

DOROTA CZERWIŃSKA-KAYZER

## ALTERNATYWNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA DŁUGOTERMINOWEGO W MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTWACH

*Z Katedry Ekonomiki Gospodarki Żywnościowej  
Akademii Rolniczej im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu*

ABSTRAKTUM. Für viele kleine und mittlere Betriebe, das Eigenkapital ist eine Hauptfinanzquelle. In diesen Betrieben bildet es zur Hälfte das ganze Kapital und reicht kaum für die Wirtschaftstätigkeit aus. Nur einige Betriebe können Bankkredite benutzen, weil sie schwer verkaufen sind. Darum suchen die Betriebe andere Lösungen der Finanzierung der Betriebstätigkeit. Auf dem Finanzmarkt können sie verschiedene Finanzmöglichkeiten, z.B. Venture Capital, Leasing, Franchising, Forfaitierung finden.

**Schlüsselwörter:** langfristige Finanzierungsquelle, Kapital, Venture Capital, Leasing, Franchising, Forfaitierung

### Wstęp

Wprowadzenie reguł wolnorynkowych wywołało eksplozję indywidualnej przedsiębiorczości. Jej rezultatem było powstanie dużej liczby (ponad 3 mln) małych i średnich przedsiębiorstw (**Okreglicka** 2004), które potrzebują kapitału i dóbr inwestycyjnych (**Golda** 2002). Przedsiębiorstwa te odgrywają dużą rolę w gospodarce narodowej, gdyż w znacznym stopniu (w blisko 40%) wypracowują produkt krajowy brutto oraz tworzą nowe miejsca pracy.

Głównym źródłem finansowania dużej liczby małych i średnich firm jest kapitał własny, wynoszący więcej niż połowę niezbędnych środków, który z trudem wystarcza do prowadzenia bieżącej działalności przedsiębiorstwa. W niewielkim tylko stopniu firmy te korzystają z kredytów bankowych, ponieważ kredyty są przyznawane nielicznym. Dostęp do zorganizowanego rynku kapitałowego i korzystanie z jego instrumentów jest także ograniczone poprzez wielkość tych podmiotów. Zdolność rozwojowa większości z nich jest dlatego niewielka. W konsekwencji małe i średnie jednostki coraz częściej poszukują alternatywnych, niekonwencjonalnych źródeł finansowania, takich jak np. venture capital, leasing, franchising czy forfaiting.

Wymienione instrumenty finansowe są przykładami kapitału długoterminowego, który dla jednostki gospodarczej jest podstawą finansową, ponieważ jego wysokość świadczy o stabilności finansowej (zarówno bieżącej, jak i rozwojowej) oraz zapewnia płynność finansową.

Rozwój niekonwencjonalnych metod pokrycia rosnącego zapotrzebowania na kapitał, który jest niezbędnym warunkiem w walce z konkurencją, oraz zapotrzebowanie na te formy finansowania to przesłanki przedstawienia istoty oraz korzyści i niebezpieczeństw wybranych źródeł finansowania długoterminowego wykorzystywanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa.

### **Źródła finansowania działalności gospodarczej**

Finansowanie najczęściej jest rozumiane jako wszelkie działania i przedsięwzięcia mające na celu pozyskanie kapitału, zarówno krótko-, jak i długoterminowego (**Wolak-Tuzimek** 2004). Tenże kapitał w literaturze jest rozumiany różnorodnie. W ujęciu bilansowym jest definiowany jako strona pasywna bilansu, czyli abstrakcyjna suma wartości majątku przedsiębiorstwa lub źródła jego pochodzenia (**Czekaj i Dresler** 1995).

Kapitał zatem jest źródłem finansowania niezbędnym dla osiągnięcia założonego celu w danej jednostce gospodarczej. Charakteryzując bardziej szczegółowo powyższą tezę, można stwierdzić, iż analiza struktury i źródeł kapitału powinna udzielić odpowiedzi na pytanie: kto i na jakich warunkach oraz na jaki okres sfinansował rzeczowe i finansowe składniki majątku jednostki gospodarczej? Pytanie to wywodzi się stąd, że kapitał, będąc źródłem finansowania składników majątkowych, określa jednocześnie prawo własności do majątku danej jednostki gospodarczej. Określenie prawa własności pozwala na rozgraniczenie kapitału na:

- kapitał własny (fundusze własne),
- kapitał obcy (zwany także długiem, zobowiązaniem) (**Kołaczyk** 1997, **Dębski** 2005).

Kapitał własny jest rozumiany jako środki wnoszone i pozostawione do dyspozycji jednostki gospodarczej w trakcie prowadzenia działalności przez jej właścicieli (udziałowców, akcjonariuszy, współwłaścicieli). W szerokim znaczeniu określa się kapitał własny jako równowartość składników majątku wniesionych do jednostki przez właścicieli oraz wygospodarowanych przez nią samą w trakcie prowadzonej działalności, w rezultacie pozostawienia w jednostce części zysku. Tak rozumiany kapitał własny można podzielić na:

- kapitały powierzone (zasilanie zewnętrzne), czyli wkłady wniesione przez właścicieli,
- kapitał wypracowany (zasilanie wewnętrzne), który istnieje w jednostkach funkcjonujących już dłużej i wypracowujących nadwyżkę finansową pozostającą w jednostce.

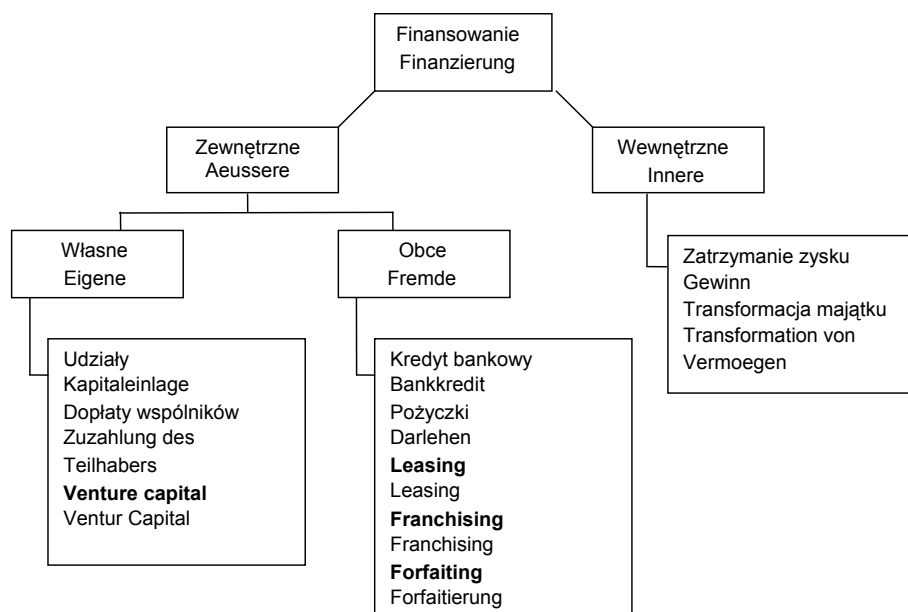
Kapitał obcy w sposób syntetyczny może być zdefiniowany jako kapitał pozyskiwany z zewnątrz, z otoczenia, w którym działa dana jednostka gospodarcza. Szerszą definicję przytacza **Dębski** (2005), według którego kapitał obcy to suma środków finansowych postawionych do dyspozycji jednostki gospodarczej przez jego wierzycieli. Autor ten podkreśla, iż kapitał obcy zostaje w dyspozycji jednostki przez określony czas, co oznacza, iż musi być zwrócony w terminie wymagalności. Wymienieni autorzy w podanych definicjach nie wspominają o ważnym elemencie kapitału obcego, jakim jest wynagrodzenie dla kapitałodawcy. Uwzględniając także ten warunek, należy stwierdzić, iż

kapitał obcy to środki finansowe, które są udostępnione jednostce gospodarczej na czas określony, po którego upływie podlega zwrotowi wraz z należnymi odsetkami.

Kolejnym kryterium podziału jest pochodzenie środków (kapitału) i tu można wyróżnić finansowanie zewnętrzne i finansowanie wewnętrzne. Jak sama nazwa wskazuje, źródło finansowania zewnętrznego leży poza przedsiębiorstwem, tzn. są to wkłady kapitałowe przedsiębiorców, udziały osób trzecich oraz kredyty i zobowiązania<sup>1</sup>. Finansowanie wewnętrzne oznacza środki pieniężne oddane do dyspozycji w wyniku procesów zachodzących w przedsiębiorstwie (gospodarstwie). Do tej grupy zalicza się samofinansowanie, tzn. finansowanie z zysku, zmiany w majątku (przesunięcia w aktywach) oraz wolne środki (**Brandes i Odening** 1992).

Uwzględniając długość okresu, na jaki kapitał został udostępniony jednostce gospodarczej, dzieli się go na: kapitał krótko- i długoterminowy. Kapitał krótkoterminowy jest udostępniany jednostce na okres do 12 miesięcy i powinien być wykorzystany na sfinansowanie działalności bieżącej. Kapitałem długoterminowym przedsiębiorstwo powinno finansować swoją działalność inwestycyjną, gdyż pozostaje on w jednostce przez okres dłuższy niż 1 rok.

Przedstawione powyżej sposoby systematyzacji źródeł finansowania działalności przedsiębiorstwa w praktyce nakładają się na siebie, gdyż zachodzą między nimi ścisłe powiązania. Na potrzeby niniejszego opracowania na rycinie 1 przedstawiono podział źródeł finansowania, uwzględniający cel niniejszej pracy, tzn. podział koncentruje się przede wszystkim na źródłach długoterminowych wykorzystywanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa.



Ryc. 1. Źródła finansowania długoterminowego małych i średnich przedsiębiorstw  
Bild 1. Langfristige Finanzierungsart in kleinen und mittleren Betrieben

<sup>1</sup>Źródłem kapitału zewnętrznego są na ogół podstawowe segmenty rynku finansowego, tj. rynek pieniężny, kapitałowy i kredytowy (**Dębski** 2005).

## Długoterminowe źródła finansowania zewnętrznego własnego

Przykładem kapitału własnego pochodzącego spoza przedsiębiorstwa, wykorzystywanego przez małe i średnie jednostki gospodarcze borykające się z brakiem kapitału i nie mogące skorzystać z instrumentów rynku kapitałowego, są *fundusze venture capital*, zwane także funduszami podwyższonego ryzyka. Venture capital to kapitał średnio- lub długoterminowo zaangażowany, w postaci udziałów lub quasi-udziałów, przez pośredników finansowych w przedsiębiorstwach nienotowanych na giełdzie, znajdujących się w fazie radykalnych zmian. Udziały są wnoszone na ściśle określony czas, a następnie podlegają odsprzedaży, co umożliwi realizację zysku wynikającego ze wzrostu wartości rynkowej przedsiębiorstwa. Fundusze venture capital to fundusze zamknięte, których działalność polega na tym, że grupa inwestorów przeznaczają pieniądze na inwestycje określonego typu z reguły niepewne, ale mogące dawać wysokie stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału (**Dostawcy...** 1999).

Zgromadzone środki fundusze venture capital inwestują w przedsiębiorstwa, które według ich oceny mają dobre perspektywy rynkowe, sprecyzowaną wizję rozwoju, a przede wszystkim są świetnie zarządzane. Fundusz, poprzez objęcie nowych akcji bądź udziałów, staje się udziałowcem lub akcjonariuszem przedsiębiorstwa, dzieli więc ryzyko związane z działalnością, nie oczekując z tego tytułu dodatkowych gwarancji czy zabezpieczeń (**Tamowicz i Rot** 2002). Pozyskanie kapitału z funduszu wysokiego ryzyka wymaga spełnienia określonych kryteriów, poniesienia wysiłku na wykazanie, że warto zainwestować właśnie w to przedsięwzięcie.

Po kilku latach, gdy firma rozwinię się zgodnie z oczekiwaniami, fundusz przystępuje do wyjścia ze spółki, tj. dezinwestycji, która może się odbywać poprzez (**Bieniasz i Czerwińska-Kayzer** 2004, **Węclawski** 1997):

- sprzedaż udziałów inwestorowi zagranicznemu,
- sprzedaż udziałów pozostałym właścicielom przedsiębiorstwa lub jego kierownictwu (dotyczy zwłaszcza firm małych i średnich),
- sprzedaż udziałów innemu funduszowi venture capital lub inwestycyjnemu,
- wprowadzenie przedsiębiorstwa na giełdę i sprzedaż jego akcji w obrocie publicznym – ten sposób realizacji zysku jest szczególnie korzystny przy bardzo dużym wzroście wartości rynkowej firmy,
- likwidację firmy, którą stosuje się wtedy, kiedy suma wartości jej aktywów sprzedawanych oddzielnie jest większa niż przedsiębiorstwo jako całość.

Sposób wyjścia jest najczęściej uzgadniany podczas początkowych negocjacji.

Fundusze venture capital są często nazywane funduszami szansy, gdyż za pomocą ich pieniędzy można wydobyć firmę z upadłości, zmienić profil działalności, podbić nowe rynki. Jednak pojawia się jeszcze jedno zagrożenie. Kiedy trzeba się pożegnać z pasywnym inwestorem, trudno przewidzieć, w czyje ręce trafi znaczący pakiet akcji i czy nowy wspólnik będzie zainteresowany kontynuowaniem przyjętej strategii (**Azembski** 1999). Obok wspomnianego zagrożenia przedsiębiorstwo może napotkać jeszcze inne niebezpieczeństwa, które warto znać. Zalety i wady tej formy finansowania przedstawiono w tabeli 1.

**Tabela 1**

**Cechy venture capital (na podstawie Bieniasz i Czerwińskiej-Kayzer 2004, Jantóń-Drozdowskiej 1999)**  
**Eigenschaften von Venture Capital (auf der Basis von: Bieniasz und Czerwińska-Kayzer 2004, Jantóń-Drozdowska 1999)**

Zalety – Vorteile	Wady – Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Możliwość realizacji bardzo ryzykownych projektów, na które trudno byłoby pozyskać środki z tradycyjnych źródeł finansowania, takich jak np. kredyt bankowy. Moeglichkeit einer Durchfuehrung der risikvollen Investitionsprojekte, die nicht mit Hilfe ein Kredit finanzieren koennen.</li> <li>• Środki z funduszu venture capital zwiększają kapitały własne przedsiębiorstwa. Geldmittel von Ventur Capital erhoehen das Eigenkapital.</li> <li>• Zmiana struktury bilansu ułatwia dostęp do kredytu bankowego. Aenderung im Bilans erleichtet ein Zutritt zum Bankkredit.</li> <li>• Przedsiębiorstwo nie jest obciążone kosztami finansowymi. Der Betrieb muß nicht Zinsen bezahlen.</li> <li>• Możliwość uzyskania wartości dodanej w postaci wysokiej jakości wiedzy biznesowej. Der Betrieb bekommt Mehrwert als Fachkenntnisse neuer Mitarbeiter.</li> <li>• Poprawa wizerunku przedsiębiorstwa, zwiększenie jego wiarygodności wśród kontrahentów i banków, zwłaszcza że część funduszy venture capital to spółki należące do banków. Verbesserung der Glaubwuerdigkeit des Betriebs.</li> <li>• Dokładna kontrola działalności przedsiębiorstwa przez fundusz, co stwarza możliwości szybkiego identyfikowania zagrożeń i wprowadzania modyfikacji planów działania. Bessere Kontrolle der Betriebsbestaetigkeit, die schnelle Identifikation der Gefahr ermoeeglicht.</li> <li>• Wprowadzenie przez fundusz racjonalnej polityki finansowej. Einfuehrung im Betrieb der rationalen Finanzpolitik.</li> <li>• Możliwość dostępu do różnych informacji będących w posiadaniu funduszy, co pozwala na dotarcie do dotychczas nieosiągalnych rynków. Eine Moeglichkeit Zutritt zu verschiedenen wissenschaftlichen Informationen, die ein Eintritt zu neuen Maerkte erleicht.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zmiana struktury kapitałowej firmy, wymusza nowy podział władzy i wypracowanych zysków. Veraenderung der Strukturkapital.</li> <li>• Zmiany organizacyjne w przedsiębiorstwie, w tym kadrowe. Veraenderungen der Betriebsgliederung, darin Personal.</li> <li>• Koszt pozyskanego kapitału od funduszu jest bardzo wysoki. Hohe Kapitalkosten.</li> </ul>

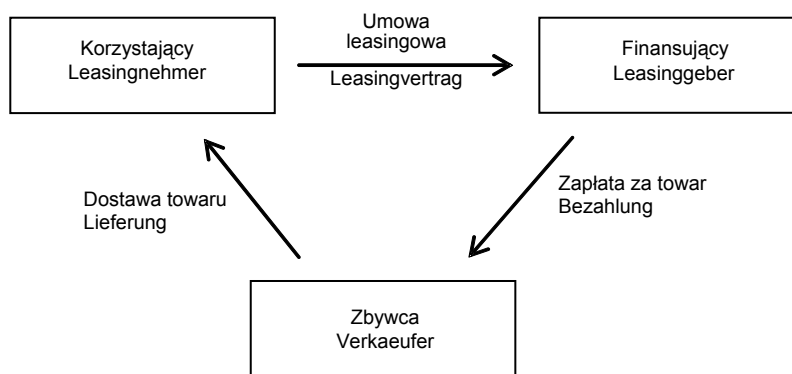
## Długoterminowe źródła finansowania zewnętrznego obcego

*Leasing* jest aktualnie jedną z bardziej popularnych form pozyskiwania kapitału obcego. W państwach wysoko rozwiniętych od ponad ćwierćwiecza jest on najpowszechniej stosowanym źródłem finansowania inwestycji w przedsiębiorstwach. Od kilku lat zainteresowanie leasingiem wzrasta także w Polsce.

Leasing stanowi formę finansowania rozwoju przedsiębiorstw poprzez zewnętrzne źródła. Umożliwia inwestorowi korzystanie z określonych dóbr, maszyn, urządzeń technologicznych, środków transportu, nieruchomości, a nawet całych przedsiębiorstw oraz pobierania z nich korzyści bez stawiania się ich właścicielem (**Okreglika** 2004).

Leasing jest różnie określany, najogólniej i zarazem zgodnie z art. 791 k.c. można go zdefiniować jako źródło finansowania inwestycji w przedsiębiorstwie, w którym finansujący zobowiązuje się w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa nabyć rzecz od określonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania albo używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy finansującego. Przez cały czas trwania umowy przedmiot leasingu pozostaje własnością finansującego. W umowie może znaleźć się zastrzeżenie możliwości zakupu rzeczy po upływie czasu trwania umowy.

Przyjęta w Kodeksie cywilnym definicja leasingu nawiązuje do uregulowań zawartych w Konwencji UNIDORIT (Międzynarodowego Instytutu Ujednolicania Prawa Prywatnego w Rzymie) o międzynarodowym leasingu finansowym sporządzonej w Ottawie w 1988 roku. Z powyższej definicji wynika, że w leasingu występują co najmniej trzy osoby, tj. finansujący, korzystający i zbywca (ryc. 2). Finansującym może być wyłącznie przedsiębiorca prowadzący działalność leasingową „w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa”. Działalności leasingowej nie mogą prowadzić przypadkowi przedsiębiorcy, lecz tacy, którzy robią to w sposób ciągły i profesjonalny. Wśród finansujących obok banków i instytucji leasingowych występują także producenci różnych dóbr, np. samochodów, którzy użyczają je korzystającym w formie leasingu (**Gołda** 2002).



Ryc. 2. Podmioty uczestniczące w leasingu  
Bild 2. Teilnehmer von Leasing

Najważniejszym obowiązkiem finansującego jest zakup przedmiotu, zgodnie z zapotrzebowaniem korzystającego, a następnie oddanie mu sprzętu i umożliwienie jego niezakłóconego użytkowania. Wynika to z charakteru transakcji i nie musi być precyzyjnie wyszczególnione w umowie leasingu, aby tworzyć po stronie korzystającego zasadne uprawnienia (Okreglicka 2004). Z reguły finansujący nie ponosi odpowiedzialności za wybór przez korzystającego dostawcy i przedmiotu leasingu (Zalupka i Żyniewicz 1999).

Korzystającym w umowie leasingu może być każda, mająca zdolność do czynności prawnej, osoba fizyczna i prawna, a więc zarówno przedsiębiorca, który potrzebuje przedmiotów leasingu do prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej, jak i konsument, który w ten sposób zamierza wejść w posiadanie, do własnego użytku, samochodu, komputera, czy zabudowanej nieruchomości (Golda 2002). Korzystający sam wybiera dostawcę i uzgadnia z nim rodzaj i stan techniczny wyposażenia (Kruczak 1999). Korzystający jest zobowiązany odebrać sprzęt w terminie wyznaczonym przez dostawcę lub finansującego. Nieodebranie sprzętu w tym terminie może powodować ostre sankcje w postaci kar, aż do rozwiązania umowy włącznie (Zalupka i Żyniewicz 1999).

Podstawowym obowiązkiem korzystającego jest dokonywanie płatności na rzecz finansującego w terminach określonych w umowie leasingu. Wymagane świadczenia można podzielić na:

- świadczenia jednorazowe, np. opłata wstępna, prowizja, kaucja itd.,
- świadczenie okresowe: raty leasingu oraz ewentualne opłaty związane z ubezpieczeniem przedmiotu leasingu.

Jakiegokolwiek spóźnienie wpływu środków na rachunek finansującego jest karane odsetkami za zwłokę, a nawet może stanowić podstawę do rozwiązania umowy (zazwyczaj w przypadku większych spóźnień).

Leasing nie jest typową formą finansowania, gdyż nie powoduje powiększania majątku trwałego w czasie trwania umowy leasingu, tak jak z użyciem kredytu lub środków własnych przedsiębiorstwa. Można go jednak uznać za formę finansowania, gdyż przedmioty leasingu pozyskuje się na z góry znany, stały i najczęściej długi okres, często zbliżony do okresu gospodarczej używalności danego rodzaju sprzętu. Przedmioty leasingu stanowią również bardzo często podstawę działalności przedsiębiorstwa (Okreglicka 2004). O atrakcyjności leasingu przesądza wiele zalet i niewątpliwych jego przewag nad innymi źródłami finansowania działalności inwestycyjnej w przedsiębiorstwie. Korzyści, jak i inne cechy decydujące o wyborze formy finansowania, przedstawiono w tabeli 2.

**Franchising** jest kolejną nietypową formą finansowania i poprzez pewne operacje, np. możliwość pozyskania większych upustów przy zakupie towarów czy obniżenie kosztów promocji i reklamy, jest traktowany jako niekonwencjonalne źródło finansowania działalności małych i średnich przedsiębiorstw.

Zgodnie z Europejskim Kodeksem Etycznym Franchisingu franchising jest określane jako system sprzedaży towarów, usług lub technologii, który jest oparty na ścisłej i ciągłej współpracy pomiędzy prawnie i finansowo odrębnymi i niezależnymi przedsiębiorstwami: franchisingodawcą<sup>2</sup> i jego indywidualnymi franchisingobiorcami. Istota tego

---

<sup>2</sup>Franchising pochodzi od angielskiego słowa franchise, co znaczy: przywilej. Nie ma jednak w języku polskim odpowiedników słów pochodnych, takich jak np. franchisodawca i franchisobiorca. Franchisodawca określane jest w literaturze polskiej jako franczyzer, franchisor, dawca, natomiast franchisobiorca jako franchisee lub biorca itp. W niniejszym opracowaniu w nazewnictwie osób uczestniczących we franchisingu stosowane jest nazewnictwo „dawca” i „biorca”.

Tabela 2

**Zalety i wady leasingu (na podstawie Grzywacza 2002)**  
**Vorteile und Nachteile von Leasing (auf der Basis von Grzywacz 2002)**

Zalety – Vorteile	Wady – Nachteile
Dla korzystającego – Fuer Leasingnehmer	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ułatwia wdrażanie nowych technologii, co dla małych i średnich firm stanowi podstawę rozwoju. Erleichtert im Betrieb den Eintritt neuer Technologie.</li> <li>• Stwarza możliwość okresowego zwiększenia mocy produkcyjnych przy minimalnym zaangażowaniu kapitału własnego korzystającego Ermoglicht eine Produktionserhoeung, bei niedrige Eigenkapitalengagement.</li> <li>• Łatwiejsza i szybsza procedura przed podpisaniem umowy. Schnelles und einaches Verfahren bei Beschreibung des Vortrags.</li> <li>• Możliwość dostosowania opłat leasingowych do sytuacji finansowej korzystającego i założeń danego projektu. Moeglichkeit einer Anpassung von Leasezahlung zur Finanzsituation der Leasingnehmer.</li> <li>• Możliwość wliczenia niektórych składników opłat w koszty uzyskania przychodów. Moeglichkeit einige Leasezahlungen zu Kosten einrechnen.</li> <li>• Umowa leasingu nie ogranicza zdolności do zaciągania kredytu. Leasevortrag begrenzt nicht den Zutritt von Kredit.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dotkliwe finansowe skutki naruszania warunków umowy Fuehlbar Finanznachteile einer Vertragsuebertretung.</li> <li>• Przedmioty leasingu nie są własnością korzystającego, nie mogą być zatem np. przedmiotem zabezpieczenia kredytu. Leasingartikel gehoert zu Leasingneber.</li> <li>• Większy zakres uprawnień po stronie finansującego. Mehr Berechtigungen fuer Leasinggeber.</li> <li>• Wsokie koszty ponoszone przez korzystającego, suma opłat ponoszonych przez korzystającego przewyższa często wartość początkową dobra inwestycyjnego. Die Summe von Leasezahlungen ist hoeher als Leasingartikelwert.</li> <li>• Obowiązek uiszczenia opłat także w razie braku możliwości korzystania z dobra inwestycyjnego w sytuacji jego utraty lub uszkodzenia. Leasezahlung muß auch in der Situation, wenn Leasingartikel beschaedigt ist oder verloren, bezahlt sein.</li> <li>• W dalszym ciągu istnieje niebezpieczeństwo niekorzystnej kwalifikacji umowy przez urzędy skarbowe. Ist ein Gefahr, daß ein Finanzamt den Vertrag abfaelig klassifiziert.</li> </ul>
Dla finansującego – Fuer Leasinggeber	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Szerszy zakres uprawnień. Mehr Berechtigungen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Niebezpieczeństwo wyłudzenia przedmiotów leasingu przez fikcyjne firmy. Gefahr eines Entlocken des Leasingartikels.</li> <li>• Możliwość utrudnień w udostępnianiu przedmiotu leasingu kolejnym użytkownikom w przypadku „szybkiego starzenia technicznego”. Behinderung bei Zutritt zu Leasingartikel fuer naechsten Leasingnehmer.</li> </ul>



systemu polega na tym, że dawca, w ramach sporządzonej umowy franchisingowej, nadaje swoim poszczególnym biorcom prawo do korzystania z nazwy handlowej, znaku towarowego, know-how, metod prowadzenia działalności gospodarczej, wiedzy technicznej, sposobu postępowania i innych praw własności intelektualnej, korzystania ze stałej pomocy handlowej i technicznej, a w zamian nakłada na biorców obowiązek prowadzenia działalności zgodnie ze swoją koncepcją oraz uiszczania na swoją rzecz pewnych świadczeń finansowych ([www.franchising.info.pl](http://www.franchising.info.pl)). Polska Organizacja Franchyzodawców definiuje franchising jako trwały, kontraktowy stosunek umowny łączący dawcę i biorcę, z którego wynika obowiązek dawcy do przekazywania biorcy know-how w sposób ciągły, przez cały okres obowiązywania umowy, a który obliuguje biorcę do uiszczania na rzecz dawcy opłat franchisingowych lub innych świadczeń.

Pod pojęciem opłaty franchisingowej w praktyce mogą kryć się różne opłaty, np. (Czerwińska-Kayzer i Bieniasz 2005):

– opłata wstępna ustalana w kontrakcie w zamian za określone świadczenia ze strony dawcy. W ramach tej opłaty biorca z reguły pokrywa koszty: przygotowania podręcznika operacyjnego, zaprojektowania systemu księgowego, szkolenia, usług doradczych, wstępnej reklamy i promocji itd. Zwykle wysokość tej opłaty wynosi około 10% wkładu finansowego biorcy;

– opłata bieżąca (zwaną opłatą cykliczną), którą biorca płaci regularnie w terminie określonym umową. Jest ona głównym źródłem dochodu dawcy i może być płacona na trzy sposoby:

- jako procent od obrotu – jest to najczęściej spotykana forma opłaty, jej wysokość zwykle wynosi 3-6% obrotu,
- jako opłata uzależniona od zakupu materiałów i towarów nabywanych u dawcy – jest niekiedy stosowana, gdy dawca, oprócz innych usług, oferuje również dostarczanie surowców i materiałów bądź staje się pośrednikiem w transakcjach zakupu,
- jako opłata stała – polega na okresowym wpłacaniu przez biorcę stałej kwoty;

– opłata na wspólny fundusz promocyjno-reklamowy. Kwota tej składki zwykle jest określana jako procent od obrotu poza normalną opłatą cykliczną. Wysokość tej opłaty wynosi 1-3% obrotu (Banachowicz 1994).

W praktyce rozwinęło się wiele form franchisingu. Uwzględniając jako kryterium przedmiot działalności, franchising dzieli się na cztery typy:

– franchising przemysłowy (franchising produkcyjny), polega na tym, że dawca udostępnia biorcy know how, technologię produkcji, tajemnice zawodowe w celu wytwarzania w jego przedsiębiorstwie określonych produktów o identycznej jakości i takich samych cechach, jakie posiadają towary produkowane przez dawcę. Towary te dalej są sprzedawane pod znakiem towarowym dawcy np.: Coca Cola czy Levi Strauss;

– franchising dystrybucyjny, zwany również franchisingiem handlowym – cechuje się tym, że dawca zobowiązuje się do dostarczania biorcy określonych towarów, a biorca następnie przejmuje obowiązek ich sprzedaży w ramach prowadzonej przez siebie działalności w punktach sprzedaży oznaczonych symbolami dawcy oraz wyposażonych i urządzonych według jego wskazówek. W takim systemie dawca pełni rolę centrum dystrybucyjnego wytwarzanych przez siebie towarów, biorca ma za zadanie sprzedać te towary odbiorcom końcowym. Przykładem może być sieć „Pożegnanie z Afryką”;

– franchising usługowy – charakteryzuje się tym, że biorca, wykonując usługi, korzysta z know-how, znaku towarowego, receptur i innych oznaczeń handlowych dawcy. Ten typ franchisingu jest podobny do wcześniejszych, odmienny jest jedynie pod

względem przedmiotu prowadzonej przez biorcę działalności. Franchising ten jest najczęściej wykorzystywany w hotelarstwie, usługach fotograficznych i turystycznych oraz w gastronomii (np. sieć KFC);

– franchising mieszany – jest oparty na dwóch wcześniej przedstawionych typach: dystrybucyjnym i usługowym. Polega on na tym, że dawca jest producentem, a biorca może być jednocześnie sprzedawcą towarów oraz wykonawcą usług związanych z zastosowaniem tych produktów. Ten franchising znalazł najszersze zastosowanie w firmach kosmetycznych organizujących sieć gabinetów i sklepów (np. Instytut dr Ireny Eris).

Franchising jako forma współdziałania dwóch podmiotów: dawcy i biorcy niesie za sobą dla obu określone konsekwencje, które można rozpatrywać w kategoriach korzyści i zagrożeń. W tabeli 3 przedstawiono podstawowe wady i zalety tego źródła finansowania.

Tabela 3

**Cechy franchisingu**  
**Eigenschaften von Franchising**

Zalety – Vorteile	Wady – Nachteile
1	2
Dla biorcy – Fuer Nehmer	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pozyskanie doświadczeń dawcy i renomy związanej z jego nazwą, logo itp., bez utraty niezależności i utrzymania firmy w swoich rękach. Gewinnung der Erfahrungen von Geber und seines Rufes, z.B. Marke, Firmenname, ohne Verlust der Unabhaengigkeit.</li> <li>• Zmniejszenie ryzyka związanego z założeniem i prowadzeniem działalności gospodarczej, ponieważ biorca znajduje się pod opieką dawcy. Kleineres Risiko bei der Gruendung einer Wirtschaftstaetigkeit.</li> <li>• Niższe koszty reklamy i promocji, przy jednoczesnym zwiększeniu tempa zdobywania rynku oraz pozyskiwania informacji rynkowych, które są efektem działalności marketingowej dawcy. Niedrigere Werbungskosten.</li> <li>• Możliwość korygowania na bieżąco błędów popełnianych w prowadzonej działalności, dzięki uczestnictwu w szkoleniach organizowanych przez dawcę oraz jego stałej pomocy i kontroli. Teilnahme an den verschiedenen Schulungen, die der Geber durchfuehrt.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obowiązek dokonywania opłat franchisingowych np. opłata wstępna, która musi być uiszczona niezależnie od sukcesu tworzonego przedsięwzięcia. Pflicht die Franchisingszahlungen zu regulieren.</li> <li>• Pewne zapisy w umowie mogą zbyt ograniczać rozwój biorcy oraz zanadto go uzależniać od dawcy. Manche Vertragsbedingungen koennen eine Entwicklung des Nehmers begrenzen.</li> <li>• Konieczność poddawania się przez franchisingodawcę regularnym kontrolom, które dotyczą przede wszystkim jakości towarów i usług oferowanych przez biorcę. Zwang der Kontrolle von Geber.</li> <li>• Błędna polityka rozwijania sieci prowadzona przez dawcę może się odbić niekorzystnie na efektywności i zyskowności przedsiębiorstwa biorcy. Schlechte Politik des Gebers kann auf die oekonomische Effektivitaet einfließen.</li> </ul>

Tabela 3 – cd.

1	2
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Specjalistyczna pomoc dawcy w: wyborze miejsca usytuowania firmy, przygotowaniu planu utworzenia przedsiębiorstwa, pozyskaniu kapitału obcego niezbędnego do uruchomienia przedsięwzięcia, szkoleniu załogi, zakupie wyposażenia, podejmowaniu decyzji inwestycyjnych itp. Fachhilfe bei Auswahl des Standortes eines Betriebes, Vorbereitung von Bisnesplan, Suche des Fremdkapital usw.</li> <li>• Uzyskanie większej wiarygodności wobec kontrahentów, banków i innych instytucji finansowych. Bessere Zuverlaessigkeit.</li> <li>• W wyniku negocjacji prowadzonych na poziomie centrali przez dawcę z dostawcami biorcy mogą otrzymywać towar po atrakcyjniejszych cenach oraz wydłużone terminy płatności itp. Guenstigere und lohnendere Vertaege mit Lieferant.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Biorcy ograniczają się coraz bardziej, stając się pojętnymi wykonawcami i realizatorami bez własnego zdania. Nehmer verwandeln sich in untaetige Hersteller der Betriebsidee des Gebers.</li> </ul>
<p>Dla dawcy – Fuer Geber</p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dodatkowy przychód z tytułu opłat odprowadzanych przez biorcę. Zusaetzliches Einkommen auf Grund der Zahlung von Geber.</li> <li>• Możliwość rozbudowy dalszych kanałów dystrybucji, bez konieczności wykonywania większych własnych inwestycji i angażowania kapitału własnego lub pozyskiwania kapitału z innych źródeł. Moeglichkeit der Entwicklung von Vertriebswege.</li> <li>• Rozszerzenie oddziaływania własnej nazwy i oznaczeń handlowych oraz wzrost sprzedaży towarów i usług, bez ponoszenia dodatkowych nakładów. Ausbau der Firma und Wachstum des Verkaufs ohne zusaetzliche Kosten.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Próby pomniejszenia opłat franchisingowych, poprzez zaniżanie wysokości obrotu, od którego zależą niekiedy opłaty bieżące. Die Nehmer probieren vom Zahlungen, die Umsatz abhaenging sind, zu begrenzen.</li> <li>• Często po utworzeniu przedsiębiorstwa opartego na umowie franchisingowej biorca odczuwa potrzebę niezależności, co prowadzi do próby jego wyjścia z sieci i powstania przedsiębiorstwa konkurencyjnego. Nach Gründung des Betriebes versucht er aus dem Netzt auszusteigen.</li> <li>• Możliwość niewłaściwego realizowania przez biorcę wytycznych, co może spowodować pogorszenie efektywności oraz wizerunku całego systemu. Schlechte Realisierung die Geberweisungen kann eine Rentabilitaet oder ein Betriebsbild schwaechen.</li> </ul>

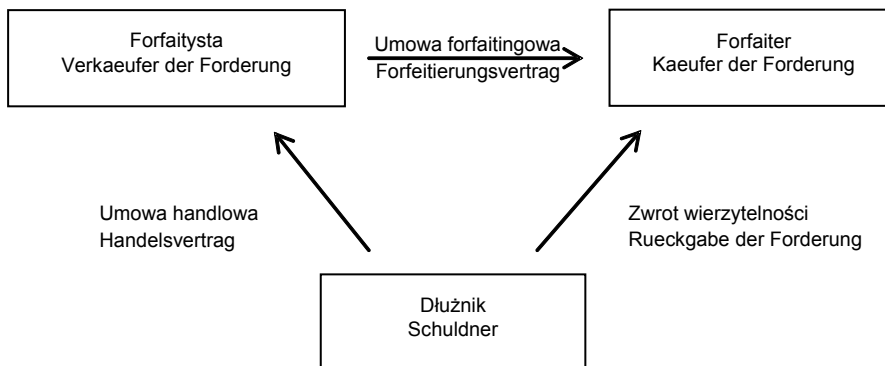
Tabela 3 – cd.

1	2
<ul style="list-style-type: none"> <li>Niższe wydatki na działania promocyjno-reklamowe, ponieważ biorcy należący do systemu są zobowiązani płacić składkę na wspólny fundusz promocyjny. Niedrigere Werbungskosten.</li> <li>Mniejsze problemy z zatrudnieniem i zarządzaniem personelem, gdyż biorca jako samodzielny pracodawca sam dobiera i angażuje sobie pracowników. Kleinere Probleme mit Beschaeftigung und Personverwaltung.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Powstają dodatkowe obowiązki np. prowadzenie szkoleń i treningów, pomocy ekonomiczno-finansowej, co pociąga za sobą konieczność zorganizowania miejsca zarządzania siecią. Kommen neue zusaetzliche Pflichten, wie Durchfuehrung des Kurses oder Schulung usw.</li> </ul>

**Forfaiting** to długoterminowe obce źródło finansowania wykorzystywane w eksporcie. Polega ono na zakupie terminowych wierzytelności powstałych poprzez realizację dostaw i usług inwestycyjnych przez instytucję forfaitingową (z reguły bank), z wyłączeniem prawa regresu w stosunku do podmiotu zbywającego.

Podmiotami uczestniczącymi w umowie forfaitingu są (**Krzemińska 2000**) (ryc. 3):

- zbywca wierzytelności, zwany także forfaitystą – to podmiot gospodarczy prowadzący działalność produkcyjną,
- instytucja forfaitingowa (forfaiter) – to nabywca wierzytelności pieniężnych,
- dłużnik,
- podmiot, który udziela zabezpieczenia wierzytelności uczynionej przedmiotem umowy forfaitingu.



Ryc. 3. Podmioty uczestniczące w forfaitingu  
Bild 3. Teilnehmer von Forfeitierung

Forfaiting jest dokonywany przeważnie w formie dyskonta weksli (zarówno własnych, jak i trasowanych) z awalem bankowym lub bez oraz akredytyw dokumentowych z odroczonej terminem płatności.

Korzystając z tego instrumentu finansowego, należy znać jego wady i zalety. Przedstawiono je w tabeli 4.

Tabela 4

**Cechy forfaitingu**  
**Eigenschaften von Forfeiture**

Zalety – Vorteile	Wady – Nachteile
Dla forfaitysty – Fuer Verkaeufer der Forderung	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zamiana należności terminowych na gotówkę. Aenderung der Außenstaende in Bargeld fuer Nehmer.</li> <li>• Eliminacja ryzyka handlowego, kursowego i politycznego. Beseitigung von Handels-, Geldkurs- und Politikrisiko.</li> <li>• Możliwość finansowania pełnej wartości kontraktu. Moeglichkeit der Finanzierung des ganzen Vertrags.</li> <li>• Poprawa płynności finansowej. Verbesserung der Liquiditaet.</li> <li>• Stabilne stopy procentowe na cały okres do terminu zapłaty wiarytelności. Stabiles Zins fuer ganze Zahlungszeit.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dodatkowe koszty z tytułu dyskonta, marży czy opłat dodatkowych. Zusaetzliche Kosten, z.B. Diskonto, Marge.</li> <li>• Dyskonto pobierane jest z góry. Diskonto im Voraus bezahlt.</li> </ul>
Dla forfaitera – Fuer Kaeufer der Forderung	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Otrzymanie marży oraz zysku wynikającego z dyskonta kwoty wiarytelności. Marge oder Gewinn von Diskonto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Przejęcie ryzyka nieotrzymania zapłaty od dłużnika. Zahlungsrisiko.</li> </ul>

Dzięki wykorzystaniu tego instrumentu przedsiębiorstwo może udzielić partnerowi handlowemu kredytu kupieckiego, co zwiększa jego konkurencyjność na rynku, a następnie zamienić ten kredyt na kredyt gotówkowy.

**Podsumowanie**

Znaczna część małych i średnich przedsiębiorstw działających w polskiej gospodarce znajduje się w trudnej sytuacji finansowej. Finansowanie działalności wyłącznie kapitałem własnym wprawdzie zapewnia utrzymanie płynności finansowej, jednak ogranicza i spowalnia rozwój przedsiębiorstwa, który jest warunkiem walki z konkurencją. Dlatego rynek finansowy udostępnia coraz to nowsze formy finansowania zewnętrznego. Do takich źródeł finansowania zalicza się: venture capital – zaliczany do grupy kapitałów własnych, oraz leasing, franchising, forfaiting – zaliczane do finansowania obcego. Wykorzystanie omówionych form kapitału w przedsiębiorstwie stwarza możliwość rozwoju oraz szansę poprawy wyników gospodarowania. Z wprowadzeniem

do przedsiębiorstwa kapitału obcego wiążą się również pewne zagrożenia, takie jak koszty pozyskania kapitału czy zmiany organizacyjne w strukturze przedsiębiorstwa.

Każda jednostka gospodarcza działająca na rynku musi samodzielnie podjąć decyzję dotyczącą wyboru źródła finansowania. Dokonując wyboru, powinna zwrócić uwagę zarówno na korzyści, jak i na niebezpieczeństwa wynikające z danej formy finansowania.

### Literatura

- Azembski R.** (1999): Venture capital – chytrus z workiem złota. *Businessman Mag.* 8: 22-24.
- Banachowicz E.** (1994): Franchising – skorzystaj z tej szansy. Poltext, Warszawa.
- Bieniasz A., Czerwińska-Kayzer D.** (2004): Venture capital – źródło kapitału dla przedsiębiorstwa. W: Zarządzanie finansami. Finansowanie przedsiębiorstw w Unii Europejskiej. Red. D. Zarzecki. T. 1. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin: 21-31.
- Brandes W., Odening M.** (1992): Investition, Finanzierung und Wachstum in der Landwirtschaft. Ulmer, Stuttgart.
- Czekaj J., Dresler Z.** (1995): Podstawy zarządzania finansami firmy. PWN, Warszawa.
- Czerwińska-Kayzer D.** (2002): Kredyt preferencyjny – źródło kapitału w gospodarstwach rolnych. *Rocz. AR Pozn.* 343, Ekon. 1: 101-113.
- Czerwińska-Kayzer D., Bieniasz A.** (2005): Franchising jako źródło finansowania małych i średnich przedsiębiorstw. *Rocz. Nauk. SERiA* 3, 2: 34-44.
- Dębski W.** (2005): Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa. Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Dostawcy kapitału.** (1999). *Home Market* 3: 93-94.
- Europejski Etyczny Kodeks Franchisingu.** (1990). Europejska Federacja Franchisingu. <http://www.franchising.info.pl>
- Golda M.** (2002): Leasing. Difin, Warszawa.
- Grzywacz J.** (2002): Podstawy bankowości, system bankowy kredyty i rozliczenia, ryzyko i ocena banku, marketing. Difin, Warszawa.
- Jantoch-Drozdowska E.** (1999): Venture capital – instrument finansowania przedsiębiorstw. W: Prawne i księgowo-ekonomiczne aspekty zarządzania kapitałami firmy. Red. E. Jantoch-Drozdowska. Wyższa Szkoła Zawodowa Handlu i Rachunkowości, Poznań: 9-20.
- Kołaczyk Z.** (1997): Rachunkowość finansowa. Wyd. AE, Poznań.
- Kruczalak K.** (1999): Leasing. LEX, Gdańsk.
- Krzemińska D.** (2000): Finanse przedsiębiorstwa. Wyd. Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań.
- Okreglicka M.** (2004): Aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne leasingu. Difin, Warszawa.
- Tamowicz P., Rot P.** (2002): Fundusze venture capital w Polsce – informator. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Węclawski J.** (1997): Venture capital. Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw. Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Wolak-Tuzimek A.** (2004): Alternatywne źródła finansowania działalności przedsiębiorstw. W: Zarządzanie finansami. Finansowanie przedsiębiorstw w Unii Europejskiej. Red. D. Zarzecki. T. 1. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin: 163-173.
- Zalupka D., Żyniewicz M.** (1999): Leasing ABC oraz D. Unimex, Wrocław.

---

ALTERNATIVE LANGFRISTIGE FINANZQUELLE FUER KLEINE  
UND MITTELE BETRIEBE

Z u s a m m e n f a s s u n g

Viele kleine und mittlere Betriebe in Polen befinden sich in schweren Finanzlage. Das Finanzieren ihrer Betriebstätigkeit nur durch Selbstfinanzierung ermöglicht eine finanzielle Verfügungskraft, aber die Entwicklung des Betriebs ist beschränkt. Darum suchen die Betriebe auf dem Finanzmarkt neue, bessere Finanzquellen. Zu langfristigen Finanzquellen gehören: Ventur Capital, Leasing, Franchising, Forfaitierung.

Die Ausnutzung vorgenannte Finanzierungsquellen ermöglicht schnellere Entwicklung und Verbesserung von Finanzergebnisse in den Betrieben. Jedoch Einführung des Fremdkapital zu Betrieb ist es zu befürchten, daß verschiedenen Gefährungen, z.B. hohen Kapitalkosten oder Veränderungen der Betriebsgliederung folgen können.

Darum jeder Betrieb soll sich selbstständig für Auswahl und Einführung des Fremdkapitals entscheiden. Bei dieser Entscheidung sollen Betriebsverwalter auf Vorteile und Nachteile von verschiedenen Finanzierungsformen aufpassen.