

AGNIESZKA CZAJKOWSKA

KREDYTOWANIE PRZEDSIĘBIORCÓW INDYWIDUALNYCH

— SPECYFIKA, PROCESY, POLITYKA



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

AGNIESZKA CZAJKOWSKA

**KREDYTOWANIE
PRZEDSIĘBIORCÓW
INDYWIDUALNYCH**



40 LAT
WYDAWNICTWA
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

AGNIESZKA CZAJKOWSKA

KREDYTOWANIE PRZEDSIĘBIORCÓW INDYWIDUALNYCH

– SPECYFIKA, PROCESY, POLITYKA



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

ŁÓDŹ 2013

Agnieszka Czajkowska – Zakład Finansów Korporacji, Instytut Finansów
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki
90-214 Łódź, ul. Rewolucji 1905 r. nr 39
e-mail: agnieszka.czajkowska@uni.lodz.pl

RECENZENT

Stanisław Flejterski

REDAKTOR WYDAWNICTWA UŁ

Dorota Stępień

SKŁAD I ŁAMANIE

AGENT PR

PROJEKT OKŁADKI

Lukasz Orzechowski

© Copyright by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2013

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
Wydanie I. W.06106.13.0.H

ISBN (wersja drukowana) 978-83-7525-878-3
ISBN (ebook) 978-83-7969-143-2

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
90-131 Łódź, ul. Lindleya 8
www.wydawnictwo.uni.lodz.pl
e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl
tel. (42) 665 58 63, faks (42) 665 58 62

SPIS TREŚCI

Wstęp	7
ROZDZIAŁ 1. Specyfika przedsiębiorców indywidualnych oraz polityka kredytowa banków – przegląd teorii	11
1.1. Identyfikacja przedsiębiorców indywidualnych jako podsektora gospodarstw domowych oraz mikroprzedsiębiorców	11
1.2. Wpływ form organizacyjno-prawnych przedsiębiorców indywidualnych na współpracę z bankami	23
1.3. Rola mikroprzedsiębiorstw w gospodarce	31
1.4. Mikroprzedsiębiorstwa w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej	39
1.5. Znaczenie kredytów bankowych w porównaniu z innymi źródłami finansowania działalności przedsiębiorców indywidualnych	49
1.6. Rodzaje kredytów bankowych dla przedsiębiorców indywidualnych	59
1.7. Istota misji oraz strategii działania w kontekście kształtowania polityki kredytowej banków	71
1.7.1. Konkurencyjne uwarunkowania działalności kredytowej banków	71
1.7.2. Misja i cele banków	76
1.7.3. Rodzaje strategii marketingowych banków	81
1.7.4. Istota polityki kredytowej	91
1.8. Determinanty współpracy przedsiębiorców indywidualnych i kredytodawców w świetle polityk banków	98
1.8.1. Problemy wyboru banku-kredytodawcy	98
1.8.2. Współczesne trendy polityk banków w zakresie współpracy z przedsiębiorcami	103
1.8.3. Segmentacja przedsiębiorców indywidualnych	106
ROZDZIAŁ 2. Procesy oceny zdolności kredytowej i obsługi kredytów przedsiębiorców indywidualnych	117
2.1. Procesy negocjacji i zakres weryfikacji formalno-prawnej dokumentacji kredytowej	117
2.2. Pojęcie i metodyka badania zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych	126
2.2.1. Idea oceny zdolności kredytowej	126
2.2.2. Specyfika oceny zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych	130
2.2.3. Kategorie zdolności kredytowej i metody jej oceny	133
2.3. Wstępna analiza uproszczonej sprawozdawczości finansowej	138
2.3.1. Sprawozdawczość przedsiębiorców indywidualnych jako podstawa analizy	138
2.3.2. Celowość analizy ekonomiczno-finansowej w procesie oceny zdolności kredytowej	140
2.3.3. Wykorzystanie analizy wskaźnikowej do oceny czynników obiektywnych	142
2.4. Ocena zdolności kredytowej przedsiębiorców w oparciu o metodę punktową	146
2.5. Prawa i obowiązki wynikające z zawarcia umowy kredytu	152
2.6. Monitoring kredytów udzielonych przedsiębiorcom indywidualnym	163

2.7. Identyfikacja barier kredytowych	168
2.7.1. Zakres barier ograniczających powstawanie i rozwój przedsiębiorstw	168
2.7.2. Bariery związane z uzyskaniem kredytów przez mikroprzedsiębiorstwa	172
2.7.3. Przyczyny ograniczeń kredytowych w opiniach banków	182
2.8. Specyfika ryzyka kredytowania przedsiębiorców indywidualnych	191
2.8.1. Istota ryzyka kredytowego	191
2.8.2. Rodzaje i źródła ryzyka kredytowania przedsiębiorców	194
2.8.3. Konsekwencje kredytowania podmiotów rozpoczynających oraz rozwijających działalność gospodarczą	204
2.9. Preferencje banków i przedsiębiorców indywidualnych w zakresie doboru zabezpieczeń spłaty kredytów	206
ROZDZIAŁ 3. Analiza polityki kredytowania przedsiębiorców indywidualnych w świetle badań	223
3.1. Uwarunkowania popytu i podaży kredytów	223
3.1.1. Zapotrzebowanie przedsiębiorców indywidualnych na kredyty	223
3.1.2. Czynniki kształtujące podaż kredytów	233
3.2. Struktura zadłużenia przedsiębiorców indywidualnych	239
3.2.1. Kredyty oferowane przez banki przedsiębiorcom indywidualnym	239
3.2.2. Struktura walutowa kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych	249
3.3. Jakość należności bankowych od przedsiębiorców indywidualnych	251
3.4. Wpływ polityki kredytowej banków na popyt przedsiębiorców na kredyty	261
3.5. Wykorzystanie kredytów bankowych przez sektor MMSP w krajach Unii Europejskiej	277
3.6. Ocena polityki kredytowej banków przez przedsiębiorców indywidualnych – wyniki własnych badań ankietowych	288
3.6.1. Zakres i metodyka badań oraz charakterystyka respondentów	288
3.6.2. Ocena wyników i wnioski z badań	293
3.6.3. Analiza postulatów przedsiębiorców indywidualnych wobec polityki kredytowej banków	308
3.7. Model metody punktowej oceny zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych	310
3.7.1. Metodyka badania	310
3.7.2. Studia przypadków	325
Zakończenie	331
Załącznik	341
Spis tabel, wykresów i schematów	349
Summary	353
Bibliografia	355
Od Redakcji	383

WSTĘP

Obszar badawczy rozprawy obejmuje analizę procesów zachodzących na rynku kredytowym w zakresie obsługi przedsiębiorców indywidualnych, jego rozwoju i zasad funkcjonowania w kontekście tworzenia współczesnych polityk kredytowych banków. Ponadto problematyka pracy dotyczy oceny zdolności kredytowej mikroprzedsiębiorców jako istotnego czynnika ograniczania ryzyka kredytowego. Przedsiębiorcom indywidualnym nie wystarczają własne środki finansowe do realizacji celów gospodarczych, dlatego potrzebują zewnętrznych źródeł finansowania, którymi najczęściej są kredyty bankowe, służące zarówno finansowaniu działalności bieżącej, jak i potrzeb rozwojowych. Banki w swoich strategiach rozwoju powinny uwzględnić zapotrzebowanie przedsiębiorców na kredyty i inne usługi finansowe.

Tematyka kredytowania przedsiębiorców indywidualnych nie była dotąd przedmiotem kompleksowych, pogłębionych badań w literaturze polskiej ani zagranicznej. Przedsiębiorcy indywidualni stanowią podsektor na rynku kredytowym wyodrębniany w sprawozdawczości banków od 2002 r., ale dotychczas nie poświęcono im wystarczającej uwagi. Większość analiz skoncentrowana jest na całym sektorze gospodarstw domowych lub sektorze MMSP (mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw). Analiza polityki kredytowej wobec przedsiębiorców indywidualnych jest innowacją zarówno w teorii, jak i praktyce gospodarczej.

Głównym celem rozprawy jest analiza i ocena procesów kredytowych w kontekście kształtowania polityki kredytowej współczesnych banków i jej realizacji wobec przedsiębiorców indywidualnych w latach 2002–2009 oraz zaprezentowanie budowy modelu metody punktowej oceny zdolności kredytowej podmiotów tego podsektora.

Cele pośrednie pracy obejmują realizację następujących problemów badawczych:

- systematyka metod oceny zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych;
- przedstawienie rynkowych uwarunkowań zapotrzebowania na kredyty przez przedsiębiorców indywidualnych jako istotnej formy finansowania potrzeb tego podsektora oraz określenie jakości i znaczenia tych należności w portfelach banków;
- sprecyzowanie roli strategii marketingowych w działalności kredytowej banku;

- prezentacja, selekcja i ocena narzędzi służących badaniu zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych, a także wskazanie trudności w ocenie tych zróżnicowanych podmiotów za pomocą standardowych metod bankowych oraz ich wykorzystanie w procesie doskonalenia narzędzi służących zmniejszaniu ryzyka kredytowego;

- analiza kryteriów i warunków udzielania kredytów przedsiębiorcom indywidualnym, wniosku o udzielenie kredytu, wzajemnych praw i obowiązków stron umowy kredytowej, zasad spłaty kredytu i ewentualnych ich zmian, wypowiedzenia kredytu oraz determinant wyboru zabezpieczenia spłaty kredytu;

- badanie kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych w Polsce w latach 2002–2009 – w kontekście struktury i dynamiki tych należności (pod względem ilości, wartości, rodzajów, waluty, jakości należności oraz tendencji rozwojowych rynku);

- diagnoza kredytowania mikroprzedsiębiorców w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej;

- analiza opinii przedsiębiorców indywidualnych na temat aktualnej polityki kredytowej.

Podstawową hipotezą badawczą jest stwierdzenie, że kredyty bankowe są dla przedsiębiorców indywidualnych główną formą finansowania obcego oraz odgrywają istotną rolę w działalności banków. Ponadto hipoteza zakłada, że konieczne jest dostosowywanie procesów i polityki kredytowej banków do rosnących potrzeb najmniejszych podmiotów gospodarczych. Tworzenie odpowiednich polityk kredytowych wobec podsektora przedsiębiorców indywidualnych może zapewnić przewagę strategiczną na rynku, który staje się coraz bardziej konkurencyjny, dlatego banki powinny oferować kredyty na atrakcyjniejszych warunkach.

Hipotezami cząstkowymi są:

- mimo trudności w ocenie zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych – ze względu na ograniczoność informacji dostępnych bankowi o działalności gospodarczej i sytuacji finansowej rodziny przedsiębiorcy-wnioskodawcy – bankowe metody takiej oceny są skuteczne i można je stosować dla potrzeb szacowania ryzyka kredytowego większości podmiotów;

- minimalizacja ryzyka wymaga spełnienia wielu warunków, takich jak: wytyczenie jasno określonej polityki kredytowej i konsekwentne jej stosowanie, dostosowywanie do zmieniających się warunków zewnętrznych oraz wewnętrznych możliwości każdego banku, zapewnienie profesjonalnej obsady kadrowej, zaś wybór rodzaju zabezpieczenia kredytu należy do banku jako wierzyciela i uzależniony jest głównie od oceny stopnia ryzyka oraz wyników analizy formalnej i merytorycznej.

Praca została napisana w oparciu o literaturę przedmiotu obejmującą pozycje książkowe z zakresu różnych dyscyplin naukowych: bankowości, finansów przedsiębiorstw, zarządzania i marketingu, prawa. Ponadto wykorzystano akty prawne, artykuły prasowe zawarte w czasopismach krajowych i zagranicznych,

materiały internetowe, w tym elektroniczne wersje periodyków ekonomicznych. Analizy zostały oparte głównie o dane z dokumentów Narodowego Banku Polskiego, Komisji Nadzoru Finansowego, Głównego Urzędu Statystycznego oraz wyniki własnych badań ankietowych. Praca jest także efektem przemyśleń autorki opartych na badaniach, doświadczeniach zawodowych i dyskusjach z przedsiębiorcami oraz praktykami bankowymi. W opracowaniu dokonano krytycznej analizy piśmiennictwa i materiałów źródłowych, w szczególności aktualnych i historycznych informacji na stronach internetowych banków, wyników badań marketingowych przeprowadzonych przez banki, instytuty badawcze oraz porównawczej analizy wybranych charakterystyk rynku kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych.

Do oceny zebranego materiału w pracy wykorzystano: metody statystyczne (dynamiki, struktury, mediany, dominanty i in.), metody opisowe, porównawcze (z uwzględnieniem analizy historycznej i komparatywnej), analizę systemową (sformułowanie problemu badania, eksploracja, interpretacja, sugestia działania) oraz analizę dedukcyjną i indukcyjną. Ponadto w rozprawie zaprezentowano metody i techniki badawcze, takie jak: analiza ilościowa i jakościowa zdolności kredytowej oraz dokumentacji kredytowej banków, analiza sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa na podstawie uproszczonych sprawozdań finansowych z syntezą przyczynowo-skutkową, analiza wskaźnikowa, metoda punktowa, analiza wyników własnych badań ankietowych.

Monografia składa się ze: wstępu, trzech rozdziałów, zakończenia, załącznika, spisu tabel, wykresów i schematów, summary oraz bibliografii.

W pierwszym rozdziale przedstawiono specyfikę podsektora przedsiębiorców indywidualnych (jako części składowej sektora gospodarstw domowych, także sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw), w szczególności w zakresie jego gospodarki finansowej. Poza tym dokonano oceny roli mikroprzedsiębiorstw w gospodarce polskiej pod względem ich liczebności, zatrudnienia, udziału w tworzeniu PKB, dominującej roli w wybranych branżach, wyników finansowych. W kolejnej części rozdziału podjęto próbę prezentacji polskich mikroprzedsiębiorstw na tle mikrofirm Unii Europejskiej. Następnie zaprezentowano znaczenie oraz rodzaje kredytów bankowych oferowanych przedsiębiorcom indywidualnym. Rozdział pierwszy poświęcono także zasadom kształtowania misji, polityki kredytowej i strategii działania banków w warunkach konkurencji. Ponadto ukazano kryteria wyboru banku-kredytodawcy przez przedsiębiorców oraz uzasadniono potrzebę dostosowania polityki kredytowej do wymagań współczesnych klientów. Poza tym dokonano charakterystyki podsektora przedsiębiorców indywidualnych jako kredytobiorców.

W drugim rozdziale poruszono teoretyczne i empiryczne zagadnienia dotyczące specyfiki procesu oceny zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych oraz zabezpieczenia przed ryzykiem kredytowym. Punktem wyjścia jest charakterystyka roli procesów negocjacji oraz weryfikacji formalnej dokumentacji klienta

i inspekcji u wnioskodawcy. Następnie scharakteryzowano wybrane aspekty metodyki badania zdolności kredytowej. Dalsza część rozdziału jest próbą ilustracji metod badania zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych, w tym: wstępnej analizy uproszczonej sprawozdawczości finansowej, analizy wskaźnikowej oraz metody punktowej. Kolejne podrozdziały poświęcono zasadom udzielania i obsługi kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych, w szczególności poruszono problematykę podjęcia decyzji o udzieleniu bądź odmowie udzielenia kredytu, procedurze zawierania umowy kredytowej oraz regułom wykorzystania kredytu. Następnie ukazano formy zabezpieczenia przed ryzykiem kredytowym. Najpierw opisano zakres monitoringu kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych. W kolejnym podrozdziale przedstawiono bariery kredytowe postrzegane przez bankowców jako źródło ryzyka kredytowego, zaś kredytobiorców – jako czynnik ograniczający powstawanie i rozwój przedsiębiorstw. W końcowej części rozdziału zaprezentowano zagadnienia związane z ryzykiem kredytowym i metody jego minimalizacji, m.in. dzięki zarządzaniu ryzykiem oraz poprzez dobór prawnych zabezpieczeń kredytów.

W trzecim rozdziale przeprowadzono analizę polityki kredytowania przedsiębiorców indywidualnych w latach 2002–2009. Na początku określono uwarunkowania zapotrzebowania przedsiębiorców indywidualnych na kredyty oraz podaży kredytów bankowych. Później oceniono strukturę i zakres zadłużenia przedsiębiorców indywidualnych w bankach z tytułu kredytów złotych i walutowych. Kolejny podrozdział poświęcono problemowi jakości należności bankowych od przedsiębiorców indywidualnych, popytu na kredyty oraz polityki kredytowej względem najmniejszych podmiotów gospodarczych. W następnym podrozdziale przeprowadzono analizę wybranych aspektów kredytowania mikroprzedsiębiorców w Unii Europejskiej. Dalsza część rozdziału zawiera ocenę wyników badań ankietowych na temat opinii przedsiębiorców indywidualnych o polityce kredytowej banków. Na końcu zaprezentowano autorski model metody punktowej służący do oceny zdolności kredytowej przedsiębiorców indywidualnych oraz przykłady jego zastosowania. Podsumowaniem rozważań są konkluzje i postulaty przedstawione w zakończeniu.

ROZDZIAŁ 1

SPECYFIKA PRZEDSIĘBIORCÓW INDYWIDUALNYCH ORAZ POLITYKA KREDYTOWA BANKÓW – PRZEGLĄD TEORII

1.1. Identyfikacja przedsiębiorców indywidualnych jako podsektora gospodarstw domowych oraz mikroprzedsiębiorców

Przedsiębiorcy indywidualni są częścią gospodarstw domowych, jak również należą do sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw¹. Narodowy Bank Polski, w ramach wdrażania standardów Europejskiego Banku Centralnego, zmodyfikował zasady klasyfikacji sektorowej podmiotów, dostosowując je do wymogów ESA95². Zgodnie z definicją NBP wyróżnia się następujące podsektory gospodarstw domowych³:

- osoby prywatne – osoby fizyczne, z wyjątkiem osób prowadzących działalność gospodarczą, zakwalifikowanych do grupy przedsiębiorców indywidualnych lub rolników indywidualnych;
- rolnicy indywidualni – osoby fizyczne, których głównym źródłem dochodów jest produkcja rolnicza, a ich działalność nie jest zarejestrowana w formie przedsiębiorstwa, spółki, spółdzielni lub grupy producenckiej;
- przedsiębiorcy indywidualni – osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na własny rachunek, zatrudniające do 9 osób, którym dany bank świadczy usługi związane z ich działalnością⁴ (np. przedstawiciele wolnych zawodów,

¹ Zmiany w klasyfikacji sektorowych podmiotów, nastąpiły z dniem 1 marca 2002 r. Wcześniej przedsiębiorcy indywidualni byli zaliczani do sektora niefinansowego jako podsektor przedsiębiorstw.

² G. Rytelewska, E. Huszczonek, *Zmiany w popycie na kredyt gospodarstw domowych*, Narodowy Bank Polski, „Materiały i Studia” 2004, nr 172, s. 9.

³ Opracowanie na podstawie: Narodowy Bank Polski, „Biuletyn Informacyjny” 2004, nr 8, s. 65; Narodowy Bank Polski, „Biuletyn Informacyjny NBP”, czerwiec 2006, nr 1, s. 66; *Instrukcja wypełniania formularzy sprawozdawczych dla potrzeb Europejskiego Banku Centralnego Statystyka Stanów (ECCXX)*, Narodowy Bank Polski, s. 8, www.nbp.pl, aktualizacja: 21.04.2010.

⁴ Wielkość zatrudnienia obejmuje osoby zatrudnione na podstawie stosunku pracy (umowa o pracę, mianowanie, powołanie lub wybór) łącznie z właścicielem i współwłaścicielami podmiotu prowadzącego działalność gospodarczą (jeżeli w podmiocie pracują) oraz pomagającymi członkami rodzin.

jeśli spełniają ww. warunki). Zaliczyć tu należy także niepubliczne zakłady opieki zdrowotnej oraz szkoły niepubliczne prowadzone przez osoby fizyczne, o ile zatrudniają do 9 osób włącznie.

Oprócz uwzględniania wytycznych NBP, banki precyzują, że *przedsiębiorca indywidualny* to osoba fizyczna, która prowadzi działalność gospodarczą zgodnie z ustawą o swobodzie działalności gospodarczej⁵, samodzielnie (we własnym imieniu) lub wspólnie z innymi osobami fizycznymi (przedsiębiorcami), tj. albo w ramach przedsiębiorstwa tworzonego przez kilka takich osób i nieposiadającego szczególnej formy prawnej, albo też w ramach spółki cywilnej, spółki jawnej lub spółki partnerskiej, w której osoba ta jest jednym ze współników lub partnerów⁶. Przedsiębiorca indywidualny nie prowadzi ksiąg rachunkowych, a podatek dochodowy z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej rozlicza w formie karty podatkowej, zryczałtowanego podatku od przychodów ewidencjonowanych lub na podstawie podatkowej księgi przychodów i rozchodów. Osoba fizyczna, która posiada powyższe cechy, ubiegając się o kredytowanie swojej działalności gospodarczej, jest zaliczana przez bank do podsektora przedsiębiorców indywidualnych.

Zgodnie z przyjętą metodyką Europejskiego Systemu Rachunków Narodowych (ang. *European System of Account* – ESA), gospodarstwa domowe jako sektor instytucjonalny występują zarówno na rynku dóbr konsumpcyjnych, jak i produkcyjnych. Do gospodarstw domowych zakwalifikowano zakłady prowadzące działalność gospodarczą, niemające osobowości prawnej, należące do jednego lub kilku członków tego samego gospodarstwa domowego, z wyjątkiem sytuacji, w której zakład został sklasyfikowany jako przedsiębiorstwo⁷. Sektor gospodarstw domowych obejmuje zarówno gospodarstwa domowe będące wyłącznie konsumentami, jak i osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą⁸.

Ponieważ przedsiębiorcy indywidualni są zaliczani do gospodarstw domowych, dlatego w dalszej części wyjaśnione zostaną podstawowe pojęcia związane z tym sektorem z ekonomicznego punktu widzenia, jak również wskazane klasyfikacje uwzględniające aspekty prawne, ekonomiczne i socjologiczne.

⁵ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. z 2004 r., Nr 173, poz. 1807.

⁶ Podobne założenia mogłyby być przyjęte do spółek komandytowych i komandytowo-akcyjnych, o ile komplementariuszami byłyby osoby fizyczne i zatrudniały mniej niż 10 osób. Jednakże w tych firmach występuje konieczność prowadzenia ksiąg handlowych, co uniemożliwia zaliczenie ich do przedsiębiorców indywidualnych.

⁷ Do sektora gospodarstw domowych zaliczono gospodarstwa rolników indywidualnych oraz zakłady osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą (poza rolnictwem) z liczbą pracujących do 5 osób (do końca 1999 r.) oraz do 9 osób (od 2000 r.) i prowadzących uproszczoną ewidencję księgową, a także osób fizycznych wykonujących wolne zawody.

⁸ G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A., Warszawa 2005, s. 21.

Gospodarstwo domowe tworzą jego członkowie, których cechy demograficzne, społeczne i zawodowe są podstawą ich zróżnicowania. To zespół osób razem zamieszkujących i wspólnie się utrzymujących, który posiada wspólny budżet i wspólnie nim rozporządza. W większości przypadków osoby prowadzące wspólne gospodarstwo domowe stanowią rodzinę. Osoby samotne, utrzymujące się samodzielnie to jednoosobowe gospodarstwa domowe.

Na podstawie wytycznych Unii Europejskiej banki wykorzystują dla celów statystycznych ekonomiczną definicję gospodarstwa domowego, zgodnie z którą to „jednostka lub grupa osób razem zamieszkujących i wspólnie utrzymujących się, powiązanych ze sobą najczęściej więzami rodzinnymi. W ramach gospodarstw domowych są realizowane ekonomiczne funkcje rodziny: produkcyjna (wytwarzanie dóbr i usług), aktywizacja zawodowa (np. w rodzinnym warsztacie pracy) oraz konsumpcyjna (wydawanie dochodów na spożycie dóbr i usług zaspokajających potrzeby członków gospodarstwa domowego)”⁹. Gospodarstwem domowym w Systemie Rachunków Narodowych jest każda grupa osób, które mieszkają razem i podejmują wspólne decyzje ekonomiczne dotyczące m.in. spożycia, oszczędności oraz ilości świadczonej pracy¹⁰.

Z ekonomicznego punktu widzenia gospodarstwo domowe to najmniejsza grupa ludzi, która posiada wspólny budżet i wspólnie nim rozporządza. Gospodarstwa domowe stanowią wyodrębnione oraz ekonomicznie samodzielne mikroprzedsiębiorstwa, które mają specyficzne cechy odróżniające je od innych podmiotów ekonomicznych. Są jednostkami działającymi głównie w sferze spożycia, a nie (z wyjątkiem gospodarstw rolników i rzemieślników) bezpośrednim ogniwem produkcji społecznej¹¹. Zasadniczą cechą gospodarstwa domowego jest wspólne gospodarowanie w wyniku łączenia dochodów, dla zaspokojenia zarówno indywidualnych, jak i wspólnych potrzeb¹². „Gospodarstwo domowe jest to najpowszechniejszy i najbardziej trwały podmiot gospodarujący, opierający swoją działalność na własnych środkach materialnych i sile roboczej swoich członków”¹³. W ujęciu przedmiotowym gospodarstwo domowe jest podstawą egzystencji ekonomicznej, którą stanowią: mieszkanie, jego wyposażenie i różne formy dochodów pieniężnych¹⁴.

⁹ *Ekonomiczna definicja gospodarstwa domowego*, Narodowy Bank Polski, www.nbportal.pl, aktualizacja: 20.02.2006.

¹⁰ *Gospodarstwo domowe, słownik ekonomiczny*, Narodowy Bank Polski, www.nbportal.pl, na dzień: 12.11.2009.

¹¹ R. Milewski, *Elementarne zagadnienia z ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 97.

¹² T. Orłowski, *Nowy leksykon ekonomiczny*, Oficyna Wydawnicza Graf-Punkt, Warszawa 1998, s. 19.

¹³ J. Altkorn, T. Kramer (red.), *Leksykon marketingu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998, s. 87.

¹⁴ J. Kramer (red.), *Zachowania podmiotów rynkowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999, s. 34.

Współczesne systemy ekonomiczne mają charakter zmonetaryzowany (pieniężny), co oznacza, że podmioty sfery realnej (w tym gospodarstwa domowe) prowadzą gospodarkę finansową, tzn. gromadzą i wydają środki pieniężne oraz lokują ich nadwyżki i zaciągają kredyty oraz pożyczki lub w inny sposób gromadzą niezbędne im fundusze¹⁵. Gospodarstwa domowe są istotnym podmiotem systemu finansowego, wysoce złożonym podsystemem systemu ekonomicznego i społecznego, którego cechą jest możliwość współtworzenia pieniądza przez gospodarstwa domowe i inne niefinansowe podmioty gospodarcze oraz możliwość przepływu strumieni pieniężnych między nimi¹⁶.

Na oznaczenie osób lub jednostek organizacyjnych prowadzących działalność gospodarczą używa się wielu określeń. Najbardziej popularne to: przedsiębiorca, biznesmen, kupiec. Ekonomisci, socjologowie, psychologowie, ludzie biznesu, politycy i praktycy mają różne koncepcje pojmowania i definiowania przedsiębiorcy. Poniżej zostaną przedstawione podstawowe pojęcia dotyczące przedsiębiorców zgodne z regulacjami prawnymi.

Podstawowym aktem prawnym określającym zasady funkcjonowania przedsiębiorstw w Polsce jest ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, która określa zasady podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce. Zasady ustawy odnoszą się zarówno do osób fizycznych prowadzących działalność choćby mniejszych rozmiarów, jak też do przedsiębiorstw państwowych, spółek handlowych.

„Działalnością gospodarczą jest zarobkowa działalność wytwórcza, handlowa, budowlana, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i eksploatacja zasobów naturalnych, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły”¹⁷. Z definicji tej wynika, że działalność gospodarcza posiada następujące cechy: zarobkowy charakter, określony profil wykonywanych czynności (działalność wytwórcza, handlowa, usługowa, wydobywcza itp.), strukturę organizacyjną (tj. terytorialną – siedziba, adres prowadzenia działalności; kadrową – określenie warunków pracy i płacy, czasu pracy, podział praw i obowiązków), ciągłość.

W ustawie o swobodzie działalności gospodarczej podmiot realizujący działalność gospodarczą nazywany jest „przedsiębiorcą”¹⁸. Przedsiębiorstwa są zróżnicowane

¹⁵ G. Rytelewska (red.), *Bankowość detaliczna – potrzeby, szanse i zagrożenia*, *op. cit.*, s. 21.

¹⁶ B. Świecka, *Detaliczna bankowość elektroniczna*, CeDeWu.pl Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2007, s. 25; B. Świecka, *Bankructwa gospodarstw domowych – perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa 2008, s. 11.

¹⁷ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, *op. cit.*, art. 2.

¹⁸ „Przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą. Za przedsiębiorców uznaje się także wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej”. Cyt za: Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, *op. cit.*, art. 4 ust. 1, 2.

pod względem rozmiarów i form własności¹⁹. Przedsiębiorca powinien zajmować się zawodowo kierowaniem przedsiębiorstwem, musi być uprawniony do podejmowania strategicznych decyzji gospodarczych, a także powinien spełniać wszystkie istotne funkcje przedsiębiorcze. Spełnianie tych funkcji nazwać można przedsiębiorczością, która wyraża się w zdolności przewidywania skutków decyzji gospodarczych, a także istniejącego ryzyka związanego ze skłonnością do przełamywania rutyny i wprowadzania postępu organizacyjnego, naukowego, technicznego²⁰, czyli innowacyjności²¹. Przedsiębiorca jest człowiekiem aktywnym i ekspresywnym, który w często nieprzyjnym otoczeniu dostrzega sprzyjające okazje i wykorzystuje je oraz jest siłą motoryczną zmian i postępu²². Przedsiębiorczość zawiera w sobie nie tylko aspekty ekonomiczne, technologiczne, ale także kulturowe i psychologiczne. Dla ekonomisty przedsiębiorca będzie innowatorem zdolnym połączyć czynniki produkcji, aby osiągnąć zamierzone cele i powiększyć posiadaną wartość. Psycholodzy i socjologowie natomiast skupiają się na osobowości przedsiębiorcy i czynnikach wpływających i powodujących jego zachowanie²³.

Przedsiębiorcami zostają osoby pełnoletnie, które nie zostały ograniczone w swojej zdolności do czynności prawnych. Przepisy dotyczące osób fizycznych są zawarte w ustawie z dnia 23 kwietnia 1964 roku kodeks cywilny²⁴. Pełną zdolność do czynności prawnych nabywa się z chwilą uzyskania pełnoletności. Zdolnością prawną jest możliwość nabywania praw i zaciągania zobowiązań²⁵. „Przedsiębiorca działa pod firmą. Firmę ujawnia się we właściwym rejestrze²⁶, chyba że przepisy odrębne stanowią inaczej²⁷. „Firma przedsiębiorcy powinna

¹⁹ Teoria ekonomii, socjologia, nauka o organizacji i zarządzaniu, cybernetyka oraz prawo odmiennie definiują i interpretują pojęcie przedsiębiorstwa. Por. S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo, podstawy nauki o przedsiębiorstwie, teorie i praktyka zarządzania*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń 2002, s. 39–42.

²⁰ J. Głowczyk, *Uniwersalny słownik ekonomiczny*, Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna i Fundacja Innowacja, Warszawa 2000, s. 292.

²¹ Szerzej: A. Czajkowska, *Innowacyjność polskiego sektora MSP*, [w:] S. Lachiewicz, A. Adamik, M. Matejun, (red.), *Zarządzanie innowacjami w przedsiębiorstwie*, Monografie Politechniki Łódzkiej, Łódź 2008, s. 169–178.

²² J. Brzóska, K. Pałucha, J. Pyka, A. Szmaj, *Aktywność gospodarza i przedsiębiorczość – poradnik dla osób podejmujących samodzielną działalność gospodarczą*, Ośrodek Postępu Organizacyjnego przy Zarządzie Oddziału Towarzystwa Naukowego Organizacji i Kierownictwo, Katowice 2002, s. 8–9.

²³ D. Kopycińska (red.), *Teoretyczne aspekty gospodarowania*, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005, s. 220.

²⁴ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93 z późn. zm.

²⁵ M. Dolna-Ciemniakowska, A. Wesółowska, *Zakładamy firmę*, Difin, Warszawa 2007, s. 23.

²⁶ Rejestrem dla przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą indywidualnie lub w formie spółki cywilnej do 1.07.2011. była Ewidencja Działalności Gospodarczej, obecnie jest to Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej, zaś pozostałe podmioty gospodarcze dokonują tego w rejestrze przedsiębiorców w ramach Krajowego Rejestru Sądowego.

²⁷ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, *op. cit.*, art. 43² §1, 2.

się odróżniać dostatecznie od firm innych przedsiębiorców prowadzących działalność na tym samym rynku. [...] Firmą osoby fizycznej jest jej imię i nazwisko²⁸. Najbardziej adekwatne dla oznaczenia organizacyjnych ram prowadzenia działalności gospodarczej jest pojęcie „przedsiębiorstwo”. Wskazywałaby na to definicja przedsiębiorstwa podana w kodeksie cywilnym, zgodnie z którą „Przedsiębiorstwo jest zorganizowanym zespołem składników niematerialnych i materialnych przeznaczonym do prowadzenia działalności gospodarczej”²⁹. Według norm unijnych za *przedsiębiorstwa* uważa się podmioty prowadzące działalność gospodarczą bez względu na jego formę prawną, w szczególności osoby prowadzące działalność na własny rachunek oraz przedsiębiorstwa rodzinne zajmujące się rzemiosłem lub inną działalnością, a także spółki lub konsorcja prowadzące regularną działalność gospodarczą³⁰. Przedsiębiorstwo angażuje różnorodne czynniki produkcji (pracę, kapitał, ziemię) w celu wytwarzania określonych dóbr lub świadczenia określonych usług, które sprzedaje na rynku innym przedsiębiorstwom, gospodarstwom domowym bądź władzy centralnej lub lokalnej³¹.

Przedsiębiorstwo jest podmiotem działającym w oparciu o złożony zespół czynników, jakim jest przedsiębiorczość³². *Przedsiębiorczość* polega na gotowości do ciągłych zmian, wprowadzania innowacji, ryzykownych decyzji³³. Może wyrażać się we wszystkich dziedzinach działalności przedsiębiorstwa, np. w szybkiej realizacji postępu techniczno-organizacyjnego czy w dynamicznych działaniach na rynku³⁴. To postawa życiowa³⁵, a także umiejętność pokonywania trudności

²⁸ *Ibidem*, art. 43³.

²⁹ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, Dz.U. z 2003 r., Nr 49, poz. 408, art. 55¹. Nowe brzmienie artykułu weszło w życie z dniem 25.09.2003.

³⁰ *Zalecenie Komisji z dnia 6 maja 2003 roku dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw (notyfikowane jako dokument nr C (2003) 1422)*, 2003/361/WE, Komisja Europejska, Bruksela 2003, załącznik.

³¹ M. Nasiłowski, *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Key Text, Warszawa 2002, s. 39.

³² *Przedsiębiorczość* jest to aktywność na gruncie zarówno gospodarczym, jak i społecznym. Oznacza budowanie czegoś nowego, odmiennego, tworzenie lub przekształcanie wartości. Postawa przedsiębiorcza wymaga posiadania określonych cech osobowościowych, odpowiednich umiejętności i kompetencji, takich jak: kreatywność, pomysłowość, inwencja, odwaga, samozaparcie i zdeterminowanie. Ponadto, przedsiębiorczość wiąże się z umiejętnością podejmowania ryzyka, posiadaniem zdolności interpersonalnych oraz umiejętnością pracy w zespole. Osoba przedsiębiorcza musi umieć wyznaczać sobie określone cele i pewnie oraz zdecydowanie dążyć do ich realizacji. Przedsiębiorczość oznacza przede wszystkim umiejętność, gotowość, zapał oraz przekonanie do podejmowania różnego rodzaju przedsięwzięć i działań.

³³ J. Duraj, *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 15.

³⁴ S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Zarządzanie przedsiębiorstwem*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006, s. 26.

³⁵ Człowiek przedsiębiorczy realizuje swoje talenty i rozwija swój potencjał, chwyta szanse i okazje, stawia sobie ambitne cele i potrafi przewidywać skutki ich realizacji, stwarza sobie różne

oraz zdolność do przetrwania w trudnych sytuacjach. Kreatywny menadżer umie poszukiwać najlepszego rozwiązania danego problemu, uwzględniając uwarunkowania, w jakich się on pojawił³⁶. Twórcą nowoczesnej teorii przedsiębiorczości jest F. Knight. Jego zdaniem osiągany zysk jest rekompensatą za ryzyko i niepewność, jakie ponosi przedsiębiorca³⁷. *Człowiek przedsiębiorczy* to osoba odnosząca sukces na rynku. Przedsiębiorczość jest w pewnej mierze wrodzoną dyspozycyjnością psychiczną, ale też nabytą w wyniku nauki umiejętnością³⁸. Istnieje duże podobieństwo w rozumieniu przedsiębiorczości przez J. Schumpetera i Jana Pawła II. Nie wiązali oni przedsiębiorczości bezpośrednio z kapitałem, lecz traktowali ją jako szczególnie ważny element pracy ludzkiej, mający wysoką użyteczność społeczną³⁹. „Zorganizowanie takiego wysiłku, rozplanowanie go w czasie, zatroszczenie się, aby rzeczywiście odpowiadał temu, czemu ma służyć oraz podjęcie koniecznego ryzyka jest dziś także źródłem bogactwa społecznego. W ten sposób staje się coraz bardziej oczywista i determinująca rola zdyscyplinowanej i kreatywnej pracy ludzkiej oraz – jako część istotna tej pracy – rola zdolności do inicjatywy i przedsiębiorczości”⁴⁰.

Każdy z rodzajów działalności wymaga stałego wykorzystania *czynników produkcyjnych*. W przedsiębiorstwie realizowane są procesy produkcyjne, w efekcie których dokonuje się transformacja czynników wytwórczych w wyroby gotowe o określonych właściwościach i funkcjach użytkowych. Istotą procesów gospodarczych jest to, że pozyskiwanie czynników produkcyjnych i ich transformacja wymagają angażowania kapitałów⁴¹. Rozpoczęcie i kontynuowanie działalności gospodarczej wymaga zaangażowania majątku. Uzyskanie środków ze sprzedaży

alternatywy, poprawia jakość życia swojego i swojej rodziny, lokalnej społeczności, wpływa na bieg wydarzeń, jest optymistą i twórcą. Cyt. za: R. Sobiecki (red.), *Podstawy przedsiębiorczości w pytaniach i odpowiedziach*, Difin, Warszawa 2003, s. 20.

³⁶ M. Malczewska (red.), *Przedsiębiorczy menadżer w przedsiębiorczej organizacji*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2007, s. 148–150.

³⁷ Przedsiębiorca to ktoś, kto działa w warunkach niepewności, ryzykując kapitałem własnym lub powierzonym i dlatego jest osobą, która może sobie rościć prawo do dysponowania zyskiem, po opłaceniu wszystkich kosztów. Cyt. za: M. Brzeziński (red.), *Wprowadzenie do nauki o przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2007, s. 22.

³⁸ Osobę przedsiębiorczą charakteryzują: dynamizm działaniowy (to osoba aktywna, inicjatywna, poszukująca nowych rozwiązań); zrównoważenie intelektualne i emocjonalne; zdolność przewodzenia i współpracy z innymi ludźmi; odwaga w podejmowaniu ryzyka, pewność siebie, ambicja; posiadanie niezbędnej wiedzy o terenie swojego przyszłego działania, o rynku, realiach materiałowych, finansowych i psychospołecznych. Cyt. za: *Cechy osobowości człowieka przedsiębiorczego*, www.newtrader.pl, na dzień: 10.03.2009.

³⁹ F. Bławat, *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości praktyce małych firm*, Gdańskie Towarzystwo Naukowe, Gdańsk 2003, s. 21.

⁴⁰ Jan Paweł II, *Encyklika Centesimus Annus*, Wydawnictwo Wrocławskiej Księgarni Archidiecezjalnej, Wrocław 1991, s. 65.

⁴¹ J. Śliwa, *Finanse przedsiębiorstwa – teoria i praktyka*, Instytut Przedsiębiorczości i Samorządności, Warszawa 2004, s. 28–35.

towarów bądź usług musi być poprzedzone inwestowaniem w nabycie środków trwałych, towarów, materiałów i poniesieniem szeregu innych kosztów, a w szczególności zorganizowaniem przedsiębiorstwa. Rozwój potencjału gospodarczego przedsiębiorstwa jest w dużym stopniu uwarunkowany możliwościami pozyskania kredytów bankowych.

Zgodnie z przyjętą wcześniej definicją, każdy przedsiębiorca indywidualny jest członkiem gospodarstwa domowego i jednocześnie mikroprzedsiębiorcą, czyli podmiotem sektora MMSP (mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw). Jednakże nie każdy mikroprzedsiębiorca jest przedsiębiorcą indywidualnym, gdyż do tej kategorii są zaliczane m.in. podmioty prowadzące pełną sprawozdawczość finansową oraz formy organizacyjno-prawne, takie jak: spółki kapitałowe, spółki komandytowe i komandytowo-akcyjne, osoby prawne, które mimo małego rozmiaru prowadzonej działalności gospodarczej nie mogą być zaliczone do gospodarstw domowych. W celu wyjaśnienia pojęcia mikroprzedsiębiorstwa zostaną przytoczone klasyfikacje ilościowe, jakościowe i mieszane przedsiębiorstw.

Sformułowanie uniwersalnej klasyfikacji podmiotów gospodarczych wymaga jednoczesnego wykorzystania kilku kryteriów, pozwalających zaliczyć określoną firmę do konkretnej grupy podmiotów. Wśród *kryteriów umożliwiających kategoryzację jednostek gospodarczych* wyróżnia się⁴²:

- *kryteria ilościowe* – opierają się na syntetycznych miernikach ekonomicznych, które stosują m.in. banki, gdyż dzięki nim można precyzyjnie określić docelową grupę klientów;
- *kryteria jakościowe* – zapewniają dokładniejszą charakterystykę przedsiębiorstw, odnoszą się do określonych cech jednostek gospodarczych; zasadniczą wadą tej klasyfikacji jest nieoperacyjność, tzn. brak cech mierzalnych lub policzalnych;
- *kryteria mieszane* – łączą kryteria ilościowe i jakościowe, są to typologie przyjmowane przez różne organizacje w zależności od ich potrzeb (np. banki, wyodrębniając przedsiębiorców indywidualnych, stosują kilka warunków mierzalnych i niemierzalnych, takich jak: zatrudnienie, samodzielność ekonomiczno-finansowa i organizacyjna, forma organizacyjno-prawna, forma ksiąg rachunkowych).

⁴² Opracowanie na podstawie: T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie – wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Poznań 2001, s. 20–22; L. Martan, M. Hepeja, *Przedsiębiorstwo*, Owen, Wrocław 1999, s. 25–28; T. Kiziu-kiewicz, K. Sawicki, *Rachunkowość małych firm*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998, s. 11–12, 18; L. Berliński, *Zarządzanie strategiczne małym przedsiębiorstwem*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz 2002, s. 10; B. Piasecki (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 55; M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Wydawnictwo Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 16–17; J. Targalski, *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2003, s. 14.

W praktyce stosuje się kilka łatwo mierzalnych i charakteryzujących się dużą dostępnością danych statystycznych kryteriów ilościowych, do których zaliczane są⁴³:

- *wielkość zatrudnienia* jest łatwą do porównywania wielkością zarówno w dłuższym czasie, jak i w różnych krajach, ponieważ wartość ta nie dezaktualizuje się; liczba osób zatrudnionych jest zasadniczym kryterium wstępnym (w UE) przy określaniu, w jakiej kategorii mieści się dany podmiot sektora MMSP⁴⁴;

- *roczny obrót przedsiębiorstwa* jest to wielkość niestała, kształtuje się na podstawie sprzedaży towarów lub usług, więc ulega wahaniom związanym z wielkością popytu i zmianami cen na oferowane dobra, dlatego występowanie inflacji zmusza do urealnienia wielkości obrotu bądź regularnego aktualizowania wartości progowych tego kryterium⁴⁵;

- *wartość majątku (suma bilansowa, wielkość aktywów)*, jakim dysponuje firma, do którego można zaliczyć zarówno rzeczowy i finansowy majątek trwały, jak i należności czy wartości niematerialne i prawne;

- *średnie saldo na rachunku bankowym, średnie obroty na rachunku, wnioskowana kwota kredytu* są to wartości, które mogą być uwzględniane przez banki, zwłaszcza na etapie aplikacji o kredyt bankowy, jako kryterium zakwalifikowania klienta do finansowania przez oddział lub centralę banku (np. kredyty powyżej określonej kwoty).

Kryteria ilościowe stosowane obecnie w Polsce są zbieżne z podziałem przedsiębiorstw stosowanych w Unii Europejskiej. 23 maja 2003 r. Komisja Europejska przyjęła nową definicję mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw (zob. tab. 1.1)⁴⁶. W Polsce obowiązuje ona od 1 stycznia 2005 r. Nowelizacja definicji MMSP ma przyczynić się do promocji wzrostu, przedsiębiorczości, inwestycji i innowacji.

Nowe regulacje wprowadziły nową kategorię prawną – mikroprzedsiębiorca. Firmy zatrudniające do 9 pracowników są grupą posiadającą szczególne cechy: zazwyczaj są to firmy o jednolitym profilu, działające w jednej z możliwych tylko branż, szczególnie w handlu, transporcie, budownictwie lub obsłudze nieruchomości

⁴³ Opracowanie na podstawie: T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, op. cit., s. 21, 24, 26; B. Mikołajczyk, *Instytucje wspomagające rozwój małych i średnich firm*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 1998, s. 11; *Definicja MŚP – poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia*, Wspólnoty Europejskie, Komisja Europejska, Bruksela–Warszawa 2006, s. 5, 15.

⁴⁴ Kategoria zatrudnienia dotyczy osób zatrudnionych na pełnych etatach, a także w niepełnym wymiarze godzin, sezonowo i obejmuje: pracowników, osoby pracujące dla przedsiębiorstwa, podlegających mu i uważanych za pracowników na mocy prawa krajowego, właścicieli-kierowników, wspólników prowadzących regularną działalność w przedsiębiorstwie i uczestniczących w zysku przedsiębiorstwa.

⁴⁵ Roczny obrót (w UE) określa się przez obliczenie dochodu, jaki przedsiębiorstwo uzyskało ze sprzedaży produktów i świadczenia usług w ciągu roku, który jest brany pod uwagę, po odjęciu rabatów, przy czym obrót należy liczyć bez uwzględnienia podatku od wartości dodanej (VAT) oraz innych podatków pośrednich.

⁴⁶ *Zalecenie Komisji z dnia 6 maja 2003 roku dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw*, op. cit., art. 2.

i firm⁴⁷. Za mikroprzedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych: zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników i osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 2 mln euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 2 mln euro⁴⁸.

Tabela 1.1. Klasyfikacja mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej

Kategoria przedsiębiorstwa	Maksymalna liczba zatrudnionych	Od 1996 r. do 2004 r.		Od 2005 r.	
		maksymalna suma* [mln euro]**			
		bilansowa	przychodów***	bilansowa	przychodów
Mikro	9	nie były definiowane		2	2
Małe	10–49	5	7	10	10
Średnie	50–249	27	40	43	50

* Alternatywnie obowiązuje jedno z kryteriów: suma bilansowa lub przychodów ogółem.

** Wyrażone w euro wielkości (o których mowa w art. 104–106 U.os.dz.g.) przelicza się na złote według średniego kursu ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski w ostatnim dniu roku obrotowego wybranego do określenia statusu przedsiębiorcy.

*** Obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises, Recommendation 03/361/EC*, "Official Journal" L124 of 20.05.2003, www.europe.eu.int; Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. z 2004 r., Nr 173, poz. 1807, art. 103; *Definicja MSP – poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia*, Wspólnoty Europejskie, Komisja Europejska, Bruksela–Warszawa 2006, s. 13.

Banki na własne potrzeby stosują odmienne segmentacje ilościowe ofert skierowanych do MMSP. Najczęściej są to kryteria mieszane, przyjmujące kilka kryteriów, których przykłady przedstawiono w tab. 1.2.

Tabela 1.2. Kryteria wyodrębniania sektora MMSP w wybranych bankach

Nazwa banku	Rodzaj księgowości	Roczne przychody ze sprzedaży	Zatrudnienie
Bank Pekao S.A.	uproszczona	do 30 mln zł	do 50 osób
PKO BP S.A.	uproszczona	do 800 tys. EUR	do 20 osób
BRE Bank S.A.	pełna	od 800 tys. do 5 mln EUR	–
BNP Paribas Bank S.A.	–	• małe przedsiębiorstwa – do 12 mln zł • duże przedsiębiorstwa – powyżej 12 mln zł	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Tokarski, *Factoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Wydawnictwo Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 20–21.

⁴⁷ Program aktywizacji zawodowej absolwentów, 1 Praca – Pierwszy Biznes – deklaracja programowa i cele, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa, czerwiec 2005, s. 6.

⁴⁸ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, *op. cit.*, art. 104.

Lista cech jakościowych wyróżniających MMSP może być bardzo długa, a jej zawartość zależy od celów, jakim ta segmentacja ma służyć. Najważniejsze cechy przedstawiono w tab. 1.3.

Tabela 1.3. Kryteria jakościowe podziału sektora MMSP

Kryterium podziału	Charakterystyka
1	2
Samodzielność ekonomiczno-finansowa i prawna właściciela	Samodzielność gwarantuje możliwość zarządzania przedsiębiorstwem bez ingerencji osób trzecich, co jest równoznaczne z możliwością podejmowania wszelkich własnych inicjatyw. Jednakże wiąże się z koniecznością ponoszenia całości ryzyka przez osobę będącą właścicielem-managerem firmy, pełniącym wszystkie rozstrzygające funkcje kierownicze i zarządzające, niezależnie od kontroli osób trzecich. Właścicielem przedsiębiorstwa nie musi być konkretna osoba, często jest to własność rodzinna, co nie wyklucza samodzielności.
Szczególny charakter gospodarki finansowej MMSP	Związany jest głównie ze źródłami pozyskiwania kapitału; proces ten można podzielić na dwa etapy: powstawanie przedsiębiorstwa (gdyż tego typu firmy powstają najczęściej w oparciu o środki własne właściciela i jego rodziny, tzn. dzięki inwestowaniu zaoszczędzonych, odziedziczonych lub uzyskanych w wyniku małżeństwa środków finansowych) oraz dalszy rozwój istniejącej już firmy finansowany z części wypracowanego zysku. Jedną z przyczyn takiego stanu jest obawa przed uzależnieniem się od kapitału obcego, zaś innym jest mnogość barier w zdobywaniu kredytu.
Jedność własności i decyzji, autonomia	Jedność oznacza osobistą kontrolę działalności firmy przez właściciela bądź właścicieli, podejmujących ważniejsze decyzje. W MMSP przeważają decyzje krótkoterminowe, rzadko podejmowane są plany strategiczne. Działania firmy nie są oparte na przyjętej strategii rozwoju i strategiach cząstkowych. Wielkość przedsiębiorstwa w sposób bezpośredni przekłada się na poziom separacji praw własności i funkcji kontrolnych oraz rozproszenia kapitału.
Nacechowanie społecznej struktury przedsiębiorstwa przez właściciela	Oznacza zespół cech specyficznych dla każdego przedsiębiorstwa, ukształtowanych przez aktywny i codzienny wpływ właściciela na najdrobniejsze nawet funkcje i działania podejmowane w firmie. Dominująca pozycja przedsiębiorcy stanowi strukturalną podstawę jednobiegunowej struktury organizacyjnej tego typu przedsiębiorstwa, w której istnieje tylko jedno centrum podejmowania decyzji złożone z jednej lub dwóch osób. Osobiste stosunki pomiędzy właścicielem przedsiębiorstwa i pracownikami wytwarzają wspólnotę pracy nacechowaną ścisłymi wzajemnymi kontaktami.
Prosta struktura organizacyjna przedsiębiorstwa	Struktura charakteryzuje się występowaniem jednego centrum decyzyjnego w osobie właściciela firmy, co sprawia, że przedsiębiorstwo szybciej dostosowuje się do zmieniających się warunków, potrzeb rynku i pojawiających się okazji, gdyż brak jest tzw. negatywnych czynników, takich jak: sztywność i biurokratyzacja procedur, tłumienie inicjatyw i własnych inwencji oraz wydłużenie czasu przepływu informacji między poszczególnymi komórkami. Sprzyja to także elastyczności i zachowaniom przedsiębiorczym, co przyczynia się do zwiększenia wartości rynkowej

Tabela 1.3 (cd.)

1	2
	firmy. Typowa struktura organizacyjna MMSP ma następujące cechy: funkcjonalny podział stanowisk pracy, system kierowania ma najczęściej formę systemu liniowego, decyzje podejmowane są centralnie, zaś ich delegacja występuje jedynie w takich dziedzinach, jak: zaopatrzenie, zbył i marketing.
System zarządzania i jego personifikacja	System zarządzania jest najbardziej specyficzną cechą MMSP, których właściciele bezpośrednio, aktywnie uczestniczą we wszystkich sferach działalności. System podejmowania decyzji jest rzadko sformalizowany i zinstytucjonalizowany, co uwidacznia się w szczególności w przypadku takich funkcji, jak: planowanie, organizacja i kontrola. System zarządzania oparty jest niekiedy na zasadach patriarchalnych, a duże znaczenie odgrywa intuicja.
Niewielki udział w rynku	Przedsiębiorstwo prowadzi działalność na małą skalę, zazwyczaj tylko o zasięgu lokalnym i najczęściej ma ujednoliconą produkcję (słabo zdywersyfikowaną) uniemożliwiającą osiągnięcie efektu skali, a swoją pozycją rynkową z reguły nie ma wpływu na kształtowanie cen lub podaź dóbr. Z drugiej strony zarówno nieliczny personel, jak i bardzo ograniczone możliwości finansowe i techniczne zmuszają do poszukiwania swoich szans w wybranych segmentach, w niszach rynkowych, dzięki czemu szybciej wprowadzają innowacje, produkują taniej, utrzymują odpowiednią jakość.
Forma organizacyjno-prawna	MMSP prowadzone są najczęściej przez jedną osobę fizyczną lub jako spółki osobowe.

Źródło: opracowanie na podstawie: B. Piasecki (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 55–56; T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie – wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Poznań 2001, s. 16; L. Berliński, *Zarządzanie strategiczne małym przedsiębiorstwem*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz 2002, s. 11; K. Safin, *Zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu im. O. Langego, Wrocław 2002, s. 37; T. Kiziukiewicz, K. Sawicki, *Rachunkowość małych firm*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998, s. 18; K. Poznańska, M. Schulte-Zurhausen, *Kryteria klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw*, „Przegląd Organizacji” 1994, nr 2, s. 26–27; K. Krajewski, *Kreowanie miejsc pracy w małych i średnich przedsiębiorstwach*, „Wynagrodzenie” 1999, nr 19 – dodatek miesięczny; A. Skowronek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2007, s. 1–2; J. Czarniecki, *Factoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 12; C. Cardone-Riportella, L. Cazarola-Papis, *New Approaches to the Analysis of the Capital Structure of SME's: Empirical Evidence From Spanish Firms*, Universidad Carlos III de Madrid, Working Paper 01–10, Business Economics Series 03, s. 7.

Innymi kryteriami jakościowymi wykorzystywanymi do definiowania sektora MMSP są: kreatywność, innowacyjność, efektywność, wpływ na rynek, improwizacja i intuicja⁴⁹. MSP wyróżnia kapitał intelektualny. Oparte są one na wiedzy

⁴⁹ J. Rakowski, *Handel w Polsce w latach 1998–2000*, Polskie Centrum Handlowo-Usługowe S.A., Warszawa 2001, s. 11.

i kontaktach właścicieli, znajomości lokalnego rynku, budowaniu bliskich relacji z klientami i dużej elastyczności⁵⁰. Ponadto firmy te może cechować mała dbałość o tworzenie wizerunku firmy. Poza tym nie obserwuje się tendencji do organizowania się w lokalne grupy obrony swoich interesów.

Schemat 1.1. Przedsiębiorcy indywidualni jako gospodarstwa domowe i mikroprzedsiębiorstwa

<i>gospodarstwa domowe</i>					
osoby prywatne	rolnicy indywidualni	przedsiębiorcy indywidualni	małe przedsiębiorstwa	średnie przedsiębiorstwa	duże przedsiębiorstwa
		mikro-przedsiębiorstwa			
		sektor MMSP			
		<i>przedsiębiorstwa</i>			

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując, należy podkreślić, że według banków przedsiębiorcy indywidualni są podsektorem gospodarstw domowych, a zarazem częścią sektora niefinansowego. Jednocześnie jako przedsiębiorcy stanowią dominującą część mikroprzedsiębiorstw, czyli należą do sektora MMSP (por. schemat 1.1).

1.2. Wpływ form organizacyjno-prawnych przedsiębiorców indywidualnych na współpracę z bankami

Wcześniej wyjaśniono złożoność pojęcia „przedsiębiorca indywidualny” i różnorodność kryteriów wyodrębnienia podsektora mikroprzedsiębiorstw. Przedsiębiorcy indywidualni mogą prowadzić działalność gospodarczą w różnych formach organizacyjno-prawnych. Determinanty wyboru najbardziej właściwej formy organizacyjno-prawnej nie poddają się klasyfikacji. W gospodarce rynkowej decyzję o utworzeniu przedsiębiorstwa i nadaniu mu określonej formy organizacyjno-prawnej podejmują założyciele. Wybór formy organizacyjno-prawnej przez przedsiębiorców przesądza o systemie finansowym firmy oraz zasadach prowadzenia jej gospodarki finansowej, co znajduje odzwierciedlenie w sposobie tworzenia kapitałów własnych, a w konsekwencji decyduje o możliwościach pozyskania kapitałów obcych.

Dla określenia form organizacyjno-prawnych prowadzenia działalności istotne znaczenie ma podział podmiotów gospodarczych na osoby fizyczne i prawne, gdyż skutkuje on odmiennym statusem prawnym oraz różnym zakresem

⁵⁰ M. Marcinkowska, *Kapitał intelektualny MSP*, [w:] J. Duraj (red.), *Przedsiębiorstwo na rynku kapitałowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2008, s. 209.

odpowiedzialności osób i jednostek organizacyjnych tworzących dany podmiot gospodarczy za jego zobowiązania. *Osoby fizyczne* mogą prowadzić działalność gospodarczą w formie: zarejestrowanej firmy jednoosobowej tzw. zakładów osób fizycznych, spółek cywilnych lub osobowych spółek prawa handlowego⁵¹: jawnej, partnerskiej, komandytowej, komandytowo-akcyjnej. Przedsiębiorcy indywidualni nie mają osobowości prawnej⁵², a wyłącznie zdolność prawną i zdolność do czynności prawnych. Nie mogą oni przyjąć formy osoby prawnej⁵³: spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółki akcyjnej, przedsiębiorstwa państwowego, przedsiębiorstwa komunalnego, spółdzielni, spółki z udziałem kapitału zagranicznego.

Działalność mikroprzedsiębiorstw może być prowadzona w wyżej wymienionych formach prawnych, ale nie każda forma jest dla nich odpowiednia⁵⁴. Największą popularnością wśród *przedsiębiorców indywidualnych* cieszą się firmy jednoosobowe (83% wszystkich przedsiębiorstw w Polsce), w mniejszym – spółki cywilne (8%) i spółki handlowe (1%). W 2008 r. przedsiębiorcy prowadzący działalność w tej formie stanowili łącznie około 92% wszystkich przedsiębiorstw⁵⁵.

Na koniec 2008 r. w systemie REGON zarejestrowanych było 3757,1 tys. podmiotów gospodarki narodowej, było to o 71 tys. więcej niż na koniec 2007 r. Liczba podmiotów zarejestrowanych jako osoby fizyczne wyniosła 2845 tys. (wzrost w stosunku do poprzedniego roku o 2,1%). W strukturze funkcjonujących w Polsce przedsiębiorstw aktywnych, a więc faktycznie prowadzących działalność, dominują mikroprzedsiębiorstwa. W 2007 r. stanowiły one 96% aktywnych przedsiębiorstw⁵⁶. Prawie 98,3% osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w 2009 r. stanowili mikroprzedsiębiorcy⁵⁷. Liczbę mikroprzedsiębiorstw,

⁵¹ *Spółka osobowa* (jest ułomną osobą prawną, nie ma osobowości prawnej, nie ma pełnej zdolności prawnej) może we własnym imieniu nabywać prawa, w tym własność nieruchomości i inne prawa rzeczowe, zaciągać zobowiązania, pozywać i być pozywaną. Posiada podmiotowość prawno-handlową.

⁵² *Osobowość prawna* jest to zdolność do czynności prawnych, czyli wstępowania w stosunki cywilno-prawne z innymi podmiotami. Do typowych cech osoby prawnej zalicza się: strukturę organizacyjną wyposażoną w organy działające za osobę prawną, posiadanie odrębnego majątku, zdolność bycia podmiotem praw i obowiązków, zdolność procesową i odpowiedzialność własnym majątkiem za zobowiązania. Cyt. za: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2007 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2008, s. 17.

⁵³ *Osobowość prawna* danej jednostki może wynikać wprost z ustawy bądź z wpisania jej do określonego rejestru. Cyt. za: *Osoba prawna*, Encyklopedia Zarządzania, mfiles.pl, aktualizacja: 16.06.2009.

⁵⁴ *Liczba przedsiębiorstw według sekcji PKD, sektorów własnościowych, form prawnych i liczby pracujących*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, www.parp.gov.pl, na dzień: 2.02.2006.

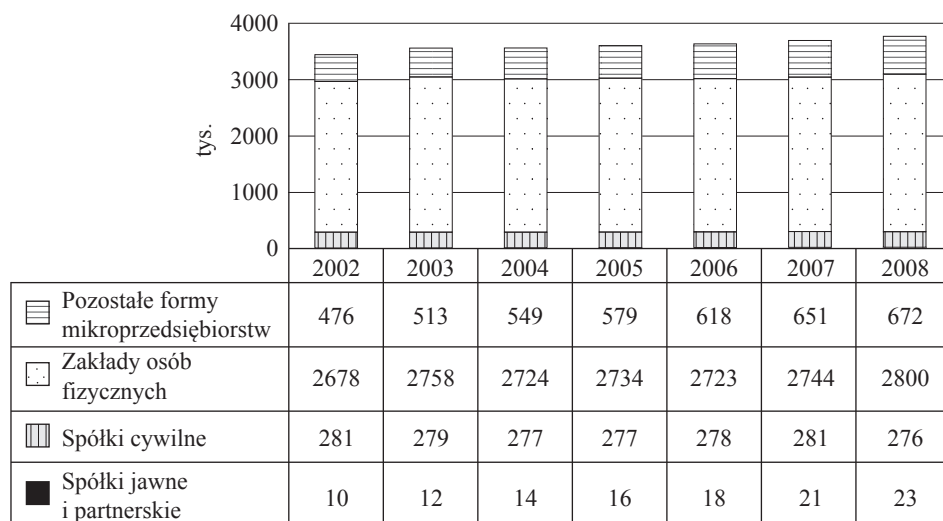
⁵⁵ Opracowanie własne na podstawie: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2008 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2009.

⁵⁶ *Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, lipiec 2009, s. 34.

⁵⁷ *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w I półroczu 2009 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, 25 sierpnia 2009, s. 4, www.stat.gov.pl.

wśród których dominują przedsiębiorcy indywidualni według form organizacyjno-prawnych⁵⁸ w latach 2002–2008, przedstawiono na wykresie 1.1. W badanym okresie udział przedsiębiorców indywidualnych w mikropodmiotach z uwzględnieniem ich form organizacyjno-prawnych zmniejszył się z 86 do 81%.

Wykres 1.1. Liczba mikropodsiębiorstw według form organizacyjno-prawnych w latach 2002–2008



Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2009 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2010, s. 23–25.

Niekiedy *zakłady osób fizycznych* prowadzące działalność gospodarczą są błędnie określane przedsiębiorcami indywidualnymi, tymczasem jest to pojęcie szersze, ponieważ mogą zatrudniać 10 i więcej osób oraz mogą prowadzić pełną rachunkowość. Podobnie nie można utożsamiać przedsiębiorców indywidualnych z *osobami fizycznymi pracującymi na własny rachunek*, gdyż do tej kategorii poza osobami fizycznymi pracującymi na własny rachunek (z liczbą pracujących do 9 osób i prowadzącymi uproszczoną ewidencję księgową) zalicza się także osoby pracujące w gospodarstwach indywidualnych w rolnictwie oraz osoby fizyczne poza gospodarstwami indywidualnymi w rolnictwie, a także osoby fizyczne uzyskujące dochód z pracy najemnej i niezarobkowych źródeł⁵⁹. *Zakład osoby fizycznej* to działalność gospodarcza w postaci przedsiębiorstwa jednoosobowego, inaczej

⁵⁸ Z wyjątkiem kategorii: pozostałe formy mikropodsiębiorstw, do których nie zalicza się przedsiębiorców indywidualnych, tj. spółki akcyjne, z ograniczoną odpowiedzialnością, komandytowe, komandytowo-akcyjne oraz spółdzielnie, przedsiębiorstwa państwowe.

⁵⁹ Z. Wnuk, *Sektor gospodarstw domowych – definicje pojęć*, Główny Urząd Statystyczny, www.stat.gov.pl, aktualizacja: 2008.

przedsiębiorstwo jednego właściciela będącego osobą fizyczną⁶⁰. *Z reguły przedsiębiorstwo występuje pod nazwą firmy* z powodu konieczności wyróżnienia, zaakcentowania jego tożsamości⁶¹. Firmą osoby fizycznej jest jej imię i nazwisko⁶².

Z punktu widzenia banków istotne jest, że przedsiębiorstwo jednoosobowe jest prowadzone i reprezentowane przez właściciela, tj. przedsiębiorcę, odpowiadającego w sposób wyłączny i bez ograniczeń za wszelkie zobowiązania swojej firmy wobec wierzycieli zarówno majątkiem przedsiębiorstwa, jak i majątkiem osobistym. Pełnej osobistej odpowiedzialności za działalność przedsiębiorstwa towarzyszy pełnia kompetencji decyzyjnych przedsiębiorcy, jakkolwiek te ostatnie mogą być delegowane (np. w formie pełnomocnictwa)⁶³. Przedsiębiorca uczestniczy w obrocie gospodarczym, prowadząc działalność we własnym imieniu i na własny rachunek⁶⁴. Posiada on pełne prawo dysponowania całokształtem swego przedsiębiorstwa jako autonomiczny właściciel, dlatego przypada mu pełne uprawnienie zarządzania⁶⁵. Właściciel jednoosobowego przedsiębiorstwa sam jednak ponosi całe ryzyko związane z działalnością gospodarczą i wszelkie straty. Jemu także przypada cały zysk z tej działalności. Ponieważ wysokość kapitału własnego jest zależna od majątku właściciela, ewentualne powiększenie przedsiębiorstwa w drodze podwyższenia kapitału własnego może być dokonane tylko przez wniesienie do przedsiębiorstwa dodatkowej części majątku albo przez wstrzymanie się od podejmowania części zysku⁶⁶. Uzyskanie kapitału z zewnątrz w drodze kredytów jest w dużym stopniu zależne od sytuacji majątkowej i dobrego imienia przedsiębiorcy⁶⁷. W przypadku firm jednoosobowych i spółek cywilnych występuje problem rozdzielenia środków posiadanych przez firmę od środków posiadanych przez właściciela⁶⁸. Możliwość prostego założenia, likwidacji, a także prostota niektórych form opodatkowania związana z tym sposobem prowadzenia działalności gospodarczej przyczynia się do tego, że w Polsce jedną

⁶⁰ Podstawę prawną tworzenia i funkcjonowania przedsiębiorstw jednoosobowych w Polsce stanowi Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej oraz przepisy Kodeksu cywilnego.

⁶¹ H. Zalewski, *Finanse firmy w spółkach i innych podmiotach gospodarczych*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2000, s. 13.

⁶² Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, *op. cit.*, art. 43⁴.

⁶³ *Indywidualna działalność gospodarcza*, cwp.wsei.edu.pl, aktualizacja: 21.04.2006.

⁶⁴ B. Piasecki (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, *op. cit.*, s. 105.

⁶⁵ Swoboda dysponowania może być ograniczona wtedy, gdy w wyniku kłopotów finansowych popadnie w uzależnienie od kredytodawcy, który uwarunkuje udzielenie kredytu od uzyskania pewnych praw współdecydowania. Cyt. za: J. Kortan (red.), *Podstawy ekonomiki i zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2000, s. 140.

⁶⁶ Utworzenie przedsiębiorstwa jednoosobowego nie wiąże się ze spełnieniem jakichkolwiek wymagań kapitałowych i w sensie prawnym – poza nielicznymi dziedzinami wymagającymi uzyskania koncesji – wystarcza zgłoszenie faktu utworzenia przedsiębiorstwa do ewidencji.

⁶⁷ J. Kortan (red.), *Podstawy ekonomiki i zarządzania przedsiębiorstwem*, *op. cit.*, s. 96.

⁶⁸ I. Pruchnicka-Grabias, A. Szelałowska (red.), *Finansowanie działalności gospodarczej w Polsce – wybrane aspekty*, CeDeWu, Warszawa 2006, s. 15.

z najczęściej występujących form własności jest firma osoby fizycznej⁶⁹. Kolejną zaletą jest niski koszt funkcjonowania działalności. Ponadto składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne nie zależą od wysokości zarobków. Ta forma prawna ma również najwięcej możliwości rozliczenia się z podatku dochodowego⁷⁰. Do innych korzyści płynących z tej formy organizacyjno-prawnej można zaliczyć: jasny podział praw i obowiązków; łatwość wprowadzania zmian; prostota rozliczeń księgowo-finansowych.

Wadą tej formy organizacyjno-prawnej jest uzależnienie całego rozwoju firmy od jednej osoby, a brak pracowników często powoduje, że szef musi być stale obecny. Przedsiębiorca musi być także przygotowany na zmaganie się z trudnościami związanymi z jego pełną odpowiedzialnością finansową (w przypadku strat czy też bankructwa długi firmy są spłacane z majątku osobistego przedsiębiorcy i ewentualnie jego współmałżonka)⁷¹.

Kolejną prawną formą specyficzną dla przedsiębiorców indywidualnych jest *spółka cywilna*, uregulowana w kodeksie cywilnym (art. 860–875), która jest organizacją utworzoną na mocy umowy wspólników. „Przez umowę spółki wspólnicy zobowiązują się dążyć do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego przez działanie w sposób oznaczony, w szczególności przez wniesienie wkładów”⁷². Cel gospodarczy powinien mieć charakter materialny, możliwy do oszacowania w pieniądzu i jako cel wspólny musi być określony w umowie spółki. Umowa może być zawarta przez dwie lub więcej osób⁷³. W firmie, po podaniu imion i nazwisk wspólników, zamieszcza się skrót „s.c.” lub określenie „spółka cywilna”⁷⁴.

Za zobowiązania spółki wspólnicy odpowiedzialni są solidarnie⁷⁵, tzn. wspólnicy odpowiadają zarówno swym majątkiem wspólnym, tj. majątkiem spółki, jak i każdy ze wspólników z osobna swym majątkiem nienależącym do wspólności⁷⁶.

⁶⁹ I. Bogaczyk, B. Krupski, H. Lubińska, P. Małecki, A. Wieczorek, *Własna firma. Zakładanie i prowadzenie działalności gospodarczej*, Forum, Poznań 2005, s. 50.

⁷⁰ Zalicza się do nich kartę podatkową, ryczałt ewidencjonowany, podatkową księgę przychodów i rozchodów (podatek liniowy lub na zasadach ogólnych) oraz księgi rachunkowe (również podzielone na podatek liniowy lub na zasadach ogólnych). Cyt. za: B. Lundeń, D. Młodzikowska, *Jednoosobowa firma. Jak założyć i samodzielnie prowadzić jednoosobową działalność gospodarczą*, BL Info Polska Sp. z o.o., Gdańsk 2004, s. 14, 15.

⁷¹ L. Berliński, H. Gralak, F. Sitkiewicz, *Przedsiębiorstwo. Zarządzanie zasobami*, „AJG” Spółka z o.o. Zakład Pracy Chronionej, Bydgoszcz 2003, s. 96.

⁷² *Kodeks cywilny*, Wydawnictwo Prawnicze, Warszawa 1986, art. 860 §1.

⁷³ J. Żurek (red.), *Przedsiębiorstwo – zasady działania, funkcjonowanie, rozwój*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007, s. 22–23.

⁷⁴ M. Dolna-Ciemiakowska, A. Wesołowska, *Zakładamy firmę*, *op. cit.*, 41.

⁷⁵ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku *Kodeks cywilny*, *op. cit.*, art. 864.

⁷⁶ Nie ma też przepisu, który by nakazywał wierzycielowi sięgnięcie najpierw do majątku spółki, a dopiero, gdy nie wystarcza ona na zaspokojenie wierzytelności, do indywidualnego majątku wspólnika. Wierzycielowi przysługuje prawo swobodnego wyboru majątku, z którego chce on uzyskać zaspokojenie. Może on nawet sięgać jednocześnie zarówno do majątku spółki, jak i do