

## **Kapitały obce – długoterminowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorców**

### **1. Istota kapitałów obcych**

Kapitał obcy jest dodatkowym źródłem finansowania działalności i rozwoju każdego przedsiębiorcy. Kapitał obcy przekazywany jest przedsiębiorcy na określony czas i musi być zwrócony w ustalonym wcześniej terminie. Korzystanie z niego pociąga za sobą określone wcześniej koszty i może on być użyty wyłącznie zgodnie z celem uzgodnionym wcześniej z wierzycielem. Znaczącą wadą kapitału obcego jest konieczność przedstawiania zabezpieczeń i gwarancji dla wierzycieli<sup>1</sup>. Ze względu na okres wymagalności kapitał obcy dzieli się na długoterminowy – spłata powyżej jednego roku i krótkoterminowy – spłata w okresie krótszym niż rok<sup>2</sup>.

Źródła kapitałów obcych przedsiębiorcy dzielimy na:

#### **1. Krótkoterminowe:**

- Kredyt kupiecki,
- Pożyczki od rodziny i znajomych,
- Bankowy kredyt krótkoterminowy,
- Faktoring,

---

<sup>1</sup> M. Matejun, Szymańska K., *Finansowanie i wspomaganie rozwoju firm sektora MŚP* [w:] M. Matejun (red.), *Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i ćwiczeniach*, Warszawa 2012, s. 210.

<sup>2</sup> A. Wolak-Tuzimek, *Analiza porównawcza zewnętrznych źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw* [w:] *Studia i materiały „Miscellanea Oeconomicae”* 2013, nr 1, Kielce 2013, s. 242.

- Krótkoterminowe papiery dłużne;
2. Długoterminowe:
- Kredyty długoterminowe,
  - Leasing,
  - Franchising,
  - Środki z funduszy unijnych,
  - Fundusze pożyczkowe,
  - Emisja obligacji<sup>3</sup>.

Korzystanie z kapitału obcego przez przedsiębiorcę w porównaniu z kapitałem własnym ma wiele zalet. Dawca kredytu – wierzyciel nie ma wpływu na to jakie decyzje podejmuje przedsiębiorca, natomiast wpływ taki ma właściciel zainwestowanego kapitału. Korzystanie z kapitału obcego pozwala na pozyskanie kapitału bez konieczności powiększania grona współwłaścicieli kapitałów. W razie zmiennego zapotrzebowania środków pieniężnych na finansowanie aktywów obrotowych umożliwia też utrzymanie płynności finansowej przedsiębiorcy. Płacone odsetki od kapitału obcego zmniejszają ciężar podatku dochodowego, dając osłonę podatkową. Odsetek tych nie płaci się od kapitału własnego. Kapitał obcy zaciągnięty przez przedsiębiorcę ma też charakter uprzywilejowany przed kapitałem własnym, w przypadku gdy przedsiębiorca znajduje się w upadłości lub likwidacji, ponieważ roszczenia właścicieli są zaspokojone w pierwszej kolejności przed roszczeniami właścicieli kapitału własnego<sup>4</sup>.

Najczęściej przedsiębiorcy wolą finansowanie kapitałem własnym. Jednak środków tych może być za mało na pokrycie kosz-

---

<sup>3</sup> J. Harasim, *Zewnętrzne źródła finansowania mikroprzedsiębiorstw w warunkach kryzysu* [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw. Mikrofirma 2010*, Zeszyty Naukowe nr 588, Szczecin 2010, s. 75.

<sup>4</sup> J. Chudzik, *Zewnętrzne źródła finansowania turystycznych MŚP w Polsce w świetle wyników badań* [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Mikrofirma 2011. Systemy finansowania i oceny*, Szczecin 2011, s. 53.

tów ich działalności. W sytuacji takiej firmy decydują się na pozyskiwanie kapitałów ze źródeł zewnętrznych<sup>5</sup>.



Dane ukazane w %.

Źródło: M. Sadowska, *Źródła finansowania inwestycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce [w:] Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Mikrofirma 2014*, Szczecin 2014, s. 375.

Według przeprowadzonego badania wśród małych i średnich przedsiębiorców aż 92% zadeklarowało, że finansowanie ich in-

<sup>5</sup> A. Wolak-Tuzimek, *Analiza porównawcza zewnętrznych źródeł finansowania...*, op. cit., s. 254.

westycji pochodzi ze środków własnych. Na kredyt bankowy wskazało 46% badanych, a na leasing 32% respondentów. 10% firm korzysta ze środków Unii Europejskiej a tylko nieliczni – 4% przedsiębiorców wskazało na takie źródła finansowania jak pożyczki czy też faktoring<sup>6</sup>.

## 2. Kredyty bankowe dla działalności gospodarczej

Kredyt bankowy to bez wątpienia najczęściej wykorzystywane i najbardziej znane przez MŚP zewnętrzne i długoterminowe źródło finansowania. Kredyt bankowy to umowa pomiędzy kredytobiorcą a bankiem zawierana w formie pisemnej. Bank podejmuje się udostępnić określoną kwotę na określony czas i cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do wykorzystania kredytu zgodnie z jego przeznaczeniem, a także zwrócić bankowi pobraną kwotę wraz z prowizją i odsetkami należnymi bankowi<sup>7</sup>.

Najpopularniejszymi i tradycyjnymi instytucjami, które wspierają rozwój MŚP są banki. Zgodnie z art. 2 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe<sup>8</sup>, bank jest *przedsiębiorcą utworzonym na podstawie zezwoleń uprawniających do wykonywania czynności bankowych, które obciążają ryzykiem środki powierzone bankowi pod jakimkolwiek tytułem zwrotnym*<sup>9</sup>.

Banki są instytucjami, które udzielają kredytów i pożyczek bankowych krótkoterminowych – na okres do jednego roku, średnioterminowych – od jednego roku do trzech lat oraz długoterminowych – powyżej trzech lat.

---

<sup>6</sup> M. Sadowska, *Źródła finansowania inwestycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce* [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Mikrofirma 2014*, Szczecin 2014, s. 375.

<sup>7</sup> J. Brodowska-Szewczuk, *Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw* [w:] *Zeszyty Naukowe Akademii Podlaskiej. Seria: Administracja i Zarządzanie*, Siedlce 2009, s. 137.

<sup>8</sup> Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (t.j. Dz. U. z 2015 r., poz. 128).

<sup>9</sup> *Ibidem*.

Biorąc pod uwagę kryterium przeznaczenia kredytu wyróżnia się: kredyty obrotowe, które najczęściej są krótkoterminowe i wykorzystuje się je, aby sfinansować bieżącą działalność oraz kredyty inwestycyjne, długoterminowe, które służą do finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych<sup>10</sup>.

Kredyty bankowe są istotnym źródłem finansowania MŚP. Jest to forma finansowania kapitałem obcym, polegająca na pozyskiwaniu środków finansowych z zewnątrz, w tym przypadku z banku. Te źródła finansowania MŚP umieszczone są w pasywach bilansu firmy w pozycji zobowiązania, a więc zwiększają poziom zadłużenia. Z reguły, kapitał obcy jest dodatkowym źródłem finansowania działalności, a także rozwoju przedsiębiorcy, ale w sytuacjach *małych zdolności akumulacyjnych przedsiębiorcy* może on być głównym źródłem umożliwiającym finansowanie przedsięwzięć rozwojowych oraz inwestycyjnych<sup>11</sup>.

Kredytowanie należy określić jako *udostępnienie kredytobiorcy określonej kwoty środków pieniężnych na ustalony termin, na ustalony cel, według ustalonej ceny, przy ustalonym zabezpieczeniu spłaty i ewentualnie innych warunkach*<sup>12</sup>.

Wymogiem otrzymania kredytu jest posiadanie wiarygodności kredytowej, czyli zdolności do spłaty kredytu, zarówno z odsetkami. To do kredytodawcy należy jej ocena, która nie może być przedmiotem negocjacji. Ocena ta opiera się przede wszystkim na dwóch grupach kryteriów:

1. Mierzalnych (ilościowych) – np. płynność finansowa przedsiębiorstwa, rentowność, analiza sprawozdań finansowych, poziom zadłużenia, analiza wskaźnikowa,

---

<sup>10</sup> M. Smolarek, J. Dzieńdziora, *Wybrane zewnętrzne źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Sosnowiec 2010, s. 12.

<sup>11</sup> A. Kłopotek, *Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce polskiej [w:] Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw. Mikrofirma 2010*, Zeszyty Naukowe nr 588, Szczecin 2010, s. 95.

<sup>12</sup> D. Dziawgo, A. Zawadzki, *Finanse przedsiębiorstwa. Istota – narzędzia – zarządzanie*, Warszawa 2011, s. 86.

2. Niemierzalnych (jakościowych) – np. jakość zarządzania, jakość kadry zatrudnionej przez przedsiębiorcę, charakter rynku, relacje z kontrahentami, metody wskaźnikowe<sup>13</sup>.

Z punktu widzenia banku proces kredytowy składa się z następujących etapów:

1. Złożenie wniosku kredytowego razem z wymaganymi dokumentami;
2. Analiza kredytowa oraz podjęcie decyzji kredytowej;
3. Przekazanie decyzji kredytobiorcy, w przypadku przyznania kredytu podpisanie umowy kredytowej, umów zabezpieczeń i uruchomienie środków;
4. Monitoring obsługi kredytów i realizacji postanowień wynikających z umowy kredytowej, badanie bieżącej sytuacji ekonomiczno-finansowej kredytobiorcy;
5. Spłata kredytu i zakończenie umowy<sup>14</sup>.

Ze względu na inne kryteria wyróżnia się następujące rodzaje kredytów:

1. Ze względu na okres kredytowania – kredyty: krótkoterminowe, średnioterminowe, długoterminowe;
2. Ze względu na zasady oprocentowania – kredyty: zmienne stopy procentowe, stałe (dyskontowe), komercyjne, preferencyjne stopy procentowe;
3. Ze względu na walutę kredytu – kredyty: złotowe, walutowe;
4. Ze względu na cel kredytowania – kredyty: obrotowe, inwestycyjne, konsumpcyjne, hipoteczne, samochodowe;
5. Ze względu na funkcjonowanie w rachunku kredytowym – kredyty: w rachunku bieżącym, w rachunku kredytowym, nieodnawialne, w rachunku kredytowym odnawialne;

---

<sup>13</sup> M. Matejun, K. Szymańska, *Finansowanie i wspomaganie rozwoju firm sektora MŚP...*, op. cit., s. 216.

<sup>14</sup> H. Chynał, *Kredyty bankowe i inne formy finansowania. Poradnik dla małych i średnich firm*, Warszawa 2011, s. 32.

6. Ze względu na szczególny przedmiot zabezpieczenia – kredyty: hipoteczne, samochodowe, przedmioty sprzedaży realnej, wekslowe, factoring;
7. Ze względu na rodzaj spłaty – kredyty: spłacane jednorazowo, spłacane w ratach, spłacane z wpływów na rachunek<sup>15</sup>.

Większość banków posiada w swojej ofercie produkty, które są przeznaczone dla przedsiębiorców. Jednak w przypadku mniejszych podmiotów niestety postępują one bardzo nieufnie, preferując przedsiębiorców większych. Dlatego przedsiębiorcom z sektora MŚP nie jest łatwo uzyskać taką formę finansowania. Uzyskanie kredytu bankowego związane jest z koniecznością udokumentowania wiarygodności finansowej, która dawałaby gwarancję zwrotu udzielonego kredytu. Ubiegające się o kredyt na finansowanie swojej działalności przedsiębiorstwa z sektora MŚP często nie są w stanie udowodnić zdolności kredytowej bankowi, a także mają duże trudności z przedstawieniem firmy kredytodawcy. Najczęściej mają jednak szanse na uzyskanie kredytu krótkoterminowego. Szczególnie ma to miejsce w przypadku nowej firmy, nie generującej jeszcze dużych zysków. Niskie kapitały własne, brak osobowości prawnej, brak sprawozdań finansowych, niska płynność finansowa, niestabilna sytuacja na rynku oraz niska rentowność są kolejnymi przyczynami nieudzielenia kredytu małym przedsiębiorcom<sup>16</sup>.

Duże banki nie chcą finansować małych przedsiębiorców ze względu na ich małą skalę działalności, a także z powodu zbyt wysokich kosztów rozpoznania lokalnego rynku, na którym funkcjonują przedsiębiorstwa. Natomiast małe banki działające na rynkach lokalnych są bardziej skłonne do finansowania sektora MŚP niż duże banki. Wynika to przede wszystkim z małej skali kredytowania pojedynczych przedsiębiorców, dokładniejszej oceny fi-

---

<sup>15</sup> Z. Ofiarski, *Prawo bankowe*, Warszawa 2011, s. 190.

<sup>16</sup> M. Smolarek, J. Dzieńdziora, *Wybrane zewnętrzne źródła finansowania...*, *op. cit.*, s. 13.

nansowej sytuacji pojedynczego kredytobiorcy, a także jego monitoringu<sup>17</sup>.

Działalności kredytowa jest bardzo ważnym obszarem współpracy banku z przedsiębiorcą, dzięki której możliwy jest rozwój kredytobiorcy. Sytuację na polskim rynku kredytowym prezentuje raport NBP o kondycji sektora przedsiębiorstw (kwiecień 2012). W tym raporcie został wskazany odsetek podmiotów, ubiegających się o kredyt i rozpatrzonych pozytywnie wniosków w okresie pomiędzy 2008 r. a pierwszym kwartałem 2012 r. Można zauważyć tendencję spadkową przedsiębiorców ubiegających się o produkt kredytowy w badanym okresie czasu – odsetek ten spadł z poziomu 31% w 2008 r. do ok. 21,5% w czwartym kwartale 2011 r., przy czym ostateczna wielkość pozostała na podobnym poziomie do drugiego kwartału 2011 r. Zachowanie takie wynika z własnej oceny przedsiębiorstw na temat ich sytuacji finansowej, zniechęcenie do zadłużania powoduje niepewne położenie<sup>18</sup>.

### 3. Leasing

Leasing to zewnętrzne źródło długoterminowego finansowania inwestycji oraz zwiększenia majątku firmy, który jest uregulowany w Kodeksie cywilnym (Art. 709<sup>1</sup>–709<sup>18</sup>). Leasingodawca przekazuje zakupione wcześniej dobro (zazwyczaj inwestycyjne) do dyspozycji leasingobiorcy, który zobowiązany jest do zapłaty leasingodawcy określonej opłaty w zamian za możliwość korzystania z tego dobra. Leasing dotyczy zazwyczaj środków trwałych ustalonych w umowie, np. sprzętu informatycznego, urządzeń produkcyjnych, maszyn biurowych, pojazdów<sup>19</sup>.

---

<sup>17</sup> E. Stola, *Efektywność finansowania działalności małych i średnich przedsiębiorstw kredytem bankowym* [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw. Mikrofirma 2010*, Zeszyty Naukowe nr 588, Szczecin 2010, s. 222.

<sup>18</sup> *Ibidem*, s. 96.

<sup>19</sup> M. Matejun, K. Szymańska, *Finansowanie i wspomaganie rozwoju firm sektora MŚP...*, *op. cit.*, s. 220.



Pomimo tego, że leasing był znany i wykorzystywany na świecie od bardzo dawna, to w Polsce rozwój tej formy finansowania przedsiębiorstwa na szerszą skalę nastąpił dopiero w latach 90. XX wieku. Od 9 grudnia 2000 r. umowa leasingu funkcjonuje w polskim prawie cywilnym jako umowa nazwana. Jej głównymi stronami są: finansujący (leasingodawca) i korzystający (leasingobiorca)<sup>20</sup>.

Zawierając umowę leasingu:

- finansujący zobowiązuje się nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy i oddać tę rzecz korzystającemu do używania albo używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, natomiast
- korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu wynagrodzenie pieniężne w uzgodnionych ratach, równe co najmniej cenie bądź wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego<sup>21</sup>.

Leasing jako forma wsparcia rozwoju MŚP sprzyja przedsięwzięciom inwestycyjnym w przypadku przedsiębiorców, którzy dysponują początkowo minimalnymi wkładami własnymi oraz generuje mniejsze ryzyko. Można powiedzieć, że leasing jest pewnego rodzaju kredytem rzeczowym, który polega na okresowym umożliwieniu korzystania z określonego dobra materialnego, zazwyczaj inwestycyjnego, bez konieczności nabywania go za określoną opłatą. Na ogół umowę leasingu sporządza się na okres do pięciu lat, natomiast w przypadku nieruchomości stosowane są dłuższe okresy czasu<sup>22</sup>.

---

<sup>20</sup> D. A. Mikulska, *Leasing finansowy jako źródło finansowania środków trwałych* [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Mikrofirma 2011. Systemy finansowania i oceny*, Szczecin 2011, s. 105.

<sup>21</sup> Art. 709<sup>1</sup> ustawy z 23.04.1964 r. Kodeks Cywilny (t.j. Dz. U. z 2014 r., poz. 121).

<sup>22</sup> M. Smolarek, J. Dzieńdziora, *Wybrane zewnętrzne źródła finansowania...*, *op. cit.*, s. 9.

Leasing można podzielić na różne rodzaje, jednak wyróżnia się dwa podstawowe rodzaje, z punktu widzenia podatków wyróżnia się:

- Leasing operacyjny – jest rodzajem umowy, gdzie przedmiot leasingu zaliczany jest do składników majątkowych leasingodawcy. Na nim spoczywa także obowiązek dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Koszt uzyskania przychodu dla leasingobiorcy stanowią raty leasingowe, wraz z opłatą wstępną. Do każdej raty leasingowej doliczany jest podatek VAT. Jeśli chodzi o leasing operacyjny to leasingobiorca może wykupić przedmiot leasingu po upływie okresu umowy leasingu;

- Leasing finansowy – jest rodzajem umowy, w której koszt uzyskania przychodu leasingobiorcy stanowi nie cała rata leasingowa, ale tylko jej część odsetkowa. Przy tej formie finansowania przedmiot leasingu wlicza się do składników majątkowych leasingobiorcy, a więc korzystający dokonuje odpisów amortyzacyjnych, które razem z częścią odsetkową rat leasingowych zalicza się do kosztów uzyskania przychodu poniesionych przez podmiot<sup>23</sup>.

Opisany wyżej leasing finansowy jest właściwym leasingiem. Leasingobiorca odpowiedzialny jest za serwis oraz sprawne działanie urządzeń, ponosi on także ryzyko inwestycyjne. W przypadku leasingu operacyjnego, odpowiada on w zasadzie umowie dzierżawy. Leasingodawca ponosi tu pełne ryzyko oraz odpowiada za serwis i sprawne funkcjonowanie urządzeń. W każdym czasie umowa może zostać wypowiedziana. Wynajęcie samochodu na 2 miesiące oznacza leasing operacyjny, zaś wynajęcie na 5 lat jest leasingiem finansowym<sup>24</sup>.

W świetle przepisów Kodeksu cywilnego przedmiotem leasingu mogą być zarówno rzeczy ruchome, a więc np. urządzenia, maszyny, jak i nieruchomości – grunty, budynki. Podczas trwania

---

<sup>23</sup> J. Bereźnicka, *Kredyt i leasing – porównawcza analiza płatności* [w:] Zeszyty naukowe SGGW w Warszawie, *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, Warszawa 2008, s. 33.

<sup>24</sup> T. Kaczmarek, *Finanse przedsiębiorstw. Teoria i praktyka*, Warszawa 2014, s. 88.

umowy leasingu ich właścicielem pozostaje finansujący, a użytkownikiem korzystający. Leasing zwiększa możliwości rozwojowe leasingobiorcy oraz zwiększa zdolności produkcyjne przy stosunkowo niewielkim zaangażowaniu kapitału własnego. Należy zaznaczyć, że leasing może być źródłem finansowania zarówno nowych jak i używanych środków trwałych, a więc ten sposób finansowania z jednej strony otwiera dostęp do nowych technologii, zaś z drugiej daje możliwość uzyskania środków produkcji o różnym stopniu zużycia, w zależności od potrzeb leasingobiorcy<sup>25</sup>.

Leasing jest interesującą propozycją finansowania potrzeb inwestycyjnych małych i średnich przedsiębiorców przy niewielkim zaangażowaniu posiadanych środków własnych. Zaletą może być też uniknięcie skomplikowanej i czasochłonnej procedury kredytowej<sup>26</sup>.

Do zalet leasingu zalicza się:

- możliwość zwiększania mocy produkcyjnych bez posiadania własnego kapitału;
- nie są potrzebne zabezpieczenia, ponieważ przedmiot leasingu stanowi zabezpieczenie;
- nadążanie za postępem technicznym poprzez odpowiednie sformułowanie umowy jest możliwe;
- łatwiej jest ocenić płynność, ponieważ raty leasingowe się nie zmieniają;
- łatwiej jest otrzymać nowy kredyt, gdyż leasing nie obciąża firmy<sup>27</sup>.

Wadami leasingu są:

- koszty wyższe niż w przypadku zakupu środka trwałego;

---

<sup>25</sup> D. A. Mikulska, *Leasing finansowy jako źródło finansowania środków trwałych...*, *op. cit.*, s. 106.

<sup>26</sup> M. Matejun, K. Szymańska, *Finansowanie i wspomaganie rozwoju firm sektora MŚP...*, *op. cit.*, s. 221.

<sup>27</sup> T. Kaczmarek, *Finanse przedsiębiorstw. Teoria i praktyka...*, *op. cit.*, s. 89.

- brak możliwości dokonywania zmian bez zgody leasingodawcy;
- przedmiot można utracić przez kradzież lub pożar – wysoki koszt ubezpieczenia;
- dość wysokie koszty leasingu w porównaniu z kredytem;
- odpowiedzialność za przedmiot leasingu<sup>28</sup>.

Leasing jest szczególnym sposobem finansowania majątku przedsiębiorcy, który umożliwia używanie środków trwałych bez konieczności nabycia ich własności. Dzięki odpowiedniej umowie leasingu można sfinansować nawet bardzo duże przedsięwzięcia inwestycyjne bez naruszania własnych środków obrotowych. Elastyczny okres trwania umowy i struktury płatności pozwala na dopasowanie opłat leasingowych do potrzeb i sytuacji finansowej leasingobiorcy. W dodatku leasing dostępnych jest też dla tych małych i średnich przedsiębiorstw co nie posiadają zdolności kredytowej. Wynika to przede wszystkim z faktu, że środek trwały stanowi własność finansującego i tym samym jest zabezpieczeniem umowy<sup>29</sup>.

#### 4. Franchising (franczyza)

Franchising jest rodzajem współpracy pomiędzy przedsiębiorcami, w której jeden podmiot (franchisodawca) udostępnia swoje know-how oraz markę drugiemu podmiotowi – franchisobiorcy, który korzysta ze sprawdzonego pomysłu na działalność, a w zamian za to przekazuje określoną opłatę. Jest to współpraca mająca formę długookresowej umowy pomiędzy niezależnymi przedsiębiorcami<sup>30</sup>.

---

<sup>28</sup> H. Zadora, *Finanse małego przedsiębiorstwa w teorii i praktyce zarządzania*, Warszawa 2009, s. 111.

<sup>29</sup> D. A. Mikulska, *Leasing finansowy jako źródło finansowania środków trwałych...*, *op. cit.*, s. 111.

<sup>30</sup> M. Gębczyńska, *Franchising jako sposób rozwoju małego przedsiębiorstwa* [w:] *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Organizacja i zarządzanie* z. 70, nr 1909/2014, s. 133.

Franchising jest nietypową formą finansowania i poprzez pewne operacje np. możliwość pozyskania większych upustów przy zakupie towarów, obniżenie kosztów reklamy i promocji traktowany jest jako niekonwencjonalne źródło finansowania działalności małych i średnich przedsiębiorców<sup>31</sup>. Franchising według definicji Europejskiego Kodeksu Etycznego Franchisingu jest *systemem sprzedaży towarów, usług lub technologii, opartym na ścisłej i ciągłej współpracy pomiędzy prawnie oraz finansowo odrębnymi i niezależnymi przedsiębiorcami. Jego istota sprowadza się do tego, że jedna strona porozumienia (franchisodawca, organizator sieci) nadaje drugiej stronie (franchisobiorcy, uczestnikowi sieci) prawo, a jednocześnie nakłada na nią obowiązek prowadzenia działalności zgodnie ze swoją koncepcją*<sup>32</sup>.

Biorąc pod uwagę zakres stosowania franchisingu można dopatrywać się dwóch znaczeń tego terminu:

- umowa dystrybucyjna, która uzupełniona jest o prawo używania przez dystrybutora znaku handlowego producenta (znaczenie wąskie),
- umowa, na mocy której jedna strona przekazuje drugiej stronie prawo posługiwania się jej nazwą handlową, udziela jej porad i wsparcia w prowadzeniu działalności gospodarczej oraz nadzoruje jej działalność, zachowując odrębność obu stron (szersze znaczenie)<sup>33</sup>.

Zawierając umowę franchisingową franchisobiorca uzyskuje prawo do funkcjonowania na rynku pod znakiem towarowym macierzystego przedsiębiorcy, a także ma możliwość z korzystania z jego doświadczenia, reputacji, know-how i image'u. W taki spo-

---

<sup>31</sup> D. Czerwińska-Kayzer, *Alternatywne źródła finansowania długoterminowego w małych i średnich przedsiębiorstwach* [w:] Roczniki naukowe AR w Poznaniu, Zeszyt CCCLXXVII (2006), s. 71.

<sup>32</sup> A. Antonowicz, *Wykorzystanie franchisingu w finansowaniu działalności przedsiębiorstw* [w:] Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 2008, nr 66, s. 75.

<sup>33</sup> M. Gębczyńska, *Franchising jako sposób rozwoju małego przedsiębiorstwa...*, *op. cit.*, s. 133.

sób franchising zmniejsza ryzyko wejścia nowego podmiotu na rynek oraz redukuje ryzyko niepowodzenia przedsięwzięcia. Franchisobiorca, pomimo tego, że pozostaje niezależnym przedsiębiorcą korzysta ze sprawdzonego już wcześniej sposobu na biznes oraz partycypuje w renomie i sukcesie całej sieci. Najistotniejszą zaletą franchisingu z punktu widzenia przystępującego do sieci jest fakt, że nie jest on zobligowany do posiadania zarówno doświadczenia jak i wiedzy w prowadzeniu działalności gospodarczej. Franchisodawca zapewnia franchisobiorcy i jego pracownikom szkolenia, a także stałą pomoc o charakterze organizacyjnym i technicznym<sup>34</sup>.

Również Polska Organizacja Franchisodawców definiuje pojęcie franchising. Dla celów odróżnienia prowadzonej działalności na podstawie franczyzy od innych systemów dystrybucji oraz rozróżnienia franchisodawców od innych przedsiębiorców przyjmuje się, że cechami wyróżniającymi franchising, oprócz cech wskazanych w Kodeksie Etyki Franchisingu są m.in.:

- niezależność gospodarcza, organizacyjna oraz prawna franchisobiorcy względem franchisodawcy – odzwierciedleniem tego jest to, że na gruncie polskiego systemu prawnego, w przypadku działalności w ramach franczyzy adresowanej do konsumentów franchisobiorcy posiadają własne kasy rejestrujące;
- trwały, kontraktowy stosunek umowny, który łączy franchisodawcę z franchisobiorcą. Wynika z niego obowiązek franchisodawcy do przekazywania franchisobiorcy know-how przez cały okres obowiązywania umowy, w sposób ciągły. Franchisobiorca ma również obowiązek uiszczania opłat francyzowych lub też innych świadczeń na rzecz franchisodawcy w sposób uzgodniony pomiędzy stronami<sup>35</sup>.

Franchising jako źródło finansowania działalności należy traktować przede wszystkim z punktu widzenia franchisodawcy. Or-

---

<sup>34</sup> A. Antonowicz, *Wykorzystanie franchisingu w finansowaniu działalności przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 75.

<sup>35</sup> M. Gębczyńska, *Franchising jako sposób rozwoju małego przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 134.

organizator sieci, pomimo tego, że jest przedsiębiorcą, posiadającym określoną renomę oraz rozpoznawalną na rynku markę nie zawsze ma ochotę, albo nie zawsze jest w stanie inwestować własne środki w rozwój przedsiębiorstwa. Wykorzystanie umowy franchisingu daje mu szansę na ekspansję terytorialną wykorzystując przy tym fundusze kontrahenta. To franchisobiorca ponosi koszty zakupu licencji, a także koszty zakupu i wyposażenia placówki franchisingowej. Również wynagrodzenie, które otrzymuje franchisodawca, podpisując umowę franchisingową stanowi jego dodatkowe źródło dochodu, dzięki opłatom wnoszonym przez franchisobiorców<sup>36</sup>.

Franchising, jako źródło finansowania przedsiębiorcy można również traktować z punktu widzenia uczestnika sieci i nie budzi to większych wątpliwości. Zawarcie umowy franchisingu pozwala na rozpoczęcie działalności gospodarczej na określonej skali z niższym kapitałem niż ten, który przedsiębiorca musiałby zainwestować, gdyby chciał prowadzić samodzielnie działalność. Oprócz tego, poprzez podpisanie umowy franchisingowej przedsiębiorca uzyskuje wiele przywilejów, dzięki którym ma mniejsze wydatki związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa. Przykładem tego może być chociażby obniżenie kosztów reklamy i promocji. Przystępując do sieci franchisobiorca nie musi inwestować w promocję i reklamę własnej placówki, ponieważ sieć, do której przystąpił jest już znana na rynku. Dużą korzyścią dla franchisobiorcy pozostaje również stosowanie polityki odroczonej płatności przez organizatora sieci, dzięki której większy jest poziom środków obrotowych, które pozostają w dyspozycji korzystającego z sieci<sup>37</sup>.

Franchising daje możliwość małym i średnim przedsiębiorcom na szybki rozwój swojej działalności, dzięki działaniu pod marką, która jest znana na rynku. Współpraca w ramach franchisingu korzystna jest dla obydwu stron umowy. Dla franchisobiorcy są to

---

<sup>36</sup> A. Antonowicz, *Wykorzystanie franchisingu w finansowaniu działalności przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 76.

<sup>37</sup> *Ibidem*, s. 77.

korzyści wynikające z udziału w programach szkoleniowych, na których zdobywa się m.in. wiedzę z marketingu czy też księgowości, ponadto franchisobiorca motywowany jest przez franchisodawcę, czerpie korzyści z działania pod jego marką i korzystania z jego reputacji. Dla franchisobiorcy korzyścią jest niższy nakład środków finansowych z rozpoczęciem działalności, niż w sytuacji, gdy rozpoczynałby tę działalność samodzielnie<sup>38</sup>.

---

<sup>38</sup> M. Gębczyńska, *Franchising jako sposób rozwoju małego przedsiębiorstwa...*, *op. cit.*, s. 140.