



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Badanie współfinansowane ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego  
w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki

# Raport końcowy:

**Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój  
przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce**

**„Finansowanie zwrotne”**

Sierpień, 2012

Autor raportu: Witold Załęski.

Badanie realizowane było przez zespół w składzie:

Tomasz Klimczak - kierownik badania,  
Krystian Krawczyk,  
Marcin Sobieszkoda.

Koordinacja badania po stronie PARP:

Sylwia Marczyńska.

Współpraca merytoryczna po stronie PARP:

Anna Tarnawa,  
Mariola Misztak-Kowalska,  
Ewa Kozłowiecka,  
Sylwia Marczyńska.

## Spis treści

---

|  |    |
|--|----|
| 1. Wstęp .....   | 4  |
| Metodologia badania .....  | 5  |
| 2. Podsumowanie i rekomendacje .....   | 7  |
| 3. Określenie popytu na zwrotny kapitał zewnętrzny w sektorze MSP w Polsce. ....                                 | 26 |
| Czynniki determinujące popyt.....  | 26 |
| Wielkość kapitału, na który występuje największe zapotrzebowanie w sektorze MSP. ....                            | 30 |
| Sektory, które zgłaszają największe zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne.....                              | 33 |
| Rodzaje podmiotów, które najbardziej odczuwają lukę finansową w zakresie finansowania zewnętrznego. .            | 36 |
| Etapy z cyklu życia przedsiębiorstwa oraz zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne .....                       | 39 |
| Charakterystyka transakcji .....   | 42 |
| Charakterystyka kredytobiorców i pożyczkobiorców pod kątem zdolności do zabezpieczania kwot zadłużenia.<br>..... | 44 |
| Uwarunkowania lokalizacyjne.....   | 45 |
| 4. Ograniczenia i bariery w dostępie do finansowania zwrotnego. ....   | 46 |
| Odmowy udzielenia finansowania zwrotnego podmiotom sektora MSP - skala i przyczyny.....                          | 46 |
| Udział firm, które zrezygnowały z ubiegania się o finansowanie zwrotne. ....                                     | 49 |
| Poziom i zakres wiedzy o istniejącej ofercie finansowania zwrotnego i zasadach jego pozyskiwania. ....           | 51 |
| Źródła pozyskiwania pomocy w zarządzaniu przedsiębiorstwem.....  | 53 |
| Stopień zaufania do pozyskiwania finansowania zwrotnego. ....  | 56 |
| Znaczenie zabezpieczeń w dostępie do finansowania. ....  | 58 |
| Bariery prawne w dostępie do finansowania zwrotnego.....   | 61 |
| 5. Banki w Polsce z realną ofertą dla MSP ze szczególnym uwzględnieniem firm mikro:.....                         | 63 |
| Obecna oferta banków.....  | 63 |
| Wybór banków najbardziej aktywnych w obszarze finansowania MSP.....  | 66 |
| Plany działań w najbliższych 12 miesiącach. ....   | 68 |
| Znaczenie sektora mikro i małych przedsiębiorstw w polityce i działaniu banków .....                             | 69 |
| 6. Leasing i inne narzędzia zwrotne .....  | 70 |
| 7. Załączniki .....  | 74 |
| Scenariusz Zogniskowanego Wywiadu Grupowego z udziałem przedstawicieli 'strony popytowej' .....                  | 74 |
| Scenariusz Zogniskowanego Wywiadu Grupowego z udziałem przedstawicieli 'strony podażowej' .....                  | 77 |
| Kwestionariusz CAPI .....  | 80 |

## 1. Wstęp

---

Niniejszy raport „**Badanie rynku usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce – Finansowanie zwrotne**” jest częścią szerszego projektu realizowanego przez konsorcjum: PSDB Sp. z o.o., Quality Watch Sp. z o.o. i ASM Centrum Badań i Analiz Rynku Sp. z o.o., w ramach zlecenia koordynowanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), w ramach którego realizowane są badania rynku usług, w czterech obszarach funkcjonalnych usług świadczonych w ramach Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (KSU):

1. Ochrona środowiska i eko-innowacje,
2. Transfer technologii,
3. Finansowanie zwrotne,
4. Optymalizacja kosztów prowadzenia działalności gospodarczej.

Celem prac badawczych w obszarze „Finansowanie zwrotne” było przedstawienie rekomendacji dotyczących interwencji publicznej odpowiadającej na zdiagnozowane potrzeby kapitałowe podmiotów sektora MSP niezaspakajane przez ofertę rynkową.

Przeprowadzono dwa cykle badań. Dwukrotne badanie posłużyć miało m.in. uchwyceniu zmian, jakie zaszły na rynku finansowania zwrotnego dla przedsiębiorstw. Pierwszy cykl badania o zrealizowano w lipcu i sierpniu 2010 r. a drugi w czerwcu i lipcu 2012 r. Dokument niniejszy stanowi sprawozdanie z drugiego cyklu badania<sup>1</sup>

Badaniem w obszarze „Finansowanie zwrotne” zostały objęte fundusze poręczeniowe, fundusze pożyczkowe oraz banki. Zamawiający, przed rozpoczęciem drugiego cyklu badania wprowadził pewne modyfikacje w pytaniach badawczych, polegające na **zwróceniu większej uwagi na system bankowy, a mniejszej na instytucje pozabankowe**. Zmodyfikowany w ten sposób zakres badania został podzielony na trzy zagadnienia badawcze:

- określenie popytu na zwrotny kapitał zewnętrzny w sektorze MSP w Polsce;
- ograniczenia i bariery w dostępie do finansowania zwrotnego;
- oferta banków dla MSP, ze szczególnym uwzględnieniem firm mikro.

Raport składa się z Podsumowania i rekomendacji oraz trzech części (rozdziałów) powiązanych logicznie z trzema powyższymi zagadnieniami badawczymi.

W Podsumowaniu odniesiono się w sposób bezpośredni do pytań badawczych oraz sformułowanych na etapie Raportu wstępnego hipotez oraz zaprezentowano rekomendacje wynikające z badania.

Część pierwsza raportu to próba scharakteryzowania popytu na zwrotny kapitał zewnętrzny w sektorze MSP. W tej części opracowania autorzy chcieli udzielić odpowiedzi na pytania odnoszące się w szczególności do wielkości i zakresu tzw. luki finansowej, zakresu przedmiotowego i podmiotowego dla finansowania zewnętrznego, rodzajów podmiotów, ich potencjału i sektorów zgłaszających zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne, a także możliwości klienta w zakresie prawnego zabezpieczenia kredytu lub pożyczki, wielkości i specyfiki transakcji oraz doświadczenia przedsiębiorstw i innych podmiotów działających w obszarze przedsiębiorczości w korzystaniu z finansowania zewnętrznego.

W części drugiej opracowania opisano ograniczenia i bariery w dostępie do finansowania zwrotnego – ilościowe, jakościowe, prawne oraz o charakterze społecznym.

---

<sup>1</sup> Raport z pierwszego cyklu badania został opublikowany przez PARP: Badanie rynku usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce. Obszar: Finansowanie zwrotne”, PARP, wrzesień 2010.

W części pierwszej i drugiej wyniki obecnego cyklu badania (2012) porównano z wynikami badania z 2010 roku, dla zobrazowania zmian<sup>2</sup>, jakie zaszły na rynku finansowania zwrotnego dla przedsiębiorstw.

Część trzecia Raportu stanowi analizę oferty banków skierowanej do sektora MSP, ze szczególnym uwzględnieniem oferty sześciu banków najbardziej aktywnych w tym segmencie rynkowym. Przedstawiono w niej także plany banków w zakresie rozwoju oferty dla MSP.

## Metodologia badania

Proces badawczy obejmował następujące etapy:

1. Przeprowadzenie badania metodą *desk research*,
2. Przygotowanie i przeprowadzenie indywidualnych wywiadów pogłębionych i opracowanie raportu wstępnego,
3. Przygotowanie i przeprowadzenie pilotażu badania ilościowego,
4. Realizacja badania ilościowego,
5. Przeprowadzenie zogniskowanych wywiadów grupowych,
6. Opracowanie raportu końcowego,

We wstępnej fazie badań dokonano analizy typu *desk research* oraz przeprowadzono 10 indywidualnych wywiadów pogłębionych (IDI). Wywiadami objęto sześciu przedstawicieli banków komercyjnych (Bank Pekao SA, BZ WBK, Kredyt Bank, BGŻ, Bank BPS oraz Idea Bank) oraz po dwóch przedstawicieli funduszy pożyczkowych (Koneckie Stowarzyszenie Rozwoju i Bielskie Centrum Przedsiębiorczości) i poręczeniowych (Regionalne Towarzystwo Inwestycyjne i Fundacja Agencja Rozwoju Regionalnego w Starachowicach).

Badanie ilościowe zostało przeprowadzone metodą wywiadów osobistych wspomaganych komputerowo (CAPI). Próba do badania została dobrana w sposób losowo-kwotowy. Losowanie firm odbyło się z zachowaniem warstwowania - kryterium wielkości przedsiębiorstw oraz branży – głównego profilu działalności przedsiębiorstwa.

Głównymi kryteriami doboru próby do badania były

- reprezentatywność branżowa
- reprezentatywność regionalna (województwa).

Populacja objęta badaniem to podmioty sektora MSP – aktywne przedsiębiorstwa. Strukturę podmiotów MSP prezentuje poniższa tabela.

**Tabela 1. Przedsiębiorstwa aktywne w tys.** <sup>3</sup>

|              | Liczba pracowników |       |        |         |
|--------------|--------------------|-------|--------|---------|
|              | 0-9                | 10-49 | 50-249 | Razem   |
| Liczba firm  | 1 604,4            | 50,2  | 15,8   | 1 670,4 |
| Procent firm | 96%                | 3%    | 1%     | 100%    |

Założono, że aktualna liczba aktywnych MŚP wynosi około 1 670 tys. Wśród nich firmy mikro stanowią 96%. Założono, że firm mikro, zatrudniające od 6 do 9 pracowników jest około 6%<sup>4</sup> aktywnych MŚP.

<sup>2</sup> Przy prezentacji wyników obu badań na wspólnych wykresach przyjęto konwencję, w myśl której symbolem „\*” oznaczano te kategorie na wykresach, dla których różnice pomiędzy wynikami są istotne statystycznie przy poziomie istotności  $\alpha=0,10$ .

Oznacza to, że z prawdopodobieństwem co najmniej 90% można twierdzić, że różnice te nie są przypadkowe.

<sup>3</sup> Oszacowane na podstawie „Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2011”.

W celu rozwiązania problemu relatywnie niskiego udziału przedsiębiorstw mikro o zatrudnieniu od 6 pracowników, małych i średnich w stosunku do podmiotów mikro o zatrudnieniu do 5 pracowników, przyjęto strukturę próby uwzględniającą nadreprezentację przedsiębiorstw o zatrudnieniu powyżej 5 pracowników. Ograniczenie liczby firm mikro zatrudniających do 5 pracowników ma na celu koncentrację na zjawiskach realnych zachodzących w wyższym segmencie mikroprzedsiębiorstw, które mogą posiadać większy potencjał rozwojowy niż te zatrudniające do 5 pracowników.

Zrealizowana próba badawcza (1100 efektywnych wywiadów) przyjęła następującą strukturę:

**Tabela 2. Struktura próby wg wielkości przedsiębiorstw**

|                        | Liczba pracowników |     |       |        | Razem |
|------------------------|--------------------|-----|-------|--------|-------|
|                        | Do 5               | 6-9 | 10-49 | 50-249 |       |
| Liczba firm do badania | 200                | 400 | 300   | 200    | 1 100 |

Zrealizowana próba uwzględniała strukturę branżową prezentowaną w poniższej tabeli.

**Tabela 3. Przedsiębiorstwa aktywne wg klasyfikacji PKD obliczenia na podstawie danych GUS 2004 i Raportu o stanie sektora małych i średnich**

| Lp. | Wyszczególnienie                  |               |                     |
|-----|-----------------------------------|---------------|---------------------|
|     |                                   | Liczby (tys.) | Rozkład próby*      |
| 1   | Ogółem                            | 1 604         | 1100                |
| 2   | Przemysł                          | 160           | 100                 |
| 3   | Budownictwo                       | 176           | 100                 |
| 4   | Handel hurtowy i detaliczny       | 513           | 350                 |
| 5   | Hotele i restauracje              | 48            | 50                  |
| 6   | Transport, gospodarka magazynowa  | 112           | 100                 |
| 7   | Pośrednictwo finansowe            | 64            | 50                  |
| 8   | Obsługa nieruchomości             | 273           | 150                 |
| 9   | Administracja publiczna           | 16            | Nie podlega badaniu |
| 10  | Edukacja                          | 48            | 50                  |
| 11  | Ochrona zdrowia i pomoc społeczna | 80            | 50                  |
| 12  | Działalność usługowa i komunalna  | 112           | 100                 |

\*W próbie do badania nie ujęto sekcji Administracja publiczna. Wywiady wynikające ze struktury dla tej sekcji przeniesiono do sekcji Handel hurtowy i detaliczny, gdzie występuje największe zróżnicowanie podmiotów.

W celu doboru próby użyta najnowsza baza danych HBI (Hoppenstedt Bonnier). Błąd oszacowania przy próbie 1100 i zakładanej wielkości populacji przy poziomie ufności 95% wynosi 2,95%.

Na potrzeby wnioskowania o całym sektorze MSP użyta została metoda dowożenia danych zagregowanych pozyskanych w wyniku badania CAPI.

Jednym z etapów projektu badawczego „finansowanie zwrotne” było przeprowadzenie 2 zogniskowanych wywiadów grupowych. Struktura grup fokusowych była następująca:

- 1 FGI - „Strona podaźowa” – przedstawiciele instytucji oferujących usługi polegające na finansowaniu działalności przedsiębiorstw, a więc funduszy pożyczkowych, poręczeń

<sup>2</sup> Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w 2004 roku. Przedsiębiorstwa w klasach według liczby pracujących w głównym miejscu pracy i podstawowego rodzaju działalności w 2004 r., Warszawa 2004.

kredytowych, banków, instytucji leasingowych i factoringowych, które świadczą usługi dla podmiotów z sektora MSP.

W dyskusji wzięło udział 6 respondentów:

1. Fundusz pożyczkowy - Członek Zarządu
2. Fundusz poręczeń kredytowych – Główny Specjalista / Ekspert
3. Broker finansowy (spółka zależna banku zagranicznego), leasingodawca - Główny Analityk/ Ekspert
4. Firma faktoringowa – Członek Zarządu
5. Instytucja pozyskująca środki dla sektora MSP – Dyrektor
6. Broker Finansowy - Główny Specjalista/Ekspert

- 1 FGI – „Strona popytowa” – przedstawiciele podmiotów z sektora MSP spełniające następujące kryteria rekrutacyjne. W dyskusji wzięło udział 6 respondentów, z których wszyscy reprezentowali firmy z sektora MSP (4 firmy mikro i 2 firmy małe) będąc osobami decyzyjnymi (Prezes Zarządu, 3 Członków Zarządu, 2 Dyrektorów).

Uwzględniając zagadnienia i hipotezy badawcze, których dotyczyła wskazana metoda badawcza, kryteria rekrutacji były następujące:

1. Podmiot w momencie prowadzenia badania prowadził czynną działalność, tzn. w ciągu ostatnich 3 miesięcy osiągnął przychód z działalności gospodarczej.
2. Podmiot działa na rynku w sposób ciągły od minimum 2 lat (liczone jako pełne lata).
3. Przynajmniej jeden raz w okresie funkcjonowania podmiot skorzystał z finansowania zwrotnego polegającego na skorzystaniu przynajmniej z jednej formy finansowania:
  - a. zaciągnięciu pożyczki / kredytu,
  - b. skorzystaniu z usług funduszu poręczeniowego,
  - c. skorzystaniu z leasingu,
  - d. skorzystaniu z factoringu.
4. Podmiot posiada stronę internetową na której można zapoznać się z informacjami na temat branży, przedmiotu działalności i okresu funkcjonowania podmiotu.

Wywiady grupowe przeprowadzone zostały w profesjonalnych fokusowniach w centrum Warszawy przez doświadczonych moderatorów na podstawie zaakceptowanych przez Zamawiającego scenariuszy zogniskowanych wywiadów grupowych.

Grupy fokusowe miały miejsce 12 lipca (1 FGI – strona podaźowa) oraz 13 lipca (1 FGI – strona popytowa) 2012 roku.

## 2. Podsumowanie i rekomendacje

W podsumowaniu odniesiono się w sposób bezpośredni do pytań badawczych oraz sformułowanych na etapie Raportu Wstępnego hipotez do zweryfikowania.

| Obszar  | Hipoteza badawcza  | Weryfikacja hipotezy   | Wskaźnik  | Weryfikacja wskaźnika   | Odniesienie w tekście | Rekomendacja Priorytety [1 kluczowa; 2 ważna; 3 uzupełniająca]   | Podmiot rekomendacje   |
|---|--|--|---|---|-----------------------|--|--|
| <b>Realna oferta banków kredytujących dla sektora MSP</b> | Banki coraz bardziej dostosowują swoją ofertę kredytową do potrzeb MSP | Hipoteza niepotwierdzona w badaniu ilościowym. Znaczenie sektora mikro i małych przedsiębiorstwa w polityce i działaniu banków w ostatnim roku zdecydowanie wzrosło (co wynika zarówno z deklaracji przedstawicieli banków, jak i danych opublikowanych przez KNF). Deklaracje banków nie pokrywają się jednak z danymi uzyskanymi od przedsiębiorców. | Spadek różnicy pomiędzy liczbą osób występujących o kredyty i liczbą uzyskujących wsparcie w badaniu 2012 r. w stosunku do badania wcześniejszego z 2010 r. | Odsetek kredytów odrzucanych zdecydowanie wzrósł w stosunku do wyników badania z 2010 roku. W poszczególnych kategoriach narzędzi finansowych wzrosty te są różne. W przypadku kredytów inwestycyjnych wzrósł z 19% do 26%. W przypadku obrotowych z 17% do 35% | Rys. nr 21.           | [1] W warunkach kryzysowych należy podejmować działania ułatwiające dostęp do finansowania dłużnego. W szczególności zaś do obniżania kosztu pieniądza poprzez obniżkę stóp procentowych, a co za tym idzie obniżkę kosztu kredytu. Dodatkowo, rekomenduje się łączenie w przyszłej perspektywie budżetowej finansowania zwrotnego z innymi usługami o charakterze doradztwa wzmacniającego umiejętności zarządcze dłużnika (tak jak zaczyna to być obecne w ofercie bankowej – Rys. 26): wspieranie pomocy doradczej, księgowej, szkolenia, coaching itd. | Rada Polityki Pieniężnej. Administracja rządowa odpowiedzialna za programowanie wsparcia (MRR, MG, MF) |
|   |  |  | Spadek liczby osób deklarujących, że rozważała ubieganie się o kredyt ale zrezygnowała z powodu nieatrakcyjnej oferty bankowej                              | Odsetek firm, które ubiegały się o finansowanie i zrezygnowały wzrósł z 5% do 9%. Rośnie znaczenie wśród przyczyn rezygnacji takich czynników jak zbyt wysokie odsetki, czy zbyt duża rata kredytowa  | Rys. nr 22 i 23       |  |  |



| Obszar | Hipoteza badawcza   | Weryfikacja hipotezy   | Wskaźnik   | Weryfikacja wskaźnika   | Odniesienie w tekście | Rekomendacja Priorytety [1 kluczowa; 2 ważna; 3 uzupełniająca]   | Podmiot rekomendacje   |
|--------|---|--|--|---|-----------------------|--|--|
|        | Spada znaczenie tradycyjnych barier w dostępie do finansowania dłużnego (brak historii kredytowej i brak odpowiednich zabezpieczeń) | Hipoteza odrzucona w badaniu ilościowym. Odsetek firm, które deklarują, że miały problem z zabezpieczeniem majątkiem własnym wzrósł w ciągu 2 ostatnich lat ale różnice nie są istotne statystycznie. Całość wyników analizy jakościowej i ilościowej oraz dane uzyskane w wyniku desk research wskazują, iż mamy tu do czynienia nie tyle ze wzrostem znaczenia zabezpieczeń, czy też wzrostem wymagań instytucji finansowych, co ze zmianą kondycji firm. Skoro coraz więcej firm znajduje się w trudnej sytuacji i rozważa finansowanie dłużne to będzie rósł problem zabezpieczenia. Można powiedzieć, że pomimo że nie wzrasta poziom znaczenia zabezpieczeń, to jednak spada | Spadek wskaźników braku zabezpieczeń jako powodu odmowy finansowania | Nie ma różnic statystycznie istotnych pomiędzy odsetkiem przedsiębiorstw wskazujących na odmowę udzielenia kredytu z powodu braku zabezpieczeń w badaniu z 2010 i 2012 roku | Rys. 22               | [1] Wzmoczona ostrożność sektora bankowego do udzielania kredytów wymaga zmiany filozofii dostarczania zabezpieczeń w postaci poręczeń. W obecnej sytuacji spowolnienia gospodarczego i wzmoczonej ostrożności sektora bankowego do udzielania kredytów obserwujemy względny spadek zapotrzebowania na kapitał inwestycyjny, przy jednoczesnym wzroście zapotrzebowania na kapitał obrotowy. Jeśli chcemy rozwijać narzędzia dłużne, to w najbliższych latach, kiedy to oczekuje się, że wciąż będziemy odczuwać skutki spowolnienia gospodarczego, powinny to być raczej narzędzia, które pozwolą finansować zarówno potrzeby inwestycyjne jak i obrotowe. W związku z tym, zmienić się powinna także filozofia dostarczania zabezpieczeń. Rekomenduje się uzupełnianie systemu wspierania instytucji udzielających poręczeń indywidualnych | Administracja rządowa odpowiedzialna za programowanie wsparcia (MRR, MG, MF) |

| Obszar  | Hipoteza badawcza  | Weryfikacja hipotezy  | Wskaźnik  | Weryfikacja wskaźnika  | Odniesienie w tekście | Rekomendacja Priorytety [1 kluczowa; 2 ważna; 3 uzupełniająca]   | Podmiot rekomendacje   |
|---|--|---|---|--|-----------------------|--|--|
|   |  | wiarygodność firm aplikujących o finansowanie dłużne. To może tłumaczyć znaczący wzrost odsetka firm, w badaniu z 2012 roku, deklarujących „Odmowę bez podania przyczyny” w 2012 r (z 15% na 39%)   |   |  |                       | systemem poręczeń portfelowych.  |  |
| <b>Skłonność do finansowania działalności długiem</b> | Rośnie zainteresowanie przedsiębiorców finansowaniem dłużnym własnej działalności gospodarczej | Hipoteza odrzucona. Występuje tu jednak poważny problem interpretacyjny wynikający z sytuacji kryzysowej w gospodarce. Znacząco spadła aktywność inwestycyjna (Rys. 8), jednocześnie obecne badanie pokazało, że główną grupę narzędzi bankowych z których korzystali przedsiębiorcy z sektora MSP w 2011 r. stanowiły kredyty w rachunku bieżącym (Rys. 7), nieznacznie mniejszy (choć statystycznie istotny) odsetek respondentów deklaruje | Wzrost udziału przedsiębiorców ubiegających się o finansowanie dłużne | W badaniu obecnym (2012 r.) 35% respondentów zadeklarowało, że w ostatnich 5 latach poprzedzających badanie ubiegali się o finansowanie dłużne. Jest to mniej niż w badaniu zrealizowanym w 2010 roku, kiedy ubieganie się o finansowanie dłużne deklarowało 40% badanych. Warto także zwrócić uwagę na istotny spadek odsetka (14 pkt.) firm dokonujących inwestycji, co generalnie wpływa na zmniejszenie zainteresowania finansowaniem dłużnym. | Rys. 6 i 6A           | [2] Jeżeli system będzie wspierać zadłużanie się to będzie to wspieranie niekoniecznie prorozwojowe (inwestycyjne), lecz raczej przetrwania (obrotowe). Jego walorem będzie utrzymanie aktywności firm zagrożonych upadkiem i utrzymanie miejsc pracy. W związku z tym, należy taką sytuację uwzględnić m.in. w oczekiwanych rezultatach wsparcia. W zakresie finansowania inwestycji narzędziami dłużnymi, najważniejszym kryterium powinna być racjonalność ekonomiczna inwestycji. Należy rozważyć zasadność stosowania dodatkowych wymogów dotyczących pozaekonomicznych | Administracja rządowa odpowiedzialna za programowanie wsparcia (MRR, MG, MF) |

| Obszar                          | Hipoteza badawcza            | Weryfikacja hipotezy  | Wskaźnik  | Weryfikacja wskaźnika   | Odniesienie w tekście | Rekomendacja Priorytety [1 kluczowa; 2 ważna; 3 uzupełniająca]  | Podmiot rekomendacje |
|---------------------------------|------------------------------|---|---|---|-----------------------|---|----------------------|
|                                 |                              | finansowanie się środkami własnymi (Rys. 4) (być może dlatego, że środków takich nie mają) ale dostęp do finansowania także maleje (wzrosła liczba odmów w szczególności wśród kredytów obrotowych i kredytów w rachunku bieżącym– Rys 21) Firmy potrzebują finansowania na przetrwanie okresu trudności, ale banki takiego finansowanie udzielają niechętnie, o czym przedsiębiorcy wiedzą i często nawet nie aplikują | Spadek znaczenia argumentu braku potrzeby w strukturze powodów nieubiegania się o finansowanie dłużne | Wśród badanych w 2010 roku odsetek wskazujących, że nie ubiegali się o kredyt, gdyż nie było takiej potrzeby wynosił 68% w roku 2012 już zaledwie 60%. Rośnie natomiast znaczenie ogólnych obaw o przyszłość firmy. Wzrosło (istotnie statystycznie) znaczenie przyczyny; „Obawiam się zaciągania długów, wole się rozwijać wolniej ale bez kredytów . Może to świadczyć o pogorszającej się kondycji firm, które w większym stopniu są zainteresowane finansowaniem dłużnym, ale obawiają się skutków obsługi długu w warunkach kryzysu. | Rys 31                | efektów inwestycji (np. konieczności tworzenia miejsc pracy, innowacyjności itd.). <b>W obecnej sytuacji spowolnienia gospodarczego, każda inwestycja w firmie będzie miała charakter prorozwojowy i powinna być wspierana</b> (w tym także poprzez tworzenie mechanizmów pobudzających inwestowanie). [1] Rekomenduje się przeprowadzenie oddzielnych badań, które pozwolą przybliżyć odpowiedź na pytanie na ile firmy potrzebujące finansowania obrotowego są w stanie przetrwać kryzys dzięki otrzymaniu tego typu finansowania na preferencyjnych warunkach. |                      |
| Wielkości kapitału, dla którego | Luka w dostępie do bankowego | Hipoteza odrzucona: Oferta  | Odsetek respondentów – podmiotów gospodarczych  | Generalnie, w ciągu ostatnich   | Rys. nr 6             | Brak rekomendacji w tym zakresie.   |                      |

| Obszar  | Hipoteza badawcza  | Weryfikacja hipotezy   | Wskaźnik  | Weryfikacja wskaźnika   | Odniesienie w tekście | Rekomendacja Priorytety [1 kluczowa; 2 ważna; 3 uzupełniająca] | Podmiot rekomendacje |
|---|--|--|---|---|-----------------------|--|----------------------|
| występuje największe zapotrzebowanie w przypadku korzystania z finansowanie zwrotnego przez MSP | finansowania zwrotnego średnio oraz długoterminowego występuje w przypadku kwot 150-500 tys. zł. Przedsiębiorcy zwracają się więc do instytucji pozabankowych o finansowanie inwestycji w ww. kwotach. | bankowa pokrywa kwotę zakładanej luki finansowej. Zarówno na poziomie finansowania obrotowego, inwestycyjnego, jak i w zakresie kredytów w rachunku bieżących, średnie wielkości udzielanego finansowania obejmują zakładaną lukę w finansowaniu. Luki w finansowaniu nie daje się zdefiniować przy pomocy prostych parametrów: luka dotyczy różnych kwot, dla różnych rodzajów kredytów i dla różnych typów kredytobiorców. | ubiegających się o finansowanie zwrotne.  | pięciu lat 35% respondentów ubiegało się o finansowanie zewnętrzne. Łącznie około 16% respondentów ubiegało się o finansowanie zwrotne więcej niż jeden raz na przestrzeni ostatnich pięciu lat.  |                       | Interwencja nie wydaje się konieczna.                          |                      |
|   |  |  | Średnia wartość zapotrzebowania na finansowanie zwrotne.  | Kredyt w rachunku bieżącym – 62.386 zł,<br>Kredyt obrotowy – 139.960 zł,<br>Kredyt inwestycyjny – 206.642 zł<br>Inny rodzaj kredytu bankowego – 108.152 zł<br>Pożyczka funduszu pożyczkowego – 91.513 zł<br>Inna pożyczka ze źródeł pozabankowych – 63.274 zł | Tab. nr 2             |  |                      |
|   |  |  | Częstość korzystania z pozabankowych źródeł finansowania zwrotnego, w tym w przypadku firm mikro. | Jedynie 11% firm, które korzystały z finansowania dłużnego wskazuje jako jego źródło instytucje   | Rys. nr 7.            |  |                      |

| Obszar  | Hipoteza badawcza  | Weryfikacja hipotezy   | Wskaźnik   | Weryfikacja wskaźnika   | Odniesienie w tekście                     | Rekomendacja Priorytety [1 kluczowa; 2 ważna; 3 uzupełniająca]   | Podmiot rekomendacje   |
|---|--|--|--|---|---|--|--|
|   |  |  |  | pozabankowe   |   |  |  |
| Rodzaje podmiotów wśród MSP, które najbardziej odczuwają lukę finansową | Luka finansowa odczuwana jest przez podmioty będące na rynku do 2 lat oraz podmioty mikro. Luka ta jest wypełniana przez instytucje pozabankowe. | Hipoteza niezwyfikowana w badaniu ilościowym, ze względu na zbyt małą liczebność próby respondentów - przedsiębiorstw młodszych niż 2 lata. W badaniu jakościowym respondenci wskazywali na istnienie większych barier w dostępie do finansowania dla firm młodszych. Potwierdziła się natomiast teza, iż firmy mikro częściej korzystają ze źródeł pozabankowych. | Wskaźnik odmów kredytowych wyższy dla podmiotów z okresem funkcjonowania do 2 lat niż tych z dłuższą historią oraz dla firm mikro.                                 | Odsetek przedsiębiorstw młodszych niż dwa lata, którym odmówiono finansowania jest większy niż ten sam odsetek dla firm starszych niż dwa lata, ale różnice nie są istotne statystycznie a wyniki otrzymano dla małej próby respondentów - przedsiębiorstw młodszych niż 2 lata.. | Rys. nr 15                                | [2] Rekomenduje się, aby wsparcie kapitałowe instytucji finansowych (czy to poprzez wsparcie kapitałowe dla funduszy pożyczkowych, czy też przez angażowanie środków publicznych do uruchamiania specjalnych linii kredytowych w bankach) połączyć ze zobligowaniem ich do finansowania pewnej części firm mikro | Administracja rządowa odpowiedzialna za programowanie wsparcia (MRR, MG, MF) |
|   |  |  | Odsetek mikroprzedsiębiorstw korzystających z pozabankowych źródeł finansowania zwrotnego.   | Spośród firm mikro do źródeł pozabankowych aplikowało aż 49,5% respondentów, jest to zdecydowanie więcej niż w ogóle populacji MSP  | Brak bezpośredniego odniesienia w tekście |  |  |
|   | Lokalizacja podmiotu nie ma szczególnego znaczenia w odczuwaniu luki finansowej – jej powodem jest głównie rynek, na którym działa podmiot.      | Hipoteza potwierdzona jedynie w nieznacznym stopniu. Występują różnice pomiędzy korzystaniem z kredytów a wielkością   | Odsetek podmiotów działających jedynie na rynku lokalnym, którym odmówiono finansowania kredytowego, zaś korzystających z finansowania z instytucji pozabankowych. | Odsetek ten wynosi 5% i nie jest w żaden istotny sposób większy niż dla całej populacji.  | Brak bezpośredniego odniesienia w tekście | [2] Zwiększenie dostępu do finansowania dłużnego wymaga budowy struktur instytucjonalnych np. oddziałów funduszy pożyczkowych, ewentualnie punktów naboru wniosków albo  | Administracja rządowa odpowiedzialna za programowanie wsparcia (MRR, MG, MF) |

| Obszar  | Hipoteza badawcza   | Weryfikacja hipotezy   | Wskaźnik  | Weryfikacja wskaźnika   | Odniesienie w tekście | Rekomendacja Priorytety [1 kluczowa; 2 ważna; 3 uzupełniająca]  | Podmiot rekomendacje |
|---|---|--|---|---|-----------------------|---|----------------------|
|   |   | aglomeracji w której ma siedzibę firma. Najczęściej korzystają z kredytu firmy zlokalizowane w miastach od 50 do 100 tys. mieszkańców. |   |   |                       | wspieranie usług związanych z ułatwieniami pozyskiwania finansowania dłużnego na obszarach wiejskich, na których występuje najmniejsza skłonność do finansowania działalności długiem. Wspieranie funduszy ze środków publicznych powinno iść w parze z obligowaniem funduszy do budowy adekwatnych do potrzeb klientów sieci dystrybucyjnych.  |                      |
| Etapy z cyklu życia przedsiębiorstwa, na którym wymaga ono finansowania zewnętrznego (przeznaczenia finansowania) | Zapotrzebowanie na finansowanie zależy od cyklu życia przedsiębiorstwa. | Hipoteza potwierdzona<br>Zapotrzebowanie na kapitał w sensie jego wysokości, zależy od cyklu życia przedsiębiorstwa.                   | Współczynnik siły związku - zapotrzebowanie na kapitał i fazy cyklu życia przedsiębiorstwa. | Występuje związek pomiędzy cyklem życia firmy a zapotrzebowaniem na kapitał. Firmy w fazie rozruchu mają zapotrzebowanie na bardzo szerokie spektrum wielkości finansowania dłużnego (trudno jest mówić o jakimś jednym dominującym przedziale wartości). Firmy w | Rys. nr 17.           | Brak rekomendacji. Stwierdzono, iż cykl życia firmy jest ważnym czynnikiem generującym zapotrzebowanie na wartość poszukiwanego finansowania. Nie stwierdzono jednak luki w ofercie instytucji finansowej dla deklarowanego przez MSP zapotrzebowania na finansowanie w konkretnej wysokości. W związku z tym nie występuje konieczność interwencji w tym zakresie.<br><br>Zależność pomiędzy zapotrzebowaniem na | -                    |

| Obszar | Hipoteza badawcza  | Weryfikacja hipotezy   | Wskaźnik   | Weryfikacja wskaźnika  | Odniesienie w tekście | Rekomendacja Priorytety [1 kluczowa; 2 ważna; 3 uzupełniająca]   | Podmiot rekomendacje  |
|--------|--|--|--|--|-----------------------|--|---|
|        |  |  |  | <p>fazie urynkwienia mają najmniejsze kwotowo zapotrzebowania kapitałowe: od 5 do 20 tysięcy zł. Firmy w fazie stabilizacji, oraz firmy w fazie zmian związanych ze wzrostem, rozwojem, koniecznością zwiększenia mocy produkcyjnych mają zapotrzebowanie albo na bardzo małe finansowanie (od 5 do 20 tys. zł.) albo na finansowanie relatywnie duże (od 50 do 200 tys. zł.).</p> |                       | <p>finansowanie a cyklem życia firmy powinno być elementem bieżącej pracy analitycznej przedstawicieli banków i funduszy w celu optymalizacji ich oferty.</p>  |   |
|        | <p>Zapotrzebowanie na kapitał zewnętrzny jest efektem planowania działań przedsiębiorstwa.</p> | <p>Hipoteza potwierdzona. Plany inwestycyjne są jednym z głównych czynników determinujących korzystanie z finansowania dłużnego (zwłaszcza</p> | <p>Współczynnik siły związku - zapotrzebowanie na kapitał i nakłady na inwestycje planowane przez podmiot gospodarczy.</p> | <p>Występuje związek pomiędzy wielkością inwestycji a częstotliwością korzystania z finansowania dłużnego. Im większa wartość inwestycji tym</p>   | <p>Rys. nr 12.</p>    | <p>[1] Należy rozwijać narzędzia dłużne o charakterze inwestycyjnym dla firm planujących inwestycje, jednocześnie działania takie należy uzupełniać poprzez uruchamianie narzędzi finansowania obrotowego dla firm</p> | <p>Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe oraz administracja rządowa odpowiedzialna za programowanie wsparcia (MRR,</p> |

| Obszar | Hipoteza badawcza | Weryfikacja hipotezy  | Wskaźnik  | Weryfikacja wskaźnika  | Odniesienie w tekście  | Rekomendacja Priorytety [1 kluczowa; 2 ważna; 3 uzupełniająca]  | Podmiot rekomendacje |
|--------|-------------------|---|---|--|------------------------|---|----------------------|
|        |                   | inwestycyjnego). Ważnym czynnikiem jest także wprowadzanie na rynek nowych produktów. | Odsetek podmiotów planujących działalność i nakłady inwestycyjne. | część firm zaciągają po kilka kredytów.<br>Zaledwie co czwarty badany, który będzie wprowadzał na rynek nowe produkty, usługi lub rozwiązania zadeklarował, że rozważy skorzystanie z finansowania zewnętrznego. Najwięcej wśród nich (44%) jest przedsiębiorstw planujących rozwój w oparciu o inwestycje w maszyny i urządzenia ale duży odsetek stanowią inne formy rozwoju działalności firmy (Rys. 14), które wymagają środków finansowych o charakterze obrotowym (np. nawiązanie współpracy z innymi podmiotami, wprowadzenie nowego rodzaju szkoleń pracowników. Ogólnie odsetek | Rys. nr 13 i 14 oraz 8 | wprowadzających nowe produkty na rynek, które często mają charakter rozwoju wewnętrznego i zewnętrznego potencjału firmy nie wymagającego zakupu urządzeń i maszyn. | MG, MF)              |



| Obszar  | Hipoteza badawcza   | Weryfikacja hipotezy  | Wskaźnik   | Weryfikacja wskaźnika  | Odniesienie w tekście | Rekomendacja Priorytety [1 kluczowa; 2 ważna; 3 uzupełniająca]  | Podmiot rekomendacje   |
|---|---|---|--|--|-----------------------|---|--|
|   |   |   |  | firm <u>nie inwestujących</u> wzrósł ostatnich dwóch latach (z 29% do 43% - rys. nr 8)   |                       |   |  |
| Typy sektorów, które zgłaszają największe zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne  | Sektor gospodarki nie jest zmienną różnicującą zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne.                      | Hipoteza odrzucona: W badaniu ilościowym stwierdzono istnienie różnic w korzystaniu z finansowania zwrotnego w zależności od sektora gospodarki.                | Odsetek podmiotów danego sektora gospodarki deklarujących zapotrzebowanie lub zainteresowanie skorzystaniem z finansowania zewnętrznego. | Najczęściej z finansowania dłużnego korzystają hotele i restauracje (51%) oraz firmy ochrony zdrowia (42%).  | Rys. nr 11.           | [3] Warto rozważyć włączenie analizy sektorowej do procesu projektowania narzędzi wsparcia finansowego zwrotnego. Warto uruchomić specjalne narzędzia wsparcia w szczególności dla sektorów, w których okresowo występują bariery w dostępie do finansowania dłużnego (w tym dla sektorów znajdujących się w okresie trudności). Takie specjalne, branżowe fundusze musiałyby akceptować np. wyższy poziom strat. | Administracja rządowa odpowiedzialna za programowanie wsparcia (MRR, MG, MF) |
| <b>Specyfika, częstotliwości i wielkości transakcji, w tym doświadczenie w korzystaniu z finansowania zwrotnego przez MSP</b> | Doświadczenie w korzystaniu z finansowania zwrotnego jest uzależnione od potrzeb inwestycyjnych i tempa rozwoju | Hipoteza potwierdzona: Istnieje wyraźny związek pomiędzy częstotliwością korzystania z finansowania dłużnego, a wielkością ponoszonych nakładów inwestycyjnych. | Średnia częstotliwość korzystania z finansowania zwrotnego   | Średnia częstotliwość korzystania z finansowania dłużnego tych którzy z niego korzystali wynosi raz na 31 miesięcy). Warto jednak zaznaczyć, iż aż 65% respondentów nie korzystało z niego w ogóle | Rys. nr 6.            | [2] Związek pomiędzy podejmowaniem wysiłku inwestycyjnego, a zapotrzebowaniem na kapitał dłużny jest oczywista. Z badań wynika, iż największa ilość inwestycji skupia się albo w przedziale 20-50 tys. zł. albo w przedziale 50-200 tys. zł. Co szczególnie ważne, firmy inwestujące duże kwoty mają tendencje  | Administracja rządowa odpowiedzialna za programowanie wsparcia (MRR, MG, MF) |

| Obszar  | Hipoteza badawcza   | Weryfikacja hipotezy   | Wskaźnik   | Weryfikacja wskaźnika   | Odniesienie w tekście | Rekomendacja Priorytety [1 kluczowa; 2 ważna; 3 uzupełniająca]  | Podmiot rekomendacje   |
|---|---|--|--|---|-----------------------|---|--|
|   |   |  | Średnia wysokość finansowania,   | Kredyt w rachunku bieżącym – 62.386 zł,<br>Kredyt obrotowy – 139.960 zł,<br>Kredyt inwestycyjny – 206.642 zł<br>Inny rodzaj kredytu bankowego – 109.152 zł<br>Pożyczka funduszu pożyczkowego – 91.513 zł<br>Inna pożyczka ze źródeł pozabankowych – 63.274 zł | Tab. nr 2.            | do korzystania z finansowania dłużnego wielokrotnie. Rekomenduje się uwzględnienie w projektowaniu narzędzi zwrotnych kwot przywołanych powyżej oraz rozważanie możliwości łączenia wielu źródeł finansowania jednocześnie (np. montaż wejść kapitałowych i pożyczek itd.). Może to być utrudnione w świetle zasad pomocy de minimis. |  |
|   |   |  | Współczynnik korelacji nakładów inwestycyjnych z częstotliwością ubiegania się o finansowanie zwrotne.                       | Współczynnik korelacji Pearson'a = 0,211. Występuje związek pomiędzy wielkością inwestycji a częstotliwością korzystania z finansowania dłużnego. Im większa wartość inwestycji tym częściej firmy zaciągają po kilka kredytów.                               | Rys. nr 12            |   |  |
| <b>Charakterystyka kredytobiorcy pod kątem zdolności do zabezpieczenia kwot zadłużenia czy potencjału do wniesienia</b> | Podmioty wykorzystują różne formy zabezpieczenia finansowania zwrotnego | Hipoteza potwierdzona: Firmy relatywnie dobrze radzą sobie zarówno z kwestią zabezpieczenia kredytu, jak i | Odsetek podmiotów korzystających z poszczególnych form zabezpieczenia finansowania zwrotnego.<br>Ranking form zabezpieczenia | Problemy z zabezpieczeniem finansowania stają się coraz większe, w ciągu ostatnich 2 lat wzrosły dwukrotnie. Jest to  | Rys. nr 32 i 33       | [3] Problemy z zabezpieczeniem kredytów wynikają z sytuacji kryzysowej. Po kredyt chcą sięgać firmy w relatywnie gorszej sytuacji – stąd nie może   | Administracja rządowa odpowiedzialna za programowanie wsparcia (MRR, MG, MF) |

| Obszar  | Hipoteza badawcza  | Weryfikacja hipotezy  | Wskaźnik                                   | Weryfikacja wskaźnika  | Odniesienie w tekście | Rekomendacja Priorytety [1 kluczowa; 2 ważna; 3 uzupełniająca]  | Podmiot rekomendacje |
|---|--|---|--|--|-----------------------|---|----------------------|
| <b>wkładu własnego (tempo rozwoju).</b>   |  | zabezpieczenia odpowiedniego udziału własnego. Braki w tym zakresie nie są częstą przyczyną odrzucenia wniosku o finansowanie lub rezygnacji z ubiegania się o finansowanie dłużne.   |  | jednak wciąż poziom bardzo mały (10%) Wśród rodzajów zabezpieczeń dominują poręczenia osób trzecich  |                       | dziwić wzrost odsetka firm deklarujących, że miała problem z zabezpieczeniem. Rekomenduje się rozwój portfelowych narzędzi poręczeniowych i tworzenia specjalnych produktów kredytowych z poręczeniem ze środków publicznych  |                      |
| Określenie udziału decyzji negatywnych w zakresie ubiegania się podmiotów sektora MSP o finansowanie zewnętrzne (tj. odsetka firm, które nie uzyskały finansowania zewnętrznego z podziałem na kategorie przyczyn odmowy) | Podmioty gospodarcze mają utrudniony dostęp do finansowania zwrotnego, główne przyczyny odmów kredytowania to: 1) brak zdolności kredytowej, 2) brak należytego zabezpieczenia | Hipoteza częściowo potwierdzona: Odsetek odrzucanych wniosków kredytowych jest – według badania ilościowego MSP - duży. Występują duże różnice w ocenie skali „odrzucałości” wniosków pomiędzy stroną podażową a popytową. Według przedsiębiorców, w większości przypadków odrzucenie wniosku o finansowanie dłużne nie wiązało się z wyjaśnieniem przyczyn. Według bankowców, główną przyczyną odrzucania wniosków jest brak zdolności kredytowej. W | Odsetek podmiotów, które otrzymały odmowy. | W zależności od rodzaju finansowania dłużnego. W przypadku kredytów w rachunku bieżącym to 33%, kredytów inwestycyjnych to 26%, zaś obrotowych 35% | Rys. nr 21            | [3] Bardzo duży odsetek firm nie wie dlaczego nie otrzymała finansowania dłużnego. Wynika to przede wszystkim z wprowadzania w coraz większej ilości banków metod „scoringowych” oceny klienta. Jest to zjawisko niepokojące, gdyż nie pozwala na ewentualne „naprawienie” i ponowną aplikację. Jednocześnie, zaskakująco mały odsetek firm deklaruje problemy z zabezpieczeniem, co może mieć wpływ na zmniejszenie zainteresowania ofertą funduszy poręczeniowych. Rekomenduje się prowadzenie pogłębionych badań na temat przyczyn odmowy udzielenia kredytów, zwłaszcza, że przypadki | PARP, MG             |
|   |  |   | Ranking przyczyn odmów.                    | Głównym wskazaniem jest odmowa bez podania przyczyn, kolejnym brak odpowiedniego wkładu własnego i tuż dalej brak zabezpieczenia.                  | Rys. nr 22            |   |                      |

| Obszar  | Hipoteza badawcza   | Weryfikacja hipotezy  | Wskaźnik  | Weryfikacja wskaźnika   | Odniesienie w tekście | Rekomendacja Priorytety [1 kluczowa; 2 ważna; 3 uzupełniająca]  | Podmiot rekomendacje   |
|---|---|---|---|---|-----------------------|---|--|
|   |   | praktyce może to oznaczać, iż rzeczywiście główną przyczyną jest brak zdolności kredytowej. Natomiast przedsiębiorcy mogą nie przyjmować do wiadomości negatywnej oceny wiarygodności biznesu i w efekcie być przekonani o nie podaniu przyczyn odrzucenia wniosku<br>Nie potwierdza się natomiast hipoteza o kluczowym znaczeniu braku zabezpieczeń. |   |   |                       | odmów stały się w ostatnim okresie wyraźnie częstsze. Poznanie przyczyn odmowy jest warunkiem koniecznym do uruchomienia ewentualnych działań zmierzających do zwiększenia dostępności finansowania.  |  |
| Określenie udziału firm, które rezygnowały z ubiegania się o finansowanie zwrotne z podziałem na przyczyny rezygnacji | Podmioty sektora MSP rezygnują z finansowania zwrotnego z uwagi na brak możliwości spełnienia kryteriów lub zmianę sytuacji gospodarczej. | Hipoteza częściowo potwierdzona: Rzeczywiście, występuje zjawisko rezygnacji z ubiegania się o finansowanie. Spośród zbadanych podmiotów 9% wskazało na zaistnienie takiej sytuacji. Nominalnie nie jest to dużo, ale jeśli weźmie się pod uwagę, iż tylko około 45% firm korzysta z finansowania   | Odsetek podmiotów rezygnujących z finansowania zwrotnego, w podziale na:<br>1. brak możliwości spełnienia kryteriów instytucji finansowej,<br>2. % podmiotów rezygnujących z ubiegania się o finansowanie zwrotne z uwagi na zmianę sytuacji gospodarczej . | 1. łącznie na różne elementy braku możliwości spełnienia kryteriów wskazało 71% respondentów<br>2. Z powodu oczekiwania niekorzystnej zmiany rynkowej rezygnowało z finansowania 28% respondentów | Rys. nr 25            | [1] Jeśli zaledwie około 35% firm korzysta z finansowania dłużnego, a 9% rozważyło taką możliwość lecz z niej zrezygnowało, to proporcjonalnie jest to bardzo znaczna grupa, o którą warto poczynić wysiłki, aby włączyć ją do grona kredytobiorców. Wyniki badań wskazują, iż wciąż kluczowym ograniczeniem jest jednak koszt kredytu i wielkość raty kredytowej. Otwiera to | Administracja rządowa odpowiedzialna za programowanie wsparcia (MRR, MG, MF) |
|   |   |   | Współczynnik korelacji pomiędzy wielkością podmiotu i rezygnacją z finansowania zewnętrznego.   | Występuje tu pewna zależność. Spośród firm mikro rezygnowało 10%, firm małych 9% a  | Rys. nr 24            |   |  |

| Obszar  | Hipoteza badawcza  | Weryfikacja hipotezy  | Wskaźnik   | Weryfikacja wskaźnika  | Odniesienie w tekście | Rekomendacja Priorytety [1 kluczowa; 2 ważna; 3 uzupełniająca]   | Podmiot rekomendacje   |
|---|--|---|--|--|-----------------------|--|--|
|   |  | dłużnego, to wynik ten staje się już dość istotny. Nie jest to jednak zjawisko masowe.  |  | firm średnich 7%   |                       | drogę do ważnej rekomendacji. Rekomenduje się, aby rozważyć dalszy rozwój nie tylko systemu tanich pożyczek, ale także powrót do systemu subsydiowania odsetek i wprowadzenia, jako narzędzia pośredniego pomiędzy zwrotnymi a bezzwrotnymi, kredytów umarzalnych.   |  |
|   | Częściej rezygnują z ubiegania się o finansowanie zwrotne firmy, które nie mają, albo mają słabo przygotowane plany rozwoju. | Hipoteza potwierdzona. Brak planów rozwojowych jest istotnym czynnikiem determinującym zarówno rezygnację z ubiegania się o finansowanie, jak i odmowę otrzymania finansowania  | Min. połowa podmiotów (50%), które nie mają planu rozwoju, albo mają go na najbliższe 6 miesięcy, nie korzysta lub rezygnuje z ubiegania się o finansowanie zwrotne. | 67% procent firm, które nie mają planu rozwoju, albo mają go na najbliższe 6 miesięcy, nie korzysta lub rezygnuje z ubiegania się o finansowanie zwrotne                         | Str. 24               | [2] Bardzo przydatne mogą okazać się usługi doradcze związane z opracowywaniem planów rozwojowych i strategicznych dla firm. Rekomenduje się rozwój tego typu usług w ramach KSU. Konieczne jest tu jednak łączenie (pakietyzacja) usług doradczych z usługami finansowymi (albo finansowych z doradczymi) | PARP oraz administracja rządowa odpowiedzialna za programowanie wsparcia (MRR, MG, MF) |
| Wiedza o istniejącej ofercie i zasadach pozyskiwania finansowania zwrotnego oraz korzyściach z tym związanych | Niska znajomość oferty i zasad pozyskiwania finansowania zewnętrznego wśród podmiotów gospodarczych.                         | Hipoteza odrzucona w badaniu ilościowym; Ponad 60% przedsiębiorców wskazuje właściwe instytucje jako źródło finansowania zewnętrznego.. Potwierdza się w badaniach jakościowych | Min. połowa podmiotów (50%) nie zna instytucji oferujących finansowanie zewnętrzne   | 34% przedsiębiorców błędnie wskazało instytucje do której planują się w przyszłości zwrócić o finansowanie zwrotne. 61% przedsiębiorców planujących ubieganie się o finansowanie | Rys. nr 26            | [3] Problemem nie jest brak wiedzy o ofercie finansowej ale brak przekonania do korzystania z finansowania dłużnego w ogóle. Konieczna jest zatem edukacja w zakresie konkretnych korzyści i zagrożeń wynikających z finansowania dłużnego   | PARP   |

| Obszar | Hipoteza badawcza   | Weryfikacja hipotezy   | Wskaźnik  | Weryfikacja wskaźnika   | Odniesienie w tekście | Rekomendacja Priorytety [1 kluczowa; 2 ważna; 3 uzupełniająca]   | Podmiot rekomendacje                 |
|--------|---|--|---|---|-----------------------|--|--------------------------------------|
|        |   | przedstawicieli sektora relatywnie niska wiedza przedsiębiorców o źródłach finansowania. Wiedza ta jednak – w zgodnej deklaracji przedstawicieli banków – systematycznie rośnie.   |   | zewnątrzne w ciągu następnych 12 miesięcy wskazało bank jako instytucję do której się zwrócić o finansowanie zewnętrze. 5% przedsiębiorców wskazuje fundusze poręczeniowe i pożyczkowe. |                       | oraz prowadzenie dialogu z sektorem bankowym (reprezentowanym np. przez ZBP) odnośnie do podejścia od klienta i jego wiedzy finansowej.. |                                      |
|        | Niska wiedza na temat korzyści z finansowania zewnętrznego wśród podmiotów gospodarczych. | Hipoteza częściowo potwierdzona: Co prawda tylko 5% podmiotów nie umie wskazać lub nie widzi korzyści z finansowania zewnętrznego, ale tylko 34% przedsiębiorstw rozumie istotę działania dźwigni finansowej – traktując finansowanie zewnętrzne jako możliwość szybszego rozwoju firmy. Wciąż 60% podmiotów nie korzystających z finansowania dłużnego twierdzi, że jest im ono niepotrzebne. | Min. połowa podmiotów (50%) nie umie wskazać korzyści z finansowania zewnętrznego dla podmiotu gospodarczego. | Tylko 34% firm wskazuje korzyści z finansowania zewnętrznego w postaci możliwości szybszego rozwoju firmy, co można interpretować jako zrozumienie działania dźwigni finansowej.        | Str. 48               | [3] j.w.   | PARP                                 |
|        | Niskie wykorzystanie finansowania dłużnego w  | Hipoteza potwierdzona. Realizacja planów   | Min. połowa podmiotów (50%) planujących działania rozwojowe nie deklaruje skorzystania z                      | 75% planujących działania rozwojowe nie   | Rys. nr 13            | Finansowanie dłużne w rozwój będzie w najbliższych latach  | Administracja rządowa odpowiedzialna |

| Obszar  | Hipoteza badawcza   | Weryfikacja hipotezy  | Wskaźnik  | Weryfikacja wskaźnika  | Odniesienie w tekście | Rekomendacja Priorytety [1 kluczowa; 2 ważna; 3 uzupełniająca]   | Podmiot rekomendacje                    |
|---|---|---|---|--|-----------------------|--|---|
|   | realizacji planów rozwojowych podmiotu gospodarczego.   | rozwojowych jest w wielu przypadkach, w chwili obecnej, zatrzymana, zmniejsza się znaczenie finansowania inwestycyjnego, natomiast rośnie znaczenie finansowania obrotowego.                  | finansowania zewnętrznego.  | deklaruje skorzystania z finansowania zewnętrznego   |                       | szczególnie trudne. Dlatego też w odniesieniu do projektów rozwojowych (inwestycyjnych) rekomenduje się:<br>1. Utrzymanie – gdzie to tylko będzie możliwe – narzędzi bezzwrotnych lub mieszanych (np. kredytów umarżalnych, subsydiowania odsetek itd.)<br>2. W zakresie narzędzi dłużnych, nie stawianie dodatkowych ograniczeń i uznawanie, iż każda inwestycja w okresie załamania koniunktury i wychodzenia z kryzysu jest szczególnie cenna dla gospodarki. | za programowanie wsparcia (MRR, MG, MF) |
| Stopień nastawienia i zaufania do pozyskiwania finansowania zwrotnego | Rozwój podmiotu jest bezpośrednio związany z dostępem do zwrotnego finansowania zewnętrznego. | Hipoteza częściowo potwierdzona: Reasumując wyniki analizy stopnia zaufania przedsiębiorców do finansowania dłużnego można powiedzieć, iż w zasadzie nie istnieją w tym zakresie ograniczenia | Odsetek podmiotów gospodarczych decydujących się na pozyskanie kapitału na rozwój firmy i struktura odpowiedzi respondentów w relacji do:<br>1. zmiennych opisujących podmiot: wielkość podmiotu, forma organizacyjna, wielkość przychodów.<br>2. w proporcji do tych, które na rozwój nie pozyskują kapitału zewnętrznego. | Przedsiębiorcy tylko w nieznacznym stopniu wiążą plany rozwojowe z finansowaniem dłużnym. Jedynie 25% z nich deklaruje, iż wprowadzając na rynek nowe produkty rozważa | Rys. nr 13.           | [3] Konieczne są działania promocyjne nakierowane na stronę popytową. Wydaje się, iż podaż finansowania dłużnego jest obecnie mniejszym problemem niż popyt na nie. Przedsiębiorcy niechętnie finansują się długiem. Taka postawa w okresie kryzysu może być bardzo  | PARP                                    |

| Obszar  | Hipoteza badawcza   | Weryfikacja hipotezy   | Wskaźnik  | Weryfikacja wskaźnika  | Odniesienie w tekście | Rekomendacja Priorytety [1 kluczowa; 2 ważna; 3 uzupełniająca]   | Podmiot rekomendacje   |
|---|---|--|---|--|-----------------------|--|--|
|   |   | instytucjonalne. Przedsiębiorcy ufają instytucjom finansowym i dobrze je oceniają. Bariery mają zdecydowanie charakter wewnętrzny. Przedsiębiorcy obawiają się głównie swojej sytuacji i wynikających z niej zachowań. Wciąż najważniejszą przyczyną niekorzystania z finansowania są jednak nie tyle jakiegokolwiek obawy, co przeświadczenie o braku potrzeby takiego ruchu. |   | finansowanie kredytem.   |                       | skuteczna. Jednak nie zapewni dynamicznego rozwoju w okresie wysokiej koniunktury gospodarczej. Rekomenduje się uruchamianie programów promujących postawy prorozwojowe.   |  |
| Znaczenie zabezpieczeń w dostępie do finansowania | Przedsiębiorcy mają trudności ze spełnieniem wymagań instytucji bankowych dotyczących zabezpieczeń. | Hipoteza częściowo potwierdzona. Poprawna hipoteza brzmi: Przedsiębiorcy mają coraz większe trudności ze spełnieniem wymagań dot. zabezpieczeń majątkiem własnym. Odsetek nadal jednak nie jest duży   | Odsetek podmiotów wskazujących na trudności ze spełnieniem wymagań instytucji bankowych w tym zakresie. | W badaniu z roku 2012 problemy z zabezpieczeniem kredytu majątkiem własnym deklarowało 10% respondentów. To niedużo, ale warto podkreślić, iż w badaniu z 2010 roku odsetek ten wynosił zaledwie 5%. | Rys. nr 32.           | [1] Problemy z zabezpieczeniem majątkiem własnym mogą wynikać z charakteru wniosków kredytowych. Jeśli coraz więcej firm jest w trudnej sytuacji i chce przetrwanie długiem, to naturalna jest reakcja banków, żeby maksymalizować zabezpieczenie. Jeżeli – w wyniku decyzji o charakterze strategicznym, zapadnie | Administracja rządowa odpowiedzialna za programowanie wsparcia (MRR, MG, MF) |



| Obszar | Hipoteza badawcza | Weryfikacja hipotezy | Wskaźnik  | Weryfikacja wskaźnika  | Odniesienie w tekście | Rekomendacja Priorytety [1 kluczowa; 2 ważna; 3 uzupełniająca]   | Podmiot rekomendacje |
|--------|-------------------|----------------------|---|--|-----------------------|--|----------------------|
|        |                   |                      | Częstość występowania zjawiska nie korzystania przez respondentów z finansowania bankowego w zamian korzystających z finansowania oferowanego przez instytucje pozabankowe. | Pożyczki ze źródeł pozabankowych stanowią 9% całości źródeł finansowania dłużnego. | Rys. nr 7.            | decyzja o zaangażowaniu środków publicznych w ratowanie firm w trudnej sytuacji – to konieczne jest wzmacnianie systemu poręczeniowego, w tym - w szczególności - systemu portfelowego, a także systemu usług doradczych związanych z optymalizacją wydatkowania środków dłużnych przeznaczonych na przetrwanie kryzysu. |                      |

### 3. Określenie popytu na zwrotny kapitał zewnętrzny w sektorze MSP w Polsce.

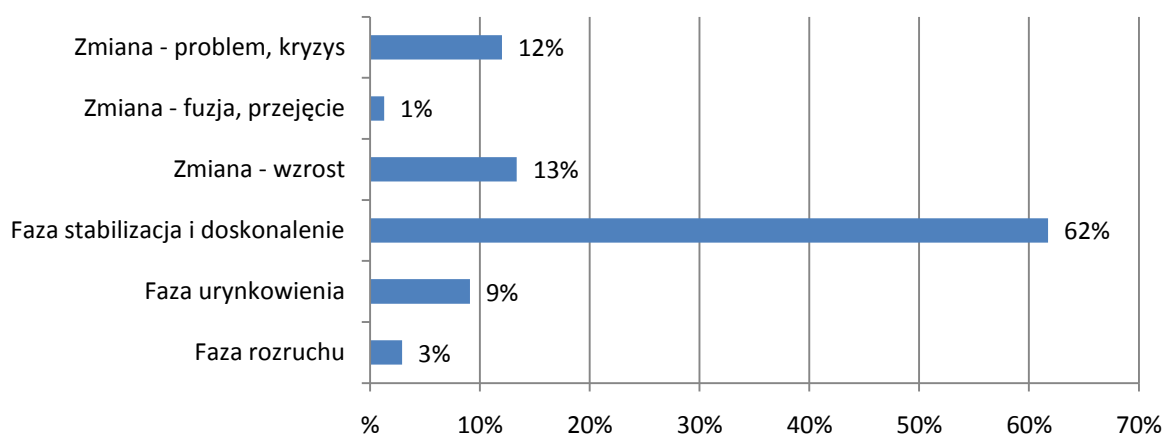
#### Czynniki determinujące popyt

Popyt na zwrotny kapitał zewnętrzny w sektorze MSP zależy od dwóch podstawowych czynników. Pierwszym z nich jest ogólna sytuacja ekonomiczna i plany rozwojowe. Można przyjąć w pewnym uproszczeniu, iż im lepsza sytuacja ekonomiczna firm i im bardziej optymistyczne plany na przyszłość, tym popyt na finansowanie zewnętrzne jest większy. Wynika to z faktu, iż wzmożone zapotrzebowanie zarówno na kapitał inwestycyjny, jak i majątek obrotowy rośnie proporcjonalnie do skali dokonywanych inwestycji rozwojowych.

Tło dla prezentacji wyników badania ilościowego przeprowadzonego w drugim cyklu badania w obszarze „Finansowanie zwrotne” (dalej: badanie ilościowe) mogą stanowić wyniki najnowszej fali badania Bibby MSP Index (kwiecień 2012)<sup>5</sup>. Nastroje polskich przedsiębiorców w roku 2012 poprawiły się w stosunku do roku poprzedniego. Polscy przedsiębiorcy liczą na wzrost zamówień. Główny indeks badania – Bibby MSP Indeks ukazujący przyszłe tendencje i najbardziej prawdopodobny kierunek zmian w małych i średnich firmach wzrósł do poziomu 54,4 pkt. Osiągnął więc wartość wyższą o 2,2 pkt. wobec poprzedniego badania. Jest to sygnał, że kolejne 6 miesięcy może przynieść lekką poprawę w dynamice rozwoju przedsiębiorstw z sektora MSP. Wskaźnik cząstkowy dla sprzedaży wyniósł 17,9 pkt. (wzrost o 0,9 pkt.), a wskaźnik płynności finansowej – 13,8 pkt. (wzrost o 1,4 pkt. w relacji do drugiej fali badania). Lepsza płynność i spodziewana lepsza sprzedaż niekoniecznie idą w parze ze skłonnością do inwestowania. Powiększyła się grupa firm, które wskazują, że wcale nie mają finansowania zewnętrznego z 17,1% do blisko 30%. W ogóle nie będzie inwestować w najbliższym półroczu 23,1% ankietowanych (wzrost o 13,3 pkt.). Firmy będą więc starały się „napędzać biznes” głównie środkami własnymi, czyli wypracowanymi zyskami. Wzrośnie prawdopodobnie zapotrzebowanie na kredyt obrotowy. Wynika to m.in. ze wzrostu skali opóźnień zapłaty za usługę lub sprzedane wyroby. Odsetek firm doświadczających tego problemu wyniósł w 2012 r. 82,7%. W poprzedniej fali badania wynosił niewiele mniej, bo 80,4%, a rok temu w analogicznym okresie 70%. Skala zjawiska jest zatem nie tylko znaczna, ale też utrzymuje się trend wzrostowy do płacenia po terminie.

W badaniu ilościowym przeprowadzonym w drugim cyklu badania w obszarze „Finansowanie zwrotne” (dalej: badanie ilościowe), jedynie 12% respondentów wskazuje, że ich przedsiębiorstwo znajduje się w fazie kryzysu przejawiającego się spadkiem sprzedaży spowodowanym np. utratą rynków (w tym na rzecz konkurencji). Jednocześnie 13% respondentów deklaruje, że ich firma znajduje się w fazie wzrostu wymagającej zwiększenia mocy produkcyjnych. Szczegóły w tym zakresie prezentuje rysunek nr 1.

**Rysunek nr 1. Fazy rozwoju w jakich znajdują się MSP**

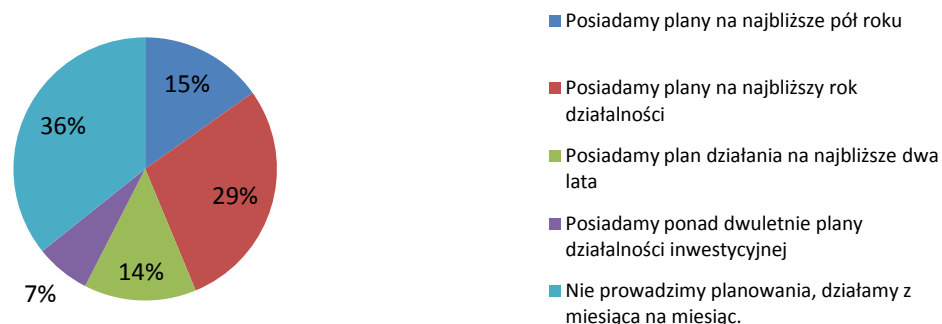


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, n=1099

<sup>5</sup> <http://www.bibbyfinancialservices.pl/~media/Downloads/Index/Raport-Bibby%20MSP%20Index%202012.ashx>

Generalnie stabilna sytuacja badanych firm (62% - Rysunek 1) nie idzie w parze z długookresowym planowaniem rozwoju (Rysunek 2). Aż 36% respondentów deklaruje, że nie tworzy żadnych planów inwestycyjnych, działając z miesiąca na miesiąc. Najwięcej, bo 29% firm posiada plany rozwoju na najbliższy rok. Plany w perspektywie strategicznej (ponad dwuletniej) ma zaledwie 7% badanych firm. Nie przesądzając co jest przyczyną a co skutkiem, warto zauważyć, że 67% procent firm, które nie mają planu rozwoju, albo mają go na najbliższe 6 miesięcy, nie korzysta z finansowania zwrotnego

**Rysunek nr 2. Odsetek MSP posiadających plany działalności**

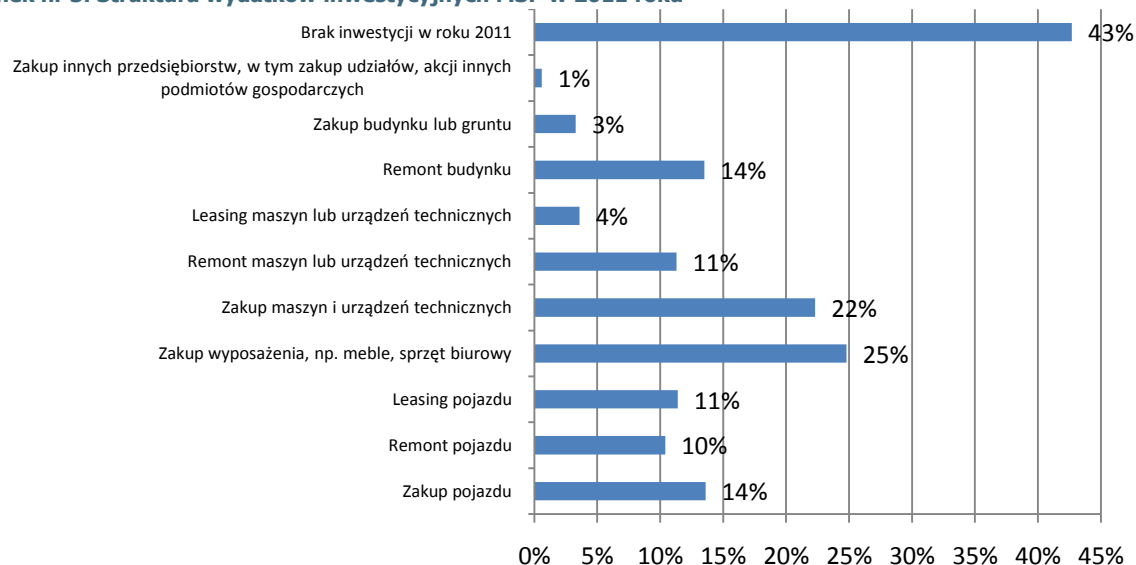


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, n=1100

Kluczowe znaczenie dla popytu na finansowanie zwrotne ma aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw. Z badania ilościowego wynika, iż 43% respondentów nie dokonywało w 2011 roku żadnych inwestycji w swoich firmach (Rysunek 3). Jest to ważna informacja, gdyż z badań przeprowadzonych dwa lata temu wynikało, iż **w 2009 odsetek badanych firm, które nie dokonały inwestycji w ostatnich 12 miesiącach wynosił 29%** (Rysunek 8). Jest to znaczący spadek (14 pkt.) liczby podmiotów inwestujących w ciągu 2 lat (różnice istotne statystycznie).

Szczegółowe dane na temat przedmiotu inwestycji prezentuje Rysunek nr 3. Wynika z niego, iż największą część inwestycji stanowiły zakupy wyposażenia oraz maszyn i urządzeń technicznych. Dodatkowo, zwraca uwagę fakt, iż aż około 35% podmiotów dokonywało inwestycji związanych z zakupem, remontem lub leasingiem środków transportu.

**Rysunek nr 3. Struktura wydatków inwestycyjnych MSP w 2011 roku**

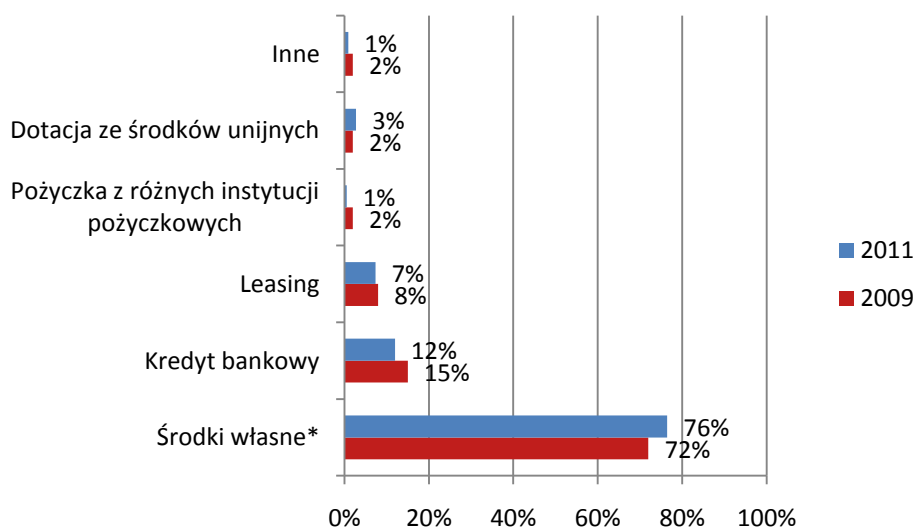


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, n=1100 pytanie wielokrotnego wyboru zadane wszystkim MSP

Spadek odsetka firm, które w ciągu ostatniego roku dokonały inwestycji świadczy o zmniejszeniu się bazy popytowej na finansowanie dłużne. Mniej firm jest potencjalnie zainteresowanych takim finansowaniem. Nie musi to jednak przekładać się wprost na spadek popytu na finansowanie zwrotne. Zależy on bowiem także od drugiego czynnika, którym jest skłonność przedsiębiorców do zadłużania się - tu też występuje wprost-proporcjonalna zależność pomiędzy wzrostem skłonności do zadłużania a popytem na narzędzia dłużne. Warto podkreślić, iż skłonność do zadłużania się może mieć charakter obiektywny lub subiektywny. Obiektywny charakter wynika wprost z pierwszego czynnika – optymizmu i ogólnej sytuacji gospodarczej. Występuje także element subiektywny – szczególnie widoczny w polskich warunkach. Doświadczenia historyczne (zwłaszcza okres hiperinflacji i transformacji) wywarły ogromny wpływ na ogólną niechęć do zadłużania się w polskich firmach. Warto w tym miejscu przywołać wyniki badań przeprowadzonych przez Bank Pekao SA<sup>6</sup> i opublikowanych w „Raporcie o sytuacji mikro i małych przedsiębiorstw w roku 2011” z którego wynika, iż w ciągu poprzednich 12 miesięcy z jakiegokolwiek źródła finansowania dłużnego korzystało 24% mikro i małych firm, pozostała grupa – a więc ponad 3/4 – prowadziła działalność wyłącznie w oparciu o własne środki.

Przeprowadzone badania ilościowe potwierdzają przytoczoną obserwację, iż zdecydowana większość polskich MSP finansuje swoje firmy ze środków własnych. Poproszeni o wskazanie trzech źródeł finansowania, jako pierwsze w zdecydowanej większości (79%) wskazywali środki własne. Zaledwie 12% wskazuje kredyt bankowy, zaś 7% wskazuje leasing. Szczegółowe wyniki w tym zakresie prezentuje Rysunek nr 4.

**Rysunek nr 4. Najważniejsze źródło finansowania inwestycji MSP w 2009 i 2011 roku**



\* – różnica istotna statystycznie przy  $\alpha = 0,10$ .

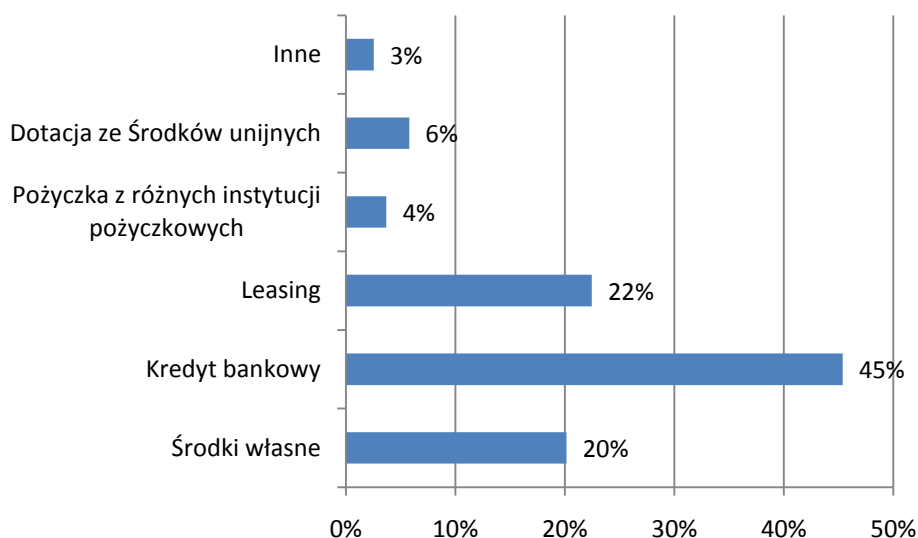
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, 2009 n=781, 2011 n=613

Jak widać, w porównaniu z rokiem 2009, nieznacznie (4 pkt.) wzrosła rola środków własnych, natomiast pozostałe źródła finansowania pozostały praktycznie na tym samym poziomie.

Już jednak jako drugie źródło finansowania, przedsiębiorcy najczęściej wskazują kredyt bankowy - aż 45% respondentów wskazało właśnie to źródło. Zwraca uwagę marginalne znaczenie pożyczki z różnych instytucji pożyczkowych, nawet jako źródła uzupełniającego. Dotacje stanowiły też źródło uzupełniające dla niewielu, bo zaledwie dla 6% badanych przedsiębiorców (Rysunek 5.).

<sup>6</sup> „Raport o sytuacji mikro i małych przedsiębiorstw w roku 2011” Pekao SA, 2012

**Rysunek nr 5. Drugie co do ważności, po środkach własnych, źródło finansowania inwestycji MSP w roku 2011**

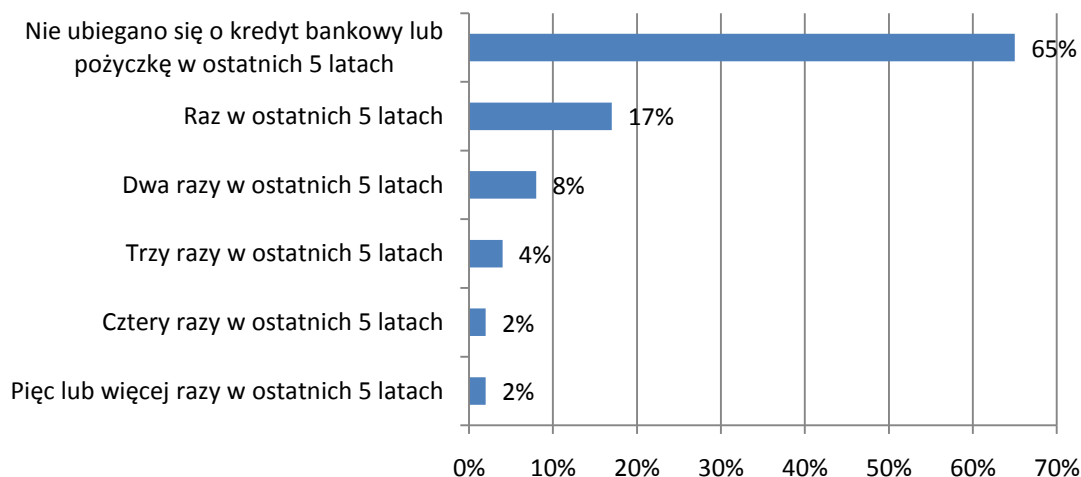


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, n=432 MSP, które wskazały drugie źródło finansowania ich inwestycji.

Z punktu widzenia badania popytu na narzędzia zwrotne, istotne znaczenie ma pytanie o to, jaki odsetek respondentów ubiegał się o jakiegokolwiek tego typu finansowanie. Z przeprowadzonych badań ilościowych wynika, że 65% przedsiębiorców badanych w roku 2012 nie ubiegało się o finansowanie zwrotne w ostatnich 5 latach. Łącznie około 16% respondentów ubiegało się o finansowanie zwrotne więcej niż jeden raz na przestrzeni ostatnich pięciu lat. Z tego 2% ubiegało się pięć lub więcej razy (raz do roku lub częściej). Szczegółowy rozkład wskazań w tym zakresie prezentuje Rysunek nr 6.

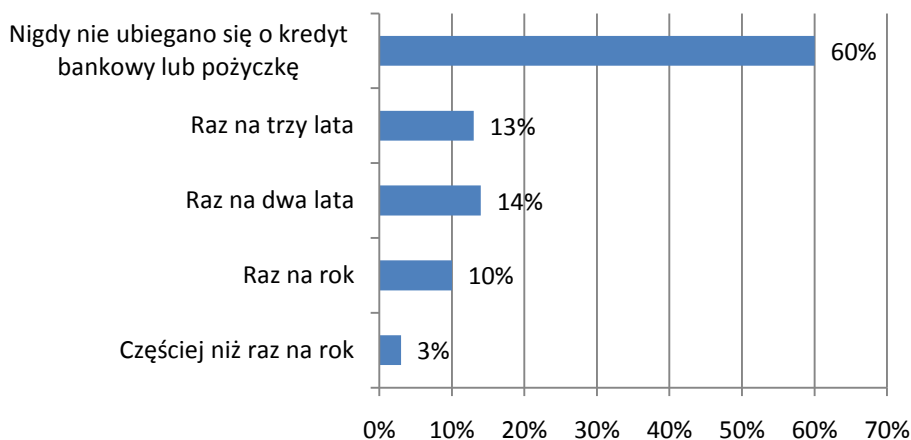
Dane te trudno porównać bezpośrednio z wynikiem otrzymanym w 2010 roku ze względu na nieco inną konstrukcję pytania, niemniej jednak z porównania obu wykresów (Rysunek 6 i 6A) widać, że odsetki tych, którzy nie ubiegali się o kredyt lub pożyczkę są zbliżone, a także proporcje przedsiębiorców nie ubiegających się o kredyt i tych, którzy z różną częstotliwością się o kredyt ubiegali, są w obu badaniach podobne.

**Rysunek nr 6. Częstotliwość ubiegania się przez MSP o finansowanie zwrotne w ostatnich pięciu latach – badanie z 2012 r.**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, n=1099

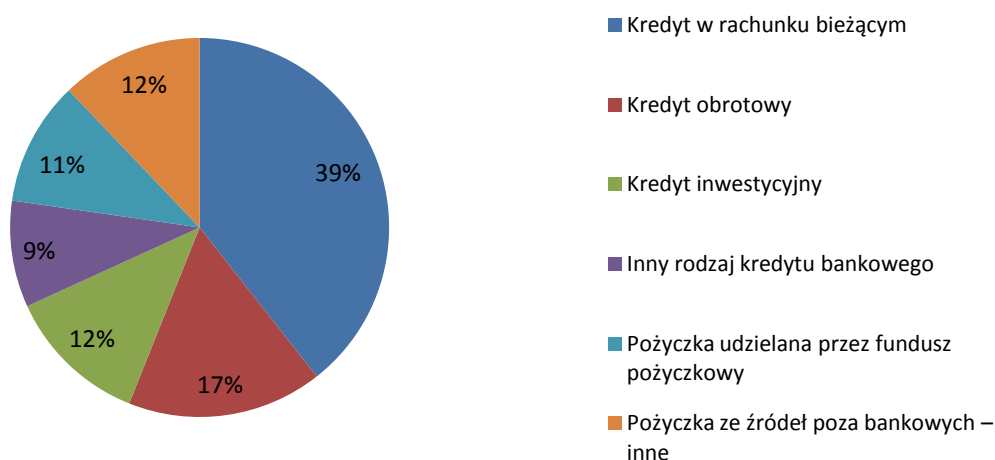
**Rysunek nr 6A. Częstotliwość ubiegania się przez MSP o finansowanie zwrotne w badaniu z 2010 roku**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, n=1100

Główną grupę narzędzi bankowych z których korzystali przedsiębiorcy z sektora MSP stanowią kredyty w rachunku bieżącym (39%). Jedynie 17% respondentów korzystało z kredytów obrotowych. Relatywnie mało przedsiębiorców korzystało z kredytów inwestycyjnych, bo tylko 12% badanych. Szczegółowy rozkład źródeł finansowania w 2011 roku prezentuje Rysunek nr 7.

**Rysunek nr 7. Rodzaje finansowania zwrotnego o jakie ubiegały się MSP w 2011 r.**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, MSP korzystające z finansowania zwrotnego n=443

### Wielkość kapitału, na który występuje największe zapotrzebowanie w sektorze MSP.

Badania jakościowe wśród przedstawicieli zarówno sektora bankowego, jak i instytucji pozabankowych zajmujących się udzielaniem finansowania dłużnego pozwala na wstępne oszacowanie ogólnych przedziałów kwotowych kapitału, na który występuje największe zapotrzebowanie w sektorze MSP. Należy jednak zwrócić uwagę na konieczność rozpatrywania tej kwestii z uwzględnieniem trzech zmiennych.

- Po pierwsze, zapotrzebowanie na finansowanie dłużne uzyskiwane z banków jest większe, niż z funduszy pożyczkowych – co wynika z charakteru i potencjału obu grup. Choć różnice

średniej wielkości udzielanego finansowania deklarowane w wywiadach z przedstawicielami banków oraz przedstawicielami funduszy pożyczkowych nie są duże, to jednak warto pamiętać o różnicy w ich potencjale;

- Po drugie, przedsiębiorców, z punktu widzenia zapotrzebowania na kapitał, należy podzielić na dwie grupy, biorąc pod uwagę wielkość firmy: (1) firmy mikro (często tzw. starterów) oraz (2) firmy małe i średnie. Przy czym z punktu widzenia banków podział na te dwie grupy jest inny niż wynikałoby z definicji MSP. Różne banki różnie definiują przedziały. Przeważnie wyróżnikiem są roczne przychody ze sprzedaży. Granicę pomiędzy dwoma analizowanymi grupami stanowi kwota rocznych przychodów rzędu 2-4 mln zł. Równie ważna jest także górna granica całej grupy MSP – przeważnie na poziomie przychodów 10-20 mln zł. Powyżej tej kwoty kredytobiorcy są kwalifikowani do grupy podmiotów dużych i przechodzą do obsługi przez pionierów bankowe odpowiedzialne za klienta korporacyjnego.
- Po trzecie, o wielkości średniego zapotrzebowania na finansowanie dłużne decyduje przeznaczenie kredytu. Kredyty obrotowe są wyraźnie mniejsze kwotowo, od kredytów inwestycyjnych.

Z uwagi na powyższe, określanie jednej, uniwersalnej wartości średniej kapitału na które jest zapotrzebowanie w sektorze MSP jest bezcelowe. Można – w ogromnym przybliżeniu, na podstawie badań jakościowych – powiedzieć, iż średnia pożyczka funduszu to około 100.000 zł., zaś średni kredyt to 200.000 zł., ale zdecydowanie bardziej użyteczne są dane nieco bardziej szczegółowe – zakładające rozbięcie na poszczególne grupy podmiotów i narzędzia kredytowe. W Tabeli nr 1 przedstawiono szacunkowe wielkości zapotrzebowania na kapitał w zależności od podmiotu **udzielającego, wielkości kredytobiorcy oraz charakteru kredytu**. Należy podkreślić, iż dane zawarte w tabeli są wynikiem badań jakościowych.

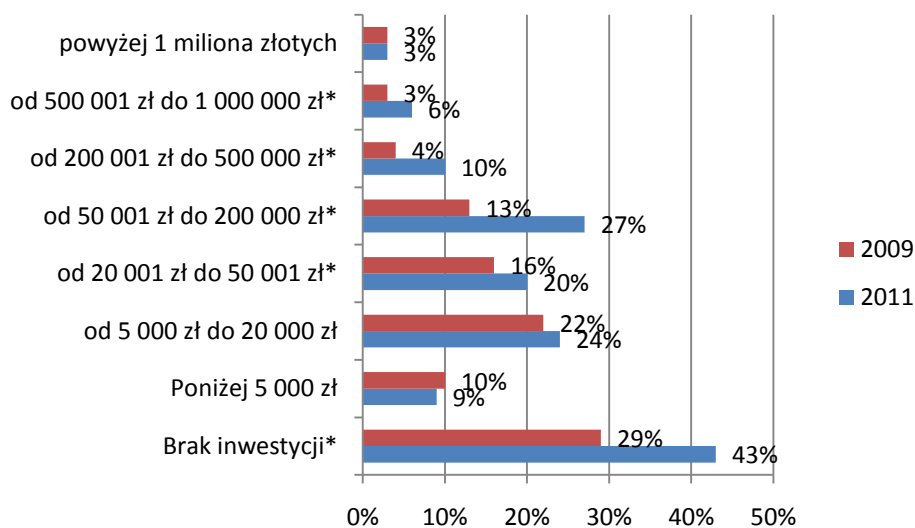
**Tabela nr 1. Szacunkowe wielkości zapotrzebowania na finansowanie dłużne.**

| Finansujący                | Przeznaczenie finansowania | Firmy mikro i startup'y | Firmy małe i średnie |
|----------------------------|----------------------------|-------------------------|----------------------|
| <b>Banki</b>               | Obrotowe                   | 5.000-15.000            | 50.000-100.000       |
|                            | Inwestycyjne               | 30.000-100.000          | 500.000-2.000.000    |
| <b>Fundusze pożyczkowe</b> | Obrotowe                   | 2.000-10.000            | 30.000-70.000        |
|                            | Inwestycyjne               | 20.000-30.000           | 100.000-200.000      |

Źródło: na podstawie danych pozyskanych podczas realizacji Indywidualnych Wywiadów Pogłębionych

W badaniu ilościowym próbowano zweryfikować te wyniki. W pierwszej kolejności, zapytano respondentów (Rysunek 8) o wielkość realizowanej w ostatnim roku inwestycji (o ile taka miała miejsce). Tutaj dominują dwa przedziały: pierwszy reprezentowany przez 24% respondentów to inwestycje małe w przedziale 5-20 tys. zł. Drugi (reprezentowany przez 27% respondentów) to inwestycje 50-200 tys. zł. Poza tymi przedziałami, inwestycje większe, przekraczające 200 tys. zł. reprezentuje łącznie około 19% respondentów, natomiast inwestycje poniżej 5 tys. zł. mają charakter marginalny (około 9%). Dodatkowo, na rysunku zaprezentowano analogiczne zestawienie dla danych z badania w roku 2009. W roku 2011 zdecydowanie większy odsetek przedsiębiorców deklaruje dokonanie inwestycji o większych wartościach. Poza inwestycjami poniżej 5 tys. zł. i od 5 tys. zł. do 20 tys. zł., w pozostałych przedziałach większy odsetek przedsiębiorców w badaniu z 2011 roku wskazuje na dokonanie inwestycji w tych przedziałach w porównaniu do 2009 roku. To optymistyczny obraz, należy jednak pamiętać, że znacznie spadła liczba inwestujących - o 14 punktów procentowych, z 71% w 2009 do 57% w 2011. Można zatem powiedzieć, że w 2011 roku w porównaniu do 2009 roku, przy ogólnym spadku aktywności inwestycyjnej wzrósł poziom zaangażowanego kapitału u tych, którzy inwestowali.

**Rysunek nr 8. Nakłady inwestycyjne poniesione przez MSP w 2009 i 2011 roku**

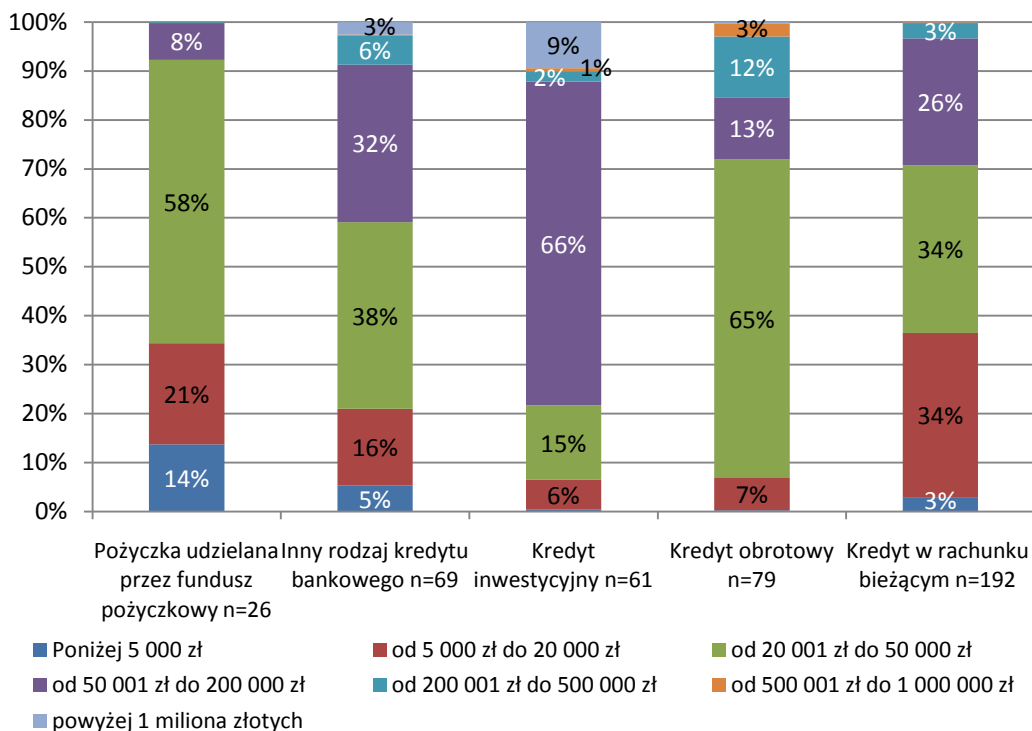


\* – różnica istotna statystycznie przy  $\alpha = 0,10$ .

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, 2009 n=1100, 2011 n=1059

Z punktu widzenia celu niniejszej analizy, kluczowe znaczenie ma jednak określenie średnich wielkości zaciąganych zobowiązań. Rysunek nr 9 przedstawia odsetki liczebności poszczególnych przedziałów wielkościowych uzyskanego finansowania w odniesieniu do konkretnych rodzajów finansowania w badanej próbie MSP. Wykres przedstawia o jaki typ finansowania ubiegają się firmy ponoszące określone wydatki inwestycyjne.

**Rysunek nr 9. Wartość finansowania zwrotnego, o które ubiegają się badane MSP w 2011 r**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP odsetek MSP, które ubiegają się o dany rodzaj finansowania i zadeklarowały jaka kwotę finansowania uzyskały



Pomocniczo, można obliczyć wartości średnie dla poszczególnych narzędzi:

Tabela nr 2. Średnie wielkości zaciągniętych kredytów i pożyczek wynikające z badania ilościowego.

| Dla narzędzia dłużnego                | Średnia wartość |
|---------------------------------------|-----------------|
| Kredyt w rachunku bieżącym            | 62 386 zł       |
| Kredyt obrotowy                       | 130 960 zł      |
| Kredyt inwestycyjny                   | 206 642 zł      |
| Inny rodzaj kredytu bankowego         | 108152 zł       |
| Pożyczka funduszu pożyczkowego        | 91 513 zł*      |
| Inna pożyczka ze źródeł pozabankowych | 63 274 zł*      |

(\*) – uwaga: wnioskowanie ograniczone ze względu na małe próby respondentów w tych kategoriach

Reasumując, na podstawie wyników badania można określić wielkość kapitału na jaki występuje największe zapotrzebowanie:

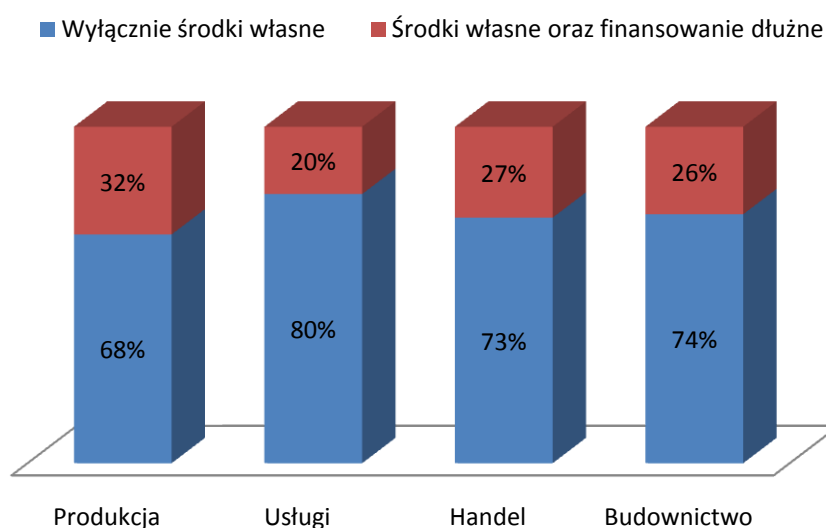
- W odniesieniu do kredytów w rachunku bieżącym najczęściej respondentów (łącznie 68%) wskazało dwa przedziały: od 5 do 20 tys. zł. oraz od 20 do 50 tys. zł.;
- W odniesieniu do kredytów obrotowych najczęściej respondentów (65%) wskazało przedział od 20 do 50 tys. zł.;
- W odniesieniu do kredytów inwestycyjnych najczęściej respondentów (66%) wskazało przedział od 50 do 200 tys. zł.;

Wyniki uzyskane dla badanej próby MSP należy jednak ekstrapolować z ostrożnością na cały sektor MSP, ze względu na małe próby dla niektórych rodzajów narzędzi finansowania dłużnego.

### Sektory, które zgłaszają największe zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne.

Pewnych wskazówek dostarczają badania przeprowadzone przez Bank Pekao S.A. na grupie firm mikro. Dotyczą one tylko czterech głównych sektorów gospodarki, a nie poszczególnych sekcji, ale wydają się obrazować pewną zależność – por. Rysunek nr 10.

Rysunek nr 10. Korzystanie z różnych źródeł finansowania firm.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Raportu o sytuacji mikro i małych przedsiębiorstw w 2011 roku”, Bank Pekao SA

Jak widać na rysunku, pomiędzy sektorami występują znaczne różnice (z wyjątkiem handlu i budownictwa). Jakkolwiek wszystkie firmy – bez względu na sektor – niechętnie korzystają z finansowania dłużnego, to jednak udział firm produkujących współfinansujących się długiem jest o 60% większy niż udział firm usługowych korzystających z finansowania dłużnego. Zwraca uwagę generalnie bardzo niski poziom korzystania z finansowania dłużnego. Rodzi się pytanie makroekonomiczne, czy w warunkach współczesnej gospodarki globalnej polskie mikro i małe firmy produkcyjne są w stanie skutecznie konkurować, jeśli aż 68% z nich finansuje się wyłącznie ze środków własnych? Z drugiej strony, jest to niewątpliwie jedna z przyczyn relatywnie dobrej kondycji polskiej gospodarki w okresie kryzysu światowego.

W wyniku przeprowadzonych - w ramach niniejszego badania - wywiadów indywidualnych z przedstawicielami banków uzyskano pewne wskazówki, co do branż, które mogą mieć charakter newralgiczny dla finansowania dłużnego. Przedstawiciele banków unikali wskazywania konkretnych branż, uzasadniając to brakiem prowadzenia tego typu statystyk oraz relatywnie dużą zmiennością oraz faktem wykorzystywania oceny branż w systemie oceny wiarygodności kredytowej, który nie jest jawny.

Pewne fragmentaryczne wypowiedzi bankowców w trakcie trwania wywiadów mogą jednak wskazywać, iż za szczególnie ryzykowne uznaje się w bankach firmy:

- budowlane,
- handlu detalicznego,
- gastronomii (zwłaszcza małej),
- transportowe.

Z kolei, w kilku przypadkach, pojawiały się głosy ze strony przedstawicieli banków o istnieniu branż uznawanych za szczególnie perspektywiczne i – co za tym idzie – bezpieczne. W tym kontekście pojawiały się opinie o firmach:

- medycznych (szeroko rozumianej ochrony zdrowia i farmacji) oraz
- eksporterach różnych branż (grupa około 10% podmiotów z grupy mikro i małych firm według Raportu Bank Pekao S.A).

Warto w tym miejscu zaznaczyć, iż popyt na finansowanie dłużne w zależności od sektora gospodarki reprezentowanego przez kredytobiorcę, może mieć charakter niesystematyczny i wynikać z chwilowych zjawisk ekonomicznych lub prawnych – np. zmiana wymogów prawnych wymuszająca inwestycje itd.

Przeprowadzone badania ilościowe częściowo potwierdzają wstępne obserwacje sformułowane na podstawie badań jakościowych. Spośród badanych firm największy odsetek podmiotów, które w ciągu ostatnich lat przynajmniej raz wnioskowały o finansowanie dłużne jest wśród firm zajmujących się hotelarstwem i gastronomią (51%), firm zajmujących się ochroną zdrowia (42%). Relatywnie duże znaczenie wśród kredytobiorców mają także firmy budowlane i pośrednictwo finansowe (Rysunek 11). Prezentowane wyniki dotyczą wszystkich typów kredytów o jakie występowali przedsiębiorcy. Można oczekiwać zróżnicowania co do typów kredytów, którymi są zainteresowani przedsiębiorcy z poszczególnych sektorów, tak jak to pokazano w badaniu 2009, jednak liczebność prób w poszczególnych sektorach w obu badaniach wydaje się zbyt mała, żeby można było formułować zdecydowane wnioski w tym zakresie.

Rysunek nr 11. Odsetek firm, które w ciągu ostatnich 5 lat choć raz występowały o finansowanie zwrotne



\* – różnice pomiędzy kategoriami istotne przy  $\alpha = 0,10$ .

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, n=381

W opinii uczestników zogniskowanych wywiadów grupowych zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne pojawia się najczęściej wówczas, gdy przedsiębiorstwo realizuje proces inwestycyjny wspierający jego rozwój:

*„Jeżeli koniunktura jest lepsza, finansowanie zewnętrzne wykorzystywane jest do realizacji większych inwestycji przedsiębiorstw, np. związanych z budową siedziby firmy”* [FGI – strona popytowa]

Wśród sektorów zgłaszających największe zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne reprezentanci strony podaźowej rynku finansowego uczestniczący w zogniskowanych wywiadach grupowych wymieniali:

- produkcję
- handel
- hotelarstwo
- branżę informatyczną.

Zogniskowane wywiady grupowe z udziałem przedstawicieli instytucji oferujących finansowanie zwrotne potwierdzają, że z największymi problemami z uzyskaniem finansowania zwrotnego spotykają się firmy budowlane i transportowe. Wskazywanym powodem są długie terminy płatności oraz przewidywane pogłębienie się kryzysu gospodarczego. Dodatkowo zasygnalizowano, iż za ryzykowne uznaje się firmy doradcze, usługowe i informatyczne:

*„Tak, w bankach współpracujących, mówię tutaj z perspektywy brokera finansowego, największe utrudnienie mają firmy transportowe, firmy budowlane i firmy doradcze. Firmy*

*usługowe też często mają problemy. Natomiast największe mają transportowe i budowlane ze względu na bardzo długie terminy płatności oraz samą taką medialną sytuację.* [FGI – strona podażowa]

*„budowlanka to jest, z tym będzie problem. Zresztą wszyscy się boją tego, co będzie za pół roku, do tego tam jest zawsze problem z tą ostatnią fakturą, jakieś dziwne rzeczy, jakieś protokoły odbioru, jakieś cuda, więc jest trochę strach przed wyłożeniem pieniędzy na to. Transport, w Polsce jest za dużo firm transportowych, pojawiają się, znikają, więc to też jest problem, jeszcze jest problem z paliwami, firmami, które handlują paliwami. One mają bardzo dziwne skoki i spadki obrotów, branża stalowa też jest troszeczkę mniej chętnie widziana, wszystko co widziane z węglem też jest bardzo ostrożnie traktowane, sprzedaż na wschód i firmy, które mają specyficzną sprzedaż typu jeden odbiorca albo cały odbiór* [FGI – strona podażowa]

*„my mamy bardzo specyficzne ryzyko. Tak jak zostało już tutaj wspomniane, że oczywiście budowlanka i transport, bo taka jest specyfika rynku, początek, jeżeli się kiepsko zaczyna, to właśnie od nich. Natomiast my dogłębnie sprawdzamy wszystkie przedsiębiorstwa i jeżeli coś odrzucamy to na podstawie indywidualnych tak naprawdę, indywidualnej oceny”* [FGI – strona podażowa]

*„Duże ryzyko wydaje mi się, że jest w branży informatycznej z uwagi na to, że tutaj jest bardzo szybki postęp techniki i technologii [...] jeżeli to jest jakiś czas, ocena długa to już raz, że powstają nowe podobne pomysły, inni przechwytyują te pomysły czy myślą, czy powstają bardzo podobne i produkt się szybko starzeje w tej branży”* [FGI – strona podażowa]

Nie zawsze jednak da się wskazać sektory szczególnie problemowe pod tym względem:

*„Chyba aż tak bardzo takiego zróżnicowania nie widać, my stosujemy też i ilościową i jakościową [ocenę], i to naprawdę bardzo indywidualnie jest każde przedsiębiorstwo ocenione.”* [FGI – strona podażowa]

## Rodzaje podmiotów, które najbardziej odczuwają lukę finansową w zakresie finansowania zewnętrznego.

---

Główną grupę firm odczuwających lukę w finansowaniu dłużnym stanowią firmy rozpoczynające swoją działalność. Wiele elementów na etapie badań jakościowych i desk research wskazywało na to, że sytuacja w tym zakresie zaczyna się powoli zmieniać. Tezę tę sformułowano na podstawie trzech podstawowych przesłanek:

- Systematyczny wzrost kapitałów funduszy pożyczkowych.
- Uruchamianie przez banki komercyjne nieznanych dotąd narzędzi dłużnych dla firm rozpoczynających działalność gospodarczą – dobrym przykładem jest tu specjalna linia kredytowa Banku Pekao SA uruchomiona na podstawie umowy z EFI.
- Liberalizacja podejścia banków do kwestii ścisłego i jednoznacznego definiowania minimalnego okresu prowadzenia działalności gospodarczej przez potencjalnego kredytobiorcę - nawet jeśli granica taka wciąż jest obowiązująca, to niejednokrotnie ulega skróceniu.

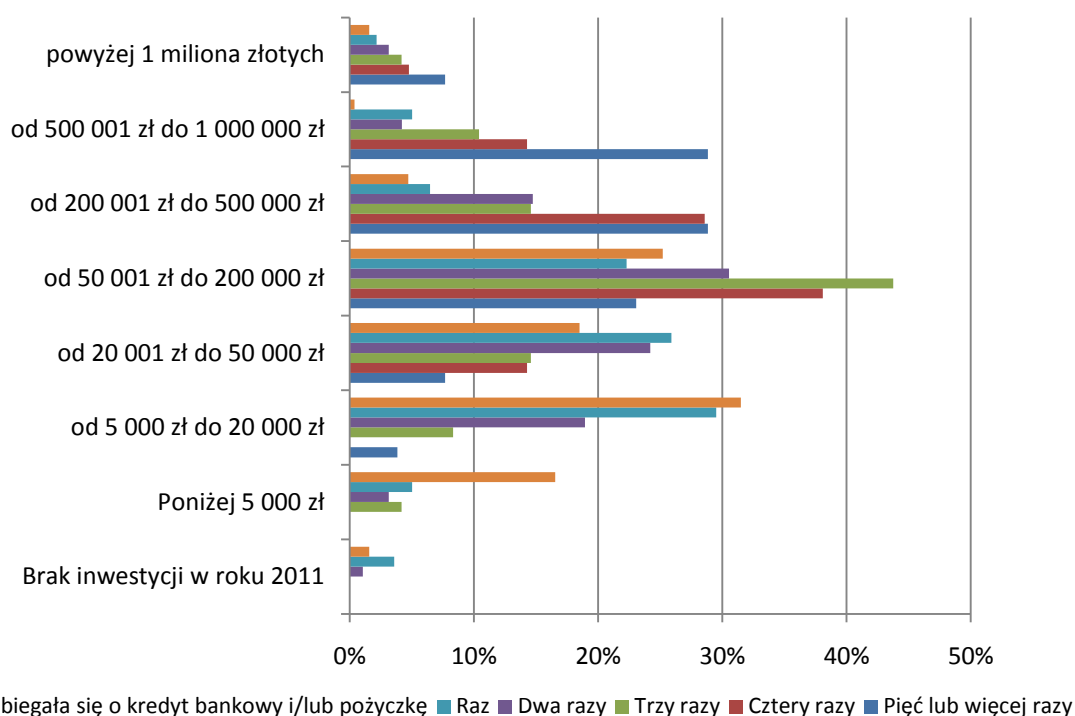
Także podczas badania jakościowego w formie zogniskowanych wywiadów grupowych zarówno reprezentanci strony popytowej (sektora MSP) jak i podaźowej (instytucji oferujących finansowanie zwrotne) dostrzegli, że – chociaż nadal długość istnienia firmy ma istotny wpływ na dostępność finansowania zwrotnego – znaczenie tego czynnika nieco spada – instytucje oferujące finansowanie zwrotne zmniejszają wartość wskaźnika - minimalny wymagany czas istnienia firmy, oraz biorą pod uwagę inne – jakościowe czynniki. Pojawiają się atrakcyjne oferty dla nowych firm.

*„Dla jednej z naszych spółek, która jest zupełnie małym podmiotem, startup-em - wystartowała półtora roku temu, załatwiliśmy finansowanie na nie gorszych warunkach od tych, które dostałem od pozostałych. Warto poszukać.”*[FGI – strona popytowa]

*„Jest dużo lepiej jeżeli chodzi o kredyty niż było rok, dwa lata temu. Prosty przykład - rok temu klient, który nie prowadził przez 12 miesięcy działalności gospodarczej nie mógł liczyć na kredyt w banku jeżeli nie miał zabezpieczonego mieszkania. Teraz może dostać od razu po 6 miesiącach kredyt bez zabezpieczenia.”*[FGI – strona popytowa]

Zapotrzebowanie na finansowanie dłużne jest związane z procesem inwestycyjnym. Jest to stwierdzenie intuicyjnie oczywiste. Z danych przedstawionych na rysunku nr 12 wynika, że firmy nie ubiegające się o kredyt realizują inwestycje o mniejszej wartości niż firmy, które w ostatnich pięciu latach pięć i więcej razy ubiegały się o kredyt. Widać też, że odsetek firm korzystających często z kredytu (pięć i więcej razy) rośnie wraz z poziomem inwestycji (za wyjątkiem inwestycji powyżej 1 mln. zł.). Można więc powiedzieć, że większe inwestycje są realizowane przez firmy, które wielokrotnie występują o finansowanie dłużne.

**Rysunek nr 12. Częstotliwość korzystania z finansowanie zwrotnego przez MSP w ostatnich 5 latach i nakłady poniesione na inwestycje w 2011 roku**

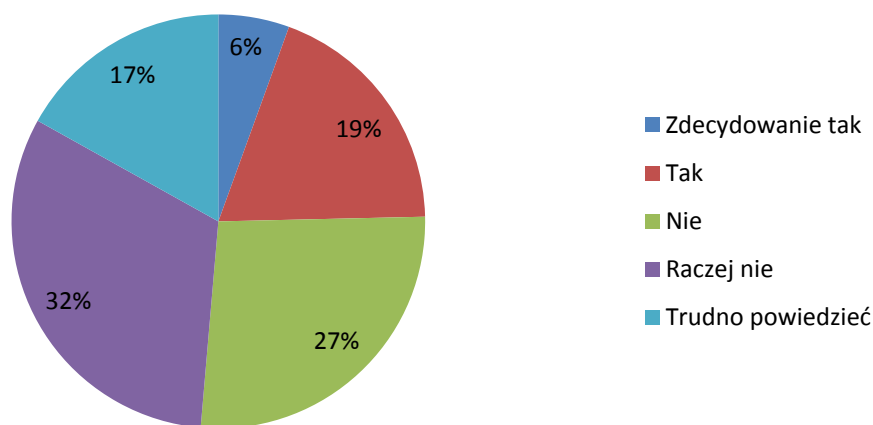


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, n=609 Pytanie zadano wszystkim MSP, ale nie wszystkie odpowiedziały (490 braków odpowiedzi na pytanie o wartość inwestycji i 1 brak odpowiedzi na pytanie o częstotliwość korzystania z finansowania).

Nie zauważono zależności pomiędzy zapotrzebowaniem na finansowanie dłużne a wprowadzaniem na rynek nowych produktów (Rysunek 13). Zaledwie co czwarty badany, który będzie wprowadzał na

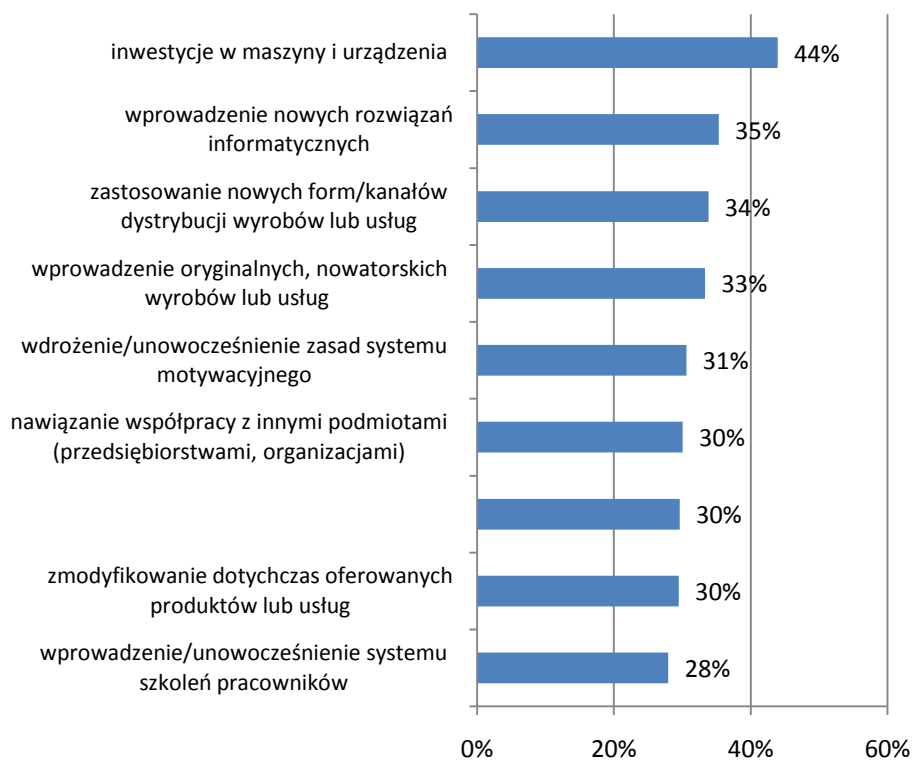
rynek nowe produkty, usługi lub rozwiązania zadeklarował, że rozważa skorzystanie z finansowania zewnętrznego (w tym tylko 6% - zdecydowanie TAK). Najwięcej wśród nich jest przedsiębiorstw planujących rozwój w oparciu o inwestycje w maszyny i urządzenia (Rysunek 14).

**Rysunek nr 13. Czy planując wprowadzanie nowych produktów, usług lub rozwiązań MSP biorą pod uwagę skorzystanie z finansowania zewnętrznego?**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, n=1020, MSP, które planują wprowadzenie nowych rozwiązań w ciągu najbliższych 12 miesięcy.

**Rysunek nr 14. MSP rozważające skorzystanie w najbliższych 12 miesiącach z kredytu w związku z wprowadzaniem nowych produktów, usług lub rozwiązań**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, n=1020, MSP, które planują wprowadzenie nowych rozwiązań w ciągu najbliższych 12 miesięcy.

## Etapy z cyklu życia przedsiębiorstwa oraz zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne

Cykl życia przedsiębiorstwa zawsze odgrywał ważną, jeśli nie jedną z najważniejszych ról w dostępie do finansowania zewnętrznego. W przypadku finansowania zwrotnego banki od zawsze preferowały i preferują firmy z dużym doświadczeniem rynkowym i odpowiednią historią – w myśl zasady: im dłuższa historia, tym lepsza bardziej wiarygodna firma. Można jednak obserwować systematyczną zmianę w tym zakresie. U jej podstaw leżą dwa podstawowe czynniki:

- 1) Po pierwsze rynek kredytowy staje się coraz bardziej nasycony. Powstają nowe banki, które szukając niszy dla swojej działalności oferują coraz szerszy zakres finansowania dla firm. Potwierdzeniem opisanej sytuacji jest wypowiedź przedstawiciela relatywnie niedużego banku:

*„Wchodząc na rynek musimy znaleźć jakąś przewagę. Zawsze nowe banki są prekursorami odważnych rozwiązań. Duże banki, o ugruntowanej pozycji czekają i jeśli rozwiązanie się sprawdzi to je wdrażają. My musimy działać.”* [IDI – przedstawiciel banku]

- 2) Po drugie, zmianom ulega tradycyjny cykl życia firmy. Efekt skracających się fal innowacji Schumpetera<sup>7</sup> powoduje, iż nowoczesne firmy, zwłaszcza dbające o odpowiedni poziom innowacyjności, muszą działać dużo szybciej. O ile jeszcze 10-20 lat temu można było uznać firmę dwuletnią za będącą we wczesnej fazie rozwoju, to teraz po 2 latach często firma przechodzi w fazę schyłkową. Oczywiście jest zatem, iż instytucje finansowe muszą ten czynnik brać pod uwagę przy określaniu zasad finansowania dłużnego.

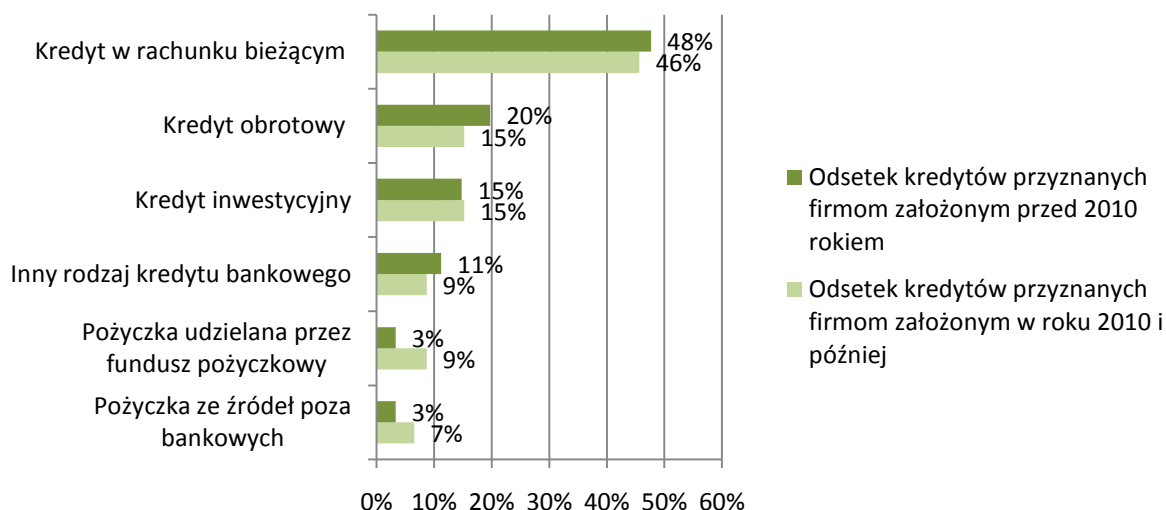
Oczywiście, podstawowe elementy wpływu fazy rozwoju na wiarygodność finansową firmy pozostają niezmiennie. Fazę wzrostu cechuje niska lub zerowa płynność finansowa, gwałtowny wzrost i opóźnienia w produkcji. Firmy dopiero rozpoczynające swoją działalność często uświadamiają sobie, że ich wydatki są większe niż wpływy. Generalnie te przedsięwzięcia, które wymagają dużych nakładów inwestycyjnych (np. zakupu specjalistycznego sprzętu), w fazie początkowej charakteryzują się dużymi problemami z płynnością finansową. Zyski pojawiają się wtedy, kiedy poziom przychodów jest wystarczająco wysoki, aby pokryć koszty bezpośrednie związane z produktem bądź usługą oraz koszty administracyjne. Firmy w fazie wzrostu odnotowują gwałtowny przyrost przychodów, co jest oczywiście w sytuacji, kiedy zdobycie pierwszego klienta oznacza największy marginalny przychód. W tej fazie szczególnie dotkliwe jest gwałtowne zapotrzebowanie na finansowanie obrotowe.

Takiego związku pomiędzy cyklem życia firmy a rodzajem zapotrzebowania na kapitał dłużny nie udało się zweryfikować w badaniach ilościowych (Rysunek 15). Widać co prawda, że odsetki firm dwuletnich w poszczególnych rodzajach przyznanych kredytów są niższe od odsetków firm z dłuższą historią życia ale ze względu na niskie liczebności wskazań w poszczególnych kategoriach nie można wnioskować o statystycznej istotności różnic.

---

<sup>7</sup> Por. P. Drucker. „Innowacje i przedsiębiorczość – praktyka i zasady” PWE, Warszawa 1992

**Rysunek nr 15. Odsetek firm, którym przyznano finansowanie zwrotne w zależności od roku założenia**

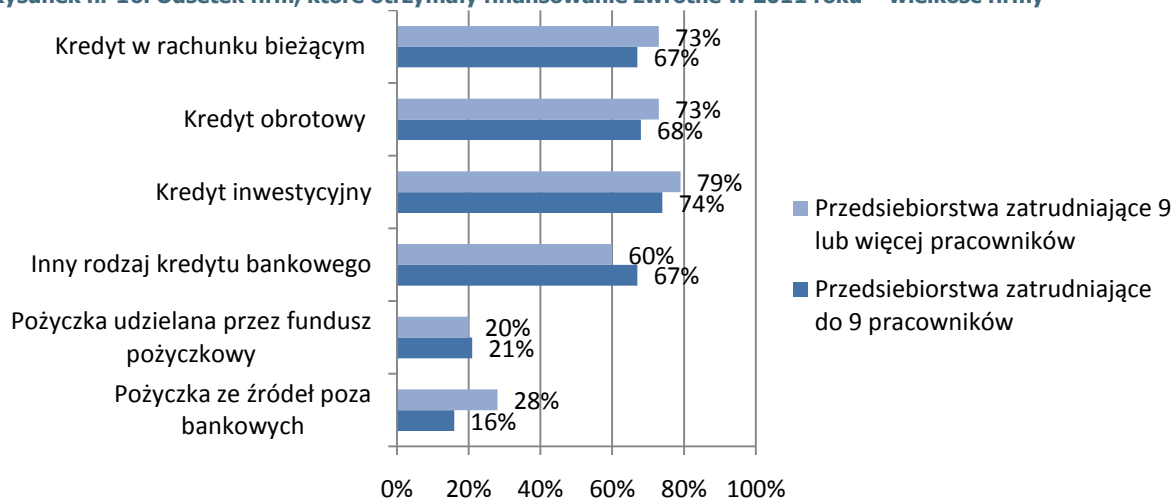


\* – różnica istotna statystycznie przy  $\alpha = 0,10$ .

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP

Znaczenie w szansach ubiegania się o finansowanie zwrotne ma także wielkość firmy wyrażana w liczbie osób zatrudnionych. Bez względu na to z jakim kredytem mamy do czynienia, to odsetek kredytów przyznanych, w stosunku do wszystkich aplikujących jest wśród firm zatrudniających powyżej 9 pracowników wyższy, niż w firmach mniejszych. Jednak ze względu na liczebność prób w poszczególnych kategoriach nie można jednoznacznie potwierdzić tej zależności.

**Rysunek nr 16. Odsetek firm, które otrzymały finansowanie zwrotne w 2011 roku – wielkość firmy**



\* – różnica istotna statystycznie przy  $\alpha = 0,10$ .

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP

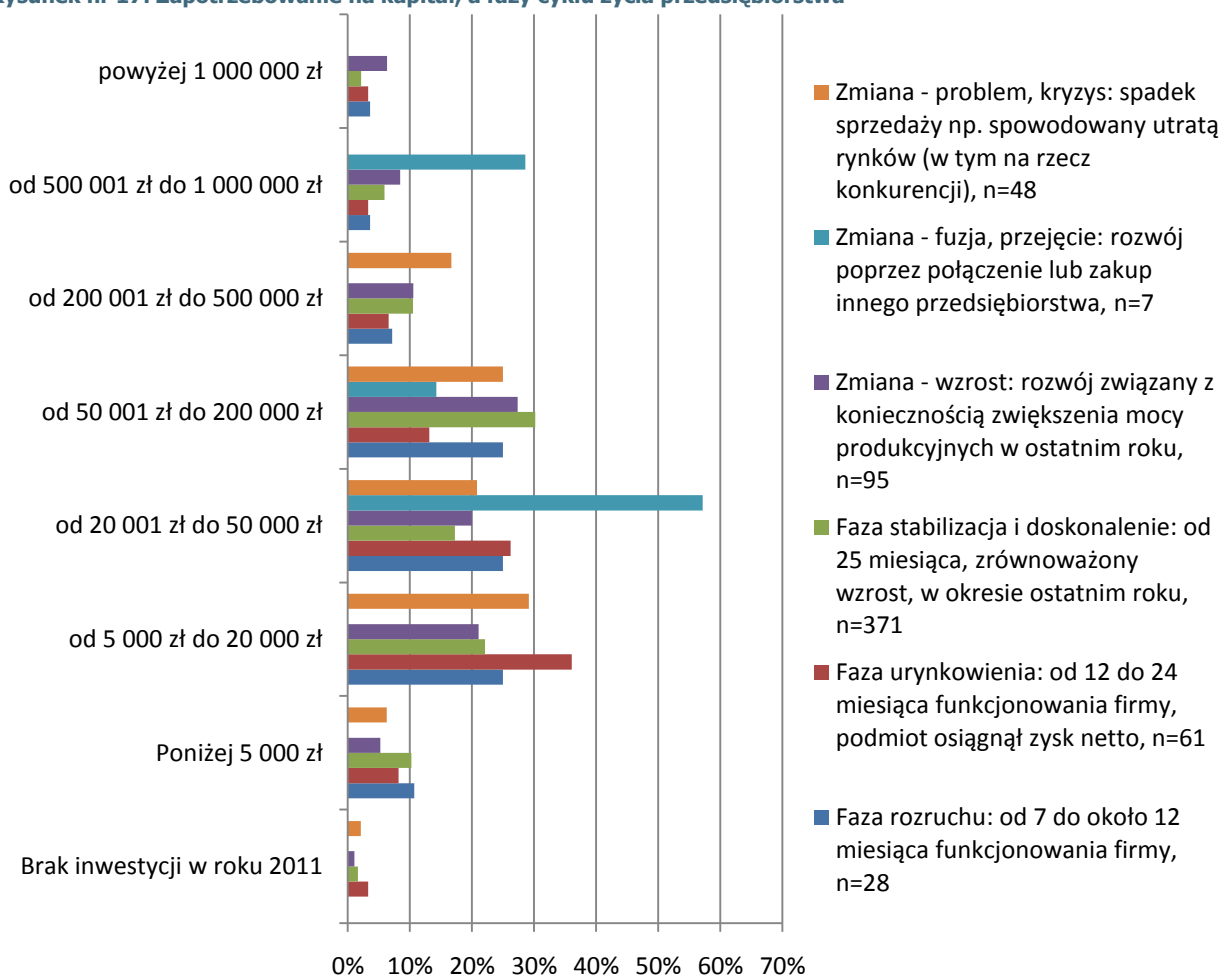
Niejednoznacznych wniosków dostarcza analiza związków pomiędzy subiektywną autooceną fazy w jakiej znajduje się firma, a wielkością zapotrzebowania na kapitał dłużny. Na podstawie danych zamieszczonych na Rysunku nr 17. można sformułować następujące wnioski:



- Firmy w fazie rozruchu (było ich w badaniu jedynie 2,9%) mają zapotrzebowanie na bardzo szerokie spektrum wielkości finansowania dłużnego. Firmy takie, występują w każdej kategorii wielkości od 5 do 200 tysięcy zł. na porównywalnym poziomie.
- Firmy w fazie urynkowienia mają najmniejsze kwotowo zapotrzebowania kapitałowe. Ich obecność jest najbardziej widoczna w kategorii kredytów małych – od 5 do 20 tysięcy zł, natomiast w kategorii kredytów większych od 50 do 200 tys. zł. ich obecność jest już wyraźnie mniejsza niż innych podmiotów.
- Firmy w fazie stabilizacji, oraz firmy w fazie zmian związanych ze wzrostem, rozwojem, koniecznością zwiększenia mocy produkcyjnych mają zapotrzebowanie albo na bardzo małe finansowanie (od 5 do 20 tys. zł.) albo na finansowanie relatywnie duże (od 50 do 200 tys. zł.).
- Firmy znajdujące się w fazie kryzysu mają na ogół większe niż przeciętne zapotrzebowanie na kapitał dłużny. Występuje ponad proporcjonalna liczba firm z tej grupy wśród kredytobiorców kwot z przedziału od 200 do 500 tys. zł.

Liczebność firm znajdujących się w fazie zmian w związku z fuzją lub przejęciem była na tyle mała, że trudno o jakiegokolwiek uzasadnione wnioskowanie.

**Rysunek nr 17. Zapotrzebowanie na kapitał, a fazy cyklu życia przedsiębiorstwa**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP. Pytanie zadano wszystkim respondentom, tylko na pytanie o wartość inwestycji 490 nie odpowiedziało. Liczebności MSP w podziale na fazy rozwoju są przedstawione na wykresie.

Zogniskowane wywiady grupowe z przedstawicielami sektora MSP wskazują na zależność pomiędzy cyklem życia firmy a rodzajem zapotrzebowania na finansowanie zwrotne. Zgodnie z obserwacjami badanych przedsiębiorców, na początku dominuje zapotrzebowanie na finansowanie inwestycji. Podkreślano, iż w kolejnych fazach życia firmy, zapotrzebowanie na finansowanie występuje, jednak jego poziom jest zmienny i ściśle powiązany z pozycją firmy. Firmy w dobrej sytuacji finansowej z jednej strony mają skłonność do finansowania działalności ze środków własnych (wówczas ich zainteresowanie finansowaniem zwrotnym jest niskie), z drugiej zaś, do podejmowania działań mających na celu rozwój firmy – finansowany również ze środków zewnętrznych. Firmy w złej kondycji finansowej poszukują środków pozwalających na ich przetrwanie.

*„Mi się też wydaje, że to zależy od punktu w którym dana firma się znajduje. Wydaje mi się, że większość firm jest na zasadzie sinusoidy, raz jest wyżej, raz niżej. (...) Jak jest dobrze to się bardzo intensywnie myśli o wszystkich formach finansowania, żeby ciągnąć. Jak jest się w górze to się chce prawdopodobnie jeszcze więcej.”*[FGI – strona podaźowa]

*„Jak firma idzie do góry to dominuje chęć dofinansowania bieżącego, zainteresowanie zewnętrznym maleje - po co mam się wspierać zewnętrznym finansowaniem i płacić za nie. A jak idzie bardzo dobrze, to myślę - może bym dofinansował firmę. Więc to jest to finansowanie inwestycyjne. Natomiast jak firma idzie w dół, to się wtedy wesprę kredytem.”*[FGI – strona popytowa]

Jednocześnie zasygnalizowano istotny wpływ czynników zewnętrznych, związanych z kosztem kredytu na decyzje dotyczące inwestycji finansowanych ze środków zewnętrznych – w sytuacji, gdy koszt pieniądza rośnie, firmy odraczają lub rezygnują z finansowania dłużnego inwestycji, dążąc do zgromadzenia kapitału własnego, który pozwoli na podjęcie inwestycji.

*„To też jest kwestia filozofii, jeżeli kredyt jest w miarę tani to można sobie pozwolić na inwestowanie przez kredyt i szybką spłatę poprzez niego. Jak kredyt jest drogi to także kumulujemy kapitał i dopiero go inwestujemy.”*[FGI – strona popytowa]

## Charakterystyka transakcji

Występują bardzo duże różnice nie tylko między bankami a funduszami pożyczkowymi, ale także wewnątrz samego sektora bankowego w zakresie kategoryzowania transakcji. Dla przykładu kredyt o wartości 300.000 zł w jednym z analizowanych banków jest uznawany za mikrofinansowanie, w innym za górną granicę dla segmentu firm mikro. Występują znaczne różnice w niemal wszystkich cechach. Ogólne wnioski płynące z wywiadów pogłębionych z przedstawicielami banków i funduszy są następujące:

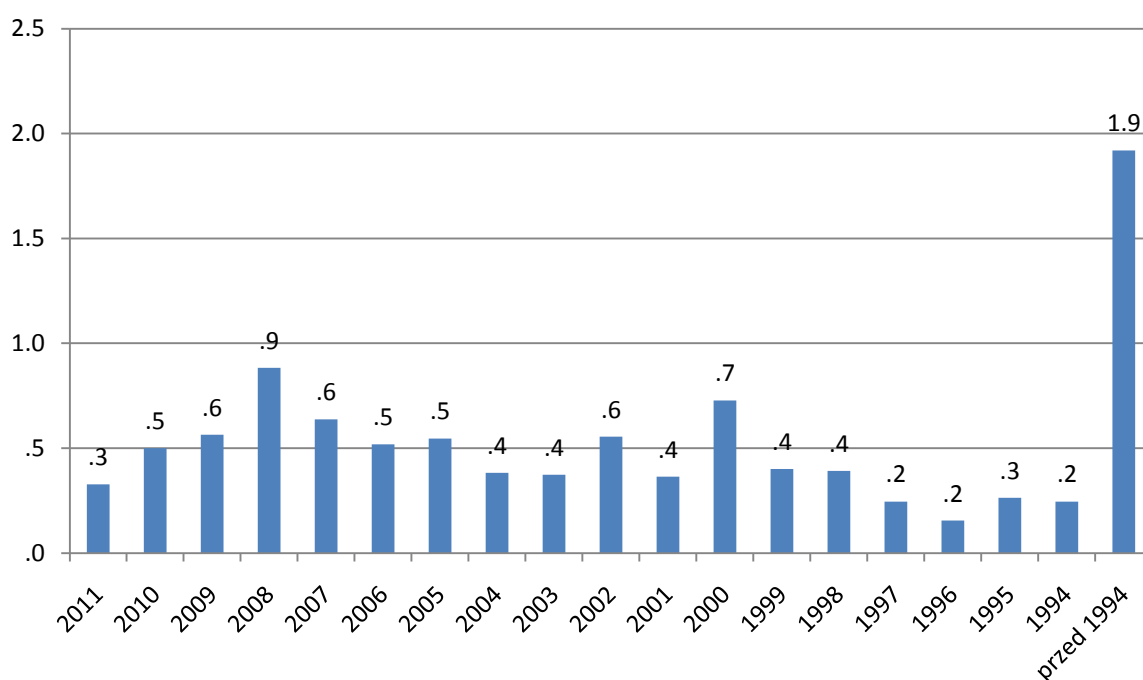
- Udział firm, które biorą kredyt po raz pierwszy (a więc nie posiadający „historii kredytowej”) w portfelach funduszu i banków jest duży. W funduszach (zarówno pożyczkowych, jak i poręczeniowych ) jest on większy i wynosi około 40-50%. Z deklaracji banków wynika, iż w ich portfelu ten odsetek też jest spory i wynosi 25-40% - może to sugerować tendencję do otwierania się banków na nowych klientów.
- Klienci powracający to około 30% w funduszach i około 50% w bankach. Na tę różnicę może wpływać fakt, iż klienci po skorzystaniu z poręczenia/pożyczki mają przy kolejnym finansowaniu możliwość wykazania się historią kredytową i albo biorą kredyt bankowy, albo korzystają z własnych zabezpieczeń majątkowych.
- W portfelach funduszy poręczeniowych i pożyczkowych dominują firmy usługowe i handlowe (po około 40%). Firm produkcyjnych jest bardzo mało. Im mniejszy segment podmiotów bierzemy pod uwagę, tym dominacja usług jest większa. Proporcje takie występują także w portfelach kredytowych banków. W niektórych bankach nawet do 50% kredytobiorców to firmy usługowe. Firmy produkcyjne stanowią w portfelach bankowych do 20%, czyli nieco więcej niż w portfelach funduszy pożyczkowych.

- Zarówno przedstawiciele banków, jak i funduszy podkreślają, iż klienci posiadają przeważnie bardzo małą świadomość swoich potrzeb w zakresie finansowania. W naturalny sposób oznacza to, iż rośnie rola doradców kredytowych oraz osób z szeroko rozumianych pionów doradczych. Jeden z banków (Idea Bank) utworzył oddzielne struktury doradcze w ramach swej grupy kapitałowej (poprzez zakup działającej firmy doradztwa finansowego), w celu pracy organicznej z potencjalnymi kredytobiorcami. Okazało się to bardzo dobrym rozwiązaniem, gdyż – jak wynika z informacji uzyskanej w trakcie wywiadu pogłębionego z przedstawicielami banku - obecnie około 50% kredytów dla podmiotów gospodarczych w tym banku to kredyty dla firm będących jednocześnie klientami tych struktur doradczych.

## Charakterystyka kredytobiorców i pożyczkobiorców pod kątem zdolności do zabezpieczania kwot zadłużenia.

Na zdolność firmy do zabezpieczania kwot zadłużenia mają wpływ liczne czynniki. Pierwszym z nich jest wiek podmiotu. Można przyjąć zasadę, iż im starsza jest firma tym większa zdolność do zabezpieczeń. Wynika to z jednej strony z faktu kapitalizacji (co nie dotyczy wszystkich firm, gdyż wiele firm usługowych może istnieć przez wiele lat, a i tak nie zgromadzić znacznego majątku trwałego), ale także z faktu budowania pozytywnej historii finansowej, co z kolei zwiększa szansę na przyjęcie zabezpieczeń niemajątkowych. W pierwszej więc kolejności zbadano wiek populacji. Jak wynika z badania, około 47% respondentów działa na rynku dłużej niż 10 lat, zaś 77% dłużej niż 5 lat. Jest to czas wystarczający do zbudowania zarówno historii działalności finansowej, jak i majątku niezbędnego do zabezpieczenia finansowania dłużnego. Szczegóły w zakresie wieku firm prezentuje Rysunek nr 18.

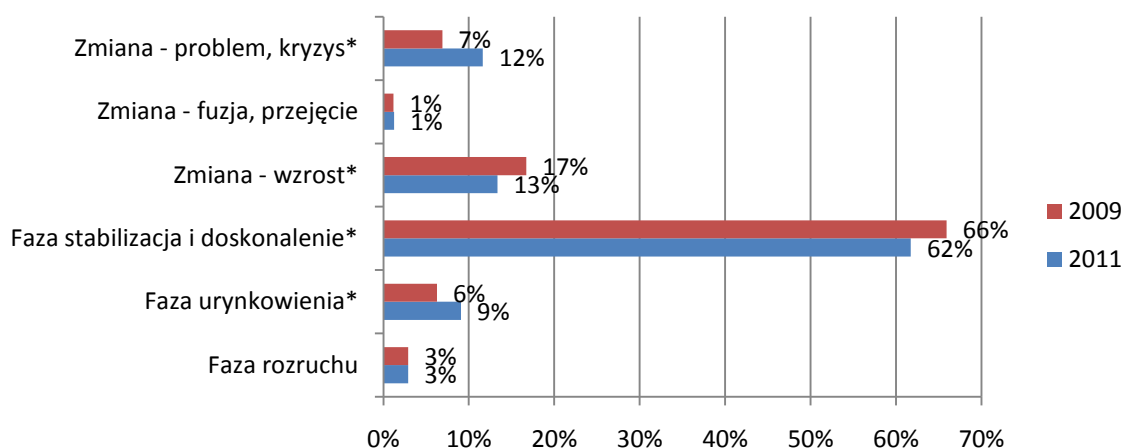
**Rysunek nr 18. Rok rozpoczęcia prowadzenia działalności przez badane MSP**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, n=1099

Kluczowe znaczenie dla potencjalnej zdolności firmy do zabezpieczania swoich zobowiązań ma jednak jej kondycja finansowa. Dlatego też, spyaliśmy respondentów w jakiej fazie rozwoju znajduje się ich firma. Z ich odpowiedzi wynika, że aż 62% badanych firm znajduje się w fazie stabilizacji i doskonalenia. Jest to faza, w której przeważnie firma nie posiada większych problemów z zabezpieczeniem zobowiązań. Zaledwie 2,9% respondentów zaznaczyło, iż znajdują się w fazie rozruchu, w której przeważnie najtrudniej jest przedstawić wiarygodne zabezpieczenia. Natomiast 11,6% badanych wskazało, iż znajdują się w fazie kryzysowej wywołanej spadkiem obrotów. To oczywiście sytuacja niekorzystna, ale nie przesądza o możliwości lub braku możliwości przedstawienia wiarygodnych zabezpieczeń kredytowych. Szczegółowe zestawienie zaprezentowano na Rysunku nr 19.

**Rysunek nr 19. Fazy rozwoju w jakich znajdowały się MSP w 2009 i 2011 roku**



\* – różnica istotna statystycznie przy  $\alpha = 0,10$ .

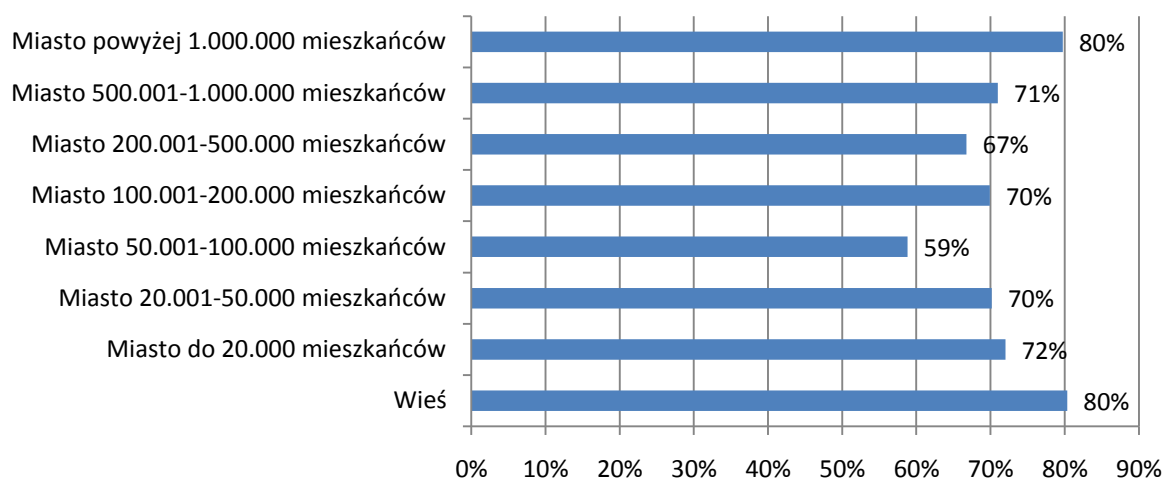
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, 2009 n=1100, 2011 n=1100,

Z porównania danych z roku 2011 z danymi z roku 2009 można wnioskować, że nieznacznie spadł udział firm znajdujących się w fazie stabilizacji (z 65,9% do 61,7%). Bardzo wyraźnie natomiast spadł udział firm znajdujących się w fazie wzrostu (z 16,7% do 13,5%) i wzrósł odsetek firm, które – według własnej deklaracji – znajdują się w fazie kryzysowej (6,9% do 11,6%).

### Uwarunkowania lokalizacyjne

Różnice w popycie na finansowanie dłużne w zależności od lokalizacji przedsiębiorstwa są niewielkie. Największy odsetek firm, które w ciągu 5 lat nie ubiegały o finansowanie zwrotne (po 80%) jest na wsiach i w miastach powyżej 1 mln mieszkańców. Z kolei najmniej jest takich firm w miastach od 50 do 100. Niewątpliwie – jak pokazują badania – w miastach od 50 do 100 tysięcy mieszkańców przedsiębiorcy korzystają z długu relatywnie często (Rysunek 20).

**Rysunek nr 20. Firmy, które w ciągu ostatnich 5 lat nie ubiegały się o finansowanie zwrotne w zależności od lokalizacji siedziby firmy (jako odsetek firm mających siedzibę w danej lokalizacji)**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP; MSP, które nie ubiegały się o finansowanie zwrotne n=774

#### 4. Ograniczenia i bariery w dostępie do finansowania zwrotnego.

Możemy mówić o trzech podstawowych grupach ograniczeń i barier w dostępie do finansowania zwrotnego pod kątem źródeł ich pochodzenia: **wewnętrznych obiektywnych, wewnętrznych subiektywnych i zewnętrznych.**

**Wewnętrzne obiektywne** – to ograniczenia i bariery wynikające z obiektywnej sytuacji potencjalnego kredytobiorcy. Jeśli firma się rozwija, generuje przychody, prowadzi ekspansję na rynku, to ma większą skłonność do zadłużania się. Przeciwnie, w okresie stagnacji własnej działalności będzie ostrożniejsza w decyzjach kredytowych. Pojawianie się w takich okresach zapotrzebowania na finansowanie dywersyfikacji działalności nie jest jednak tak duże, jak w okresach dynamicznego rozwoju.

**Wewnętrzne subiektywne** – to ograniczenia i bariery szczególnie ważne w Polsce. Historycznie zrodziła się w Polsce postawa mówiąca, iż najlepiej jest „robić biznes za swoje”. Być może jest to częstsza przyczyna rezygnacji z finansowania dłużnego niż w przypadku ograniczeń wewnętrznych obiektywnych.

*„Niektórzy się wstydzą, że muszą korzystać z pożyczki, < bo nigdy dotąd nie zaciągali kredytów >, korzystali ze swoich dochodów lub pożyczek rodzinnych. Dziwią się, kiedy się dowiadują, że z pożyczki mogą mieć nawet korzyści. Wymierne, przeliczalne i realne.” [IDI - przedstawiciel funduszu pożyczkowego]*

**Zewnętrzne** – to ograniczenia o charakterze podażowym, a więc te wszystkie działania otoczenia makroekonomicznego oraz samych instytucji finansujących, które zmniejszają szanse na uzyskanie kredytu.

*„Trudno mówić o jakiejś systematyczności. Mamy bardzo różnych klientów, niektórzy świetnie radzą sobie w branżach uważanych za mało rentowne, a inni mają kłopoty w branżach będących <na fali>, trudno zatem o bardzo precyzyjne procedury” [IDI - przedstawiciel funduszu pożyczkowego]*

#### Odmowy udzielenia finansowania zwrotnego podmiotom sektora MSP - skala i przyczyny

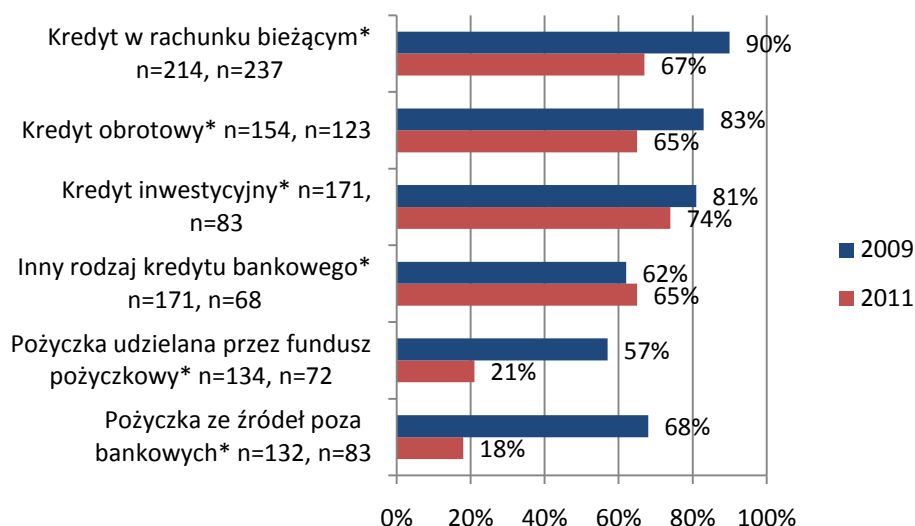
Analiza wyników badania jakościowego przeprowadzonego wśród przedstawicieli instytucji finansujących wskazuje, że bardzo mały jest odsetek wniosków kredytowych odrzuconych. W bankach to jakieś 10-25% w funduszach 1-10%, ale są i takie instytucje finansowe, które w ogóle nie udzielają negatywnych odpowiedzi, zniechęcając przedsiębiorcę zanim złoży wniosek formalny, który nie ma szans na kredyt.

Oddzielną kwestię stanowi definicja decyzji negatywnej w zakresie finansowania dłużnego. Oznacza ona przeważnie postawienie warunków nie do spełnienia lub zaproponowanie kredytobiorcy kwoty, która go nie satysfakcjonuje. Z punktu widzenia niniejszej analizy ważna jest zatem skuteczność aplikowania, a nie sama formalna decyzja podmiotu udzielającego finansowanie.

Być może właśnie ta różnica pomiędzy decyzją negatywną a nieotrzymaniem kredytu powoduje, iż mamy do czynienia z ogromną rozbieżnością w opiniach strony podażowej i popytowej w zakresie częstości odmowy. Przedsiębiorcy, w badaniu ilościowym zadeklarowali, iż decyzje pozytywne w przypadku banków, w zależności od typu kredytu, stanowiły od 65% do 74% aplikacji kredytowych (Rysunek 21). Jak wynika z poprzedniego badania odsetek decyzji pozytywnych w 2009 roku był istotnie większy (od 81% do 90% w zależności od typu kredytu - Rysunek 21). Pokazuje to jak w ostatnim okresie spadła liczba MSP skutecznie aplikujących o kredyty bankowe. Skłania to do postawienia tezy, iż wzrosty akcji kredytowej na rzecz sektora przedsiębiorstw dotyczyły w największej mierze firm dużych.

Nie znajdujemy uzasadnienia, dla faktu, iż – zgodnie z wynikami badań ilościowych – jedynie 21% respondentów utrzymujących, iż ubiegali się o pożyczkę z funduszu pożyczkowego zadeklarowało, że takie finansowanie otrzymało. Stoi to w sprzeczności z deklaracjami przedstawicieli funduszy. Jedynym wytłumaczeniem może być nieprecyzyjna definicja faktu „ubiegania się o finansowanie”. Być może, respondenci każdy kontakt z instytucją finansową uznawali za „ubieganie się o finansowanie”, zaś przedstawiciele banków i funduszy mówiąc o odsetku wniosków odrzuconych mają na myśli odrzucone wnioski, które zostały formalnie złożone.

**Rysunek nr 21. Odsetek MSP, które otrzymały finansowanie zwrotne, o które wnioskowały w 2009 i 2011 roku**



\* – różnica istotna

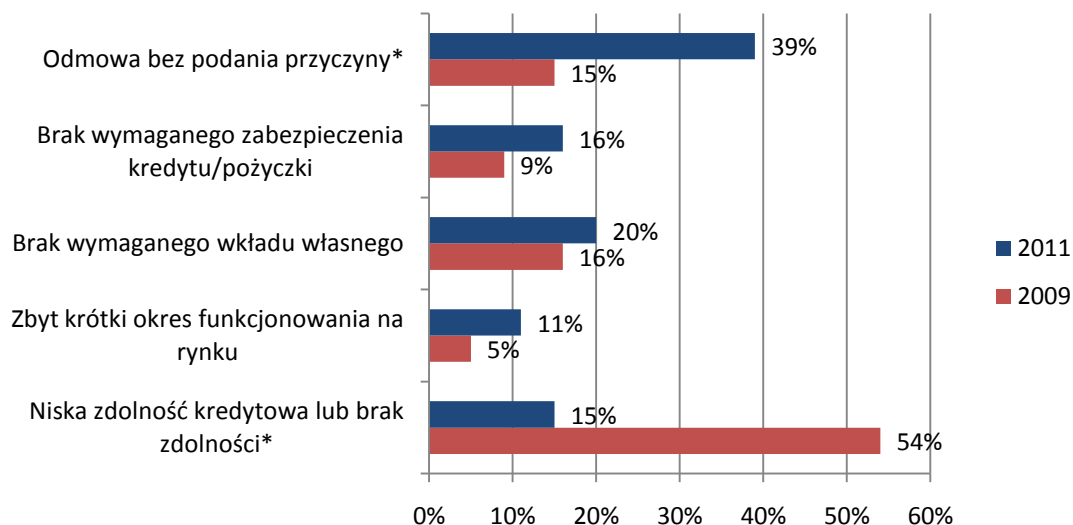
statystycznie przy  $\alpha = 0,10$ .

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP

Analiza wyników pytania o przyczyny odmowy wskazuje, że w 2011 roku zdecydowanie najczęściej występuje odpowiedź, iż odmówiono kredytu bez podania powodu (Rysunek 22). Wydaje się, iż taka odpowiedź może zarówno odzwierciedlać rzeczywistą sytuację, jak i być wynikiem niepamięci, albo niechęci respondenta do podania prawdziwego powodu. Może też być wynikiem złej komunikacji między bankiem a klientem, w wyniku której klient nie jest informowany wprost, że przyczyna odmowy jest jego niska zdolność kredytowa lub brak zdolności kredytowej. Wzrost wskazań w kategorii „odmowa bez podania przyczyny” wynikać może także z coraz powszechniej stosowanych przez banki metod „scoringowych” oceny zdolności kredytowej klienta, gdzie klient otrzymuje informację „zero-jedynkową” – odmowa kredytu lub zgoda na udzielenie kredytu, bez głębszego wnikania w przyczyny takiej „decyzji” narzędzi scoringowych. Znamienne, że największe różnice pomiędzy wskazaniami w 2009 i 2011 roku dotyczą dwóch przyczyn („Niska zdolność kredytowa lub brak zdolności kredytowej” i „Odmowa bez podania przyczyny”), co może pokazywać to samo zjawisko (brak zdolności kredytowej) ale różnie komunikowane klientom. Pierwsza grupa to ci, którym zakomunikowano bezpośrednio brak zdolności kredytowej, a druga grupa to ci, którzy takiej informacji nie otrzymali bezpośrednio, lecz jako wynik scoringu (słynne: „komputer mówi - nie”) W rezultacie można przyjąć, że niska zdolność kredytowa (zakomunikowana przedsiębiorcy lub tylko domniemana na podstawie odpowiedzi „odmowa bez podania przyczyny”) jest najczęstszą przyczyną odmów finansowania przez instytucje finansowe zarówno w 2009 jak i 2011 roku. Analizując pozostałe przyczyny odmów, można zaobserwować, że:

- Zbyt krótki okres funkcjonowania jest podawany jako przyczyna odmowy kredytu w 2011 r. w 11% przypadków. Tutaj najczęściej wskazań jest dla kredytów w rachunku bieżącym, z kolei fundusze pożyczkowe zdecydowanie rzadziej wskazują taką przyczynę odmowy;
- Najczęściej występującym powodem odmowy udzielenia kredytu jest brak wkładu własnego. Występuje on w 20% przypadków w 2011 roku i najsilniej jest widoczny w przypadku kredytów inwestycyjnych (ponad 19%);
- Brak odpowiedniego zabezpieczenia występuje generalnie w około 16% przypadków, przy czym wyjątek nieco odbiegający in plus od tego przedziału stanowią pożyczki w rachunku bieżącym oraz inne kredyty bankowe.

**Rysunek nr 22. Przyczyny odmów udzielenia finansowania zwrotnego MSP w 2009 i 2011 roku**



\* – różnica istotna statystycznie przy  $\alpha = 0,10$ .

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP n to firmy, którym odmówiono finansowania, 2009 n=74, 2011 n=469

Koncepcję, iż w przypadkach gdy wskazano odmowę udzielenia finansowania „bez podania przyczyny”, mamy w praktyce do czynienia z negatywną oceną zdolności kredytowej respondenta potwierdzają wyniki badania jakościowego, w trakcie którego przedstawiciele instytucji finansujących wskazywali tę przyczynę jako najczęstszą. Ma ona także charakter zdecydowanie mniej konkretny i wymierny niż brak zabezpieczeń czy udziału własnego albo zbyt krótki okres działania na rynku. Może zatem w oczach części przedsiębiorców uchodzić za „odmowę bez powodu”.

W wyniku przeprowadzonych badań metodą zogniskowanego wywiadu grupowego uzyskano kilka istotnych opinii na temat przyczyn odrzucania wniosków.

*„W naszym przypadku ponieważ mamy taką dobrą sytuację, że przy ocenie tego pomysłu, czy tego startupa możemy korzystać z analityków i tutaj analitycy oceniają czy ten produkt jest rynkowy, dla nas to jest ważne, jak on się będzie sprzedawał, jakie będzie przynosił zyski i to nie liczy nam sam przedsiębiorca. Tu opieramy się właśnie o te opinie analityków, to jest po pierwsze. Po drugie patrzymy jakie on ma doświadczenie, czy on już miał jakieś biznesy, jakie te biznesy prowadzi, jakie ma kwalifikacje i oczywiście zabezpieczenie, ponieważ to są pomysły wysokiego ryzyka to zabezpieczenie. Zabezpieczenia jeżeli niema to my jednak niestety rezygnujemy, odmawiamy. Także te zabezpieczenie jest takim głównym czynnikiem”* [FGI – strona podażowa]



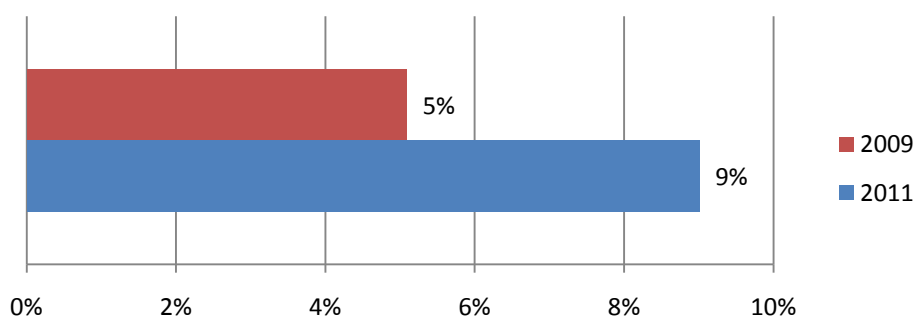
„W bankowości powodem odrzucenia kredytów gotówkowych jest scoring BIKu, czyli [...] jak dany przedsiębiorca wcześniej spłacał, czy regularnie, czy nie” [FGI – strona podaźowa]

„Analiza behawioralna jest mało popularna jeszcze w Polsce. To jest główną przyczyną nie przyznawania kredytów według naszej opinii” [FGI – strona podaźowa]

### Udział firm, które zrezygnowały z ubiegania się o finansowanie zwrotne.

Jak wynika z badania ilościowego, około 9% spośród wszystkich badanych firm zadeklarowało, iż w roku 2011 lub 2012 firma potrzebowała finansowania zewnętrznego lecz zrezygnowała z ubiegania się o nie. Jest to odsetek całkiem duży, zważywszy na fakt, iż zaledwie około 45% wszystkich firm ubiegało się o finansowanie zwrotne. Jest to zatem około 1/5 grupy potencjalnych kredytobiorców.

**Rysunek nr 23. Odsetek MSP, które potrzebowały finansowania zewnętrznego, lecz zrezygnowały z ubiegania się o nie**



różnica istotna statystycznie przy  $\alpha = 0,10$ .

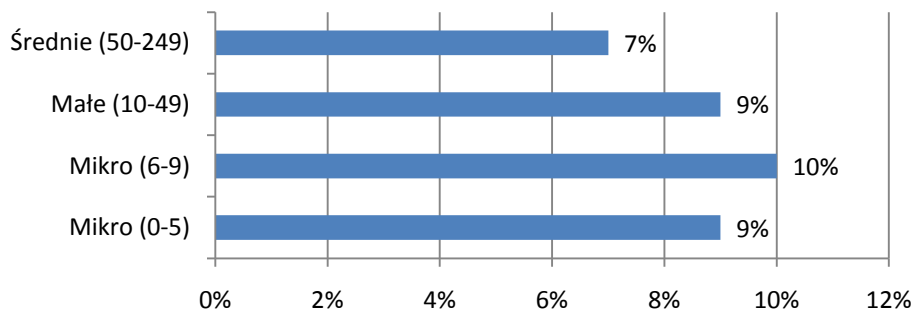
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, 2009 n=1100, 2011 n=1099;

Odsetek firm, które potrzebowały finansowania dłużnego, ale zrezygnowały z ubiegania się o nie wzrósł na przestrzeni dwóch lat niemal dwukrotnie (z 5 do 9%). Jest to jednoznaczny sygnał o sytuacji kryzysowej. Firmy coraz częściej potrzebują finansowania dłużnego na ratowanie swojej sytuacji, ale będąc w złej kondycji i obawiając się jej pogorszenia rezygnują z finansowania.

W dalszej kolejności zbadano, czy występują większe różnice w zakresie rezygnowania z ubiegania się o finansowanie zewnętrzne pomiędzy firmami w grupach wielkości. Wyniki zaprezentowane na Rysunku nr 24. prowadzą do następujących wniosków:

- Rezygnacja z finansowania dłużnego mimo wcześniejszego rozważania takiej możliwości jest w pewien sposób uzależniona od wielkości firmy. Generalnie, firmy mikro i małe nieco częściej rezygnują z finansowania niż firmy średnie.
- Nie ma większego znaczenia, czy mamy do czynienia z firmą mikro czy z małą, odsetek podmiotów rezygnujących z ubiegania się o finansowanie zewnętrzne jest tu niemal identyczny. Ewentualne różnice pozostają w zakresie błędu statystycznego.

**Rysunek nr 24. Rozkład odsetka przedsiębiorstw, które w roku 2011 potrzebowały finansowania zewnętrznego, lecz zrezygnowały z ubiegania się o nie w zależności od wielkości przedsiębiorstwa**

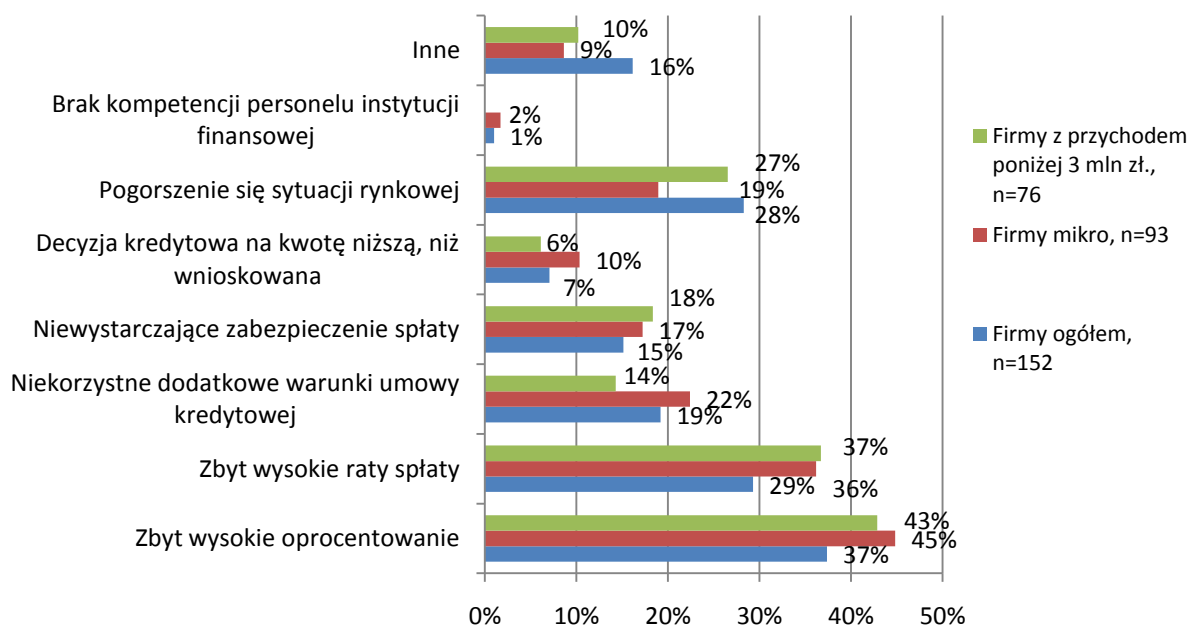


różnice nieistotne statystycznie przy  $\alpha = 0,10$ .

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, n= 1099

Samo zdefiniowanie wielkości grupy niedoszłych klientów narzędzi zwrotnych jest istotne, gdyż określa swoistą lukę w finansowaniu dłużnym. Żeby jednak tę wiedzę dało się wykorzystać, konieczne jest poznanie powodów z jakich respondenci zrezygnowali z ubiegania się o finansowanie. Jak się okazuje, najważniejszą przyczyną – bez względu na rodzaj kredytobiorcy – był koszt kredytu. Drugą co do ważności przyczyną był zbyt wysoki poziom rat spłaty. Świadczy to o tym, że dla firm mikro z obrotami poniżej 3 mln zł. rocznie, najważniejszym powodem rezygnacji z ubiegania się o kredyt jest obawa przed późniejszymi kosztami obsługi kredytu. Zwraca uwagę fakt, iż konieczność przygotowania odpowiedniego zabezpieczenia była powodem rezygnacji z finansowania zwrotnego tylko dla około 15% firm (tu także częściej wskazywały tę przyczynę firmy małe i mikro). Poważne znaczenie ma argument mówiący o pogorszeniu się sytuacji ekonomicznej i rynkowej firmy. Co ciekawe, w najmniejszym stopniu dotyczy to firm mikro, a w największym stopniu ogółu badanej populacji (aż 28% wskazań). Szczegółowe zestawienie prezentuje Rysunek nr 25.

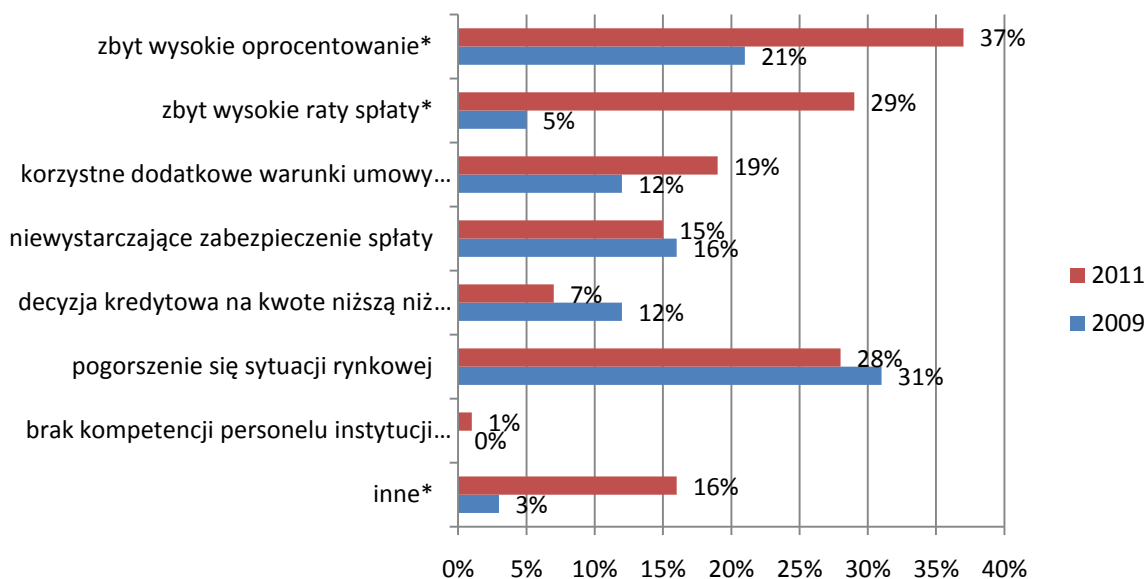
**Rysunek nr 25. Przyczyny rezygnacji z ubiegania się o finansowanie zwrotne przez MSP, które takiego finansowania potrzebowały w 2011 roku**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP n=152

Porównanie przyczyn rezygnacji z ubiegania się o finansowanie (Rysunek 25A) przez przedsiębiorców w 2011 roku w stosunku do roku 2009 pokazuje, że znacznie wzrosło znaczenie przyczyn o charakterze finansowym (zbyt wysokie oprocentowanie, zbyt wysokie raty). Na mniej więcej tym samym poziomie pozostało „pogorszenie się sytuacji rynkowej”. Można więc wnioskować, że pomimo, że odczucie co do ogólnych zagrożeń wynikających z obserwowanego przez przedsiębiorców pogorszenia się koniunktury gospodarczej pozostało na niezmiennym poziomie, to realnie spadły możliwości finansowe potencjalnych kredytobiorców związane ze zdolnością obsługi finansowej zaciągniętego kredytu.

**Rysunek nr 25A. Przyczyny rezygnacji z ubiegania się o finansowanie zwrotne przez MSP, które takiego finansowania potrzebowały w 2009 i w 2011 roku**



\* – różnica istotna statystycznie przy  $\alpha = 0,10$

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, 2009 n=58, 2011 n=152)

### Poziom i zakres wiedzy o istniejącej ofercie finansowania zwrotnego i zasadach jego pozyskiwania.

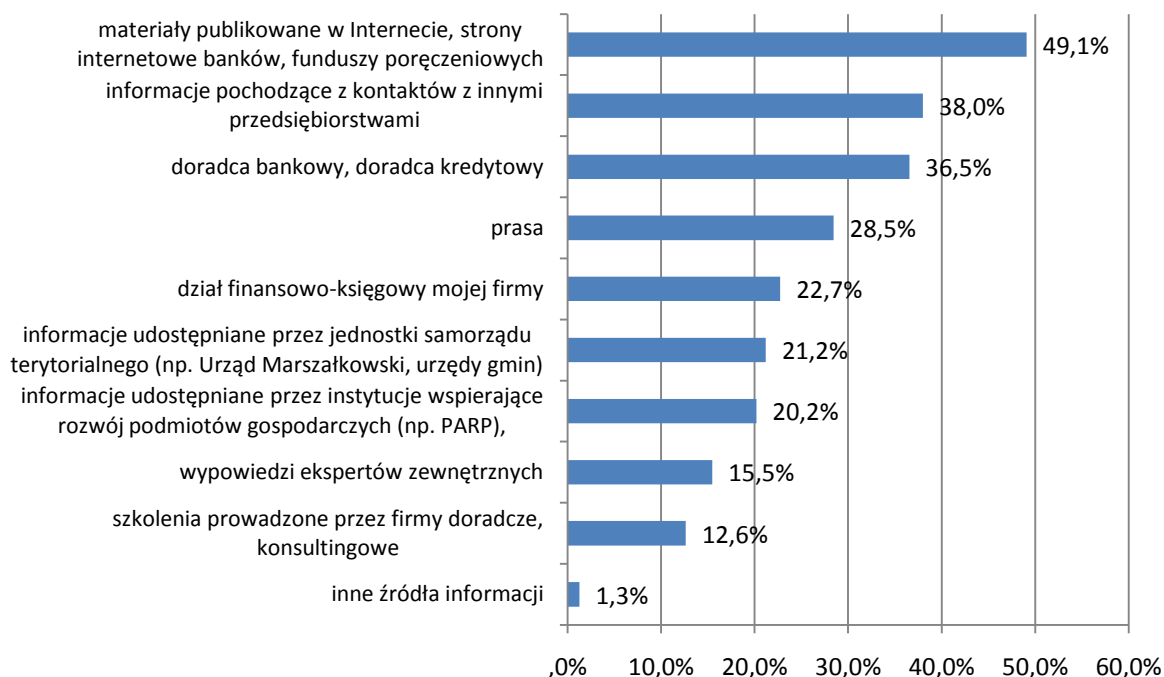
Przedstawiciele wszystkich zbadanych instytucji finansowych są zgodni, iż wiedza przedsiębiorców na temat zarówno ogólnych narzędzi finansowych, jak i szczegółów dostępnej na rynku oferty finansowania jest bardzo mała. Pojęcie dźwigni finansowej jest nieznanie i niezrozumiałe dla dużej części przedsiębiorców. Przedsiębiorcy pytani o korzyści z finansowania zewnętrznego (pytanie otwarte) są generalnie przekonani o tym, że finansowanie zewnętrzne jest korzystne dla firmy – tylko 5% przedsiębiorców miało przeciwne zdanie lub nie miało zdania na ten temat. Jednak stopień uświadomienia sobie tych korzyści był różny. Około 34% przedsiębiorców wskazywało na mechanizmy, które można zinterpretować jako zrozumienie działania dźwigni finansowej („środki na szybszy rozwój firmy”), dalsze 10% na działania zabezpieczające utrzymanie bieżącej działalności („utrzymanie płynności”, „zwiększenie bezpieczeństwa finansowego firmy”). a pozostali generalnie uważali, że dostęp do dużych środków jest korzystny bez sprecyzowanych planów ich wykorzystania (bo „środki są w zasięgu ręki”). Ale oczywiście pozyskanie takich środków wiąże się z ryzykiem, dlatego wciąż występuje przekonanie, iż najbardziej efektywne jest prowadzenie działalności w oparciu o środki własne, najlepiej zarobione przez firmę.

Banki podkreślają znaczenie doradców kredytowych. Coraz częściej współpraca z kredytobiorcą zaczyna się na długo przed przyznaniem kredytu, Modelowe i innowacyjne rozwiązanie wprowadzone przez jeden z banków (Idea Bank) polega na współdziałaniu banku i firmy doradczo-księgowej oferującej obsługę firm rozpoczynających działalność. Doradcy i księgowi niejako „wychowują” klienta dla banku. Wskazują możliwości finansowania, rozliczania kredytu itd. W pozostałych bankach także wskazuje się na kluczową rolę doradców. Jest to zjawisko, które od lat znane jest w funduszach pożyczkowych, gdzie rolą pracownika jest właśnie pomoc w projektowaniu finansowania rozwoju a nie tylko ocena zdolności kredytowej. Widać, iż dobre doświadczenia funduszy pożyczkowych zaczynają być wykorzystywane przez sektor bankowy (warto zatem podejmować wysiłki w celu przekazywania dobrych praktyk w zakresie finansowania MSP).

Przeprowadzone badania ilościowe wśród przedstawicieli MSP zaprezentowane na Rysunku nr 26 prowadzą do następujących wniosków w zakresie źródeł wiedzy o ofercie finansowania zwrotnego:

- Niemal połowa badanych czerpie swoją wiedzę o finansowaniu dłużnym z Internetu. Medium to pozostaje niepodzielnie liderem dystrybucji informacji wśród klientów.
- Drugim, bardzo ważnym – choć wyraźnie ustępującym Internetowi – źródłem informacji są opinie znajomych przedsiębiorców, a zatem kanał nieoficjalny. Bazowanie na obiektywnych doświadczeniach zaprzyjaźnionych przedsiębiorców jest źródłem bardzo dobrze weryfikującym informacje promocyjne formułowane przez same banki i inne instytucje finansowe.
- Trzecim, poważnym źródłem informacji są doradcy bankowi. Jest to zatem to źródło informacji, które podkreślają same banki, jako bardzo istotne.
- Relatywnie niski odsetek respondentów (około 20%) wskazuje jako źródło wiedzy o ofercie finansowania dłużnego instytucje otoczenia biznesu. Może być to ważny przyczynek do skuteczności usług informacyjnych świadczonych w ramach KSU.

**Rysunek nr 26. Źródła wiedzy MSP na temat dostępności finansowania zewnętrznego**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, n=1100

Zogniskowane wywiady grupowe z udziałem przedstawicieli strony podaźowej oraz popytowej potwierdzają kluczową rolę Internetu jako źródła informacji na temat oferty finansowania zwrotnego i zasad jego pozyskiwania. Badani spontanicznie podkreślali, iż Internet jest tu rozumiany szeroko - wykorzystywane są na przykład zarówno platform pozwalających na porównywanie ofert, jak i strony WWW poszczególnych instytucji udzielających finansowania zwrotnego oraz specjalistyczne strony WWW poświęcone zagadnieniom finansowym.

Wyraźnie dostrzegalne jest zróżnicowanie wiedzy przedsiębiorców sektora MSP co do dostępnej na rynku oferty instrumentów finansowania zwrotnego,

Sporym zainteresowaniem przedstawicieli sektora MSP cieszy się też leasing, co widoczne jest w wypowiedziach przedstawicieli firm leasingowych:

*„Jest dosyć duże zainteresowanie, jeżeli chodzi o rynek [leasingowy] ... Jest bardzo dużo zapytań o najbardziej wybierany przedmiot, czyli pojazdy, głównie [...] samochody osobowe [...] No i zainteresowanie jest, tak samo oferta leasingowa [...] też jest dosyć duża, dobrze rozwinięta, jeżeli chodzi o sektor MSP.”*[FGI – strona podaźowa]

*„Rynek leasingu non stop rośnie tak naprawdę. W tym okresie mamy cały czas wzrost, on się powoli nasyca [...]. Natomiast generalnie myślę, że jest duży potencjał na rynku leasingowym.”*[FGI – strona podaźowa]

jak i samych przedsiębiorców:

*„Myślę, że właśnie tutaj pełna nieświadomość jakie są jeszcze instrumenty, właśnie ta wiedza gdzieś tam jest ograniczona”*[FGI – strona popytowa]

Wiedza o innych instrumentach finansowania zwrotnego jest już zdecydowanie mniej powszechna:

*„Fundusze pożyczkowe nie są tak znane jak kredyty czy inne instytucje, więc myślę, że tutaj trzeba brać poprawkę na to. Ale biorąc pod uwagę warunki to myślę, że mamy jeszcze większy potencjał”* [FGI – strona podaźowa]

*„To jest chyba też uzależnione od tego na jakim etapie rozwoju jest to przedsiębiorstwo, bo jeżeli niema się atutów jako potencjał danego przedsiębiorstwa w korzystaniu z finansowania to on weźmie to co mu się zaoferuje i bardzo nie będzie wnikał co będzie można pomylić z jego brakiem wiedzy. Natomiast firma, która już jakiś czas funkcjonuje, rozminęła się, miała tam doświadczenie z ilomaś tam, z kilkoma źródłami finansowania, on już miał czas dowiedzieć się jak dane sprawy funkcjonują. Sam troszeczkę już jest mocniejszy i może pewne rzeczy podyktować.”*[FGI – strona podaźowa]

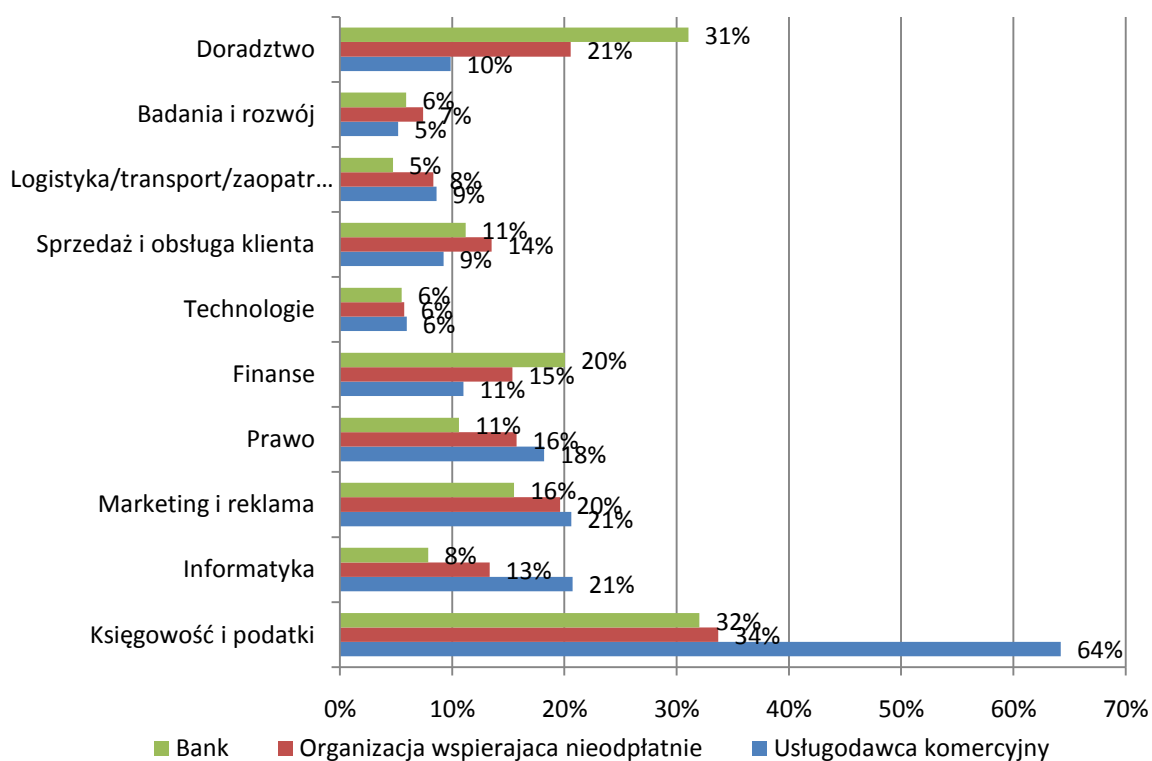
*„Rośnie ta wiedza, my startowaliśmy 10 lat temu. Na początku jak się mówiło faktoring, to ludzie myśleli że to catering albo w windykacja. Teraz jest dużo, dużo lepiej, zadając sensowne pytanie wiedzą z czym to się je, natomiast niema jakiejś reguły, że im przedsiębiorstwo starsze tym wie lepiej, albo coś takiego”*[FGI – strona podaźowa]

## Źródła pozyskiwania pomocy w zarządzaniu przedsiębiorstwem

W badaniu ilościowym staraliśmy się uzyskać informacje na temat źródeł pomocy z jakich korzystają przedsiębiorcy w zakresie różnych aspektów swojej działalności gospodarczej. Chodziło zarówno o zweryfikowanie jakie usługi są najczęściej zlecane podmiotom trzecim, jak również jakie podmioty najczęściej świadczą tego typu usługi. Szczegółowe zestawienie w tym zakresie prezentuje Rysunek nr 27. Analiza danych prowadzi do następujących wniosków:

- Zdecydowanie najpopularniejszy jest outsourcing usług księgowych. Przy czym w tym zakresie dominują niepodzielnie jako dostarczyciele usługi firmy komercyjne (biura rachunkowe). Mimo to, zwraca uwagę fakt, iż po kilkanaście procent respondentów wskazuje jako dostawcę usług tego typu organizacje otoczenia biznesu oraz banki. Zwłaszcza kilkunastoprocentowy udział banków w tej usłudze jest zaskoczeniem. Potwierdza on deklaracje samych bankowców mówiących, iż ich instytucje coraz bardziej rozbudowują wachlarz usług w tym zakresie.
- Usługi związane z marketingiem, informatyką i prawem są zlecane relatywnie rzadko. Dominują tu, choć nie w sposób tak istotny jak w przypadku usług księgowych, firmy komercyjne. Znowu, pewnym zaskoczeniem jest np. niemal 10 procentowy udział banków w usługach marketingowych i promocyjnych. Wydaje się, iż może być to efekt niezrozumienia przez respondentów pytania, bowiem brak jest sygnałów ze strony banków, aby takie usługi wdrażali.
- Takie elementy jak finanse, technologie, obsługa klienta, logistyka oraz badania i rozwój są zlecane na zewnątrz niezwykle rzadko. Bardzo małe liczebności nie pozwalają na istotną analizę struktury w tym zakresie. Nieco dziwi w tej grupie bardzo mały udział usług związanych z transportem i logistyką. Zapewne, usługi tego typu są relatywnie częściej zlecane przez duże firmy nie objęte badaniem.
- Zupełnie odwrócona jest natomiast struktura usługodawców w zakresie usługi określonej jako „doradztwo”. Tutaj dominującą rolę mają banki – aż około 15% respondentów korzystało ze wsparcia doradczego banków. Dodatkowo, 10% badanych deklaruje, że korzystała ze wsparcia doradczego instytucji otoczenia biznesu – wydaje się, że to odsetek dość spory. Relatywnie najmniej podmiotów korzystało z oferty doradczej firm komercyjnych (zdecydowanie mniej niż oferty IOB).

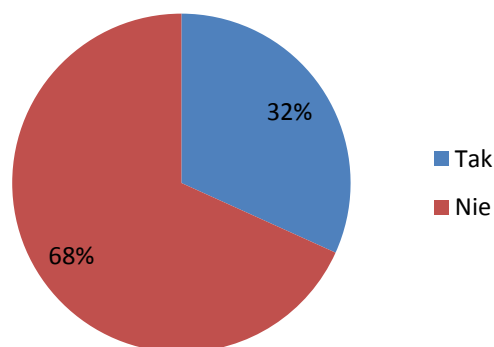
Rysunek nr 27. Korzystanie przez MSP z usług niefinansowych w zakresie różnych elementów działalności



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, n=1099

Relatywnie wysoki odsetek korzystania z doradztwa świadczanego przez banki skłania do szerszej analizy samego procesu aplikowania o finansowanie dłużne. W pierwszej kolejności zapytano respondentów, czy w procesie ubiegania się o takie finansowanie byli kiedykolwiek poproszeni o opracowanie biznes planu. Jak wynika z deklaracji przedsiębiorców (Rysunek 28), jedynie 32% z nich było zobligowanych przez instytucję finansującą do sporządzenia biznes planu. Jest zrozumiałe, iż nie wszyscy kredytobiorcy byli do tego zobligowani, gdyż pewna część kredytów – zwłaszcza kredytów w rachunku bieżącym oraz kredytów obrotowych – nie wymaga sporządzenia biznes planu.

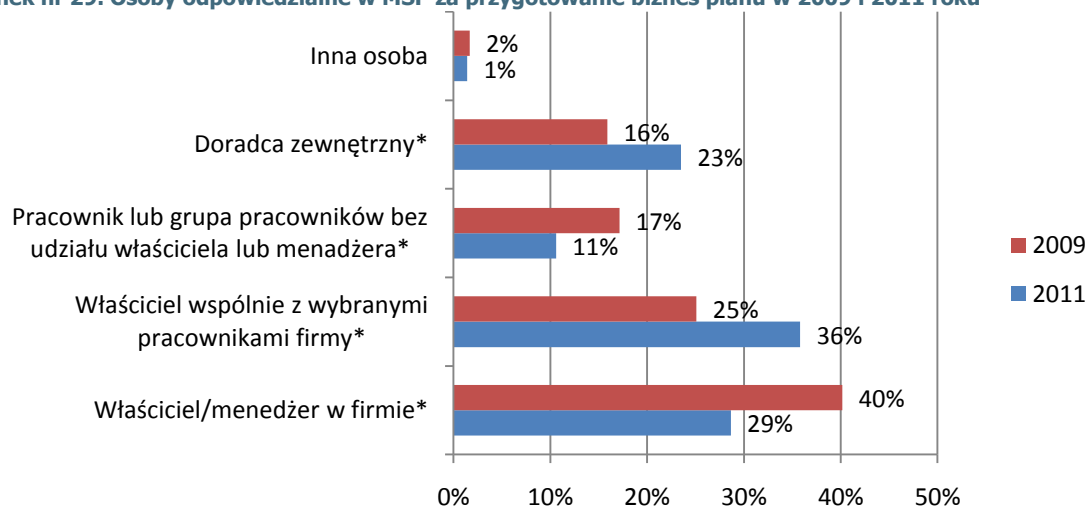
**Rysunek nr 28. Odsetek firm, które na potrzeby otrzymania finansowania zewnętrznego zobligowane były sporządzić plan/prognozę działalności**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, n=1099

Co najważniejsze, jak wynika z przeprowadzonych badań ilościowych, przedsiębiorcy w zdecydowanej większości korzystają przy opracowywaniu biznes planów z zasobów wewnętrznych. Łącznie w ponad 3/4 przypadków biznes plan sporządził właściciel firmy, właściciel wraz z pracownikami lub pracownicy. Jednak przypadki, kiedy biznes plan powstawał bez współdziałania właścicieli są nieczęste (11%). Z usług doradców zewnętrznych korzystało około 23% respondentów. Szczegółowe informacje w tym zakresie prezentuje rysunek nr 29.

**Rysunek nr 29. Osoby odpowiedzialne w MSP za przygotowanie biznes planu w 2009 i 2011 roku**



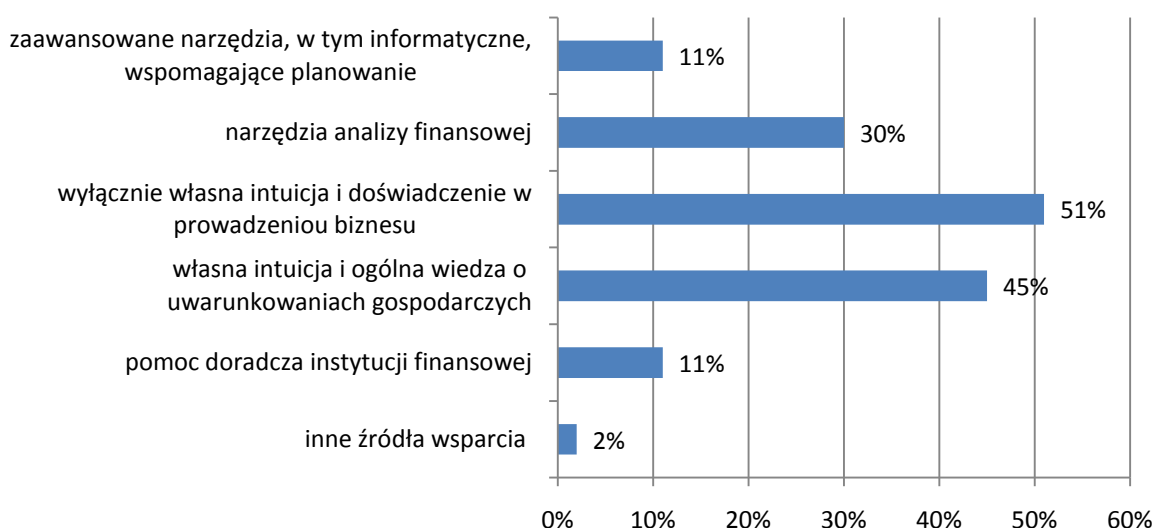
\* – różnica istotna statystycznie przy  $\alpha = 0,10$ .

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, Przedsiębiorstwa, które zobligowane były do stworzenia biznes planu, 2009 n=239, 2011 n=349

Porównując dane za rok 2011 z danymi za rok 2009 widzimy jak duże zmiany nastąpiły w zakresie profesjonalizacji sporządzania biznes planu. W roku 2009 w aż 40% przypadków dokument ten sporządzał właściciel, obecnie w jedynie 29%. Jeśli zaś chodzi o korzystanie z wyspecjalizowanych doradców zewnętrznych, to w roku 2009 korzystało z nich 16% respondentów, w roku 2011 już 23% badanych.

Zadano przedsiębiorcom także nieco szersze pytanie o to, czy formułując plany rozwojowe korzysta ono z narzędzi wspierających proces decyzyjny w obszarze finansów. Tutaj wyniki wskazują jednoznacznie, iż wciąż największa grupa przedsiębiorców kieruje się wyłącznie intuicją i bazuje na własnym doświadczeniu i zdobytej w ten sposób wiedzy o zasadach prowadzenia skutecznego biznesu i o uwarunkowaniach gospodarczych. Korzystanie z narzędzi analizy finansowej deklaruje 29% respondentów, natomiast z zaawansowanych narzędzi wspomagających zarządzanie tylko około 11% badanych. Szczegółowe wyniki zawarto na rysunku nr 30.

**Rysunek nr 30. Odsetek przedsiębiorstw korzystających z różnych narzędzi przy planowaniu działalności inwestycyjnej**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, MSP planujące działalność inwestycyjną n=1056 (pytanie wielokrotnego wyboru)

### Stopień zaufania do pozyskiwania finansowania zwrotnego.

Stopień zaufania do pozyskiwania finansowania zwrotnego najlepiej będzie widoczny w badaniach ilościowych wśród przedsiębiorców. Badania jakościowe dają jednak pewne – jak się wydaje ważne – wskazówki dotyczące ogólnej sytuacji w tej kwestii. W szczególności zaś pokazują zmiany postawy wśród banków. Można postawić tezę, iż banki szczególnie zainteresowane obsługą sektora MSP przechodzą z modelu współpracy transakcyjnej do współpracy relacyjnej. To właśnie współpracę relacyjną wskazują banki, jako podstawowy element wyróżniający ich ofertę spośród innych ofert kredytowych. Tradycyjnie jest ona także podstawą współpracy funduszu pożyczkowych i poręczeńowych z klientami.

Stopień zaufania do finansowania zewnętrznego zależy od czynników obiektywnych i subiektywnych. Z wyników badania ilościowego wyłania się obraz, wskazujący na to, że:

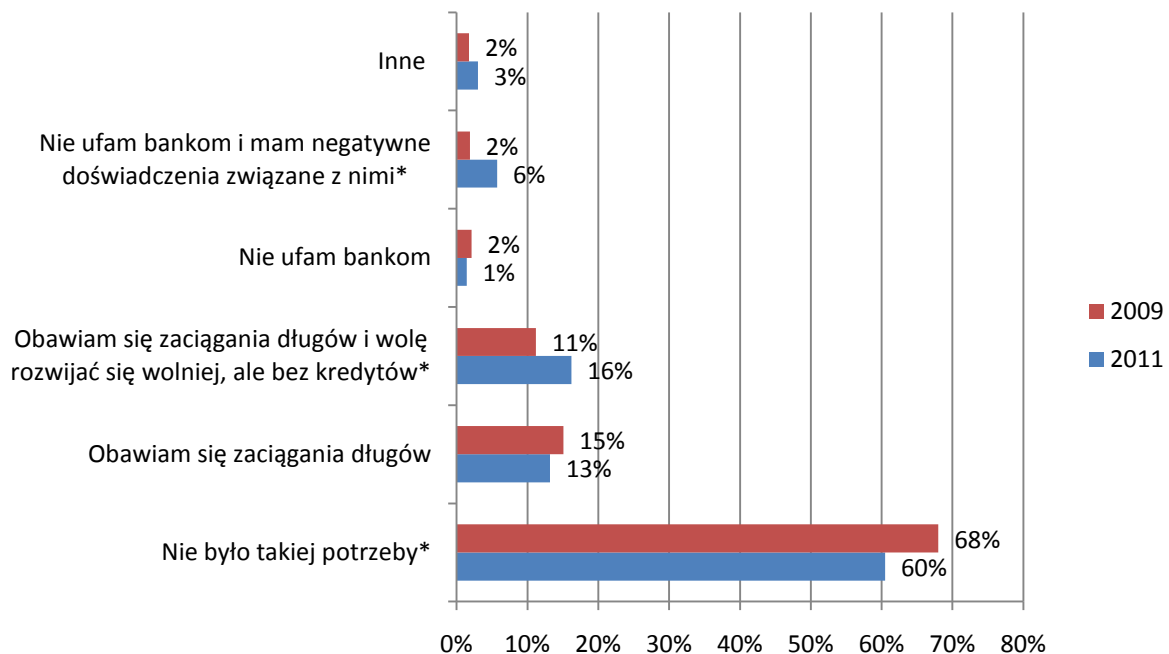
- Czynniki subiektywne sprzyjają budowaniu zaufania do finansowania dłużnego. Przedsiębiorcy w zasadzie są zgodni, iż przyczyną nieubiegania się o finansowanie była zła ocena kwalifikacji



przedstawiciele instytucji finansowej. Nieznaczna grupa respondentów wskazała, że przyczyną rezygnacji były nie określone, dodatkowe warunki zawarte w umowie pożyczki. Mogły to jednak być jakieś uwarunkowania obiektywne – harmonogram spłat, termin raty kredytowej itd. Co najważniejsze, tylko marginalny odsetek respondentów, którzy nie ubiegali się o finansowanie dłużne wskazał, iż nie ufa bankom w związku ze swoimi wcześniejszymi doświadczeniami (6%) lub nie ufa bankom po prostu (1%).

- Czynniki obiektywne to główna bariera w korzystaniu z finansowania dłużnego. Główne powody nieubiegania się o finansowanie dotyczą kosztu kredytu, konieczności zabezpieczenia środków na spłatę raty kapitałowej czy wreszcie obawy przed pogorszeniem się sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Gdy dokonamy analizy przyczyn niezaciągania finansowania dłużnego w ogóle, to okazuje się, iż absolutnie decydujące znaczenie miał brak takiej potrzeby (60%). Dodatkowo, występują obawy przedsiębiorcy o możliwość spłaty (łącznie 29%). Szczegółowe wyniki analizy przyczyn nieubiegania się o finansowanie dłużne prezentuje rysunek nr 31.

**Rysunek nr 31. Przyczyny nie ubiegania się przez MSP o finansowanie zwrotne w 2009 i 2011 roku**



\* – różnica istotna statystycznie przy  $\alpha = 0,10$ .

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, MSP, które nie ubiegały się o finansowanie zwrotne 2009 n=803, 2011 n=630

Analizując zmiany pomiędzy rokiem 2009 a 2011 widzimy wyraźnie, że dość znacznie (8 pkt.) spadł odsetek odpowiedzi, iż przyczyną nieubiegania się był brak potrzeb. Rosną natomiast przesłanki związane z obawą i kondycją firmy. Może to świadczyć o pogorszającej się kondycji firm, które w większym stopniu są zainteresowane finansowaniem dłużnym, ale obawiają się skutków obsługi długu w warunkach kryzysu.

Reasumując wyniki analizy stopnia zaufania przedsiębiorców do finansowania dłużnego można powiedzieć, iż w zasadzie nie istnieją w tym zakresie ograniczenia instytucjonalne. Przedsiębiorcy ufają instytucją finansowym i dobrze je oceniają. Bariery mają zdecydowanie charakter wewnętrzny. Przedsiębiorcy obawiają się głównie swojej sytuacji i wynikających z niej zachowań. Wciąż najważniejszą przyczyną niekorzystania z finansowania są jednak nie tyle jakiegokolwiek obawy, co przeświadczenie o braku potrzeby zaciągania długów.

## Znaczenie zabezpieczeń w dostępie do finansowania.

Jak wynika z wypowiedzi przedstawicieli banków, konieczność zabezpieczenia pożyczki zdaje się tracić na znaczeniu jako bariera dostępu do finansowania dłużnego. W zgodnej opinii przedstawicieli banków, kłopoty z zabezpieczeniem kredytu ma nie więcej niż 10-15% klientów, a zdaniem niektórych banków wręcz 2-3%. Podobnie, przy pytaniu o powody negatywnej oceny wniosków kredytowych wymieniane są głównie takie jak:

- jakość koncepcji biznesowej;
- niedoszacowanie kosztów;
- i dopiero na trzecim miejscu, brak zabezpieczeń.

Zarówno przedstawiciele banków jak i przedstawiciele funduszy poręczeniowych nie widzą wzmożonego popytu na poręczenia w dobie kryzysu. Mogłoby się wydawać, że jeśli banki rzeczywiście coraz bardziej restrykcyjnie oceniają wnioski kredytowe, to powinny żądać większych zabezpieczeń. Tym czasem fundusze poręczeniowe wskazują jednoznacznie na spadek akcji poręczycielskiej w ciągu ostatniego roku, uzasadniając to bardziej restrykcyjną oceną wniosków kredytowych (jednak w zakresie wiarygodności biznesowej, a nie zabezpieczenia).

Wszyscy kredytodawcy i pożyczkodawcy podkreślają znaczenie odpowiednich zabezpieczeń. Podstawowe znaczenie mają zabezpieczenia majątkowe. Kredyty inwestycyjne są, co do zasady zabezpieczane na przedmiocie kredytowania. Oczywiście, nieruchomości są zabezpieczane hipoteką, zgodnie z deklaracjami poczynionymi w trakcie wywiadów pogłębionych, zabezpieczenia osobiste są brane pod uwagę przede wszystkim w przypadku kredytów obrotowych. W przypadku kredytów inwestycyjnych mogą mieć jedynie charakter uzupełniający.

Specyficzną formę zabezpieczeń stanowią poręczenia funduszy poręczeniowych. Podstawowym problemem w ich stosowaniu jest wycena wartości takiego poręczenia. Pomimo iż niektóre fundusze dysponują wielomilionowymi kapitałami i prowadzą bardzo restrykcyjną politykę, część banków wciąż ich poręczenie przyjmuje jedynie po ułamkowej wartości ich nominału. Dla przykładu, jeden z banków, pod warunkiem podpisania umowy o współpracy z funduszem może uznać jego poręczenie jako maksymalnie 70% wartości nominalnej (jeśli fundusz udzielił 100.000 zł. poręczenia, to przyjmowane jest do dalszych wyliczeń jedynie 70.000 zł). Zważywszy na ogromną wiarygodność funduszy (na którą składa się zabezpieczenie w postaci wielomilionowych kapitałów wyrażonych w gotówce – łączna wartość kapitałów FPK wynosiła na koniec 2010 roku ponad 992 mln zł.<sup>8</sup>), taka sytuacja wydaje się bardzo niekorzystna z punktu widzenia efektywności wykorzystania kapitałów przeznaczonych na tworzenie funduszy poręczeniowych. Biorąc pod uwagę fakt, iż fundusze poręczeń kredytowych działające w Polsce mają już długoletnią historię, w której straty z tytułu wypłacanych poręczeń stanowią mały odsetek posiadanych kapitałów, taka (nadmierna) ostrożność banku wydaje się niczym nie uzasadniona.

W ostatnim okresie i w odniesieniu do wybranych banków, rosnące znaczenie mają poręczenia portfelowe, w tym przede wszystkim poręczenia EFI<sup>9</sup>. Kredyty z tym poręczeniem pozwoliły bankowi Pekao SA na otwarcie specjalnej linii kredytowej dla firm rozpoczynających działalność, a dla firm już jakiś czas działających na znaczne poprawienie warunków kredytowania (zmniejszenie udziału własnego, zmniejszenie zabezpieczeń itd.).

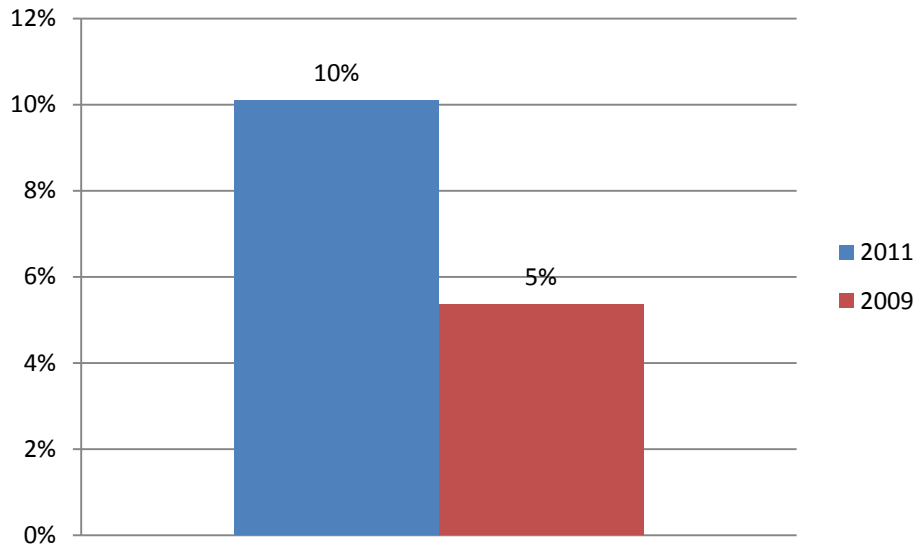
Sformułowaną na podstawie badań jakościowych tezę o niewielkim znaczeniu braku zabezpieczenia potwierdzają w pełni wyniki badań ilościowych wśród przedsiębiorców. Jedynie 10% z nich

<sup>8</sup> Raport o stanie funduszy poręczeniowych w Polsce – stan na koniec 2010, [www.ksfp.org.pl](http://www.ksfp.org.pl)

<sup>9</sup> Poręczenia portfelowe to takie poręczenia, przy których nie dokonywana jest indywidualna ocena konkretnego kredytobiorcy. Poręczenie obejmuje cały portfel kredytów udzielonych na określonych oddzielnej umową pomiędzy bankiem a poręczycielem zasadach.

zadeklarowało, że miało kiedykolwiek problem z odpowiednim zabezpieczeniem kredytu. Jest to odsetek bardzo niewielki.

**Rysunek nr 32. Odsetek firm mających problemy z zabezpieczeniem kredytu własnym majątkiem w 2009 i 2011 roku**



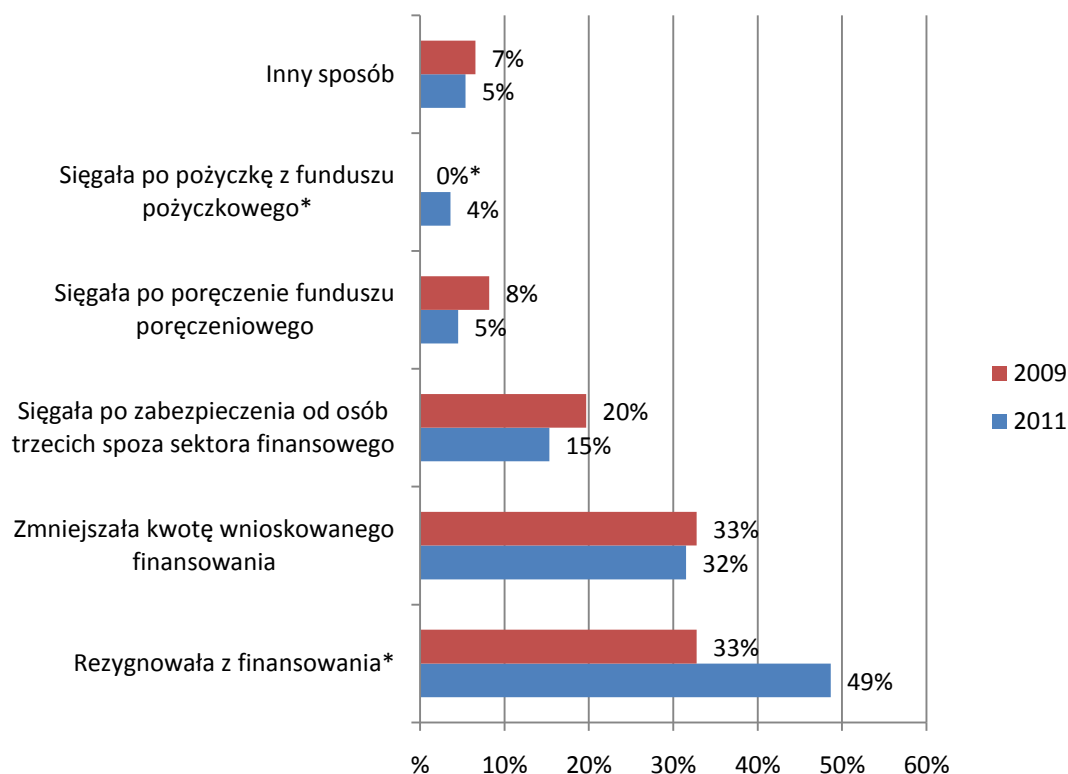
\* – różnica istotna statystycznie przy  $\alpha = 0,10$ .

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, 2009 n=1100, 2011 n=1100;\*

Z badania wynika, iż odsetek firm, które deklarują, że miały problem z zabezpieczeniem wzrósł w ciągu 2 lat dwukrotnie. Całość wyników analizy jakościowej i ilościowej oraz dane uzyskane w wyniku desk research wskazują, iż mamy tu do czynienia nie tyle ze wzrostem znaczenia zabezpieczeń, czy też wzrostem wymagań instytucji finansowych, co ze zmianą kondycji firm. Skoro coraz więcej firm znajduje się w trudnej sytuacji i rozważa finansowanie dłużne to w oczywisty sposób będzie rósł problem zabezpieczenia. Można powiedzieć, iż to nie wzrasta poziom znaczenia zabezpieczeń, ale spada jakość firm aplikujących o finansowanie dłużne. Dość wyraźnie spadł odsetek firm deklarujących, iż nie ubiegała się o kredyt, bo nie było takiej potrzeby. Potrzeba kredytowania, w związku z kryzysem dotyka firm, które do tej pory nie były zainteresowane w ogóle finansowaniem dłużnym. Takie firmy – często w fazie pogorszenia sytuacji – z jednej strony są zmuszone do sięgania po kredyt, z drugiej strony częściej mają problem z jego zabezpieczeniem.

Jeśli już jednak problem taki wystąpił, to firma najczęściej rezygnowała z finansowania dłużnego. Nieco mniej niż połowa firm, które miały problem z zabezpieczeniem kredytu rezygnowała z niego. Druga połowa respondentów znalazła jednak jakieś inne rozwiązanie. Najczęściej zmniejszając kwotę kredytu (ponad 31%) lub sięgając po zabezpieczenia osób trzecich. Tylko 4% spośród badanych, którzy kiedykolwiek mieli problem z zabezpieczeniem sięgnęło po poręczenia funduszy poręczeń kredytowych. Generalnie, dane te pozwalają oszacować szerokość rynku dla funduszy poręczeniowych. Jeśli za rynek funduszy poręczeń kredytowych uznamy wszystkich, którzy z powodu braku zabezpieczeń rezygnowali z kredytu, to grupa ta stanowi około 5% badanej populacji. Szczegółowe informacje na temat sposobu reakcji na brak zabezpieczeń prezentuje rysunek nr 33.

**Rysunek nr 33. Sposób postępowania MSP w przypadku problemu z zabezpieczeniem kredytu w 2009 i 2011 roku**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, MSP, które miały problem z zabezpieczeniem kredytu własnym majątkiem, 2009 n=139, 2011 n=121

\* w badaniu z roku 2009 nie uwzględniono kategorii „sięgała po pożyczkę z funduszu pożyczkowego”

Jak jasno wynika z analizy Rysunku 33, istotnie wzrósł odsetek firm, które wobec problemów z zabezpieczeniem kredytu, rezygnowały z ubiegania się o niego. Jest to efekt tego samego mechanizmu opisanego wcześniej: w dobie kryzysu po kredyt sięgają także firmy w złej kondycji, które wobec braku zabezpieczeń są bezradne i rezygnują z finansowania. Zapewne także, w wyniku oceny ryzyka, instytucje finansujące wymagają od takich firm większego zabezpieczenia.

Badani przedsiębiorcy w większości (57%) zadeklarowali, iż słyszeli o ofercie funduszy poręczeń kredytowych. Dodatkowo, ponad połowa z nich (54%) deklaruje, że wie na czym polega działanie tego typu funduszy. Jednak tylko 5% badanych korzystało z ich oferty.

Jednak w świadomości uczestników zogniskowanych wywiadów grupowych kwestia zabezpieczeń wciąż zajmuje kluczowe miejsce jako bariera w dostępie do finansowania. Poniżej przedstawiamy kilka cytatów w tym zakresie. Trudno jest jednak rozsądzić na ile obrazują one obecną sytuację, a na ile są projekcją sytuacji przeszłej.

*„W pierwszej kolejności oczywiście nieruchomości mieszkalna, czyli mieszkanie lub dom, w drugiej kolejności działka budowlana, w trzeciej kolejności siedlisko, dopiero w czwartej kolejności jakieś grunty, niebudowlane [...] No i jako piąte będzie jeszcze infrastruktura przemysłowa, [...] najmniej chętnie banki się zabezpieczają na infrastrukturze przemysłowej”* [FGI – strona podażowa]

*„nieruchomości się bierze w faktoringu, jeżeli coś w tej transakcji sprawia, że ryzyko jest podwyższone. Podstawowe zabezpieczenie w faktoringu to są należności, jest cesja na faktora i*

*to jest najważniejsze, jest pełnomocnictwo do rachunku standardowo i weksel. Poza to się raczej nie wychodzi, naprawdę rzadko* [FGI – strona podaźowa]

*„U nas trochę prościej ze względu na to, że my jesteśmy właścicielem sprzętu, dzierżawimy go, to jest raz. To dodatkowo jest weksel, względnie poręczenie spółki* [firma leasingowa]

*„Zawsze weksel plus hipoteka, plus poręczenie, czy przewłaszczenie, czy zestaw rejestrowy, w zależności od tego jaka kwota, jakie możliwości. Bardzo jesteśmy się w stanie dostosować do sytuacji klienta i nie ma aż takich obostrzeń* [FGI – strona podaźowa]

*„u nas jedynym zabezpieczeniem jest weksel, ale poręczony* [FGI – strona podaźowa]

Wymagania stawiane co do rodzaju zabezpieczenia mogą stanowić skuteczną barierę w staraniach o pozyskanie finansowania zewnętrznego, a w konsekwencji w realizacji pomysłu biznesowego

*„Nowym pomysłodawcom, młodym ludziom, którzy mają pomysły, absolwentom, którzy mają dużo różnych pomysłów i mogliby właściwie powołać jakieś przedsiębiorstwo w oparciu o ten pomysł. To dla nich jest to bardzo duży problem* [FGI – strona podaźowa]

*„U nas nie sędzę, żeby to był taki duży problem, bo poziom jest 100% kapitału, także to jest ubezpieczane, sam kapitał, współpracujemy z poręczeniowym także tutaj 70% i dostaje tak naprawdę 30% kapitału, to może być to, tamto czy coś innego i tutaj jest bardzo duża dowolność. Także myślę, że my mamy tutaj, jeśli chodzi o zabezpieczenia, bardzo korzystne warunki* [FGI – strona podaźowa]

### Bariery prawne w dostępie do finansowania zwrotnego.

Przeprowadzone badania jakościowe oraz badania typu *desk research* nie wskazują na istnienie poważnych barier o charakterze prawnym. Przedstawiciele banków są zgodni, iż wprowadzone w ostatnim okresie restrykcje w dostępie do kredytowania dotyczą klientów indywidualnych (kredytów konsumpcyjnych i hipotecznych), a nie podmiotów gospodarczych.

W opublikowanej ostatnio przez Warszawski Instytut Bankowości analizie „Szok regulacyjny a konkurencyjność i rozwój sektora bankowego”<sup>10</sup> zwrócono uwagę na skalę zmian systemu prawnego dotyczącego banków. Jakkolwiek nie dotyczą one bezpośrednio sektora MSP, to wpływają na stronę podaźową rynku kredytowego. Do głównych zmian w systemie bankowym zaliczamy:

- W zakresie polityki budżetowej państwa nie widać działań o charakterze strukturalnym zmierzających do zapewnienia długoterminowej płynności banków, co wymagać będzie radykalnej zmiany struktury pasywów (zamiany krótkookresowych pozycji na rzecz długoterminowego finansowania aktywów).
- Ustawa z dnia 10 czerwca 2011 r. o zmianie ustawy – Prawo bankowe oraz niektórych innych ustaw w wprowadziła zmiany, które pozwalają na przekształcanie oddziałów instytucji finansowych działających na terenie kraju w banki. Ustawa ta była napisana pod konkretne potrzeby wybranych banków krajowych, których centrale miały kłopoty w okresie kryzysu. Ustawa ta jest krokiem w kierunku stabilizacji rynku bankowego.

<sup>10</sup> Stanisław Kasiewicz, Lech Kurklinski „Szok regulacyjny a konkurencyjność i rozwój sektora bankowego” WIB, Warszawa 2012.

- Wciąż nie rozwiązane, a konieczne jest wprowadzenie regulacji likwidujących nieuczciwą konkurencję na rynku finansowym ze strony nielicencjonowanych podmiotów świadczących usługi finansowe oraz częściowo także pomiędzy bankami krajowymi a zagranicznymi oddziałami instytucji kredytowych. Kwestia ta dotyczy także zasad funkcjonowania SKOKów.
- Ważnym trendem będzie przechodzenie od krajowego nadzoru mikroostrożnościowego sektora bankowego do jego rozszerzenia o europejski nadzór mikro- i makroostrożnościowy oraz pojawienie się prymatu regulacji ponadnarodowych. Oznacza to, iż polityka kredytowa wobec sektora MSP będzie w coraz mniejszym stopniu zależała od uwarunkowań krajowych a będzie elementem polityki wspólnotowej.
- W perspektywie najbliższych lat, głównym wyzwaniem dla sektora bankowego będzie regulacja Bazylea III. Pakiet regulacyjny podporządkowany został realizacji dwóch nadrzędnych celów: (i) wzmocnienia międzynarodowych zasad kalkulacji wymogów kapitałowych oraz zarządzania ryzykiem utraty płynności w celu uzyskania bardziej odpornego sektora bankowego, (ii) zwiększenia możliwości absorpcji przez sektor bankowy wstrząsów powstałych wskutek finansowych i gospodarczych kryzysów.
- Bardzo ważnym, pośrednio oddziałującym na sektor MSP elementem jest Ustawa o kredycie konsumenckim z 2011 r. Ustawa to w sposób istotny ogranicza możliwości udzielania kredytu konsumenckiego, co dla sektora bankowego jest wysoce niekorzystne, ale w efekcie może prowadzić do wzmożenia działań banków na rynku MSP.

Większe bariery dotyczą funduszy poręczeniowych i pożyczkowych. W przypadku poręczeń problemem pozostaje kwestia ratingu i kwestia „wyceny” wartości poręczenia w oczach instytucji bankowej oraz kwestia pomocy publicznej. W przypadku funduszu pożyczkowych problemy są związane z windykacją. Obie grupy instytucji skarżyły się także na bardzo nieprzyjemne zasady korzystania z regionalnych źródeł wsparcia dla instytucji finansowych (w ramach RPO). Te ostatnie uwagi mają jednak już raczej charakter historyczny.

## 5. Banki w Polsce z realną ofertą dla MSP ze szczególnym uwzględnieniem firm mikro:

### Obecna oferta banków.

Według danych NBP, na podstawie cokwartalnych badań wśród banków, w ujęciu netto banki dokonały zaostrzenia polityki kredytowej wobec małych i średnich przedsiębiorstw w IV kwartale 2011 r. W przypadku kredytów krótkoterminowych odpowiedzi takiej udzieliło około 31% banków, zaś w przypadku kredytów długoterminowych około 37% banków.

Pomimo takich zapowiedzi, obserwujemy także pewne zjawiska świadczące o liberalizacji podejścia banków do niektórych warunków. Takim ograniczeniem, które wydaje się tracić na znaczeniu jest wiek firmy. W Nordei trzeba przez dwa lata prowadzić działalność gospodarczą. Zwykle jednak wystarczy rok, a czasem sześć miesięcy (BGŻ, ING BSK, Kredyt Bank, Pekao).

Oprocentowanie jest najczęściej zależne od stawek rynku międzybankowego (powiększonych o marżę i prowizje). Banki deklarują, że ostateczna wysokość oprocentowania zależy od indywidualnych negocjacji i sytuacji firmy. Instytucje finansowe bardzo różnie do tego podchodzą. Marża może więc wynosić 0,5 proc., ale może też przekraczać 5 proc. Z rozeznania rynkowego przeprowadzonego przez autorów niniejszego raportu w ramach analizy desk research wynika, że oprocentowanie kredytów dla małych firm wynosi od 8 do 15 proc<sup>11</sup>. Na niskie oprocentowanie mogą liczyć te firmy, których branżę bankowcy oceniają jako odporne na kryzys. Najbardziej ryzykowne są obecnie budownictwo i transport.

Najciekawsze okazały się jednak wyniki opublikowane w pierwszej połowie lipca 2012 roku przez Komisję Nadzoru Finansowego (KNF) w „Raporcie o sytuacji banków w 2011 r.”. Czytamy w nim m.in.: „Największy wpływ na wzrost akcji kredytowej miało zwiększenie finansowania gospodarstw domowych, silne ożywienie akcji kredytowej dla sektora przedsiębiorstw oraz dalszy wzrost finansowania sektora budżetowego, przy czym po wyeliminowaniu wpływu zmian kursów walut, **przyrost kredytów dla przedsiębiorstw (blisko 40 mld zł) był wyższy niż przyrost kredytów dla gospodarstw domowych (około 30 mld zł), co nie miało miejsca w ostatnich kilkunastu latach.**” Jest to zatem potwierdzenie wprost przypuszczeń sformułowanych na etapie dokonywania badania desk research i badań jakościowych wśród przedstawicieli sektora bankowego.

Zainteresowanie banków rynkiem kredytów dla podmiotów gospodarczych widoczne w ich deklaracjach, przekłada się wprost na osiągnięte rezultaty działania. Czytamy dalej w przywołanym raporcie KNF: „W 2011 r. doszło do silnego ożywienia akcji kredytowej dla przedsiębiorstw. Wartość kredytów zwiększyła się o 44,9 mld zł, tj. o 20,4%, a po wyeliminowaniu wpływu zmian kursów walutowych o około 38 mld zł, tj. około 16,8%. Warto przy tym zwrócić uwagę, że pomimo pogorszenia klimatu inwestycyjnego w II połowie 2011 r., w IV kwartale wzrost akcji kredytowej wyniósł 13,8 mld zł, tj. 5,5% (po wyeliminowaniu wpływu zmian kursów walutowych przyrost wyniósłby około 13 mld zł). Zwraca przy tym uwagę, wzrost akcji kredytowej dla dużych przedsiębiorstw, które od 2009 r. zmniejszały poziom zadłużenia w bankach (z wyjątkiem III kwartału 2010 r.). Za korzystną należy uznać też strukturę produktową przyrostu, tj. przede wszystkim wzrost kredytów operacyjnych (o 15,0 mld zł; 16,5%) i inwestycyjnych (o 18,7 mld zł; 28,7%), co z jednej strony świadczy o wzroście aktywności w gospodarce, a z drugiej powinno mieć korzystne przełożenie na tempo wzrostu gospodarki w kolejnych okresach.”

Z przeprowadzonych badań typu *desk research* wynika, iż wszystkie banki (wszystkie, które objęto badaniami ogólnymi polegającymi na analizie oferty przedstawionej na stronie internetowej – łącznie 21 banków oraz 3 SKOK-i), deklarują, iż posiadają ofertę dla firm. Oferta ta dotyczy zarówno prowadzenia rachunków, jak i kredytowania. Spośród przebadanej grupy banków i kas, zdecydowana

<sup>11</sup> Roman Grzyb, „Trudniej o kredyt dla małych firm” forsal.pl

większość posiada ofertę dedykowaną sektorowi MSP. Przy czym stopień wydzielenia tej oferty z ogółu ofert jest różny. Możemy mówić o trzech formach wydzielenia oferty:

- Kilka banków w generalnej ofercie dla podmiotów gospodarczych mówi o tym, iż jest ona skierowana „także (lub przede wszystkim) do firm mikro, małych i średnich”. Przy czym, ta część oferty nie jest w żaden sposób wydzielona, a przynajmniej wydzielenie to nie jest promowane przez bank na jego stronie internetowej, oznacza to, że nie są wskazane konkretne produkty bankowe dla MSP.
- Większość banków posiada oddzielne informacje o ofercie dla firm małych i mikro oraz dla średnich i dużych. Porównanie tych ofert wskazuje jednak na nieznaczne różnice w traktowaniu klientów. W każdym przypadku występuje jednak rozróżnienie organizacyjne wewnątrzbankowe – firmy małe i mikro są obsługiwane przez komórki dedykowane dla drobnych klientów biznesowych (przeważnie noszące nazwę nawiązującą do kategorii „MSP”), zaś firmy większe przez komórki dedykowane klientom korporacyjnym.
- Kilka banków posiada rozbudowaną i wydzieloną ofertę dla firm różnej wielkości. Te banki przeważnie posiadają informacje o możliwości finansowania (na indywidualnych warunkach) firm rozpoczynających działalność gospodarczą. Część z tych banków oferuje specjalne, dedykowane określonym grupom klientów produkty (np. linia Biznes Express BZ WBK). To właśnie te banki wyraźnie podkreślają swoje nastawienie na udzielanie kredytowania i obsługę sektora MSP ze szczególnym wskazaniem firm mikro i małych.

W tym miejscu należy podkreślić, iż badania typu *desk research* pozwalają jedynie na zapoznanie się z promocyjną stroną oferty banków. Produkt bankowy jest bardzo specyficzny. W większości przypadków jest on dostosowywany do potrzeb klienta. Nawet jeśli w sferze promocyjnej bank podkreśla, iż jego kredyt jest „specjalnie skierowany do firm mikro”, albo „przyjazny dla przedsiębiorców”, to zweryfikowanie rzeczywistego oddziaływania takiej oferty na sektor jest niemożliwe w badaniach jakościowych. Należy mieć świadomość, iż żaden ze zbadanych banków nie podaje szczegółów oferty w zakresie kluczowych czynników determinujących dostęp takich jak:

- oprocentowanie kredytu;
- rodzaj wymaganych zabezpieczeń (tu wyjątek stanowi oferta BZ WBK, który deklaruje, że do 200.000 zł. przyjmuje jako zabezpieczenie jedynie weksel, ale zastrzegając, że od tej zasady są odstępstwa i czasem może zażądać innych zabezpieczeń);
- przedmiot i skala działalności firmy kredytobiorcy.

Wszystkie te elementy są – jak określają to banki – negocjowane indywidualnie i zależą od oceny zdolności kredytowych przedsiębiorcy.

Banki analizowane w badaniu *desk research* przeważnie unikają informowania w swoich materiałach promocyjnych o ograniczeniach dotyczących minimalnego wieku firmy mogącej ubiegać się o finansowanie. Niektóre banki przyznają na stronach internetowych, iż „preferują firmy posiadające dwuletnie (ewentualnie roczne) doświadczenie w działaniu na rynku”. Jednak nawet te zastrzegają, iż dostęp dla firm rozpoczynających działalność nie jest wykluczony i będzie rozpatrywany na zasadach indywidualnych. Tylko nieliczne banki - 2-3 przypadki w całej badanej populacji, już na etapie prezentowania oferty dla przedsiębiorców jasno określają, iż dostęp do finansowania mają wyłącznie firmy posiadające określone doświadczenie. Autorzy niniejszego raportu stoją na stanowisku, iż wszelkie ograniczenia dostępu do finansowania dłużnego MSP wynikają nie ze sformalizowanych i opublikowanych zasad lecz z praktyki bankowej i z dokumentów wewnętrznych definiujących politykę banku. Kluczem do takiego działania jest stosowane powszechnie sformułowanie, iż warunki są „ustalane indywidualnie”. Wykluczenie firm rozpoczynających działalność lub zbyt małych nie ma zatem charakteru formalnego. O skali dostępności tych firm do finansowania możemy wnioskować



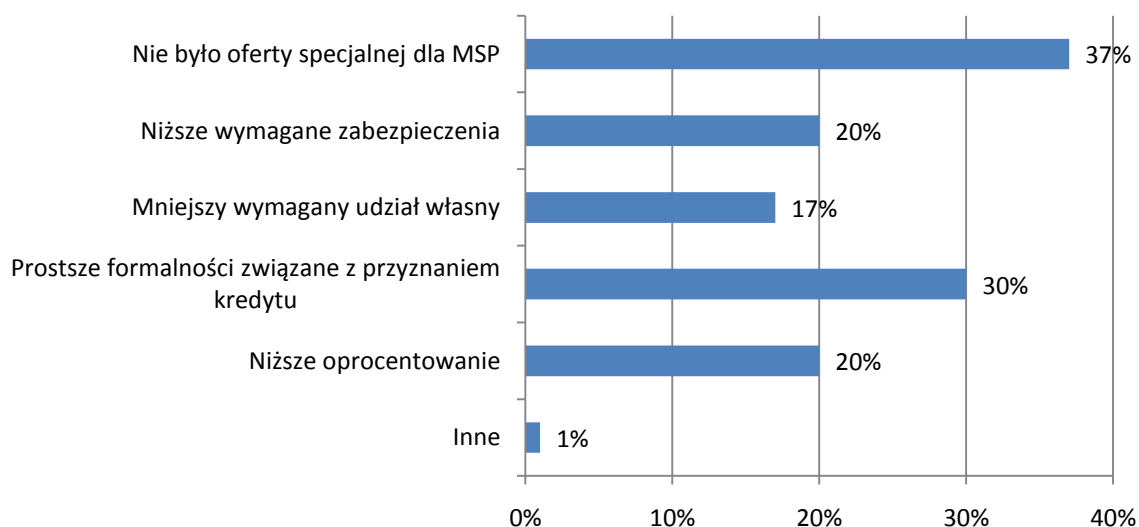
jedynie na podstawie wyników badań ilościowych – i to przede wszystkim od strony potencjalnych kredytobiorców.

Banki promujące swoją ofertę dla MSP podkreślają różne aspekty i ułatwienia zawarte w produktach kredytowych dla tego sektora. Ogólny obraz oferty bankowej dla MSP wynikający z kwerendy stron internetowych wskazuje, iż informacje są ogólne i hasłowe, a produkty dość uniwersalne (ich szczególne nastawienie na sektor MSP czy firm mikro jest często jedynie zabiegiem marketingowym). Niektóre banki wskazują np. swoją bliskość firmom mikro z terenów poza aglomeracjami miejskimi (zwłaszcza Bank BPS), jednak w ślad za tą deklaracją nie idą żadne szczególne elementy oferty. Być może jednak kluczem jest tu także nie tyle litera obowiązujących zasad, ile praktyka bieżącej działalności. Kwestia ta umyka jednak w badaniach jakościowych po stronie podaży, gdyż każdy z przedstawicieli banków objętych wywiadami pogłębionymi podkreślał szczególnie sprzyjającą atmosferę współpracy z MSP w jego banku. Można jednak wyróżnić kilka elementów rzeczywistej oferty dedykowanej MSP, stanowiących o wyjątkowości niektórych narzędzi. Zaliczymy do nich:

- Udzielanie kredytu firmom z sektora na dowolny cel, bez konieczności przedstawiania faktur – co samo w sobie nie jest niczym szczególnym, gdy dotyczy kredytów obrotowych czy w rachunku bieżącym – ale jest promowane jako narzędzie finansowania mniejszych inwestycji (np. BZ WBK, Nordea, Bank BPS i inne).
- Udzielanie kredytu do określonej kwoty bez zabezpieczeń majątkowych, wyłącznie na weksel kredytobiorcy (BZ WBK, SKOK, Raiffeisen)
- Udzielanie kredytów do określonej kwoty dedykowanych dla firm rozpoczynających działalność gospodarczą (stwierdzono jeden taki przypadek – Bank Pekao SA w ramach linii współfinansowanej przez EFI).

Prawdziwej weryfikacji tych informacji sformułowanych przez banki dostarczają wyniki badań ilościowych przeprowadzonych w grupie MSP. Jak się okazuje, większość z przedsiębiorców spotkała się z jakimiś formami specjalizacji oferty bankowej skierowanej do MSP. Jedynie 37% z nich zadeklarowało, że nie było żadnej specjalnej oferty. Natomiast 30% deklaruje, iż spotkało się z uproszczonymi formalnościami aplikacyjnymi. Po 20% firm deklaruje, iż wymagano od nich mniejszych zabezpieczeń lub że mniejsze było oprocentowanie. Szczegółowe wyniki badania prezentuje rysunek nr 34.

**Rysunek nr 34. Specjalne oferty kredytowe przedstawiane MSP przez banki**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP, MSP, które ubiegały się o finansowanie zwrotne n=586

Reasumując analizę oferty banków wobec sektora MSP należy stwierdzić, iż:

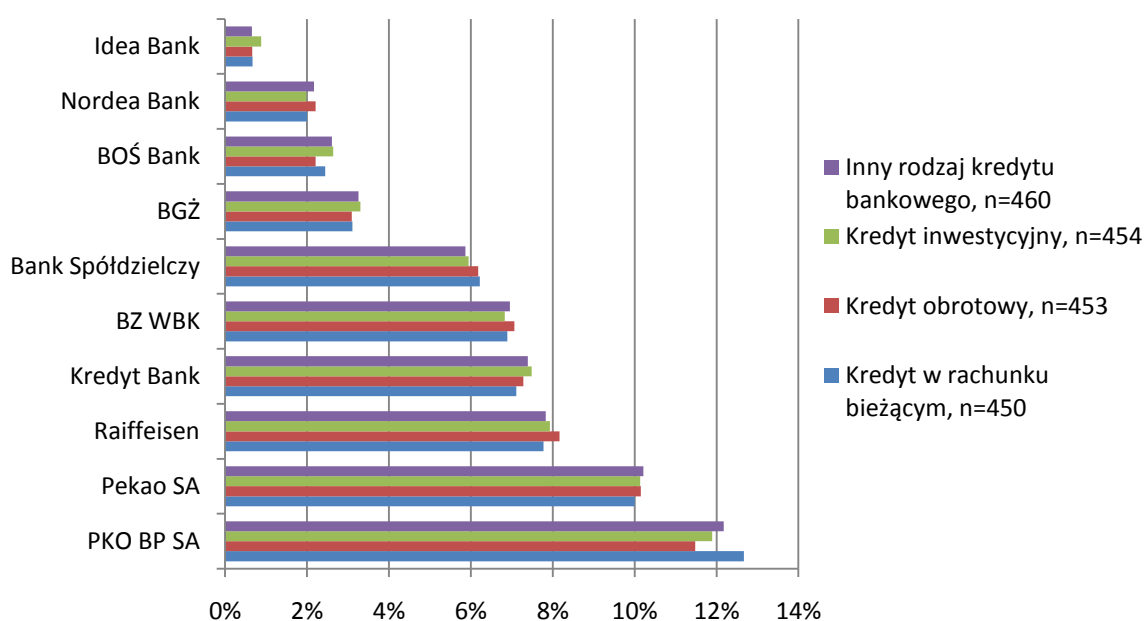
1. Obserwujemy wyraźny ruch banków w kierunku orientacji swojej uwagi na sektor MSP. O ile jednak ogólnie w odniesieniu do sektora przedsiębiorstw widzimy wyraźny wzrost akcji kredytowej, o tyle w odniesieniu do sektora MSP wzrost ten jest dyskusyjny – a w świetle przeprowadzonych badań wśród MSP w zasadzie nieodczuwalny;
2. Banki przygotowują specjalne pakiety narzędzi dedykowanych dla przedsiębiorców z sektora MSP, obejmujące ułatwienia aplikacyjne (np. Idea Bank SA), specjalne oprocentowania (np. Pekao SA) i ulgi w zakresie przygotowania zabezpieczenia (np. BZ WBK) i ewentualnie udziału własnego (np. Idea Bank SA). Większość przedsiębiorców korzystających z finansowania dłużnego dostrzega tę ofertę.

### Wybór banków najbardziej aktywnych w obszarze finansowania MSP

W ramach realizacji badania w 2012 roku, Autorzy zostali poproszeni przez Zamawiającego o wybór grupy banków szczególnie aktywnych na rynku finansowania MSP. Wybór ten miał z jednej strony stanowić podstawę do przeprowadzenia badań jakościowych, z drugiej zaś strony, analiza szczegółowa działań tych banków miała pozwolić na obserwację najnowszych trendów w relacji banków do sektora MSP (pokazanie przykładów dobrych praktyk).

Pewnym przyczynkiem do wyboru banków najbardziej aktywnych mogą być wyniki badań ilościowych wskazujące z jakich banków przedsiębiorcy najczęściej korzystają w zakresie finansowania dłużnego. Okazuje się, że rozkład populacji jest niezwykle równomierny. W zasadzie tylko Bank PKO BP SA osiągnął we wszystkich typach kredytów ponad 10% udział w rynku. Niemal taki sam jest udział Banku Pekao SA. Później, na podobnym poziomie znajdują się Raiffeisen, Kredyt Bank, BZ WBK oraz Bank Spółdzielczy (obojętnie jaki), wszystkie z udziałem między 5 a 8%. Kolejną grupę stanowią BGŻ, BOŚ i Nordea oraz – mocno odbiegający, ale dynamicznie się rozwijający Idea Bank. Jednak ponad 10% respondentów zadeklarowało, że korzysta z jeszcze innych banków (wymieniono około 20 innych banków). Co niezwykle ciekawe, nie widać niemal wcale specjalizacji poszczególnych banków na określonych typach kredytów. Szczegółowe zestawienie prezentuje rysunek nr 35.

**Rysunek nr 35. Częstość zaciągnięcia finansowania zwrotnego w poszczególnych bankach**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAPI na próbie MSP n- liczba MSP, które zaciągnęły dany typ kredytu

Już analiza danych wynikających z badania ilościowego wśród MSP wskazuje, że dokonanie wyboru banków najbardziej aktywnych na rynku finansowania dłużnego dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw nastrocza pewne trudności. Podstawowe znaczenie ma tu definicja aktywności. Wszystkie próby obiektywizacji w tym względzie są niezwykle zawodne. Aktywność mierzona liczbą kredytów dla MSP będzie preferować największe banki sieciowe, nawet jeśli prowadzą pasywną politykę wobec sektora. Udział MSP w portfelu kredytowym z kolei może prowadzić do preferowania małych banków specjalistycznych o marginalnym znaczeniu dla gospodarki. Dlatego też, przyjęto metodę polegającą na wzięciu pod uwagę banków, które w ostatnim okresie – z różnych powodów – zaistniały w świadomości publicznej, jako banki kojarzone z sektorem MSP. Wybór banków miał kilka etapów:

W pierwszej kolejności przeanalizowano wyniki różnych rankingów. W szczególności wzięto pod uwagę rankingi banków: Tygodnika Forbes, „Złoty Bankier 2011” serwisu Bankier.pl oraz „Bank przyjazny dla przedsiębiorców” Krajowej Izby Gospodarczej. Przeanalizowano, które banki pojawiają się z jaką częstotliwością we wszystkich rankingach w ciągu ostatnich lat. W efekcie sformułowano następującą wstępną grupę:

- Raiffeisen Bank,
- BGŻ,
- BOŚ,
- Bank BPS,
- Idea Bank

Do tej grupy dołączono Bank Pekao SA z uwagi na fakt wprowadzenia w oparciu o umowę z EFI ponad rok temu specjalnej linii kredytowej dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą.

Dodatkowo, listę potencjalnych banków do dalszego analizowania wzbogacono o BZ WBK oraz Kredyt Bank z uwagi na ich intensywną akcję promocyjną nakierowaną na sektor MSP oraz o Bank PKO BP – największy detaliczny bank w Polsce, obsługujący ogromną liczbę firm.

W efekcie powstała lista banków do potencjalnego zbadania zawierająca następujące podmioty:

- Raiffeisen Bank,
- BGŻ,
- BOŚ,
- Bank BPS,
- Idea Bank,
- Bank Pekao SA,
- BZ WBK,
- Kredyt Bank,
- PKO BP SA.

Nie powiodła się próba nawiązania jakiegokolwiek kontaktu z osobami odpowiedzialnymi za współpracę z sektorem MSP w Raiffeisen Bank i PKO BP. Przedstawiciele Banku Ochrony Środowiska, po wielodniowych analizach zakresu wywiadu odmówili jego udzielenia z uwagi na fakt konieczności zachowania tajemnicy w obliczu emisji giełdowej akcji. Pozostałe banki zgodziły się udzielić odpowiedzi na zadane pytania. Opis oferty dla przedsiębiorców oraz zasad stworzonych dla MSP wskazuje jednoznacznie, iż wybór grupy badanych podmiotów był trafny. Poniżej przedstawiamy podstawowe charakterystyki – uzasadnienia dla wyboru banku, jako szczególnie ważnego dla sektora MSP.

Bank BGŻ - dla klientów mikro oferuje specjalną pożyczkę pieniężną oraz debet w rachunku firmowym. Silnie rozwija sieć doradców kredytowych. W swojej ofercie posiada specjalne narzędzia kredytowe dla MSP w zakresie: finansowania obrotowego, finansowania inwestycyjnego, pożyczkę pieniężną oraz kredyty związane z inwestycjami w energię odnawialną.

Bank PBS - z uwagi na swój spółdzielczy charakter, bank posiada misję związaną z rozwojem mikrofirm. Prowadzi rachunki i udziela kredytów dla firm z terenów poza aglomeracjami. Posiada wiele dedykowanych narzędzi i specyficzne, bliskie relacje z klientami. Bank posiada liczne produkty specjalistyczne skierowane do MSP. W zakresie tzw. szybkich narzędzi pożyczkowych: (i) Debet Dopuszczalny, (ii) Kredyt na Dobry Początek, (iii) Szybka Gotówka dla Firm, (iv) Szybka Linia Kredytowa, (v) Szybka Inwestycja. W zakresie kredytów inwestycyjnych: (i) Kredyt Inwestycyjny, (ii) Kredyty Pomostowe, (iii) Kredytowa Linia Hipoteczna, (iv) Kredyt na Zakup Papierów Wartościowych, (v) Kredyt Termomodernizacyjny. W zakresie narzędzi finansowania obrotu: (i) Kredyt w Rachunku Bieżącym, (ii) Kredyt Obrotowy, (iii) Kredyt Rewolwingowy, (iv) Kredyt Płatniczy, (v) Kredyt Dyskontowy, (vi) Pożyczka Pieniężna. Jak również inne produkty kredytowe: (i) Faktoring, (ii) Gwarancje i poręczenia, (iii) Kredyty z Europejskiego Funduszu Rozwoju Wsi Polskiej.

Idea Bank – jest to bardzo mały bank i jego znaczenie dla sektora MSP jest znikome, jednak jest interesujący ze względu na to, że specjalizuje się w udzielaniu kredytów firmom mikro i małym, uznając je za strategiczny sektor dla swej działalności. Idea Bank wdraża nowe rozwiązania związane z obsługą klientów z sektora MSP, które mają charakter pionierski. Dzięki działaniu w grupie kapitałowej z wyspecjalizowaną firmą doradczo-księgową wprowadza zupełnie nowe modele współpracy z przedsiębiorcami.

Bank Pekao SA - dzięki umowom z EFI utworzył specjalne linie kredytowe, w tym linię dla firm rozpoczynających działalność gospodarczą. Bank deklaruje chęć wypromowania się jako banku przyjaznego dla małych firm. W zakresie finansowania obrotowego bank proponuje: (i) Limit debetowy, (ii) Kredyt w rachunku bieżącym, (iii) Kredyt Zaliczka, (iv) Kredyt obrotowy w rachunku kredytowym, (v) Kredyty preferencyjne ARiMR, (vi) Pekao Faktoring. W zakresie finansowania inwestycji: (i) Kredyt inwestycyjny, (ii) Kredyty inwestycyjne EBI, (iii) Prosty kredyt inwestycyjny SIL, (iv) Prosty kredyt inwestycyjny Auto SIL, (v) Kredyt Hipoteka dla Firm, (vi) Kredyt Unia, (vii) Ubezpieczenie CPI. Ponadto, w ramach umowy z EFI bank oferuje: (i) Kredyt inwestycyjny, (ii) Prosty kredyt inwestycyjny SIL, (iii) Prosty kredyt inwestycyjny AUTO SIL, (iv) Kredyt obrotowy dla młodych firm, (v) Ubezpieczenie CPI.

Bank Zachodni WBK - w ostatnim okresie bardzo aktywnie promuje swoją ofertę kredytów dla przedsiębiorców. Bank wprowadza nowe produkty dla mikrofirm oraz rozbudowuje swoje struktury wsparcia przedsiębiorców przez sieć doradców. Bank wprowadził m.in. specjalny produkt dla firm mikro BZWBK24 Mini Firma, w ramach którego firmy otrzymują specjalną platformę elektroniczną z dostępem do wielu produktów kredytowych dedykowanych właśnie dla sektora MSP. Bank promuje także swoją ofertę kredytów do 200 tys. zł. bez zabezpieczeń majątkowych (w praktyce w oparciu o weksel własny kredytobiorcy).

Kredyt Bank - to bank otwierający swoją ofertę dla firm nowopowstałych, choć preferujący firmy działające dłużej niż rok. Bank posiada w swojej ofercie specjalne produkty dedykowane dla sektora MSP. Struktury organizacyjne Kredyt Banku nastawione na obsługę sektora MSP. Bank dokonał podziału swojej oferty na produkty dla ogółu przedsiębiorstw oraz dla firm mikro, jednoosobowych pod hasłem - „własny biznes”. W ramach oferty dla firm jednoosobowych bank proponuje: (i) Limit w rachunku ekstra biznes, (ii) Szybki kredyt, (iii) Szybki kredyt dla branż (przeznaczony dla przedstawicieli wolnych zawodów), (iv) Kredyt inwestycyjny.

### Plany działań w najbliższych 12 miesiącach.

Wszystkie poddane badaniu banki zadeklarowały rozwijanie swojej oferty dla MSP w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Nie wszystkie zdecydowały się na ujawnienie szczegółów swoich planów. Można jednak mówić o trzech podstawowych grupach planowanych działań. Są to:

1. Wprowadzanie nowych produktów kredytowych. Większość badanych banków deklaruje chęć wprowadzania nowych produktów bankowych dedykowanych dla sektora MSP. Z deklaracji niektórych przedstawicieli banków wynika, iż rozważają oni tworzenie dedykowanej oferty kredytowej dla firm określonych branż (powtarzała się w tym kontekście branża medyczna). Nowe produkty mają uzupełniać ofertę istniejącą. Mają też uatrakcyjnić bank w oczach klienta.  
Ważnym sygnałem dla całego sektora bankowego może okazać się sukces narzędzi kredytowych uruchomionych przez Pekao SA we współpracy z EFI. Szczególne znaczenie ma linia kredytowa dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą, przełamująca dotychczasową barierę współpracy banków z firmami nie posiadającymi historii rynkowej. Wydaje się, iż ten przykład może być znamieny dla całego systemu, gdyż przynajmniej dwa spośród badanych banków zadeklarowały, iż zamierzają rozpocząć współpracę z EFI. Co ciekawe jednak, część banków deklaruje, iż odchodzi od pojęcia produktu kredytowego, rozumianego jako pewien pakiet cech oferty kredytowej. W jednym z banków nie stosuje się w ogóle pojęcia produktu – występuje kredyt obrotowy i inwestycyjny, a wszystkie szczegóły są negocjowane indywidualnie.
2. Wzrost znaczenia struktur wsparcia. Chodzi tu głównie o tworzenie coraz bardziej rozbudowanych struktur doradców kredytowych oraz specjalnych oddziałów dedykowanych do obsługi sektora MSP. W miarę personifikacji oferty produktowej, coraz ważniejsza staje się bieżąca współpraca banku z klientem. Jest to ważny i wyraźny ruch we wszystkich analizowanych bankach zmierzający do intensywniejszego stosowania modelu współpracy relacyjnej z klientami biznesowymi. Jest to także odpowiedź na relatywnie niską świadomość przedsiębiorców w zakresie wyboru narzędzi finansowych. Jak podkreślało kilku przedstawicieli banków, jest to model, który znajduje uznanie w oczach przedsiębiorców (potwierdzają to także badania przeprowadzone na zlecenie Pekao SA ).
3. Wprowadzanie nowych elementów pakietu usług. Za jednoznacznie nowe należy uznać działanie instytucji bankowych zmierzające do pakietyzacji usług. Poza podstawową usługą finansową oraz dodatkową usługą doradztwa w zakresie finansowania, dodawane są kolejne elementy. Wprowadzane zostają z jednej strony usługi podnoszące kwalifikacje przedsiębiorców (coaching, szkolenia – finansowane ze środków banku) – co wpływa pozytywnie na ich sprawność działania, a co za tym idzie na bezpieczeństwo powierzonych im środków. Z drugiej strony pojawiają się usługi bezpośrednio wspierające proces zarządzania przedsiębiorstwem w sferze finansowej. Jeden z banków wprowadza właśnie usługę windykacji należności z wystawionych przez klienta faktur. Usługa ta ma na celu poprawić płynność finansową klientów banku. Opisany wcześniej przykład Idea Banku i jego współpracy z firmą Tax Care, jako biurem rachunkowym jest także przykładem rozszerzania współpracy i poszerzania oferty. W tym jednak przypadku to przeważnie współpraca klienta z Tax Care prowadzi do nawiązania relacji z bankiem, a nie odwrotnie. Wszystkie te elementy pokazują, że oferta banków wyraźnie zaczyna wykraczać poza „core product” jakim są usługi finansowe. Zdaniem przedstawicieli banków ma to kluczowy wpływ nie tylko na postrzeganie banku przez klienta, ale także na bezpieczeństwo akcji kredytowej.

Z deklaracji przedstawicieli banków wynika, iż ten trzeci element będzie w najbliższych latach szczególnie intensywnie rozwijany przez banki nastawione na finansowanie MSP.

### Znaczenie sektora mikro i małych przedsiębiorstw w polityce i działaniu banków

Przeprowadzone badania wśród wybranych banków pozwalają na stwierdzenie, iż mamy do czynienia na rynku z procesem ogniskowania uwagi banków na sektorze MSP. Niektóre banki poczyniły bardzo daleko idące kroki w kierunku orientacji swojej oferty na przedstawicieli tego sektora (można tu

wskazać Idea Bank i Pekao SA). Inne ugruntowują swoją silną pozycję wśród przedsiębiorców, wynikającą z tradycji rynkowej (Bank BPH czy BGŻ). Inne, podejmują na razie działania niezbyt spektakularne, ale nastawione na budowanie z jednej strony szczególnej oferty dla klientów z sektora MSP, z drugiej strony struktur organizacyjnych, które mają wspierać klientów w doborze narzędzi finansowych.

Bez wątplenia, banki poddane badaniu jakościowemu wykazują szczególne zainteresowanie sektorem MSP i – jak się wydaje – upatrują w tym sektorze szansę rozwoju akcji kredytowej w czasie, gdy kredyty konsumpcyjne i hipoteczne wiążą się z rosnącym ryzykiem. Może to ciekawie obrazować cytaty z rozmowy z jednym z przedstawicieli banków tradycyjnie silnych w tym segmencie:

*„W momencie nadejścia spowolnienia gospodarczego 2008-2009, kiedy banki komercyjne praktycznie zaprzestały udzielać kredytów, my wnikliwie monitorowaliśmy wyniki finansowe naszych Klientów, analizowaliśmy dane makroekonomiczne i nadal udzielaliśmy bez ograniczeń kredytów naszym Klientom. Jako instytucje zaufania publicznego w obliczu kryzysu nie poddaliśmy się panice, a tylko obiektywnie i wnikliwie dokonywaliśmy oceny każdej jednostkowej wnioskowanej transakcji kredytowej. Nasza postawa do dziś budzi wśród naszych Klientów zaufanie i szacunek.”* [IDI – przedstawiciel banku]

Wydaje się, że to właśnie argumenty bezpieczeństwa mogą mieć największe znaczenie dla sektora bankowego. Z jednej strony, co pokazano na rysunku nr 6 odsetek kredytów zagrożonych zaczął spadać jedynie w grupie kredytów dla przedsiębiorców. Z drugiej strony, rozdrobnienie sektora MSP daje szansę na dekoncentrację, a co za tym idzie dalszą redukcję ryzyka. Taką postawę obrazuje wypowiedź przedstawiciela banku, który – jak się wydaje – jest na początku procesu reorientacji swojej oferty na sektor MSP:

*„Ze względu na dynamiczny rozwój tego sektora oraz jego rozdrobnienie staje się on dla nas coraz bardziej ważny.”* [IDI – przedstawiciel banku]

Biorąc pod uwagę wszystkie wyniki badań jakościowych, wydaje się, iż – wbrew pozorom – okres ogólnego spowolnienia gospodarki, a w szczególności zachwianie na rynku kredytów dla ludności (w tym hipotecznych) może zaowocować poprawą dostępu przedsiębiorców do kapitału dłużnego. Na razie nie widać tego w danych statystycznych, gdyż banki prowadzą bardzo ostrożną politykę kredytową. mamy zatem do czynienia z dwoma wykluczającymi się zjawiskami. Z jednej strony, banki bardzo ostrożnie udzielają kredytów. Z drugiej strony, coraz silniej ogniskują swoją uwagę na sektorze MSP (który był dotychczas traktowany jako szczególnie ryzykowny o czym świadczyła mała aktywność banków w zakresie jego kredytowania) poprzez budowę nowych narzędzi, tworzenie ofert dla firm rozpoczynających działalność gospodarczą, tworzenie pakietów usług. Może to zaowocować tym, że w momencie złagodzenia polityki kredytowej w ogóle, banki będą o wiele dynamiczniej wchodzić z usługami w sektor MSP niż przed kryzysem.

## 6. Leasing i inne narzędzia zwrotne

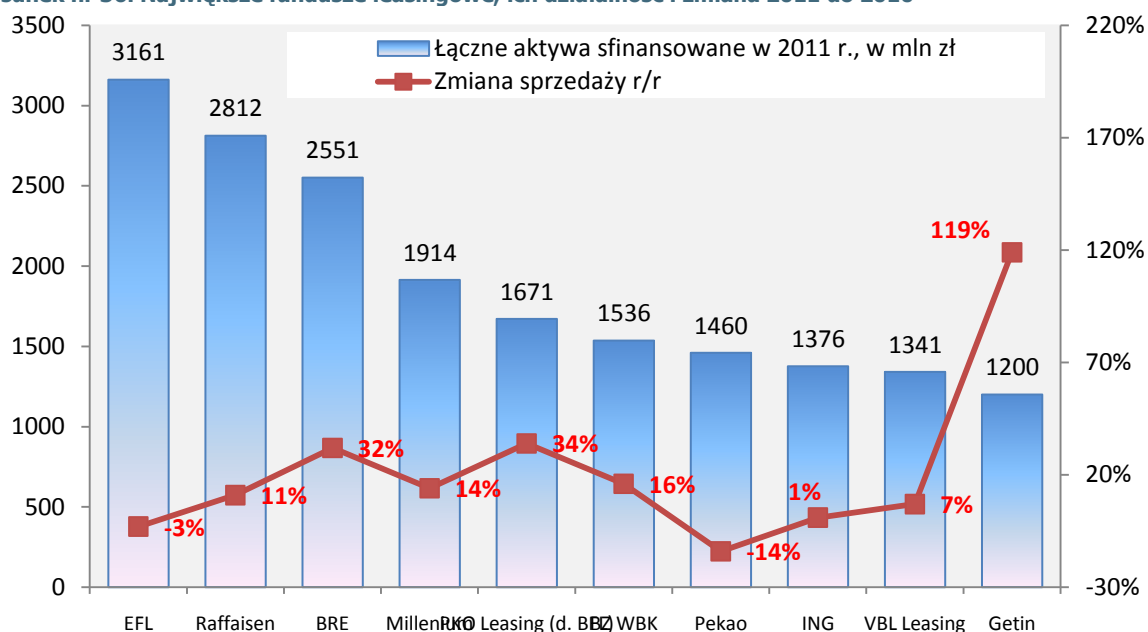
---

Mówiąc o narzędziach finansowania zwrotnego nie możemy pominąć jednego z kluczowych narzędzi finansowania inwestycji jakim jest leasing. Ma on strategiczne znaczenie w odniesieniu do finansowania zakupów środków transportu, ale jest także ważnym elementem finansowania wszelkich inwestycji w park maszynowy. Szczególnego charakteru leasingowi nadaje fakt, iż jest on świadczony przez wyspecjalizowane fundusze – poza systemem bankowym (choć często fundusze leasingowe są tworzone przez banki).

**Leasing** jest kojarzony powszechnie z rynkiem samochodowym. Warto jednak zwrócić uwagę iż jedynie około 1/2 wartości leasingu w Polsce to samochody. Według danych Polskiego Związku Leasingu w 2011 roku łączne aktywa sfinansowane przez fundusze leasingowe miały wartość 22 mld zł., z czego na samochody przypadało w prawdzie aż 12 mld zł., ale w tym były samochody ciężarowe o wartości 4,6 mld zł.

Ogólnie na polskim rynku działa kilkadziesiąt przedsiębiorców zajmujących się leasingiem. 33 firmy leasingowe zrzeszone w Związku Polskiego Leasingu stanowią 90 proc. rynku leasingowego w Polsce. Strukturę wielkości głównych firm leasingowych w Polsce obrazuje rysunek nr 36

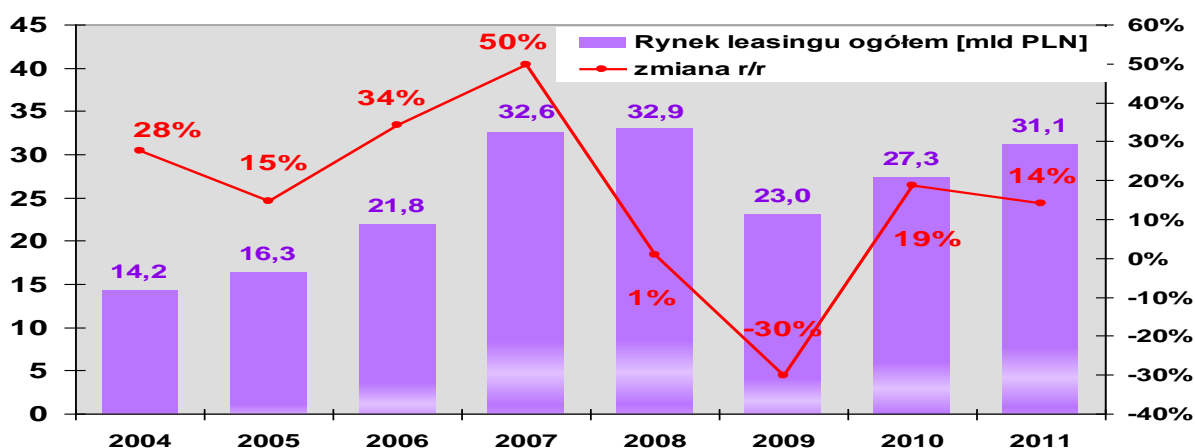
**Rysunek nr 36. Największe fundusze leasingowe, ich działalność i zmiana 2011 do 2010**



Źródło: Materiały informacyjne Polskiego Związku Leasingu, [www.leasing.org.pl](http://www.leasing.org.pl)

Analiza rysunku wskazuje wyraźnie, iż nie wszystkie fundusze zanotowały wzrost sprzedaży (spadki zanotował największy EFL oraz Pekao S.A., ale generalna tendencja wzrostowa jest oczywista (rekordzistą jest tu Getin, który dopiero wchodzi na rynek). Ta pozytywna tendencja jest obserwowana od trzech lat. Po załamaniu w latach 2007-2009 widzimy wyraźny wzrost wartości leasingu w Polsce, co obrazuje rysunek nr 37.

**Rysunek nr 37. Rynek leasingu w latach 2004-2011**

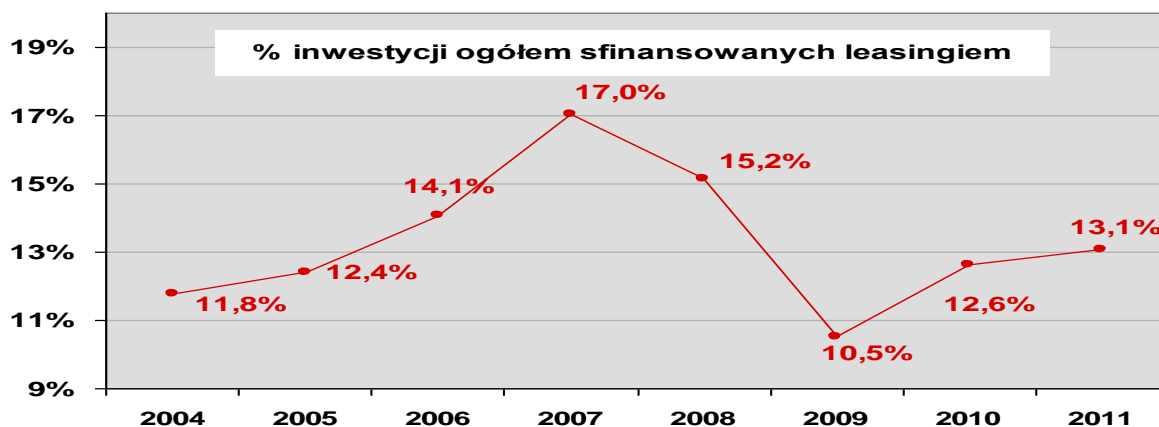


Źródło: Materiały informacyjne Polskiego Związku Leasingu, [www.leasing.org.pl](http://www.leasing.org.pl)

Tylko nieliczne firmy leasingowe mają w swojej ofercie leasing konsumencki. Do tych instytucji należą przede wszystkim Masterlease oraz VB Leasing. Kolejne firmy (m.in. Getin Leasing) mają w planach wejście na ten rynek. Leasing w Polsce to przede wszystkim oferty dla przedsiębiorstw. Jego wpływ na

poziom inwestycji w przedsiębiorstwach jest bardzo duży. Brak jest danych dotyczących sektora MSP w szczególności. Dysponujemy jednak danymi dla całego rynku, z których wynika, iż aż 13% inwestycji jest finansowanych leasingiem. Leasing zawsze na przestrzeni ostatnich lat stanowił kilkanaście procent w strukturze źródeł finansowania. Jest to bez wątpienia drugie po kredytach bankowych źródło finansowania inwestycji (por. rys. nr 38).

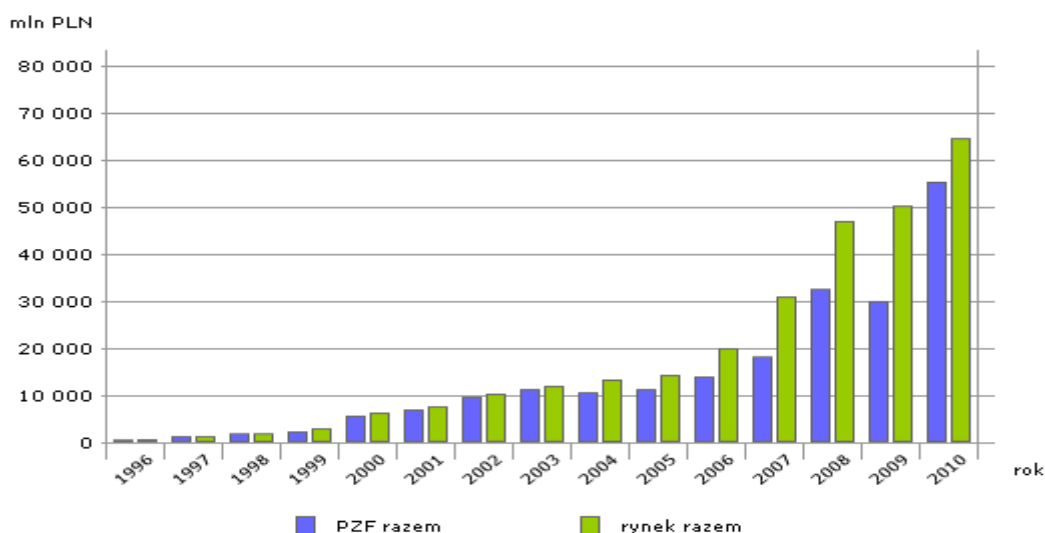
**Rysunek nr 38. Udział leasingu w finansowaniu inwestycji**



Źródło: Materiały informacyjne Polskiego Związku Leasingu, [www.leasing.org.pl](http://www.leasing.org.pl)

Udział **factoringu** w ogólnym rynku dłużnym w Polsce jest wciąż mały. Jest to jednak narzędzie, które notuje największy przyrost znaczenia (w porównaniu do kredytów, pożyczek i leasingu). Udział obrotów faktoringowych w PKB w roku 2011 wyniósł 5%. Brak jest statystyk na ten temat, ale zważywszy, iż factoring jest szczególnie obecny w branży samochodowej, metalowej, budownictwie, można domniemywać, iż narzędzie to wciąż dotyczy bardziej firm dużych i średnich niż małych i mikro. Jeśli jednak obroty firm faktoringowych będą dalej rosły w takim tempie (por. rys nr 39), to narzędzie to stawać się będzie coraz ważniejsze także w finansowaniu MSP.

**Rysunek nr 39. Obroty rynku faktoringowego w Polsce w latach 1996-2010**



Źródło: Materiały informacyjne Polskiego Związku Faktorów, [www.factoring.pl](http://www.factoring.pl)



Na polskim rynku usługi faktoringowe świadczą dwa rodzaje instytucji: banki oraz firmy wyspecjalizowane w obsłudze należności (finansowanie, zarządzanie, monitorowanie, windykacja). Banki na ogół zajmują się standardowymi przypadkami i oferują jedynie finansowanie. Natomiast firmy faktoringowe oferują również inne usługi, takie jak: prowadzenie rozliczeń, inkaso wierzytelności czy pomoc w windykacji (ściągnięciu) przeterminowanych należności. Dokładną strukturę factoringu i jej zmiany w ciągu ostatnich kilkunastu lat prezentuje tabela..

#### Aktywność firm factoringowych i jej struktura

| Rok  | Wartość obrotów<br>w mln PLN |               | Struktura obrotów    |                       |                      | Liczba<br>klientów | Liczba<br>dłużników | Liczba<br>sfinanso-<br>wanych<br>faktur |
|------|------------------------------|---------------|----------------------|-----------------------|----------------------|--------------------|---------------------|---|
|      | PZF                          | Cały<br>rynek | Faktoring<br>krajowy | Faktoring<br>eksport. | Faktoring<br>import. |                    |                     |   |
| 2000 | 6 067                        | 6 624         |                      |                       |                      |                    |                     |   |
| 2001 | 7 291                        | 7 891         |                      |                       |                      |                    |                     |   |
| 2002 | 9 712                        | 10 331        |                      |                       |                      |                    |                     |   |
| 2003 | 11 442                       | 11 992        |                      |                       |                      |                    |                     |   |
| 2004 | 10 535                       | 13 209        |                      |                       |                      |                    |                     |   |
| 2005 | 11 290                       | 14 175        | 91%                  | 6%                    | 3%                   | 1 400              | 35 000              | 1 400 000                               |
| 2006 | 13 770                       | 17 000        | 87%                  | 11%                   | 2%                   | 1 600              | 38 000              | 1 410 000                               |
| 2007 | 18 801                       | 30 717        | 84%                  | 15%                   | 1%                   | 1 608              | 49 024              | 1 626 844                               |
| 2008 | 32 865                       | 47 900        | 78%                  | 21%                   | 1%                   | 2 031              | 47 913              | 1 888 403                               |
| 2009 | 30 032                       | 51 352        | 75%                  | 23%                   | 2%                   | 1 702              | 47 805              | 1 977 700                               |
| 2010 | 55 913                       | 64 195        | 76%                  | 23%                   | 1%                   | 3 210              | 76 943              | 3 187 089                               |
| 2011 | 67 105                       | 79 366        | 79%                  | 20%                   | 1%                   | 4 106              | 81 653              | 3 655 715                               |

Źródło: Materiały informacyjne Polskiego Związku Faktorów, [www.factoring.pl](http://www.factoring.pl)



## 7. Załączniki

---

### Scenariusz Zogniskowanego Wywiadu Grupowego z udziałem przedstawicieli 'strony popytowej'

---

**Czas trwania: 90 minut**

#### **I Wstęp (5 minut)**

1. Powitanie, przedstawienie moderatora
2. Wprowadzenie w tematykę rozmowy oraz przedstawienie celu spotkania:

Dzisiejsze spotkanie jest jednym z elementów badania prowadzonego na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Dotyczy ono zagadnień finansowania działalności, sposobów pozyskiwania kapitału przez podmioty gospodarcze.

3. Informacja o celu nagrywania
4. Zapewnienie o anonimowości, braku dobrych i złych odpowiedzi. "Różnimy się poglądami. Ale spotykamy się w grupie, aby porozmawiać, wymienić nasze doświadczenia, oceny. Chcemy poznać prawdziwe opinie i doświadczenia, związane z udostępnianiem środków finansowych podmiotom gospodarczym".
5. Przedstawienie uczestników dyskusji oraz instytucji, które reprezentują.

#### **II Skłonność do korzystania z finansowania zwrotnego (40 minut)**

1. Na początku chcę porozmawiać o zainteresowaniu przedsiębiorców z sektora MSP korzystaniem z kredytów, pożyczek, leasingu? Czy skorzystali Państwo z finansowania zwrotnego? Jakie są Państwa doświadczenia?
2. Czy Państwa firmy są zainteresowane wykorzystywaniem finansowania zwrotnego? Dlaczego?
3. A jakie jest Państwa zainteresowanie korzystaniem z poręczeń? Z czego to wynika?
4. Czy to zainteresowanie zmienia się – rośnie albo maleje? *(jeśli temat nie zostanie dokładnie omówiony, moderator dopytuje)* Czy zainteresowanie Państwa, jako przedsiębiorców finansowaniem dłużnym własnej działalności gospodarczej rośnie? Z czego to wynika?
5. Jak etap cyklu życia firmy wpływa na jej zainteresowanie lub zapotrzebowanie na kredyty, pożyczki, leasingi, poręczenia?
6. Gdzie najczęściej poszukują Państwo kapitału zewnętrznego? W jakich podmiotach, Instytucjach? Dlaczego właśnie w tych miejscach? Od czego to zależy? *Moderator dopytuje:* (czy od kwoty kredytu?)
7. Podsumowując tę część rozmowy, proszę powiedzieć, jakie czynniki decydują o zainteresowaniu firm tą formą finansowania?
8. A jakie ograniczają Państwa zainteresowane?
9. Co skłoniłoby Państwa firmy do większego zainteresowania finansowaniem zwrotnym? Co musiałyby się zmienić?



### III Wiedza o istniejącej ofercie i zasadach pozyskiwania finansowania zwrotnego oraz korzyściach z tym związanych (10 minut)

1. Jakie instytucje oferujące finansowanie zewnętrzne Państwo znają? *(odpowiedzi zapisywane na tablicy)*
2. Co mogą Państwo powiedzieć na temat oferty tych instytucji? Co oferują firmom z sektora MSP?
3. Skąd Państwo czerpią informacje na temat oferty rynkowej / produktów finansowych i podmiotów oferujących finansowanie? Dlaczego właśnie z tych źródeł? Czy porównują Państwo oferty?
4. Jakie korzyści odnoszą firmy z korzystania z finansowania zwrotnego? Jakie firmy w najwyższym stopniu odczuwają takie korzyści?
5. A jakie ograniczenia i wady związane z korzystaniem z finansowania zwrotnego są dla firm ważne?

### IV Oferta banków kredytujących dla sektora MSP (15 minut)

1. Proszę powiedzieć, na ile – Państwa zdaniem – oferta kredytowa banków jest dostosowana do potrzeb firm z sektora MSP? Dlaczego?
2. Czy widzą Państwo jakieś zmiany w obszarze dostosowania oferty kredytowej Banków do potrzeb firm z sektora MSP? Jeśli tak – na czym one polegają? W którą stronę idą zmiany? Jakich jeszcze zmian Państwo oczekują?
3. Na ile ta oferta jest dostępna dla firm MSP? Czy obecnie oferta kredytowa jest bardziej dostępna niż kiedyś? Na czym polega zmiana? (czy firmom łatwiej jest pozyskać kredyt?)
4. Od czego, Państwa zdaniem, zależy dostępność?
5. Czy wielkość pożyczki / kredytu ma Państwa zdaniem wpływ na proponowane produkty bankowe dla podmiotów gospodarczych? Przy jakich kwotach dostępność jest największa? Przy jakich najmniejsza?
6. Z jakimi barierami w dostępie do finansowania zwrotnego muszą się liczyć przedstawiciele firm MSP, które ubiegają się o nie? Z jakimi barierami się Państwo spotykają? *(jeśli odpowiedź nie pojawi się spontanicznie, moderator dopytuje: Czy do barier należy konieczność posiadania zdolności kredytowej? Brak zabezpieczeń? Czy znaczenie tych czynników jest mniejsze, czy większe niż kilka lat temu?)*
7. Jak oceniają Państwo atrakcyjność oferty kredytowej dla małych i średnich firm? Na ile ta oferta kredytowa banków jest atrakcyjna dla firm z sektora MSP? Czy jest bardziej atrakcyjna niż kiedyś? Pod jakim względem?
8. Czy spotykają się Państwo z ofertami banków skierowanymi specjalnie do sektora MSP?
9. Czy uważają Państwo, że prawdą jest, że Banki coraz bardziej dostosowują swoją ofertę kredytową do potrzeb MSP? Dlaczego tak Państwo myślą?

### V Rodzaje podmiotów wśród MSP, które najbardziej odczuwają lukę finansową (wielkość podmiotu, lokalizacja, czas funkcjonowania na rynku) (5 minut)

1. Jak oceniają Państwo, jako przedsiębiorcy, swoje szanse na skorzystanie z finansowania zwrotnego? Dlaczego?



## VI Zabezpieczenia kwot zadłużenia, wkład własny oraz ich wpływ na dostępność finansowania udzielanego przez instytucje bankowe (10 minut)

1. Jakie zabezpieczenia kredytów, pożyczek najczęściej wykorzystują lub wykorzystywaliby Państwo przy zaciąganiu kredytu / pożyczki / zawieraniu umowy leasingu przez podmiot gospodarczy? Z czego to wynika? Jakie są na kolejnym miejscu? Jakie następne (ranking)? Z czego wynika taka kolejność? (odpowiedzi zapisywane na tablicy)
2. Czy uważają Państwo, że przedsiębiorcom łatwo jest spełnić wymagania banków dotyczące zabezpieczeń? Jakie są Państwa doświadczenia w tym obszarze?
3. Co zrobili lub zrobiliby Państwo, gdyby Państwa wniosek został odrzucony z powodu braku zabezpieczenia? Próbowaliby Państwo ponownie składać, ale na mniejszą kwotę, szukaliby Państwo w innych bankach? W instytucjach pozabankowych?
4. Czy w przypadku braku spełnienia należytego zabezpieczenia, banki / fundusze leasingowe proponują skorzystanie z funduszy poręczeniowych? Dlaczego? Jeśli nie, co Państwa zdaniem stanowi barierę? Czy kiedykolwiek słyszeliście o takich przypadkach? Kogo dotyczy? Jakich firm?
5. Co zrobili lub zrobiliby Państwo, gdyby Państwa wniosek został odrzucony z powodu braku wkładu własnego? Próbowaliby Państwo ponownie składać, ale na mniejszą kwotę? Szukaliby Państwo w innych bankach? W instytucjach pozabankowych? Jak to wygląda?
6. W badaniach można doszukać się informacji, że wskaźnik negatywnych decyzji kredytowych banków sięga od 20% do 50%, a w przypadku funduszy pożyczkowych wynosi on zaledwie kilka procent. Skąd Państwa zdaniem takie różnice, z czego to wynika?

## VII Bariery prawne w dostępie do finansowania zwrotnego (5 minut)

1. Czy spotykają się Państwo z jakimikolwiek restrykcjami i barierami prawnymi w dostępie małych i średnich przedsiębiorstw do kredytowania? Z jakimi?
2. A jakie bariery natury prawnej ograniczają dostęp małych i średnich przedsiębiorstw do funduszy poręczeniowych i pożyczkowych?



## Scenariusz Zogniskowanego Wywiadu Grupowego z udziałem przedstawicieli 'strony podażowej'

Czas trwania: 100 minut

### **I Wstęp (5 minut)**

1. Powitanie, przedstawienie moderatora
2. Wprowadzenie w tematykę rozmowy oraz przedstawienie celu spotkania:

Dzisiejsze spotkanie jest jednym z elementów badania prowadzonego na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Będzie ono dotyczyć aspektów finansowania zwrotnego dla podmiotów gospodarczych i działalności instytucji finansowych, w tym funduszy poręczeniowych i pożyczkowych.

3. Informacja o celu nagrywania
4. Zapewnienie o anonimowości, braku dobrych i złych odpowiedzi. "Różnimy się poglądami. Ale spotykamy się w grupie, aby porozmawiać, wymienić nasze doświadczenia, oceny. Chcemy poznać prawdziwe opinie i doświadczenia, związane z udostępnianiem środków finansowych podmiotom gospodarczym".
5. Przedstawienie uczestników dyskusji oraz instytucji, które reprezentują.

### **II Skłonność do korzystania z finansowania zwrotnego (20 minut)**

1. Na początku chcę porozmawiać o zainteresowaniu przedsiębiorców z sektora MSP korzystaniem z kredytów, pożyczek, leasingu, poręczeń? Czy przedsiębiorcy są zainteresowani wykorzystywaniem finansowania zwrotnego? Z czego to wynika?
2. Czy to zainteresowanie zmienia się – rośnie albo maleje? (*jeśli temat nie zostanie dokładnie omówiony, moderator dopytuje*) Czy zainteresowanie przedsiębiorców finansowaniem dłużnym własnej działalności gospodarczej rośnie? Z czego to wynika?
3. Jakie firmy sięgają po finansowanie zwrotne? Jak etap cyklu życia firmy wpływa na jej zainteresowanie lub zapotrzebowanie na kredyty, pożyczki, leasingi, poręczenia?
4. Jakich produktów w zakresie finansowania zewnętrznego podmioty poszukują najczęściej? (Kredyty, pożyczki, leasing? Jakie inne produkty finansowe? Jeśli Kredyty to jakie: obrotowe, inwestycyjne? Kredyty / pożyczki długo- / krótko -terminowe?)
5. Na jakie kwoty finansowania jest największe zapotrzebowanie w sektorze MSP? Z czego to wynika? Czy zapotrzebowanie to jest zaspokajane? Jeśli nie, dlaczego?
6. Gdzie najczęściej podmioty poszukują kapitału zewnętrznego? W jakich podmiotach, Instytucjach? Dlaczego właśnie w tych miejscach? Od czego to zależy? *Moderator dopytuje:* (czy od kwoty kredytu?)
7. Jakie działania lub zmiany są, Państwa zdaniem, konieczne, aby skłonność do tego typu finansowania była większa?

### **III Wiedza o istniejącej ofercie i zasadach pozyskiwania finansowania zwrotnego (10 minut)**

1. Skąd firmy czerpią informacje na temat oferty rynkowej / produktów finansowych i podmiotów oferujących finansowanie?
2. Jak oceniają Państwo wiedzę przedstawicieli sektora MSP na temat produktów kredytowych, pożyczek, poręczeń, leasingu? Jakich informacji im brakuje?



#### IV Oferta banków kredytujących dla sektora MSP (20 minut)

1. Proszę powiedzieć, na ile – Państwa zdaniem – oferta kredytowa banków jest dostosowana do potrzeb firm z sektora MSP? Dlaczego?
2. Czy widzą Państwo jakieś zmiany w obszarze dostosowania oferty kredytowej Banków do potrzeb firm z sektora MSP? Jeśli tak – na czym one polegają?
3. Na ile ta oferta jest dostępna dla firm MSP? Czy obecnie oferta kredytowa jest bardziej dostępna niż kiedyś? Na czym polega zmiana? (czy firmom łatwiej jest pozyskać kredyt?)
4. Od czego zależy dostępność?
5. Czy wielkość pożyczki / kredytu ma wpływ na proponowane produkty bankowe dla podmiotów gospodarczych? Przy jakich kwotach dostępność jest największa? Przy jakich najmniejsza?
6. Z jakimi barierami w dostępie do finansowania zwrotnego muszą się liczyć przedstawiciele firm MSP, które ubiegają się o nie? *(jeśli odpowiedź nie pojawi się spontanicznie, moderator dopytuje: Czy do barier należy konieczność posiadania zdolności kredytowej? Brak zabezpieczeń? Czy znaczenie tych czynników jest mniejsze, czy większe niż kilka lat temu?)*
7. Jakie są najczęstsze powody odrzucenia wniosków o kredyt, pożyczkę czy też leasing z jakimi się Państwo spotykają? Z czego to wynika?
8. Na ile ta oferta kredytowa banków jest atrakcyjna dla firm z sektora MSP? Czy jest bardziej atrakcyjna niż kiedyś? Pod jakim względem?
9. Czy uważają Państwo, że prawdą jest, że Banki coraz bardziej dostosowują swoją ofertę kredytową do potrzeb MSP? Dlaczego tak Państwo myślą?

#### V Rodzaje podmiotów wśród MSP, które najbardziej odczuwają lukę finansową (wielkość podmiotu, lokalizacja, czas funkcjonowania na rynku) (10 minut)

1. Jakie firmy mają największe problemy z uzyskaniem kredytów lub pożyczek bankowych?
2. Co w Państwa opinii dzieje się z podmiotem, który nie uzyskał finansowania? Jak się zachowuje? Czy dalej i gdzie będzie poszukiwał kapitału?
3. W jaki sposób firmy te pozyskują finansowanie? Z jakich źródeł korzystają? Dlaczego?

#### VI Specyfika, częstotliwości i wielkości transakcji, w tym doświadczenie w korzystaniu z finansowania zwrotnego przez MSP (10 minut)

1. Jakie firmy najczęściej korzystają z finansowania zwrotnego? Z czego to wynika?
2. Jakie firmy korzystają z najwyższych kwot finansowania zwrotnego? Dlaczego?

#### VII Zabezpieczenia kwot zadłużenia, wkład własny oraz ich wpływ na dostępność finansowania udzielanego przez instytucje bankowe (15 minut)

1. Jakie zabezpieczenia kredytów, pożyczek najczęściej wykorzystywane są przy zaciąganiu kredytu / pożyczki / zawieraniu umowy leasingu przez podmiot gospodarczy? Z czego to wynika? Jakie są na kolejnym miejscu? Jakie następne? (ranking) Z czego wynika taka kolejność? (odpowiedzi zapisywane na tablicy)



2. Jak charakterystyka firmy wpływa na wykorzystywane zabezpieczenia kredytów i pożyczek? Jakie cechy firmy na to wpływają? Jakie firmy najczęściej wykorzystują poszczególne formy zabezpieczenia, jakie Państwo wymienili?
3. Czy przedsiębiorcom łatwo jest spełnić wymagania banków dotyczące zabezpieczeń?
4. Jak zachowują się podmioty, których wniosek został odrzucony z powodu braku zabezpieczenia? Próbuje ponownie składać, ale na mniejszą kwotę, szukają w innych bankach? Szukają w instytucjach pozabankowych? Jak to wygląda?
5. Czy w przypadku braku spełnienia należytego w ocenie banku zabezpieczenia, banki / fundusze leasingowe proponują skorzystanie z funduszy poręczeniowych? Dlaczego? Jeśli nie, co Państwa zdaniem stanowi barierę?
6. Jak zachowują się podmioty, których wniosek został odrzucony z powodu braku wkładu własnego? Próbuje ponownie składać ale na mniejszą kwotę, szukają w innych bankach? Szukają w instytucjach pozabankowych? Jak to wygląda?
7. W badaniach można doszukać się informacji, że wskaźnik negatywnych decyzji kredytowych banków sięga od 20% do 50%, a w przypadku funduszy pożyczkowych wynosi on zaledwie kilka procent. Skąd Państwa zdaniem takie różnice, z czego to wynika?

#### VIII Bariery prawne w dostępie do finansowania zwrotnego (10 minut)

1. Czy spotykają się Państwo z jakimikolwiek restrykcjami i barierami prawnymi w dostępie małych i średnich przedsiębiorstw do kredytowania? Z jakimi?
2. A jakie bariery natury prawnej ograniczają dostęp małych i średnich przedsiębiorstw do funduszy poręczeniowych i pożyczkowych?



## Kwestionariusz CAPI

Szanowna Pani!  
Szanowny Panie!

Nazywam się ..... (imię nazwisko Ankietera) i jestem ankieterem firm **Quality Watch i PSDB**. Aktualnie na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości przeprowadzamy badanie w sektorze przedsiębiorstw dotyczące zagadnień finansowania działalności, sposobów pozyskiwania kapitału przez podmioty gospodarcze.

Wyniki badania, pozwolą na dokładne rozpoznanie potrzeb przedsiębiorstw w tym zakresie i będą podstawą kształtowania programów wspierających pozyskiwanie kapitału, które to działania będą skierowane do sektora małych i średnich firm.

Chcielibyśmy podkreślić, że wszystkie Pani/ Pana poglądy, opinie i informacje o firmie, zostaną objęte całkowitą tajemnicą i nie będą upowszechnione inaczej niż w ogólnych zestawieniach statystycznych.

### KONTROLA BAZY:

#### **KB1. Sprawdź informacje o przedsiębiorstwie z bazy (dane teleadresowe, stan prawny, wielkość firmy, główną branżę prowadzonej działalności):**

- a) Jeżeli informacje zgodne z bazą zaznacz 1  
b) Jeżeli informacje nie są zgodne z bazą, lub zamieniono firmę wskazaną w bazie zaznacz 2

#### **KB2. Kwoty na zatrudnienie: Ile osób zatrudniało przedsiębiorstwo w przeliczeniu na pełne etaty (grudzień 2011)?**

|                   |             |
|-------------------|-------------|
| Mikro (0-5):      | kwota – 200 |
| Mikro (6-9):      | kwota – 400 |
| Małe (10-49):     | kwota - 300 |
| Średnie (50-249): | kwota - 200 |

Urzędy Państwowe, Urzędy Gmin, Samorzady, Fundacje, Stowarzyszenia NIE SĄ REKRUTOWANE i nie wchodzi do próby.

### KWESTIONARIUSZ REKRUTACYJNY

#### **R0. Płeć respondenta:**

- 1 kobieta  
2 mężczyzna

#### **R1. Czy Pana/Pani przedsiębiorstwo/ instytucja w chwili obecnej prowadzi czynną działalność, tzn. czy w ciągu ostatnich 3 miesięcy osiągnęło przychód z działalności gospodarczej?**

- Tak 1 **KONTYNUUJ**  
Nie 2 **ZAKOŃCZ**

#### **R2. W którym roku rozpoczął Pan/rozpoczęła Pani pracę w przedsiębiorstwie?**

- 2012 1 **ZAKOŃCZ**  
2011 2 **Kontynuuj, dotyczy również poprzednich lat**  
2010  
....  
1994  
Przed 1994





**R3. Czy jest Pan/Pani osobą, która podejmuje lub ma wpływ na podejmowanie decyzji finansowych w przedsiębiorstwie?**

- Tak 1 **KONTYNUUJ**  
Nie 2 **ZAKOŃCZ**

ANKIETER: JEŻELI ODPOWIEDŹ „NIE”, POPROSIĆ O ROZMOWĘ Z OSOBĄ ODPOWIEDZIALNĄ ZA ZARZĄDZANIE FIRMĄ I PODEJMOWANIE DECYZJI DOTYCZĄCYCH FIANSOWANIA I PRZEPROWADZIĆ Z NIĄ WYWIAD. JEŻELI OSOBA TA JEST NIEOBECNA, UMÓWIĆ SIĘ NA SPOTKANIE W INNYM TERMINIE.

**R4. Jaki jest Pani/Pana status lub stanowisko w przedsiębiorstwie?**

- a) właściciel  
b) prezes zarządu, członek zarządu  
c) dyrektor generalny, dyrektor zarządzający  
d) kierownik / specjalista w dziale finansowym  
e) kierownik / specjalista w dziale niefinansowym  
f) inne stanowisko w dziale finansowym, Jakie ? .....  
g) inne stanowisko w dziale niefinansowym, Jakie ? .....  
h) Jeżeli inne stanowisko niż wskazane w a) do g), podziękować i poszukać nowego respondenta w obrębie firmy.

**R5. W jakiej fazie rozwoju (stan na koniec 2011), znajdują się Pan/Pani przedsiębiorstwo**

Ankieter: pokazać respondentowi fazy rozwoju, zaznaczyć właściwą odpowiedź. UWAGA: 5 i 6 mogą występować łącznie.

1. Faza rozruchu: od 7 do około 12 miesiąca funkcjonowania firmy, może trwać dłużej. Koszty najczęściej przewyższają sprzedaż.
2. Faza urynkowienia: od 12 do 24 miesiąca funkcjonowania firmy, podmiot osiągnął zysk netto przynajmniej za jeden z dwóch pełnych okresów obrachunkowych.
3. Faza stabilizacja i doskonalenie: od 25 miesiąca, zrównoważony wzrost, w okresie ostatnim roku nie było potrzeby zwiększania mocy produkcyjnych.
4. Zmiana - wzrost: rozwój związany z koniecznością zwiększenia mocy produkcyjnych w ostatnim roku (kalendarzowym) lub najbliższym roku (najbliższe 12 miesięcy).
5. Zmiana - fuzja, przejęcie: rozwój poprzez połączenie lub zakup innego przedsiębiorstwa w ostatnim roku kalendarzowym lub najbliższym roku (najbliższe 12 miesięcy)
6. Zmiana - problem, kryzys: spadek sprzedaży np. spowodowany utratą rynków (w tym na rzecz konkurencji), czynnikami wewnętrznymi lub spowolnieniem gospodarczym; spadek zysku lub strata.

**A. AKTYWNOŚĆ INWESTYCYJNA W ROKU 2011**

**A1. Czy w roku 2011 Pana / Pani firma ponosiła wydatki inwestycyjne i na co poniesiono wydatki?**

Ankieter: pokazać respondentowi rodzaje wydatków. Zaznaczyć te, które wskaże respondent jako poniesione w roku 2011

| Rodzaj                                       | Tak | Nie |
|--|-----|-----|
| Zakup pojazdu                                | 1   | 2   |
| Remont pojazdu                               | 1   | 2   |
| Leasing pojazdu                              | 1   | 2   |
| Zakup wyposażenia, np. meble, sprzęt biurowy | 1   | 2   |



|  |   |   |
|--|---|---|
| Zakup maszyn i urządzeń technicznych   | 1 | 2 |
| Remont maszyn lub urządzeń technicznych  | 1 | 2 |
| Leasing maszyn lub urządzeń technicznych   | 1 | 2 |
| Remont budynku   | 1 | 2 |
| Zakup budynku lub gruntu   | 1 | 2 |
| Zakup innych przedsiębiorstw, w tym zakup udziałów, akcji innych podmiotów gospodarczych | 1 | 2 |
| Inne wydatki inwestycyjne  | 1 | 2 |

## A2. Jaka była łączna wartość poniesionych inwestycji w roku 2011?

SYSTEM: jeśli w Pytaniu A1 nie zaznaczono inwestycji, automatycznie zaznaczyć odpowiedź „1” i pokazać pytanie A3.

| Wartość inwestycji            | Tak |
|-------------------------------|-----|
| Brak inwestycji w roku 2011   | 1   |
| Poniżej 5 000 zł              | 2   |
| od 5 000 zł do 20 000 zł      | 3   |
| od 20 001 zł do 50 000 zł     | 4   |
| od 50 001 zł do 200 000 zł    | 5   |
| od 200 001 zł do 500 000 zł   | 6   |
| od 500 001 zł do 1 000 000 zł | 7   |
| powyżej 1 miliona złotych     | 8   |

## A3. Proszę wskazać w kolejności 3 najważniejsze źródła finansowania inwestycji w 2011 r.?

Ankieter: Zaznaczyć odpowiedzi respondenta szeregując od 1 do 3.

| Źródła finansowania inwestycji             | Tak |
|--|-----|
| Środki własne                              |     |
| Kredyt bankowy                             |     |
| Leasing                                    |     |
| Pożyczka z różnych instytucji pożyczkowych |     |
| Pożyczki od rodziny i przyjaciół           |     |
| Dotacja ze Środków unijnych                |     |
| Inne, jakie .....                          |     |

## A4. Czy firma posiada długookresowe plany działań inwestycyjnych?

Ankieter: Zaznaczyć odpowiedź wskazaną przez respondenta

|  |   |
|--|---|
| Posiadamy plany na najbliższe pół roku                     | 1 |
| Posiadamy plany na najbliższy rok działalności             | 2 |
| Posiadamy plan działania na najbliższe dwa lata            | 3 |
| Posiadamy ponad dwuletnie plany działalności inwestycyjnej | 4 |
| Nie prowadzimy planowania, działamy z miesiąca na miesiąc. | 5 |

Jeżeli odpowiedź 1, 2, 3 lub 4, zadać pytanie Ad 5

## A 5. Czy ustalając plany działalności inwestycyjnej przedsiębiorstwo korzysta:

Ankieter: Zaznaczyć wszystkie odpowiedzi respondenta

|   |   |
|---|---|
| z zaawansowanych narzędzi, w tym informatycznych, wspomagających planowanie | 1 |
| z narzędzi analizy finansowej   | 2 |
| wyłącznie z własnej intuicji i doświadczenia w prowadzeniu biznesu          | 3 |
| z własnej intuicji i ogólnej wiedzy o uwarunkowaniach gospodarczych         | 4 |
| z pomocy doradczej instytucji finansowych                                   | 5 |
| inne źródła wsparcia  | 6 |

## B. Doświadczenie w korzystaniu z finansowania zwrotnego i bariery



**B1. Jak często Pana/Pani firma występowała o kredyt bankowy lub pożyczkę z funduszu pożyczkowego w ostatnich pięciu latach?**

Ankieter: zaznaczyć jedną odpowiedź respondenta 1100

|  | Tak      |
|--|----------|
| Pięć lub więcej razy   | 1        |
| Cztery razy  | 2        |
| Trzy razy  | 3        |
| Dwa razy   | 4        |
| Raz  | 5        |
| Nie ubiegała się o kredyt bankowy i/lub pożyczkę- <b>zadaj pytanie B1A</b> | 6<br>630 |

**B1A. Dlaczego?- Tylko jeśli w pytaniu B1 odpowiedź 6 630**

|   |   |
|---|---|
| Nie było takiej potrzeby  | 1 |
| Obawiam się zaciągania długów   | 2 |
| Obawiam się zaciągania długów i wolę rozwijać się wolniej, ale bez kredytów | 3 |
| Nie ufam bankom   | 4 |
| Nie ufam bankom i mam negatywne doświadczenia związane z nimi               | 5 |
| Inne, jakie?  | 6 |

**B1B. Do jakiego/jakich banków aplikowała Pana/Pani firma w ciągu ostatnich lat? Proszę wskazać nazwę banku oraz rok aplikacji. Jeśli aplikacji było więcej niż jedna, proszę wskazać wszystkie.**

| Bank                               | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|
| PekaO SA                           | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| PKO BP SA                          | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| BZ WBK                             | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| Bank Spółdzielczy (obojętnie jaki) | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| Kredyt Bank                        | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| Raiffeisen                         | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| BGŻ                                | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| BOŚ Bank                           | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| Idea Bank                          | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| Nordea Bank                        | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| Inny (jaki?)                       | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| .....                              |      |      |      |      |      |

**B1C. Czy w trakcie ubiegania się o kredyt, otrzymaliście Państwo specjalną ofertę skierowaną do małych i średnich firm. Jeśli tak, to na czym polegała wyjątkowość tej oferty**

nie była to specjalna oferta dla msp,  
wymagano mniejszych zabezpieczeń,  
można było mieć mniejszy udział własny,  
prostsze były formalności związane z przyznaniem kredytu,  
niższe było oprocentowanie,  
inne, jakie?.....

**B2. Czy firma otrzymała finansowanie, o które wniosowała w 2011 r. i w jakiej formie?**



*Ankieter: Możliwe wiele odpowiedzi. Jeśli w którymkolwiek odpowiedzi Nie zadaj pytanie B2A, jeśli wszędzie odpowiedź Tak zadaj pytanie B2c.*

|   | Tak | Nie |
|---|-----|-----|
| Kredyt w rachunku bieżącym                  | 1   | 1   |
| Kredyt obrotowy                             | 2   | 2   |
| Kredyt inwestycyjny                         | 3   | 3   |
| Inny rodzaj kredytu bankowego               | 4   | 4   |
| Pożyczka udzielana przez fundusz pożyczkowy | 5   | 5   |
| Pożyczka ze źródeł poza bankowych – inne    | 6   | 6   |

**B2a. Jaka była przyczyna odmowy?**

|  |   |
|--|---|
| Niska zdolność kredytowa lub brak zdolności kredytowej | 1 |
| Zbyt krótki okres funkcjonowania na rynku              | 2 |
| Brak wymaganego wkładu własnego                        | 3 |
| Brak wymaganego zabezpieczenia kredytu/pożyczki        | 4 |
| Odmowa bez podania przyczyny                           | 5 |
| Inny powód, jaki?                                      | 6 |

System: wyświetl tylko odpowiedzi „Nie” z pytania B2.

|   | Nr odpowiedzi |
|---|---------------|
| Kredyt w rachunku bieżącym                  |               |
| Kredyt obrotowy                             |               |
| Kredyt inwestycyjny                         |               |
| Inny rodzaj kredytu bankowego               |               |
| Pożyczka udzielana przez fundusz pożyczkowy |               |
| Pożyczka ze źródeł poza bankowych – inne    |               |

**B2b. Czy wobec odmowy firma ubiegała się i otrzymała kredyt lub pożyczkę w innej instytucji finansowej?**

Ankieter: jedna odpowiedź.

|   |   |
|---|---|
| Tak, firma ubiegała się o kredyt lub pożyczkę i otrzymała ją w innej instytucji                 | 1 |
| Tak, firma ubiegała się o kredyt lub pożyczkę, ale NIE otrzymała jej również w innej instytucji | 2 |
| Nie ubiegała się w innej instytucji   | 3 |

**B2c. Z jakiego/jakich banków Pana/Pani firma w ciągu ostatnich lat otrzymała kredyt? Proszę wskazać nazwę banku oraz rok otrzymania kredytu. Jeśli kredytów było więcej niż jeden, proszę wskazać wszystkie.**

| Bank                               | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|
| PekaO SA                           | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| PKO BP SA                          | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| BZ WBK                             | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| Bank Spółdzielczy (obojętnie jaki) | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| Kredyt Bank                        | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| Raiffeisen                         | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| BGŻ                                | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| BOŚ Bank                           | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| Idea Bank                          | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| Nordea Bank                        | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| Inny (jaki?)                       | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  | t/n  |
| .....                              |      |      |      |      |      |

**B3. Jaka była kwota przyznanego dofinansowania?**

SYSTEM: dotyczy tylko wskazanych w poprzednim pytaniu.



|   | A | B | C | D | E | F | G |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Kredyt w rachunku bieżącym                  |   |   |   |   |   |   |   |
| Kredyt obrotowy                             |   |   |   |   |   |   |   |
| Kredyt inwestycyjny                         |   |   |   |   |   |   |   |
| Inny rodzaj kredytu bankowego               |   |   |   |   |   |   |   |
| Pożyczka udzielana przez fundusz pożyczkowy |   |   |   |   |   |   |   |
| Pożyczka ze źródeł poza bankowych – inne    |   |   |   |   |   |   |   |

A: Poniżej 5 000 zł

B: od 5 000 zł do 20 000 zł

C: od 20 001 zł do 50 000 zł

D: od 50 001 zł do 200 000 zł

E: od 200 001 zł do 500 000 zł

F: od 500 001 zł do 1 000 000 zł

G: powyżej 1 miliona złotych

**B4. Czy w roku 2011 lub 2012 (do chwili obecnej) firma potrzebowała finansowania zewnętrznego, lecz zrezygnowała z ubiegania się o nie?**

Tak 1 *Zadaj pytanie B5*

Nie 2 *Zadaj pytanie B6*

**B5. Z jakiego powodu nastąpiła rezygnacja?**

1. Zbyt wysokie oprocentowanie
2. Zbyt wysokie raty spłaty
3. Niekorzystne dodatkowe warunki umowy kredytowej
4. Niewystarczające zabezpieczenie spłaty
5. Decyzja kredytowa na kwotę niższą, niż wnioskowana
6. Pogorszenie się sytuacji rynkowej
7. Brak kompetencji personelu instytucji finansowej
8. Inne, jakie

**B6. Czy Pana/Pani firma skorzystała z finansowania zewnętrznego w 2011 r i z jakiego?**

*SYSTEM: dla każdego itemu odpowiedź tak lub nie.*

|   | Tak | Nie |
|---|-----|-----|
| Kredyt w rachunku bieżącym                            | 1   | 1   |
| Kredyt obrotowy                                       | 2   | 2   |
| Kredyt inwestycyjny                                   | 3   | 3   |
| Inny rodzaj kredytu bankowego                         | 4   | 4   |
| Fundusz pożyczkowy                                    | 5   | 5   |
| Pożyczka ze źródeł poza bankowych – inne, jakie ..... | 6   | 6   |

**B7. Czy kiedykolwiek na potrzeby otrzymania zewnętrznego źródła finansowania firma zobligowana była (przez instytucję udzielającą kredytu, pożyczki, dofinansowania, itp.) sporządzić plan/prognozę działalności w formie np. biznes planu, programu rozwoju, studium wykonalności, prognozy sprzedaży, prognozy przychodów, itd.**

1. Tak *Zadaj pytanie B8*

2. Nie *Zadaj pytanie B9*

**B8. Kto sporządził taki dokument?**

- Właściciel/menedżer w firmie 1
- Właściciel wspólnie z wybranymi pracownikami firmy 2
- Pracownik lub grupa pracowników bez udziału właściciela lub menadżera 3
- Doradca zewnętrzny 4
- Inna osoba, kto..... 5

**B9 Czy Pana firma obecnie korzysta z usług niefinansowych w zakresie różnych elementów działalności? Wymień teraz kilka obszarów działania firmy i poproszę o wskazanie jaka organizacja ewentualnie udziela wsparcia**



|                                  | Usługodawca komercyjny |     | Organizacja wspierająca nieodpłatnie |     | Bank |     |
|----------------------------------|------------------------|-----|--------------------------------------|-----|------|-----|
|                                  | Tak                    | Nie | Tak                                  | Nie | Tak  | Nie |
| Księgowość i podatki             | 1                      | 1   | 1                                    | 1   | 1    | 1   |
| Informatyka                      | 2                      | 2   | 2                                    | 2   | 2    | 2   |
| Marketing i reklama              | 3                      | 3   | 3                                    | 3   | 3    | 3   |
| Prawo                            | 4                      | 4   | 4                                    | 4   | 4    | 4   |
| Finanse                          | 5                      | 5   | 5                                    | 5   | 5    | 5   |
| Technologie                      | 6                      | 6   | 6                                    | 6   | 6    | 6   |
| Sprzedaż i obsługa klienta       | 7                      | 7   | 7                                    | 7   | 7    | 7   |
| Logistyka/transport/zaopatrzenie | 8                      | 8   | 8                                    | 8   | 8    | 8   |
| Badania i rozwój                 | 9                      | 9   | 9                                    | 9   | 9    | 9   |
| Doradztwo                        | 10                     | 10  | 10                                   | 10  | 10   | 10  |
| Inne                             | 11                     | 11  | 11                                   | 11  | 11   | 11  |

### C. Fundusze poręczeniowe problemy ze zdolnością kredytową

#### C1. Czy słyszał Pan/ słyszała Pani o funduszach poręczeniowych?

- Tak 1 *Zadaj pytanie C2*  
Nie 2 *Przeczytaj definicje i Zadaj pytanie C1a*

#### Definicja:

*„Fundusz poręczeniowy to instytucja działająca na rzecz wspierania przedsiębiorstw, udzielająca małym i średnim firmom zabezpieczeń kredytowych w formie poręczeń.”*

#### C1a Czy słyszał Pan/ słyszała Pani o funduszach poręczeniowych, definicje takiego podmiotu właśnie przeczytałem?

- Tak 1  
Nie 2

#### C2. Czy wie Pan/Pani jak działają fundusze poręczeniowe?

- Tak 1  
Nie 2

#### C3. Czy Pana/Pani firma miała kiedykolwiek problemy ze zdolnością do zabezpieczenia kredytu własnym majątkiem?

- Tak 1 *Zadaj pytanie C4*  
Nie 2 *Przejdź do bloku N*

#### C4. Czy Pana / Pani firma korzystała / korzysta usług doradczych instytucji finansowej, gdzie ubiega się o kredyt?

- Tak 1  
Nie 2

#### C5. W jaki sposób Pana/Pani firma postępowała w przypadku problemu z zabezpieczeniem kredytu?

- Rezygnowała z finansowania 1  
Zmniejszyła kwotę wnioskowanego finansowania 2



|  |   |
|--|---|
| Sięgała po zabezpieczenia od osób trzecich spoza sektora finansowego | 3 |
| Sięgała po poręczenie funduszu poręczeniowego                        | 4 |
| Sięgała po pożyczkę z funduszu pożyczkowego                          | 5 |
| Inny sposób, jaki.....   | 6 |

## N. Nastawienie do pozyskiwania finansowania zewnętrznego

### N1. Jakie przesłanki według Pana/Pani najczęściej decydują w przypadku Państwa przedsiębiorstwa o skorzystaniu z finansowania zewnętrznego w formie pożyczek, kredytu, itp.?)

*Ankieter poinformować respondenta o skali ocen: możliwe wiele odpowiedzi, każdy wariant odpowiedzi respondent ocenia, stosując skalę od 1 do 10, gdzie 1 oznacza brak przesłanki, zaś 10 – pełna przesłanka.*

|  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| Konieczność pozyskania kapitału na rozwój firmy poprzez inwestycje w środki trwałe | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Konieczność pokrycia bieżącej działalności firmy                                   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Nieprzewidziane wydatki – naprawy, konieczność zakupu nowej maszyny, urządzenia,   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Pokrycie zobowiązań wobec Państwa – podatki, opłaty, naliczone kary.               | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Inne przesłanki, jakie...  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |

### N2. W przypadku wystąpienia konieczności pozyskania finansowania zewnętrznego, jakie źródła finansowania są brane pod uwagę w kolejności od najbardziej preferowanych do najmniej preferowanych (uszereguj od 1 do 8 gdzie 1 – najbardziej; 8 najmniej)

|  | Uszereguj od 1 do końca |
|--|-------------------------|
| Własne środki firmy (kapitał firmy lub pożyczka od udziałowców),       |                         |
| Kredyt w rachunku bieżącym   |                         |
| Kredyt obrotowy  |                         |
| Kredyt inwestycyjny  |                         |
| Inny rodzaj kredytu bankowego  |                         |
| Pożyczka udzielana przez fundusz pożyczkowy                            |                         |
| Pożyczka ze źródeł poza bankowych (np. inny podmiot gospodarczy, itp.) |                         |

### N3. Jakie potencjalne czynniki mogą w najbliższym czasie zniechęcić Pana/Pani firmę do skorzystania z finansowania zewnętrznego?

1. Informacje o kryzysie w gospodarce
2. Wzrost konkurencji na rynku w którym działa firma i możliwy spadek sprzedaży /obniżenie marży
3. Długotrwała procedura pozyskania finansowania zewnętrznego, konieczność przygotowywania dokumentów,
4. Ryzyko utraty płynności firmy,
5. Brak oferty na finansowanie dopasowanej do potrzeb Pana / Pani firmy
6. Inne czynniki, jakie .....



**N4. Przeczytam teraz kilka stwierdzeń, proszę się do każdego z nich odnieść stosując skalę od 1 do 10, gdzie 1 oznacza zdecydowanie się nie zgadzam, a 10 zdecydowanie się zgadzam?**

Każda firma prędzej czy później musi skorzystać z finansowania zewnętrznego zwrotnego, aby się rozwijać?

1      2      3      4      5      6      7      8      9      10

Finansowanie działalności ze środków zewnętrznych jest dobre, o ile osoby zarządzające podmiotem potrafią właściwie skalkulować ryzyko z tym związane?

1      2      3      4      5      6      7      8      9      10

Dzięki kredytom lub pożyczkom firma może się szybciej rozwijać, niż jeśli będzie bazować tylko na własnych, wypracowanych środkach?

1      2      3      4      5      6      7      8      9      10

Nawet mając własne środki, lepiej korzystać z kredytu lub pożyczki?

1      2      3      4      5      6      7      8      9      10

Jako przedsiębiorcy, chcielibyśmy mieć ułatwiony dostęp do źródeł finansowania zewnętrznego (pożyczek i kredytów)?

1      2      3      4      5      6      7      8      9      10

**N5 Jakie plany ma Pani/Pana firma w okresie najbliższych 12 miesięcy w zakresie wprowadzania nowych produktów, usług lub rozwiązań. Realizację jakich przedsięwzięć planuje Pani / Pana firma?**

*(Ankieter, odczytuje i zaznacza właściwe odpowiedzi respondenta)*

- a) wprowadzenie oryginalnych, nowatorskich wyrobów lub usług
- b) zastosowanie nowych form/kanałów dystrybucji wyrobów lub usług
- c) zmodyfikowanie dotychczas oferowanych produktów lub usług
- d) wprowadzenie nowych rozwiązań informatycznych
- e) nawiązanie współpracy z innymi podmiotami (przedsiębiorstwami, organizacjami)
- f) zastosowanie nowych, nie stosowanych wcześniej, form promocji wyrobów i/lub usług
- g) inwestycje w maszyny i urządzenia
- h) wprowadzenie/unowocześnienie systemu szkoleń pracowników
- i) wdrożenie/unowocześnienie zasad systemu motywacyjnego
- j) inne (jakie? zapisać)

**N6. Czy planując wprowadzanie nowych produktów, usług lub rozwiązań biorą Państwo pod uwagę skorzystanie z finansowania zewnętrznego?**

- Zdecydowanie tak      1- Zadaj pytanie N7
- Tak      2 - Zadaj pytanie N7
- Nie      3- Zadaj pytanie N8
- Raczej nie      4- Zadaj pytanie N8
- Trudno powiedzieć      5- Zadaj pytanie N7

**N7. Skąd pochodzić będą środki na wprowadzenie nowych produktów, usług lub rozwiązań?**

*(Rotacja. Ankieter odczytać każdą kategorię)*

- a) Inkubator lub park technologiczny
- b) Agencja rozwoju regionalnego
- d) Agencja rozwoju lokalnego
- e) Centrum innowacji i transferu technologii





- f) Centrum rozwoju przedsiębiorczości
- g) Bank
- k) Fundusz poręczeniowy
- l) Fundusz pożyczkowy
- m) Inne, zewnętrzne źródło finansowania

**N8 Jakie są Pan / Pani źródła wiedzy na temat dostępności finansowania zewnętrznego ?**

1. informacje udostępniane przez instytucje wspierające rozwój podmiotów gospodarczych (np. PARP),
2. informacje udostępniane przez jednostki samorządu terytorialnego (np. Urząd Marszałkowski, urzędy gmin)
4. informacje pochodzące z kontaktów z innymi przedsiębiorstwami
5. szkolenia prowadzone przez firmy doradcze, konsultingowe
6. materiały publikowane w Internecie, strony internetowe banków, funduszy poręczeniowych
7. wypowiedzi ekspertów zewnętrznych
8. dział finansowo-księgowy mojej firmy
9. doradca bankowy, doradca kredytowy
10. prasa,
11. inne źródła informacji

**N9. Jakie według Pana / Pani są korzyści dla firmy wynikające ze skorzystania z finansowania zewnętrznego ?**

*Ankieter zanotować dokładną wypowiedź respondenta*

.....  
.....

**D. Działalność przedsiębiorstwa**

**D0. Co zdecydowało o obecnej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa na rynku? *Proszę wskazać 3 najważniejsze elementy.***

|  |   |
|--|---|
| Jakość oferowanych produktów/usług             | 1 |
| Polityka cenowa/Cena                           | 2 |
| Lokalizacja firmy                              | 3 |
| Dostęp do kapitału w formie kredytów, pożyczek | 4 |
| Relacje z klientami                            | 5 |
| Terminowość realizacji zamówień                | 6 |
| Wzrost kapitału zakładowego                    | 7 |
| Inne, proszę wymienić jakie                    | 8 |

**D1. W którym roku przedsiębiorstwo rozpoczęło prowadzenie działalności gospodarczej, proszę podać rok rejestracji podmiotu?**

|      |      |            |
|------|------|------------|
| 2011 | 2004 | 1997       |
| 2010 | 2003 | 1996       |
| 2009 | 2002 | 1995       |
| 2008 | 2001 | 1994       |
| 2007 | 2000 | Przed 1994 |
| 2006 | 1999 |            |
| 2005 | 1998 |            |

**D2. Czy w trakcie prowadzenia działalności, przedsiębiorstwo zawieszało jej prowadzenie?**

- Tak 1- Zadaj pytanie D3
- Nie 2- Przejdź do bloku I

**D3. W którym roku / W jakich latach działalność była zawieszona?**

|      |      |      |
|------|------|------|
| 2011 | 2010 | 2009 |
|------|------|------|



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Badanie współfinansowane ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego  
w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki

2008  
2007  
2006  
2005  
2004  
2003  
2002  
2001  
2000  
1999  
1998  
1997  
1996  
1995  
1994  
Przed 1994



#### D4 Przez ile miesięcy działalność była zawieszona ?

*Jeżeli więcej niż raz zwieszano działalność, liczba miesięcy dla każdego zawieszenia - roku*

Liczba miesięcy 1 .....

Liczba miesięcy 2 .....

#### I. DANE O PODMIOCIE

##### **I1. Jaki jest Kod PKD głównej działalności prowadzonej przez Pana/Pani przedsiębiorstwo?**

Wpisać kod .....

Nawet jeżeli respondent podał kod działalności, opisać główny przedmiot działalności przedsiębiorstwa

|       |              |         |
|-------|--------------|---------|
| Opis  | działalności | głównej |
| ..... |              |         |

##### **I2. Branża przedsiębiorstwa**

1. Przemysł (w tym przetwórstwo przemysłowe, wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych, dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją),
2. Budownictwo,
3. Handel i naprawy,
4. Hotele i restauracje,
5. Transport, gospodarka magazynowa i łączność,
6. Pośrednictwo finansowe (w tym ubezpieczenia),
7. Obsługa firm (w tym usługi dla firm), nieruchomości, nauka,
8. Edukacja,
9. Ochrona zdrowia,
10. Pozostała działalność usługowa, społeczna i indywidualna.

##### **I3. Lokalizacja siedziby przedsiębiorstwa**

1. Wieś
2. Miasto do 20.000 mieszkańców
3. Miasto 20.001-50.000 mieszkańców
4. Miasto 50.001-100.000 mieszkańców
5. Miasto 100.001-200.000 mieszkańców
6. Miasto 200.001-500.000 mieszkańców
7. Miasto 500.001-1.000.000 mieszkańców
8. Miasto powyżej 1.000.000 mieszkańców

##### **I4. Lokalizacja siedziby przedsiębiorstwa – województwo**

1. dolnośląskie
2. kujawsko-pomorskie
3. lubelskie
4. lubuskie
5. łódzkie
6. małopolskie
7. mazowieckie
8. opolskie
9. podkarpackie
10. podlaskie
11. pomorskie
12. śląskie
13. świętokrzyskie
14. warmińsko-mazurskie
15. wielkopolskie



16. zachodniopomorskie

**I5. Proszę spojrzeć na przedziały przychodów i zaznaczyć ten przedział, który pokazuje przychody osiągnięte przez przedsiębiorstwo w roku 2009. Nie podajemy w żadnym razie dokładnych danych.**

1. 0-200.000 zł
2. 200.001-500.000
3. 500.001-1.000.000
4. 1.000.001-3.000.000
5. 3.000.001-5.000.000
6. 5.000.001-8.000.000
7. 8.000.001-10.000.000
8. 10.000.001-15.000.000
9. 15.000.001-20.000.000
10. 20.000.001-25.000.000
11. 25.000.001-30.000.000
12. powyżej 30.000.000
13. Odmowa odpowiedzi

**I6. Czy przychody w roku 2011, w porównaniu do przychodów z roku 2010?**

1. Znacznie wzrosły
2. Wzrosły
3. Pozostały bez zmian
4. Zmniejszyły się
5. Znacznie się zmniejszyły
6. Nie wiem, odmowa odpowiedzi

**I7. Jakie były główne rynki odbiorców Pana/Pani przedsiębiorstwa w 2011 r. Proszę zaznaczyć główny rynek zbytu towarów i/lub usług. Jeśli występują np. dwa to w kolejności od największego**

1. Rynek lokalny (gmina, powiat)
2. Rynek regionalny (województwo)
3. Rynek krajowy (Polska)
4. Rynek krajów Unii Europejskiej
5. Rynek krajów spoza Unii Europejskiej
6. Inne rynki zagraniczne niż wymienione