt w bankach, ale także o pożyczkę w innych instytucjach oferujących finansowanie zewnętrzne, np. SKOK-ach czy funduszach pożyczkowych.

¹¹ *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na 31 grudnia 2007 r.*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, s. 12–13.

¹² E. Kosycarz, P. Russel, *Uwarunkowania prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce wynikające z kryzysu na rynkach finansowych i w sferze realnej*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, Zeszyt Naukowy 94, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2009, s. 130.

no jako źródło finansowania działalności bieżącej, jak i inwestycji. Ów konserwatyzm najmniejszych firm wynika jednak nie tylko z uwarunkowań zewnętrznych, tj. trudnego dostępu do kapitału obcego i jego wysokiego kosztu (w przypadku kredytu chodzi nie tylko o prowizje i odsetki, ale także koszt zabezpieczeń kredytów). Głównym powodem, dla którego najmniejsze firmy nie sięgają po środki z zewnątrz, jest awersja do ryzyka związanego z wykorzystaniem zewnętrznych źródeł finansowania. Mikroprzedsiębiorstwa są w większości firmami rodzinnymi i decyzja o rozwoju opartym na środkach z zewnątrz oznacza wystawienie firmy na wyższe ryzyko, a tym samym na możliwość utraty firmy (bankructwo, przejście), a w konsekwencji – miejsca pracy i dochodu¹³.

Biorąc pod uwagę powyższe, można stwierdzić, że w odniesieniu do mikroprzedsiębiorstw znajduje zastosowanie po części teoria hierarchii źródeł finansowania, stworzona przez S.C. Myersa¹⁴. Zakłada ona, że przedsiębiorstwa wybierają źródła finansowania według określonej kolejności, nie starając się przy tym maksymalizować wartości firmy¹⁵. Teoria ta wskazuje, że przedsiębiorstwa preferują wewnętrzne źródła finansowania i dopiero w przypadku braku ich wyczerpywania się sięgają do źródeł zewnętrznych. Wybierając środki zewnętrzne, kierują się kolejnością jak najmniejszego uzależnienia od podmiotu, który je przyznaje¹⁶. Jeśli teoria ta miałaby mieć pełniejsze zastosowanie w odniesieniu do mikrofirm, to wydaje się, że powinny one, zwłaszcza w okresach spowolnienia gospodarczego, w mniejszym stopniu korzystać z kredytu bankowego, w większym zaś ze specjalnie do nich adresowanych środków, do których należą fundusze pożyczkowe czy środki unijne.

Fundusze pożyczkowe kierują swoją ofertę głównie do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. W połowie 2009 roku mikrofirmy stanowiły 96,3% wszystkich ubiegających się o pożyczki, 3,5% to przedsiębiorstwa małe, a tylko 0,2% średnie. Największe zainteresowanie pożyczkami wykazywały firmy usługowe (w tym transportowe) oraz handlowe¹⁷. W połowie 2009 roku w Polsce działało 70 funduszy pożyczkowych prowadzonych przez 64 instytucje. Łączny

¹³ M. Starczewska-Krzysztozek, *op.cit.*, s. 19.

¹⁴ S.C. Myers, *The Capital Structure Puzzle*, "Journal of Finance" 1984, No. 39.

¹⁵ W przypadku małych przedsiębiorstw akcentuje się finansowy cel zarządzania, jakim jest maksymalizacja korzyści właścicieli, co jednak nie jest tożsame z maksymalizacją wartości firmy.

¹⁶ R. Wolański, *Nowe źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstw*, w: *Raport...*, s. 80.

¹⁷ *Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, według stanu na 30 czerwca 2009 r.*, Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, raport nr 12/2009, Szczecin, wrzesień 2009, s. 31.

kapitał funduszy wyniósł 978 mln zł. Oferta funduszy jest kierowana zarówno do firm rozpoczynających działalność, jak i tych, które chcą ją rozwinąć. Statystyki wskazują, że fundusze pożyczkowe, w odróżnieniu od poręczeniowych, udzielają pożyczek głównie na cele inwestycyjne lub obrotowo-inwestycyjne – w I półroczu 2009 roku stanowiły one odpowiednio 52% i 23,5% ogólnej wartości udzielonych pożyczek¹⁸.

Fundusze pożyczkowe są szansą dla osób, które w trudnym okresie spowolnienia gospodarczego zamierzają założyć własne przedsiębiorstwo, a nie dysponują wystarczającymi środkami. Są to często osoby, którym trudno będzie uzyskać kredyt w bankach prowadzących nadal bardzo ostrożną politykę kredytową, z uwagi na brak historii kredytowej czy niedysponowanie wystarczającymi zabezpieczeniami. Wiele wskazuje na to, że liczba takich osób w najbliższym czasie będzie wzrastać, ponieważ w sytuacji ograniczania zatrudnienia, wiele osób będzie musiało samodzielnie stworzyć sobie miejsce pracy. Mimo licznych zalet tego źródła finansowania należy jednak pamiętać, że pożyczki udzielane przez fundusze są wprawdzie łatwiej dostępne, jednak ich koszty są wyższe niż w bankach. Ponadto są to środki relatywnie nieduże – średnia wartość pożyczki udzielanej przez fundusze pożyczkowe to 16,5–16,6 tys. zł.

Alternatywą dla funduszy pożyczkowych mogą być środki Unii Europejskiej skierowane do najmniejszych przedsiębiorstw. Środki można pozyskać zarówno na uruchomienie działalności, jak i na inwestycje. Obecnie funkcjonuje wiele programów, w ramach których możliwe jest uzyskanie środków przez małe i średnie przedsiębiorstwa, w tym Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego, działanie 3.4. „Mikroprzedsiębiorstwa”, którego celem jest zwiększenie konkurencyjności najmniejszych firm poprzez ułatwienie im dostępu do specjalistycznego doradztwa oraz zwiększenie zdolności inwestycyjnej w początkowym okresie funkcjonowania. Ciągłe pojawiają się przy tym nowe inicjatywy, w tym programy skierowane przede wszystkim do najmniejszych firm¹⁹.

W warunkach kryzysu zainteresowanie małych firm środkami unijnymi znacznie wzrosło, co nie powinno być zaskakujące, zważywszy, że jest to pomoc

¹⁸ Oznacza to zmianę ich struktury – do połowy 2008 r. aż 61,3% udzielonych pożyczek było bowiem przeznaczonych na sfinansowanie inwestycji. Może to oznaczać, że w warunkach kryzysu część małych firm rezygnuje z inwestowania, a pożyczki przeznacza na pokrywanie przejściowych trudności bieżących.

¹⁹ Przykładem takiej inicjatywy jest przygotowany ostatnio przez PARP projekt „Firmy rodzinne” oferujący wsparcie szkoleniowo-doradcze firmom, w których pracuje co najmniej dwóch członków rodziny. Zob. A. Cieślak-Wróblewska, *Pomoc dla firm rodzinnych*, „Rzeczpospolita” z 27.03.2009.

bezwrotna (pod warunkiem prawidłowej realizacji i rozliczenia projektu) i nieoprocentowana. Spowolnienie gospodarcze powoduje jednak, że wiele firm uzależnia realizację inwestycji od otrzymania pieniędzy z UE, a część firm wycofuje się z realizacji projektów, na które uzyskały dotacje, z powodu niedostosowania inwestycji do nowych warunków²⁰. W okresie spowolnienia gospodarczego problemem okazuje się sfinansowanie pozostałej części inwestycji z uwagi na niskie środki własne i utrudniony dostęp do kredytowania. Ponadto duże wahania kursu walutowego powodują częste zmiany wartości inwestycji, w tym zwłaszcza kosztów maszyn i urządzeń sprowadzanych z zagranicy. Kryzys powoduje ponadto spadek popytu wewnętrznego, w tym na produkty będące efektem inwestycji realizowanych przy współudziale środków z UE²¹. Dostęp do środków UE utrudniają także biurokratyczne procedury, powodujące, że otrzymanie dotacji jest skomplikowane, pracochłonne, pochłania sporo czasu i wymaga złożenia wielu dokumentów.

Zakończenie

Utrudniony dostęp mikroprzedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł finansowania, stanowiący istotną barierę ich rozwoju, dodatkowo pogarsza się w warunkach kryzysu gospodarczego. Bariere tę może złagodzić wykorzystanie w większym niż dotąd stopniu specjalnie do nich adresowanych źródeł finansowania, tj. funduszy pożyczkowych, poręczeniowych oraz dotacji unijnych. Wymaga to jednak wzmocnienia kapitałowego tych funduszy, rozwoju ich oferty oraz uproszczenia procedur związanych z aplikowaniem o środki zewnętrzne (w tym zwłaszcza o środki z UE). Potrzebna jest także koordynacja pomocy dla mikroprzedsiębiorstw w postaci stworzenia rządowego pakietu dla małych firm obejmującego całość udogodnień (w tym finansowych), budowa portalu udostępniającego w jednym miejscu wszystkie potrzebne małym firmom informacje na temat możliwych form wsparcia oraz stworzenie zrzeszeń branżowych i regionalnych sieci świadczących doradztwo prawne, podatkowe, finansowe, z zakresu zarządzania, informatyki itp. na ich rzecz.

²⁰ Zob. np. A. Cieślak-Wróblewska, *Walka o unijne pieniądze*, „Rzeczpospolita” z 6.03.2009.

²¹ E. Kosycarz, P. Russel, *op.cit.*, s. 133.

EXTERNAL SOURCES OF FINANCING MICRO ENTERPRISES IN TIME OF CRISIS

Summary

The role of micro enterprises in economic growth is crucial. These firms, however, have to face considerable problems, particularly in first years of activity. Specific features of micro enterprises can, paradoxically, prove useful in time of crisis. One of the most important barriers hampering their development is limited access to external sources of finance, principally banking finance. As a result, an overwhelming majority of micro enterprises use their own finance, not only to start a business, but also when developing.

In time of crises access of the smallest firms to external capital is even more limited. This situation can be improved by guarantee funds. Other means of raising finance seem more appropriate for micro enterprises, thought. These include loan funds and EU subsidies/loans, which are especially designed for this group of firms. It is not easy, however, to make use of these funds either. On the other hand, particular advantage of these funds in the time of economic slowdown is the fact that they are available for these firms which do not meet the requirements of banks, for example when funds are needed to start up.

Translated by Ewa Wójcik