

**Adam Banaszekiewicz\***

## **POREČZENIA KREDYTÓW JAKO WSPARCIE FINANSOWE SEKTORA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW**

### **Streszczenie**

Artykuł przedstawia fundusze poręczeń kredytowych jako instytucję prawno-finansową mogącą stanowić istotne wsparcie dla jednej z funkcjonujących w Polsce form prowadzenia działalności gospodarczej, jaką są małe i średnie przedsiębiorstwa. W pierwszej kolejności przedstawiono, jakich podmiotów wsparcie dotyczy oraz z jakimi problemami, jeżeli chodzi o ich utrzymanie i osiągnięcie założonych celów działania, podmioty te się borykają, by następnie, w możliwym ze względu na dopuszczalne rozmiary opracowania zakresie, ukazać fundusze poręczeń kredytowych jako możliwe wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw. Kolejno opisana została ich geneza i formuła prawnoorganizacyjna, w ramach której funkcjonują, formy działania, procedura udzielania poręczeń kredytowych, sposób realizacji zobowiązań wynikających z poręczenia, a wreszcie korzyści, jakie wynikają z wspierania małych i średnich przedsiębiorstw (generalnie beneficjentów poręczeń) przez fundusze poręczeniowe.

**Słowa kluczowe:** fundusze poręczeń kredytowych, działalność gospodarcza, wsparcie finansowe, małe i średnie przedsiębiorstwa

---

\* dr Adam Banaszekiewicz, Katedra Prawa i Postępowania Administracyjnego Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Szczecińskiego, adres e-mail: adam.banaszekiewicz@wpiaus.pl

## **Wstęp**

Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości oraz tworzenie nowych miejsc pracy w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw jest zjawiskiem charakterystycznym we współczesnej gospodarce rynkowej. Nie sposób bowiem zakwestionować kluczowej roli, jaką w stymulowaniu rozwoju gospodarczego odgrywa sektor MŚP, ponieważ zwiększają one efektywność funkcjonowania gospodarki narodowej poprzez swoje zdolności przystosowawcze, kierowanie innowacyjności i umacnianie konkurencyjności.

Do podstawowych czynników hamujących rozwój MŚP należą problemy kapitałowe, krępujące dokonywanie inwestycji, niezbędnych dla poprawy konkurencyjności i rozwoju ich działalności. Brak historii kredytowej czy dostatecznego zabezpieczenia w postaci majątku firmy stanowią niebagatelną przeszkodę w uzyskaniu kredytu bądź pożyczki. Doprowadziło to do powstania luki popytowo-podażowej, która stała się podwaliną dla wszelkiego rodzaju instrumentów ułatwiających pozyskanie kapitału przez małe i średnie firmy.

Wśród tych instrumentów znalazły się fundusze poręczeń kredytowych. Poręczenia kredytowe są jednym z najbardziej tradycyjnych instrumentów finansowych stosowanych do realizacji polityki gospodarczej ukierunkowanej na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw.

System funduszy poręczeniowych w Polsce jest stosunkowo młody, jego początki sięgają bowiem zaledwie połowy lat 90. ubiegłego wieku. Niemniej od momentu powstania rozwija się niezwykle pręźnie, dynamicznie zwiększając swoje zasoby kapitałowe i możliwości poręczeniowe.

W niniejszym artykule zamierzam krótko przedstawić fundusze poręczeń kredytowych jako ważny komplementarny system wspierający małych i średnich przedsiębiorców, umożliwiający im dostęp do finansowania zewnętrznego, a w konsekwencji efektywnie przyczyniający się do rozwoju województwa wielkopolskiego oraz całego kraju.

## **Pojęcie małego i średniego przedsiębiorcy**

Dotychczas w doktrynie opracowano wiele definicji małego i średniego przedsiębiorstwa. Aby odróżnić tę grupę przedsiębiorstw od dużych firm, stosowano zarówno kryteria ilościowe, jak i jakościowe.

Wielkość firmy może decydować zarówno o kierunku i tempie jej rozwoju, jak również o możliwości ekspansji działalności. Samodzielność decyzyjną oraz pełną odpowiedzialność właściciela za zobowiązania spółki uznaje się za jedne głównych cech jakościowych przedsiębiorstw z sektora MŚP.

Właściciel ponosi odpowiedzialność za zobowiązania spółki całym swoim majątkiem. W związku z tym ryzyko inwestycyjne jest rozpatrywane przez przedsiębiorcę nie tylko w kontekście ryzyka ponoszonego przez firmę, ale także jako ryzyko osobiste<sup>1</sup>.

Kolejną cechą jakościową przedsiębiorstw z sektora MŚP jest kształtowanie społecznej struktury przez właścicieli. Cecha ta przejawia się w silnym oddziaływaniu osobowości przedsiębiorcy na całą organizację i sprzyja autokratycznemu stylowi kierowania.

Następną cechą małego i średniego przedsiębiorstwa jest typ gospodarki finansowej. Początkowy kapitał firmy najczęściej tworzony jest ze środków własnych przedsiębiorcy.

Ostatnią cechą jakościową MŚP jest jego struktura organizacyjna. Najczęściej jest to typ liniowy z wyraźnie wyodrębnionym ośrodkiem władzy. Prosta struktura organizacyjna, brak biurokratycznych procedur lub ich znaczne ograniczenie sprzyjają szybkiej reakcji na zmiany zachodzące w otoczeniu gospodarczym<sup>2</sup>.

Z uwagi na konieczność zlikwidowania niespójności między wspólnotowymi a krajowymi definicjami małych i średnich przedsiębiorstw, w celu wspomaganie procesu unifikacji wewnętrznego rynku Unii Europejskiej oraz ujednoczenia zasad udzielania pomocy sektorowi MŚP (m.in. z funduszy strukturalnych bądź też w związku z pracami badawczymi), Komisja Europejska wydała zalecenie, w którym określiła kryteria zaliczania jednostek do odpowiednich kategorii tego sektora. Na tej definicji mają być oparte wszelkie programy i zasady Unii odnoszące się do całego sektora bądź też do którejkolwiek z określonych w nim kategorii. Jednocześnie w art. 2 zalecenia zaznaczono, że podane pułapy są wartościami maksymalnymi, wobec czego kraje unijne, dostosowując prawo krajowe, mają prawo do obniżania tych wielkości lub też (poza określonymi przypadkami) mogą zawęzić stosowane kryteria do liczby osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie.

---

<sup>1</sup> P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 28–35.

<sup>2</sup> *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, red. B. Piasecki, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź 2001, s. 71.

W związku z wstąpieniem Polski w struktury Unii Europejskiej oraz wiążącą się z tym harmonizacją prawa krajowego i wspólnotowego kryteria zawarte we wspomnianym zaleceniu zostały implementowane do ustawy o swobodzie działalności gospodarczej<sup>3</sup>, z zachowaniem ustalonych przez Komisję progów na niezmińszonym poziomie.

W zaleceniu Komisji Europejskiej zastrzeżono także, że przedsiębiorstwo zaliczone do sektora MŚP powinno być niezależne, tj. niesklasyfikowane jako należące do jednej z poniższych kategorii:

- a) zależne – w którym inne przedsiębiorstwo posiada mniej niż 25% udziałów;
- b) partnerskie – w którym udziały innego przedsiębiorstwa nie przekraczają 50%;
- c) związane – w którym ponad 50% udziałów lub równoważnej kontroli posiada inne przedsiębiorstwo<sup>4</sup>.

Należy podkreślić, że fakt posiadania przedsiębiorstw partnerskich lub związanych nie przekreśla możliwości zaliczenia się do MŚP. Sytuacja ta wpływa jedynie na ustanie poziomu zatrudnienia oraz przychodów i wartości majątku podmiotu. Dane o zatrudnieniu, wielkości majątku i przychodu w przedsiębiorstwach partnerskich dodawane są proporcjonalnie do procentowego udziału w kapitale lub głosach. Decydujące znaczenie dotyczące kwalifikacji przedsiębiorstw do danej grupy ma poziom zatrudnienia i wysokość obrotów lub poziom zatrudnienia i suma aktywów bilansu, w co najmniej z dwóch ostatnich lat obrotowych<sup>5</sup>.

W art. 104 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej stwierdzone zostało, że za mikroprzedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych: 1) zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników oraz 2) osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 2 mln euro lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 2 mln euro.

W art. 105 tej ustawy mowa jest z kolei o tym, że za małego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich

---

<sup>3</sup> Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. z 2004 r., nr 173, poz. 1807 z późn. zm.).

<sup>4</sup> Zalecenie Komisji 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji przedsiębiorstw mikro, małych i średnich (Dz.U. L 124 z 20.5.2003), załącznik, art. 2.

<sup>5</sup> M. Matejun, *Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Warszawa 2011, s. 11–26.

lat obrotowych: 1) zatrudniał średniorocznie mniej niż 50 pracowników oraz 2) osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 10 mln euro lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 10 mln euro.

Całości obrazu dopełnia art. 107 przedmiotowej ustawy, zgodnie z którym za średniego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych: 1) zatrudniał średniorocznie mniej niż 250 pracowników oraz 2) osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 50 mln euro lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 43 mln euro<sup>6</sup>.

### **Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce**

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią istotną kategorię podmiotów gospodarczych i jest to tendencja ogólnoświatowa. Rozwój tego sektora, tak jak i wszystkich przedsiębiorstw, uzależniony jest od ich możliwości finansowych. Firmy mogą pokrywać swoje potrzeby finansowe ze źródeł wewnętrznych bądź zewnętrznych.

Jak pokazuje doświadczenie krajów wysoko rozwiniętych, małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią swoisty stymulator rozwoju gospodarki, a ich potencjał oraz liczba mogą być jedną z miar oceny wzrostu gospodarczego<sup>7</sup>. Przedsiębiorstwo może przetrwać w długim okresie tylko poprzez rozwój, wzrost oraz dostosowanie się do zmiennego otoczenia. Dostosowanie uważane jest za skuteczne, jeżeli zapewni przedsiębiorstwu osiągnięcie i utrzymanie przewagi konkurencyjnej.

Na pewno dużą przewagą tej grupy przedsiębiorstw jest to, że są one w stanie szybciej reagować na zmieniające się potrzeby i preferencje potencjalnych klientów<sup>8</sup>. Dynamiczne podejście do otoczenia sprawia, że mają one trafne rozeznanie

<sup>6</sup> Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, art. 104–107.

<sup>7</sup> A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Warszawa 2003, s. 6.

<sup>8</sup> M.G. Woźniak, *Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a wzrost gospodarczy*, wyd. AE w Krakowie, Kraków 2006, s. 15–30.

w sytuacji rynkowej, co pomaga łatwiej angażować się w określone przedsięwzięcia inwestycyjne. Dla dużych firm działalność na małych rynkach jest często mało opłacalna, stąd też często ustępują one miejsca firmom z sektora MŚP<sup>9</sup>.

Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej może być uznawana za punkt zwrotny rozwoju tej grupy przedsiębiorstw<sup>10</sup>. Według szacunków Komisji Europejskiej na koniec 2014 r. w Polsce działało 1,54 mln małych i średnich firm, co oznacza, że zajmujemy piąte miejsce wśród krajów należących do Unii Europejskiej. Lider zestawienia, czyli Włochy, miał ponad dwa razy więcej firm należących do tego sektora (prawie 3,6 mln).

Niewątpliwie istotne jest to, iż rok 2014 przyniósł wyraźną poprawę koniunktury w polskiej gospodarce. Tempo wzrostu produktu krajowego brutto (PKB), które w drugiej połowie 2013 r. było zbliżone do 2,7%, przyśpieszyło do 3,4% w pierwszych trzech kwartałach 2014 r. Do wyższej dynamiki wzrostu PKB przyczynił się przede wszystkim większy wzrost popytu krajowego, w tym spożycia indywidualnego gospodarstw domowych, jak i nakładów brutto na środki trwałe<sup>11</sup>.

W bieżącym roku należy spodziewać się tempa wzrostu gospodarczego na poziomie około 3%, czyli na poziomie zbliżonym do roku 2014. Dalszej poprawie w zakresie konsumpcji prywatnej sprzyjać będzie systematyczna poprawa na rynku pracy i związany z nią wzrost realnej siły nabywczej gospodarstw domowych. Jednocześnie spodziewany jest nieco niższy niż w roku poprzednim wzrost inwestycji, a wpływ wymiany handlowej z zagranicą na tempo wzrostu PKB będzie negatywny<sup>12</sup>.

## **Problemy MŚP w dostępie do finansowania zewnętrznego**

Polskie przedsiębiorstwa w ograniczonym stopniu korzystają z finansowania zewnętrznego. Większość z nich zaspokaja swoje potrzeby finansowe kapitałem własnym, angażując zewnętrzne źródła dopiero w sytuacji, gdy staje się on niewystarczający.

Przedsiębiorca, realizując plany rozwojowe swojej firmy, napotyka na liczne przeszkody uniemożliwiające mu osiągnięcie wcześniej postawionych celów.

<sup>9</sup> Tamże, s. 7.

<sup>10</sup> B. Bartkowiak, *Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, wyd. CeDeWU, Warszawa 2009, s. 14.

<sup>11</sup> Dane ze strony internetowej [www.gus.gov.pl](http://www.gus.gov.pl) (dostęp 30.09.2015).

<sup>12</sup> Dane ze strony internetowej [www.biznes.pl/firma/prawo/msp](http://www.biznes.pl/firma/prawo/msp) (dostęp 30.09.2015).

Właściciele firm, zwłaszcza z branży handlowej i usługowej, których założenie nie wymaga wysokich nakładów kapitałowych, muszą pokonywać wiele trudności dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej. Bariery, z jakimi muszą na co dzień zmierzyć się przedsiębiorcy to m.in. brak doświadczenia, brak znajomości przepisów prawa gospodarczego i podatkowego, jak również trudności finansowe związane z dostępnością kredytu.

Brak doświadczenia polskich przedsiębiorców, zmuszonych do intuicyjnego radzenia sobie z problemami, może stanowić istotną przeszkodę, zwłaszcza w obliczu integracji Polski z Unią Europejską, która zmusza ich do stawienia czoła konkurencji ze strony silnych firm z bardziej rozwiniętych krajów Unii. Być może jednak przekształci się on w siłę, gdyż w następstwie tego stanu rzeczy małe i średnie przedsiębiorstwa są zaprawione w ciągłej walce o przetrwanie w trudnych warunkach transformujących się gospodarek<sup>13</sup>.

Jednocześnie, co interesujące, te same cechy, które uważane są za główne zalety MŚP, mogą stanowić znaczne utrudnienia w prowadzeniu działalności gospodarczej. Niska kapitałochłonność, będąca wszak jednym z czynników decydujących o elastyczności tychże jednostek, pociąga za sobą niższą produktywność całego sektora i wyższe w porównaniu z dużymi firmami (termin ten, użyty za powołanym w przypisie autorem, będzie w niniejszym artykule używany w sensie przedsiębiorstwa, a nie nazwy indywidualizującej przedsiębiorców) koszty osobowe<sup>14</sup>. Ten fakt jest jedną z przyczyn zjawiska ucieczek w szarą strefę.

Zarządzanie niewielkim przedsiębiorstwem przez jego właściciela rodzi, obok korzyści wynikających z możliwości szybkiego reagowania na zmiany w otoczeniu, także liczne zagrożenia. Brak koniecznej wiedzy, umiejętności i kompetencji kadry kierowniczej rzutuje na jakość podejmowanych decyzji, z kolei szeroki zakres obowiązków w połączeniu z niskim stopniem specjalizacji może prowadzić do niedostatecznego przeanalizowania płynących z otoczenia informacji. Niewłaściwa identyfikacja szans i zagrożeń może zaś osłabić pozycję konkurencyjną jednostek sektora MŚP. Podobnie fatalne skutki mogą mieć bariery informacyjne, obejmujące techniczne, finansowe i organizacyjne problemy dostępu do informacji<sup>15</sup>.

---

<sup>13</sup> A. Odrobina, *Kondycja polskich małych i średnich przedsiębiorstw w rozszerzonej Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie 2006, nr 721.

<sup>14</sup> M.G. Woźniak, *Rozwój sektora...*, s. 36.

<sup>15</sup> A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa...*, s. 12.

Jednakże szczególną uwagę należy zwrócić na bariery ekonomiczne mające istotne znaczenie w przypadku działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw. Natomiast, jak wynika z badań Narodowego Banku Polskiego, od połowy 2013 r. w ankietowanych firmach stopniowo rosło znaczenie środków bankowych w finansowaniu rozwoju biznesu.

Wyraźne zwiększenie wartości kredytów dla przedsiębiorstw przyniósł rok 2014. W październiku nominalna wartość portfela kredytów dla firm była o 9,1% wyższa niż w analogicznym miesiącu 2013 r.<sup>16</sup> Nie zmienia to jednak faktu, że pomimo rekordowo niskich stóp procentowych oraz stosunkowo wysokiej dostępności kredytów środki własne pozostają głównym źródłem finansowania nowo rozpoczynanych przedsięwzięć. W czwartym kwartale 2014 r. 47,5% inwestorów planowało finansowanie wydatków rozwojowych z własnego kapitału, a 28,6% deklarowało wykorzystanie kredytów bankowych jako bazę finansowania.

Wzrost zainteresowania kredytami był szczególnie widoczny w sektorze MŚP. Według wyników badania koniunktury przeprowadzonych przez Narodowy Bank Polski w roku ubiegłym 34,2% inwestorów MŚP rozpocznie inwestycje sfinansowane głównie dzięki kredytom bankowym.

Kolejną barierą prowadzenia biznesu w Polsce przez małe i średnie przedsiębiorstwa jest system podatkowy. Badania przeprowadzone przez Instytut Spraw Publicznych ujawniły, że system podatkowy w Polsce jest niedostosowany do warunków funkcjonowania na rynku małych i średnich firm<sup>17</sup>. Obecnie podatnik większe korzyści może osiągnąć, finansując inwestycję z kapitałów obcych niż gdy mali i średni przedsiębiorcy, którzy realizując przedsięwzięcia inwestycyjne, korzystają głównie z kapitałów własnych<sup>18</sup>.

W Polsce czynnikiem ograniczającym przyspieszenie ekspansji sektora MŚP jest również utrzymująca się ciągle, a nawet nasilająca się w czasie, jego importochłonność związana z koniecznością odrabiania dystansu technologicznego<sup>19</sup>. Jako że posiadane przez małe i średnie firmy zasoby kapitałowe z reguły nie pozwalają im na prowadzenie długookresowych, kosztownych badań nad nowymi produktami i technologiami, bazują one na innowacyjnych projektach dopływających

---

<sup>16</sup> Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2014. Temat specjalny: *Innowacje w mikro i małych firmach*, Warszawa 2015, s. 18–19.

<sup>17</sup> W. Kozek, M. Mielczarek, *Raport z badań: Opinie przedsiębiorców z sektora MSP, o prowadzeniu działalności gospodarczej, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw*, Warszawa 2000, s. 88–91.

<sup>18</sup> Tamże, s. 20–25.

<sup>19</sup> M.G. Woźniak, *Rozwój sektora...*, s. 34.



z zewnątrz<sup>20</sup>. Produkty wytwarzane przez jednostki z tego sektora rzadko mają charakter prekursorski, dużo częściej natomiast są rezultatem absorbowania już powstałych rozwiązań technologicznych.

Według badań przeprowadzonych wśród właścicieli i zarządzających MŚP spośród dziesięciu najważniejszych czynników ograniczających działalność małych i średnich przedsiębiorstw aż pięć dotyczy regulacji prawopodatkowych. Przedsiębiorcy uskarżają się przede wszystkim na<sup>21</sup>:

- nieprzejrzyste systemy podatków pośrednich (VAT i akcyza) oraz podatku dochodowego od działalności gospodarczej (CIT, a także PIT w przypadku działalności prowadzonej przez osoby fizyczne), zwiększające poziom ryzyka i generujące koszty;
- nieelastyczne prawo pracy i brak możliwości stosowania elastycznych form zatrudnienia, komplikujące specjalizację i indywidualizację oferty w zależności od potrzeb klientów, konieczne dla budowania pozycji konkurencyjnej przez MŚP;
- czasochłonne, uciążliwe, kosztowne procedury administracyjne.

Reasumując, wszelkie bariery rozwoju MŚP w sposób pośredni lub bezpośredni wpływają na przyrost kosztów działalności, a zatem także na zwiększenie zapotrzebowania jednostek tego sektora na kapitał<sup>22</sup>.

## **Fundusze poręczeń kredytowych jako źródło pomocy finansowej dla małych i średnich przedsiębiorstw**

### **1. Pojęcie funduszy poręczeń kredytowych**

W Polsce widoczna jest szeroka oferta kredytów i pożyczek bankowych. Niestety przedsiębiorstwa rozpoczynające dopiero działalność gospodarczą, a także znajdujące się w trudnej sytuacji finansowej, mogą mieć spore trudności w uzyskaniu kredytu bankowego. Ofertę, która może pomóc przedsiębiorcom przezwyciężyć przedstawione przeszkody w uzyskaniu zewnętrznych źródeł finansowania, umożliwić rozwój działalności gospodarczej, a także wesprzeć planowanie i realizację przedsięwzięć inwestycyjnych firmy, prezentują fundusze poręczeń kredytowych.

<sup>20</sup> A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa...*, s. 11.

<sup>21</sup> M. Starczewska-Krzysztozek, *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Biuro Analiz Sejmowych „Infos” 2008, nr 4 (28).

<sup>22</sup> B. Kołosowska, *Finansowanie przedsiębiorstw sektora MŚP ze źródeł pozabankowych*, wyd. CeDeWu, Warszawa 2013, s. 25–47.

Fundusze poręczeniowe rozwijają się w Polsce od początku lat dziewięćdziesiątych XX w. Obecnie w Polsce funkcjonuje około 50 funduszy poręczeń kredytowych prowadzących działalność o zasięgu regionalnym, subregionalnym oraz lokalnym. Działają one na podstawie ogólnych przepisów prawa (Kodeks cywilny<sup>23</sup>, Kodeks spółek handlowych<sup>24</sup>). Równocześnie część funduszy funkcjonuje w ramach Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (KSU), którego misją jest rozwój przedsiębiorczości poprzez zapewnienie najwyższej jakości usług w kluczowych obszarach wymagających wsparcia państwa.

Fundusze poręczeń kredytowych w Polsce mogą być prowadzone przez spółki akcyjne, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółdzielnie, stowarzyszenia, fundacje, a także jednostki organizacyjne administracji publicznej. Istotnym warunkiem jest natomiast to, aby znaczącym udziałowcem były władze samorządowe, regionalne lub lokalne<sup>25</sup>.

Impulsem do powstania funduszy poręczeniowych była niewątpliwie potrzeba dostosowywania sposobów finansowania małych i średnich przedsiębiorstw do specyfiki ich funkcjonowania w ramach rodzącej się w Polsce gospodarki rynkowej. Misją funduszy poręczeniowych jest ułatwienie dostępu do zewnętrznego finansowania w formie kredytów lub pożyczek bankowych tym przedsiębiorcom, którzy nie są w stanie zapewnić wystarczających zabezpieczeń kredytu wymaganych przez banki komercyjne<sup>26</sup>.

## 2. Forma organizacyjno-prawna funduszy poręczeń kredytowych

Fundusze poręczeń kredytowych udzielają poręczeń na gruncie przepisów Kodeksu cywilnego, a standardy ich działalności wyznaczone są przez następujące dokumenty:

### 1. Obwieszczenie Komisji Europejskiej z 2008 r. 155/C z 2008 r.<sup>27</sup>

---

<sup>23</sup> Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. z 1964 r., nr 16, poz. 93 z późn. zm.).

<sup>24</sup> Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (Dz.U. nr 94, poz. 1037 z późn. zm.).

<sup>25</sup> A. Janc, K. Waliszewski, *Fundusze poręczeniowe i pożyczkowe w finansowym wsparciu sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, wyd. CeDeWu, Warszawa 2015, s. 116–119.

<sup>26</sup> Tamże, s. 119–125.

<sup>27</sup> Obwieszczenie Komisji w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE do pomocy państwa w formie gwarancji (2008/C 155/02).

2. Program rządowy „Kierunki rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009–2013”, przyjęty przez Radę Ministrów 3 lutego 2009 r.<sup>28</sup>
3. Standardy działalności poręczycielskiej określonej przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości – dla funduszy, które docelowo deklarują przystąpienie do sieci Krajowego Systemu Usług, koordynowanej przez PARP<sup>29</sup>.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) w ramach Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw podjęła się zadania sprecyzowania wymogów dotyczących usług oferowanych przez fundusze poręczeniowe.

Do wymogów tych zaliczyć możemy wykształcenie oraz doświadczenie specjalistów zatrudnionych w funduszu, dopuszczalnych postaci lokat i inwestycji kapitałowych. Analizie podlegają również sprawozdania finansowe instytucji oraz ocena reitingowa posiadana przez fundusz. PARP określa także, co powinien zawierać regulamin funduszu oraz narzuca obowiązki sprawozdawcze funduszu względem swojej instytucji.

Zamiarem programu rządowego „Kapitał dla przedsiębiorczych” jest budowa efektywnego i zintegrowanego systemu regionalnych oraz lokalnych instytucji finansowych, których zadaniem jest wzmocnienie dostępu do pozyskania kapitału zewnętrznego dla przedsiębiorców z sektora MŚP.

Bardzo istotną kwestią jest to, że zgodnie z zaleceniami Komisji Europejskiej – w ramach drugiego programu „Kapitał dla przedsiębiorców” fundusze poręczeniowe powinny spełniać następujące warunki:

- zarządzać kapitałem z uwzględnieniem bezpieczeństwa lokat/inwestycji kapitałowych;
- poręczać kredyty/pożyczki zaciągnięte w instytucjach związanych z nimi umową o współpracę;
- działać zgodnie z regulaminem działalności poręczycielskiej;
- nie udzielać poręczeń przedsiębiorstwom w trudnej sytuacji finansowej;
- nie poręczać uruchomionych kredytów;
- poddawać roczne sprawozdania finansowe badaniu przez biegłego rewidenta;
- posiadać regulamin tworzenia rezerw na ryzyko ogólne;

---

<sup>28</sup> Ministerstwo Gospodarki, *Kierunki rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009–2013*, t.j., Warszawa 2011.

<sup>29</sup> Standard Usług Funduszy Poręczeniowych, PARP, [http://ksu.parp.gov.pl/res/pl/o\\_nas/standard\\_fpk.pdf](http://ksu.parp.gov.pl/res/pl/o_nas/standard_fpk.pdf) (dostęp 30.09.2015).

- prowadzić ewidencję udzielonych poręczeń umożliwiającą sporządzanie okresowych raportów o ich wartości, o wysokości poręczeń wyegzekwowanych przez instytucję finansującą oraz należnościach dochodzonych przez fundusz w związku z wypłaconymi poręczeniami<sup>30</sup>.

Niewątpliwie bardzo istotną kwestią, jeżeli chodzi o formę organizacyjno-prawną funkcjonowania FPK, jest to, aby była ona wiarygodna dla wszystkich partnerów zaangażowanych w działalność poszczególnych funduszy.

Jak już wspomniano, fundusze poręczeń kredytowych mogą być prowadzone w Polsce przez spółki akcyjne, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, fundacje, stowarzyszenia, spółdzielnie oraz jednostki organizacyjne administracji. Podstawą funkcjonowania pojedynczego funduszu jest statut lub umowa spółki (w zależności od formy prawnej instytucji, która go prowadzi), a także regulamin określający m.in. szczegółowe warunki i procedury udzielania poręczeń<sup>31</sup>.

Należy zwrócić uwagę na fakt, iż większość FPK w naszym kraju działa w formie spółek kapitałowych, a wybór ten spowodowany był wymaganiami formalnymi programów dotyczących ich powstawania, a także sposobnością skutecznego aplikowania o środki na powiększenie kapitału poręczycielskiego<sup>32</sup>.

### 3. Regionalne i lokalne fundusze poręczeń kredytowych

Fundusze poręczeń kredytowych w Polsce to instytucje, które mają raczej charakter sieci nieformalnej. Ośrodki te współpracują ze sobą oraz prowadzą podobną działalność.

Podstawowym kryterium podziału funduszy poręczeń kredytowych jest wielkość obszaru, na którym prowadzą swoją działalność<sup>33</sup>. Rozmieszczenie funduszy jest przy tym bardzo nierównomierne. Większość z nich działa w Polsce centralnej, wschodniej i północnej, a znacznie mniej w Polsce zachodniej i południowej. Bezpośrednią przyczyną takiego rozmieszczenia funduszy poręczeniowych jest niewątpliwie zainteresowanie klientów ofertą poręczeniową na

<sup>30</sup> B. Bartkowiak, *Fundusze pożyczkowe...*, s. 238.

<sup>31</sup> H. Waniak-Michalak, *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw: fundusze pożyczkowe, fundusze poręczeniowe, rynek venture capital*, Wolters Kluwer, Kraków–Warszawa 2007, s. 108.

<sup>32</sup> Tamże, s. 112–120.

<sup>33</sup> M. Gajewski, J. Szczucki, *Fundusze poręczeniowe jako źródła wspierania sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania – najnowsze zmiany*, PARP, Warszawa 2009, s. 2–12.

danym obszarze oraz rodzaj i liczba instytucji współpracujących. Klasyfikacji tej nie towarzyszy jednak hierarchiczne podporządkowanie: jednostki działające lokalnie nie podlegają organizacyjnie funduszom regionalnym.

Poniżej przedstawię zasady dotyczące działających na różnych poziomach FPK, a także postulaty związane z ich możliwym rozwojem.

Obszarem działania regionalnych funduszy poręczeń kredytowych jest województwo, natomiast ich akcjonariuszem jest samorząd wojewódzki. Fundusze te współpracują ze wszystkimi znaczącymi bankami oraz funduszami pożyczkowymi w danym województwie. Instytucje te powstały w ramach Polsko-Brytyjskiego Programu Wspierania Przedsiębiorczości. Obecnie obszarem ich działalności jest województwo podlaskie oraz lubuskie.

Aby stać się regionalnym funduszem poręczeniowym, fundusze muszą spełniać następujące warunki<sup>34</sup>:

- pozwalać na o ubieganie się o udzielenie poręczenia wszystkim spełniającym określone warunki przedsiębiorcom z danego regionu;
- posiadać własny kapitał umożliwiający udzielenie poręczeń znacznej liczbie przedsiębiorców z całego regionu;
- prowadzić działania promocyjne na terenie całego regionu;
- przeciętni poręczeniobiorcy powinni być więksi niż w wypadku funduszy lokalnych czy subregionalnych;
- nawiązywać współpracę z maksymalnie dużą liczbą banków;
- kapitał funduszu powinien wynosić od 5 do 15 mln zł;
- maksymalna kwota poręczenia powinna wynosić od 200 do 500 tys. zł;
- powinny mieć również liczniejszy personel (w porównaniu z funduszami lokalnymi czy subregionalnymi – minimum od 4 do 6 osób);

Biorąc pod uwagę kapitał oraz regulaminy działania, powyższe kryteria najbardziej spełniają fundusze w Lublinie i Białymstoku. Fundusze te wykazują się zapewne tak dużą aktywnością, ponieważ znaczna część aktywności gospodarczej koncentruje się właśnie w tych miastach.

Kolejne fundusze regionalne to np. POLFUND mający siedzibę w Szczecinie oraz Małopolski Fundusz Poręczeń Kredytowych z siedzibą w Krakowie<sup>35</sup>. Dla przykładu POLFUND z kapitałem zakładowym w wysokości 16 mln zł udziela średnio 11,5 poręczeń miesięcznie, przy czym średnia krajowa wynosi 1,86 poręczenia na miesiąc.

<sup>34</sup> A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa...*, s. 171–180.

<sup>35</sup> Dane ze strony internetowej [www.kfsp.org.pl](http://www.kfsp.org.pl) (dostęp 30.09.2015).

Na sieć funduszy poręczeniowych w Polsce składają się również lokalne fundusze poręczeń kredytowych oraz działający w ramach Banku Gospodarstwa Krajowego Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych.

Nie ulega wątpliwości, iż lokalne fundusze są najliczniejsze w naszym kraju, jeżeli chodzi o tego rodzaju instytucje. Natomiast warto w tym miejscu zaznaczyć, że w przeciwieństwie do funduszy poręczeniowych działających w niektórych krajach europejskich fundusze w Polsce raczej nie współpracują ze sobą. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest niewątpliwie to, że fundusze te wymagają znacznie niższego kapitału niż fundusze regionalne. Wpływ na to ma również fakt, że działania funduszy lokalnych są na pewno bardziej odczuwalne przez przedsiębiorców, lokalny rynek pracy, a także instytucje finansowe.

Do grupy funduszy lokalnych zaliczyć należy zarówno te utworzone w ramach wspomnianego już programu PIL, jak również te założone ze wsparciem AWRSP.

Przez pojęcie funduszy lokalnych należy rozumieć fundusz działający na obszarze jednej lub kilku gmin. Oczywiście nie należy zapominać, iż gminy są bardzo zróżnicowane – zatem fundusz lokalny to fundusz w niewielkim Zelowie, ale również Poznański Fundusz Poręczeń Kredytowych, który obejmuje swoim działaniem całe miasto Poznań.

Fundusze lokalne są często trudne do prowadzenia z powodu problemu popytu na poręczenia wynikającego z ograniczonej liczby firm lokalnych, które spełniałyby kryteria kwalifikacyjne funduszu.

Niekiedy rynki lokalne są po prostu zbyt wąskie, aby popyt na poręczenie uzasadniał istnienie funduszu, a także dawał podstawy do jego samowystarczalności finansowej. Przeważnie po rozpoczęciu działalności funduszu poręczeniowego wzrasta akcja poręczycielska, która następnie stabilizuje się i stopniowo zaczyna maleć. Fundusze przeciwdziałają obniżaniu popytu na poręczenia poprzez rozszerzanie działalności na kolejne gminy.

Nie wolno pominąć faktu, iż fundusze lokalne są często uzależnione od kooperatywności banku będącego głównym lokalnym kredytodawcą. Zmiany w polityce kredytowej banku współpracującego z funduszem mogą mieć wpływ na liczbę udzielonych poręczeń.

Podsumowując powyższe rozważania, pragnę zauważyć, że fundusze lokalne są zazwyczaj traktowane jako faza przejściowa przed rozszerzeniem działalności na poziom subregionu. Oczywiście uzależnione to jest od zwiększe-

nia kapitału funduszu oraz zdobycia odpowiednich doświadczeń i profesjonalnego przeszkolenia personelu pracującego w funduszu poręczeniowym<sup>36</sup>.

### **Procedura udzielania poręczeń kredytowych**

Beneficjenci działalności poręczeniowej oczekują odpowiednich form, warunków oraz trybu udzielania poręczeń. Biorąc pod uwagę tryb analizowania wniosków o poręczenie, wyróżnia się dwa modele FPK<sup>37</sup>:

- indywidualny – dominujący w sektorze; w modelu tym wnioski o poręczenie kredytu są rozpatrywane pojedynczo;
- portfelowy – fundusz poręcza cały portfel kredytów udzielanych przez bank podmiotom spełniającym określone kryteria.

W praktyce procedura udzielania poręczeń odbywa się następująco<sup>38</sup>:

Etap I. Pierwsze spotkanie z klientem

- a) przedstawienie zasad, warunków oraz dokumentacji związanej z udzieleniem poręczenia;
- b) przedstawienie oferty kredytowej lub pożyczkowej instytucji finansujących współpracujących z funduszem.

Etap II. Pozytywne rozpatrzenie przez bank lub instytucję finansującą wniosku kredytowego lub pożyczkowego złożonego przez klienta.

Etap III. Złożenie przez klienta upoważnienia dla instytucji finansującej, dotyczącego przekazania dla funduszu wszelkich danych zawartych we wniosku kredytowym lub pożyczkowym.

Etap IV. Przyjęcie wniosku o poręczenie wraz z załącznikami.

Etap V. Przyjęcie promesy lub dokumentu równoznacznego z udzieleniem kredytu lub pożyczki z instytucji finansującej.

Etap VI. Analiza wniosku o poręczenie wraz z załącznikami przez organy zarządzające funduszem.

Etap VII. Posiedzenie Komisji Kwalifikacyjnej. Podjęcie uchwały o udzieleniu poręczenia.

Etap VIII. Powiadomienie klienta o decyzji funduszu (w ciągu 14 dni od przekazania pełnej dokumentacji).

<sup>36</sup> [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl) (dostęp 30.09.2015).

<sup>37</sup> M. Gajewski, J. Szczucki, *Fundusze poręczeniowe...*, s. 8.

<sup>38</sup> [www.fripww.pl/user\\_storage/17/docs/pliki/regulaminy/regulamin\\_fripww\\_sa\\_14.09.2012.pdf](http://www.fripww.pl/user_storage/17/docs/pliki/regulaminy/regulamin_fripww_sa_14.09.2012.pdf) (dostęp 30.09.2015).

Etap IX. Spotkanie z klientem w celu podpisania dokumentów związanych z udzieleniem poręczenia i przyjęcia zabezpieczenia.

Etap X. Wystawienie poręczenia dla instytucji finansującej.

Etap XI. Archiwizacja dokumentacji.

Etap XII. Monitoring podmiotu.

Etap XIII. Rozliczenie poręczenia (w tym windykacja).

Etap XIV. Sprawozdawczość funduszu.

Wniosek o poręczenie kredytu bądź pożyczki składany jest za pośrednictwem instytucji finansującej (którą może być bank komercyjny lub fundusz pożyczkowy) wraz z dokumentami wymaganymi zarówno przez tę instytucję, jak i fundusz (z reguły zbiory te się pokrywają – fundusze dążą do ujednoczenia wymagań, aby uniknąć nadmiernego obciążania przedsiębiorców formalnościami). Dokumenty te są następnie przekazywane przez bank do FPK. Okres oczekiwania na decyzję wynosi od 7 dni do miesiąca, w którym to czasie fundusz – niezależnie od potencjalnego kredytodawcy – estymuje ryzyko przedsiębiorcy, a następnie powiadamia go o powziętej decyzji<sup>39</sup>.

Przedsiębiorca, który stara się o udzielenie poręczenia kredytu lub pożyczki przeznaczonej na finansowanie swojej inwestycji lub bieżącej działalności firmy, musi spełniać określone warunki. Po pierwsze, o takie poręczenie może ubiegać się przedsiębiorca, którego zdolność kredytowa została pozytywnie zweryfikowana przez instytucję finansową. Ponadto poręczenie nie może być udzielone przedsiębiorcy znajdującemu się w trudnej sytuacji w rozumieniu zapisów rozdziału 2.1 – Wytucznych wspólnotowych dotyczących pomocy państwa w celu ratowania i restrukturyzacji zagrożonych przedsiębiorstw w trudnej sytuacji<sup>40</sup>.

Fundusze poręczeniowe nie mogą także udzielać pomocy przedsiębiorstwom wykluczonym stosownie do Rozporządzenia Komisji (WE) nr 1998/2006 z dnia 15 grudnia 2006 r. dotyczącego stosowania art. 87 i 88 Traktatu o pomocy *de minimis*.

Pomoc *de minimis* jest to pomoc, która ze względu na niewielką wartość nie wpływa na wymianę gospodarczą między krajami członkowskimi i nie zakłóca konkurencji. Z formalnego punktu widzenia pomoc ta nie jest pomocą publiczną, a ma na celu wspieranie rozwoju społecznego i gospodarczego regionu<sup>41</sup>.

<sup>39</sup> B. Bartkowiak, *Fundusze pożyczkowe...*, s. 157.

<sup>40</sup> Komunikat Komisji – wytyczne dotyczące pomocy Państwa w celu ratowania i restrukturyzacji zagrożonych przedsiębiorstw (Dz.U. UE C 244 z 1.10.2004 r.).

<sup>41</sup> [www.mir.gov.pl/fundusze/pomoc\\_publiczna/czym\\_jest\\_pomoc\\_publiczna](http://www.mir.gov.pl/fundusze/pomoc_publiczna/czym_jest_pomoc_publiczna) (dostęp 30.09.2015).



Fundusz zobowiązany jest udzielić wsparcia tylko tym przedsiębiorcom, którzy kredyt lub pożyczkę przeznaczą na finansowanie działalności gospodarczej firmy. Poręczeniem mogą zostać objęte tylko kredyty lub pożyczki udzielone przez bank, z którym fundusz podpisał umowę o współpracy. Fundusze przeważnie oferują poręczenie w wysokości od 50% do 80% zabezpieczenia pożyczki lub kredytu, pobierając przy tym prowizję w przedziale od 0,5% do 3% kwoty poręczenia. Prowizja uzależniona jest od czasu trwania poręczenia (standardowo – 12 miesięcy, maksymalnie do 60 miesięcy).

Zabezpieczeniem poręczenia jest najczęściej weksel *in blanco* wystawiany przez beneficjenta wraz z odpowiednią deklaracją wekslową, uprawniającą fundusz do wypełnienia weksla w razie problemów z realizacją zobowiązania, rzadziej inne formy zabezpieczenia rzeczowego. Jeśli zostanie stwierdzony brak zdolności kredytowej, a instytucja finansowa wystąpiła o wypłatę, poręczenie jest wypłacane jej w przeciągu 1–6 miesięcy. Fundusz wszczyna również postępowanie windykacyjne wobec dłużnika, niejednokrotnie we współpracy z bankiem<sup>42</sup>.

## Beneficjenci poręczeń

Klientami funduszy poręczeniowych są przede wszystkim przedsiębiorcy z sektora MŚP. Jednakże zakres korzystania z poręczeń jest uzależniony od specyfiki programów poręczeń kredytowych realizowanych przez poszczególne FPK. Specyfika środków, z których tworzone są fundusze, może ograniczać możliwość korzystania z oferty poręczeniowej do wybranych grup podmiotów gospodarczych.

Doświadczenie programów poręczeniowych pokazuje, że ubieganie się o poręczenie najczęściej uzależnione jest od:

- wielkości przedsiębiorstwa (zatrudnienie do 249 osób);
- lokalizacji podmiotów gospodarczych (fundusze lokalne lub regionalne);
- fazy rozwoju podmiotu gospodarczego

Usługi poręczeniowe mogą przynosić innym podmiotom korzyści dwójakiego rodzaju. Dlatego też beneficjentów tej działalności można podzielić na dwie grupy<sup>43</sup>:

- 1) beneficjenci bezpośredni – mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa korzystające z poręczeń;

---

<sup>42</sup> B. Bartkowiak, *Fundusze pożyczkowe...*, s. 158.

<sup>43</sup> Tamże, s. 155.

2) beneficjenci pośredni – banki, fundusze pożyczkowe, jak również regiony, w których działają fundusze poręczeniowe.

Nie ulega też wątpliwości, że rozwój MŚP wywiera dobroczynny wpływ na lokalną czy też regionalną gospodarkę. To przedsiębiorcy tego sektora są płatnikami podatków, które stanowią dużą proporcję dochodów samorządów regionalnych i lokalnych.

Przedsiębiorca korzystający z poręczenia działa na rynku od co najmniej trzech miesięcy i nie znajduje się – w rozumieniu przepisów unijnych – w trudnej sytuacji finansowej<sup>44</sup>. Warunkiem koniecznym, jaki musi spełniać przedsiębiorstwo chcące ubiegać się o uzyskanie poręczenia, jest posiadanie bieżącej i perspektywicznej zdolności kredytowej. Warunki określające możliwość uzyskania poręczenia są zróżnicowane w poszczególnych funduszach, w zależności od preferencji wspierania lokalnej i regionalnej przedsiębiorczości przyjętej w ich strategiach rozwojowych<sup>45</sup>.

Spośród korzyści wypływających z poręczeń kredytowych dla rozwoju MŚP najbardziej istotne są następujące korzyści:

- firmy uzyskują lepszy poziom rozwoju,
- stają się konkurencyjne na rynku,
- zachowują płynność finansową,
- mają możliwość zrealizowania inwestycji,
- starają się wiarygodnym przedsiębiorcą w instytucji finansowej.

Klientami funduszy poręczeniowych są niemal wyłącznie przedsiębiorstwa zatrudniające do 49 pracowników. W minionym roku udział firm najmniejszych (zatrudniających do 9 pracowników) wynosił 71% ogólnej liczby poręczeń (a jednocześnie 56% ich wartości). Na firmy nieco większe (zatrudnienie od 10 do 49 osób) przypadało 25% liczby poręczeń i 35% ich ogólnej wartości. Firmy z zatrudnieniem od 50 do 249 osób otrzymały 4% poręczeń, które stanowiły 9% łącznej wartości poręczeń udzielonych w roku sprawozdawczym. Poręczenia na rzecz firm największych, tzn. zatrudniających ponad 250 pracowników, stanowiły margines działalności poręczeniowej funduszy<sup>46</sup>.

Należy podkreślić fakt, iż fundusze poręczeniowe są tylko jednym z wielu do wyboru instrumentów finansowych wspierających działalność małych i śred-

<sup>44</sup> Tamże, s. 157.

<sup>45</sup> A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa...*, s. 169.

<sup>46</sup> Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, *Raport o stanie funduszy poręczeniowych w Polsce*, Warszawa 2013, s. 12.

nich firm, a efekty wykorzystania tego typu działalności odnoszą się zarówno do aspektów ekonomicznych, jak i społecznych<sup>47</sup>.

System poręczeń kredytowych opiera się na współdziałaniu FPK z instytucjami finansującymi, przy czym odnosi się to zarówno do banków, jak i sektora pozabankowego. Bank to instytucja, która powinna ułatwiać firmie prowadzenie bieżącej działalności oraz realizację zamierzeń rozwojowych. Liczba banków, z którymi fundusz nawiąże kooperację, wynika ze strategii jego działalności.

Fundusz współdziała z bankiem przy udzielaniu poręczeń na podstawie umowy o współpracy. Od momentu podpisania umowy o współpracy bank może przyjmować wnioski o udzielenie poręczenia spłaty kredytu bądź pożyczki. W ramach zawieranych umów ustala się szczegółowe warunki wypłaty poręczenia (w tym i okoliczności pozwalające na uchylenie się od jego wypłaty), kwestie wzajemnej promocji czy wymiany informacji. Nie mogą one być sprzeczne z regulaminem działalności poręczycielskiej funduszu, ponadto powinny z nich wynikać jasne wymogi dokumentacyjne wobec wnioskodawców ubiegających się o poręczenie<sup>48</sup>.

Oczywiste jest to, iż nieodłącznym elementem działalności bankowej jest ryzyko. Bank aby zminimalizować swoje ryzyko wprowadził różnego rodzaju normy ostrożnościowe, których poziomy odnoszone są do wielkości funduszy własnych:

- banki są zobowiązane posiadać fundusze własne, dostosowane do rozmiaru prowadzonej działalności i podejmowanego ryzyka;
- poziom funduszy własnych wyznacza granicę maksymalnego zaangażowania banku w określone operacje;
- współczynnik wypłacalności określa minimalny poziom funduszy własnych. Adekwatność kapitałowa – oznacza, że bank utrzymuje fundusze własne na poziomie adekwatnym do ponoszonego ryzyka (kredytowego, rynkowego, koncentracji, operacyjnego).

Wypłacalność – oznacza, że bank po zbyciu swoich aktywów może uregulować zobowiązania wobec wszystkich wierzycieli.

Współczynnik wypłacalności – najbardziej znany miernik adekwatności kapitałowej.

---

<sup>47</sup> B. Bartkowiak, *Fundusze pożyczkowe...*, s. 156.

<sup>48</sup> S. Flejterski, P. Pluskota, I. Szymczak, *Instytucje i usługi poręczeniowe na rynku finansowym*, wyd. Difin 2005, s. 135.

Banki komercyjne często z rezerwą podchodzą do przedsiębiorstw z sektora MŚP, ponieważ nastawione są na ograniczanie ryzyka kredytowego, ponieważ firmy te obciążone są często wyższym poziomem ryzyka. Kredyt bankowy stanowi najczęściej poręczane zobowiązanie, dlatego też banki dominują wśród instytucji finansowych nawiązujących współpracę z funduszami. Banki postrzegają fundusze jako wiarygodnych partnerów i bardzo często korzystają z poręczenia jako dobrego zabezpieczenia finansowania MŚP<sup>49</sup>.

### **Realizacja zobowiązań wynikających z poręczenia**

Rola poręczyciela nie kończy się w momencie udzielenia poręczenia. W przypadku bowiem niewypłacalności dłużnika głównego umowa poręczenia zawarta z instytucją finansową daje jej podstawę do zwrócenia się z roszczeniem o wypłatę kwoty poręczenia.

Należy tu uczynić zastrzeżenie, że instytucja finansowa powinna dochodzić swoich praw z poręczenia dopiero wówczas, gdy dłużnik nie wywiązuje się z zapisów umowy kredytowej<sup>50</sup>. Według zaleceń Banku Światowego żądanie wypłacenia poręczenia powinno być jednym z ostatnich kroków podejmowanych przez kredytodawcę na drodze odzyskania nieuregulowanych należności kredytowych<sup>51</sup>. Praktyka pokazuje, że banki często uciekają się do tego, zanim wyczerpią wszelkie środki dochodzenia roszczenia bezpośrednio od kredytobiorcy. Daje się tu odczuć brak adekwatnych regulacji prawnych porządkujących tę kwestię.

Literatura przedmiotu wskazuje różne modele windykacji należności. Według jednego z nich bank prowadzi egzekucję z zabezpieczeń udzielonych mu przez przedsiębiorcę, a do funduszu zwraca się jedynie o pokrycie różnicy pomiędzy pierwotnym roszczeniem gwarancyjnym a wartością wyegzekwowanych kwot.

Drugi jest daleko bardziej korzystny dla instytucji finansującej, której roszczenie jest w pierwszej kolejności zaspokajane ze środków funduszu, a następnie dopiero z masy zabezpieczonej kredytobiorcy.

Możliwy jest także model pośredni, polegający na równoczesnym prowadzeniu windykacji przez bank oraz fundusz tudzież równomiernym zaspokajaniu ich roszczeń<sup>52</sup>.

<sup>49</sup> B. Bartkowiak, *Fundusze pożyczkowe...*, s. 98.

<sup>50</sup> S. Flejterski, P. Pluskota, I. Szymczak, *Instytucje i usługi poręczeniowe...*, s. 26.

<sup>51</sup> M. Gajewski, T. Kiliański, J. Szczucki, *Fundusze poręczeniowe...*, s. 16.

<sup>52</sup> B. Bartkowiak, *Fundusze pożyczkowe...*, s. 163.

Jeśli zajdzie konieczność spełnienia świadczenia przez poręczyciela, może on wystąpić do dłużnika głównego z roszczeniem regresowym (zwrotnym) w celu odzyskania sumy, którą wypłacił wierzycielowi – z tym, że wierzyciel ma pierwszeństwo zaspokojenia z majątku dłużnika w stosunku do niespłaconej części wierzytelności. Skuteczność tego roszczenia uzależniona jest od dopełnienia obowiązku powiadomienia dłużnika przez poręczyciela o tym, że wierzyciel dochodzi wobec niego roszczenia<sup>53</sup>.

Fundusze poręczeniowe często dochodzą roszczeń zwrotnych w trybie postępowania gospodarczego. W przypadku funduszy poręczeń kredytowych zabezpieczenie roszczenia regresowego stanowi weksel *in blanco* (wraz z deklaracją wekslową) wystawiony przez poręczeniobiorcę, dzięki czemu postępowanie przybiera formę postępowania nakazowego, które jest uproszczone i przyspieszone w stosunku do ogólnych zasad kierujących postępowaniem sądowym<sup>54</sup>.

### **Efekty finansowania przy wsparciu funduszy poręczeniowych w ocenie małych i średnich przedsiębiorstw**

Małe i średnie firmy w ostatnich latach znacznie podniosły swoją wydajność, potrafiły też przystosować się do nowych warunków dzięki umiejętnościom szybkiego reagowania na potrzeby rynku. Kondycja tego sektora powszechnie uważana jest za odzwierciedlenie poziomu przedsiębiorczości całego społeczeństwa oraz przejaw zdrowej konkurencji.

Z opinii przedsiębiorców korzystających z oferty funduszy poręczeniowych wynika, że najmniej zadowoleni są ze współpracy związanej z aktywizowaniem osób bezrobotnych oraz pomocy i wsparcia przy zakładaniu nowej działalności gospodarczej. Decydujący wpływ dla przedsiębiorców na rozwój ich firmy przy wykorzystaniu funduszy poręczeniowych mają<sup>55</sup>:

- a) wzmocnienie pozycji rynkowej firmy;
- b) uzyskanie kredytu bankowego bez wystarczających zabezpieczeń;
- c) przełamywanie barier w dostępie do finansowania zwrotnego dla firm z sektora MŚP.

<sup>53</sup> S. Flejterski, P. Pluskota, I. Szymczak, *Instytucje i usługi poręczeniowe...*, s. 60.

<sup>54</sup> Tamże, s. 67–68.

<sup>55</sup> W. Pluta, *Finanse małych i średnich przedsiębiorstw*, Warszawa 2004, s. 32.

Niewątpliwie sektor ten wykazuje coraz większe zainteresowanie zewnętrznymi źródłami finansowania, co daje funduszom poręczeniowym możliwość wpłynięcia na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw.

Na pewno pozytywne efekty na rozwój tych instytucji i dynamikę rozwoju polskich firm ma wsparcie finansowe Unii Europejskiej.

Warto również nadmienić, że w Polsce na tle pozostałych krajów europejskich rynek poręczeniowy jest bardzo dobrze rozwinięty.

Mechanizmy poręczeń dla MŚP są wynikiem przyjętej formuły operacyjnej prowadzenia działalności doręczeniowej, poziomu rozwoju rynków finansowych czy rodzaju zadań, jakie stawiane są przed FPK<sup>56</sup>.

Bardzo istotną kwestią w ocenie przedsiębiorców jest to, aby kierunek rozwoju oraz wspierania małych i średnich firm przez fundusze poręczeniowe był skierowany na rozwój mikrofinansowania. Klienci funduszy chcą być także lepiej informowani o możliwościach finansowania ich firmy poprzez przemyślane promowanie lokalnych i regionalnych instrumentów inżynierii finansowej. Kolejna sprawa to utrzymanie opłat i prowizji za udzielenie poręczenia na realnym poziomie<sup>57</sup>.

Instytucją, której zadaniem jest monitorowanie systemu i okresowe publikowanie raportów o stanie funduszy poręczeniowych w Polsce, jest Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych. Zebrane i usystematyzowane w nich dane liczbowe pozwalają na stworzenie pełniejszego obrazu systemu poręczeniowego oraz jego rozwoju na przestrzeni ostatnich lat. Mogą one również dać pewne podstawy do wnioskowania na temat jego perspektyw w najbliższej przyszłości.

Raporty KSFP opierają się na ankietach wypełnianych dobrowolnie przez fundusze poręczeń kredytowych.

Poniżej przedstawię najważniejsze statystyki dotyczące działalności FPK w Polsce.

Wysokość kapitału poręczeniowego odzwierciedla możliwości poręczeniowe systemu, natomiast rzeczywistą liczbę beneficjentów bezpośrednich (tj. małych i średnich przedsiębiorstw) można określić dopiero, analizując ilość i wartość udzielonych poręczeń.

Liczba poręczeń udzielonych przez wszystkie fundusze w 2013 r. przekroczyła poziom 6 tys. i była o około 4% niższa niż rok wcześniej. Jednocześnie

---

<sup>56</sup> A. Bielawska, *Uwarunkowania rynkowe rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Szczecin 2006, s. 14–20.

<sup>57</sup> Tamże, s. 110–112.

w porównaniu z rekordowym pod tym względem rokiem 2010 poręczeń udzielono mniej o 14% (spadek liczby poręczeń o niemal tysiąc)<sup>58</sup>.

Wartość poręczeń udzielonych w 2013 r. wyniosła 877 mln zł, a więc aż o 313 mln zł (26%) mniej niż rok wcześniej. Był to pierwszy w historii polskiego rynku poręczeniowego spadek wartości poręczeń udzielanych w okresie rocznym. Wielkość ta niemal zrównała się z poziomem osiągniętym trzy lata wcześniej – w 2010 r. Bardzo szybkie tempo przyrostu wartości poręczeń udzielanych rocznie szczególnie widoczne było w latach 2005–2012, kiedy to wartość poręczeń wzrosła ponad pięciokrotnie. Spadek odnotowany w 2013 r., podobnie jak i w przypadku liczby poręczeń, zapewne ściśle łączy się z uruchomieniem programu poręczeń *de minimis*. Mimo to wartość poręczeń aktywnych (wartość zaangażowania funduszy) wzrosła do blisko 1,3 mld zł i była najwyższa w historii polskiego sektora funduszy poręczeń kredytowych. Zapewne jest to efektem długiego okresu obowiązywania poręczeń udzielonych w latach poprzednich (zwłaszcza w latach 2011 i 2012), które w znacznej części nie wygasły w 2013 r.<sup>59</sup>

Wskaźnik zaangażowania kapitału (iloraz wartości poręczeń aktywnych i kapitału poręczeniowego) od 2012 r. nie uległ istotnym zmianom i jego poziom (104%) należy uznać za relatywnie niski, znacznie poniżej wartości notowanej w rekordowych pod tym względem latach 2008–2009. Jest to częściowo związane z zasileniem funduszy środkami w ramach RPO i spadkiem aktywności poręczycielskiej, częściowo wskutek programu gwarancji *de minimis*.

Lista funduszy poręczeń kredytowych, które w 2013 r. udzieliły najwięcej poręczeń oraz o największej łącznej wartości, zbliżona jest natomiast do zestawienia funduszy największych i najaktywniejszych. Na pierwszym miejscu w obu rankingach plasuje się szczeciński POLFUND, który w 2013 r. udzielił 625 poręczeń o wartości 99 mln zł, zaś na trzech kolejnych fundusze z Wielkopolski: gostyński oraz dwa fundusze z Poznania (FRIPWW i PFPK). Zestawienie zamykają: Pomorski Regionalny Fundusz Poręczeń Kredytowych (piąty pod względem wartości udzielonych poręczeń) oraz Zachodniopomorski Regionalny Fundusz Poręczeń Kredytowych (piąty pod względem ich liczby)<sup>60</sup>.

Z kolei jeżeli chodzi o windykację należności od przedsiębiorców, fundusze od początku swej działalności do końca 2013 r. odnotowały 1495 przypadków

<sup>58</sup> Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, *Raport o stanie...*, s. 5.

<sup>59</sup> Tamże.

<sup>60</sup> Tamże, s. 10.

wypłaty poręczenia, na łączną kwotę 128,6 mln zł. Około 84% tej kwoty dotąd nie zostało odzyskane.

Fundusze poręczeniowe wykonują zobowiązania wynikające z udzielenia poręczenia tylko wówczas, jeśli instytucja finansująca wypowie umowę kredytu lub pożyczki i wezwie przedsiębiorcę do spłaty należności.

Fundusz wypłaci pozostałą do spłaty kwotę zadłużenia w proporcjach i na warunkach określonych w umowie poręczenia.

Zobowiązanie wynikające z udzielenia poręczenia fundusze wykonują w terminie do 30 dni roboczych od daty otrzymania kompletnej dokumentacji dotyczącej wezwania do zapłaty z tytułu udzielonego poręczenia<sup>61</sup>.

## **Wnioski końcowe**

W opinii autora, mając na uwadze zakres polityki wspierania przedsiębiorczości oraz przemiany zachodzące w otoczeniu małych i średnich przedsiębiorstw w naszym kraju, rezultaty działalności funduszy poręczeń kredytowych bezsprzecznie uznać należy za znaczące.

Bardzo istotną zaletą systemu funduszy poręczeniowych jest fakt, że środki, jakimi dysponują, nie są bezpowrotnie wydane, jak to ma miejsce w przypadku dotacji, ale mogą być wielokrotnie używane. Poza tym, w myśl zasady mnożnika wysokość poręczeń jest zazwyczaj wyższa od faktycznych zasobów kapitału, jakimi dysponuje fundusz. Należy także pamiętać, że poręczenia są oprocentowane i dlatego są zgodne z zasadami wolnej konkurencji.

Małe i średnie przedsiębiorstwa bardzo znacząco wpływają na rozwój gospodarczy naszego kraju. Elastyczność i dynamika niewielkich firm pozwala im na usprawnienie mechanizmów rynkowych, zmniejszenie bezrobocia, aktywizację zachowań przedsiębiorczych.

Fundusze poręczeń kredytowych w Polsce są stosunkowo młodymi, ale dynamicznie rozwijającymi się instytucjami, będącymi w fazie poszukiwania i kształtowania rozwiązań systemowych. Efektywnie wypełniają one lukę w dostępie małych i średnich przedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł finansowania, torując drogę do uzyskania kredytów lub pożyczek. Zważywszy na niezwykle ważną rolę, jaką sektor ten odgrywa w rozwoju gospodarczym kraju i regionów, beneficjentami będą nie tylko sami przedsiębiorcy, ale – pośrednio – całe społeczeństwo.

---

<sup>61</sup> Strona internetowa [www.fripww.pl](http://www.fripww.pl) (dostęp 30.09.2015).



Ten sposób wspierania lokalnej przedsiębiorczości jest nie tylko skuteczny, ale też ma wiele zalet. Zalicza się do nich m.in. niezakłócanie mechanizmów rynkowych czy też możliwość wielokrotnego wykorzystania zaangażowanych środków dzięki działaniu mnożnika kapitałowego.

Sektor bankowy oraz fundusze pożyczkowe również odnotowują znaczące korzyści ze względu na redukcję ryzyka kredytowego oraz możliwość pozyskania nowych, prężnie rozwijających się klientów.

Fundusze poręczeń kredytowych w Polsce stoją przed licznymi wyzwaniami. Przede wszystkim powinny dążyć do przezwyciężenia bariery informacyjnej, poprzez jak najszersze propagowanie działalności poręczeniowej oraz udzielanie rzetelnych i wyczerpujących danych o niezbędnych procedurach wśród małych i średnich przedsiębiorców.

#### **LOAN GUARANTEES AS A FINANCIAL SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES SECTOR**

The article presents the credit guarantee funds as legal and financial institution which might provide crucial support for the one of operating in Poland formulas of economic activity, which are small and medium-sized companies. At the beginning it indicated which entities are supported and why they need help. Then, taking into account the designated size publication, describes the guarantee funds as possible way of support of the small and medium-sized business enterprises. Described their genesis and form of legal organization within which they operate, forms of action, the procedure for granting loan guarantees, how to implement obligations under the guarantees, and finally the benefits of supporting small and medium-sized enterprises (generally the beneficiaries of guarantees) by guarantee funds.

**Keywords:** credit guarantee funds, economic activity, financial support, small and medium companies