

Rafał Sułkowski

Ocena wsparcia MSP przez fundusze poręczeniowe i pożyczkowe

Zarządzanie Publiczne nr 8 (2), 31-43

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.

Rafał Sułkowski

Ocena wsparcia MSP przez fundusze poręczeniowe i pożyczkowe¹

Artykuł jest próbą analizy skuteczności funkcjonowania funduszy poręczeniowych i pożyczkowych działających w Polsce i wsparcia, jakie świadczą małym i średnim przedsiębiorstwom (MSP). Pokazuje rolę MSP w gospodarce oraz najistotniejsze bariery ich rozwoju. Jedną z nich jest ograniczony dostęp do kapitału. Artykuł omawia funkcje i cechy funduszy poręczeniowych i pożyczkowych działających na rzecz ułatwienia MSP dostępu do bieżącego finansowania.

Słowa kluczowe: MSP, fundusze mikropożyczkowe, fundusze poręczeniowe, pożyczka, poręczenie.

Zaangażowanie znacznych kapitałów pochodzących ze środków publicznych w tworzenie funduszy poręczeniowych i pożyczkowych skłania do postawienia pytania o celowość takich działań. Skoro sektor MSP uznaje się za istotny z punktu widzenia rozwoju gospodarczego, to rolę władz publicznych jest dążenie do najefektywniejszego stymulowania wzrostu tego sektora.

1. Sektor MSP w gospodarce polskiej

Od lat 70. XX wieku zagadnienie znaczenia i roli małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) dla prawidłowego funkcjonowania gospodarki jest stale obecne w dyskusji ekonomicznej. Również w przypadku stosowanych instrumentów polityki gospodarczej – tak krajowych, jak i wspólnotowych – zasadą stało się priorytetowe traktowanie MSP (Mikołajczyk 2007). Jednak dla lepszego zobrazowania istotności tej grupy przedsiębiorstw warto przytoczyć kilka informacji o charakterze statystycznym.

Na koniec 2007 r. liczba MSP zarejestrowanych w systemie REGON wynosiła 3 560 422

podmiotów. Stanowiły one 99,88% wszystkich zarejestrowanych przedsiębiorstw. W grupie podmiotów zaliczanych do tego sektora 95,29% to przedsiębiorstwa określane jako „mikro” (zatrudniający do 9 osób). Oznacza to, że w łącznej liczbie wszystkich przedsiębiorstw było ich aż 95,17%. Podmioty małe (10–49 zatrudnionych) stanowiły 4,01% spośród MSP i 4% wszystkich przedsiębiorstw. Natomiast grupa definiowana jako „średnie” (50–249 zatrudnionych) liczyła tylko ok. 0,7% – tak podmiotów sektora MSP, jak i ogółem.

Dane zawarte w bazie REGON należy skorygować na podstawie informacji na temat liczby przedsiębiorstw aktywnych, czyli rzeczywiście funkcjonujących w gospodarce.

Główny Urząd Statystyczny ze względu na ilość informacji niezbędnych do przeanalizowania w zakresie statystyki sektora przedsiębiorstw w 2008 r. podał dane za rok 2006. W raportowanym okresie działało² 1 652 998 podmiotów „mikro”, co stanowiło 96,39% wszystkich przedsiębiorstw prowadzących działalność

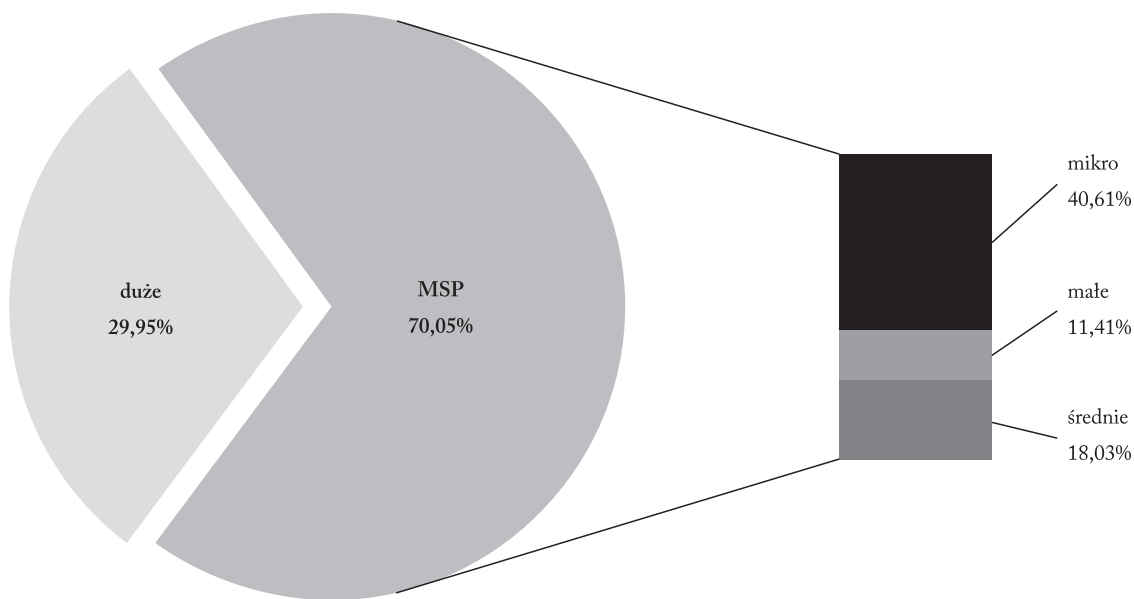
Katedra Gospodarki i Administracji Publicznej, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

¹ Artykuł powstał na podstawie referatu wygłoszonego 7 stycznia 2009 r. w ramach cyklu seminariów „Dobre rządzenie” prowadzonych przez Katedrę Gospodarki i Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

² Przytoczone dane pochodzą z opracowanych przez GUS wyników pełnych badań przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób (sprawozdania: SP – Roczna ankieta przedsiębiorstw za rok 2006 i F-02 – Statystyczne sprawozdanie finansowe na dzień 31 grudnia 2006 r.), oraz reprezentacyjnego badania mikroprzedsiębiorstw (sprawozdanie SP-3 – Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw za 2006 r.).

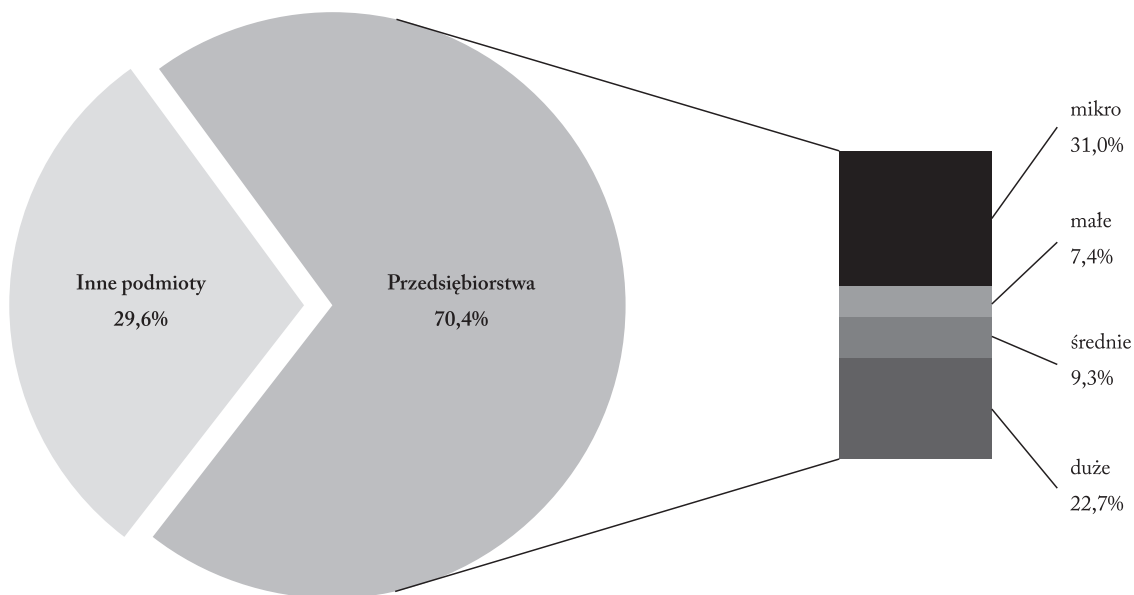
gospodarczą. Liczba podmiotów małych i średnich wynosiła odpowiednio 44 228 i 14 708, co oznaczało 2,58% i 0,86% całości (GUS 2008).

Fakt, że MSP tworzą w gospodarce sektor ilościowo dominujący, powinien znaleźć odzwierciedlenie w liczbie tworzonych przez nie



Ryc. 1. Udział grup przedsiębiorstw w tworzeniu miejsc pracy [stan na 31 grudnia 2006 r.]

Źródło: obliczenia własne na podstawie GUS 2008.



Ryc. 2. Udział grup przedsiębiorstw w tworzeniu PKB w 2006 r.

Źródło: obliczenia własne na podstawie PARP 2008.

miejsc pracy. Na koniec 2006 r. na łączną liczbę 8 556 132 zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw 5 993 411 przypadło na MSP, co stanowiło prawie dokładnie 70% całości. Dane te ilustruje rycina 1.

W tej grupie najwięcej miejsc pracy kreowały mikroprzedsiębiorstwa – 40,61% (3 474 574 osób). Widać więc, że pomimo niższego udziału małych i średnich przedsiębiorstw w tworzeniu miejsc pracy, niż wynikałoby to z liczebności tych podmiotów, były one czynnikiem decydującym o poziomie zatrudnienia w Polsce.

Również udział MSP w tworzeniu produktu krajowego brutto warto przeanalizować. Wyniósł on w 2006 r. 47,7% w stosunku do całego sektora przedsiębiorstw. Natomiast w podziale na grupy mikroprzedsiębiorstwa wytworzyły 31,0% PKB, małe przedsiębiorstwa – 7,4%, a średnie – 9,3%. Powyższe wyliczenie uwzględnia także wartość dodaną wytworzoną przez pracujących i MSP działające w tzw. szarej strefie gospodarczej (PARP 2008). Zestawione dane zilustrowano na rycinie 2.

Przytoczone powyżej dane wskazują jednoznacznie na ważną rolę odgrywaną przez podmioty z sektora MSP. W interesie całej gospodarki leży więc wspieranie działalności tych przedsiębiorstw.

2. Bariery rozwojowe MSP

Regularnie prowadzone badania sektora wskazują, że tak w Polsce, jak i w innych państwach członkowskich Unii Europejskiej małe i średnie przedsiębiorstwa napotykają na wiele barier rozwojowych. Ich konsekwencją jest niski wskaźnik „przeżywalności” tychże podmiotów. Szacuje się, że około 30% nowoutworzonych MSP upada przed upływem 3 lat, a blisko 50% w ciągu 5 lat.

Zarówno mali, jak i średni przedsiębiorcy korzystają najczęściej ze środków własnych, finansując inwestycje i działalność operacyjną. Mogłoby się więc wydawać, że kwestia dostępności do finansowania zewnętrznego nie jest dla nich czynnikiem decydującym o sukcesie. Należy jednak zwrócić uwagę, że wykorzystywanie środków własnych nie stanowi przyczyny, lecz skutek ograniczeń w dostępie do kapita-

łu. Wysoki udział środków własnych wiąże się ze znacznym ryzykiem wynikającym z form prawnych większości MSP, zwłaszcza mikro i małych. Najczęściej są to przedsiębiorstwa prowadzone na zasadzie wykonywanej osobiście działalności gospodarczej bądź spółki osobowe, nieposiadające osobowości prawnej. Majątek osobisty przedsiębiorcy, a często i całej jego rodziny, jest tożsamy z majątkiem przedsiębiorstwa. Rodzi to uzasadnione obawy, hamujące proces inwestycyjny, a więc i dalszy rozwój działalności.

Z badań prowadzonych corocznie przez GUS wynika, że inwestowanie zwiększa współczynnik przeżycia MSP o ok. 10 punktów procentowych. W roku 2006 wśród nowopowstałych firm inwestycje poczyniło 34,6% (PARP 2008). Niski poziom inwestycji wynika z niewystarczających środków finansowych. Inwestycje w większości finansowane są ze środków własnych i to niezależnie od wieku firmy. Z finansowania zewnętrznego korzystają rzadko zarówno firmy dopiero utworzone, jak i te, które na rynku istnieją już od kilku lat.

Kapitałochłonność procesu inwestycyjnego, a zwłaszcza wdrażanie nowych technologii, powoduje, że środki własne, jak podkreśla ok. 80% wszystkich przedsiębiorców, są niewystarczające. Można więc stwierdzić, że mimo wielokrotnego podnoszenia w dyskusji ekonomicznej kwestii ograniczeń dotyczących zewnętrznego finansowania przedsiębiorstw, sytuacja w tej dziedzinie się nie zmienia. Na jej poprawę nie wpłynęła ani kilkuletnia dobra koniunktura gospodarcza, ani coraz silniejsza konkurencja na rynku bankowym.

Według danych z lat 1995–2005 odsetek przedsiębiorstw definiowanych jako mikro, małe lub średnie, którym bank odmówił udzielenia kredytu, jest prawie dwukrotnie wyższy niż w przypadku przedsiębiorstw dużych. Badanie przeprowadzono w podziale na dwie kategorie: w odniesieniu do banku wiodącego (tzn. prowadzącego główny rachunek bankowy przedsiębiorstwa i dysponującego najdłuższą jego historią) oraz drugą, obejmującą każdy inny bank, w którym przedsiębiorca starał się o kredyt. Wyniki pokazały, że ponad 12% wniosków kredytowych MSP zostaje rozpatrzonych odmownie w banku wiodącym, a blisko 18% w grupie banków pozostałych (Tymoczko, Pawłowska 2007).

Jako główne przyczyny odrzucenia wniosków kredytowych w pierwszej kolejności należy wymienić niską płynność finansową przedsiębiorstw. Na kolejnych miejscach plasowały się niska rentowność prowadzonej działalności oraz brak możliwości przedstawienia wystarczających zabezpieczeń. Należy równocześnie zaznaczyć, że pierwszy z wymienionych problemów sektora MSP z czasem zyskiwał na znaczeniu.

Oporając się na przytoczonych danych i opiniach, wśród najpoważniejszych czynników ograniczających rozwój i działanie sektora MSP można wymienić (Sejm RP 2005):

- brak wystarczających środków na modernizację i rozwój działalności (ponad 85% podmiotów z sektora MSP w Polsce finansuje swój rozwój ze środków własnych);
- brak dostępu do kredytów bankowych (ze względu na brak historii kredytowej, a więc i niski wskaźnik wiarygodności i wypłacalności);
- wysokie, w odczuciu przedsiębiorców, oprocentowanie kredytów bankowych;
- skomplikowane procedury administracyjne;
- wysokie podatki oraz mało przejrzysty system fiskalny państwa;
- brak odpowiedniej strategii i polityki rządu w zakresie rozwoju i wspierania sektora MSP;
- brak odpowiedniej infrastruktury.

3. Fundusze poręczeniowe i pożyczkowe jako instrument wsparcia

Jednym z postulowanych instrumentów będących elementem instytucjonalnego otoczenia sektora przedsiębiorstw są fundusze poręczeniowe i pożyczkowe.

Instytucje te działają z powodzeniem na całym świecie od wielu dziesięcioleci. W Polsce istnieją i rozwijają się dopiero od 1989 r. Dlatego warto określić, w jakim stopniu realizowane są postawione przed nimi zadania. Również zidentyfikowanie obszarów, w których możliwe jest efektywniejsze wsparcie MSP, może pozwolić na zastosowanie na gruncie polskim mechanizmów i narzędzi sprawdzonych w innych krajach (Waniak-Michalak 2007).

Dla dokonania oceny działalności funduszy w naszym kraju należy krótko omówić główne

mechanizmy, ważne lub nawet niezbędne dla ich funkcjonowania.

3.1. Fundusze poręczeniowe

Podstawowym celem działalności funduszy poręczeniowych, nazywanych również gwarancyjnymi, jest pomoc w uzyskaniu finansowania dla już działających podmiotów gospodarczych. Kapitał, którym dysponuje fundusz, to podstawa do poręczania kredytów lub pożyczek udzielanych przez inne podmioty – najczęściej banki komercyjne.

Powodem powstania funduszy poręczeniowych są trudności napotymane przez małe i średnie przedsiębiorstwa szukające środków na sfinansowanie swojej działalności. Napotykają one barierę w postaci braku historii kredytowej, wystarczająco udokumentowanej współpracy z bankiem, odpowiedniej wielkości obrotów na rachunku, a przede wszystkim wystarczających gwarancji spłaty zaciągniętych kredytów. Docelową grupą klientów funduszu są podmioty posiadające zdolność kredytową i ekonomicznie uzasadnione plany inwestycyjne, niemające jednak wystarczających zabezpieczeń. Zasadniczo nie są to przedsiębiorstwa o wątpliwej wypłacalności bądź szukające finansowania dla zbyt ryzykownych projektów.

Podstawą dla udzielania poręczeń przez fundusz jest zgromadzony kapitał. W wypadku poręczania całej kwoty kredytu oraz zablokowania środków funduszu w wysokości równej wartości poręczenia, maksymalna suma kredytów zaciągniętych dzięki poręczeniom funduszu jest równa jego kapitałowi. Fundusz dodatkowo ponosi wtedy całość ryzyka kredytowego. Dlatego fundusze poręczeniowe działają za pomocą dźwigni finansowej, co pozwala na zwiększenie skali ich działalności. Miarę tej dźwigni stanowi tzw. mnożnik kapitałowy, będący stosunkiem wartości udzielonych poręczeń do wartości kapitałów funduszu. O powstaniu dźwigni, nazywanej efektem multiplikacji, można mówić w dwóch przypadkach.

Pierwsza możliwość to poręczenie przez fundusz tylko część kredytu. W takim przypadku im mniejszy jest udział funduszu w gwarancji, tym więcej kredytów można zaciągnąć. Fundusz

przejmuje na siebie tylko część ryzyka kredytowego. Rozwiązanie takie należy również postrzegać w aspekcie motywacyjnym. Brak całościowego zabezpieczenia wiąże się jednak z koniecznością znalezienia przez kredytobiorcę źródła poręczenia dla pozostałej kwoty. Dlatego aby zostało zrealizowane podstawowe zadanie funduszu, czyli świadczenie pomocy w zdobywaniu kapitału, jego udział w gwarancji nie może zostać ustalony na zbyt niskim poziomie. Na skutek działania tych przeciwstawnych czynników konieczne jest wypracowanie optymalnej wielkości poręczenia. Należy nawet mówić o optymalnym określeniu tych wartości, ponieważ mogą być one dostosowywane do indywidualnych klientów. Za optymalną wartość poręczenia, tak ze względu na ryzyko ponoszone przez fundusz, jak i atrakcyjność pomocy dla kredytobiorcy, przyjmuje się przedział od 50% do 80% kwoty kredytu. Autorzy zagraniczni skłaniają się do ustalenia wielkości poręczenia pomiędzy 70% a 80 % wartości kredytu (Webster 1991). Opierają się oni na przewidywaniu zachowań pożyczkodawcy, a nie pożyczkobiorcy, jak ma to miejsce w pracach polskich. Argumentują, że przy ryzyku mniejszym niż 20% wartości kredytu, nie mówiąc już o braku ryzyka z ich strony, komercyjni pożyczkodawcy będą skłonni finansować przedsięwzięcia o nieuzasadnionym, wysokim poziomie ryzyka.

Druga możliwość powstania efektu multiplikacji wiąże się z mechanizmem o konstrukcji zbliżonej do rozwiązań stanowiących podstawę działalności kredytowej banków. Opiera się on na założeniu, że fundusz w małej liczbie przypadków jest zmuszony do faktycznego wykorzystania swoich środków na spłatę poręczonego kredytu. Dlatego może on poręczyć kredyty na większą kwotę, niż wynika to z wielkości jego kapitałów.

Najczęściej wykorzystuje się model mieszany. Zakłada on jednoczesne poręczanie tylko części kredytu oraz udzielanie poręczeń na kwotę większą, niż wynika to z wielkości kapitału. Zestawienie tych rozwiązań skutkuje znacznym zwiększeniem dźwigni finansowej. Dla zabezpieczenia płynności funduszu należy przyjąć niższe wartości mnożnika. Konieczne jest również większe rozproszenie portfela poręczeń niż

w przypadku stosowania jedynie jednego z modeli (Flajterski, Pluskota, Szymczak 2005).

Drugi mechanizm znacznie podnoszący efektywność działania funduszu i poszerzający możliwości udzielania gwarancji to dynamiczna wielkość poręczenia. Stosowanie sztywnego poziomu sumy poręczenia, wynikającego z początkowej wielkości kredytu, powoduje zablokowanie nadmiernych środków funduszu. Przy kolejnych spłatach rat kapitałowych i odsetek zmniejsza się wyrażone nominalnie ryzyko kredytowe pożyczkodawcy, a niezmieniona pozostaje ekspozycja funduszu. Rośnie natomiast ryzyko ponoszone przez fundusz wyrażone jako stosunek do wartości niespłaconej części kredytu.

Stopniowe uwalnianie środków stanowiących poręczenie pozwala na wykorzystanie ich do poręczenia kolejnych kredytów, co jest najważniejszym celem działalności funduszu. Wraz ze zmniejszaniem się zadłużenia może również obniżać się relacja udziału funduszu w wartości poręczenia przy niezmienionej wielkości zabezpieczeń ze strony klienta. W efekcie środki funduszu nie są zablokowane przez cały okres spłaty zaciągniętego kredytu.

Mnogość rozwiązań możliwych do zastosowania sprawia, że konieczne jest aktywne zarządzanie ryzykiem kredytowym funduszu. Element ten zyskuje na znaczeniu wraz ze wzrostem wielkości funduszu i skali jego działania. Z jednej strony powinno ono dotyczyć kształtowania struktury czasowej i jakościowej poręczanych kredytów. Możliwe są tutaj do zastosowania standardowe procedury opierające się na budowie portfela kredytów z dywersyfikacją terminów zapadalności oraz walut, w jakich są one zaciągane. Drugim elementem wymagającym dostosowania do specyfiki działalności funduszu jest wykorzystanie instrumentów pochodnych do zabezpieczenia przed ryzykiem stóp procentowych. Należy zmodyfikować stosowane w tej dziedzinie rozwiązania, ze względu na to, że dotyczą one nie faktycznych, lecz potencjalnych zobowiązań.

3.2. Fundusze pożyczkowe

Działalność funduszy pożyczkowych ma na celu wsparcie grupy najmniejszych przedsiębiorstw oraz osób rozpoczynających własną działalność gospodarczą. Pośrednio służy ona

tworzeniu miejsc pracy, głównie przez samoza-trudnienie. Narzędziem wykorzystywanym do realizacji tak zdefiniowanych zadań są pożyczki udzielane ze środków funduszu bądź zaciągniętych przezeń kredytów. Z uwagi na to, że klientami funduszy pożyczkowych są najczęściej mikroprzedsiębiorstwa, instytucje te często określane są mianem funduszy mikropożyczkowych (Bartkowiak, Flajterski, Pluskota 2006).

Grupa przedsiębiorców będących klientami mikrofunduszy na ogół finansuje swoje potrzeby pożyczkowe ze środków własnych. W przypadku osób otwierających własną działalność gospodarczą oznacza to, iż wykorzystują one w tym celu oszczędności własne lub swoich najbliższych. Osoby te zazwyczaj nie mogą uzyskać kredytu bankowego, ze względu na brak wystarczających zabezpieczeń i historii kredytowej. W takiej sytuacji pożyczka z funduszu stanowi jedyną alternatywę.

Analizując działalność funduszy pożyczkowych, można wyróżnić kilka cech o największym znaczeniu dla tych instytucji. Z punktu widzenia klientów funduszu podstawową zaletą tej formy finansowania jest rodzaj wymaganych zabezpieczeń. Najczęściej dla uzyskania pożyczki potrzeba poręczenia osób fizycznych oraz weksla własnego pożyczkobiorcy wraz z podpisaną deklaracją wekslową. Część funduszy za formę zabezpieczenia uznaje także pozytywną opinię lokalnych organizacji gospodarczych. Pozwalają one również na tworzenie grup przedsiębiorców, którzy zaciągają kredyty indywidualne, wzajemnie za siebie ręcząc. Niektóre fundusze wypracowały unikatową formę współpracy ze swoimi klientami, opartą na zasadzie partnerstwa i zaufania. Oferują im stały dostęp do kapitału na prostych warunkach i przy formalnościach ograniczonych do minimum.

Za jedną z głównych cech działalności funduszy pożyczkowych należy uznać odbiurokratyzowanie kontaktu z klientem. Dąży się do tego, by wniosek o przyznanie pożyczki obejmował jedną kartkę papieru. Często nie wymaga się przedstawiania standardowego biznesplanu ani innych dokumentów, zazwyczaj obowiązujących w procedurach bankowych. Kładzie się natomiast większy nacisk na bezpośredni kontakt pracowników funduszu z przedsiębiorcami (PFRR 2002).

Jeden z niewielu warunków stawianych przez fundusze mikropożyczkowe to wykazanie się brakiem nieuregulowanych zobowiązań wobec urzędu skarbowego i Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Wymóg taki pozwala ocenić kondycję finansową i staranność, z jaką prowadzone jest przedsiębiorstwo. Ponadto zarządzający funduszem mogą upewnić się, że środki pochodzące z przyznanej pożyczki nie zostaną zajęte tytułem postępowania karnoskarbowego.

4. Próba oceny działalności polskich funduszy poręczeniowych i pożyczkowych

Ocena funkcjonowania funduszy powinna odnosić się bezpośrednio do stawianych przed nimi celów. Analiza zapisów, które regulują działalność instytucji poręczeniowych i pożyczkowych, pozwala nakreślić 3 główne obszary stawianych przed nimi zadań:

1. „(...) ułatwienie dostępu MSP na szczeblu regionalnym i lokalnym do finansowania zewnętrznego, a tym samym wspieranie rozwoju gospodarczego regionów i tworzenia miejsc pracy”;
2. „(...) pobudzenie procesów inwestycyjnych MSP”;
3. „(...) umożliwienie MSP prowadzenia i rozszerzania działalności”.

Działalność prawie wszystkich funduszy – tak poręczeniowych, jak i pożyczkowych – skupia się na wspieraniu małych i średnich przedsiębiorstw. Dlatego konieczne i tak ważne jest dokonanie oceny, czy właśnie do tej grupy trafia oferowane wsparcie.

W tym celu porównano udział poszczególnych grup przedsiębiorstw wśród klientów funduszy. Przeanalizowane dane pokazują, że w okresie od początku działalności funduszy zwłaszcza produkty pożyczkowe wykorzystywane są głównie przez najmniejszych przedsiębiorców. Co więcej, podmioty średnie i duże w zasadzie nie występują w tym segmencie usług. Ilustruje to rycina 3.

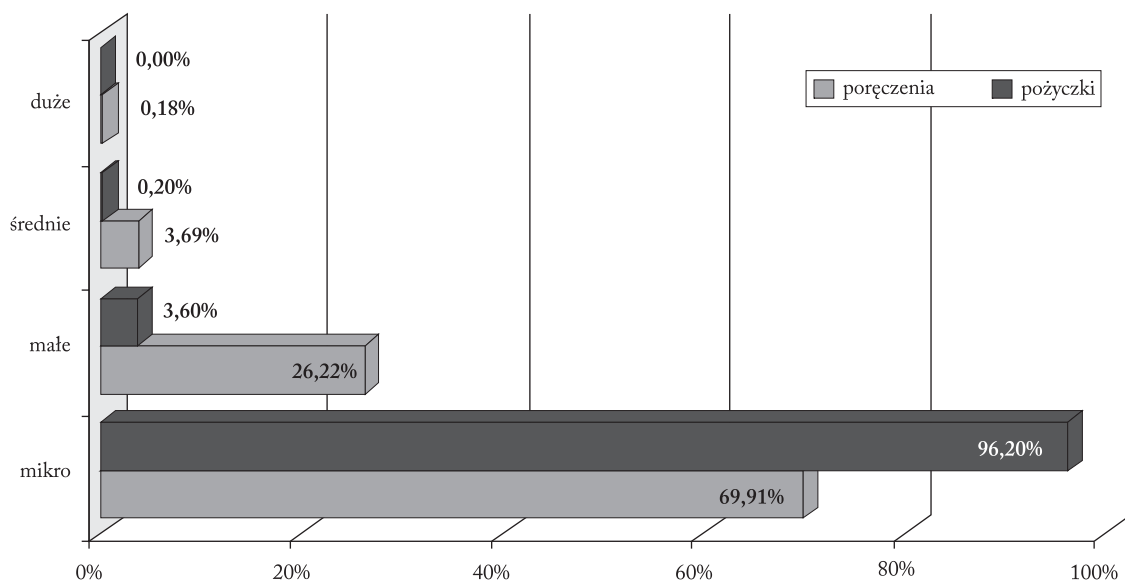
Struktura udzielonych poręczeń jest bardziej zróżnicowana. Mikroprzedsiębiorstwa stanowią blisko 70% klientów, jednak podmioty małe,

które zatrudniają pomiędzy 10 a 49 osób, to ponad 26%.

Oprócz struktury klientów warto zbadać, jakiej wielkości wsparcia otrzymują, co również może wskazywać na główne grupy odbiorców usług.

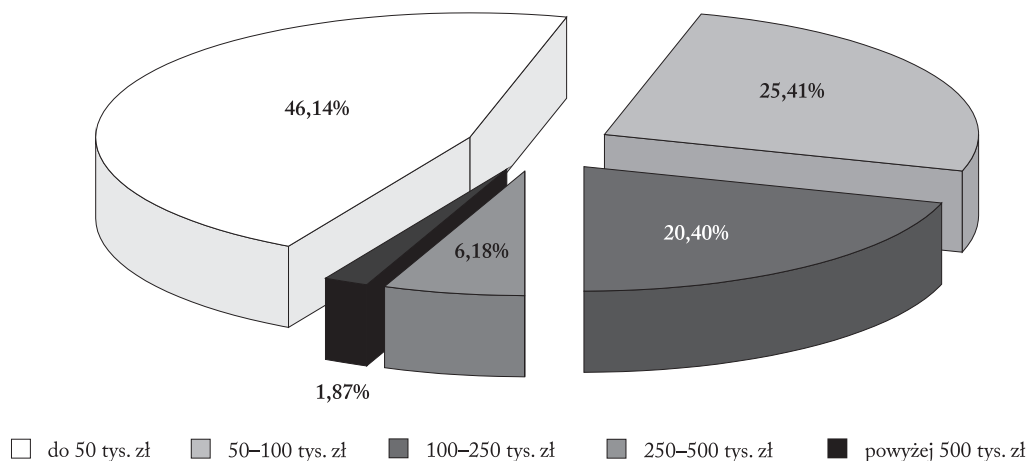
W strukturze udzielonych poręczeń zdecydowanie dominują poręczenia o małej wartości

(do 50 tys. zł). Stanowią one 46% łącznej liczby udzielonych poręczeń. Jednocześnie poręczenia największe, przekraczające 500 tys. zł dotyczyły jedynie 1,87% przypadków. Dwie kategorie, obejmujące łącznie poręczenia o wartości od 50 do 250 tys. zł również stanowiły blisko 46% całości. Wszystkie zebrane dane zilustrowano na rycinie 4.



Ryc. 3. Struktura przedsiębiorców korzystających z poręczeń i pożyczek wg liczby

Źródło: obliczenia własne na podstawie Bartkowiak, Korol 2008b oraz KSFP 2007.



Ryc. 4. Struktura wartości udzielonych poręczeń wg ilości

Źródło: obliczenia własne na podstawie KSFP 2007.

Warto zauważyć, że udział poręczeń o najmniejszej wartości sukcesywnie spada. Według danych Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych w 2004 r. poręczenia do 50 tys. zł obejmowały ok. 65%, zaś pomiędzy 50 a 250 tys. zł – ok. 31,5% wszystkich udzielonych. Dla roku 2005 udział obu grup poręczeń wynosił odpowiednio 59,2% i 36%. Tendencja ta utrzymuje się nadal, bowiem w 2006 r. poręczenia do 50 tys. zł obejmowały ok. 52,26%, zaś pomiędzy 50 a 250 tys. zł – ok. 41,5% (KSFP 2007, 2006a, 2006b, 2005, 2004).

Rozkład wielkości udzielonych poręczeń oznacza właściwe proporcje pomiędzy poszczególnymi podgrupami sektora MSP.

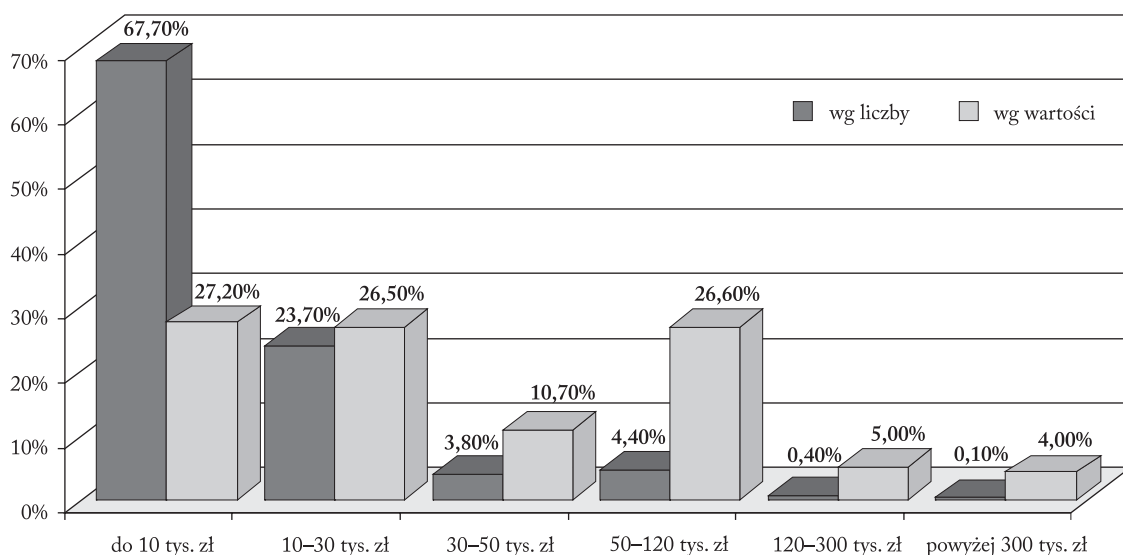
Analiza skumulowanych danych od początku działalności funduszy wskazuje, że ciekawiej prezentuje się struktura pożyczek, jakie przyznały fundusze poręczeniowe. Pod względem liczby zdecydowanie najczęściej, bo aż 67,7%, udzielono pożyczek najmniejszych – do 10 tys. zł. Jednak już w ujęciu wartościowym równie istotne były grupy pożyczek większych, o kwocie od 50 do 120 tys. zł i od 10 do 30 tys. zł. Udziały poszczególnych grup zostały pokazane na rycinie 5.

Ocena funduszy pożyczkowych i poręczeniowych z punktu widzenia realizacji postawione-

go przed nimi celu, jakim jest ułatwienie dostępu do finansowania zewnętrznego MSP na szczeblu regionalnym i lokalnym, powinna również obejmować analizę koncentracji kapitału i świadczonych usług.

Zdecydowana większość kapitału poręczeniowego przypada na fundusze bardzo duże, podczas gdy najliczniejsza grupa funduszy bardzo małych posiada zaledwie niecałe 2% kapitału ogółem. Nie byłoby to zjawisko niepokojące, gdyby fundusze poręczeniowe działały w skali ogólnokrajowej. Tymczasem nawet największe z nich są nastawione głównie na obsługę rynku regionalnego. Może to skutkować zmniejszeniem dostępu MSP do oferowanych usług w niektórych regionach.

Analizując sektor usług pożyczkowych, można stwierdzić, że najmniej liczną grupą były fundusze bardzo duże (o kapitale powyżej 5 mln zł), ale właśnie one zgromadziły największy kapitał pożyczkowy. Według danych na 30 czerwca 2008 r. łączny kapitał największych funduszy wynosił 328,6 mln zł, co stanowiło 37,0% kapitału pożyczkowego wszystkich funduszy. Liczba i wartość udzielonych pożyczek odpowiadały 73,6% ogólnej liczby pożyczek oraz 52,7% łącznej ich kwoty. Wymienione wielkości świadczą



Ryc. 5. Struktura udzielonych pożyczek wg liczby i wartości

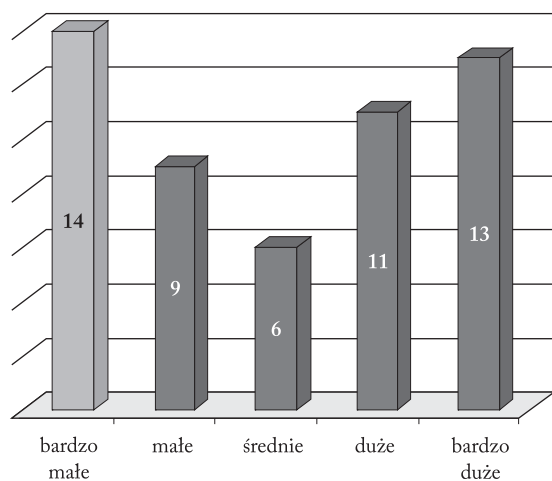
Źródło: obliczenia własne na podstawie Bartkowiak, Korol 2008b.

o istotnej koncentracji w zakresie działalności funduszy pożyczkowych, znacznie mniejszej jednak niż w przypadku funduszy poręczeniowych.

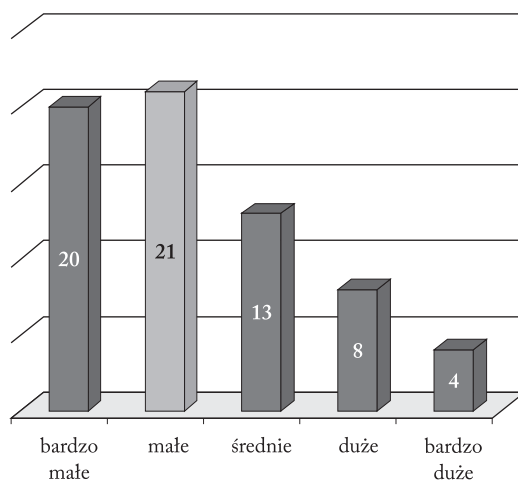
Opisane wielkości zostały zilustrowane na rycinach od 6 do 9. Pozwalają one ocenić dysproporcję pomiędzy liczebnością poszczególnych grup instytucji a wielkością kapitału pozostającego w ich dyspozycji.

Kolejnym aspektem oceny działalności funduszy jest zbadanie, czy poziom wymagań w odniesieniu do potencjalnych klientów oraz stopień

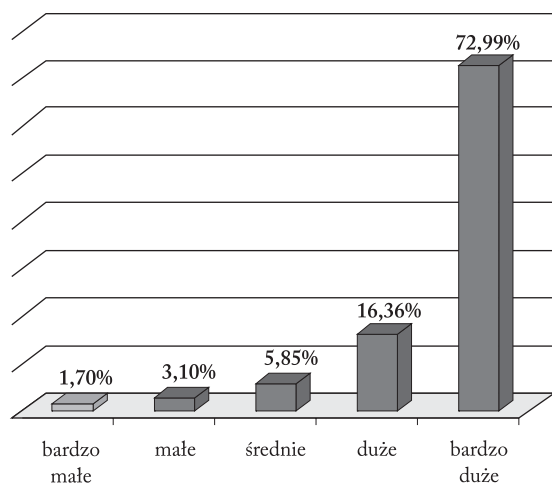
formalizacji procedur przyznawania wsparcia był zachowany na właściwym poziomie. Według najświeższych dostępnych danych z 2007 r., fundusze rozpatrzyły 5377 wniosków o poręczenie, z czego zaakceptowano ok. 93,7%. Jeśli przeanalizujemy tę wielkość z perspektywy całego okresu działalności funduszy, wyraźnie widzimy, że waha się ona w niewielkim zakresie. Maksymalna jej wartość wyniosła w 2005 r. 94%, a minimalna – 91% w roku 2004 (KSFP 2007, 2006a, 2006b, 2005, 2004).



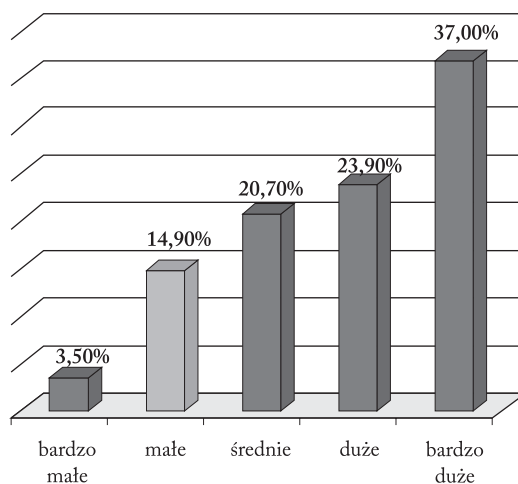
Ryc. 6. Rozkład funduszy poręczeniowych w 5 grupach liczebności w dniu 30 czerwca 2007 r.



Ryc. 7. Rozkład funduszy pożyczkowych w 5 grupach liczebności w dniu 30 czerwca 2008 r.



Ryc. 8. Rozkład funduszy poręczeniowych w 5 grupach wg wartości kapitału w dniu 30 czerwca 2007 r.



Ryc. 9. Rozkład funduszy pożyczkowych w 5 grupach wg wartości kapitału w dniu 30 czerwca 2008 r.

Źródło: obliczenia własne na podstawie Bartkowiak, Korol 2008b oraz KSFP 2007.

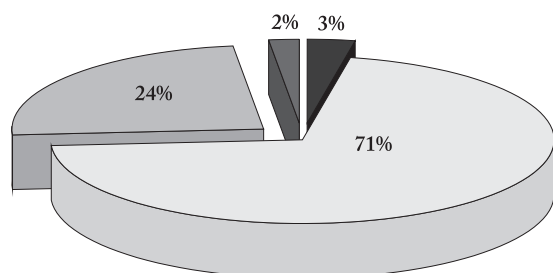
Udział wniosków zaakceptowanych w ogólnej liczbie wniosków złożonych jest jednak bardzo zróżnicowany w odniesieniu do poszczególnych funduszy. Wynika to z często odmiennych kryteriów stosowanych przez poszczególne podmioty. Co więcej, wielkość uśredniona nie daje pełnego obrazu sytuacji. Przykładowo, jeśli fundusz obsługuje wiele poręczeń i rocznie spośród 200 wniosków zaakceptowanych zostanie 160, to jego wskaźnik wynoszący 80%, będzie identyczny z funduszem rocznie rozpatrującym 4 wnioski, z których 3 zostaną poręczone. Niemniej tylko 6,3% odrzuconych wniosków świadczy na korzyść funduszy.

Jednym z celów, dla których tworzono fundusze poręczeniowe i pożyczkowe, było umożliwienie MSP finansowania nowych inwestycji. Oceniając, czy zamierzenie to jest właściwie realizowane, warto poddać analizie strukturę obu grup usług – ze względu na przedmiot finansowania.

Fundusze poręczeniowe ok. 70% udzielonego wsparcia przeznaczyły na udostępnienie MSP środków obrotowych. Jak pokazano na rycinie 10, działalność inwestycyjna stanowiła w połowie 2007 r. jedynie 27% wartości poręczeń. Nie jest to wynik, który można uznać za satysfakcjonujący.

Co więcej, powyższe wartości były charakterystyczne w całym dotychczasowym okresie funkcjonowania funduszy poręczeniowych.

W przypadku funduszy pożyczkowych sytuacja kształtuje się odmiennie. Cele inwestycyjne są zdecydowanie przeważającą kategorią. Przedstawiono to na rycinie 11.



Ryc. 10. Rodzaj poręczanego zobowiązania wg wartości [na 30 czerwca 2007]

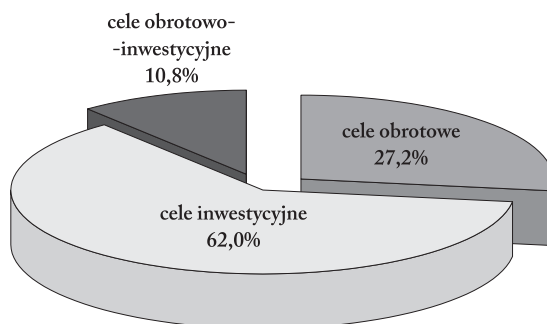
Źródło: KSFP 2007.

Analizując skumulowane dane od początku funkcjonowania funduszy pożyczkowych, można zauważyć, że jedynie 27,2% pożyczek zaciąga się, aby powiększyć pulę kapitału obrotowego, który jest wykorzystywany przez MSP.

Negatywna ocena działalności poręczeniowej wymaga jednak wzięcia pod uwagę, iż niski odsetek zobowiązań związanych z inwestycjami niejednokrotnie wynika z tego, że przedsiębiorca jako zabezpieczenie kredytu często może wykorzystać nabywane środki trwałe – czy to przez ich czasowe przewłaszczenie, ustanowienie zastawu rejestrowego, czy też obciążenie hipoteki. Dzięki temu nie musi on poszukiwać innych zabezpieczeń, w tym oferowanych przez fundusze poręczeniowe.

Jak wcześniej stwierdzono, zaletą funduszy, zwłaszcza poręczeniowych, jest możliwość wielokrotnego wykorzystania środków publicznych do wspierania MSP. Należy więc zbadać, czy fundusze rzeczywiście wykorzystują swoje możliwości. Dobrym wskaźnikiem w tej kwestii jest wysokość tzw. mnożnika kapitałowego funduszy poręczeniowych.

Aktywność funduszy mierzona za pomocą tej wartości w 2007 r. po raz pierwszy osiągnęła poziom powyżej 100%, wzrastając do 112,9%. Sytuacja taka powinna cieszyć, gdyż oznacza ona realne działanie mechanizmu mnożnikowego w skali całego systemu funduszy, a nie jedynie pojedynczych instytucji. Dysponując kapitałami w wysokości 486,5 mln zł, fundusze poręczyły zobowiązania na kwotę 549,4 mln zł. Z punktu widzenia oceny działalności podmiotów porę-



Ryc. 11. Struktura pożyczek ze względu na cel wg wartości

Źródło: obliczenia własne na podstawie PSFP 2006a, 2006b, 2006c, 2005a, 2005b, 2004a, 2004b.

zeniowych jest to niewątpliwie sytuacja korzystna. Należy jednak zwrócić również uwagę na jej negatywny wydźwięk. Otóż mnożnik kapitałowy zadziałał po raz pierwszy w kilkusetletniej historii sektora. Z tego punktu widzenia w poprzednich latach efektywność wsparcia MSP należy postrzegać jako niewystarczającą.

5. Podsumowanie

Ocena działalności polskich funduszy poręczeniowych i pożyczkowych zasadniczo wymaga odpowiedzi na pytanie: *pożyczać czy dawać?* Czy dobrze jest angażować środki publiczne w tworzenie instrumentów wsparcia analogicznych do omawianych funduszy, jak i innych o podobnym przeznaczeniu, jak choćby publiczne fundusze *venture capital* (podwyższonego ryzyka), czy też publicznych sieci aniołów biznesu (*business angels*)? To podejście moglibyśmy nazwać ogólnie pożyczaniem lub lepiej użyczeniem kapitału na rozwój MSP. Drugie podejście jest reprezentowane obecnie przez różnego rodzaju granty, finansowane ze środków publicznych – tak krajowych, jak i wspólnotowych. Opiera się ono na udzieleniu przedsiębiorcy pomocy przez pokrycie niejako „za niego” części kosztów różnego rodzaju inwestycji.

Przeciwstawianie sobie tych dwóch grup mechanizmów wsparcia i próby dokonania kategorycznego wyboru byłyby podejściem skrajnym. Zawsze będziemy bowiem mieli do czynienia z ich równoczesnym użyciem, jednak w różnych proporcjach. Bez głębokiej analizy skuteczności i efektywności stosowania tak jednego, jak i drugiego rozwiązania niemożliwe będzie optymalne wspieranie MSP.

Przykładem na porównanie obu grup działań może być koszt stworzenia jednego miejsca pracy w ramach Działania 2.3 Sektorowego Programu Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw 2004–2006, wynoszący 53 000 zł oraz analogiczny koszt równy 16 270 zł w przypadku funduszy pożyczkowych (stan na 30 czerwca 2008 r.). Należy przy tym zaznaczyć, że kwoty udzielonych dotacji nie posłużą już do bezpośredniego wsparcia kolejnych MSP, ponieważ stały się własnością dotowanego przedsiębiorcy. W przypadku funduszy pożyczkowych zwrócony

kapitał zostanie ponownie udostępniony przedsiębiorcom i będzie generował kolejne miejsca pracy.

Z przytoczonych danych wynika, że fundusze pożyczkowe częściej świadczą usługi dla najmniejszych przedsiębiorców, podczas gdy z poręczeń w znacznej mierze korzystają także podmioty małe i średnie. Można to w pewnej mierze wytłumaczyć, jednak rodzi pytanie o konieczność częściowego przededefiniowania celów funduszy poręczeniowych.

Oba typy funduszy oferują usługi w zakresie wspomagania działalności bieżącej i inwestycyjnej. Jednak w przypadku funduszy poręczeniowych wsparcie nowych inwestycji jest relatywnie słabsze.

Istotne znaczenie ma to, że konieczność ochrony własnego kapitału nie dominuje nad podejmowaniem ryzyka gwarantowania zobowiązań, będącego przecież celem istnienia funduszy. Istnieje bowiem realne niebezpieczeństwo, że instytucje stworzone, aby zapewnić zaspokojenie potrzeby kapitałowych MSP, wynikających ze zbyt restrykcyjnego podejścia banków, staną się równie wymagające i niechętne do podejmowania ryzyka (Hart 2003). Przeanalizowane dane pokazały jednak, że taka sytuacja nie ma miejsca.

Zaprezentowana próba udzielenia odpowiedzi na pytanie o poprawność funkcjonowania polskich funduszy pożyczkowych i poręczeniowych nie wyczerpuje wszystkich aspektów problemu. Niewątpliwie najbardziej wartościowym podejściem byłoby prześledzenie zmian zachodzących w sytuacji ekonomicznej małych i średnich przedsiębiorstwach na skutek wykorzystania oferowanych usług poręczeniowych i pożyczek. Niestety podejście to napotyka na istotne bariery wynikające ze stosunkowo skąpych danych statystycznych gromadzonych przez omawiane fundusze. Ich zakres jest ograniczony do minimum i najczęściej dotyczy okresu sprzed nawiązania współpracy z MSP, bez odniesienia do faktycznych efektów wsparcia.

Bibliografia

Bartkowiak B., Flajterski S., Pluskota P. (2006). *Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*. Warszawa: Difin.

- Bartkowiak B., Korol M. (2007). *Raport nr 8/2007. Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa według stanu na 30 czerwca 2007 roku*. Szczecin: Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych.
- Bartkowiak B., Korol M. (2008a). *Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa według stanu na 30 czerwca 2008 roku*. Szczecin: Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych.
- Bartkowiak B., Korol M. (2008b). *Raport nr 9/2008. Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa według stanu na 31 grudnia 2007 roku*. Szczecin: Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych.
- Czarnik A. *Fundusze Poręczeń Kredytowych w polskiej praktyce bankowej – tekst dyskusyjny*.
- Flajterski S., Pluskota P., Szymczak I. (2005). *Institucje i usługi poręczeń na rynku finansowym*. Warszawa: Difin.
- GUS (2008). *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Hart D.M. (2003). *The Emergence of Entrepreneurship Policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- KSF (2007). *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce – stan na 30 czerwca 2007 roku*. Warszawa: Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeń.
- KSF (2006a). *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce – stan na 31 grudnia 2006 roku*. Warszawa: Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeń.
- KSF (2006b). *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce – stan na 30 czerwca 2006 roku*. Warszawa: Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeń.
- KSF (2005). *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce – stan na 30 czerwca 2005 roku*. Warszawa: Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeń.
- KSF (2004). *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce – stan na 31 grudnia 2004 roku*. Warszawa: Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeń.
- Mikołajczyk B. (2007). *Infrastruktura finansowa MSP w krajach Unii Europejskiej*. Warszawa: Difin.
- PARP (2008). *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2006–2007*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- PFRR (2002). *Fundusze pożyczkowe w Polsce. Kierunki rozwoju. Ogólnopolska Konferencja Funduszy Pożyczkowych, materiały pokonferencyjne*. Białystok: Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego.
- PSFP (2006a). *Raport nr 7/2006. Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa według stanu na 31 grudnia 2006 roku*. Szczecin: Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych.
- PSFP (2006b). *Raport nr 6/2006. Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa według stanu na 30 czerwca 2006 roku*. Szczecin: Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych.
- PSFP (2006c). *Raport nr 5/2005. Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa według stanu na 31 grudnia 2005 roku*. Szczecin: Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych.
- PSFP (2005a). *Raport nr 4/2005. Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa według stanu na 30 czerwca 2005 roku*. Szczecin: Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych.
- PSFP (2005b). *Raport nr 3/2004. Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa według stanu na 31 grudnia 2004 roku*. Szczecin: Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych.
- PSFP (2004a). *Raport. Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa. Diagnoza 2003*. Szczecin: Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych.
- PSFP (2004b). *Raport. Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa według stanu na 30 czerwca 2004 roku*. Szczecin: Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych.
- Sejm RP (2005). *Materiały konferencyjne „Konkurencyjność sektora MSP 2005”, 21 marca 2005 r.* Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe.
- Tymoczko I., Pawłowska M. (2007). „Uwarunkowania dostępności kredytu bankowego – analiza polskiego rynku”, *Bank i Kredyt*, nr 6.
- Waniak-Michalak H. (2007). *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*. Kraków: Oficyna Wolters Kluwers Business.
- Webster L. (1991). „World Bank Lending for Small and Medium Enterprises”, *World Bank Discussion Papers*, nr 113, World Bank.

An Evaluation of the Assistance Offered by Guarantee and Loan Funds to SMEs

The article is an introduction to an effectiveness analysis of microloan funds and guarantee funds operating in Poland as well as their assistance to SMEs. It describes the role of SMEs in the economy and the major barriers of their development, eg. their limited access to capital. The article describes functions and features of microloan funds and guarantee funds which aim to create an effective financial system for SMEs.

Key words: SME, microloan funds, guarantee funds, loan, guarantee.