

# Fundusze poręczeń wzajemnych – alternatywne źródło zabezpieczeń kredytowych

Bożena Mikołajczak, Piotr Podgórski

Rządowy program rozbudowy systemu funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw zakłada, że w latach 2002–2006 na ten cel zostanie przeznaczonych około 3 mld zł<sup>1</sup>. Spróbujmy przybliżyć problematykę poręczeń, a szczególnie działalność funduszy poręczeń wzajemnych, występujących w krajach Unii Europejskiej.

Zgodnie z przepisami ustawy Prawo bankowe, umowa kredytu musi określać m.in. sposób zabezpieczenia kredytu<sup>2</sup>. Zabezpieczenie można określić jako drugie źródło spłaty zobowiązania kredytobiorcy wobec banku. Żądanie ustanowienia zabezpieczenia nie oznacza braku zaufania banku do przedsiębiorcy i prowadzonej przez niego działalności. Jest to jedynie dodatkowe zapewnienie kredytobiorcy banku, że zaciągnięte zobowiązanie będzie spłacone. Zabezpieczenie nabiera szczególnego znaczenia w przypadku, gdy okres kredytowania jest stosunkowo długi, celem kredytu jest zakup konkretnego składnika majątku lub gdy występuje wysoki stopień niepewności, związany ze spłatą zobowiązania z podstawowego źródła dochodów, np. w przypadku początkujących przedsiębiorców<sup>3</sup>.

Z uwagi na fakt, że kredyt bankowy jest w dalszym ciągu najpowszechniejszym zewnętrznym źródłem finansowania działalności małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), brak odpowiedniego zabezpieczenia stanowi jedną z największych barier w pozyskiwaniu przez nie środków na prowadzenie działalności. Zgod-

nie z badaniami przeprowadzonymi przez UE<sup>4</sup>, *rate of bankarisation*, czyli „stopień ubankowienia” przedsiębiorstw wynosi 40%, przy czym 28% przedsiębiorstw uzyskuje kredyty dzięki ustanowieniu zabezpieczenia na majątku własnym przedsiębiorcy lub jego rodziny, a tylko 5% przedsiębiorstw jako zabezpieczenie przedstawia składniki swojego majątku trwałego. Zabezpieczenie hipoteczne, uważane za najbezpieczniejsze, jest często (np. w Polsce) trudne do ustanowienia, z uwagi na nieuregulowane sprawy majątkowe i spadkowe współmałżonków<sup>5</sup>.

Analizując problem poręczeń i gwarancji, warto zastanowić się nad różnicami między tymi bardzo podobnymi zagadnieniami finansowymi. Zgodnie z Kodeksem cywilnym, przez umowę poręczenia rozumie się zobowiązanie poręczyciela względem wierzyciela do wykonania określonej czynności, w przypadku gdyby dłużnik zobowiązania nie wykonał.

Z kolei pojęcie gwarancji jest zastrzeżone tylko dla banku (podobnie jak pojęcie kredytu). Gwarancja bankowa jest zatem jednostronnym zobowiązaniem się banku – gwaranta, że po spełnieniu przez podmiot uprawniony (beneficjenta gwarancji) określonych warunków bank - gwarant wykona świadczenie pieniężne na rzecz beneficjenta gwarancji.

Poręczenie jest najpowszechniejszą, najtańszą formą zabezpieczenia kredytu, zwłaszcza gdy chodzi o osoby fizyczne i przedsiębiorstwa sektora MSP. W wie-

<sup>1</sup> *Rząd walczy z bezrobociem*. „Rzeczpospolita” z 16 sierpnia 2002 r., B2.

<sup>2</sup> Ustawa - Prawo bankowe z dnia 29 sierpnia 1997 r., Dz.U. nr 140/1997, poz. 939, art. 69 §2 pkt 6.

<sup>3</sup> Por. materiały szkoleniowe programu Tacis,

<sup>4</sup> The European Observatory for SMEs, Sixth Report, Executive Summary, Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities, 2000, s. 10.

<sup>5</sup> Por. W. Markowski: *ABC small business'u*. Łódź 1995 MARCUS, s. 22.

lu krajach dostrzeżono, że udzielanie poręczeń kredytowych jest efektywną formą wspierania działalności *small business'u*. Ustanowiono więc publiczne fundusze poręczeń kredytowych (*public guarantee schemes*), które poręczają kredyty udzielane przez banki w zamian za prowizję płaconą przez kredytobiorcę – beneficjenta systemu<sup>6</sup>. Chociaż z uwagi na uwarunkowania historyczne i odmienne tradycje gospodarcze szczegółowe warunki funkcjonowania funduszy poręczeń kredytowych mogą się różnić w poszczególnych krajach, to jednak pewne zasadnicze schematy ich działania pozostają niezmiennie. Do charakterystycznych cech funduszu zaliczamy<sup>7</sup>:

1) poręczenie od 50% do 80% wartości kredytu (poręczenie poniżej 50% jest małoatrakcyjne dla przedsiębiorcy, powyżej 80% niesie zaś zbyt duże ryzyko dla samego funduszu);

2) koncentrację na „obsłudze” jednej branży przedsiębiorców, a co za tym idzie ograniczenie swojej współpracy z bankami jedynie do tych, które specjalizują się w obsłudze wybranej gałęzi gospodarki;

3) przestrzeganie przepisów mówiących o koncentracji wiarygodności (w tym wypadku pozabilansowych, tzn. takich, które nie powodują bezpośredniego zobowiązania w chwili powstania) wobec jednego podmiotu (np. w Polsce fundusze, których środki pochodzą co najmniej w 50% ze Skarbu Państwa, mogą udzielić poręczeń i gwarancji na łączną sumę nie większą niż 10% kapitałów własnych w stosunku do jednego podmiotu gospodarczego)<sup>8</sup>;

4) stosowanie tzw. multiplikatora – czyli mnożnika kapitałowego. Jest to wskaźnik, określający wielkość poręczeń przyjętych na zabezpieczenie przez jeden bank w stosunku do funduszy własnych funduszu. W interesie funduszu leży zatem, aby udzielać raczej większej liczby mniejszych poręczeń jak największej liczbie podmiotów. Dzięki temu mogą przekonać współpracujące banki o wysokim stopniu rozproszenia ryzyka. Wielkość mnożnika jest pochodną zaufania banku do funduszu.

Należy pamiętać, że fundusze poręczeń kredytowych są instytucjami typu *non profit*. Przychody czerpane są z prowizji płaconych przez klientów funduszu (na poziomie 1-3% kwoty, która jest objęta poręczeniem) oraz z odsetek od lokat bankowych. Te ostatnie obciążone są stosunkowo niskim ryzykiem. Inwestowanie w inne papiery wartościowe niesie zwiększone dodatkowe ryzyko, co z kolei powoduje obniżenie wiarygodności funduszu w oczach banku – ostatecznego weryfikatora „mocy” udzielonego poręczenia.

Ponadto z badań wynika, że omawiany fundusz występuje w postaci tzw. modelu indywidualnego i portfelowego. W pierwszym pracownicy funduszu analizują wnioski każdego przedsiębiorcy pragnącego skorzystać z jego usług. Drugi natomiast polega na udzielaniu poręczeń niejako automatycznie wszystkim przedsiębiorcom spełniającym kryteria ustalone przez władze funduszu. Istotą tego modelu jest umowa między konkretnym bankiem a funduszem, w której władze funduszu obdarzają zaufaniem bank i zobowiązują się do akceptowania wniosków o poręczenia jedynie po ich analizie przez pracowników banku. Skłonność funduszu do zawarcia takiej umowy może być rozważana jako pochodna zaufania funduszu do banku.

Funkcja funduszy udzielających poręczeń kredytowych może być rozpatrywana z dwóch punktów widzenia: przedsiębiorcy i banku<sup>9</sup>.

Jeżeli chodzi o pierwszy z nich, to fundusze poręczeń:

- zapewniają firmom dostęp do źródeł finansowania, wspomagając tym samym ich tworzenie i rozwój;
- podnoszą wartość wskaźników jakościowych oceny ryzyka kredytowego (takich jak wiarygodność przedsiębiorcy, powodzenie w dotychczas prowadzonej działalności, zwłaszcza zdolności do wypełnienia postanowień biznesplanu);

- wzbogacają oszacowanie ryzyka informacjami o sektorze, jego rozwoju technologicznym i konkurencyjności;

- łączą język przedsiębiorców z żargonem sektora finansowego, pozwalając im na lepsze wzajemne zrozumienie;

- sprzyjają inicjatywom i przedsiębiorczości poprzez zapewnienie profesjonalnego otoczenia;

- poszukują odpowiedniej struktury finansowej dla firmy oraz jak najlepszych warunków kredytowania;

- zapewniają przedsiębiorcom doradztwo i nadzór.

Banki natomiast uważają, że fundusze tworzą procedury przyznawania poręczeń zawierające nie tylko finansową ocenę firmy, ale również niefinansową (np.: doświadczenie, wiarygodność wśród klientów, dobry marketing). Ta druga ocena może być dokonywana tylko przez przedsiębiorców – członków funduszy, którzy znają swoje otoczenie biznesowe.

Fundusze poręczeń wzajemnych w Polsce mają stosunkowo krótką historię, w porównaniu z krajami o rozwiniętej gospodarce rynkowej.

Fundusze poręczeń wzajemnych (*Mutual Guarantee Schemes*, używa się często skrótu *MGS*) są instytucjami powoływanymi przez przedsiębiorców (czasem zrzeszonych w federacjach lub izbach przemysłowych), banki i przedsiębiorstwa sektora MSP. Pośrednio lub bezpośrednio łączą interesy małych i średnich przed-

<sup>6</sup> Por. R. Aermoudt: *SME Finance*. „The Enterprise Europe” nr 2/2001.

<sup>7</sup> Por. M. Gajewski, T. Kiliański, J. Szczuciński: *Zasady organizacji i funkcjonowania funduszy poręczeń kredytowych*. Radom 2000 ITE, s. 7 – 9.

<sup>8</sup> Ustawa o poręczeniach i gwarancjach Skarbu Państwa z dnia 8 maja 1997 r. DzU. nr 79/1997, poz. 484, późn.zm., art. 33 §1.

<sup>9</sup> Por. materiały informacyjne Association Europeen du Cautionnement Mutuel (AECM) – Europejskiego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeń Wzajemnych.

Tabela 1 Najważniejsze wskaźniki charakteryzujące działalność funduszy poręczeń wzajemnych

Obszar działania	Fundusze własne w tys. euro	Udzielone poręczenia w tys. euro	Stosunek poręczeń do funduszy własnych (multiplikator)	Liczba MSP korzystających z usług	Poręczenia przyznane w 2000 r. w tys. euro
Razem	2.587.733	23.846.988	9,21	2.069.438	15.184.797
Unia Europejska	2.252.650	23.217.948	10,30	1.421.776	14.173.907
Państwa					
kandydujące do UE	332.383	655.740	1,97	619.908	405.615
Państwa poza Europą	2.700	15.300	5,67	27.754	4.200

Uwaga: zestawienie obejmuje tylko fundusze stowarzyszone w AECM.

Źródło: materiały informacyjne AECM.

siebnictwa i dają przedsiębiorcom szansę uczestnictwa w zarządzaniu funduszem (tym samym wpływania na kierunki rozwoju gospodarczego), poprzez poświęcenie swojego osobistego doświadczenia dla rozwoju innych podmiotów.

Dzięki połączonym wysiłkom wielu przedsiębiorców, członków funduszu, mają one większe szanse na wywarcie nacisków na banki, zwłaszcza zajmujące się finansowaniem sektora MSP. Fundusze mogą również być poważniejszym partnerem do ubiegania się o pomoc ze środków publicznych oraz np. z europejskich instytucji finansowych. Znaczenie funduszy poręczeń wzajemnych pokazuje tabela 1.

Jak widać z tabeli 1, w krajach UE przyjęty multiplikator jest bardzo wysoki, na poziomie powyżej 10. Oznacza to, że fundusze udzieliły poręczeń na łączną kwotę dziesięciokrotnie przewyższającą wielkość ich kapitałów własnych. Z kolei w krajach kandydujących do członkostwa w UE ten wskaźnik nie osiąga nawet wielkości 2. Może to oznaczać, że istnieją fundusze, które udzielają poręczeń na łączną kwotę mniejszą od posiadanych kapitałów własnych. Taka mała wielkość opisywanego wskaźnika może również wskazywać na potencjał drzemący w krajach kandydujących do UE. Usługi świadczone przez fundusze nie są w nich tak promowane i nie są tym samym tak dobrze znane, jak w krajach będących już członkami UE.

Fundusze poręczeń wzajemnych kładą duży nacisk na wzajemną solidarność przedsiębiorców, nie ograniczając wcale swobody prowadzenia działalności. Nie są one jednorazowymi konsumentami środków przeznaczonych dla organizacji wspierających rozwój MSP. Towarzystwa poręczeń wzajemnych tylko zabezpieczają kredyty, tak więc nie występuje bezpośrednie zagrożenie dla kapitałów własnych funduszu. Niepowodzenie w prowadzonej działalności nie zwalnia przedsiębiorcy z obowiązku spłaty poręczanego przez fundusz kredytu.

Podczas gdy centrale banków są coraz bardziej oddległe od swoich oddziałów, fundusze poręczeń wzajemnych pozostają w lokalnych ośrodkach gospodarczych, w których działają ich klienci. Fundusze jako re-

prezentanci środowiska przedsiębiorców są lepszymi partnerami do rozmów z instytucjami finansowymi (np. bankami, funduszami inwestycyjnymi) niż pojedynczy przedsiębiorcy.

Procedury oceny jakości przedsięwzięcia (finansowanego poręczanym kredytem) składają się z wielowarstwowej analizy na następujących obszarach:

- kwalifikacje przedsiębiorcy, jego doświadczenie i odbyte kursy i szkolenia,
- ocena ilości i jakości kapitału pracującego,
- zyskowność kapitału, dająca widoki na obsługę zadłużenia,
- ocena danych rynkowych (w tym m.in. zaawansowania technologicznego, konkurencji).

Fundusze poręczeń wzajemnych mogą być pomocne w rozwoju młodych firm, które nie dorobiły się jeszcze wystarczającej ilości majątku trwałego mogącego służyć za zabezpieczenie. Przedsiębiorca może korzystać z usług doradczych funduszu. Fundusz świadcząc takie usługi w pewien sposób chroni swoje własne interesy.

Fundusze poręczeń wzajemnych mogą korzystać z funduszy strukturalnych UE. We wnioskach z III Okrągłego Stołu Bankierów i MSP w rekomendacji I, w punkcie pierwszym pojawia się postulat przebudowy istniejącego systemu poręczeń dla MSP. Przykładem wykorzystania funduszy UE do rozwoju funduszu poręczeń wzajemnych jest *casus* towarzystwa inwestycyjnego SPGM, założonego przez Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (IAPMEI) i główny bank portugalski. SPGM oferuje poręczenia kredytów oraz emisji obligacji, jak również wsparcie niefinansowe – np. usługi doradcze<sup>10</sup>.

Korzystając z doświadczeń organizacji z krajów Europy Zachodniej, można zaproponować powołanie funduszu poręczeń wzajemnych, opierającego swoją działalność na następujących zasadach:

1. Udziałowcami (członkami) funduszu najczęściej powinni być przedsiębiorcy z danego miasta/powiatu.

<sup>10</sup> Final Report of Third Round Table of Bankers and SMEs. 19.06.2000.

Tabela 2. *Wady i zalety zaproponowanego funduszu poręczeń kredytowych*

Podmiot	Zalety	Wady
MSP	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dodatkowe źródło umożliwiające pozyskanie funduszy z sektora bankowego</li> <li>• Pomoc i usługi doradcze (ważne zwłaszcza przy wkraczaniu przedsiębiorstwa na nowe rynki)</li> <li>• W przypadku rozwoju funduszu źródło dodatkowych dochodów</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dodatkowe koszty (choć każde zabezpieczenie wymaga dodatkowych opłat)</li> <li>• Ryzyko wydłużenia procesu decyzyjnego (jeśli wniosek będzie rozpatrywany osobno przez bank i fundusz)</li> </ul>
Bank	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Możliwość pozyskania nowych klientów.</li> <li>• Ścisłejsze powiązanie klientów z bankiem</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poprzez zaangażowanie kapitałowe banku ryzyko kredytowe nie w pełni zostaje przeniesione na trzeci podmiot, tzn. poprzez posiadanie udziałów w funduszu bank poręcza w pewien sposób kredyty samemu sobie</li> <li>• Ryzyko niepowodzenia przedsięwzięcia – strata przynajmniej części zaangażowanych środków</li> <li>• W przypadku lokowania przez fundusz środków w NBP lub inwestowania ich poprzez fundusze inwestycyjne – ryzyko utraty depozytów przez bank</li> </ul>
Państwo (samorząd)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rozwój przedsiębiorczości w regionie (i wszystkie jego pozytywne konsekwencje)</li> <li>• Integracja społeczności przedsiębiorców (może być podstawą do kolejnych inicjatyw prorozwojowych)</li> <li>• Nie wymaga bezpośredniego angażowania środków finansowych; ewentualna konieczność ich wydatkowania jest odsunięta w czasie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wymaga znacznego zaangażowania finansowego (choć jest ono łagodzone poprzez możliwość wniesienia aportem obligacji komunalnych – występowanie podmiotu samorządowego podnosi znacząco wiarygodność funduszu i pozwala na zwiększenie z czasem, po „zaistnieniu” funduszu w środowisku lokalnym, wartości multiplikatora)</li> <li>• Ryzyko niepowodzenia – a co za tym idzie konieczność wykupu obligacji, które w innych okolicznościach mogą być „rolowane”</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne.

2. Udziałowcami mogą też być: bank obsługujący największą liczbę podmiotów i zainteresowane jednostki samorządu terytorialnego (bez konieczności bezpośredniego angażowania środków finansowych – np. poprzez wniesienie aportem obligacji).

3. Poręczeń należy udzielać wszystkim podmiotom z danego rejonu, przy czym:

- członkowie funduszu płacą 2% prowizji dla poręczeń do 5-krotności wniesionego wkładu i 3% dla poręczeń przekraczających wymieniony próg,

- pozostali klienci płacą prowizję w wysokości 3% kwoty poręczenia,

4. Powinno się udzielać poręczenia tylko do wysokości 80% wnioskowanego kredytu, przy czym dla podmiotów korzystających po raz pierwszy próg ten zostaje obniżony do 70%.

5. Posiadane środki finansowe fundusz może gromadzić na rachunku w NBP (oprocentowane wg stopy WIBOR), lub za pośrednictwem banku wspierającego (tzn. tego, z którym podpisana jest umowa o współpracy) inwestować na rynku międzybankowym. Dzięki ta-

kim formom lokowania gotówki fundusz może uzyskać dodatkowe środki, np. na pokrycie kosztów administracyjnych. Korzystanie z lokat oprocentowanych wg stawki WIBOR jest przynajmniej dwukrotnie bardziej zyskowne niż tradycyjna oferta banków.

6. Fundusz poręcza nie tylko kredyty, ale również może być gwarantem emisji obligacji lub papierów komercyjnych współpracujących z nim przedsiębiorstw.

7. Maksymalnie fundusz może udzielić poręczeń do 10-krotności swoich funduszy własnych, przy czym zobowiązanie wobec jednego podmiotu winno być ograniczone do 10% funduszy własnych. Dodatkowym ograniczeniem może być ograniczenie poręczeń dla kredytobiorców z II i III klasy ryzyka (wg klasyfikacji oceny punktowej zdolności kredytowej)<sup>11</sup>, odpowiednio do 40% i 30% funduszy własnych.

8. Fundusz może ubiegać się o regwarancje w Banku Gospodarstwa Krajowego lub w innych insty-

<sup>11</sup> Analiza taka stosowana jest przez większość banków w Polsce. Szerzej patrz: M. Nowak: *Badanie zdolności kredytowej małych firm i osób fizycznych*. Poznań 1999 BODiE, s. 34 – 57.

tuczach krajowych i zagranicznych świadczących takie usługi.

9. Bank na stałe współpracujący z funduszem może udzielać kredytów stałym klientom banku i funduszu tylko po analizie wniosków kredytowych prowadzonych przez ten bank; wyjątkowo, w przypadku przedsiębiorców rozpoczynających działalność lub korzystających z usług funduszu po raz pierwszy dopiero po przeprowadzeniu odrębnej analizy przez fundusz (załącznikiem do dokumentacji będzie promesa kredytowa z banku).

Opisane powyżej rozwiązanie jest tylko propozycja. Jego realizacja zależy od przyjaznego otoczenia lokalnego, w którym miałyby powstać Fundusz. Warto jednak wymienić zalety (i wady) zaprezentowanego projektu.

Przedstawiony model funduszu poręczeń kredytowych wymaga współpracy podmiotów o różnych doświadczeniach gospodarczych, nieraz odmiennych interesach i oczekiwaniach. Pozwala jednak na zwiększe-

nie dostępności kredytu bankowego, może również przyczynić się do rozwoju lokalnego rynku niekredytowych instrumentów finansowania (wspomniane poręczenia emisji obligacji i papierów komercyjnych).

Z powyższego zestawienia wynika, że ryzyko niepowodzenia przedsięwzięcia ponoszone jest przede wszystkim przez bank i samorząd, ponieważ ich zaangażowanie kapitałowe bywa największe – jednak podmioty te w przypadku sukcesu mają szansę uzyskać najwięcej. Przedsiębiorcy (udziałowcy) mają z kolei szansę na dodatkowe źródło dochodów. Korzystający z poręczeń zyskują z kolei szansę na pozyskanie dodatkowych środków, po cenie niewiele wyższej od oprocentowania samego kredytu.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że Polska ubiegająca się o przyjęcie do Unii Europejskiej będzie bardziej uwzględniać w swojej polityce rozwiązania w zakresie wspomagania finansowego MSP funkcjonujące w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej, czego wyrazem jest ostatni program rządu – kapitał dla przedsiębiorczych.