

Beata Bieńkowska

Fundusze poręczeniowe jako wsparcie dla finansowania działalności MSP : (Bielski Fundusz Poręczeń Kredytowych)

Ekonomiczne Problemy Usług nr 34, 28-35

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach
dozwolonego użytku.

BEATA BIENKOWSKA

Akademia Techniczno-Humanistyczna w Bielsku-Białej

**FUNDUSZE PORĘCZENIOWE
JAKO WSPARCIE DLA FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI MSP
(BIELSKI FUNDUSZ PORĘCZEŃ KREDYTOWYCH)**

Wprowadzenie

Małym i średnim przedsiębiorstwom (MŚP) przypisuje się wiele zalet. Faktem jest, że generują dużą liczbę miejsc pracy, zatrudniają osoby o niskich kwalifikacjach, są elastyczne, szybko dostosowują się do zmieniających się uwarunkowań i wreszcie, że są ogromnym inkubatorem nowych pomysłów. I tutaj właśnie pojawia się bariera, którą udaje się pokonać tylko nielicznym MŚP – brak środków finansowych. Gospodarka finansowa małych i średnich firm jest tematem niezwykle drażliwym. Jedną z najbardziej ewidentnych wad większości MŚP jest niedostateczne wyposażenie w kapitał, związany z tym brak rezerw finansowych, trudności z bieżącą płynnością finansową i, co za tym idzie, uzależnienie od korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania. Często pomijana jest inna ważna przyczyna słabości gospodarki finansowej MŚP, a mianowicie aspekt, który T. Łuczka nazywa „charakterystyczną dla właścicieli małego i średniego przedsiębiorstwa mentalnością kredytową”¹. Jak pisze autorka, postawa właściciela firmy typu MŚP wobec kapitału własnego nacechowana jest silnymi preferencjami, natomiast kapitał obcy traktowany jest nader niechętnie a nawet z lękiem². Lęk ten nabiera szczególnych rozmiarów w kontaktach przedsiębiorcy z bankiem, jako bezduszną instytucją, która funkcjonuje według zasady, która mówi, że „...bankowiec to człowiek, który da ci parasol jeśli świeci słońce i natychmiast wyrwie, jeśli pada deszcz”³. Dlatego na uwagę zasługują wszelkie programy wsparcia MŚP. Są wśród nich takie, które mają na celu zarówno udzielanie kredytów czy pożyczek małym firmom na warunkach preferencyjnych, jak i dostarczanie im zabezpieczeń niezbędnych przy ubieganiu się o kredyt. Instytucjami, których działalność prowadzi do poprawy do-

¹ T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Poznań 2001, s. 17.

² *Ibidem*, s. 51–52.

³ Wypowiedź prezesa Raiffeisen Bank Polska P. Czarneckiego, *Instytutki stadny bankowca*, „Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw” 2003, nr 3(12), s. 6.

stępności kredytu dla przedsiębiorstw małych i tych średniej wielkości są właśnie fundusze poręczeniowe, jako element nowej kombinacji finansowej innowacyjnego wsparcia rozwoju przedsiębiorczości.

Fundusze poręczeniowe i ich potencjalni klienci

Potencjalny klient funduszy poręczeniowych – małe i średnie przedsiębiorstwa – to grupa firm o imponującej liczebności. Jak podaje *Raport o stanie sektora MŚP w Polsce w latach 2004–2005*: „(...) sektor MŚP w przekroju regionalnym pod względem udziału w liczbie wszystkich przedsiębiorstw nieznacznie się różni – małe i średnie firmy stanowią od 91,1% podmiotów gospodarczych w mazowieckim do 95,5% w zachodniopomorskim”⁴. Są to jednocześnie firmy bardzo zróżnicowane, a zatem, aby oferta finansowa skierowana do właścicieli firm tego typu spotkała się z ich zainteresowaniem, konieczna jest znajomość ich potrzeb. Wynika to z faktu, iż zapotrzebowanie na środki finansowe w przedsiębiorstwie jest pochodną celów, które mają zostać osiągnięte za ich pomocą.

Potrzeby MŚP w poszczególnych fazach rozwoju można klasyfikować z punktu widzenia różnych kryteriów. Mogą to być np. potrzeby związane z fazą rozwoju, w której firma aktualnie znajduje się, czy też potrzeby charakterystyczne dla firm o określonym rozmiarze. Przedsiębiorstwa najmniejsze „mikro” (do 9 zatrudnionych) wymagają głównie działań uzupełniających posiadane informacje i wiedzę dostępną przedsiębiorcy oraz jego najbliższemu współpracownikowi jak również dodatkowych środków finansowych, głównie obrotowych, niezbędnych do utrzymania płynności i ciągłości działalności gospodarczej. Jest to duży problem dla firm nowych, bez „życiorysu” niezbędnego np. w negocjacjach z bankiem. W tej grupie firm potrzeby doradcze, szkoleniowe i informacyjne mają raczej charakter standardowy i ogólny, powtarzający się. Przedsiębiorstwa w tej grupie zwykle poszukują dotacji bezpośrednich lub poręczeń ze strony funduszy poręczeniowych w celu uzyskania kredytu bankowego. Często korzystają również z różnych form pomocy oferowanych przez urzędy pracy czy fundusze mikropożyczkowe.

Przedsiębiorstwa „małe” (do 49 zatrudnionych) i od jakiegoś czasu już funkcjonujące na rynku, wymagają wsparcia w doskonaleniu jakości metod i systemów zarządzania. Popularne wśród firm tego typu są również szkolenia z zakresu rozwoju strategii, zarządzania personelem, marketingu i sprzedaży, rachunkowości i zarządzania przepływami finansowymi oraz produkcją. Bardzo chętnie korzystają też z różnorodnych systemów kojarzenia partnerów i uczestniczą w imprezach targowo-wystawienniczych. Zazwyczaj przedsiębiorcy z tej grupy dążą do ekspansji, planując zwiększenie produkcji i zatrudnienia oraz rosnących potrzeb finansowych. Źródłami zaspokojenia „głodu” kapitałowego małych firm są głównie kredyty bankowe pozyskiwane na zasadach komercyjnych lub preferencyjnych

⁴ *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2004–2005*, A. Tokaj-Krzewska, S. Życiński (red.), Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006, s. 21.

(rzadko firmy z tego segmentu są na tyle dojrzałe, aby korzystać z funduszy venture capital).

Przedsiębiorstwa „średnie” (50–249 osób) są grupą, w której znajduje się wiele nowoczesnych, dynamicznych, rozwijających działalność eksportową firm, borykających się najczęściej z potrzebą opracowania i wdrożenia strategii osiągania konkurencyjności międzynarodowej, umiejętności poruszania się na rynkach zagranicznych. Wymagają one wsparcia o charakterze inspirującym, prowadzącego do podejmowania przez same przedsiębiorstwa długofalowych projektów rozwoju. Interesujące dla nich jest doradztwo z zakresu doskonalenia personelu, najnowocześniejszych metod zarządzania i instrumentów finansowych o wysokim stopniu zaawansowania⁵.

Finansowa strona działalności firm sektora MŚP to bardzo „drażliwy” składnik problemów, z jakimi borykają się one na co dzień. Jak już wspomniano wcześniej, małe przedsiębiorstwa, mając do wyboru własne i obce formy finansowania, chętniej sięgają po środki własne. Dlatego częstą przyczyną rezygnacji z pojawiających się szans na rozwój firmy jest obawa przed korzystaniem z zewnętrznych źródeł finansowania lub brak wiarygodności kredytowej. Jak podaje wspomniany już wcześniej raport, MŚP generują 45% wszystkich nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw w Polsce, jednak aż w prawie siedemdziesięciu procentach są one finansowane ze środków własnych⁶. Tworzenie programów, które mają na celu dostarczenie małej firmie środków finansowych na korzystnych warunkach, jest tym bardziej istotne, że najczęściej to nie stopa procentowa stanowi najważniejszą przeszkodę w uzyskaniu kredytu czy pożyczki, ale dodatkowe warunki, które musi spełnić kredytobiorca mający nadzieje na pozytywne rozpatrzenie wniosku kredytowego. Najczęściej więc mali przedsiębiorcy nie posiadają ani zdolności kredytowej, rozumianej jako zdolność do spłaty zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami w umownych terminach, ani też wiarygodności kredytowej, polegającej na utrzymaniu zdolności kredytowej w całym okresie kredytowania. Również procedura przygotowania się przedsiębiorcy do negocjacji kredytowych z bankiem jest nierzadko bardzo skomplikowana, ponieważ to bank jest stroną żądającą od prowadzącego firmę wszelkich informacji (przedstawionych profesjonalnie, łącznie z dobrze przygotowanym biznes planem), natomiast sam prezentuje swoją ofertę i możliwości, jakie ze sobą niesie dopiero po całkowitym „prześwietleniu” przedsiębiorcy.

Historia funduszy poręczeniowych w Polsce sięga 1994 roku, kiedy to powstały pierwsze takie organizacje w ramach Programu Inicjatyw Lokalnych „Phare”. Fundusz poręczeń kredytowych to taka organizacja otoczenia biznesu, która koncentruje się (jak sama nazwa wskazuje) na udzielaniu wsparcia podmiotom gospodarczym w formie poręczeń, a tym samym ułatwianiu przedsiębiorstwom dostępu do kredytów bankowych, finansują-

⁵ A. Dziurdzik, *Realizacja programów pomocowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście procesu integracji Polski z UE*, [w:] *Polski przedsiębiorca w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Hubertus, nr 1/2000, s. 198–202.

⁶ *Raport o stanie sektora MSP w Polsce...*, s. 31, 35.

cych różne aspekty i etapy działalności gospodarczej. Udzielanie poręczeń jest oczywiście odpłatne, jednak stanowi dla przedsiębiorców często jedyną alternatywę w przypadku, kiedy bank żąda zabezpieczenia, które często znacznie przekracza wartość udzielonego kredytu. Udzielenie poręczenia nie wiąże się z koniecznością natychmiastowego angażowania środków finansowych funduszu. Jednak w sytuacji kiedy kredytobiorca nie wywiąże się z obowiązku spłaty zaciągniętego kredytu, fundusz może być zobowiązany do wykonania zobowiązania w części objętej poręczeniem.

Fundusze poręczeń kredytowych to struktura zróżnicowana zarówno pod względem form prawnych, wielkości kapitałów, procedur udzielania poręczeń, jak i zasięgu terytorialnego działalności. Są wśród nich instytucje, które wyspecjalizowały się wyłącznie w działalności poręczeniowej, ale są również takie, które są elementem struktury organizacyjnej jakiegoś większego podmiotu. Tutaj więc udzielanie poręczeń jest tylko jednym z elementów jego działalności. Instytucje te mają zwykle zasięg lokalny (gmina, powiat, kilka powiatów) lub regionalny (województwo). Jak podaje Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych (KSFP), trudno jest z całą pewnością stwierdzić, ile dokładnie tego typu instytucji funkcjonuje w Polsce. Przyczyna tego faktu jest prozaiczna – nie jest to działalność koncesjonowana ani też nie podlega szczególnym procedurom rejestracji. Raport sporządzany przez KSFP dotyczący charakterystyki funduszy, obejmuje 54 takie organizacje⁷. Omawiane instytucje to grupa zróżnicowana również pod względem wielkości kapitału. Na dzień 30 czerwca 2006 roku łącznie wszystkie fundusze (bez BGK) dysponowały kapitałem rzędu 355,1 mln zł⁸.

Struktura udzielanych poręczeń pokazuje, że najczęściej fundusze współpracują z bankami. Na drugim miejscu znalazły się lokalne fundusze pożyczkowe. Poręczane są przede wszystkim kredyty obrotowe (71%), kredyty inwestycyjne (24%), pożyczki obrotowe (3%) oraz pożyczki inwestycyjne (2%). Klientami funduszy są najczęściej firmy zajmujące się handlem (41%) oraz działające w dziedzinie usług i transportu (28%). Na kolejnych miejscach plasują się firmy produkcyjne (17%), z branży budowlanej (8%) i inne (6%). Zazwyczaj są to przedsiębiorstwa mikro (71%) i małe (25%), najmniej wśród korzystających usług funduszy jest firm średnich (4%)⁹.

Działalność Bielskiego Funduszu Poręczeń Kredytowych

Bielski Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o. (BFPK) powstał w styczniu 2002 roku z inicjatywy Miasta Bielsko-Biała. Kapitał zakładowy spółki wynosi 3,96 mln zł.

⁷ *Raport o stanie funduszy poręczeniowych stan na dzień 31.12.2005*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy poręczeniowych, www.ksfp.org.pl.

⁸ J. Szczucki, *Raport o stanie funduszy poręczeniowych stan na dzień 30.06.2006* – dane wstępne, www.ksfp.org.pl.

⁹ *Ibidem*.

Głównymi udziałowcami są: miasto Bielsko-Biała (75,7% udziałów) oraz Bank Gospodarstwa Krajowego (24,3% udziałów).

W okresie swojej działalności BFPK wsparł poręczeniami ponad 180 firm¹⁰. Umowa o dokapitalizowanie Funduszu kwotą 5 milionów złotych podpisana została w siedzibie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości 19 kwietnia 2005 roku. Środki te pochodziły z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego oraz publicznych środków krajowych. Dokapitalizowanie realizowane było w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP), lata 2004–2006.

Jeśli chodzi o terytorialny zakres działalności BFPK, obejmuje on miasto Bielsko-Białą oraz powiat bielski.

Poręczenia udzielane są na okres do 48 miesięcy. Jego wysokość nie może przekroczyć 70% wartości kredytu lub pożyczki, a jednocześnie 5% kapitału poręczeniowego. Oczywiście poręczenie może zostać udzielone po zbadaniu kondycji finansowej przedsiębiorstwa oraz po ocenie ryzyka związanego z celem, na jaki zaciągany jest kredyt bądź pożyczka. Do tej pory BFPK podpisał umowy o współpracę z siedmioma bankami oraz trzema lokalnymi funduszami pożyczkowymi, w tym jeden z nich funkcjonuje w ramach Stowarzyszenia Bielskie Centrum Przedsiębiorczości.

Organami BFPK odpowiedzialnym za jego działalność poręczeniową jest zarząd i rada nadzorcza Funduszu. Zarząd wspomagany jest przez Komisję Kwalifikacyjną¹¹. W skład Komisji wchodzi pięć osób z grona przedstawicieli lokalnego samorządu oraz organizacji i stowarzyszeń przedsiębiorców. Pełnią oni swoje funkcje społecznie. Są powoływani i odwoływani przez Zgromadzenie Wspólników Funduszu. Wnioski o udzielenie poręczenia kierowane są do zarządu BFPK, który jest zobowiązany do dokonania analizy ryzyka niespłacenia zaciągniętego kredytu przez poręczeniobiorcę. Po przeprowadzeniu analizy, wnioski kierowane są do Komisji Kwalifikacyjnej, która je opiniuje. Na podstawie opinii Komisji zarząd Funduszu podejmuje decyzję o udzieleniu poręczenia. Elementem tej analizy jest również wizyta przedstawiciela Funduszu w siedzibie firmy składającej wniosek. Jest to subiektywny składnik procesu analizy ryzyka związanego z udzieleniem poręczenia. W trakcie takiej wizyty, przedsiębiorcy zadawanych jest szereg pytań, związanych z funkcjonowaniem firmy. Uzyskane dodatkowe informacje mają dopełnić obraz kondycji przedsiębiorstwa.

Rozpatrzenie wniosku dokonywane jest w terminie do 14 dni od złożenia kompletu dokumentów przez beneficjenta. Zdarzają się opinie negatywne i w takich przypadkach konieczne jest uzasadnienie. Komisja Kwalifikacyjna rozpatruje wyłącznie wnioski, które uzyskały pozytywną opinię zarządu. Z wnioskami zaopiniowanymi negatywnie Komisja

¹⁰ Stan na koniec 2008 r. to 182 udzielone poręczenia. Sytuacja ta jedna szybko się zmienia w związku z rosnącą liczbą wnioskodawców.

¹¹ Autorka artykułu jest członkiem Komisji Kwalifikacyjnej Bielskiego Funduszu Poręczeń Kredytowych.

zapoznaje się wyłącznie w trybie informacji. Komisja Kwalifikacyjna jest kolegialnym organem doradczym. Wnioski zaopiniowane przez zarząd, aby zostały zakwalifikowane do udzielenia poręczenia, muszą zostać pozytywnie rozpatrzone przez Komisję Kwalifikacyjną. Pomimo akceptacji Komisji Kwalifikacyjnej, zarząd BFPK nie musi udzielić poręczenia, kierując się bezpieczeństwem Funduszu i jego bieżącą zdolnością do poręczenia. Wnioski, które pomimo uzyskania pozytywnej opinii zarządu zostaną negatywnie zaopiniowane przez Komisję, są odrzucane.

Kredyt lub pożyczka objęte poręczeniem muszą spełnić szereg warunków. Jednym z nich jest to, że cele, na które są one zaciągane, muszą być bezpośrednio związane z prowadzoną działalnością gospodarczą. Dodatkowo, finansowany projekt powinien być neutralny pod względem wpływu na środowisko oraz pod względem równości szans kobiet i mężczyzn. Wartość jednostkowego poręczenia nie może przekroczyć 70% wartości aktualnej kwoty podstawowej udzielonego kredytu lub pożyczki, a łączny udział poręczeń udzielanych przez Fundusz na rzecz jednego podmiotu nie może przekroczyć 80% wartości poręczonego kredytu lub pożyczki. Podstawowym zabezpieczeniem, jakiego BFPK żąda od wnioskodawcy, jest weksel in blanco. W szczególnych przypadkach (podwyższone ryzyko) akceptowane są inne formy zabezpieczeń (pełnomocnictwo do rachunku bankowego, hipoteka, poręczenie współmałżonka itp.). Udzielanie poręczeń oraz pozostałe usługi BFPK są czynnościami odpłatnymi. Wysokość pobieranej prowizji zależy od okresu zapadalności kredytu.

BFPK formalnie powstał w 2002 roku, ale dwa początkowe lata jego działalności były okresem dość trudnym, w którym Fundusz poszukiwał „formuły funkcjonowania” w lokalnym środowisku biznesu miasta Bielska-Białej. Trudności te związane były także z koniecznością dopracowania procedur, struktury organizacyjnej i żmudnym przekonywaniem banków do współpracy. Od 2004 roku obserwuje się znaczący wzrost aktywności Funduszu. Jak wspomniano wcześniej, Fundusz współpracuje z siedmioma bankami. Można sądzić, że to niewiele. Jednak procedura negocjowania umów z bankami jest długotrwała. Ponieważ banki zaliczają tego typu organizacje jak Fundusz do klientów z grupy „instytucji finansowych”, decyzje dotyczące takich umów zapadają na szczeblu centrali, a to wydłuża cały proces. W negocjacjach pojawia się najczęściej problem zabezpieczenia interesów banku, chociaż, jak przyznają pracownicy BFPK, znacznie łatwiej negocjuje się warunki umów od momentu, kiedy udziałowcem Funduszu został BGK.

Klienci Funduszu zazwyczaj ubiegają się o kredyty obrotowe, które stanowią 35% wszystkich poręczeń, rzadziej są to kredyty inwestycyjne (65%). Dominującą branżą, z punktu widzenia liczby udzielonych poręczeń, w której działają klienci Funduszu są usługi, a następnie handel, produkcja i usługi budowlane. Jeśli przyjąć za kryterium klasyfikacji wartość udzielonych poręczeń, kolejność ta kształtuje się następująco: usługi, produkcja, handel i usługi budowlane. Przedsiębiorstwa produkcyjne korzystają z kredytów opiewających na wyższe kwoty, niż firmy trudniące się handlem i usługami.

Oczywistym jest fakt, że zainteresowanie usługami BFPK jest pochodną zapotrzebowania na kredyt, zgłaszanego ze strony przedsiębiorców. Wydaje się jednak, że zbyt mało uwagi Fundusz poświęca bezpośredniej promocji swojej działalności. Informacje na temat Funduszu można znaleźć na jego stronach internetowych oraz w ulotkach banków, z którymi podpisano umowy o współpracę, a promujących usługi bankowe dla przedsiębiorców. Dlatego informacja o Funduszu trafia do ograniczonej grupy potencjalnych klientów. Na uwagę zasługuje to, że charakter i poziom usług oferowanych przez BFPK jest oceniany przez wnioskodawców wysoko. Aż 75% klientów powraca do Funduszu i korzysta z kolejnych poręczeń.

Posumowanie

Słabość gospodarki finansowej małych i średnich firm to system naczyń połączonych. Im lepsza jest kondycja finansowa odbiorców, tym łatwiej jest egzekwować od nich należności, tym większa stabilność sytuacji firmy, mniejsze zapotrzebowanie na kredyt obrotowy i być może większa skłonność do inwestowania. Czynniki tych jest oczywiście znacznie więcej. Są one od dawna podnoszone przez organizacje polskich przedsiębiorców z nadzieją na zmniejszenie kosztów pracy, obciążeń podatkowych i ograniczenie zmienności przepisów prawa. Przedsiębiorcy liczą także na dalszy rozwój instytucji otoczenia biznesu, które zechcą partycypować w części ryzyka gospodarczego, jakie ponoszą, a którego poziom wyraźnie się ostatnio potęguje. Pokazuje to na potrzebę dalszego intensywnego rozwoju Bielskiego Funduszu Poręczeń Kredytowych, jego wzmocnienie kapitałowe i poszerzenie lokalnej oferty poręczeniowej i jej warunków. Na terenie miasta Bielska-Białej od niedawna działa – w strukturach Agencji Rozwoju Regionalnego SA w Bielsku-Białej – Bielski Inkubator Technologiczny (BIT), który ma stanowić zachętę i wsparcie dla rozwoju lokalnych firm innowacyjnych. Niewątpliwie również i te przedsiębiorstwa oraz instytucje, które lokują się obecnie w BIT, znajdą się wkrótce w gronie klientów Bielskiego Funduszu Poręczeń Kredytowych. Dlatego też Fundusz winien wzmocnić bezpośrednią promocję swojej działalności.

WARRANTY FUNDS – SUPPORT FOR EASIER ACCESS TO FINANCE FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES (WARRANTY FUND IN BIELSKO-BIAŁA)

Summary

In the article the problem of the disabled access of small and medium enterprises to the traditional sources of capital have been discussed. In Poland there have been developed the networks of warranty funds providing guarantees to promising entrepreneurs to start or expand their business ventures. While traditional financial institutions acknowledge the importance of small business and its impact on the economy, they hesitate to play an active role in micro lending because of higher

risk and increased administration time. As a result, entrepreneurs with viable business concepts encounter significant challenges in accessing business financing without strong collateral backing and a proven track record. Warranty funds play an important role in supporting small business owners to develop a positive credit history. By providing access to capital they are also ensuring that their borrowers can become active participants in the traditional banking system.