

Małgorzata Szewczuk

Pożyczka jako forma finansowania inwestycji MŚP na przykładzie firmy Dom Lekarski SA

Ekonomiczne Problemy Usług nr 102, 417-426

2013

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.

MAŁGORZATA SZEWCZUK
Uniwersytet Szczeciński

POŻYCZKA JAKO FORMA FINANSOWANIA INWESTYCJI MŚP NA PRZYKŁADZIE FIRMY DOM LEKARSKI SA

Wprowadzenie

Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa diagnozują wiele barier rozwojowych. Najważniejszą z nich jest brak dostępu do kapitału zewnętrznego na sfinansowanie rozwoju firmy.

Jednym z głównych źródeł finansowania inwestycji jest kredyt bankowy, jednak skomplikowane procedury uzyskania go oraz wymagania dotyczące zabezpieczeń w znaczny sposób utrudniają lub uniemożliwiają skorzystanie z takiego rozwiązania. W takim wypadku przedsiębiorstwo może skorzystać z pożyczki zaciągniętej od instytucji finansującej pozabankowej.

W artykule omówiono zasady finansowania inwestycji małych i średnich przedsiębiorstw dzięki udzielanym pożyczkom. Omówiono ofertę pożyczkową firmy Siemens Finance sp. z o.o. Przedstawiono również Dom Lekarski SA – mały podmiot działający w regionie zachodniopomorskim. Głównym źródłem finansowania zewnętrznego inwestycji realizowanych przez tę firmę są pożyczki zaciągnięte w Siemens Finance sp. z o.o.

Pożyczki zawarte w ciągu ostatnich lat przez Dom Lekarski SA umożliwiły realizację wielu projektów inwestycyjnych, w tym dwóch zrealizowanych dzięki dotacji w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego.

1. Charakterystyka sektora MŚP w Polsce

Zgodnie z Ustawą z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej¹ za małego przedsiębiorcę uważa się osobę prawną lub fizyczną, która w ostatnich dwóch latach obrotowych zatrudniała mniej niż 50 pracowników oraz osiągnęła roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, usług i transakcji pieniężnych nie przekraczający w złotych równowartości 10 mln euro. Średnim przedsiębiorcą w myśl tej ustawy jest podmiot, który przynajmniej w ciągu dwóch lat zatrudniał do 250 osób oraz osiągnął roczny obrót ze sprzedaży, usług i transakcji finansowych nie przekraczający w złotych równowartości 50 mln euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły w złotych rów-

¹ DzU 2004, nr 173, poz. 1807.

nowartości 43 mln euro.

Według danych Eurostat za 2011 rok, w Polsce działa 1,4 mln przedsiębiorstw, w tym 99,8% z nich to małe i średnie przedsiębiorstwa. Sektor MŚP w Polsce w większym stopniu niż w UE jest zdominowany przez mikrofirmy, których udział w całkowitej liczbie przedsiębiorstw wynoszący 95,7% przewyższa średnią europejską (92,8%). Odsetek małych firm w liczbie MŚP w Polsce to 3%. Jest to wynik o ponad połowę mniejszy od średniej dla UE-27 wynoszącej 6,5%. Mimo to średnioterminowe trendy pokazują, że struktura firm w Polsce zmierza w kierunku podobnej do UE – spada udział mikro firm, a wzrasta udział pozostałych grup przedsiębiorstw².

Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce tworzą wartość dodaną brutto wynoszącą około 51%, zaś liczba pracujących w sektorze stanowi 2/3 ogółu pracujących.

Struktura branżowa polskich przedsiębiorstw jest nieco inna niż w UE-27. W porównaniu do średniej dla krajów UE, Polska charakteryzuje się znacznie większą liczbą przedsiębiorstw handlowych i niższą usługowych. Nieznacznie większy odsetek firm w Polsce niż w UE działa w przemyśle i budownictwie. Według danych Eurostatu, trzy czwarte MŚP w Polsce prowadzi działalność gospodarczą w handlu (aż 37,7% wobec 30,6% w Unii Europejskiej) i usługach (35,4% wobec 44,3% w Unii Europejskiej), a co siódme – w budownictwie (15,3% przy 14,5% w Unii Europejskiej) i co dziesiąte – w przemyśle (wartość 11,6% wobec 10,6% w Unii Europejskiej)³.

Porównując stan sektora MŚP w Polsce i UE niższy jest udział polskich przedsiębiorstw w wytwarzaniu PKB, co świadczy o niższej efektywności naszych firm⁴.

Poziom rozwoju polskiego sektora małych i średnich przedsiębiorstw jest różny od średniej dla krajów Unii Europejskiej. Podstawowe parametry, różniące polskie firmy od innych działających w krajach Unii Europejskiej, to:

- relatywnie niski poziom liczby pracujących oraz zatrudnienia, w szczególności w mikro i małych firmach,
- niski poziom produktywności – wyrażony wartością dodaną brutto,
- mała skala działalności mierzona średnimi obrotami oraz ograniczoną obecnością na rynkach zagranicznych,
- niezadowalająca skala działań na rzecz rozwoju w Polsce,
- niezadowalający poziom inwestycji oraz zainteresowanie innowacjami i sferą B+R,
- dynamika rozwoju polskich małych i średnich przedsiębiorstw jest znacznie większa niż w innych krajach Europy.

² European Commission, *Przedsiębiorstwa i Przemysł, Arkusz Informacyjny SBA 2012, Polska*, 2012, s. 2.

³ *Raport o stanie sektora małych średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PARP 2011, <http://www.parp.gov.pl/index/more/24313> (18.12.2012).

⁴ *Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, red. A. Matejun, Difin, Warszawa 2011, s. 20.

2. Bariery rozwojowe sektora MŚP w Polsce

W Polsce, małe i średnie firmy napotykać bardzo często na bariery ekonomiczne i prawne, które w znacznym stopniu hamują rozwój całego sektora. Utrudnienia te możemy podzielić na następujące grupy⁵:

- bariery prawne,
- bariery ekonomiczne,
- bariery rynkowe,
- bariery zarządzania,
- bariery kadrowe,
- bariery edukacyjne,
- bariery społeczno-gospodarcze i polityczne.

Do głównych barier utrudniających lub uniemożliwiających rozpoczęcie lub rozwijanie własnej działalności gospodarczej zalicza się zazwyczaj następujące czynniki⁶:

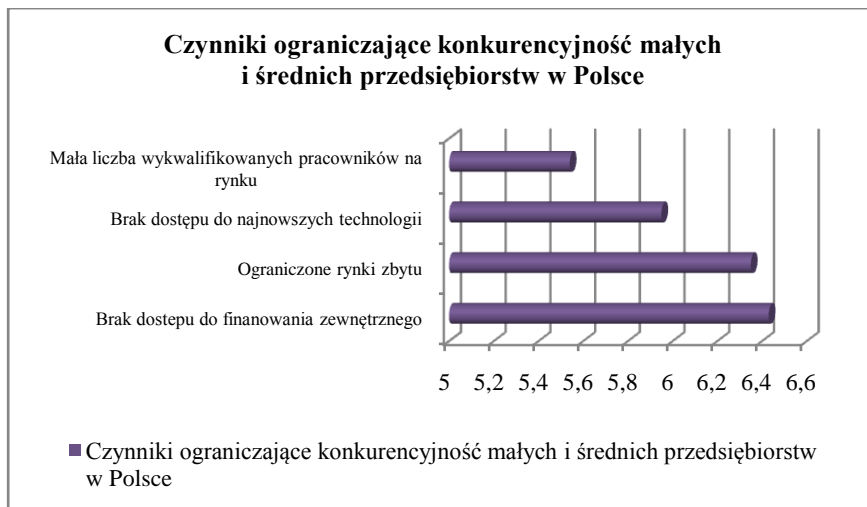
- brak środków finansowych,
- popyt na regionalnym lub lokalnym rynku,
- wysokie obciążenia podatkowe – głównie brak przejrzystości podatków pośrednich (VAT),
- uwarunkowania organizacyjno-prawne,
- bariery innowacyjne i technologiczne,
- ograniczony dostęp do informacji gospodarczej,
- brak wykwalifikowanej kadry na rynku pracy,
- brak przejrzystości i jednoznaczności w naliczaniu podatku dochodowego od działalności gospodarczej,
- nieelastyczne prawo pracy,
- brak możliwości stosowania elastycznych form zatrudnienia,
- skomplikowane i niejasne procedury administracyjne,
- konkurencja ze strony przedsiębiorstw zwolnionych ze świadczeń podatkowych,
- konkurencja ze strony firm działających w szarej strefie⁷.

Zgodnie z wynikami badań przeprowadzonymi przez Polską Akademię Rozwoju Przedsiębiorczości największy wpływ na ograniczenie konkurencyjności firm ma brak dostępu do finansowania zewnętrznego. W ankiecie dokonano oceny w skali od 0 do 10, gdzie 10 – możliwie największy wpływ). Brak dostępu do finansowania osiągnął wynik 6,43.

⁵ *Ibidem*, s. 64–65.

⁶ <http://msp-24.pl/Bariery-rozwoju-MSP-w-Polsce,41,78.html> (18.12.2012).

⁷ *Ibidem*.



Rysunek 1. Czynniki ograniczające konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Źródło: <http://badania.parp.gov.pl/index/more/18781> (18.12.2012).

Nowe technologie i techniki ich produkcji wymagają sporych nakładów finansowych. Problem ten dotyczy małych i średnich przedsiębiorców produkujących, handlujących lub zajmujących się sektorem usług. Brak środków pieniężnych jest poważną barierą w dynamicznym rozwoju firmy. Małe i średnie firmy wciąż muszą polegać i wykorzystywać zasoby własne, ponieważ dostęp do kredytów pozostaje nadal utrudniony. Główną przyczyną, dla której banki nie chcą udzielać przedsiębiorcom kredytów jest brak aktywów niezbędnych do zabezpieczenia pożyczek oraz brak dokumentów poświadczających odpowiednio długą obecność firmy na rynku. Utrudnienia kredytowe wpływają oczywiście na wyniki finansowe firm już istniejących i blokują rozwój podmiotom, które dopiero rozpoczynają działalność gospodarczą⁸.

3. DOM LEKARSKI SA jako przedsiębiorstwo z sektora MŚP

Dom Lekarski jest małym przedsiębiorstwem utworzonym w 2000 roku przez dwóch lekarzy Dariusza Piotrowskiego i Dariusza Kuligowskiego, którzy mieli już doświadczenia na rynku medycznym a także farmaceutycznym. Siedziba firmy znajduje się w Szczecinie, głównym rynkiem działalności jest województwo zachodniopomorskie. Od stycznia 2011 roku akcje spółki Dom Lekarski SA notowane na giełdzie w Alternatywnym Systemie Obrotu rynku NewConnect.

Misją Domu Lekarskiego jest zapewnienie pacjentom dostępu do wysokospe-

⁸ *Ibidem*.

cjalistycznych usług szpitalnych na europejskim poziomie. Fundamentem działalności jest przeprowadzanie wysokospecjalistycznych zabiegów z wykorzystaniem najnowszych osiągnięć medycyny oraz nowoczesnego sprzętu. Obecnie Dom Lekarski SA prowadzi dwa oddziały operacyjne i dwie poradnie specjalistyczne w Szczecinie oraz przychodnię stomatologiczną w Poznaniu⁹. W połowie 2012 roku Dom Lekarski SA przejął w zarząd Publiczny Szpital w Gryfinie kupując 60% udziałów w tym szpitalu.

Lekarze Domu Lekarskiego jako pierwsi w województwie zachodniopomorskim wprowadzili zabieg usunięcia zaćmy metodą fakoemulsyfikacji jako standard dla wszystkich operowanych pacjentów. Obecnie spółka jest drugim co do wielkości w województwie zachodniopomorskim ośrodkiem leczenia zaćmy tą metodą. Oddział ortopedyczny jest liderem w regionie w zakresie małoinwazyjnych zabiegów operacyjnych metodą artroskopową. Wiele wykonywanych zabiegów ortopedycznych, chirurgii ręki i innych specjalizacji zalicza się do innowacyjnych w skali europejskiej¹⁰.

Podstawowym strategicznym założeniem przedsiębiorstwa Dom Lekarski SA jest szybki rozwój podstawowego biznesu spółki w formule organicznej. Przychody spółki w tej sferze rosną w ostatnich latach średnio o 10% w skali roku. Do głównych czynników wpływających na wysoką dynamikę wzrostu zalicza się innowacyjne techniki operacyjne, urządzenia i materiały. Rozwiązania te są stosowane w głównej mierze dzięki projektom inwestycyjnym realizowanym w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego na lata 2007–2013. Wykaz dotacji w ramach RPO WZ otrzymanych przez Dom Lekarski przedstawiono w tabeli 1.

W 2012 roku Dom Lekarski przyjął do realizacji strategię pod nazwą „Północna Grupa Szpitalna. Strategia rozwoju Dom Lekarski SA na lata 2012–2016”. Podstawowym celem strategii utworzenia Północnej Grupy Szpitalnej jest wykorzystanie trwającej obecnie transformacji w polskiej służbie zdrowia, w celu przeprowadzenia konsolidacji części rynku i w perspektywie trzech lat wysunięcie Domu Lekarskiego na pozycję lidera w zakresie świadczenia usług szpitalnych w regionie zachodniopomorskim i pomorskim. „Północna Grupa Szpitalna. Strategia rozwoju Dom Lekarski SA na lata 2012–2016” zakłada m.in. przejście w zarządzanie ok. 20–30 publicznych szpitali¹¹.

⁹ http://www.domlekarski.pl/relacje_inwestorskie_ofirmie (18.12.2012).

¹⁰ *Ibidem*.

¹¹ http://www.newconnect.info/spolka/dom_lekarski_spolka_akcyjna-DLK/o_spolce (18.12.2012).

Tabela 1

Wykaz dotacji w ramach RPO WZ otrzymanych przez Dom Lekarski SA

Lp.	Numer konkursu	Nazwa projektu	Całkowita wartość projektu w zł	Wartość dofinansowań w zł	Początek realizacji projektu	Koniec realizacji projektu
1	RPOWZ/1.1.3/2009/1	Zastosowanie innowacyjnych technologii z dziedziny okulistyki i ortopedii kluczem do podniesienia poziomu innowacyjności Domu Lekarskiego w Szczecinie	2 458 077,76	1 474 846,65	02/2009	03/2010
2	RPOWZ/1.1.2/2010/1	Wdrożenie innowacyjnego modelu świadczenia usług medycznych poprzez stworzenie placówek centrum handlowym, kluczem do rynkowego sukcesu spółki Dom Lekarski	2 724 959,52	1 634 975,71	12/2010	06/2011
3	RPOWZ/1.1.3/2012/1	Nowe technologie służące realizacji innowacyjnych usług i eksperymentalnych badań medycznych kluczem do rozwoju międzynarodowego spółki DÓM Lekarski	3 507 798,46	2 104 678,00	01/2013	03/2015
		Razem 3 projekty	8 690 835,74	5 214 500,36	-	-

Źródło: opracowanie własne.

5. Pożyczka jako forma finansowania inwestycji

Zarówno realizacja inwestycji w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego, jak i realizacja strategii firmy wymagają znacznych nakładów finansowych ze strony inwestora. Wstępnie rozpatrywano finansowanie projektów kredytem bankowym. Jednak ze względu na utrudnione procedury kredytowe oraz zbyt duże wymagania dotyczące zabezpieczeń tych kredytów zrezygnowano z takiego rozwiązania. Pomocna okazała się oferta firmy Siemens Finance sp. z o.o., która zaoferowała pożyczkę.

Pożyczka to umowa na mocy prawa cywilnego, w której instytucja finansująca jako pożyczkodawca zobowiązuje się oddać do dyspozycji pożyczkobiorcy określoną sumę, na wyznaczony okres, do sfinansowania zapisanego w umowie celu; pożyczkobiorca zobowiązany jest, po dokonaniu odpowiedniego zabezpieczenia, do terminowego spłacania w ratach otrzymanego kapitału wraz z odsetkami oraz zapłaty innych kosztów związanych z przyznaniem i obsługą pożyczki zawartych w umowie ¹².

¹² <http://www.newtrader.pl/294,sloownik.html> (18.12.2012).

Siemens Finance sp. z o.o. jako pozabankowa instytucja finansująca inwestycje, głównie leasingiem, skierowała na prywatny rynek medyczny specjalny produkt – pożyczkę. Jest to finansowanie inwestycji zbliżone do kredytu bankowego, ale warunki uzyskania są podobne jak w przypadku leasingu. Zabezpieczeniem umowy pożyczki jest zazwyczaj weksel in blanco oraz środki trwale będące przedmiotem finansowania. Taka umowa jest mniej przejrzysta od umowy leasingu finansowego, pozwala natomiast skorzystać z obniżonej stawki podatku VAT. Zasady księgowania raty pożyczki medycznej Siemens Finance przypominają leasing finansowy. Pożyczkobiorca amortyzuje sprzęt, wpisując odsetki w koszty uzyskania przychodu, jednocześnie może finansować całą wartość brutto sprzętu. W pożyczce oprocentowanie jest zmienne, zależne od WIBOR 3M lub WIBOR 1M, nie odbiegające od rynkowego. Wynosi ono średnio od 10% do 12%. Przedsiębiorstwo korzystające z pożyczki nie płaci żadnych opłat manipulacyjnych i prowizji często wymaganych w przypadku kredytu bankowego. Siemens Finance minimalizuje formalności, które są związane z procedurą udzielenia pożyczki. Jednym z wielu niezwykle istotnych parametrów każdej transakcji jest czas jej zakończenia, czyli okres od momentu, w którym wnioskodawca przedstawił swoje zamierzenia instytucji finansującej do chwili zakończenia realizacji inwestycji¹³.

Siemens Finance, należący do grupy Siemens Financial Services, jest liderem na rynku pożyczek udzielanych szpitalom publicznym i podmiotom prywatnym wśród firm leasingowych. Pożyczka jest korzystniejszym sposobem pozyskiwania kapitału, głównie ze względu na kwestie podatkowe oraz możliwość uzyskania finansowania pomostowego. Największym projektem zrealizowanym do tej pory wspólnie z konsorcjum firm dostarczających sprzęt było kompleksowe wyposażenie nowo wybudowanego szpitala w Grudziądzu. Zewnętrzne finansowanie pozyskane od Siemens Finance wyniosło około 60 mln złotych przy wartości całej inwestycji 74 mln zł¹⁴.

Wszystkim firmom zainteresowanym finansowaniem inwestycji z wykorzystaniem dotacji pozyskanych ze środków Unii Europejskiej Siemens Finance oferuje pożyczkę.

Do podstawowych zalet finansowania pożyczką inwestycji realizowanych przy wsparciu dotacją, w tym dotacją w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego zalicza się:

- możliwość otrzymania wypłaty całej dotacji jednorazowo, w krótkim czasie po realizacji inwestycji sfinansowanej pożyczką,
- procedura przyznania pożyczki jest analogiczna jak w wypadku umowy leasingu – łatwa i przystępna, bez zbędnych formalności i bez konieczności negocjowania z bankiem umowy kredytowej,
- pożyczkodawca akceptuje wyższy poziom ryzyka, to znaczy zabezpieczeniem większości transakcji pożyczki jest weksel in blanco oraz przedmiot finansowany pożyczką; przy kredycie bankowym wymagane są z reguły dodatkowe

¹³ <http://www.cxnews.pl/siemens-finance-zdecydowany-lider,184.html> (18.12.2012).

¹⁴ *Plany finansowania zakupów i prac Siemens Finance: pożyczki na sprzęt i adaptację*, Medicalnet (28.01.2011); <http://www.medicalnet.pl/Siemens-Finance--pożyczki-na-sprzet-i-adaptacje,wiadomosc,27,stycczen,2011.aspx> (18.12.2012).

- zabezpieczenia, m.in. hipoteka na nieruchomości o wartości przewyższającej wartość realizowanego projektu,
- możliwość przeznaczenia otrzymanej dotacji w całości lub w części na spłatę pożyczki w celu zmniejszenia kosztów obsługi zadłużenia¹⁵.

6. Inwestycje Domu Lekarskiego SA sfinansowane pożyczką

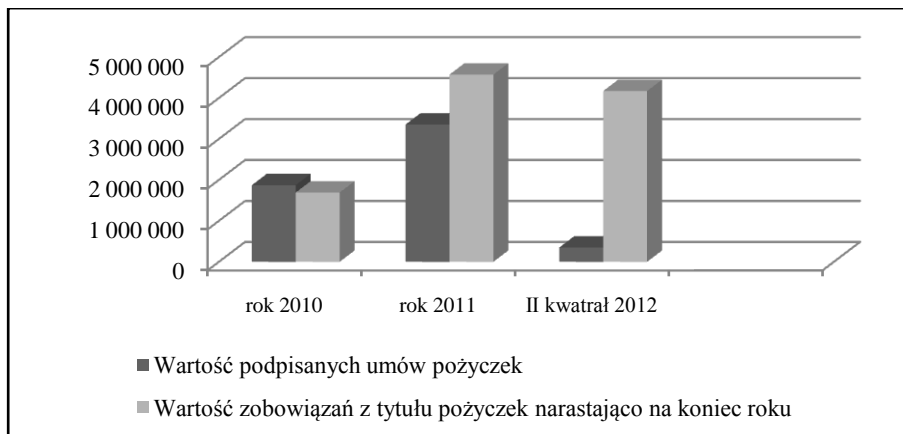
Dom Lekarski SA finansuje inwestycje pożyczkami od siedmiu lat. Takie rozwiązanie jest preferowane przez zarząd spółki ze względu na:

- szybkie procedury realizacji transakcji,
- łatwe procedury (niewielka liczba niezbędnych dokumentów),
- zabezpieczenia transakcji wekslem i przewłaszczeniem lub zastawem rejestrowym na finansowanym sprzęcie, bez innych dodatkowych zabezpieczeń,
- stosunkowo niski koszt pozyskania kapitału na sfinansowanie inwestycji,
- fachową obsługę i doradztwo pracowników.

Wartość inwestycji firmy Dom Lekarski SA sfinansowanych pożyczkami z Siemens Finance sp. z o.o. w latach 2010–2012 oraz wartość zobowiązań z tytułu pożyczek, narastająco na koniec kolejnych okresów obrachunkowych, przedstawiono na rysunku 2. Znaczne podwyższenie zobowiązań w latach 2011–2012 wynika bezpośrednio z realizacji dwóch projektów inwestycyjnych w latach 2010–2011. Przedsięwzięcia te wymieniono w tabeli 1. Są to innowacyjne inwestycje zrealizowane w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego. Dom Lekarski SA otrzymał dotacje w wysokości 60% wartości kosztów kwalifikowanych tych inwestycji, jednak nie korzystał z zaliczek na poczet tych dotacji. Projekty zrealizowano w całości z pożyczek zaciągniętych w Siemens Finance sp. z o.o. Dotacje zostały wypłacone znacznie później – po całkowitym i prawidłowym rozliczeniu projektów inwestycyjnych z Urzędem Marszałkowskim.

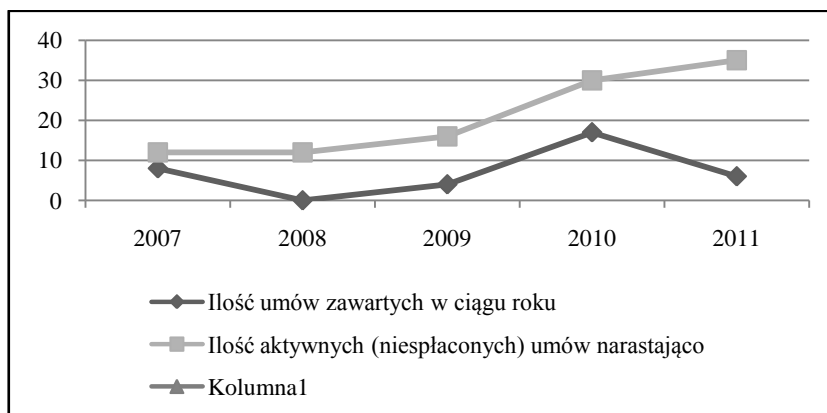
Podobna prawidłowość dotyczyła zawartych umów pożyczek pod względem ilościowym – najwięcej zawarto ich w 2010 roku, kiedy to realizowano projekty w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego. Najwięcej aktywnych umów pożyczek przypada na koniec roku 2011, czyli tuż po zakończeniu dwóch znacznych inwestycji (tab. 1). Liczba umów pożyczek firmy Dom Lekarski SA zawartych z Siemens Finance sp. z o.o. w latach 2007–2011 oraz liczba aktywnych umów narastająco na koniec każdego z tych okresów, przedstawiona jest na rysunku 3.

¹⁵ Por. *Plany finansowania zakupów i prac Siemens Finance: pożyczki na sprzęt i adaptację*, Medicalnet (28.01.2011); <http://www.medicalnet.pl/Siemens-Finance--pożyczki-na-sprzet-i-adaptacje,wiadomosc,27,stycczen,2011.aspx> (18.12.2012).



Rysunek 2. Wartość inwestycji firmy Dom Lekarski SA sfinansowanych pożyczkami z Siemens Finance sp. z o.o. w latach 2010–2012

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 3. Liczba umów pożyczki firmy Dom Lekarski SA zawartych z Siemens Finance sp. z o.o. w latach 2007–2011

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie

Główną barierą rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw jest brak dostępności do kapitału zewnętrznego niezbędnego do sfinansowania przedsięwzięć inwestycyjnych. Przedsiębiorcy często nie mogą skorzystać z kredytu bankowego ze względu na brak wystarczających zabezpieczeń spłaty rat kredytowych do banku.

W takiej sytuacji rozwiązaniem może być zaciągnięcie pożyczki w instytucji poza bankowej. W artykule przedstawiono przykład małego przedsiębiorstwa, korzystającego od siedmiu lat z usług tego typu podmiotu finansującego. Dzięki temu rozwiązaniu zrealizowano wiele ważnych dla rozwoju firmy Dom Lekarski inwestycji. Wśród najważniejszych wymieniono projekty, na które otrzymano dotacje w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Pomorza Zachodniego.

Finansowanie inwestycji pożyczką jest preferowane przez zarząd spółki ze względu na następujące zalety:

- szybkie procedury realizacji transakcji,
- łatwe procedury (niewielka liczba niezbędnych dokumentów),
- zabezpieczenia transakcji wekslem i przewłaszczeniem lub zastawem rejestrowym na finansowanym sprzęcie, bez innych dodatkowych zabezpieczeń,
- stosunkowo niski koszt pozyskania kapitału na sfinansowanie inwestycji,
- fachową obsługę i doradztwo pracowników podmiotu finansującego.

LOAN AS A FORM OF FINANCING INVESTMENTS OF SMES ON THE EXAMPLE OF DOM LEKARSKI SA

Summary

Micro-, small- and medium-sized enterprises encounter a number of barriers to development. The most important of them is the lack of access to external capital for financing business development.

One of main sources of financing investments is bank credit. However, complicated procedures for obtaining credit and strict requirements concerning securities hinder significantly the use of such a solution. In this case, an enterprise may use loan raised with a non-bank financial institution.

The article discusses the principles of financing investments for small- and medium-sized enterprises with loan. It discusses the loan offer of Siemens Finance Sp. z o.o. It also presents Dom Lekarski SA - a small entity operating in the region of West Pomerania. The main source of external financing for the investments implemented by this company covers loans raised with Siemens Finance Sp. z o.o.

Loans raised over recent years by Dom Lekarski SA made it possible to implement a considerable number of investment projects, including two were implemented with a grant obtained within the framework of the Regional Operational Program of Zachodniopomorskie Voivodeship.

Translated by Małgorzata Szewczuk