

Marek MATEJUN\*

## KONCEPCJA MENTALNOŚCI KREDYTOWEJ MAŁEGO PRZEDSIĘBIORCY T. ŁUCZKI W ROZWOJU BADAŃ NAD FIRMAMI SEKTORA MSP

DOI: 10.21008/j.0239-9415.2021.083.06

Celem artykułu jest prezentacja koncepcji mentalności kredytowej małego przedsiębiorcy wprowadzonej, ugruntowanej, zweryfikowanej empirycznie i upowszechnionej w literaturze polskiej przez T. Łuczki oraz wskazanie jej roli w rozwoju badań nad przedsiębiorczością i firmami sektora MSP. Realizacji celu pracy poświęcono przegląd literatury, ze szczególnym uwzględnieniem opracowań i projektów badawczych inspirowanych koncepcją mentalności kredytowej małego przedsiębiorcy. Z przeprowadzonych analiz wynika, że koncepcja ta jest bardzo przydatna w opisie i interpretacji aktywności firm sektora MSP w zakresie zarządzania finansami oraz określonych zjawisk ekonomicznych (np. popytu rynkowego na kredyt bankowy). Stanowi ponadto istotną inspirację dla innych autorów do prowadzenia dalszych pogłębionych badań w obszarze przedsiębiorczości i zarządzania firmami sektora MSP. Jako główne kierunki tej inspiracji zidentyfikowano: 1) rozważania z zakresu identyfikacji, opisu i interpretacji specyfiki MSP, 2) badania w zakresie wpływu cech psychoosobowych przedsiębiorców i czynników behawioralnych oraz kulturowych na przedsiębiorczość i zarządzanie mikroprzedsiębiorstwami, małymi i średnimi przedsiębiorstwami, 3) analizy dotyczące barier działalności i rozwoju firm sektora MSP, a także 4) prace na temat przyczyn, uwarunkowań, przebiegu i skutków występowania tej specyficznej postawy w różnych rodzajach małych podmiotów gospodarczych. Jednocześnie przegląd literatury wskazuje, że w przyszłości spodziewać się można dalszych rozważań naukowych i otwierania kolejnych przestrzeni badawczych inspirowanych koncepcją mentalności kredytowej małego przedsiębiorcy T. Łuczki.

**Słowa kluczowe:** przedsiębiorczość, mikroprzedsiębiorstwa, małe i średnie przedsiębiorstwa, zarządzanie finansami, mentalność kredytowa, mały przedsiębiorca, Teresa Łuczka

---

\* Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania, Katedra Przedsiębiorczości i Polityki Przemysłowej. ORCID: 0000-0003-4885-2344.

## 1. WPROWADZENIE

Prace konceptualne i badania empiryczne w obszarze przedsiębiorczości i zarządzania firmami sektora MSP (mikroprzedsiębiorstw, małych i średnich przedsiębiorstw) doprowadziły do sformułowania wielu różnorodnych koncepcji charakterystycznych dla funkcjonowania tej kategorii podmiotów gospodarczych. Jedną z nich stanowi koncepcja mentalności kredytowej małego przedsiębiorcy, która została wprowadzona, ugruntowana, zweryfikowana empirycznie i upowszechniona w literaturze polskiej przez T. Łuczki. Jej istotę stanowi refleksja nad postawami i zachowaniami właścicieli-menedżerów firm sektora MSP wobec finansowania prowadzonej działalności kapitałem obcym, w szczególności dzięki wykorzystaniu kredytów bankowych.

W literaturze koncepcja ta określana jest także mianem zjawiska mentalności antykredytowej właściciela małej firmy (Świeszczak, 2016, s. 27) lub szerzej – z uwagi na swoją doniosłość – mianem teorii mentalności kredytowej małego przedsiębiorcy (Kubiak, Nowaczyk, 2005, s. 187; Cieślak, Kubiak, 2020, s. 69). Z merytorycznego punktu widzenia jest ona nie tylko przydatna w opisie i interpretacji aktywności firm sektora MSP w zakresie gospodarki finansowej oraz niektórych zjawisk ekonomicznych (np. popytu rynkowego na kredyt bankowy), ale stanowi także istotną inspirację dla innych pracowników naukowych i zespołów badawczych do prowadzenia dalszych pogłębionych rozważań teoretycznych i prac empirycznych. Biorąc to pod uwagę, jako cel artykułu wyznaczono prezentację koncepcji mentalności kredytowej małego przedsiębiorcy T. Łuczki oraz wskazanie jej roli w rozwoju badań nad przedsiębiorczością i firmami sektora MSP. Realizacji celu pracy poświęcono przegląd literatury polskiej i międzynarodowej, ze szczególnym uwzględnieniem opracowań i projektów badawczych inspirowanych koncepcją mentalności kredytowej małego przedsiębiorcy.

## 2. KONCEPCJA MENTALNOŚCI KREDYTOWEJ MAŁEGO PRZEDSIĘBIORCY T. ŁUCZKI

Aktywność naukowo-badawcza Pani prof. dr hab. Teresy Łuczki wiąże się nieodłącznie z problematyką przedsiębiorczości oraz zarządzania mikroprzedsiębiorstwami, małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Istotnym impulsem do nadania znaczącej rangi naukowej i dalszego rozwoju tej tematyki w polskiej praktyce badawczej stała się transformacja systemowa końca lat 80. XX w. obejmująca transformację ustrojową, gospodarczą oraz społeczną. Od tego czasu obserwuje się intensywny rozwój badań w zakresie zarządzania firmami sektora MSP.

T. Łuczka jest jednym z pionierów tego nurtu. W początkowej fazie badań koncentrowała się na ogólnej problematyce gospodarki finansowej i struktury kapitałowej mikroprzedsiębiorstw, małych i średnich przedsiębiorstw. Analizowała znaczenie zapotrzebowania i koordynacji zasobów kapitałowych dla równowagi finansowej oraz możliwości ekspansji gospodarczej podmiotów tej wielkości. Prezentowała ramy konceptualne, jak również prowadziła badania empiryczne w zakresie wykorzystania przez firmy sektora MSP kapitału własnego oraz ich dostępu do obcych źródeł finansowania, polityki banków na rynku małego kredytu, elastyczności cenowej popytu mikroprzedsiębiorstw, małych i średnich przedsiębiorstw na kredyt, roli finansowania pozabankowego w postaci leasingu i factoringu czy dyskryminacji kredytowej MSP w małych i średnich przedsiębiorstwach w Polsce (Łuczka, Lachiewicz, Stawasz, 2010, s. 452-453). Otwierając ten obszar badawczy na gruncie polskiej teorii i praktyki gospodarczej, podkreślała, że „[...] gospodarka finansowa małego i średniego przedsiębiorstwa, z jednej strony, i gospodarka finansowa dużego przedsiębiorstwa z drugiej strony wykazują – obok cech wspólnych dla przedsiębiorstw funkcjonujących w gospodarce towarowo-pieniężnej – wiele istotnych odrębności, które stanowią ich cechy strukturalne. Inaczej ujmując, gospodarka finansowa przedsiębiorstwa danej wielkości w określonych granicach stanowi wyraz jego cech strukturalnych, które ulegają przekształceniu wraz ze zmianą jego dotychczasowej wielkości” (Łuczka, 1997, s. 40).

To właśnie w ramach rozważań na temat gospodarki finansowej i cech strukturalnych firm sektora MSP, na podstawie przeglądu literatury niemieckiej, T. Łuczka (1995a, 1996a) wprowadziła i upowszechniła pojęcie mentalności kredytowej małego przedsiębiorcy w dyskursie nauk o zarządzaniu – i szerzej: nauk ekonomicznych – w Polsce. Wychodząc od podstawowych cech i funkcji kapitału własnego i obcego w przedsiębiorstwie, podkreśla, że istotą tej mentalności stanowi odmienna postawa właścicieli mikroprzedsiębiorstw, małych i średnich przedsiębiorstw wobec obu tych rodzajów kapitału wyrażająca się silną rezerwą, a wręcz awersją w stosunku do kapitału obcego, przy jednoczesnej silnej preferencji dla wykorzystania kapitału własnego w prowadzonej aktywności gospodarczej. Postawa ta wywodzi się historycznie ze specyfiki przedsiębiorstwa rzemieślniczego, którego ideałem było funkcjonowanie wyłącznie na podstawie kapitału własnego, nawet jeśli pociągałoby to za sobą konieczność ograniczenia prowadzonej działalności. W trakcie swoich dalszych prac badawczych T. Łuczka znacząco ugruntowała pojęcie mentalności kredytowej małego przedsiębiorcy, tworząc w konsekwencji spójną i wartościową koncepcję pozwalającą na dokonywanie znaczących odkryć naukowych, opisów i interpretacji zachowań rynkowych firm sektora MSP. Zgodnie z kluczowymi założeniami tej koncepcji mentalność kredytowa małego przedsiębiorcy (Łuczka, 1996c; 2001, s. 51-59):

- obejmuje dwa zasadnicze komponenty: 1) ekonomiczny i 2) socjokulturowy, wynikające z odmiennego wpływu kapitału własnego i obcego na zakres samodzielności prawnej i ekonomicznej właściciela firmy; kapitał własny nie podlega zwrotowi, może być przeznaczony na finansowanie dowolnego kierunku

działalności/rozwoju firmy bez ingerencji stron trzecich, a wśród przedsiębiorców występuje ponadto przekonanie, że jego wykorzystanie nie pociąga za sobą żadnych kosztów (zob. również Martyniuk-Kwiatkowska, 2009, s. 121); kapitał obcy jest natomiast przekazany do dyspozycji przedsiębiorstwa tylko na z góry określony czas, jego wykorzystanie łączy się z koniecznością ponoszenia określonych kosztów (np. prowizje, oprocentowanie, opłaty bankowe) i pod rygorem konsekwencji prawnych i finansowych podlega terminowemu zwrotowi; jego istotną cechą jest także konieczność udostępnienia bankowi wglądu w stan ekonomiczno-finansowy i plany prowadzonej działalności, a w przypadku wysokiego ryzyka finansowania przedsiębiorca zostaje zmuszony do dalszego ograniczenia swojej prawnej i ekonomicznej samodzielności na rzecz kredytodawcy, dając mu nawet prawo współdecydowania w strategicznych sprawach firmy. W efekcie kapitał własny jest oceniany przez właściciela przedsiębiorstwa jako bezpieczniejsza forma finansowania, z którą nie jest związane ryzyko utraty równowagi finansowej i upadku podmiotu, a także ograniczenie suwerenności prawnej i ekonomicznej w kierowaniu firmą;

- wyraża gotowość właściciela małej firmy do podejmowania ryzyka korzystania z kredytu bankowego dla zaspokojenia zapotrzebowania jego przedsiębiorstwa na zasoby finansowe;
- jest cechą charakterystyczną popytu firm sektora MSP na kredyt bankowy i współkształtuje strukturę kredytów zaciąganych przez małe i średnie przedsiębiorstwa; badania empiryczne wskazują, że krótkoterminowy kredyt bankowy stanowi w nich dominujący rodzaj kredytu nadużywanego do celów finansowania, w tym przejściowego finansowania projektów inwestycyjnych;
- różnicuje się na postawę przedindustrialną (przedkapitalistyczną) i industrialną (kapitalistyczną); konsekwencją pierwszej jest minimalizowanie lub całkowite unikanie wykorzystania kredytu na potrzeby prowadzonej działalności; właściciele o kapitalistycznej mentalności kredytowej są natomiast bardziej przychylni wobec kredytu jako źródła finansowania obcego; mimo tego nadal najbardziej rozpowszechnioną formą finansowania jest kredyt krótkoterminowy o małym ryzyku;
- jest zjawiskiem, które występuje częściej w mniejszych przedsiębiorstwach niż w większych firmach;
- determinuje istotnie decyzje inwestycyjne firm sektora MSP, ponieważ z procesem inwestowania związane jest wysokie ryzyko finansowe oraz konieczny jest dobór odpowiednich form finansowania; właściciele o wysokim poziomie mentalności kredytowej poświęcają wiele lat na gromadzenie środków własnych na cele inwestycyjne, co powoduje istotne ograniczenie aktywności inwestycyjnej w tym okresie.

Założenia tej koncepcji były wielokrotnie weryfikowane przez T. Łuczkę zarówno na podstawie wyników badań wtórnych, jak również własnych prac empirycznych (zob. np. Łuczka, 1996b, 2001; Łuczka, Przysiecki, 2005). Wynika z nich, że przedsiębiorcy z sektora MSP są generalnie niechętnie nastawieni do kredytów.

W przypadku współpracy z bankami wykorzystują przede wszystkim kredyty krótkoterminowe, unikając długotrwałej relacji i zależności od dawcy kapitału oraz niebezpieczeństwa istotnego ograniczenia swobody prawnej i ekonomicznej prowadzonej działalności. Mentalność kredytowa wiąże się bezpośrednio z niedostatecznymi kompetencjami przedsiębiorców w zakresie racjonalnej pracy z kredytem, co często pociąga za sobą niewykorzystanie okazji rozwojowych. Co więcej, znaczny zakres występowania mentalności kredytowej małych przedsiębiorców może powodować, że nawet kreacja przez banki taniego i łatwo dostępnego kredytu inwestycyjnego dla firm sektora MSP może nie prowadzić do istotnego wzrostu aktywności inwestycyjnej i wykorzystania okazji rozwojowych przez tę grupę podmiotów gospodarczych.

W swoich pracach T. Łuczka łączyła mentalność kredytową ze specyficznymi zachowaniami klasy średniej jako kluczowego kreatora firm sektora MSP w gospodarce opartej na mechanizmie rynkowym i prywatnej własności (Łuczka, 1995b). Dużo uwagi poświęciła również mentalności kredytowej jako istotnej determinancie struktury kapitału w mikroprzedsiębiorstwach, małych i średnich przedsiębiorstwach (Łuczka, 2011, 2013, 2015). Analizowała ponadto wpływ tej specyficznej postawy na preferencje przedsiębiorców w stosunku do innych źródeł finansowania, np. w postaci funduszy venture capital (Małecka, Łuczka, 2016a, 2016b). W efekcie wysokiej wartości merytorycznej i szerokiego upowszechnienia koncepcji mentalności kredytowej małego przedsiębiorcy w literaturze naukowej stała się ona inspiracją dla wielu innych pracowników naukowych do prowadzenia dalszych badań, co omówiono w dalszej części artykułu.

### **3. INSPIRACJE KONCEPCJĄ MENTALNOŚCI KREDYTOWEJ MAŁEGO PRZEDSIĘBIORCY W PRAKTYCE BADAWCZEJ**

Na przestrzeni lat koncepcja mentalności kredytowej T. Łuczki nie straciła na znaczeniu, a wręcz stała się istotną inspiracją dla wielu naukowców do prowadzenia pogłębionych badań w obszarze przedsiębiorczości i zarządzania firmami sektora MSP. Z powodu uniwersalnego i wielowymiarowego charakteru jest ona wykorzystywana w różnych obszarach rozważań teoretycznych i prac empirycznych. Jednym z kierunków jej zastosowania staje się problematyka identyfikacji, opisu i interpretacji specyfiki mikroprzedsiębiorstw, małych i średnich przedsiębiorstw (Mazzarol, Reboud, Clark, 2011; Schaper et al., 2014; Coetzer, Wallo, Kock, 2019).

Rozważania w tym nurcie prowadzi m.in. M. Oliński (2009, s. 8), wykorzystując omawianą koncepcję do wyjaśnienia różnic między gospodarką finansową firm sektora MSP i dużych przedsiębiorstw. Wskazuje on, że małe i średnie firmy mają nie tylko ograniczony dostęp do wysoko zorganizowanego rynku kapitałowego, ale ich właściciele charakteryzuje specyficzna postawa niechęci do korzystania z kapi-

tału obcego, jeśli będzie wiązało się to z prawem do ingerencji osób trzecich w proces podejmowania decyzji gospodarczych. Z powodu tej postawy przedsiębiorcy nastawiają się na gromadzenie własnych środków kapitałowych i wolą finansować przedsiębiorstwo z zysków, niż zaciągać kredyty.

Koncepcję mentalności kredytowej do opisu i interpretacji jakościowej specyfiki firm sektora MSP wykorzystuje również R. Wolański (2013, s. 25, 70; 2016). Swoje rozważania teoretyczne ilustruje wynikami badań przeprowadzonych w 2010 r. na próbie 223 przedsiębiorstw, w tym 99 firm mikro, 70 małych i 54 średnich podmiotów. Wynika z nich, że podstawowym źródłem finansowania działalności wśród wszystkich badanych grup wielkości przedsiębiorstw są środki własne. Poziom zadłużenia, jak również wykorzystania kredytów rośnie jednak istotnie wraz ze wzrostem wielkości badanych przedsiębiorstw. Mimo to jedynie 13,1% firm mikro, 24,5% firm małych i 36,6% średnich podmiotów korzysta regularnie z kredytów bankowych. Zaobserwować można jednocześnie największe różnice w zakresie wykorzystania obcych źródeł finansowania średnich przedsiębiorstw w odniesieniu do pozostałych grup wielkości. Przedsiębiorstwa te wyróżniają się najszerszym wykorzystaniem nie tylko kredytów bankowych, ale również leasingu, dotacji z budżetu państwa i factoringu.

Podobnie S. Lachiewicz i M. Matejun (2012, s. 15-17) wykorzystują koncepcję mentalności kredytowej małego przedsiębiorcy do wyjaśnienia i interpretacji jakościowej specyfiki firm sektora MSP w obszarze gospodarki finansowej. W ich ujęciu specyfika ta wyraża się zróżnicowaniem źródeł finansowania w zależności od fazy rozwoju firmy. Na początkowych etapach (w tym w fazie założycielskiej) działalność finansowana jest zwykle z oszczędności przedsiębiorcy-właściciela oraz jego rodziny, a także dzięki pożyczkom od rodziny lub znajomych. Potem zauważa się dążenie do finansowania działalności, a nawet rozwoju z kapitału własnego, w tym głównie z zysku zatrzymanego. Zjawisko to autorzy wiążą właśnie z mentalnością kredytową właścicieli firm sektora MSP wyrażającą się niechęcią do finansowania przedsięwzięcia gospodarczego kapitałem obcym. Ich zdaniem zjawisko to ma głównie podłoże psychologiczne i wiąże się z obawą przedsiębiorców przed uzależnieniem od dawców kapitału obcego, co może prowadzić do ograniczenia lub utraty samodzielności działania, która również jest uznawana za istotną, specyficzną cechę jakościową firm sektora MSP. Zauważają oni jednak, że taka postawa może w znaczący sposób utrudniać procesy rozwojowe i wzrostowe najmniejszych podmiotów gospodarczych.

Podobnie M. Brojakowska-Trzaska (2018) wykorzystuje koncepcję mentalności kredytowej do wyjaśnienia specyfiki gospodarki finansowej firm sektora MSP, którą określa jako „typowość finansowania mikroprzedsiębiorstw i małych przedsiębiorstw”. Jako jeden z jej wymiarów wskazuje mentalność kredytową właścicieli małych przedsiębiorstw wyrażającą się niskim stopniem wykorzystania obcych źródeł finansowania, w tym głównie kredytów i pożyczek bankowych. Jako jej przyczyny wskazuje dominację kapitału własnego w strukturze finansowania mikrofirm i małych firm, a także obawy przedsiębiorców przed

zaciąganiem zobowiązań i niechęcią instytucji finansowych do współpracy z najmniejszymi podmiotami gospodarczymi. W tym przypadku mentalność kredytowa wynika zatem zarówno z uwarunkowań ekonomicznych (niższy koszt kapitału własnego wewnętrznego), jak również socjokulturowych, związanych z dążeniem do zachowania niezależności finansowej i zarządczej przez właścicieli przedsiębiorstw.

Przytoczone powyżej przykłady wskazują jednocześnie na kolejny obszar wykorzystania koncepcji mentalności kredytowej w badaniach nad firmami sektora MSP. Obejmuje on przyczyny i uwarunkowania kształtowania się tej specyficznej postawy, wpisując się w szerszy nurt zainteresowania cechami psychoosobowymi przedsiębiorców (właścicieli-menedżerów mikroprzedsiębiorstw, małych i średnich przedsiębiorstw) oraz wpływem czynników behawioralnych na przedsiębiorczość oraz funkcjonowanie i rozwój firm sektora MSP (Blackburn, Hart, Wainwright, 2013; Ratalewska, 2018, s. 230-232; Franco, Prata, 2019). W szczególności R. Kata (2013) oraz R. Kata i A. Walenia (2015) zaliczają mentalność kredytową do czynników behawioralnych (psychoosobowych) i kulturowych powodujących dobrowolne samowykluczenie przedsiębiorców z dostępu do kredytów bankowych. W swoich badaniach łączą ją z takimi przyczynami, jak: preferowanie samofinansowania prowadzonej działalności, awersja kredytowa, obawa przed bankami, brak zaufania do instytucji kredytowych oraz czynniki informacyjno-edukacyjne.

W zakresie zachowań i cech psychoosobowych kształtujących mentalność kredytową G. Drozdowski, M. Nowak i J. Soboń (2008) wyróżniają dwie kategorie właścicieli-menedżerów firm sektora MSP:

- przedsiębiorców o przedindustrialnej mentalności kredytowej, którzy traktują wykorzystanie kredytów bankowych – lub szerzej: kapitałów obcych – jako coś niemoralnego, przez co w swoich decyzjach alokacyjnych zdecydowanie preferują samofinansowanie,
- przedsiębiorców o mentalności industrialnej, którzy zgłaszają wprawdzie zainteresowanie wykorzystaniem kapitałów obcych, przy czym w ich przypadku istotną barierę tego typu finansowania stanowi polityka banków komercyjnych w zakresie oceny ryzyka kredytowania firm sektora MSP.

Analizę tej grupy przyczyn mentalności kredytowej pogłębia jeszcze B. Bieńkowska (2009, s. 28), która podkreśla wręcz lęk niektórych przedsiębiorców przed wykorzystaniem kapitału obcego. Autorka zauważa, że rozwija się on i nabiera szczególnego znaczenia w kontaktach przedsiębiorcy z bankiem jako potężną i bezduszną instytucją finansową funkcjonującą według zasady, zgodnie z którą „[...] bankowiec to człowiek, który da ci parasol, jeśli świeci słońce, i natychmiast wyrwie, jeśli pada deszcz”.

P. Głodek (2008) wiąże natomiast mentalność kredytową z dominującą pozycją przedsiębiorcy (właściciela-menedżera) w strukturze własnościowej i organizacyjnej małej firmy. Dzięki niej ma on pełną swobodę podejmowania zarówno decyzji strategicznych, jak również tych dotyczących gospodarki finansowej i struktury kapitałowej podmiotu. W efekcie ważną determinantą decyzji finansowych staje

się osobowość przedsiębiorcy, a w jej ramach postawy, obawy czy uprzedzenia dotyczące wykorzystania finansowania obcego np. w postaci kredytów bankowych. Zjawisko mentalności kredytowej w praktyce gospodarczej potwierdzają również wyniki badania podłużnego przeprowadzonego przez autora w latach 2002-2004 na próbie 198 firm sektora MSP z regionu łódzkiego, które korzystały z usług bankowych. Wskazują one na zdecydowaną przewagę kapitału własnego w strukturze finansowania badanych podmiotów. Z kredytów korzystało przeciętnie ok. 43% analizowanych firm, jednak udział tego źródła kapitału w strukturze finansowania wynosił zaledwie średnio 14% przy zdecydowanej przewadze wykorzystywania kredytów krótkoterminowych. Zaobserwowano przy tym niewielki wzrost zakresu wykorzystania kredytów bankowych (z 39,5% firm w 2002 r. do 47,2% firm w 2004 r.), co związane było m.in. z rosnącym doświadczeniem przedsiębiorców w zarządzaniu i sprawach administracyjnych związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą.

Analizując behawioralne aspekty kształtowania się mentalności kredytowej, A. Winnicka-Popczyk (2011, s. 577) zauważa istotną sprzeczność związaną z tą specyficzną postawą małych przedsiębiorców. Z jednej strony spełnia się bowiem dążenie do zachowania pełnej autonomii gospodarczej i niezależności prowadzonej działalności od kapitału obcego, jednak z drugiej może ono w skrajnych przypadkach prowadzić do upadku finansowego przedsiębiorstwa. Pozycjonuje to zatem mentalność kredytową jako istotną barierę działalności firm sektora MSP. Pozwala to jednocześnie na wskazanie kolejnego obszaru jej wykorzystania w praktyce badawczej, związanego z identyfikacją i oceną kluczowych ograniczeń funkcjonowania i rozwoju mikroprzedsiębiorstw, małych i średnich przedsiębiorstw (Steinrowska-Streb, 2012; Lisowska, 2013; Danielak, Gębska, 2017).

Rozważania w tym nurcie prowadzi m.in. A. Czajkowska (2007, s. 79-81), wskazując mentalność kredytową właściciela jako jedną z głównych barier kredytowania małych przedsiębiorstw. Zauważa ona, że bariera ta zwiększa się wraz ze zmniejszaniem się wielkości podmiotu gospodarczego oraz wzrostem siły związku majątku osobistego przedsiębiorcy z majątkiem przedsiębiorstwa. Jest ona kształtowana ponadto przez wiele czynników subiektywnych, związanych bezpośrednio z konkretnym przedsiębiorcą i firmą, m.in.: poziom wiedzy właścicieli i menedżerów, kompetencje w zakresie zarządzania finansami przedsiębiorstwa, w tym przede wszystkim płynnością finansową, a także poziom kwalifikacji i świadomości dotyczących stosowania nowoczesnych instrumentów finansowania i zarządzania pozyskiwaniem kapitałów z różnych źródeł. Autorka swoje rozważania ilustruje także wynikami badań wtórnych, z których wynika, że tylko ok. 20-25% małych przedsiębiorstw jest stałym kredytobiorcą, korzystając najczęściej z kredytów obrotowych, natomiast znacznie rzadziej – inwestycyjnych (Czajkowska, 2013, s. 189). Również M. Ziemia i K. Świeszczak (2013, s. 496) traktują mentalność kredytową małego przedsiębiorcy jako jedną z barier rozwoju firm sektora MSP w obszarze pozyskiwania obcych źródeł finansowania.



A. Dębicka i K. Olejniczak (2020, s. 27) zauważają powiązanie koncepcji mentalności kredytowej małego przedsiębiorcy z szerszym problemem konserwatywności działania i niechęci do wprowadzania zmian, traktując to jako istotną barierę zarządzania sytuacją kryzysową w firmie. W swojej pracy powołują się dodatkowo na badania prowadzone we współpracy z T. Łuczka (Dębicka, Łuczka, 2019), z których wynika, że właściciele-menedżerowie firm sektora MSP często nie mają wystarczającej wiedzy z zakresu zarządzania i funkcjonują bez skonkretyzowanego planu działania, co może dodatkowo zwiększyć podatność podmiotu gospodarczego na sytuacje kryzysowe. Błędy z zakresu zarządzania, których źródłem niejednokrotnie jest właśnie specyficzna mentalność przedsiębiorców, stanowią zatem istotną przyczynę pojawiania się sytuacji kryzysowych w firmach sektora MSP, w szczególności w przypadku mikroprzedsiębiorstw.

M. Rembiasz, P. Siemieniak i J. Pawlak (2017) wiążą natomiast zjawisko mentalności kredytowej małego przedsiębiorcy nie tylko z uwarunkowaniami ekonomicznymi i socjokulturowymi, ale również z obawami instytucji finansowych (w tym przede wszystkim banków) przed współpracą z firmami sektora MSP. Rozpatrując jego konsekwencje w postaci utrzymującego się, niskiego zakresu wykorzystania obcych źródeł finansowania, głównie w postaci kredytów i pożyczek bankowych, zauważają, że z perspektywy ekonomicznej działanie takie może być uzasadnione, ponieważ kapitał obcy pociąga za sobą zawsze określone koszty, wyższe niż zaangażowanie kapitału własnego. Z drugiej strony jednak niekorzystanie z kapitału obcego niejednokrotnie wyraźnie hamuje dalszy rozwój firmy, utrudnia szybkie dostosowanie się do zmian wewnętrznych i zewnętrznych oraz uniemożliwia wykorzystanie pojawiających się dynamicznie okazji rynkowych prowadzących często do znacznego wzrostu obrotów lub istotnej poprawy pozycji konkurencyjnej podmiotu.

Autorzy ilustrują swoje rozważania wynikami badań empirycznych przeprowadzonych na próbie wielkopolskich firm sektora MSP, z których wynika, że mentalność kredytowa różnicuje się m.in. w zależności od płci właściciela. Wyniki wskazują, że firmy prowadzone przez kobiety częściej korzystają wyłącznie z finansowania działalności kapitałem własnym (82,1%) niż te kierowane przez mężczyzn (76,9%). Widać to szczególnie wyraźnie w przypadku różnic w wykorzystaniu kredytów długoterminowych, z których korzysta 6,2% mężczyzn i tylko 2,7% kobiet-przedsiębiorców. Spostrzeżenia te stanowią podstawę do wskazania kolejnego obszaru wykorzystania koncepcji mentalności kredytowej małego przedsiębiorcy w praktyce badawczej. Lokuje się on w szerszym nurcie badań nad zróżnicowaniem firm sektora MSP (Piasecki, 2001; Torrès, 2003; Dominiak, 2005) i obejmuje analizy dotyczące uwarunkowań i skutków występowania tej specyficznej postawy w różnych kategoriach (grupach) mikroprzedsiębiorstw, małych i średnich przedsiębiorstw.

A. Szepelska (2016) wykorzystuje np. koncepcję mentalności kredytowej małego przedsiębiorcy do wyjaśnienia i interpretacji struktury finansowania przedsiębiorstw prowadzonych przez kobiety z województwa podlaskiego w latach 2012-2014. Na podstawie badań przeprowadzonych na łącznej próbie 180 właścielek

lub współwłaścicielek firm sektora MSP wskazuje, że rozpoczęcie działalności gospodarczej było finansowane przede wszystkim środkami własnymi (86%). W znacznie mniejszym stopniu wykorzystywano inne źródła: bezzwrotne dotacje ze środków Unii Europejskiej (29%) lub kredyty bankowe (25%). Awersja do finansowania obcego przekłada się na niewielkie nakłady inwestycyjne w badanych firmach, które najczęściej gwarantowały jedynie utrzymanie się przedsiębiorstwa na rynku (63%). W części badanych podmiotów nakłady takie nie były wcale ponoszone (14%) lub były zdecydowanie za niskie w porównaniu do potrzeb i konkurencji rynkowej (8%). Jedynie w przypadku 24% analizowanych firm umożliwiały wzrost udziału w rynku i podnosiły konkurencyjność podmiotów gospodarczych.

M. Szymańska (2002) identyfikuje natomiast występowanie mentalności kredytowej wśród przedsiębiorców prowadzących przedsiębiorstwa rolnicze, wiążąc ją z zapóźnieniem cywilizacyjnym i ekonomicznym polskiego sektora rolnictwa pod koniec XX w. Interpretowana jest ona jako określona postawa i świadomość rolników wyrażająca się znaczącą awersją do ryzyka zaciągania kredytów bankowych, nawet w sytuacji, gdy są one dostępne na szczególnie korzystnych warunkach. W jej efekcie przedsiębiorstwa rolnicze świadomie decydują się na powolne akumulowanie kapitału i związane z tym niewielkie i cykliczne inwestowanie oraz tracą możliwość udziału w redystrybucji środków budżetowych, np. w postaci preferencyjnych kredytów rolniczych.

Zjawisko to potwierdzają wyniki badania dokumentacji (aktów notarialnych z lat 1993-1997) przeprowadzonego przez autorkę w województwie wielkopolskim. Wskazują one na bardzo niewielki zakres zainteresowania kredytami wśród nabywców nieruchomości rolnych. Zjawisko to występowało szczególnie silnie w latach 1993-1995, kiedy rolnicy nie mieli możliwości korzystania z preferencyjnych kredytów na zakup nieruchomości rolnych i zmuszeni byli do wykorzystywania kredytów komercyjnych lub dewizowych. Zakres wykorzystania finansowania obcego wzrósł w latach 1996-1997 dzięki uruchomieniu kredytów preferencyjnych oferowanych przez banki we współpracy z ARiMR. Zaobserwowano jednak w tym okresie spadek procentu pokrycia kredytem ogólnej wartości zawartych transakcji. Wyniki badań wskazują ponadto na inną cechę mentalności kredytowej przedsiębiorców rolnych polegającą na korzystaniu niemal wyłącznie z oferty banków spółdzielczych (98% puli kredytów). W późniejszych latach na występowanie tej specyficznej postawy wśród rolników i właścicieli przedsiębiorstw rolniczych wskazywali także m.in. T. Siudek (2008), R. Kata (2013) oraz R. Kata i A. Walenia (2015).

Przedstawione powyżej przykłady potwierdzają istotny wpływ koncepcji mentalności kredytowej na rozwój badań w różnych obszarach zarządzania firmami sektora MSP. Należy ponadto podkreślić obiecujące możliwości jej wykorzystania w wielu nowych i perspektywicznych nurtach badawczych. E. Wrońska-Bukalska i J. Wilkowska (2017) wiążą bowiem koncepcję mentalności kredytowej T. Łuczki z analizowanym szeroko w literaturze międzynarodowej efektem zniechęcenia kredytobiorców (*borrower discouragement effect*). Badania te osadzone są w nurcie finansowania przedsiębiorczości (Deakins, 2021, s. 148-150)

i koncentrują się na opisie, interpretacji i wyjaśnianiu przyczyn, przebiegu, uwarunkowań oraz skutków niechęci przedsiębiorców do współpracy z bankami w zakresie wykorzystania kredytów jako źródeł kapitału obcego (Mol-Gómez-Vázquez, Hernández-Cánovas, Koëter-Kant, 2021; Khan, Khan, Ullah, 2021). Z teoretycznego punktu widzenia zniechęcony kredytobiorca jest definiowany jako obiecujący przedsiębiorca, który potrzebuje finansowania obcego, jednak nie decyduje się wystąpić o kredyt z powodu obawy przed odrzuceniem wniosku przez bank (Kon, Storey, 2003) lub – w nowszych ujęciach – z dowolnej przyczyny (Rostamkalei, Nitani, Riding, 2020). Podobnie jak w przypadku koncepcji mentalności kredytowej wśród przyczyn zniechęcenia przedsiębiorców do korzystania z finansowania bankowego wymienia się wiele powodów o subiektywnym, socjokulturowym i psychoosobowym charakterze, takich jak (Wrońska-Bukalska, Wilkowska, 2017; Tang, Deng, Moro, 2017; Wernli, Dietrich, 2021):

- negatywna percepcja własnego biznesu wyrażająca się postrzeganiem sytuacji ekonomiczno-finansowej firmy jako niewystarczającej do uzyskania kredytu (np. niewystarczające zabezpieczenia kredytu),
- ryzyko ekonomiczno-finansowe wynikające z korzystania z kredytu, a także ryzyko utraty wizerunku i prestiżu firmy po odrzuceniu wniosku kredytowego przez bank,
- niekorzystne doświadczenia osobiste i zawodowe we wcześniejszej współpracy z bankiem,
- brak zaufania do instytucji bankowych,
- obawy przed zbyt długimi, uciążliwymi i zbiurokratyzowanymi procedurami bankowymi.

V. Naegels, N. Mori i B. D’Espallier (2021) wśród innych przyczyn zniechęcających przedsiębiorców do korzystania z kredytów wymieniają:

- niekorzystne opinie o kredytach bankowych przekazywane w ramach relacji społecznych oraz ze strony mediów,
- niewystarczającą wiedzę przedsiębiorców na temat zarządzania finansami,
- niekorzystną sytuację polityczno-gospodarczą,
- niekorzystną ofertę kredytową banków, np. niskie kwoty kredytu, wysokie koszty aplikowania i korzystania z kredytu, krótkie okresy kredytowania i spłaty,
- dodatkowe wymagania ze strony banku, np. konieczność korzystania z innych usług bankowych, konieczność posiadania stałego źródła dochodów,
- nieprofesjonalne zachowania i postawy pracowników bankowych.

Autorzy ci na podstawie przeglądu literatury podkreślają, że zniechęceni kredytobiorcy stanowią bardzo dużą grupę przedsiębiorców zarówno w Stanach Zjednoczonych (Freel et al., 2012), Europie Zachodniej (Cowling et al., 2016), jak również w Europie Wschodniej oraz Azji (Gama, Duarte, Esperança, 2017). Problem ten dotyczy w szczególności firm sektora MSP, bowiem, jak wykazują wyniki badań C. Bhairda, J. Vidala oraz B. Luceya (2016) przeprowadzonych w 9 krajach europejskich, bardziej zniechęcone do ubiegania się o kredyty bankowe są przedsiębiorstwa mniejsze i młodsze.

Otwiera to zatem wiele nowych obiecujących i rozwojowych tematów badań nad firmami sektora MSP. W szczególności w ostatnich latach w pracach badawczych podejmowano m.in. problematykę zniechęconych kredytobiorców wśród przedsiębiorców-imigrantów (Malki, Uman, Pittino, 2020), wpływu dyskryminacji ze względu na płeć na dostęp do kredytów (Aristei, Gallo, 2021), oddziaływania zachowań korupcyjnych na zniechęcenie przedsiębiorców wobec finansowania bankowego (Statnik, Thi-Le-Giang, 2020), a także wpływu pandemii COVID-19 na potrzeby i aktywność firm sektora MSP w zakresie korzystania z kredytów (Cowling, Liu, Conway, 2021).

#### 4. PODSUMOWANIE

Celem artykułu była prezentacja koncepcji mentalności kredytowej małego przedsiębiorcy wprowadzonej, ugruntowanej, zweryfikowanej empirycznie i upowszechnionej w literaturze polskiej przez T. Łuczkię oraz wskazanie jej roli w rozwoju badań nad przedsiębiorczością i firmami sektora MSP. W ujęciu ogólnym koncepcja ta stanowi refleksję nad istotną odmiennością postaw właścicieli mikroprzedsiębiorstw, małych i średnich przedsiębiorstw wobec finansowania działalności kapitałem własnym i obcym (w szczególności kredytem bankowym). Wynika z niej, że wraz ze zmniejszaniem się rozmiarów firmy następuje minimalizowanie, a wręcz unikanie kapitału obcego, przy jednoczesnej nasilającej się preferencji wobec wykorzystania kapitału własnego, często nawet mimo braku możliwości wykorzystania okazji rynkowych lub zagrożenia prowadzonej działalności gospodarczej.

Koncepcja ta stanowi wartościowe narzędzie do opisu i interpretacji aktywności firm sektora MSP w zakresie gospodarki finansowej i decyzji inwestycyjnych, jak również określonych zjawisk rynkowych o charakterze mezo- lub makroekonomicznym. Z uwagi na swoje walory merytoryczne i uniwersalny charakter stała się jednak również istotną inspiracją dla wielu pracowników naukowych i zespołów badawczych do prowadzenia dalszych pogłębionych badań w obszarze przedsiębiorczości i zarządzania firmami sektora MSP. Przeprowadzony przegląd literatury, ze szczególnym uwzględnieniem pozycji przywołujących koncepcję mentalności kredytowej małego przedsiębiorcy według T. Łuczki, pozwolił na identyfikację 4 kluczowych obszarów zainteresowań badawczych inspirowanych analizowaną koncepcją:

- rozważania z zakresu identyfikacji, opisu i interpretacji specyfiki firm sektora MSP oraz ich odrębności w stosunku do dużych przedsiębiorstw; koncepcja mentalności kredytowej była tu wykorzystywana głównie do podkreślenia jakościowych cech strukturalnych mikroprzedsiębiorstw, małych i średnich przedsiębiorstw, przede wszystkim w obszarze gospodarki finansowej i finansowania tej grupy podmiotów gospodarczych;

- badania w zakresie wpływu cech psychoosobowych przedsiębiorców i czynników behawioralnych oraz kulturowych na przedsiębiorczość i zarządzanie firmami sektora MSP; obejmowały one pogłębione analizy na temat kształtowania się mentalności kredytowej w małych przedsiębiorstwach oraz wyjaśniania postaw i zachowań przedsiębiorców wobec finansowania działalności kapitałem obcym;
- analizy dotyczące barier działalności i rozwoju mikroprzedsiębiorstw, małych i średnich przedsiębiorstw; w tym przypadku postrzegano mentalność kredytową m.in. jako istotną barierę kredytowania, wprowadzania zmian, a także zarządzania sytuacją kryzysową w firmie;
- prace na temat przyczyn, uwarunkowań, przebiegu i skutków występowania tej specyficznej postawy w różnych kategoriach (grupach) mikroprzedsiębiorstw, małych i średnich przedsiębiorstw, np. w przedsiębiorstwach prowadzonych przez kobiety lub wśród przedsiębiorców prowadzących przedsiębiorstwa rolnicze.

Zidentyfikowane nurty badawcze inspirowane wpływem koncepcji mentalności kredytowej małego przedsiębiorcy potwierdzają jej istotne znaczenie dla rozwoju badań w obszarze przedsiębiorczości i zarządzania firmami sektora MSP. Jednocześnie przegląd literatury światowej wskazuje na dalsze, a nawet rosnące zainteresowanie tą tematyką. Można się zatem spodziewać w przyszłości dalszych rozważań naukowych i otwierania kolejnych przestrzeni badawczych inspirowanych koncepcją mentalności kredytowej małego przedsiębiorcy T. Łuczki.

## LITERATURA

- Aristei, D., Gallo, M. (2021). Are female-led firms disadvantaged in accessing bank credit? Evidence from transition economies. *International Journal of Emerging Markets*. Ahead-of-print. Pobrano z: <https://doi.org/10.1108/IJOEM-03-2020-0286>.
- Bhaird, C.M.A., Vidal, J.S., Lucey, B. (2016). Discouraged borrowers: Evidence for Eurozone SMEs. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 44, 46-55.
- Bieńkowska, B. (2009). Fundusze poręczeniowe jako wsparcie dla finansowania działalności MSP (Bielski Fundusz Poręczeń Kredytowych). *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług*, 34, 28-35.
- Blackburn, R.A., Hart, M., Wainwright, T. (2013). Small business performance: Business, strategy and owner-manager characteristics. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(1), 8-27.
- Brojakowska-Trzaska, M. (2018). Finansowanie zewnętrzne w działalności mikro- i małych przedsiębiorstw. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 533, 44-54.
- Cieślak, M., Kubiak, J. (2020). *Należności i zobowiązania handlowe w rachunkowości i finansach*. Poznań: Wydawnictwo Rys.

- Coetzer, A., Wallo, A., Kock, H. (2019). The owner-manager's role as a facilitator of informal learning in small businesses. *Human Resource Development International*, 22(5), 420-452.
- Cowling, M., Liu, W., Conway, E. (2021). Ethnicity and bank lending before and during COVID-19. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. Ahead-of-print. Pobrano z: <https://doi.org/10.1108/IJEBR-02-2021-0157>.
- Cowling, M., Liu, W., Minniti, M., Zhang N. (2016). UK credit and discouragement during the GFC. *Small Business Economics*, 47(4), 1049-1074.
- Czajkowska, A. (2007). Bariery kredytowania małych przedsiębiorstw. *Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica*, 203, 69-87.
- Czajkowska, A. (2013). *Kredytowanie przedsiębiorców indywidualnych – specyfika, procesy, polityka*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Danielak, W., Gębska, K. (2017). Bariery rozwoju i kluczowe czynniki sukcesu małych i średnich przedsiębiorstw. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 7, 82-96.
- Deakins, D. (2021). Finance for entrepreneurship. In: D. Deakins, J.M. Scott (Eds.). *Entrepreneurship: A contemporary & global approach*. London: Sage Publications, 128-154.
- Dębicka, A., Luczka, T. (2019). *Zarządzanie sytuacją kryzysową w małych i średnich przedsiębiorstwach. Diagnoza i procedury*. Poznań: Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej.
- Dębicka, A., Olejniczak, K. (2020). Znaczenie otoczenia biznesu w zarządzaniu sytuacją kryzysową w małych i średnich przedsiębiorstwach. In: A. Borowiec (Ed.). *Wybrane problemy nauk o zarządzaniu i jakości*. Radom: Instytut Naukowo-Wydawniczy „Spacium”, 23-38.
- Dominiak, P. (2005). *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*. Warszawa: PWN.
- Drozdowski, G., Nowak, M., Soboń, J. (2008). Determinanty wyznaczania kosztu użycia kapitału własnego w małych przedsiębiorstwach. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 6, 165-174.
- Franco, M., Prata, M. (2019). Influence of the individual characteristics and personality traits of the founder on the performance of family SMEs. *European Journal of International Management*, 13(1), 41-68.
- Freel, M.C., Tagg, S., Mason, C. (2012). The latent demand for bank debt: Characterizing 'discouraged borrowers'. *Small Business Economics*, 38(4), 399-418.
- Gama, A.P.M., Duarte, F.D., Esperança, J.P. (2017). Why discouraged borrowers exist? An empirical (re)examination from less developed countries. *Emerging Markets Review*, 33, 19-41.
- Głodek, P. (2008). Conditions of SMES banking finance provision. In: J.E. Wasilczuk, K. Zięba (Eds.). *SMEs in modern economics. Selected issues*. Szczecin: Wydawnictwo My Book, 159-168.
- Kata, R. (2013). Czynniki behawioralne i demograficzne wpływające na korzystanie przez rolników z kredytów inwestycyjnych. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 103, 53-65.
- Kata, R., Walenia, A. (2015). Financial exclusion of farmers and rural entrepreneurs. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 2(36), 225-235.

- Khan, S.U., Khan, N.U., Ullah, A. (2021). The ex-ante effect of law and judicial efficiency on borrower discouragement: An international evidence. *Asia-Pacific Journal of Financial Studies*, 50(2), 176-209.
- Kon, Y., Storey, D.J. (2003). A theory of discouraged borrowers. *Small Business Economics*, 21(1), 37-49.
- Kubiak, J., Nowaczyk, T. (2005). Swoboda działalności gospodarczej a system zasilania kapitałowego przedsiębiorstw. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 3, 175-190.
- Lachiewicz, S., Matejun, M. (2012). Specyfika zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami. In: M. Matejun (Ed.). *Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i w ćwiczeniach*. Warszawa: Difin, 13-45.
- Lisowska, R. (2013). Bariery i stymulatory rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw zlokalizowanych w regionach zmarginalizowanych. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 281, 74-84.
- Łuczka, T. (1995a). Funkcje kapitału własnego w procesie finansowania małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego. *Bank i Kredyt*, 12.
- Łuczka, T. (1995b). Pojęcie klasy średniej a kategoria małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 57(3), 109-122.
- Łuczka, T. (1996a). Niebezpieczne kredyty. *Życie Gospodarcze*, 16.
- Łuczka, T. (1996b). Problemy oprocentowania kredytu bankowego dla małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego. Wybrane problemy teoretyczne i praktyczne, cz. 2. *Bank i Kredyt*, 5, 87-95.
- Łuczka, T. (1996c). Wybrane cechy popytu małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego na kredyt bankowy. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 58(2), 147-163.
- Łuczka, T. (1997). *Kapitał jako przedmiot gospodarki finansowej małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego. Wprowadzenie do finansów przedsiębiorstwa*. Poznań: Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej.
- Łuczka, T. (2001). *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*. Warszawa, Poznań: PWN.
- Łuczka, T. (2011). Determinanty struktury kapitału w małych i średnich przedsiębiorstwach. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług*, 80, 179-188.
- Łuczka, T. (2013). *Makro- i mikroekonomiczne determinanty struktury kapitału w małych i średnich przedsiębiorstwach*. Poznań: Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej.
- Łuczka, T. (2015). Wiek przedsiębiorstwa jako makroekonomiczna determinanta struktury kapitału w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług*, 116, 86-97.
- Łuczka, T., Lachiewicz, S., Stawasz, E. (2010). Rozwój badań w zakresie zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami w polskich ośrodkach akademickich. In: S. Lachiewicz, B. Nogalski. *Osiągnięcia i perspektywy nauk o zarządzaniu*. Warszawa: Wolters Kluwer, 444-467.
- Łuczka, T., Przysiecki, P. (2005). Sylwetka mikro i małych przedsiębiorców w Polsce. In: A. Bielawska (Ed.). *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Mikrofirma 2005*. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 127-142.
- Malki, B., Uman, T., Pittino, D. (2020). The entrepreneurial financing of the immigrant entrepreneurs: a literature review. *Small Business Economics*. Pobrano z: <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00444-7>.

- Małecka, J., Łuczka, T. (2016a). The structure of venture capital raising by companies in Poland and Central and Eastern Europe: Selected aspects. In: M. Lukeš, J. Mísař, J. Mareš, O. Dvoutělý, M. Špaček, I. Svobodová (Eds.). *Proceedings of the 4th International Conference on Innovation Management, Entrepreneurship and Corporate Sustainability (IMECS 2016)*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 418-431.
- Małecka, J., Łuczka, T. (2016b). Venture capital as a source of financing small and medium-sized enterprises in Poland: Selected aspects. *Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej. Organizacja i Zarządzanie*, 68, 93-110.
- Martyniuk-Kwiatkowska, O. (2009). Wykorzystanie danych sprawozdawczości finansowej w ocenie działalności małych przedsiębiorstw. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 48(104), 113-124.
- Mazzarol, T.W., Reboud, S., Clark, D. (2011). In search of the 'SME ordinaire' – towards a taxonomy. In: *Proceedings of 56th Annual ICSB World Conference 'Back to the Future: Changes in Perspectives of Global Entrepreneurship and Innovation'*. Stockholm.
- Mol-Gómez-Vázquez, A., Hernández-Cánovas, G., Koëter-Kant, J. (2021). Banking stability and borrower discouragement: A multilevel analysis for SMEs in the EU-28. *Small Business Economics*. Pobrano z: <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00457-w>.
- Naegels, V., Mori, N., D'Espallier, B. (2021). The process of female borrower discouragement. *Emerging Markets Review*. In Press. Corrected Proof. Pobrano z: <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2021.100837>.
- Oliński, M. (2009). *Wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w regionie Warmii i Mazur*. Olsztyn: Fundacja „Wspieranie i Promocja Przedsiębiorczości na Warmii i Mazurach”.
- Piasecki, B. (2001). Mała firma w teoriach ekonomicznych. In: B. Piasecki (Ed.). *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*. Warszawa, Łódź: PWN, 21-30.
- Ratalewska, M. (2018). Przedsiębiorczość i doradztwo MSP w sektorach kreatywnych. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 527, 228-241.
- Rembiasz, M., Siemieniak, P., Pawlak, J. (2017). Wybrane źródła finansowania działalności gospodarczej w ocenie obecnych i potencjalnych właścicieli przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem kobiet-przedsiębiorców. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 12.2, 333-344.
- Rostamkalaei, A., Nitani, M., Riding, A. (2020). Borrower discouragement: The role of informal turndowns. *Small Business Economics*, 54(1), 173-188.
- Schaper, M., Volery, T., Weber, P., Gibson, B. (2014). *Entrepreneurship and small business*. Hoboken: John Wiley & Sons.
- Siudek, T. (2008). Wpływ kredytów rolniczych udzielanych przez banki spółdzielcze na rozwój rolnictwa w Polsce. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 66, 37-48.
- Statnik, J.-C., Thi-Le-Giang, V. (2020). Does corruption impact the demand for bank credit? A study of discouraged borrowers in Asian developing countries. *Finance*, 41(3), 7-50.
- Steinerowska-Streb, I. (2012). Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce – zmiany spowodowane dekonjunkcją gospodarczą. *Przeгляд Organizacji*, 7(870), 18-21.
- Szepelska, A. (2016). Źródła finansowania działalności gospodarczej kobiet z obszarów wiejskich na przykładzie województwa podlaskiego. *Kobieta i Biznes*, 1-4, 31-36.
- Szymańska, M. (2002). Stopień wykorzystania kredytów na zakup nieruchomości rolnych. *Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu. Ekonomia*, 1, 175-180.



- Świeszczak, M. (2016). *Potencjał innowacyjny firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Tang, Y., Deng, C., Moro, A. (2017). Firm-bank trusting relationship and discouraged borrowers. *Review of Managerial Science*, 11(3), 519-541.
- Torrès, O. (2003). Thirty years of research into SMEs: A field of trends and counter-trends. *Cahiers de Recherche. EM Lyon*, 6, 5-38.
- Wernli, R., Dietrich, A. (2021). Only the brave: Improving self-rationing efficiency among discouraged Swiss SMEs. *Small Business Economics*. Pobrano z: <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00546-w>.
- Winnicka-Popczyk, A. (2011). Możliwości i ograniczenia w pozyskiwaniu kapitału w przedsiębiorstwach rodzinnych. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 47, 575-588.
- Wolański, R. (2013). *Wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Wolański, R. (2016). Różnice w źródłach finansowania pomiędzy mikro, małymi i średnimi przedsiębiorstwami w świetle badań empirycznych. *Marketing i Zarządzanie*, 2(43), 351-360.
- Wrońska-Bukalska, E., Wilkowska, J. (2017). Finansowanie kapitałami dłużnymi w opinii mikroprzedsiębiorców. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H – Oeconomia*, 51(5), 351-359.
- Ziomba, M., Świeszczak, K. (2013). Bariery rozwoju podmiotów z sektora MSP – ze szczególnym uwzględnieniem możliwości pozyskania kapitału obcego. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 64(1), 491-499.

**THE CONCEPT OF SMALL ENTREPRENEUR'S CREDIT MENTALITY  
BY T. ŁUCZKA IN THE DEVELOPMENT OF RESEARCH  
ON SME SECTOR COMPANIES**

**Summary**

The aim of the paper is to present the concept of the small entrepreneur's credit mentality, which was introduced, grounded, empirically verified and popularized in Polish literature by T. Łuczka, and to indicate its role in the development of research on entrepreneurship and SME sector companies. This aim was achieved through a literature review, with particular emphasis on studies and research projects inspired by the concept of a small entrepreneur's credit mentality. The analysis shows that this concept is very useful for describing and interpreting the financial management activities of SMEs and certain economic phenomena (e.g. market demand for bank credit). Moreover, it constitutes a significant inspiration for other authors to conduct further in-depth research in the area of entrepreneurship and small business management. The main directions of this inspiration were identified as: 1) considerations in the field of identification, description and interpretation of the specificity of SMEs, 2) studies in the field of the influence of psycho-personal characteristics of entrepreneurs and behavioral and cultural factors on entrepreneurship and

small business management, 3) analyses concerning barriers to the activity and development of SMEs, as well as 4) works on the causes, conditions, course and effects of the presence of this specific attitude in various types of small economic entities. The literature review indicates that in the future we may expect further scientific considerations and the opening of new research areas inspired by T. Łuczka's concept of the small entrepreneur's credit mentality.

**Keywords:** entrepreneurship, micro small and medium-sized enterprises, financial management, credit mentality, small entrepreneur, Teresa Łuczka