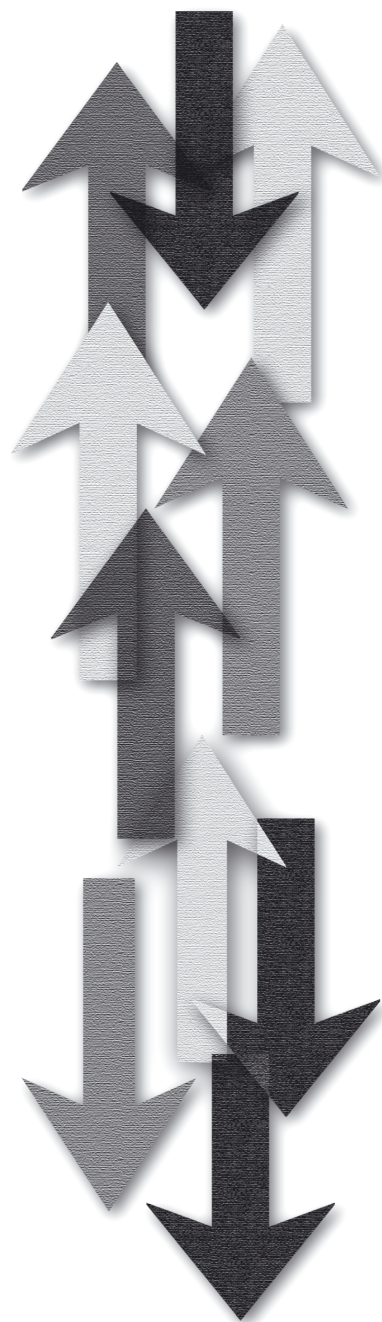


**Elastyczność
krajowego
sektora
bankowego
w finansowaniu
MSP**

Nr78
2 0 0 5



BRE BANK SA



**Centrum Analiz
Społeczno-Ekonomicznych**

Publikacja jest kontynuacją serii wydawniczej Zeszyty PBR-CASE

CASE-Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Fundacja Naukowa
00-010 Warszawa, ul. Sienkiewicza 12

BRE Bank SA
00-950 Warszawa, ul. Senatorska 18

Copyright by: CASE-Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Fundacja Naukowa i BRE Bank SA

Redakcja naukowa
Ewa Balcerowicz
Sekretarz Zeszytów
Krystyna Olechowska

Autorzy
Piotr Dziewulski
Włodzimierz Grudziński
Piotr Warchałowski

Projekt okładki
Jacek Bieńkowski

DTP
SK Studio

ISSN 1233-121X

Wydawca
CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa, 00-010 Warszawa, ul. Sienkiewicza 12

Nakładca
BRE Bank SA, 00-950 Warszawa, ul. Senatorska 18
Oddano do druku w czerwcu 2005 r. Nakład 300 egz.

SPIS TREŚCI

LISTA UCZESTNIKÓW SEMINARIUM	4	
WPROWADZENIE	5	
GWARANCJE I PORĘCZENIA KREDYTÓW DLA MSP W RAMACH KRAJOWEGO FUNDUSZU		
PORĘCZEŃ KREDYTOWYCH – Piotr Dziewulski	13	
Podstawy prawne funkcjonowania	13	
Aktualne zasady udzielania poręczeń przez BGK ze środków KFPK	15	
Wysokość oraz tryby udzielania poręczeń i gwarancji	15	
Okres poręczenia/gwarancji, prowizje, zabezpieczenia	16	
Korzyści współpracy z KFPK dla kredytobiorców	17	
Funkcjonowanie KFPK	17	
Działalność na rzecz rozwoju systemu poręczeń kredytowych	18	
Poręczenia i gwarancje kredytów w ramach Funduszu Poręczeń Unijnych	20	
Podstawy prawne funkcjonowania	20	
Aktualne zasady udzielania poręczeń przez BGK ze środków FPU	21	
Korzyści współpracy z FPU dla kredytobiorców	23	
Załącznik	24	
BANK BISE DLA MSP – SPOJRZENIE NA POTRZEBY KLIENTÓW – Włodzimierz Grudziński		25
Kredyt inwestycyjny – czy to wystarczy?	25	
Doradztwo w zakresie dotacji unijnych	26	
Wykorzystanie funduszy poręczeniowych	27	
Czy tylko kredyt?	28	
ROLA SEKTORA BANKOWEGO WE WSPIERANIU ROZWOJU MSP – Piotr Warchałowski		31
Znaczenie sektora MSP dla polskiej gospodarki	31	
Bariery rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości	32	
Instrumenty wspierające rozwój MSP	33	
Specyfika kredytowania ze środków Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju w PKO BP SA	34	
Współpraca PKO BP SA z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości	34	
Współpraca PKO BP SA z Bankiem Gospodarstwa Krajowego	35	
Przykłady bankowych instrumentów finansowych wspierających rozwój MSP	35	
Kredyt inwestycyjny Hipoteka Partner w PLN, EUR, USD lub CHF	35	
Karta kredytowa PKO Euro Biznes	36	
Elektroniczne kanały dostępu do rachunku	36	

LISTA UCZESTNIKÓW SEMINARIUM

Adam Ambroziak	KPP
Ewa Balcerowicz	CASE
Patryk Bonaszko	EBOiR
Zbigniew Bondarczuk	MGiP-DPR
Patryk Borzęcki	EBRD
Andrzej Bury	CeDeWu
Marian Cholewa	Bank Handlowy
Marek Dąbrowski	CASE
Piotr Dziewulski	BGK
Tomasz Gańko	MCX
Maja Gorzelańczyk	UŁ SKNNE Ekspert
Włodzimierz Grudziński	BISE SA
Grzegorz Grabek	NBP
Maria Hajkiewicz-Górecka	Politechnika Warszawska
Anna Jaros	Ambasada Stanów Zjednoczonych Ameryki
Justyna Jakubowska	Departament Przedsiębiorczości MGiP
Jan Jasiuk	PKO Bank Polski
Wojciech Kałkusiński	EMER
Robert Kamiński	REK
Joanna Kotowicz-Jawor	INE PAN
Jan Kowalczyk	RCSS
Jakub Kowalski	MF
Daria Kulczycka	MGM Consulting
Andrzej Lewiński	
Arkadiusz Lewicki	Związek Banków Polskich
Marcin Mikołajczyk	GINB
Jeremi Mordasewicz	PKPP
Krystyna Olechowska	CASE
Małgorzata Pawłowska	NBP
Andrzej Rocki	KBP GINB
Elżbieta Sawicka	PKO BP
Anna Siejda	MPiG
Irina Sinicina	CASE
Janusz Szuk	
Andrzej Śniecikowski	Towarzystwo Gospodarcze „Zmiany“
Bogusław Tatarewicz	Towarzystwo Gospodarcze „Zmiany“
Piotr Warchałowski	PKO Bank Polski
Katarzyna Witkowska	PIH
Beata Wójcik	Fundusz Mikro
Aleksandra Wytwer	NBP
Anna Zajączkowska	GINB
Jolanta Zięba	BBM-NBP
Tomasz Zakrzewski	UŁ SKNNE Ekspert
Grzegorz Żochowski	REAS

Wprowadzenie

Istotą polityki regionalnej UE jest solidarność finansowa państw członkowskich. Transfery finansowe kierowane są z centralnych, najbogatszych regionów europejskich do obszarów peryferyjnych. W okresie programowania 2000-2006 na politykę regionalną przeznaczono ponad jedną trzecią całego budżetu Unii. Polityka regionalna stanowi drugą pozycję budżetową po stronie wydatków unijnych (po Wspólnej Polityce Rolnej, stanowiącej prawie 40% całkowitego budżetu UE). Działania Wspólnoty w zakresie polityki regionalnej realizowane są poprzez fundusze strukturalne, Fundusz Spójności, Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOGR), Europejski Bank Inwestycyjny (EBI) oraz Europejski Fundusz Inwestycyjny (*European Investment Fund*).

Po przystąpieniu do Unii Europejskiej Polska została w latach 2004–2006 objęta w całości Celem 1 wspólnotowej polityki regionalnej, którym jest wspieranie rozwoju i strukturalnego dostosowania regionów słabo rozwiniętych¹. Polityka ta realizowana jest poprzez współfinansowanie za pomocą funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności, uzgodnionych z Komisją Europejską krajowych programów i projektów rozwoju regionalnego. Instrumentami wspólnotowej polityki regionalnej są: Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (ERDF), Europejski Fundusz Społeczny (ESF), Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (EAGGF), Finansowy Instrument Wspierania Rybołówstwa

¹ Obecnie Polska w całości spełnia kryteria zakwalifikowania do Celu 1 – poziom produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca liczony za ostatnie 3 lata wg parytetu siły nabywczej jest niższy od 75% średniego poziomu w UE. Oprócz działań podejmowanych w ramach Celu 1 polityki regionalnej, Unia Europejska w latach 2000–2006 wspiera gospodarczą i społeczną konwersję obszarów stających w obliczu problemów strukturalnych (Cel 2 polityki regionalnej UE) oraz adaptację i modernizację polityki i systemów kształcenia, szkolenia i zatrudnienia (Cel 3 polityki regionalnej UE).

(FIFG). Możliwe jest także uzyskanie wsparcia z Funduszu Spójności. Polska, aby zaprogramować pomoc wspólnotową i zapewnić efektywne jej wdrażanie, przygotowała Narodowy Plan Rozwoju (NPR) na lata 2004–2006.

NPR określa cele, priorytetowe działania oraz ramy instytucjonalne i finansowe działań strukturalnych państwa. NPR jest strategicznym średniookresowym dokumentem planistycznym, scalającym rozwiązania horyzontalne, sektorowe i regionalne na poziomie krajowym, wskazującym na kierunki rozwoju gospodarczego Polski w pierwszych latach po akcesji. Narodowy Plan Rozwoju jest podstawą do negocjacji z Komisją Europejską Podstaw Wsparcia Wspólnoty (*Community Support Framework (CSF)*), które określą cele oraz wielkość pomocy z funduszy strukturalnych przyznanych Polsce.

Zasadniczym elementem NPR są realizowane w jego ramach programy operacyjne. Programy są dokumentami służącymi wdrażaniu Podstaw Wsparcia Wspólnoty. Ich struktura i treść wynikają bezpośrednio z celów i strategii ich osiągnięcia, określonych w Narodowym Planie Rozwoju. W Polsce Podstawy Wsparcia Wspólnoty w latach 2004–2006 będą wdrażane za pomocą siedmiu programów operacyjnych – pięciu jednofunduszowych Sektorowych Programów Operacyjnych (Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw), Rozwój zasobów ludzkich, Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich, Rybołówstwo i przetwórstwo ryb oraz Transport i gospodarka morską), jednego dwufunduszowego Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego oraz programu operacyjnego – Pomoc techniczna.

Sektorowy Program Operacyjny Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw

Program ten określa cele, priorytety i działania dotyczące realizacji polityki na rzecz rozwijania przedsiębiorczości i innowacyjności, ze szczególnym uwzględnieniem sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Główny cel Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw (SPO WKP), zdefiniowany jako poprawa pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki, zostanie osiągnięty w drodze realizacji dziewięciu działań, współfinansowanych ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Cztery z tych działań są wdrażane przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

Firmy zainteresowane wymianą parku maszynowego, zakupem urządzeń i maszyn produkcyjnych lub wyposażenia do biur mogą ubiegać się o dotacje pokrywające część ponoszonych w związku z tymi inwestycjami kosztów. Przedsiębiorstwa rozbudowujące zakres działalności, zarówno w sferze usługowej, jak i produkcyjnej lub dokonujące zmian procesu produkcyjnego czy

tworzące nowe miejsca pracy również mogą liczyć na dotacje pomocowe (Działanie 2.2 „Wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej przedsiębiorstw”, Działanie 2.3 „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje”). Przedsiębiorstwa nadmiernie zanieczyszczające środowisko mogą starać się o wsparcie inwestycji z zakresu dostosowania do norm ochrony środowiska (Działanie 2.4 „Wsparcie dla przedsięwzięć w zakresie dostosowywania przedsiębiorstw do wymogów ochrony środowiska”). Przedsiębiorstwa rolnicze zainteresowane poprawą przetwórstwa mogą wykorzystać Sektorowy Program Operacyjny Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego oraz Rozwój Obszarów Wiejskich (Działanie 1.5 „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych”). Przedsiębiorstwa mogą także liczyć na kompleksowe i specjalistyczne usługi doradcze świadczone przez kompetentne instytucje.

SPO WKP został stworzony i opracowany w „celu poprawy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw działających na terenie Polski w warunkach Jednolitego Rynku Europejskiego”, który jest realizowany poprzez następujące priorytety:

- rozwój przedsiębiorczości i wzrost innowacyjności poprzez wzmocnienie instytucji otoczenia biznesu,
- bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw,
- pomoc techniczna.

Realizacja działań w ramach pierwszego i drugiego priorytetu ma się przyczynić do stworzenia nowej jakościowo struktury przedsiębiorstw, poprawy ich sytuacji ekonomicznej, ułatwienia dostępu do kapitału i pobudzenia aktywności przedsiębiorstw w zakresie inwestowania. O dofinansowanie w ramach SPO WKP mogą występować m.in. instytucje otoczenia biznesu, fundusze pożyczkowe i poręczeń kredytowych, instytucje sfery naukowo-badawczej oraz duże przedsiębiorstwa planujące nowe inwestycje. Jednakże program ten skierowany jest przede wszystkim do małych i średnich firm – zarówno już istniejących, jak i nowo powstających, które w swojej działalności wykorzystują nowoczesne technologie. Wyłącznie dla nich przeznaczono dwie dotacje: na doradztwo (w ramach działania 2.1 „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez doradztwo”) oraz na inwestycje (w ramach działania 2.3 „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje”). Jednocześnie małe i średnie przedsiębiorstwa będą mogły występować o większość pozostałych dotacji z tego programu: na badania i rozwój, na nowe inwestycje i rozwój eksportu oraz na dostosowanie do wymogów ochrony środowiska.

Małe i średnie przedsiębiorstwa w UE

Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią 99% wszystkich przedsiębiorstw w Europie. W samej Unii Europejskiej zatrudniają one około 65 milionów pracowników. Z tego też względu niezbędne jest stworzenie odpowiedniego środowiska do rozwoju tych przedsiębiorstw.

Tabela 1. Typy przedsiębiorstw wg klasyfikacji UE				
Kryterium	Mikro	Małe	Średnie	Duże
Liczba zatrudnionych	Poniżej 10 osób	10 – 49 osób	50 – 250 osób	Powyżej 250 osób
Roczny obrót lub suma bilansowa	do 2 mln euro do 2 mln euro	2 – 10 mln euro 2 – 10 mln euro	10 – 50 mln euro 20 – 43 mln euro	Powyżej 50 mln euro Powyżej 43 mln euro

1 stycznia 2005 r. weszła w życie nowa rekomendacja Komisji Europejskiej z 6 maja 2003 r. (nr 2003/361/WE) regulująca definicję małego i średniego przedsiębiorcy. Wprowadza ona definicję tzw. mikroprzedsiębiorstw, czyli przedsiębiorstw zatrudniających średniorocznie mniej niż 10 osób przy założeniu, że roczny obrót takiej firmy nie przekracza 2 mln euro. W polskich przepisach definicja ta znajduje się w Ustawie o swobodzie działalności gospodarczej z 28 maja 2004 r. Jedną z głównych intencji wprowadzenia nowej rekomendacji było zwiększenie kręgu przedsiębiorców, którzy mogliby skorzystać z unijnej pomocy publicznej.

Nowością, w stosunku do rekomendacji z 1996 r., jest zrezygnowanie z wyraźnego wskazania warunku niezależności. Zamiast tego rekomendacja wprowadza trzy typy przedsiębiorstw:

- przedsiębiorstwo autonomiczne (*autonomous enterprise*);
- przedsiębiorstwo partnersko powiązane (*partner enterprise*);
- przedsiębiorstwo ściśle współpracujące (*linked enterprise*).

Za autonomiczne uważa się każde, które nie jest sklasyfikowane jako partnerskie ani jako ściśle powiązane. Za partnerskie wszystkie, które nie są sklasyfikowane jako firmy ściśle powiązane, a między którymi występuje relacja, w której jedno przedsiębiorstwo posiada samodzielnie lub wspólnie z jednym lub kilkoma przedsiębiorstwami ściśle powiązanymi 25 proc. lub więcej kapitału lub głosów innego przedsiębiorstwa. Za przedsiębiorstwa ściśle powiązane uważa się te firmy współpracujące, które przy spełnieniu wyżej opisanych warunków charakteryzują się dodatkowo jedną z poniższych relacji w stosunku do siebie:

- posiadają większość akcji (udziałów) lub głosów w zgromadzeniu akcjonariuszy (wspólników);

- posiadają prawo do mianowania lub usunięcia większości członków kierownictwa, zarządu lub rady nadzorczej;
- mają prawo do wykorzystania dominującego wpływu nad drugim przedsiębiorstwem w celu perswazji w kwestii zawarcia kontraktu lub w celu umieszczenia odpowiedniego warunku lub klauzuli w statucie lub umowie zrzeszenia;
- takie, które są członkiem lub udziałowcem innego przedsiębiorstwa i dążąc do osiągnięcia porozumienia z jego członkami lub udziałowcami, kontroluje samodzielnie większość udziałowców lub większość głosów.

Ustawodawca przewidział odstępstwo od dominującego wpływu, kiedy za przedsiębiorstwo autonomiczne można uznać takie, w którym próg 25 proc. jest osiągnięty lub przekroczony przez grupę wyszczególnionych inwestorów, przy założeniu braku ścisłego powiązania (współistnienia). Są to: władze miejskie, przedsięwzięcia typu *venture capital*, osoby fizyczne lub grupy osób fizycznych tworzących regularne przedsięwzięcia typu *venture capital*, którzy inwestują kapitał własny w nie notowane na giełdzie firmy, przy założeniu, że całkowita ich inwestycja w danym przedsiębiorstwie jest mniejsza niż 1,25 mln euro; uniwersytety lub ośrodki badawcze non-profit; inwestorzy instytucjonalni, uwzględniając w tym regionalne fundusze rozwoju; autonomiczne władze samorządowe (przy założeniu posiadania rocznego budżetu mniejszego niż 10 mln euro oraz liczące mniej niż 5 tys. mieszkańców). Do MSP nie zalicza się firm, w których powyżej 25 proc. kapitału lub głosów jest kontrolowanych przez jedno lub łącznie kilka gremiów administracji publicznej lub samorządowej.

Przedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 10 osób (tzw. mikroprzedsiębiorstwa) mogą ubiegać się o pomoc w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego. Przeznaczono dla nich Działanie 3.4 „Mikroprzedsiębiorstwa”. Pomoc – w formie dotacji na doradztwo oraz dotacji inwestycyjnych – będzie udzielana nowo powstałym mikroprzedsiębiorstwom, tzn. działającym na rynku nie dłużej niż 3 lata, ale już istniejącym.

Wsparcie w ramach SPO WKP odbywa się na zasadzie refundacji całości lub części poniesionych wydatków i dotyczy tzw. kosztów kwalifikowanych. Zakres tych kosztów zależy od wartości i specyfiki projektu. Podobnie wysokość dofinansowania projektu w ramach SPO WKP zależy od działania, w ramach którego będzie on realizowany. Przykładowo:

- dotacja na doradztwo dla MSP wynosi maksymalnie 50 proc. kosztów usług doradczych netto; w przypadku doradztwa dla nowo powstających firm opartych na zaawansowanych technologiach pomoc może osiągnąć 100% kosztów, jednak wówczas dofinansowanie musi wynosić więcej niż 2,5 tys. zł, lecz mniej niż 250 tys. zł.

- dotacja na inwestycje wynosi maksymalnie 50 proc. kosztów netto, przy czym warunkiem uzyskania dotacji jest zaciągnięcie w banku kredytu inwestycyjnego na sfinansowanie realizowanej inwestycji. Kwota dotacji musi przekraczać 10 tys. zł i nie może być większa niż 1 250 tys. zł
- dotacja na dostosowanie w zakresie wymogów ochrony środowiska (Działanie 2.4) wynosi maksymalnie 50 proc., z możliwością powiększenia jej o dalsze 15 proc. w przypadku małych i średnich firm.
- dotacja na inwestycje i internalizację (Działanie 2.2) wynosi maksymalnie 50 proc. kosztów kwalifikowanych dla wszystkich firm (dla małych i średnich – do 65 proc. w przypadku dokonania nowych inwestycji). Istotne znaczenie mają tutaj poziomy tzw. intensywności pomocy publicznej – różne dla poszczególnych regionów Polski.

Skala sektora MSP w Polsce

Z 3,4 mln zarejestrowanych MSP aktywnych jest 1 mln 720 tys., z tego aż 1 mln 700 tys. to bardzo małe przedsiębiorstwa, 20 tys. to firmy nieco większe od mikroprzedsiębiorstw, zatrudniające od 9 do 50 osób. Tylko 13 tys. przedsiębiorstw kwalifikuje się do firm średnich, a firm dużych jest jedynie 2,7 tys. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw zajmuje w polskiej gospodarce bardzo ważne miejsce. MSP są ważne nie tylko dlatego, że jest ich dużo, ale generują większość PKB, bo 48%, duże przedsiębiorstwa – 20%, pozostały PKB to nierozliczone podatki i rolnictwo. MSP zatrudniają 7 mln pracowników, czyli 67% zatrudnionych.

Inwestycje w sektorze MSP przez cały okres transformacji były niskie i chociaż w 2004 r. zaczęły rosnąć, ta tendencja się utrzymuje. Stopa inwestycji polskiego sektora MSP jest najniższa w porównaniu z dziesięcioma nowymi krajami Unii Europejskiej. Z badań przeprowadzonych do 2002 r. dotyczących firm zatrudniających powyżej 9 osób wynika, że prawie 70% wszystkich inwestycji w sektorze MSP finansowane jest ze środków własnych firm, przy czym między rokiem 2001 a 2002 r. nastąpił wzrost skali finansowania środkami własnymi z 65 do 70%. Udział kredytu w finansowaniu inwestycji między rokiem 2001 a 2002 r. zmalał z 18 do 13%. W Polsce prawie nie ma *venture capital*, które zwykle stanowią o bardzo intensywnym rozwoju najbardziej kreatywnych firm innowacyjnych.

Duże znaczenie dla tworzenia instytucjonalnego otoczenia sektora MSP miało utworzenie w 1995 r. Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw. W styczniu 2001 r. została ona przekształcona w agencję rządową – Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), która podlega ministrowi właściwemu do spraw gospodarki. PARP przejęła w 2002 r. zadania dwóch innych instytucji – Agencji Techniki i Technologii (ATT) oraz Polskiej Agencji Rozwoju Regionalnego (PARR). W ten sposób PARP stała się wiodącą rządową agencją, powołaną ustawowo do realizacji programów

rozwoju gospodarki, w szczególności w zakresie wspierania rozwoju MSP, eksportu, rozwoju regionalnego, wykorzystywania nowych technik i technologii oraz rozwoju zasobów ludzkich. Został utworzony Krajowy System Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (KSU), jako sieć współpracujących ze sobą instytucji wspierających MSP i działających na trzech poziomach: krajowym (PARP), regionalnym oraz lokalnym. Poziom regionalny to 16 Regionalnych Instytucji Finansujących (RIF), współpracujących z PARP przy wdrażaniu polityki sektorowej adresowanej do MSP w regionie, pełniących równocześnie analogiczną rolę wobec samorządowych władz regionalnych, wdrażających działania wynikające z realizacji strategii rozwoju regionu w obszarze dotyczącym MSP. Poziom lokalny reprezentowany jest przez wyspecjalizowane, pozarządowe organizacje prowadzące działalność nienastawioną na zysk, współpracujące ze sobą w ramach sieci. Ośrodki KSU specjalizują się w świadczeniu usług doradczych, informacyjnych, szkoleniowych i finansowych dla MSP. KSU zrzesza obecnie 176 współpracujących ze sobą akredytowanych ośrodków, do których należą agencje rozwoju regionalnego i lokalnego, centra wspierania biznesu, izby przemysłowo-handlowe, instytuty badawczo-rozwojowe, fundusze poręczeń kredytowych, fundusze pożyczkowe, szkoły biznesu, organizacje rzemiosła, fundacje i stowarzyszenia świadczące usługi doradcze, szkoleniowe, informacyjne i finansowe na rzecz MSP. Uczestnictwo w systemie jest dobrowolne, a współpraca między ośrodkami służy rozwojowi systemu wspierania przedsiębiorczości w Polsce, a tym samym zwiększeniu konkurencyjności przedsiębiorstw z sektora MSP.

Ze względu na założenie otwartości systemu, ośrodki należące do KSU wybierane są w drodze corocznych ogólnopolskich konkursów, a podstawowym kryterium wyboru jest doświadczenie ośrodka oraz jakość jego oferty. Członkiem KSU stają się tylko te, które pozytywnie przejdą audyt akredytacyjny prowadzony przez niezależnych audytorów.

Inni partnerzy lokalni, obok zgrupowanych w ramach sieci ośrodków KSU, to także firmy komercyjne, które są akredytowane przez PARP jako potencjalni wykonawcy do poszczególnych instrumentów wsparcia przewidzianych w programach dla MSP.

Bilans

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej to szansa na skok cywilizacyjny. Polska jako kraj członkowski może liczyć na wiele korzyści dla długofalowego rozwoju społeczno-gospodarczego, takich jak stabilizacja otoczenia gospodarczego, spadek ryzyka inwestycyjnego, napływ inwestycji i technologii, wzrost wymiany handlowej i otwarcie zagranicznych rynków pracy, systematyczny wzrost produktywności przedsiębiorstw, zniesienie krajowych monopoli, inwestycje infrastrukturalne czy wreszcie poprawa otoczenia instytucjonalno-prawnego. Jednak w krótkim okresie wymierne korzyści dla Polski i Polaków wiązać się będą z przepływami środków finansowych zgodnie z zasadą unijnego solidaryzmu – od bogatszych krajów członkowskich do krajów biedniejszych. Polska może być jednym z najwięk-

szych beneficjentów transferów unijnych – na lata 2004-2006 przewidziane zostało dla Polski łącznie 13,55 mld euro (w tym 11,2 mld euro transferów unijnych i 2,3 mld euro wypłat zaległej pomocy przedakcesyjnej), co stanowi 48% wszystkich środków finansowych przeznaczonych na wsparcie krajów wstępujących do UE (w relacji do PKB stanowi to około 1,8%), co plasuje Polskę na pozycji za krajami nadbałtyckimi, które mają otrzymać po około 3% krajowego PKB, ale przed Czechami i Słowenią (po około 1% PKB). Z pieniędzy tych skorzystać mogą przedsiębiorstwa, samorządy, organizacje pozarządowe, rolnicy indywidualni, szkoły i inne podmioty, które kwalifikują się do otrzymania wsparcia, które przygotowują projekty zgodne z wytycznymi zawartymi w tzw. programach operacyjnych.

Jednak wykorzystanie szansy, jaką daje integracja z UE, wymaga między innymi mobilizacji organizacyjnej w celu jak najpełniejszej absorpcji transferów unijnych.

Pierwsze zaliczki z Komisji Europejskiej (KE) na programy operacyjne realizowane w ramach funduszy strukturalnych, w wysokości 10% całkowitej kwoty alokacji na lata 2004-2006, wpłynęły do Polski w lipcu 2004 r. Do końca grudnia 2004 r. wpłynęły zaliczki na wszystkie programy operacyjne, z wyjątkiem zaliczek na program Inicjatywa Wspólnotowa INTERREG. Łączna kwota zaliczek przekazanych przez KE na realizację programów operacyjnych w ramach funduszy strukturalnych wyniosła 841 mln euro, w tym SPO Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw – ponad 125 mln euro.

Krajowe banki dla klientów zainteresowanych realizacją projektów ze wsparciem środków pomocowych UE przygotowały specjalne programy. Stanowią one kompleksową ofertę, na którą składają się nie tylko usługi i produkty bankowe, ale przede wszystkim wiedza pracowników banków, wśród których znajdują się osoby akredytowane przy Krajowym Systemie Przygotowań do Funduszy Strukturalnych (KSP). Dzięki odpowiedniemu przygotowaniu kadry, banki mogą wspierać beneficjentów funduszy pomocowych w różnej formie – od informacji na temat zasad udzielania pomocy i procedury wnioskowania o refundację, poprzez projektowanie montażu finansowego projektu, aż po dobór odpowiednich usług finansowych i ich parametrów umożliwiających sprawne zrealizowanie przedsięwzięcia. Najbardziej pożądanymi produktami są kredyt pomostowy i kredyt na współfinansowanie projektów dofinansowanych ze środków UE.

Elastyczność krajowego sektora bankowego w finansowaniu MSP była tematem 78. seminarium BRE-CASE. Seminarium zorganizowała Fundacja CASE we współpracy z BRE Bankiem SA w ramach stałego cyklu spotkań panelowych. Seminarium odbyło się w Warszawie, w kwietniu 2005 r.

Organizatorzy zaprosili do wygłoszenia referatów: Piotra Dziewulskiego, wiceprezesa Banku Gospodarstwa Krajowego; Włodzimierza Grudzińskiego, prezesa Banku Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych SA oraz Piotra Warchałowskiego, dyrektora Departamentu Małych i Średnich Przedsiębiorstw PKO Banku Polskiego SA.

Gwarancje i poręczenia kredytów dla MSP w ramach Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych

Podstawy prawne funkcjonowania

Zasadniczym, swoistym kodeksem postępowania przy udzielaniu poręczeń lub gwarancji państwowych oraz ze środków Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych (KFPK) jest ustawa o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne. Ta ustawa tworzy trzon systemu, reguluje wzajemne relacje pomiędzy uczestnikami procesu poręczeniowego i m.in. określa kompetencje organów udzielających poręczeń lub gwarancji.

Organem posiadającym najwyższe kompetencje jest Rada Ministrów, która działając w imieniu Skarbu Państwa może udzielić poręczenia lub gwarancji powyżej 30 mln euro. Jeżeli kwota poręczenia lub gwarancji zawiera się w przedziale 5 mln – 30 mln euro właściwym podmiotem do udzielenia poręczenia lub gwarancji jest minister właściwy do spraw finansów publicznych. Poręczenia kwot

poniżej 5 mln euro stanowią domenę Banku Gospodarstwa Krajowego w ramach KFPK.

BGK, jako bank państwowy o specjalnym statusie, już w 1994 roku wskazany został przez Ministerstwo Finansów jako realizator projektu ministerstwa polegającego na wydzielaniu poręczeń dla drobnej przedsiębiorczości jako „podsystemu” w ramach poręczeń państwowych.

Idea utworzenia instytucji poręczycielskiej obsługującej drobną przedsiębiorczość była podnoszona przez środowiska przedsiębiorców i została zawarta w dokumencie wspólnego zespołu do spraw małych i średnich przedsiębiorstw Grupy G-24 oraz rządu zatytułowanym „Inwestowanie w przyszłość”.

W konsekwencji jeszcze w 1994 r. w Banku Gospodarstwa Krajowego, ze środków przekazanych

bankowi z budżetu państwa w łącznej kwocie 45 mln zł, został utworzony na mocy rozporządzenia Rady Ministrów – zmieniającego statut BGK – Fundusz Poręczeń Kredytowych (FPK) przekształcony ostatecznie w roku 1997 w Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych. Środki funduszu przeznaczone były na zabezpieczenie spłaty kredytów udzielanych przez banki małym i średnim przedsiębiorstwom i poręczonych przez BGK zgodnie z warunkami określonymi w umowie zawartej między Ministerstwem Finansów i bankiem.

Podstawowym celem działalności Funduszu miało być inicjowanie i rozwój przedsiębiorczości w sektorze małych i średnich firm.

Od roku 1995 do maja 1997 r. udzielono 80 poręczeń na łączną kwotę 15,2 mln zł. Starając się dostosować ofertę funduszu do oczekiwań kredytobiorców, stopniowo upraszczano procedury, prowadzono także działalność promocyjną, co skutkowało stopniowym wzrostem liczby napływających wniosków i poręczeń. Pierwszy etap zakończył się w 1997 r. wraz z uchwaleniem ustawy o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne. Zgodnie z zapisami ustawy powołany został do życia Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych, który stał się następcą Funduszu Poręczeń Kredytowych dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Wraz z przekształceniem FPK w KFPK wprowadzono istotne zmiany systemowe w zakresie udzielania poręczeń. Przyjęto, że o poręczenia z KFPK mogą się starać wszystkie krajowe podmioty gospodarcze, a maksymalna wysokość jednostkowego poręczenia została podwyższona do równowartości 1,5 mln euro. Okres udzielanego poręczenia został zrównany z okresem kre-

dytowania, co oznaczało zniesienie dotychczasowego ograniczenia maksymalnego okresu poręczenia do 5 lat. Znacznie rozszerzono zakres korzystania z trybu uproszczonego rozpatrywania wniosków, który przeważa wśród składanych wniosków o poręczenia, a do jego stosowania upoważniono wszystkie współpracujące banki. Wszystko to znalazło odzwierciedlenie w wynikach działalności KFPK: w latach 1998 – 2000 udzielono poręczeń na kwotę 190,2 mln zł. Należy także podkreślić, że corocznie przyrastał stan funduszu, który z założycielskiej kwoty 40 mln zł wzrósł do 113 mln zł w 2001 r. i na koniec 2004 r. osiągnął 193 mln zł; 168 mln zł po odjęciu zabezpieczeń na należności.

W lipcu 2001 r. znowelizowana została ustawa o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne w części dotyczącej Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych. W myśl tych zapisów rozszerzony został zakres udzielanych przez BGK poręczeń kredytów, uwzględniając oprócz dotychczasowych kredytów przeznaczonych na inwestycje oraz zakup surowców i materiałów do produkcji także kredyty na zakup towarów handlowych, tworzenie nowych miejsc pracy oraz finansowanie kontraktów eksportowych.

Dodatkowo, ustawa wprowadziła całkiem nowe rozwiązania, pozwalające BGK aktywnie włączyć się w proces tworzenia i rozwoju lokalnych i regionalnych instytucji poręczycielskich. Zgodnie z przepisami ustawy, BGK może ze środków KFPK, nabywać akcje lub udziały lokalnych instytucji prowadzących fundusze poręczeń kredytowych i w ten sposób wspierających rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorców.

W 2003 r. Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej zatwierdziło tzw. standardy działalności poręczycielskiej stanowiące uzupełnienie do rządowego programu rozbudowy systemu funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2002-2006 „Kapitał dla przedsiębiorczych”. W ramach programu szczególną rolę zdecydowano się przypisać Bankowi Gospodarstwa Krajowego, który ze środków KFPK:

- kontynuuje samodzielną działalność poręczeniową (na podstawie ustawy o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne),
- wspiera rozwój systemu poręczeń kredytowych poprzez: wejścia kapitałowe do instytucji prowadzących fundusze poręczeń kredytowych oraz poręczanie zobowiązań instytucji prowadzących lokalne i regionalne fundusze poręczeniowe z tytułu poręczeń spłaty pożyczek udzielanych z udziałem środków publicznych lub kredytów,
- monitoruje i sprawuje nadzór nad działalnością instytucji poręczycielskich.

Aktualne zasady udzielania poręczeń przez BGK ze środków KFPK

KFPK poręcza spłaty kredytów wszystkim podmiotom-rezydentom działającym w Polsce, bez względu na skalę zatrudnienia i obrotów.

Jednak poręczenia i gwarancje spłaty kredytów i pożyczek bankowych przeznaczonych na finansowanie działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorców stanowią specjalnie wyselekcjonowany element całej oferty poręczeniowej funduszu, a jeden jej komponent tzw. poręczenia portfelowe adresowany jest tylko dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Zgodnie z ustawą, BGK może poręczać kredyty bankowe, a działalność poręczeniowa prowadzona jest we współpracy z bankami kredytującymi. Obecnie BGK posiada umowy o współpracy z 25 bankami (lista banków współpracujących z BGK zamieszczona jest w załączniku na końcu referatu). Oferta poręczeniowa BGK zatem jest dostępna dla większości kredytobiorców. Wszystkie formalności związane z udzieleniem poręczeń załatwiane są za pośrednictwem banku kredytującego, a klient nie musi się bezpośrednio kontaktować z BGK.

Wysokość oraz tryby udzielania poręczeń i gwarancji

Procedury poręczeniowe są proste i przyjazne dla przedsiębiorcy. Obecnie funkcjonują dwie podstawowe procedury uzyskiwania poręczenia lub gwarancji:

- tryb uproszczony – w ramach tej procedury mogą być rozpatrywane wnioski, których kwota poręczenia nie przekracza równowartości 50 tys. euro dla podmiotów działających krócej niż dwa lata lub rozpoczynających działalność, oraz równowartości 100 tys. euro dla pozostałych. Kwota poręczenia nie może przekro-

czyć 50% kwoty udzielonego kredytu. Minimalna kwota poręczenia nie jest określona. Istotną zaletą tej procedury jest szybkość rozpatrywania wniosku (do 14 dni), ze względu na fakt, że BGK dokonuje tylko analizy formalno-prawnej dokumentów, nie przeprowadzając analizy ekonomiczno-finansowej, oraz wymagana jest minimalna liczba dokumentów załączanych do wniosku o udzielenie poręczenia.

- tryb zwykły – w tym trybie udzielane są poręczenia i gwarancje do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 5 mln euro i nie przekraczającej 70% kwoty udzielonego kredytu, a w przypadku gwarancji dodatkowo nie niższej niż 0,5 mln euro. Wnioski rozpatrywane w tym trybie są badane przez BGK niezależnie od dokonania przez bank kredytujący analizy ekonomiczno-finansowej. Z tego też względu procedura rozpatrywania wniosku trwa dłużej (maksymalnie do 30 dni) i wymaga większej liczby dokumentów niezbędnych do dokonania analizy.

Wymienione wyżej procedury są stosowane przy poręczeniach kredytów udzielanych przez banki współpracujące z KFPPK. W przypadku kredytów udzielanych przez pozostałe banki udzielenie poręczenia jest poprzedzone wydaniem zapewnienia (promesy) udzielenia poręczenia.

Funkcjonują też tzw. poręczenia portfela kredytowego – na podstawie odrębnej umowy BGK

przyznaje bankowi kredytującemu limit środków, w ramach których udziela on poręczenia kredytów. Tryb ten dedykowany jest wyłącznie firmom klasyfikowanym jako małe i średnie¹.

Kwota jednostkowego poręczenia w ramach portfela nie może przekroczyć równowartości:

- 50 tys. EUR i nie może stanowić więcej niż 50% wykorzystanej kwoty przyznanego kredytu,
- 25 tys. EUR i nie może stanowić więcej niż 70% wykorzystanej kwoty przyznanego kredytu.

Obecnie klienci 6 banków kredytujących mogą korzystać z tego trybu.

Okres poręczenia/gwarancji, prowizje, zabezpieczenia

Poręczenia lub gwarancje są terminowe i udzielane na okres zgodny z okresem spłaty kredytu/pożyczki, wydłużony o jeden miesiąc.

Z tytułu udzielonego poręczenia BGK pobiera jednorazową opłatę prowizyjną, uzależnioną od okresu obowiązywania poręczenia i naliczaną od kwoty objętej poręczeniem:

- 1,0%, jeżeli poręczenie zostało udzielone na okres do 1 roku,
- 1,2%, jeżeli poręczenie zostało udzielone na okres nie dłuższy niż 2 lata,

¹ Zgodnie z definicją zawartą w załączniku I do rozporządzenia nr 70/2001/WE z dnia 12.01.2001 r. w sprawie zastosowania 87 i 88 Traktatu WE w odniesieniu do pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorstw (Dz. Urz. L 10 z 13.01.2001), zmienionym rozporządzeniem nr 364/2004/WE z dnia 25.02.2004 r. (Dz. Urz. L 63 z 28.02.2004).

- 1,4%, jeżeli poręczenie zostało udzielone na okres nie dłuższy niż 3 lata,
- 1,6%, jeżeli poręczenie zostało udzielone na okres nie dłuższy niż 4 lata,
- 1,8%, jeżeli poręczenie zostało udzielone na okres nie dłuższy niż 5 lat,
- 2,0%, jeżeli poręczenie zostało udzielone na okres powyżej 5 lat.

Prowizja za udzielenie gwarancji naliczana jest od kwoty objętej gwarancją w wysokości dwukrotnie wyższej od pobieranej przy udzielaniu poręczenia.

Podstawowym zabezpieczeniem udzielonego poręczenia jest weksel *in blanco* kredytobiorcy z klauzulą „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową. W przypadku, gdy kredytobiorca prowadzi działalność gospodarczą krócej niż 1 rok, albo, jeżeli projekt będący przedmiotem kredytowania jest obciążony bardzo wysokim ryzykiem, BGK może uzależnić decyzję o udzieleniu poręczenia od ustanowienia dodatkowego zabezpieczenia (nie dotyczy to trybu uproszczonego, w którym zabezpieczeniem poręczenia jest tylko weksel *in blanco* z deklaracją wekslową).

Korzyści współpracy z KFPK dla kredytobiorców

Dzięki poręczeniom KFPK podmioty gospodarcze uzyskują szereg ułatwień w prowadzeniu działalności gospodarczej, a główne korzyści to:

- możliwość uzyskania kredytów przy niewystarczających własnych zabezpieczeniach, co jest szczególnie istotne dla firm małych i/lub rozpoczynających działalność,
- skrócenie procedur uzyskiwania kredytu, w związku z możliwością szybkiego pozyskania poręczenia z KFPK,
- możliwość uzyskania poręczenia za pośrednictwem banku kredytującego, bez konieczności kontaktowania się z poręczycielem (BGK),
- zwiększenie wiarygodności kredytowej, a co za tym idzie przypisanie do niższej grupy ryzyka, która determinuje wysokość oprocentowania kredytu,
- stosunkowo niskie koszty poręczenia udzielanego przez BGK.

Funkcjonowanie KFPK

Na podstawie dotychczasowych doświadczeń można stwierdzić, że KFPK spełnia powierzoną mu rolę, a jego działalność wskazuje na duże i wciąż rosnące zapotrzebowanie na poręczenia kredytowe. Obecnie możliwości poręczeniowe Funduszu wynoszą ok. 600 mln zł.

Z roku na rok rośnie zarówno ilość składanych wniosków o udzielenie poręczenia, jak i liczba oraz kwota udzielonych poręczeń, a w 2004 r. KFPK odnotował najlepsze wyniki w swojej działalności: podmiotom gospodarczym udzielono 1.006 poręczeń na kwotę 229.191,73 tys. zł. W ub. r. wartość udzielonych poręczeń przeznac-

czonych na finansowanie działalności gospodarczej stanowi około połowę wszystkich poręczeń udzielonych w latach 1996-2003, a szacunkowa wartość kredytów gospodarczych wygenerowanych dzięki tym poręczeniom wyniosła ponad 380 mln zł.

Wykres 1 obrazuje rozwój akcji poręczeniowej ze środków KFPK w latach 1996-2004.



Z ogólnej liczby udzielonych poręczeń na cele gospodarcze w 2004 r. – prawie 65% dotyczyło kredytów przeznaczonych na finansowanie inwestycji. Odnotowano również pozytywną tendencję wzrostu poręczeń dotyczących kredytów obrotowych.

Niezwykle istotny jest także fakt, że szacunkowo około 90% udzielonych poręczeń dotyczyło firm klasyfikowanych jako małe i średnie. Świadczy to, że KFPK spełnia swoją podstawową rolę instrumentu wspierającego ten sektor gospodarki.

Działalność na rzecz rozwoju systemu poręczeń kredytowych

BGK poprzez KFPK aktywnie wpływa na rozwój regionalnych i lokalnych instytucji poręczeniowych, tym samym włączył się w tworzenie spójnego systemu poręczeń kredytowych dla MŚP stając się liderem tego procesu.

Ze środków KFPK do dnia 31.12.2004 r. wydatkowano kwotę 28 188,50 tys. zł na dokapitalizowanie 14 funduszy poręczeniowych: 8 regionalnych (22 049,50 tys. zł) i 6 lokalnych (6 390,00 tys. zł).

W 2004 r. BGK nabył akcje i udziały w 12 funduszach (w tym w 3 funduszach po raz kolejny) na łączną kwotę 19 688,50 tys. zł. Kwota kapitału, który został zaangażowany w 2004 r. była większa o ponad 100% w porównaniu z kwotą zainwestowaną rok wcześniej.

Tabela 1. Przeznaczenie kredytów objętych poręczeniem

L.p.	Wyszczególnienie	Wartość udzielonych poręczeń w 2003 r.		Udzielone poręczenia w 2004 r.		
		w tys. zł	w %	Ilość	Wartość	
					w tys. zł	w %
1	Kredyty inwestycyjne	75 083,17	65,97	555	150 042,49	65,47
2	Kredyty obrotowe	38 729,61	34,03	451	79 149,24	34,53
3	Razem	113 812,78	100,00	1 006	229 191,73	100,00

Decyzja BGK o zaangażowaniu kapitałowym w instytucjach prowadzących fundusze poręczeń kredytowych uzależniona jest od spełnienia przez zainteresowane fundusze następujących warunków:

- prowadzenia działalności w formie spółki prawa handlowego,
- zgromadzenia niezbędnych kapitałów własnych, które w przypadku funduszu lokalnego wynoszą 1 mln PLN, a regionalnego 2,5 mln PLN,
- dostosowania dokumentów spółek oraz zasad funkcjonowania do wymogów BGK,
- prowadzenia wyłącznie działalności poręczycielskiej oraz przeznaczanie ewentualnych wypracowanych zysków na rozwój tej działalności,
- biznesplan oraz aktualna sytuacja finansowa funduszu uzyskają pozytywną ocenę BGK.

Zaangażowanie kapitałowe BGK zwiększa możliwości poręczeniowe funduszu oraz pomaga mu osiągnąć wszystkie standardy prowadzenia działalności poręczycielskiej i zarządzania kapitałem. Ponadto fundusz działający w ramach krajowego systemu tworzonego przez BGK poprawia swoją pozycję konkurencyjną i wzmacnia wiarygodność poręczycielską wobec sektora bankowego. Przy analizie działalności poręczeniowej funduszy na szczególną uwagę zasługuje fakt, że w stosunkowo krótkim czasie znacznie zwiększyły one skalę udzielanych poręczeń dla małych i średnich przedsiębiorców. Dokapitalizowanie tych fun-

duszy przez BGK sprawiło, że stały się one bardziej wiarygodne dla klientów na rynku lokalnym oraz instytucji udzielających pożyczek i kredytów, znacznie poprawiając swoją pozycję negocjacyjną przy sporządzaniu umów z instytucjami finansującymi. BGK służył fundusiom pomocą w tym zakresie.

Działalność BGK jako udziałowca funduszy oraz partnera w działalności poręczeniowej w żaden sposób nie stanowi i nie będzie z założenia stanowić konkurencji dla banków współpracujących z tymi funduszami. Przeciwnie misją BGK jest stworzenie i wdrożenie standardów działalności poręczycielskiej powodujących, że fundusze poręczeniowe stają się „bezpiecznym” dla banków partnerem finansowym.

Należy zaakcentować, że fundusze, w których BGK posiada swoje udziały, udzieliły w 2004 r. poręczeń łącznie na kwotę ok. 53,6 mln zł, a szacunkowa wartość kredytów gospodarczych poręczonych przez te fundusze wyniosła 112 mln zł.

Łącznie zatem działalność Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych – poprzez poręczenia kredytów gospodarczych ze środków KFPK (229 mln zł) oraz poręczenia udzielone przez fundusze (53,6 mln zł) – wygenerowała kredyty gospodarcze na kwotę ok. 492. Około 380 mln zł tej kwoty jest efektem bezpośredniej działalności poręczeniowej, a 112 mln zł jest wynikiem działalności funduszy dokapitalizowanych przez BGK.

Tabela 2. Fundusze poręczeniowe z udziałem BGK

Woje- wództwo	Fundusze regionalne i lokalne	Udział proc. BGK w kapitale	Kapitał zakładowy spółki w zł
pomorskie	Pomorski Regionalny Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o. (Gdańsk)	15,80	12 659 000
kujawsko- pomorskie	1. Bydgoski Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o. (Bydgoszcz) 2. Kujawsko-Pomorski Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o. (Toruń)	49,98 49,38	2 999 000 5 974 000
wielkopolskie	1. Fundusz Rozwoju i Promocji Województwa Wielkopolskiego S.A. (Poznań) 2. Poznański Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o. (Poznań) 3. Samorządowy Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o. (Gostyń)	22,64 44,44 49,75	13 250 000 4 500 000 1 005 000
lubuskie	Lubuski Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o. (Zielona Góra)	37,97	7 900 000
dolnośląskie	1. Dolnośląski Fundusz Gospodarczy Sp. z o.o. (Wrocław) 2. Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o. (Jelenia Góra)	45,15 49,81	6 200 500 1 285 000
opolskie	1. Opolski Regionalny Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o. (Opole)	49,27	4 765 000
śląskie	1. Śląski Regionalny Fundusz Poręczeniowy Sp. z o.o. (Katowice) 2. Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o. (Jastrzębie Zdrój)	46,08 49,26	6 510 000 2 030 000
mazowieckie	1. Powiatowy Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o. (Wyszków) 2. Mazowiecki Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o. (Warszawa)	47,62 45,73	1 050 000 6 560 000

Źródło: BGK

Poręczenia i gwarancje kredytów w ramach Funduszu Poręczeń Unijnych

Podstawy prawne funkcjonowania

Drugim funduszem, zarządzanym przez Bank Gospodarstwa Krajowego ze środków, którego udzielane są poręczenia i wystawiane gwarancje jest Fundusz Poręczeń Unijnych (FPU). Fundusz powołany został na mocy ustawy z 16 kwietnia 2004 r. Fakt ten stanowił realizację jednego z elementów szerokiego porozumienia, którego sygnatariuszami byli: wiceprezes Rady Ministrów, minister gospodarki, pracy i polityki społecznej, minister finansów oraz prezes i wiceprezesi

Związku Banków Polskich. Celem porozumienia było zwiększenie dostępu podmiotów gospodarczych do kapitału kredytowego a także zbliżenie warunków konkurencyjności systemu bankowego w Polsce i w krajach europejskich. Dla osiągnięcia powyższych celów uczestnicy porozumienia uzgodnili wdrożenie kompleksowego pakietu rozwiązań instytucjonalno-prawnych, oraz utworzenie Funduszu Poręczeń Unijnych.

Powołanie zatem Funduszu Poręczeń Unijnych było elementem realizacji szerszej polityki gospodarczej, u której podstaw leżała chęć zapewnienia pełnego wykorzystania przez Polskę szansy jaką stwarza przystąpienie kraju do struktur Unii Europejskiej. Szansy, jaką jest możliwość wdrożenia

pozytywnych zmian systemowych w funkcjonowaniu podstawowych instytucji państwa a także przyspieszony rozwój gospodarczy kraju.

Podobnie, jak KFPK, Fundusz Poręczeń Unijnych nie posiada osobowości prawnej, a podmiotem praw i zobowiązań w odniesieniu do środków funduszu jest BGK.

Środki funduszu pochodzą przede wszystkim z części oprocentowania rezerwy obowiązkowej lokowanej przez banki w Narodowym Banku Polskim. Zgodnie z ustawą, FPU ma ściśle określony horyzont czasowy działania. Z racji podobnego charakteru działalności, po 6 latach, tj. najpóźniej 1 maja 2010 r., fundusz ulegnie likwidacji, a jego środki z istniejącymi w tym dniu należnościami i zobowiązaniami zostaną przekazane do KFPK.

Aktualne zasady udzielania poręczeń przez BGK ze środków FPU

Ze środków FPU udzielane są gwarancje i poręczenia spłaty kredytów udzielonych przez banki kredytujące na realizację projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej. Kredyty te mogą być przeznaczone na:

- prefinansowanie nakładów, które zostaną zwrócone kredytobiorcy w formie dotacji,
- finansowanie wkładu własnego kredytobiorcy w przedsięwzięciu.

BGK udziela poręczeń wszystkim podmiotom zaciągającym kredyty na powyższe cele, jednak

przewiduje się, że firmy z sektora MSP będą największymi beneficjentami działania funduszu z uwagi na fakt, iż zasadniczą część działań SPO Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw dedykowana jest temu sektorowi, i to właśnie te firmy mają najczęściej problemy z ustanowieniem zabezpieczenia spłaty kredytów.

Ostatecznym warunkiem wejścia w życie gwarancji lub poręczenia jest wniesienie opłaty prowizyjnej oraz przekazanie przez bank kredytujący do BGK kopii dokumentu potwierdzającego objęcie przedsięwzięcia dofinansowaniem ze środków Unii Europejskiej, tj. umowy o dofinansowanie zawartej pomiędzy kredytobiorcą a właściwą instytucją.

Działalność poręczeniowa prowadzona jest we współpracy z bankami kredytującymi, z którymi BGK zawiera umowy o współpracy oraz umowy poręczenia portfela kredytowego. Obecnie BGK posiada podpisane umowy o współpracy z 32 bankami (lista banków współpracujących z BGK zamieszczona jest w załączniku na końcu referatu), które dysponują siecią ponad 4 tys. placówek na terenie całego kraju.

Wysokość oraz tryby udzielania poręczeń i gwarancji

Podobnie jak w przypadku KFPK, procedury udzielania poręczeń i gwarancji są proste i nieskomplikowane.

Wnioski o udzielenie poręczenia/gwarancji kredytobiorcy składają w banku udzielającym kredytu, który zawarł z BGK umowę o współpracy.

Mogą być one rozpatrywane w trybie zwykłym lub rozszerzonym.

Tryb zwykły – polega na dokonaniu przez BGK analizy formalno-prawnej wniosku, a decyzja podejmowana jest do 15 dni roboczych od daty wpływu wniosku. BGK opiera się na oświadczeniu banku kredytującego, że wnioskodawca posiada zdolność kredytową.

Tryb rozszerzony – polega na dokonaniu przez BGK analizy ryzyka wypłaty z tytułu udzielonej gwarancji lub poręczenia, a maksymalny czas rozpatrywania wniosku wynosi 35 dni.

W przypadku zarówno trybu zwykłego jak i rozszerzonego gwarancja lub poręczenie ze środków FPU może obejmować maksymalnie:

- 80% kwoty kredytu/pożyczki, bez odsetek i innych kosztów związanych z udzieleniem kredytu/pożyczki – w przypadku nakładów refinansowanych ze środków Unii Europejskiej,
- 60% kwoty kredytu/pożyczki, bez odsetek i innych kosztów związanych z udzieleniem kredytu/pożyczki – w przypadku finansowania wkładu własnego.

Maksymalna kwota gwarancji lub poręczenia nie może przekroczyć równowartości w złotych 5 mln euro, przeliczonej według kursu średniego NBP na ostatni dzień roku poprzedzającego rok udzielenia gwarancji lub poręczenia. W 2005 r. jest to kwota 20.395.000 zł. Korzystając z poręczeń FPU podmiot gospodarczy może sfinansować jedno przedsięwzięcie kwotą kredytu oko-

ło 60 mln zł. Jest to możliwe, gdyż jednostkowe poręczenie może obejmować zarówno kredyt na wkład własny jak i kredyt na nakłady podlegające refinansowaniu z UE.

Trzeci z trybów, w jakim udzielane są poręczenia ze środków FPU to tryb portfelowy. W chwili obecnej jest on dostępny dla klientów 10 banków, które podpisały z BGK umowy poręczenia portfela kredytowego. Jest on szczególnie wygodny dla małych i średnich przedsiębiorstw, z uwagi na fakt, iż kwota jednostkowego poręczenia nie przekracza równowartości w złotych 100 tys. euro – w 2005 r. jest to kwota 407.900 zł.

Poręczenia w tym trybie są niezwykle wygodną i szybką formą uzyskania zabezpieczenia spłaty kredytu, ponieważ decyzję o objęciu kredytu poręczeniem podejmuje bank kredytujący wraz z decyzją kredytową, a klient nawet nie musi składać odrębnego wniosku. Kredyt objęty poręczeniem portfelowym może wynieść ok. 1,2 mln zł.

Okres poręczenia/gwarancji, prowizje, zabezpieczenia

Poręczenia lub gwarancje udzielane ze środków FPU są terminowe i udzielane na okres zgodny z okresem spłaty kredytu/pożyczki, wydłużony o trzy miesiące.

Z tytułu udzielenia poręczenia, BGK pobiera jednorazową opłatę prowizyjną, której wysokość jest uzależniona od okresu obowiązywania poręczenia i wynosi od 0,5% do 1,5% kwoty objętej poręczeniem. W przypadku gwarancji opłata wynosi od 1% do 2% kwoty objętej gwarancją.

Podstawowym zabezpieczeniem poręczenia jest weksel *in blanco* wraz z deklaracją wekslową. BGK może zwrócić się o ustanowienie dodatkowego zabezpieczenia, gdy ryzyko wypłaty środków jest wysokie. W przypadku gwarancji dodatkowe zabezpieczenie ustanawiane jest obligatoryjnie.

Korzyści współpracy z FPU dla kredytobiorców

Poręczenie umożliwia uzyskanie kredytu na realizację przedsięwzięcia objętego dotacją UE przedsiębiorcom, którzy rozpoczynają działalność gospodarczą jak również tym, którzy mają krótką historię kredytową.

Poręczenie zastępuje zabezpieczenie na majątku firmy. Dlatego stanowi podstawę do uzyskania kredytu przez te podmioty, które nie mają majątku, lub których majątek jest już obciążony innymi zobowiązaniami.

W przypadku firm posiadających majątek o dostatecznej wartości skorzystanie z FPU powoduje, iż nie jest on obciążany na zabezpieczenie kredytu, a tym samym można nim swobodnie dysponować w realizacji innych celów.

Ustanowienie poręczenia FPU w przeciwieństwie do innych form zabezpieczeń nie jest czasochłonne, gdyż praktycznie wszystkie czynności wykonuje bank kredytujący.

Koszty związane z poręczeniem FPU nie są wysokie, ponieważ opłaty prowizyjne skalkulowane są na konkurencyjnym poziomie.

Funkcjonowanie FPU

Obecnie Fundusz dysponuje kwotą rządu 451 mln zł, a możliwości poręczeniowe wynoszą ponad 1,3 mld zł. Jeżeli nie zmieni się poziom stopy oprocentowania rezerwy obowiązkowej w stosunku do oprocentowania rynkowego, to w ciągu najbliższych 3 lat wielkość FPU może wynieść 800-900 mln zł, da to możliwość udzielania poręczeń i gwarancji do 3 mld zł.

Załącznik

Wykaz banków współpracujących z BGK w ramach KFPK oraz FPU	
Banki współpracujące w ramach KFPK	Banki współpracujące w ramach FPU
Bank BPH SA	Bank BPH Hipoteczny SA
Bank Gospodarki Żywnościowej SA	Bank BPH SA*
Bank Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych SA*	Bank Gospodarki Żywnościowej SA
Bank Ochrony Środowiska SA	Bank Handlowy w Warszawie SA
Bank Pocztowy SA	Bank Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych SA*
Bank Polska Kasa Opieki SA	Bank Millennium SA
Bank Polskiej Spółdzielczości SA*	Bank Ochrony Środowiska SA*
Bank Pocztowy SA	Bank Pocztowy SA
Bank Spółdzielczy Ziemi Łowickiej	Bank Polskiej Spółdzielczości SA*
Bank Współpracy Europejskiej SA	Bank Współpracy Europejskiej SA
Bank Zachodni WBK SA	Bank Zachodni WBK SA
BRE Bank SA	BRE Bank SA
Dresdner Bank Polska SA	DaimlerChrysler Services Bank Polska SA
DZ Bank Polska SA	Danske Bank Polska SA
Fortis Bank Polska SA	Deutsche Bank Polska SA
Getin Bank SA	Dominet Bank SA
Gospodarczy Bank Wielkopolski SA	Dresdner Bank Polska SA
ING Bank Śląski SA*	DZ Bank Polska SA
Invest-Bank SA	Fortis Bank Polska SA*
Krakowski Bank Spółdzielczy*	Getin Bank SA
Kredyt Bank SA	Gospodarczy Bank Wielkopolski SA*
Mazowiecki Bank Regionalny SA*	ING Bank Śląski SA*
NORD/LB Bank Polska Norddeutsche Landesbank SA	Invest-Bank SA
Nordea Bank Polska SA	Krakowski Bank Spółdzielczy*
PKO Bank Polski SA*	Kredyt Bank SA
Raiffeisen Bank Polska SA	Mazowiecki Bank Regionalny SA
	NORD/LB Bank Polska Norddeutsche Landesbank SA
	Nordea Bank Polska SA*
	PKO Bank Polski SA*
	Raiffeisen Bank Polska SA
	Toyota Bank Polska SA
	WestLB Bank Polska SA

* Banki, które podpisały również umowę poręczenia portfela kredytowego

Bank BISE dla MSP – spojrzenie na potrzeby klientów

Zazwyczaj wszelkie dyskusje dotyczące wspierania sektora MSP zaczyna się od hasła: dostępność do kredytu. Twierdzi się, że dostępność jest za mała. Wydaje się jednak, że mimo wielu problemów zarówno po stronie banków jak i ich klientów, kredytowanie przedsiębiorstw nie wygląda źle. Małe i średnie firmy to podstawowi klienci Banku Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych SA. Kredyty dla MSP stanowią 49% portfela kredytowego BISE. Lepsze być może byłoby określenie kredytowanych przez BISE firm małymi, a nawet mikroprzedsiębiorstwami. Mali klienci BRE Banku czy Banku Handlowego dla BISE będą klientami dużymi czy średnio-dużymi. Kredyty od 5 do 100 tys. zł stanowią 37% kredytów udzielanych przez BISE. Wprawdzie jest to jedynie 5% wartości wszystkich udzielanych kredytów, ale można powiedzieć, że bardzo duża część klientów zaciągających kredyty w BISE to mikroprzedsiębiorstwa.

Kredyt inwestycyjny – czy to wystarczy?

Małe i średnie przedsiębiorstwa oczekują od banków nie tylko szerszego udostępniania kredytów, ale także aktywności i fachowej pomocy w zakresie uzyskania dostępu do środków unijnych (pomocy publicznej) oraz zabezpieczenia przed ryzykiem kursowym, ponieważ coraz częściej zaczynają eksportować i importować. Banki próbują sprostać tym wymogom. Jednak często problemem jest forma prawna klientów banków.

Większość z MSP to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, nie są to spółki prawa handlowego. Ta forma działalności jest pewnym utrudnieniem dla banku. W 2004 r. 30% wniosków kredytowych złożyły do BISE osoby prowadzące działalność gospodarczą.

Firmy osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą wcale nie muszą być mikrofirmami. Przykładowo, obroty jednego z średni-dużych klientów BISE w 2004 r. wyniosły 70 mln zł, w roku 2005 mają przekroczyć 100 mln zł. Firma zajmuje się przetwórstwem rolno-spożywczym (głównie wędliny, przetwory garmażeryjne), zatrudnia 350 pracowników, ma własną sieć sklepów, własny transport. Ten klient to osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą. Taka firma nie jest odpowiednio przejrzysta dla banku jak i dla partnerów w interesach w innych krajach Unii Europejskiej. Jest to przykład polskiej specyfiki. Takie firmy niewątpliwie są problemem przy analizie projektów kredytowych.

Bank odmówił kredytu niewielu wnioskodawcom prowadzącym działalność gospodarczą, bo tylko 10%. Oznacza to, że wnioskodawcy zanim złożą wniosek kredytowy, najpierw zgłaszają się do stosowanego oddziału banku, żeby zasięgnąć informacji o swoich szansach na uzyskanie kredytu. Jeśli ta preanaliza jest pozytywna, decydują się na złożenie wniosku.

W ostatnich latach zmieniają się procesy kredytowe w bankach. Banki przechodzą swoistą rewolucję przemysłową. Wprowadza się system taśmowy przy analizie ryzyka kredytowego poszczególnych transakcji na co pozwala obecnie technologia, centralizuje się tę analizę m.in. po to, aby ryzyko było oceniane tymi samymi metodami w całym banku. W związku z tym oddziały coraz rzadziej oceniają ryzyko, ich rola raczej polega na sprzedaży oraz preanalizie szans potencjalnego kredytobiorcy.

Problemem w dostępności do kredytów jest brak zdolności kredytowej wielu MSP, ale równie istotnym jest niepełna o nich informacja. W związku z tym banki żądają sterty dokumentów: zaświadczeń, oświadczeń, wyciągów a zebranie ich wymaga czasu i jest kosztowne. Banki nie mają informacji. Stąd Związek Banków Polskich od lat zabiega o umożliwienie bankom dostępu do różnych baz informacji, co pozwoliłoby lepiej oceniać ryzyko związane z klientem. Następnym problemem są zabezpieczenia.

Doradztwo w zakresie dotacji unijnych

Zapewne nie tylko BISE pracuje nad sposobem wskazania klientom możliwości wykorzystania unijnych środków pomocowych. Wspecjalizowani pracownicy banku potrafią wskazać źródła pomocy finansowej, zakres pomocy z funduszy strukturalnych (koszty kwalifikowane), tryb wnioskowania o dotację. Udział banku polega na pomocy w zgromadzeniu wymaganej dokumentacji, analizie projektu, wydaniu promesy kredytowej wymaganej przez instytucje zarządzające funduszami

BISE współpracuje z kilkoma firmami konsultingowymi, które są przewodnikiem klienta starającego się o dotację. Bank wypracował zasady współpracy partnerskiej z firmami konsultingowymi w opracowaniu wniosków o dotację i przygotowaniu studium wykonalności. Polega ona na prowadzeniu bezpłatnych zajęć warsztatowych dla przedsiębiorców oraz przygotowywaniu za-

awansowanych opracowań dotyczących inwestycji oraz szkoleniu pracowników banku.

Z wszystkich wniosków o kredyty europejskie 20% jest już uruchomionych, 30% uzyskało promesę i czeka na decyzję o przyznaniu środków, 25% wniosków (mimo przyznania promesy) zostało odrzuconych przez instytucje przyznające dotacje, pozostałe wnioski są analizowane. Dotychczasowa praktyka wskazuje zatem, że duża część wniosków została odrzucona. Jednym z powodów i ogromnym utrudnieniem jest częsta zmiana reguł w czasie składania aplikacji, co powoduje, że wniosek jest wypełniany według innych zasad niż obowiązujące przy jego ocenie. Tak było np. w projekcie equalowskim, tak obecnie robi PARP w projekcie sektorowym Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw zmieniając reguły gry dotyczące zabezpieczeń, gdy wnioski są już złożone, warunki z bankami ustalone itp. Zmiana polega na tym, że zabezpieczeniem bankowego kredytu nie mogą być maszyny lub urządzenia zakupione w ramach projektu inwestycyjnego. Nie można ich przewłaszczyć. Jest to duże utrudnienie dla przedsiębiorców i bardzo duży problem dla banków. Argumentacja optująca za zmianą jest przedziwna. PARP twierdzi, że w momencie przewłaszczenia przez bank maszyn i urządzeń, bank *de facto* staje się ich właścicielem. Według PARP takie rozwiązanie unieumożliwia windykację dotacji, jeśli trzeba byłoby ją cofnąć, bo np. nie zostaną spełnione wszystkie wymagane kryteria; co jest założeniem teoretycznym, ale mogącym mieć miejsce. A przecież banki, twierdzi PARP, i tak są dobrze zabezpieczone, bo przecież mają cesję z dotacji. Punkt widzenia banku jest zgoła inny. Jeśli kredyt pomostowy

został spłacony cesją z dotacji, to bank nie ma prawa do przewłaszczenia. Natomiast, jeśli klient popełnił błąd i dotacji nie dostanie, to jedynym zabezpieczeniem banku jest przewłaszczenie, a PARP nie ma wówczas roszczeń, bo nie wypłacił dotacji. Wydaje się, że prawidłowym punktem widzenia jest spojrzenie banków a nie PARP-u. Mamy przykład kolejnej zmiany reguł gry, która bardzo przeszkadza w rozwijaniu przedsiębiorczości a co więcej utrudnia wykorzystanie funduszy europejskich.

Wykorzystanie funduszy poręczeniowych

BISE, wykorzystując swoje dotychczasowe doświadczenie, proponuje klientom skorzystanie z możliwości uzyskania poręczenia kredytu z następujących źródeł: Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych; Fundusz Poręczeń Unijnych oraz lokalne/regionalne fundusze poręczeniowe. BISE należy do banków bardzo aktywnych w tej dziedzinie. W 2004 r. bank był na 5. miejscu wśród banków korzystających z poręczeń. Co ważne, trzeba pamiętać że bank ma nieco mniej niż 1% polskiego rynku bankowego. To oznacza, że mimo postępu banki i ich klienci nie wykorzystują możliwości funduszy poręczeniowych.

Z analizy udzielonych przez BISE kredytów wynika, że jedynie 5% kredytów korzysta z funduszy poręczeniowych, mimo że BISE jest bankiem bardzo aktywnym w tej dziedzinie. Dlaczego? Przez pierwsze kilka lat funkcjonowania funduszy poręczeniowych skorzystanie z nich było bardzo trudne. BISE był pierwszym bankiem,

który skorzystał z KFPK i pamiętamy jakie to było pracochłonne zadanie. Bank przeszedł prawdziwy chrzest bojowy przedzierając się przez gąszcz reguł tak skonstruowanych, aby nie można było wziąć poręczenia. Teraz jest inaczej. Jedyną dokuczliwą rzeczą jest długotrwałość postępowania zakończonego wydaniem decyzji. Cierpimy z tego samego powodu co klienci banków, którzy uskarżają się na długotrwałość podejmowania decyzji w bankach. Klienci banków mało wiedzą o funduszach poręczeń i nie naciskają na banki, aby skorzystać z tego bardzo dobrego zabezpieczenia, a banki trzymając się rzeczy świętej w każdym banku czyli procedury, chodzą utartymi ścieżkami i nie lubią z nich zbaczać. Najlepszym przykładem jest bardzo słabo wykorzystywany fundusz poręczeń unijnych. Z udzielonych przez BISE kredytów, kojarzonych z kredytami europejskimi, w pięciu przypadkach mamy do czynienia z funduszem poręczeniowym, ale Funduszem Poręczeń Kredytowych (FPK) a nie Funduszem Poręczeń Unijnych (FPU). Z przyzwyczajenia, proceduralnie, łatwiej jest widocznie bankowcom sięgnąć po FPK niż FPU. Jest to pewien problem. Banki są przeregulowane, co przenosi się na funkcjonowanie wewnętrzne w bankach. Banki muszą się zreformować, ale nie zapominajmy, że w bankach wprowadzane są właśnie międzynarodowe standardy rachunkowości. Jeden z elementów tej rachunkowości, czyli trwała utrata wartości aktywów oznacza, że na bieżąco trzeba wyceniać aktywa nieco inaczej niż dotychczas, co spowoduje (za dwa, trzy lata) znaczną zmianę polityki zabezpieczeń stosowanych przez banki. Na pewno hipoteka przestanie być najlepszym zabezpieczeniem. Wartość zabezpieczenia będzie skorelowana z jego płynno-

ścią. A nie ma bardziej płynnego zabezpieczenia niż fundusze poręczeniowe.

Wydaje się także, że zarówno banki jak i przedsiębiorcy powinni zacząć myśleć o funduszach pożyczkowych. Fundusze te mają także wielką szansę rozwoju, bo czeka ok. 240 mln euro przeznaczonych na rozwój funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w Polsce.

Czy tylko kredyt?

Bank oferuje możliwość finansowania potrzeb inwestycyjnych i bieżących produktami alternatywnymi dla kredytu: emisją bonów korporacyjnych leasingiem, czyli oddaniem w użytkowanie maszyn, urządzeń, pojazdów, wyposażenia, nieruchomości będących własnością leasingodawcy oraz factoringiem, czyli wykupem wierzytelności wynikających z przyjętych faktur.

Niewątpliwie nadchodzi czas, kiedy szerzej trzeba proponować klientom inne instrumenty finansowe. Coraz częściej klienci będą wymagać obsługi operacji zagranicznych, czego się dzisiaj nie docenia. Wspecjalizowani pracownicy banku muszą oferować usługi doradcze w zakresie bezpieczeństwa w obrocie międzynarodowym: ograniczenia ryzyka kursowego; formy płatności; czasu i warunków realizacji zapłaty za dostarczone towary/usługi; gwarancji kontraktowych na przykład gwarancji finansowych dobrego wykonania.

Część znawców przedmiotu twierdzi, że w Polsce nie ma średnich firm. Wydaje się jednak, że Polska ma wielką szansę, żeby właśnie w naszym

kraju powstało wiele średniej wielkości regionalnych firm europejskich. Przedsiębiorcy BISE mają bardzo ambitne plany, żadnych kompleksów, dobrze zbadany rynek. Coraz częściej bank będzie musiał się zajmować obrotem transgranicznym i zagranicznym, gwarancjami kontraktowymi, także finansowymi oraz dobrego wykonania transakcji.

W kręgu zainteresowania banków powinno się też szybko znaleźć finansowanie początkujących firm tzw. finansowanie start up. Jest to dla banku trudny problem. Bank zazwyczaj odgrywa szczególną rolę w przygotowaniu montażu finansowego dla inwestycji start up. Przykładowo BISE finansuje maksymalnie 50% wartości inwestycji; pomaga w ograniczeniu ryzyka; wskazuje uzupełniające źródła finansowania inwestycji – krajowe lub unijne.

Potrzebne jest zrozumienie obu stron – banku i klienta. Jeśli klient ma pomysł i zero kapitału, to powinien decydować się na *venture capital*, ponieważ bank przy finansowaniu początkujących musi mieć zagwarantowane dzielenie się ryzykiem między bankiem a startującym przedsiębiorcą. Być może wyjściem dla rozpoczynających działalność niewielkich przedsiębiorców, którzy na początek potrzebują od 30 do 100 tys. zł okażą się fundusze pożyczkowe lub konsorcjum takiego funduszu z bankiem.

BISE oferuje możliwość finansowania części inwestycji pożyczką pochodzącą z lokalnego funduszu pożyczkowego np. Funduszu Górnosląskiego. Fundusze pożyczkowe finansują cele inwestycyjne określone w programach regional-

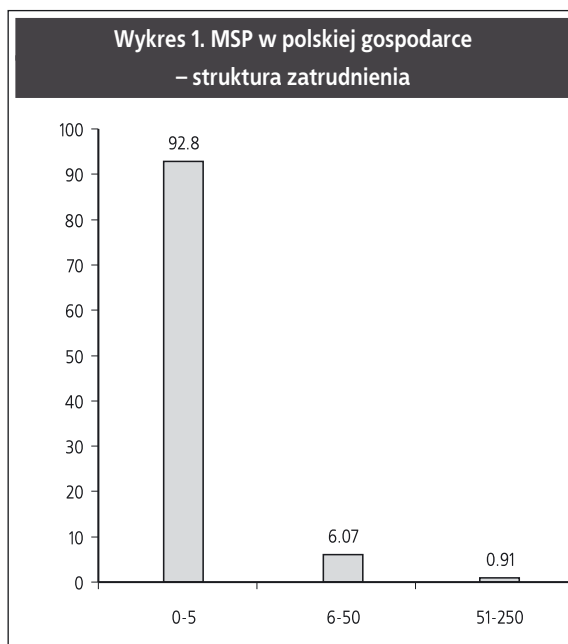
nych np. łagodzenie skutków restrukturyzacji zatrudnienia w górnictwie węglowym. Istnieje także możliwość umorzenia kapitału pożyczki.

Wydaje się, że obsługując klienta starającego się o dotacje unijne rolą banku jest takie przygotowanie finansowania inwestycji, aby można było ją realizować bez względu na wynik aplikacji o dotację: ograniczenie kosztów inwestycji przez weryfikację możliwości absorpcji inwestycji; dopasowanie okresu spłaty do rzeczywistych przychodów generowanych przez inwestycję; dostosowanie okresu karencji w spłacie kapitału do faktycznego okresu rozruchu inwestycji. Bank więc stara się tak analizować przedkładany przez klienta projekt, żeby sprawdzić czy on się obroni nie tylko w przypadku skredytowania kredytem pomostowym, ale jedynie kredytem bankowym. Wydaje się, że jest to jedno z ważniejszych zadań dla banków, żeby tak rozmawiać z klientem, aby wypracować plan zapasowy dla projektowanej inwestycji na wypadek nie otrzymania dotacji z funduszy strukturalnych.

Rola sektora bankowego we wspieraniu rozwoju MSP

Znaczenie sektora MSP dla polskiej gospodarki

Rola i znaczenie segmentu małej i średniej przedsiębiorczości w gospodarce polskiej jest nie do przecenienia. W Polsce jest zarejestrowanych około 3,4 mln tego typu przedsiębiorstw w systemie REGON. Stanowią one ponad 99% wszystkich zarejestrowanych, z czego około 1,7 mln są to firmy aktywne, prowadzące działalność gospodarczą. Udział ilościowy małych i średnich przedsiębiorstw w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych w krajach Unii Europejskiej kształtuje się na zbliżonym poziomie. W grupie przedsiębiorstw zaliczanych do sektora MSP przeważającą większość stanowią mikroprzedsiębiorstwa, tj. zatrudniające od 0 do 9 osób. Aż 93% małych i średnich przedsiębiorstw zatrudnia co najwyżej 5 osób, 6% od 6 do 50 pracowników, a tylko niecały 1% wykażuje od 51 do 250 zatrudnionych.



Segment MSP jest największym pracodawcą w Polsce, zatrudniając około 7 mln osób, co stanowi 67% ogółu pracujących w gospodarce narodowej. Biorąc pod uwagę trudne warunki

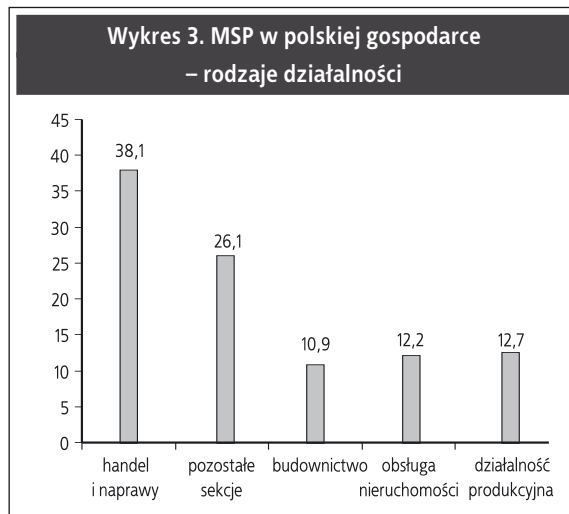
funkcjonowania w ostatnich kilku latach należy podkreślić, że MSP przetrwały ten okres w stosunkowo dobrej kondycji, o wiele lepszej niż duże przedsiębiorstwa, w których wyniki finansowe pogorszyły się bardziej, a poziom zatrudnienia zmniejszył się radykalnie niż w sektorze MSP.

Udział MSP w tworzeniu dochodu narodowego wykazuje tendencję rosnącą i zbliża się do 50%. W dalszym ciągu jest to jednak poniżej średniej w krajach UE. Wartość eksportu zrealizowanego przez przedsiębiorstwa z segmentu MSP wynosi około 44%, natomiast importu 60%. W strukturze kierunkowej handlu zagranicznego MSP, zarówno eksportu, jak i importu, od szeregu lat dominują kraje Unii Europejskiej.

Najwięcej MSP zarejestrowanych jest w województwach: dolnośląskim, małopolskim, mazowieckim, śląskim i wielkopolskim, najmniej w lubuskim, opolskim, podlaskim i warmińsko-mazurskim.



Najwięcej MSP działa w sektorze handel i naprawy (38,1%), następnie – działalność produkcyjna (12,7%), obsługa nieruchomości (12,2%) i budownictwo (10,9%).



Małe i średnie przedsiębiorstwa z jednej strony zasługują na miano wielkich biorąc pod uwagę wyżej przytoczone liczby, z drugiej – są słabe, ponieważ napotykają liczne bariery na drodze swojego rozwoju i codziennego funkcjonowania.

Bariery rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości

Bariery rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości w Polsce są trojakiemu rodzaju: prawne, rynkowe i ekonomiczne.

Bariery prawne wynikają z niestabilnych i niejednoznacznych uregulowań prawnych w sferze prowadzenia działalności gospodarczej, tolerancji wzmocnienia monopolu oraz biurokracji „zabijającej” przedsiębiorczość przy tworzeniu nowych firm.

Rynkowe bariery to przede wszystkim konkurencja ze strony dużych przedsiębiorstw oraz szarej strefy; utrudnienia w dostępie do informacji gospodarczej, w tym do informacji o środkach pomocowych, a także braki w sferze edukacji gospodarczej. Wśród ekonomicznych barier należy wymienić brak kapitałów własnych potrzebnych do efektywnego funkcjonowania firmy oraz niewystarczający dostęp do źródeł finansowania działalności gospodarczej na akceptowalnych przez MSP warunkach. Najczęściej kwestionowane przez MSP warunki kredytowania to: wysokie oprocentowanie, brak wymaganych zabezpieczeń, konieczna i zbyt długa procedura oceny zdolności kredytowej.

Instrumenty wspierające rozwój MSP

PKO Bank Polski obsługuje wszystkie instytucje życia gospodarczego, prowadzi prawie 450 tys. rachunków bieżących klientów instytucjonalnych, w tym ponad 95% to klienci z segmentu małych i średnich przedsiębiorstw.

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom małych i średnich przedsiębiorstw – beneficjentów funduszy unijnych PKO Bank Polski przygotował kompleksową ofertę, która zaspokaja potrzeby nawet najbardziej wymagającej firmy lub instytucji. Stanowi ona nową jakość usług PKO BP – ma charakter kompleksowy, opiera się na elastycznym i indywidualnym podejściu banku do klienta (np. szeroko rozumiane doradztwo inwestycyjne i finansowe oraz doradztwo w zakresie dostępnych programów pomocowych Unii Europejskiej). Jest to oferta pn. program europejski.

Program ten obejmuje trzy elementy współpracy z klientem. Po pierwsze – doradztwo, którego zadaniem jest dostarczenie klientowi informacji niezbędnych do określenia, z którego programu operacyjnego może on skorzystać, by uzyskać dofinansowanie planowanego przedsięwzięcia oraz pomoc w zbudowaniu montażu finansowego projektu, co zapewni płynność realizacji.

Drugim elementem są usługi finansowe, czyli zestaw instrumentów finansowych, które umożliwiają finansowanie pomostowe (tzw. luki czasowej, od momentu poniesienia kosztów do dnia ich refundacji) oraz finansowanie wkładu własnego. Musimy pamiętać, że dopłaty unijne polegają na refinansowaniu wydatków poniesionych przez firmy. Aby można było otrzymać dotację na swój rachunek, projekt musi być wykorzystany zgodnie z obowiązującymi w tym zakresie zasadami. Polega to na tym, że najpierw beneficjent realizuje projekt, a dopiero potem otrzymuje zwrot poniesionych nakładów z funduszy strukturalnych UE. Tu częstokroć pojawia się niezbędne ogniwo pośredniczące, jakim jest bank, który dostarcza kapitału niezbędnego do realizacji przedsięwzięcia.

Trzecim elementem są usługi rozliczeniowe, obejmujące rachunek wyodrębniony do realizacji projektu związanego z wykorzystaniem środków unijnych, gwarancje, akredytywy oraz instrumenty zabezpieczające ryzyko kursowe walut, a także ryzyko związane ze zmianą stopy procentowej. Program europejski, oferujący usługi doradcze, finansowe i rozliczeniowe w pełni zaspokaja potrzeby przyszłych beneficjentów środków z funduszy strukturalnych UE. Program w szczególności

ści skierowany jest do małych i średnich przedsiębiorstw. Skorzystać z niego mogą jednak wszystkie podmioty, którym będą przysługiwały środki z Unii Europejskiej.

Specyfika kredytowania ze środków Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju w PKO BP SA

Małym i średnim przedsiębiorstwom, zatrudniającym mniej niż 100 osób PKO BP oferuje specjalny kredyt ze środków wspólnego programu Unii Europejskiej i Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju (EBOR) – *Linia finansowania MSP*.

Program ma na celu ułatwienie dostępu małym firmom do zewnętrznego finansowania, a przez to wsparcie ich rozwoju. Atutem kredytu są dodatkowe usługi oraz uproszczone procedury związane z przygotowaniem i oceną wniosku kredytowego. Obsługą kredytów zajmują się wytypowani pracownicy, przygotowani do obsługi programu. Realizując program, szczególne znaczenie przywiązujemy do zrozumienia potrzeb klienta, skutecznej, szybkiej obsługi oraz prawidłowego oszacowania zapotrzebowania firmy na kapitał inwestycyjny oraz ryzyka kredytowego występującego w działalności klienta. Staramy się także wypełnić lukę edukacyjną, w tym celu, w budowaniu relacji z naszymi klientami, podejmujemy działania rozwijające aspekty doradcze we współpracy z klientem. Podstawowym tu założeniem jest, aby każdego klienta traktowano indywidualnie, a warunki współpracy kredytowej zostały „dopasowane” do potrzeb klienta.

Współpraca PKO BP SA z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości

Już w 2002 r. bank podpisał z PARP porozumienie, określające zasady współpracy w zakresie:

- wymiany informacji na temat wspierania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw,
- wspólnej działalności o charakterze edukacyjnym dotyczącej finansowania segmentu MSP,
- wzajemnego wsparcia organizacyjnego w zakresie spotkań z przedstawicielami środowisk małej i średniej przedsiębiorczości,
- zaangażowania o charakterze sponsoringowym PKO BP w inicjatywy PARP podejmowane na rzecz wspierania rozwoju tego sektora gospodarki,
- udziału przedstawicieli PARP jako ekspertów i prelegentów w seminariach, konferencjach oraz szkoleniach zarówno dla pracowników banku jak pracowników klientów.

Zauważalnym efektem współpracy z PARP było duże zaangażowanie się PKO BP w realizację programu PHARE „SSG – Fundusz Dotacji Inwestycyjnych”, a obecnie „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje”. Tym samym Bank włączył się aktywnie w finansowanie MSP realizujących projekty w ramach działania 2.3 SPO WKP.

Współpraca z PARP obejmuje także wspólne akcje promocyjne i informacyjne oraz wymianę in-

formacji mających wpływ na wdrażanie i realizację projektów w ramach ww. działania.

Współpraca PKO BP SA z Bankiem Gospodarstwa Krajowego

Od wielu lat bank współpracuje z Funduszem Poręczeń Kredytowych utworzonym przez BGK.

W ramach rozwoju współpracy bank zawarł porozumienie z BGK w zakresie pomocy beneficjentom środków strukturalnych w zabezpieczeniu przez Fundusz Poręczeń Unijnych kredytów pomostowych oraz współfinansujących wkład własny na projekty dofinansowywane z funduszy strukturalnych UE. W ten sposób włączyliśmy się w kolejny obszar wspierania MSP w dostępie do unijnych źródeł finansowania.

Ponadto PKO BP współpracuje z lokalnymi funduszami poręczeniowymi, co ma na celu ułatwienie klientom z segmentu MSP dostęp do korzystania z tej formy zabezpieczeń w procesie kredytowania.

Przykłady bankowych instrumentów finansowych wspierających rozwój MSP

Zrozumienie zapotrzebowania małych i średnich przedsiębiorców na produkty bankowe oraz współpraca z EBOR w ramach linii finansowania MSP doprowadziły w ostatnim czasie do wprowadzenia do oferty banku nowych produktów.

Kredyt inwestycyjny Hipoteka Partner (w PLN, EUR, USD lub CHF) przeznaczony jest dla posiadaczy rachunku bieżącego typu Partner. Kredyt Hipoteka Partner jest przeznaczony na finansowanie:

- zakupu na rynku pierwotnym albo wtórnym, wykupu lub budowy lokalu lub budynku użytkowego wraz z gruntem, który będzie wykorzystywany do wykonywania działalności;
- przebudowy, nadbudowy, rozbudowy, remontu, adaptacji lub modernizacji nieruchomości na potrzeby prowadzenia działalności;
- spłaty zadłużenia wobec banku albo innej instytucji finansowej z tytułu kredytu zaciągniętego na finansowanie wyżej wymienionych celów.

Kredyt przyznawany jest maksymalnie na 25 lat. Wysokość kredytu jest ustalana indywidualnie w zależności od potrzeb klienta oraz realizowanego przedsięwzięcia inwestycyjnego. Kredyt może być udzielony w PLN, EUR, USD, CHF. Oprocentowany jest według stałej lub zmiennej stopy procentowej. Spłata kredytu i odsetek następuje w miesięcznych lub kwartalnych ratach, w drodze obciążenia przez PKO BP rachunku bieżącego typu Partner albo rachunku walutowego – w zależności od waluty kredytu. Karencja w spłacie rat kapitału została ustalona maksymalnie na 12 miesięcy.

Karta kredytowa PKO Euro Biznes w momencie wprowadzania była pierwszą na rynku kartą

kredytową dla klientów prowadzących działalność gospodarczą. Karta służy do realizowania operacji gotówkowych i bezgotówkowych w kraju i za granicą. Warunkiem otrzymania karty jest posiadanie rachunku bieżącego typu Partner; w przypadku kart z limitem do 5 tys. zł – bez żadnych formalności tylko na podstawie oświadczenia klienta o niezaleganiu ze zobowiązaniami względem US i ZUS. W przypadku kart z limitem powyżej 5 tys. zł analizowane jest posiadanie zdolności kredytowej. Minimalna wysokość limitu karty to 2 tys. zł, a maksymalna – 25 tys. zł. Oprocentowanie – 16% rocznie. Transakcje bezgotówkowe „wygaszone” w całości w terminie spłaty nie są oprocentowane (możliwość korzystania do 45 dni z nieoprocentowanego kredytu).

W ramach usług bankowości elektronicznej PKO oferuje dostęp do rachunku za pośrednictwem serwisu internetowego; kontaktu z konsultantami serwisu telefonicznego lub automatycznego serwisu telefonicznego. PKO Inteligo umożliwia m. in.: dostęp do informacji o saldzie i historii rachunku, dokonywanie przelewów bieżących i z datą przyszłą w tym do US i ZUS; składanie/modyfikowanie listy płatności i odbiorców przelewów oraz zakładanie, modyfikowanie i likwidacja lokat terminowych.

Z e s z y t y B R E - C A S E

- 1 Absorpcja kredytów i pomocy zagranicznej w Polsce w latach 1989-1992
- 2 Absorpcja zagranicznych kredytów inwestycyjnych w Polsce z perspektywy pożyczkodawców i pożyczkobiorców
- 3 Rozliczenia dewizowe z Rosją i innymi republikami b. ZSRR. Stan obecny i perspektywy
- 4 Rynkowe mechanizmy racjonalizacji użytkowania energii
- 5 Restrukturyzacja finansowa polskich przedsiębiorstw i banków
- 6 Sposoby finansowania inwestycji w telekomunikacji
- 7 Informacje o bankach. Możliwości zastosowania ratingu
- 8 Gospodarka Polski w latach 1990 – 92. Pomiar a rzeczywistość
- 9 Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i banków
- 10 Wycena ryzyka finansowego
- 11 Majątek trwały jako zabezpieczenie kredytowe
- 12 Polska droga restrukturyzacji złych kredytów
- 13 Prywatyzacja sektora bankowego w Polsce - stan obecny i perspektywy
- 14 Etyka biznesu
- 15 Perspektywy bankowości inwestycyjnej w Polsce
- 16 Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i portfeli trudnych kredytów banków komercyjnych (podsumowanie skutków ustawy o restrukturyzacji)
- 17 Fundusze inwestycyjne jako instrument kreowania rynku finansowego w Polsce
- 18 Dług publiczny
- 19 Papiery wartościowe i derywaty. Procesy sekurytyzacji
- 20 Obrót wierzytelnościami
- 21 Rynek finansowy i kapitałowy w Polsce a regulacje Unii Europejskiej
- 22 Nadzór właścicielski i nadzór bankowy
- 23 Sanacja banków
- 24 Banki zagraniczne w Polsce a konkurencja w sektorze finansowym
- 25 Finansowanie projektów ekologicznych
- 26 Instrumenty dłużne na polskim rynku
- 27 Obligacje gmin
- 28 Sposoby zabezpieczania się przed ryzykiem niewypłacalności kontrahentów
Wydanie specjalne Jak dokończyć prywatyzację banków w Polsce
- 29 Jak rozwiązać problem finansowania budownictwa mieszkaniowego
- 30 Scenariusze rozwoju sektora bankowego w Polsce
- 31 Mieszkalnictwo jako problem lokalny
- 32 Doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowej
- 33 (nie ukazał się)
- 34 Rynek inwestycji energooszczędnych
- 35 Globalizacja rynków finansowych
- 36 Kryzysy na rynkach finansowych – skutki dla gospodarki polskiej
- 37 Przygotowanie polskiego systemu bankowego do liberalizacji rynków kapitałowych
- 38 Docelowy model bankowości spółdzielczej
- 39 Czy komercyjna instytucja finansowa może skutecznie realizować politykę gospodarczą państwa?
- 40 Perspektywy gospodarki światowej i polskiej po kryzysie rosyjskim
- 41 Jaka reforma podatkowa jest potrzebna dla szybkiego wzrostu gospodarczego?

Z e s z y t y B R E - C A S E

-
- 42 Fundusze inwestycyjne na polskim rynku – znaczenie i tendencje rozwoju
-
- 43 Strategia walki z korupcją – teoria i praktyka
-
- 44 Kiedy koniec złotego?
-
- 45 Fuzje i przejęcia bankowe
-
- 46 Budżet 2000
-
- 47 Perspektywy gospodarki rosyjskiej po kryzysie i wyborach
-
- 48 Znaczenie kapitału zagranicznego dla polskiej gospodarki
-
- 49 Pierwszy rok sfery euro – doświadczenia i perspektywy
-
- 50 Finansowanie dużych przedsięwzięć o strategicznym znaczeniu dla polskiej gospodarki
-
- 51 Finansowanie budownictwa mieszkaniowego
-
- 52 Rozwój i restrukturyzacja sektora bankowego w Polsce – doświadczenia 11 lat
-
- 53 Dlaczego Niemcy boją się rozszerzenia strefy euro?
-
- 54 Doświadczenia i perspektywy rozwoju sektora finansowego w Europie Środkowo-Wschodniej
-
- 55 Portugalskie doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji banków
-
- 56 Czy warto liczyć inflację bazową?
-
- 57 Nowy system emerytalny w Polsce – wpływ na krótko- i długoterminowe perspektywy gospodarki i rynków finansowych
-
- 58 Wpływ światowej recesji na polską gospodarkę
-
- 59 Strategia bezpośrednich celów inflacyjnych w Ameryce Łacińskiej
-
- 59/a Reformy gospodarcze w Ameryce Łacińskiej
-
- 60 (nie ukazał się)
-
- 61 Stan sektora bankowego w gospodarkach wschodzących – znaczenie prywatyzacji
-
- 62 Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce
-
- 63 Rola sektora nieruchomości w wydajnej realokacji zasobów przestrzennych
-
- 64 Przyszłość warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych
-
- 65 Stan finansów publicznych w Polsce – konieczność reformy
-
- 66 Polska w Unii Europejskiej. Jaki wzrost gospodarczy?
-
- 67 Wpływ sytuacji gospodarczej Niemiec na polską gospodarkę
-
- 68 Konkurencyjność reform podatkowych – Polska na tle innych krajów
-
- 69 Konsekwencje przystąpienia Chin do WTO dla krajów sąsiednich
-
- 70 Koszty spowolnienia prywatyzacji w Polsce
-
- 71 Polski sektor bankowy po wejściu Polski do Unii Europejskiej
-
- 72 Reforma procesu stanowienia prawa
-
- 73 Elastyczny rynek pracy w Polsce. Jak sprostać temu wyzwaniu?
-
- 74 Problem inwestycji zagranicznych funduszu emerytalnym
-
- 75 Funkcjonowanie Unii Gospodarczej i Walutowej
-
- 76 Konkurencyjność sektora bankowego po wejściu Polski do Unii Europejskiej
-
- 77 Zmiany w systemie polityki monetarnej na drodze do euro
-
- 78 Elastyczność krajowego sektora bankowego w finansowaniu MSP
-