

Wpływ wiedzy o źródłach finansowania na dynamikę rozwoju przedsiębiorstwa

Anna Wójcik-Karpacz, Bogdan Nogalski, Jarosław Karpacz

Celem artykułu jest przedstawienie zagadnień związanych ze stwierdzeniem, iż możliwości rozwoju przedsiębiorstw określone są nie tylko przez znajomość trendów rynkowych czy świadomość ponoszonych kosztów i doświadczenie kadry, ale także przez ich finansowanie. Firmy charakteryzujące się wysokim potencjałem rozwoju wykorzystują wiedzę w pozyskiwaniu źródeł finansowania. Odpowiednie finansowanie umożliwia im efektywne zarządzanie majątkiem warunkującym rozwój i wykorzystanie ich potencjału konkurencyjnego. W swej warstwie empirycznej opracowanie zostało wzmocnione analizą wyników badań przeprowadzonych wśród przedsiębiorców prowadzących małe firmy w regionie świętokrzyskim.

1. Wstęp

Zasadniczym problemem każdej firmy jest niewystarczająca ilość środków pieniężnych, które są niezbędne do efektywnego prowadzenia działalności gospodarczej. Każde przedsiębiorstwo, aby realizować swoje podstawowe cele, musi posiadać kapitał, czyli źródła finansowania. Przedsiębiorstwa wykorzystują finansowanie wewnętrzne i zewnętrzne. Ich wzajemny stosunek może mieć kluczowe znaczenie tak dla dotychczasowej egzystencji (trwania), jak i rozwoju przedsiębiorstwa. Wiadomym jest, iż rozwój firmy w dużej mierze zależy od wielkości zgromadzonego lub dostępnego kapitału, który pochodzić może zarówno ze źródeł własnych, jak i z dostępnych źródeł zewnętrznych. Należy zaznaczyć, że zdolności akumulacyjne polskiego sektora małych przedsiębiorstw są niewystarczające. Stąd też wzrasta w sposób zasadniczy waga wykorzystywania przez ten sektor zewnętrznych źródeł finansowania, które oferuje rynek finansowy i kapitałowy. Takie korzystanie z różnych źródeł finansowania przez małe firmy wymaga od prowadzących je przedsiębiorców określonego poziomu wiedzy w tym zakresie.

Rozwój rynku finansowego i kapitałowego w Polsce stwarza obecnie wiele możliwości pozyskiwania zewnętrznych środków na finansowanie działalności przedsiębiorstw tego sektora. Z kolei ich wykorzystywanie może sprzyjać ograniczeniu negatywnego wpływu niedostatku kapitału, który często pojawia się właśnie w tego typu organizacjach.

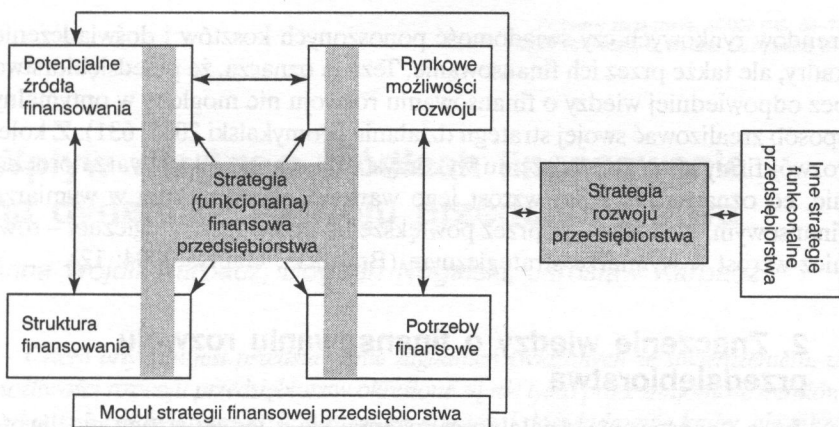
Celem artykułu jest przedstawienie zagadnień związanych ze stwierdzeniem, iż możliwości rozwoju firm określone są nie tylko przez znajomość

trendów rynkowych czy świadomość ponoszonych kosztów i doświadczenie kadry, ale także przez ich finansowanie. Teza ta oznacza, że przedsiębiorstwo bez odpowiedniej wiedzy o finansowaniu rozwoju nie mogłoby w optymalny sposób zrealizować swojej strategii działania (Pomykański 2005: 631). Z kolei rozwój firmy służy pełniejszemu wykorzystaniu szansy, jaką stwarza otoczenie, co oznacza nie tylko wzrost jego wartości ekonomicznej w wymiarze finansowym, ale także – poprzez powiększenie przewagi strategicznej – również wzrost w wymiarze strategicznym (Bratnicki, Gabryś 2004: 12).

2. Znaczenie wiedzy o finansowaniu rozwoju przedsiębiorstwa

Przez finansowanie działalności rozumie się z jednej strony możliwość zaangażowania środków finansowych każdego rodzaju w celu przeprowadzenia w przedsiębiorstwie procesu produkcyjnego i sprzedaży, z drugiej zaś gotowość podejmowania procesów finansowo-technicznych związanych z utworzeniem przedsiębiorstwa, jego przekształceniem lub połączeniem z innym (Ickiewicz 1999: 9–10). Przyrost przychodów przedsiębiorstwa wywoływać może także znaczne potrzeby w zakresie finansowania jego działalności. Będą one dotyczyć finansowania wzrostu aktywów obrotowych koniecznych dla podniesienia poziomu sprzedaży wyrobów i usług oraz nakładów na inwestycje, które będą podstawą do utrzymania dalszego wzrostu przychodów ze sprzedaży produktów i usług. Innymi słowy można powiedzieć, że strategia finansowania ma silny związek ze strategią rozwoju przedsiębiorstwa. Przy czym pod pojęciem strategii finansowania można rozumieć długookresowy, niekiedy wielowariantowy plan pozyskiwania kapitału. Ponadto tak strategia rozwoju przedsiębiorstwa, jak i strategia finansowania uwarunkowane są możliwościami rozwoju i potrzebami finansowymi. Z tym że nie są to jedyne czynniki brane pod uwagę, ponieważ strategia finansowania zależy od dostępności do potencjalnych źródeł finansowania i struktury finansowania, co przedstawia schemat zamieszczony na rysunku 1.

Ważnym tłem dla przedstawionego na rysunku 1. schematu myślenia jest wiedza o możliwościach i źródłach finansowania przedsiębiorstwa, zarówno w danej chwili, jak i w pewnej dającej się przewidzieć perspektywie. Wiedza ta stwarza, a nawet gwarantuje przedsiębiorcy możliwość odniesienia sukcesu na rynku. To jednak wymaga stworzenia właściwej struktury źródeł finansowania, dzięki której przedsiębiorstwo będzie mogło mieć zapewnioną odpowiednią dynamikę rozwoju. Na jej kształtowanie ma wpływ z kolei wiele czynników, wśród których można wyróżnić: dostępność kapitału, rentowność przedsiębiorstwa, pozycję zajmowaną przez przedsiębiorstwo w sektorze, strukturę aktywów, warunki pozyskiwania kapitału, efekt dźwigni finansowej, opracowanie koncepcji finansowania przedsiębiorstwa w różnych fazach jego kształtowania (elastyczność finansowania organizacji w przyszłości), mentalność właścicieli czy ryzyko finansowe.



Rys. 1. Determinanty określające strategie finansowania rozwoju przedsiębiorstwa. Źródło: opracowanie własne.

Szczególnego znaczenia dla rozwoju przedsiębiorstwa nabiera wiedza o możliwościach nie tylko bieżącego, ale i perspektywicznego finansowania jego działalności. W świetle wyników badań czynnik ten stanowi niezwykle ważną determinantę zarówno w okresie poprzedzającym uruchomienie firmy, w czasie jej rozruchu, jak i w kolejnych, następujących po sobie fazach jego wzrostu (Bielawska 2005: 193–196). Istotnym zabiegiem w kształtowaniu instrumentów finansowania jest nadanie im, odpowiedniej do zmieniających się potrzeb firmy, elastyczności. Przedsiębiorstwo, będąc złożoną organizacją o charakterze dynamicznym, podlega ciągłym zmianom w czasie, które są powodowane częściowo przez otoczenie, a częściowo stanowią efekt realizacji założonych przez firmę celów. Pomijając jednak przyczyny owych zmian, przedsiębiorstwo powinno dostosować strukturę dostępnych dla niego instrumentów finansowania odpowiednio do warunków. Wysoki udział kapitału własnego w jego finansowaniu umożliwia zwykle łatwe pozyskanie kapitału obcego, zarówno w długim, jak i krótkim czasie, oraz dogodnym dla przedsiębiorstw momencie. Jednak przyjęcie takiej strategii finansowania rozwoju może oznaczać konieczność rezygnacji z korzyści wywołanych dźwignią finansową i podnoszącą się wówczas rentownością kapitału własnego poprzez zwiększenie udziału zadłużenia w strukturze finansowania.

Stąd też tak istotne jest odpowiednie finansowanie działalności rozwojowej przedsiębiorstwa, które stwarza możliwość budowania przewagi konkurencyjnej. Bowiem aby przedsiębiorstwo mogło zrealizować potencjał wzrostu, musi koniecznie w różnych etapach swojego wzrostu/rozwoju zabezpieczyć odpowiednie finansowanie. W przypadku firm o dużym potencjale wzrostu odpowiednia strategia określa sposób finansowania, a finansowanie determinuje możliwości rozwoju. Kluczem do takiego zachowania się orga-

nizacji na rynku jest wiedza kadry zarządzającej i wykonawczej (Godziszewski, Haffer, Stankiewicz 2005: 632). Nie każda jednak wiedza jest kapitałem intelektualnym, lecz jedynie ta, która staje się użyteczna dla przedsiębiorstwa (Perechuda 2005: 179). Tylko taka wiedza umożliwia odpowiednie planowanie rozwoju, uwzględniające zachodzące zmiany na rynku, w technologii i w samym przedsiębiorstwie.

Wiedza o finansowaniu rozwoju danej firmy kapitałem własnym i obcym przyczynia się do skuteczniejszego i efektywniejszego wykorzystania jego aktywów. Wiadomo, iż przedsiębiorcy w prowadzeniu działalności gospodarczej wykorzystują kapitał pochodzący z różnych źródeł. Przy czym pozyskiwanie kapitału oraz podejmowanie decyzji o sposobie jego wykorzystywania przez przedsiębiorców wymaga od nich samych znajomości i respektowania jego podstawowych cech i funkcji (Łuczka 2001: 35–50; Wójcik-Karpacz 2006: 104–112). Tym bardziej, że zarządzanie finansami w przedsiębiorstwie przedstawione jest jako proces, w którym generuje ono bogactwo oparte na swoich aktywach. W tym procesie przedsiębiorcy powinni cały czas brać pod uwagę zarówno bezpieczeństwo finansowe, jak i osiągnięte wyniki¹.

W aktywach przedsiębiorstwa wyodrębnia się aktywa trwałe i obrotowe, przy czym do trwałych zaliczamy: wartości niematerialne i prawne, rzeczowe aktywa trwałe, należności długoterminowe i długoterminowe rozliczenia międzyokresowe. Natomiast aktywa obrotowe obejmują: zapasy, należności krótkoterminowe, inwestycje krótkoterminowe i krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe (Waśniewski, Gos 2002: 23–26). Tworzenie bogactwa odbywa się przy wykorzystaniu tych aktywów. Z kolei „powstałe bogactwo tworzy warunki do finansowania wygodnego stylu życia przedsiębiorcy, inwestowania w nowe przedsięwzięcia, pomnażania wartości stworzonej organizacji” (Bratnicki, Gabryś 2004: 13) Nie można jednak mówić o generowaniu bogactwa, jeśli nie uwzględnimy wyników finansowych firmy, a przede wszystkim jeśli nie ustalimy, jakie działania strategiczne kryją się pod tymi wynikami (Godziszewski, Haffer, Stankiewicz 2005: 625). W przedsiębiorstwie można wyróżnić dwa podstawowe procesy finansowe. Pierwszy z nich polega na finansowaniu bieżącej działalności gospodarczej polegającej na zapewnieniu dopływu środków z przychodów ze sprzedaży, drugi zaś na finansowaniu działalności rozwojowej, polegającej na gromadzeniu i wydatkowaniu wewnętrznych i zewnętrznych środków finansowych (Godziszewski, Haffer, Stankiewicz 2005: 633). Środki wewnętrzne przedsiębiorstwo może zapewnić sobie dopiero po zrealizowaniu zysku netto i jego przeznaczeniu na rozwój działalności gospodarczej. Natomiast środki zewnętrzne są pozyskiwane na przykład od inwestorów, którzy wypełniają lukę w finansowaniu pomiędzy kapitałem wniesionym przez założycieli i kapitałem wnoszonym przez inwestorów kapitałowych.

3. Źródła finansowania małych przedsiębiorstw w regionie świętokrzyskim

Wybór źródła finansowania prowadzenia działalności gospodarczej stanowi ważny problem w procesie zarządzania przedsiębiorstwem. Jego prawidłowe rozwiązanie powinno zostać poprzedzone analizą otoczenia rynkowego przedsiębiorstwa. Owa analiza winna być dokonana z punktu widzenia oferowanych możliwości oraz standingu finansowego przedsiębiorstwa. Powinien być także zastosowany określony rachunek opłacalności, który umożliwi wybór takich źródeł, które w danym czasie są dostępne, elastyczne i najbardziej racjonalne, tzn. przyczyniają się do bezpieczeństwa finansowego i maksymalizacji korzyści osiąganych przez właścicieli przedsiębiorstwa. Z tym jednak zastrzeżeniem, że w małych firmach prowadzący je przedsiębiorcy mogą efektywnie pozyskiwać i wykorzystywać źródła finansowania inwestycji zapewniających im rozwój jedynie wtedy, gdy zostaną zastosowane odpowiednio dobrane instrumenty zarządzania finansami.

Do najczęściej wykorzystywanych źródeł finansowania działalności gospodarczej należą: kredyt kupiecki, kredyt bankowy oraz leasing.

Leasing jest szeroko wykorzystywany przez przedsiębiorstwa różnej wielkości, bo jego dodatkowym atutem jest występowanie „tarczy podatkowej”, która powoduje zmniejszenie zobowiązań z tytułu podatku dochodowego. Przy inwestycji realizowanej w formie leasingu bardzo korzystny jest fakt, że istnieje możliwość spłaty zobowiązań rat leasingowych ze środków pieniężnych wygenerowanych dzięki użytkowaniu leasingowanego dobra bez wpływu na strukturę właścicielską i związany z tym udział w zysku osób trzecich. Leasing daje możliwość pozyskania środków trwałych bez konieczności posiadania zabezpieczeń (zabezpieczeniem jest sam przedmiot leasingu lub jego ubezpieczenie), które natomiast są niezbędne w przypadku ubiegania się o kredyt bankowy.

Natomiast przy wyborze kredytu istotne znaczenie ma koszt jego pozyskania. Ważna jest nie tylko minimalna wysokość kosztów (np. wielkość odsetek od kredytu czy też prowizja), ale również struktura i harmonogram spłaty kredytu. Kredyt bankowy jest stosunkowo łatwo dostępny, choć niektóre małe przedsiębiorstwa mogą mieć problemy z jego uzyskaniem. Dotyczy to głównie przedsiębiorstw nowo powstałych, o niskiej renomie, małym potencjale wzrostowym, nieznanym dla banku lub tych, których kondycja finansowa jest niestabilna lub wątpliwa. W niektórych podmiotach dostępność kredytu mogą ograniczyć także trudności z jego zabezpieczeniem. Natomiast banki są skłonne udzielać kredytów do pewnej kwoty bez szczególnych formalności tym przedsiębiorstwom, które mają u nich rachunek bieżący, znają bowiem ich historię i wysokość wpływów na ten rachunek.

Koszt kapitału stanowi jedno z podstawowych kryteriów wyboru źródeł finansowania, gdyż ma bezpośrednie przełożenie na rentowność przedsiębiorstwa. Wyższy koszt kapitału pozyskiwanego przez przedsiębiorstwo

powoduje niższą efektywność działania, czego konsekwencją jest mniejszy zysk. Koszt kapitału stanowi dobrą bazę do rozpoczęcia porównań, z jakiego źródła finansowania warto skorzystać. W tego rodzaju przedsiębiorstwach najistotniejszą barierą rozwoju w krótkiej perspektywie czasowej są koszty finansowania działalności. A jest to związane z wysokim poziomem oprocentowania kredytów bankowych przeznaczonych dla firm (Skowronek-Mielczarek 2005: 15).

O wyborze źródeł finansowania decyduje niekiedy koszt jego pozyskania, który jednak może zejść na dalszy plan, ustępując pola zadaniom wynikającym ze strategii finansowej firmy. Od tego, czy organizacja będzie w stanie pozyskać niezbędny kapitał przy jednoczesnej minimalizacji związanych z tym kosztów, może zależeć, czy osiągnie ona sukces, czy też zostanie wykluczona z rynku.

Kredyt i leasing są konkurencyjnymi metodami finansowania działalności i inwestycji w profesjonalnym obrocie gospodarczym. Konieczność ograniczenia ryzyka banku stwarza bariery w możliwości uzyskania kredytu, co wynika z braku zdolności kredytowej przedsiębiorcy oraz ustawowych ograniczeń samego banku, dotyczących wysokości udzielania kredytu. Jednak te ograniczenia nie stanowią przeszkody w uzyskaniu dobra inwestycyjnego w drodze leasingu.

Tab. 1. prezentuje charakterystykę systemu finansowania działalności gospodarczej małych przedsiębiorstw (Nogalski, Wójcik-Karpacz, Karpacz 2006: 42).

Wyszczególnienie	Realizacja w małych przedsiębiorstwach
Własność kapitału	jednoosobowa, rodzinna albo w posiadaniu wąskiego grona osób
Powiązanie z rynkiem kapitałowym	brak, a przez to ograniczone możliwości finansowe
Zdolność kredytowa	niska, przez co i ograniczony dostęp do kredytów
Dostępność funduszy strukturalnych z Unii Europejskiej wspierających przedsiębiorczość	znaczna, choć bywa ograniczona możliwościami pierwotnego sfinansowania realizowanych projektów

Tab. 1. Charakterystyka systemu finansowania funkcjonowania i rozwoju małych przedsiębiorstw. Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie informacji zawartych w tab. 1. można określić charakterystykę systemu finansowego małego przedsiębiorstwa. Jednym z jego wyznaczników jest koncentracja na własności kapitału finansowego, którym firmy te dysponują. Jest on bowiem najczęściej wyłączną własnością przedsiębiorcy lub wąskiego grona wspólników, często dodatkowo połączonych więziami rodzinnymi. Jak łatwo można zaobserwować, mocno ograniczony

kapitał własny przekłada się na niestabilną sytuację finansową, a co za tym idzie i niską aktywność inwestycyjną, wymagającą z natury swojej zwiększonej aktywności w sferze nakładów. Nie zawsze jednak ograniczona ekspansja rynkowa jest wynikiem ograniczeń natury finansowej. Część przedsiębiorców w istocie napotyka na liczne bariery w kredytowaniu działalności. Dla innych rzeczywistym problemem jest zbyt zachowawcze podejście do zewnętrznych źródeł finansowania. Na przykład może być to brak kreatywnego podejścia do tworzenia kombinacji różnych źródeł finansowania, w zależności od kondycji finansowej przedsiębiorstwa i zewnętrznych warunków. Efektem takiego zachowania jest finansowanie inwestycji jedynie z ograniczonych często środków własnych (Bednarski, Sienkiewicz 2005).

Podkreślenia wymaga jednak fakt, że budowa systemu finansowania działalności małych przedsiębiorstw uwarunkowana jest także czynnikami zewnętrznymi wyznaczanymi przez otoczenie makroekonomiczne oraz konkurencyjne. Od ukształtowania tego pierwszego zależy dostępność zewnętrznych źródeł finansowania, zaś druga z tych sfer wpływa na ogólnie rozumiane zapewnienie stabilności finansowej, w tym poprzez stosowaną politykę cenową czy udzielane (często na zasadach zwyczajowych w danym sektorze) terminy płatności.

W niniejszym artykule zostanie też dokonana prezentacja źródeł finansowania małych przedsiębiorstw działających w regionie świętokrzyskim w oparciu o wyniki badań, które zostały przeprowadzone w maju 2003² oraz ponowione dwa lata później³ wśród przedsiębiorców prowadzących tej wielkości firmy w regionie świętokrzyskim. Uwzględniony został przyjęty podział na środki własne przedsiębiorcy oraz pozyskane z zewnątrz, w tym poprzez zaciągnięcie kredytów, leasing itp. Rozróżnienie to ma na celu doprowadzenie do lepszego rozpoznania struktury źródeł finansowania funkcjonowania i rozwoju małych firm.

Pierwszym krokiem na drodze analizy podjętego problemu badawczego będzie wskazanie zaangażowania poszczególnych rodzajów źródeł finansowania w finansowaniu działalności małych przedsiębiorstw we wskazanych okresach prowadzonych badań. Dzięki takiemu ujęciu problemu można będzie unaocznić proces zachodzących zmian w badanym obszarze. Zestawienie wyników badań w zakresie oceny źródeł finansowania małych przedsiębiorstw z regionu świętokrzyskiego przedstawia rys. 2.

Na podstawie zestawienia wyników przeprowadzonych w obu okresach badań można zaobserwować wzrost roli środków własnych w finansowaniu działalności małych przedsiębiorstw w regionie świętokrzyskim. Ponadto potwierdza to wskazany już na wstępie (por. tab. 1) fakt podkreślający duże znaczenie tego rodzaju środków w zapewnieniu efektywnego funkcjonowania i rozwoju tych przedsiębiorstw.⁴

Zauważony wzrost zaangażowanych środków własnych może najprawdopodobniej być podyktowany zwiększeniem aktywności inwestycyjnej tych

przedsiębiorstw, a tym samym także zwiększeniem nakładów niezbędnych do jej sfinansowania.

Jednak w celu potwierdzenia słuszności tego przypuszczenia można podać je weryfikacji w oparciu o informacje dotyczące poziomu wykorzystania pozostałych źródeł finansowania działalności w objętych badaniami przedsiębiorstwach, co ujęto także na rys. 2.

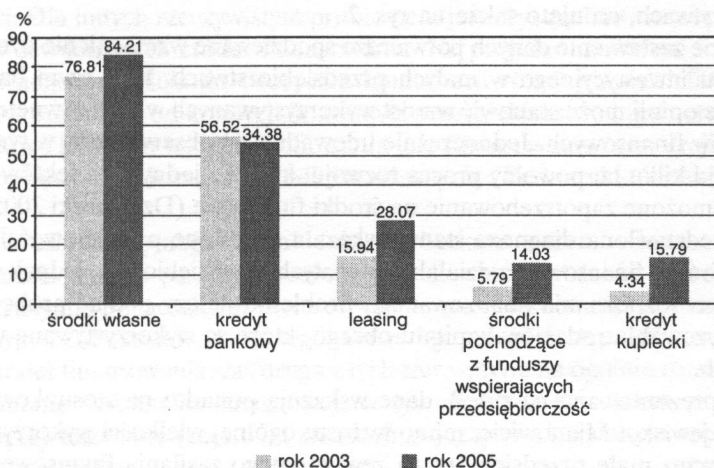
Takie zestawienie danych potwierdza spodziewane wzmocnienie dynamiki procesu inwestycyjnego w małych przedsiębiorstwach. Przy czym bazę tej właśnie opinii może stanowić wzrost wykorzystywanych w nich zewnętrznych środków finansowych. Jednocześnie udowadnia to obserwowany w tym sektorze od kilku lat powolny proces rozwoju, którego jednym z efektów może być wzmożone zapotrzebowanie na środki finansowe (Dziwulski 2005: 10).

Przedstawiona diagnoza stanu wykazała określone prawidłowości dotyczące źródeł finansowania działalności małych przedsiębiorstw, jednak w celu lepszego rozpoznania analizowanego problemu należy podjąć próbę scharakteryzowania rodzajów kapitału obcego, które są wykorzystywane w tych firmach.

Zaprezentowane na rys. 2. dane wskazują ponadto na stosunkowo ciekawe zjawisko. Mianowicie, mimo wzrostu ogólnej wielkości wykorzystywanego przez małe przedsiębiorstwa zewnętrznego zasilania finansowego, co przejawia się w zwiększeniu zainteresowania leasingiem, kredytem kupieckim i środkami z funduszy wspierających przedsiębiorczość, zmniejszeniu – choć niewielkiemu – uległo finansowanie działalności poprzez kredyt bankowy. To może świadczyć o wciąż utrzymującej się niedostępności kredytów dla małych firm z regionu świętokrzyskiego. W tym względzie już od kilku lat można zaobserwować swoisty spektakl z udziałem rozmaitych banków, które zapewniają o możliwościach i chęciach kredytowania działalności małych przedsiębiorstw. Niestety, często okazuje się, że to tylko przedstawienie, a rzeczywistość bywa zgoła odmienna. Choć trzeba przyznać, że zgodnie z informacjami zawartymi na rys. 2. ponad połowa przedsiębiorstw finansuje swoją działalność poprzez kredyt bankowy. Jednakże utrzymujący się stały poziom tego źródła w badanych latach wskazuje, że są to decyzje wynikające z konieczności, a nie z poprawy jakości oferty banków. Prawdopodobnie ukształtowanie oferty kredytowej pod kątem zapotrzebowania i możliwości małych przedsiębiorstw przejawiłoby się bowiem nie wzrostem, a spadkiem lub przynajmniej utrzymaniem poziomu angażowanego w działalność kapitału własnego.

Jednocześnie budujący jest znaczny, bo ponad dwukrotny w stosunku do badanego poprzednio okresu, wzrost wykorzystania środków z funduszy wspierających rozwój przedsiębiorczości. Przy czym stan ten wynika zarówno z ożywienia się działania instytucji wsparcie to oferujących, jak i samych przedsiębiorców, którzy zaczęli poszukiwać możliwości korzystnego sfinansowania zakładanych przez siebie celów. Nie bez znaczenia w kwestii finansowania działalności małych przedsiębiorstw jest pojawienie się możliwości

uzyskania wsparcia z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej, którymi znaczna część małych przedsiębiorców z regionu świętokrzyskiego wykazała zainteresowanie⁵.



Rys. 2. Źródła finansowania działalności małych przedsiębiorstw w regionie świętokrzyskim w latach 2003 i 2005. Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Interesujące jest też zjawisko wzrastającego wykorzystania leasingu, co mogłoby świadczyć, jeśli informacje te potwierdzą się w toku dalszych prac badawczych, o wzroście atrakcyjności tej formy finansowania.

Na podstawie danych zaprezentowanych na rys. 2. można powiedzieć, iż wzrosła także rola kredytu handlowego w zarządzaniu płynnością finansową badanych organizacji. Zobowiązania handlowe są rezultatem sprzedaży produktów i towarów, jeżeli zapłata dokonywana jest przez odbiorcę w terminie o kilka dni późniejszym od daty odbioru świadczenia i wystawienia faktury klientowi (Bień, Bień 2002: 125). Taka sytuacja jest równoznaczna z udzieleniem odbiorcy kredytu handlowego, który może mieć dwojaki charakter, a mianowicie:

- manipulacyjny, gdy sprzedaż traktowana jest jako gotówkowa, a kilkudniowy okres prolongaty w zapłacie przeznaczony jest na przyjęcie dostawy przez odbiorcę i dokonanie czynności technicznych związanych z przekazaniem gotówki; zwykle czas ten potrzebny jest odbiorcy na sprawdzenie dostawy z zamówieniem i fakturą oraz wystawienie i złożenie w banku stosownego polecenia przelewu,
- właściwego kredytu handlowego (kupieckiego), jeżeli ustalony jest dłuższy termin zapłaty, który oznacza rzeczywiste kredytowanie aktywów odbiorcy.

Właściwy kredyt handlowy jest samoregulującym się źródłem finansowania i oznacza świadome wydłużanie okresu zapłaty, a w konsekwencji

jego finansowanie przez dostawcę. Można powiedzieć, że jest narzędziem polityki dostawcy wobec odbiorcy, a dokładniej polityki aktywizacji sprzedaży. Przedsiębiorstwo udzielające kredytów handlowych pozyskuje w ten sposób między innymi klientów, którzy ze względu na okresowe trudności finansowe nie są zdolni do bieżącego finansowania zakupów, tzn. zapłaty za dostawę w momencie jej odbioru. Dostępność kredytów handlowych ułatwia wielu małym odbiorcom nie tylko przetrwanie, ale i rozwój na rynku. Jednak udzielanie odbiorcom takich kredytów powoduje też określone skutki dla dostawców⁶.

Ujawnione zmiany w strukturze źródeł finansowania działalności małych przedsiębiorstw upoważniają do wyciągnięcia wniosku o zauważalnych wśród tych przedsiębiorstw symptomach prorozwojowych obserwowalnych we wzroście poziomu środków finansowych niezbędnych do prowadzenia inwestycji.

4. Podsumowanie

Optymalnie zaprojektowana strategia finansowania warunkuje możliwość realizacji strategii rozwoju przedsięwzięć. Zasadnicze znaczenie ma dostarczenie właściwej ilości kapitału z odpowiedniego źródła i w odpowiednim czasie. Dlatego tak ważne jest, by w kolejnych etapach wrostu/rozwoju przedsiębiorstwa właściwie dobrać źródła i moment finansowania oraz ilość środków pieniężnych. Przy podejmowaniu decyzji dotyczących opracowywania strategii finansowania firmy bardzo istotnym czynnikiem jest wiedza kadry zarządzającej, zarówno co do tworzenia takiej strategii, jak i narzędzi umożliwiających stałą obserwację szeroko rozumianego otoczenia biznesowego pod kątem wykorzystywania pojawiających się szans i okazji rynkowych w tworzeniu dodatkowych zewnętrznych źródeł finansowania. Przy czym przez decyzje finansowe przedsiębiorstwa należy rozumieć dobór źródeł finansowania tak pod kątem ich pochodzenia, czyli prawa własności kapitału (finansowanie kapitałem własnym i obcym), jak i terminu zapadalności, czyli według czasu dyspozycji określonym kapitałem (tj. finansowanie krótkoterminowe i długoterminowe). Należy też zaznaczyć, iż na intensywność wykorzystania różnorodnych źródeł finansowania w tym sektorze przedsiębiorstw wpływają także czynniki o charakterze subiektywnym, związanym z konkretnym właścicielem przedsiębiorstwa.

Informacje o autorach

Prof. zw. dr hab. Bogdan Nogalski – Instytut Organizacji i Zarządzania, Zakład Strategii Zarządzania, Uniwersytet Gdański. E-mail: nogalski@wzr.pl.

Dr Anna Wójcik-Karpacz – Instytut Zarządzania, Wydział Zarządzania i Administracji, Akademia Świętokrzyska w Kielcach.

Dr Jarosław Karpacz – Instytut Zarządzania, Wydział Zarządzania i Administracji, Akademia Świętokrzyska w Kielcach.

Przypisy

- ¹ Więcej na temat decyzji które mają istotny wpływ na efektywność gospodarowania przedsiębiorstwa z punktu widzenia uzyskiwanych korzyści finansowych i wzrostu zyskowności kapitałów własnych zobacz w: J. Grzywacz, *Zarządzanie majątkiem obrotowym w przedsiębiorstwie*, SGH w Warszawie, Warszawa 2006.
- ² Badanie zrealizowano w maju 2003 roku na próbie 271 małych przedsiębiorstw, wylosowanych według schematu losowania warstwowego proporcjonalnego. Więcej na temat zalet losowania warstwowego stosowanego w badaniach ankietowych zobacz w: M. Szreder, *Znaczenie informacji spoza próby w badaniach ankietowych*, „Marketing i Rynek” 2005, nr 4.
- ³ Badanie zrealizowano w maju i czerwcu 2005 roku na tej samej próbie badawczej, przy czym w miejsce przedsiębiorstw, które nie udzieliły odpowiedzi, bądź zostały zlikwidowane wylosowano nowe.
- ⁴ Według Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych prawie 70% ogółu inwestycji prowadzonych w małych przedsiębiorstwach jest finansowana ze środków własnych, por. P. Dzięwulski, *Gwarancje i poręczenia kredytów dla MSP w ramach krajowego funduszu poręczeń kredytowych*, „Zeszyty BRE Bank-CASE” 2005, nr 78, s. 10.
- ⁵ Przy tej okazji warto zauważyć, że prawdopodobnie liczba złożonych i rozpatrzonych pozytywnie wniosków mogłaby być większa, gdyby złagodzone nieco niektóre bariery proceduralne i poprawiono jakość informacji docierającej dla małych przedsiębiorców, szerzej na ten temat: M. Chmielewska, *Sami sobie komplikujemy*, „Businessman Magazine”, 2005, nr 2.
- ⁶ Więcej na temat sprzedaży z odroczonym terminem płatności zobacz w D. Podedworna-Tarnowska, *Factoring w Polsce*, Wyd. Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2007, s. 57.

Bibliografia

- Bednarski, M. i Ł. Sienkiewicz. 2005. Czy w Polsce naprawdę małe jest piękne. *Nowe Życie Gospodarcze*, nr 11.
- Bielawska, A. 2005. Zadania finansowe w procesie tworzenia przedsiębiorstwa – ujęcie teoretyczne i empiryczne. w: Nowakowski, J. i J. Ostaszewski (red.), *Wybrane zagadnienia teorii oraz praktyki finansów*, Warszawa: Wyd. Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.
- Bień, W. i A. Bień. 2002. *Kalkulacja ceny pieniądza w lokatach, pożyczkach i kredytach*, Warszawa: Difin.
- Bratnicki, M. i B.J. Gabryś. 2004. Orientacje czasowe przedsiębiorczego rozwoju. w: Strużyna J. (red.) *Przedsiębiorczość organizacyjna. Orientacje czasowe. Opcje realne. Wyjątkowi ludzie*. Katowice: Wydawnictwo Gnome.
- Chmielewska, M. 2005. Sami sobie komplikujemy. *Businessman Magazine*, nr 2.
- Dzięwulski, P. 2005. Gwarancje i poręczenia kredytów dla MSP w ramach krajowego funduszu poręczeń kredytowych. *Zeszyty BRE Bank-CASE*, nr 78.
- Godziszewski, B., Haffer, M. i M.J. Stankiewicz. (red.) 2005. *Wiedza jako czynnik międzynarodowej konkurencyjności w gospodarce*, Toruń: TNOiK i Wydawnictwo Dom Organizatora.
- Grzywacz, J. 2006. *Zarządzanie majątkiem obrotowym w przedsiębiorstwie*, Warszawa: SGH.
- Ickiewicz, J. 1999. *Strategia finansowania przedsiębiorstwa*, Warszawa: SGH i Poltex.
- Łuczka, T. 2001. *Kapitał obcy w przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, Poznań: PWN.

- Nogalski, B., Wójcik-Karpacz, A. i J. Karpacz. 2006. Uwarunkowania podatności małych przedsiębiorstw na zmiany. *Współczesne Zarządzanie*, nr 2.
- Perechuda, K. 2005. *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie*, Warszawa: PWN.
- Podedworna-Tarnowska, D. 2007. *Factoring w Polsce*, Warszawa: SGH.
- Pomykalski, P. 2005. Wiedza w finansowaniu rozwoju przedsiębiorstwa, w: Godziszewski, B., Haffer, M. i M.J. Stankiewicz. (red.) *Wiedza jako czynnik międzynarodowej konkurencyjności w gospodarce*, Toruń: TNOiK i Wydawnictwo Dom Organizatora.
- Skowronek-Mielczarek, A. 2005. *Małe i średnie przedsiębiorstw. Źródła finansowania*, Warszawa: C.H. BECK.
- Szreder, M. 2005. Znaczenie informacji spoza próby w badaniach ankietowych. *Marketing i Rynek*, nr 4.
- Waśniewski, T. i W. Gos. 2002. *Rachunkowość przedsiębiorstw*, Warszawa: FRRwP.
- Wójcik-Karpacz, A. 2006. Rola i struktura nadwyżki finansowej jako źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstwa. w: *Studia i Materiały*. Kielce: Wyd. Akademii Świętokrzyskiej.