



Bukiet możliwości finansowych

Program dla MSP

Spis treści

1. Rola banku w procesie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw	s. 4
2. Wpływ czynników makro na sytuację MSP w Polsce	s. 7
3. Alternatywne sposoby finansowania inwestycji - emisje bonów i obligacji korporacyjnych	s.11
4. Poręczenia i gwarancje ze środków Funduszu Poręczeń Unijnych	s.14
5. Pożyczki dla mikro i małych przedsiębiorców - wsparcie Funduszy Pożyczkowych w Polsce	s.17

Wykaz placówek banku BISE

Placówka	Adres	Telefon	Fax
• O. w Bielsku-Białej	ul. Stojałowskiego 50, 43-300 Bielsko-Biała	(33) 819-19-21	(33) 819-19-25
• O. w Broniszach	ul. Poznańska 98, 05-850 Ożarów Mazowiecki	(22) 721-56-73, 721-56-71	(22) 721-56-71
• O. w Gdyni	ul. 3 Maja 14, 81-357 Gdynia	(58) 621-00-37	(58) 621-62-37
• O. w Grójcu	ul. Mogielnicka 32, 05-600 Grójec	(48) 664-16-03, 664-16-04	(48) 644-16-04
• O. w Jaworze	ul. Rynek 1-5, 59-400 Jawor	(76) 870-74-23, 24	(76) 870-51-52
• O. w Kępnie	ul. Ratuszowa 3, 63-600 Kępno	(62) 782-84-82	(62) 782-35-58
• O. w Kozienicach	ul. Radomska 43, 26-900 Kozienice	(48) 614-34-45	(48) 614-38-20
• O. w Krakowie	ul. Zwierzyniecka 30 31-105 Kraków	(12) 431-28-47	(12) 422-31-08
• O. w Lublinie	pl. Zamkowy 10, 20-121 Lublin	(81) 532-39-82	(81) 532-39-82
• O. w Lublinie			
Filia Nr 1 w Zamościu	ul. Solna 2, 22-400 Zamość	(84) 638-45-66	(84) 638-45-95
• O. w Łaziskach Górnych	ul. Wyzwolenia 30, 43-170 Łaziska Górne	(32) 324-32-45	(32) 324-33-45
• I O. w Łodzi	ul. Wróblewskiego 18, 93-578 Łódź	(42) 684-79-85	(42) 684-87-51
• I O. w Łodzi			
Filia nr 1 w Łodzi	ul. Św. Teresy 100, 91-341 Łódź	(42) 612-25-71	(42) 612-25-69
• O. w Piasecznie	ul. Kościuszki 8, 05-500 Piaseczno	(22) 716-74-80	(22) 716-74-81
• O. w Połańcu	ul. Czarnieckiego 12, 28-230 Połaniec	(15) 865-53-55	(15) 865-53-56
• I O. w Radomiu	ul. Żeromskiego 75, 26-600 Radom	(48) 381-53-40	(48) 381-51-83
• O. w Rawiczu	ul. Rynek 16, 63-900 Rawicz	(65) 546-16-96	(65) 546-14-31
• O. w Rawiczu			
Filia nr 1 w Krobi	ul. Rynek 9, 63-840 Krobica	(65) 571-11-71	(65) 571-11-71
• O. w Rawiczu			
Filia nr 2 w Miejskiej Górze	ul. Rawicka 42, 63-910 Miejska Górka	(65) 547-48-22	(65) 547-53-40
• O. w Rawiczu			
Filia nr 3 w Gostyniu	ul. Rynek 6, 63-800 Gostyń	(65) 572-35-92	(65) 572-37-32
• O. w Rybniku	pl. Rynek 13, 44-200 Rybnik	(32) 423-54-34	(32) 423-54-34
• O. w Serocku	ul. Kościuszki 15, 05-140 Serock	(22) 782-75-85	(22) 782-73-10
• O. w Sycowie	ul. Mickiewicza 1, 56-500 Syców	(62) 785-27-31, 786-90-43	(62) 785-29-66
• O. w Toruniu	ul. F.Skarbka 7/9, 87-100 Toruń	(56) 659-89-74	(56) 621-44-31
• O. w Toruniu			
Filia w Chełmży	ul. Bydgoska 7, 87-140 Chełmża	(56) 675-60-24, 675-32-21	(62) 675-60-69
• O. w Wałbrzychu	ul. Wysockiego 10, 58-300 Wałbrzych	(74) 843-49-80	(74) 843-49-89
• O. w Wałbrzychu			
Filia w Nowej Rudzie	ul. Podjazdowa 11, 57-400 Nowa Ruda	(74) 872-44-22	(74) 872-21-66
• I O. w Warszawie	ul. Nowogrodzka 22, 00-511 Warszawa	(22) 621-44-31	(22) 621-44-67
• II O. w Warszawie	ul. Płowiecka 85, 04-501 Warszawa	(22) 613-00-00	(22) 613-00-63
• III O. w Warszawie	ul. Dubois 5a, 00-184 Warszawa	(22) 860-13-01	(22) 860-13-02
• V O. w Warszawie	ul. Jana Pawła II 80, 00-175 Warszawa	(22) 637-31-63	(22) 637-31-60
• O. we Wrocławiu	ul. Kościuszki 14, 50-038 Wrocław	(71) 341-17-91	(71) 341-27-04
• O. we Wrocławiu			
Filia nr 2 we Wrocławiu	ul. Krzywoustego 107, 51-421 Wrocław	(71) 372-61-25, 27, 28	(71) 325-16-39
• O. we Wrocławiu			
Filia nr 3 we Wrocławiu	ul. Żmigrodzka 11AB, 51-118 Wrocław	(71) 325-36-21	(71) 325-39-61



Bank Inicjatyw Społeczno – Ekonomicznych SA (BANK BISE) jest polsko-francuską spółką akcyjną, utworzoną w roku 1990 z inicjatywy Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej oraz francuskiego banku Crédit Coopératif, który jest dziś obok Agencji Rozwoju Przemysłu SA największym akcjonariuszem BISE. Obydwie instytucje posiadają razem ponad 70% kapitału BISE.

Do kręgu działalności BISE należy obsługa małych i średnich przedsiębiorstw i samorządów lokalnych, a także wspólnot mieszkaniowych, klientów indywidualnych, fundacji i stowarzyszeń oraz firm francuskich i osób współpracujących z Francją.

Misją Banku BISE jest świadczenie wysokiej jakości usług finansowych i doradczych sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości, a także wspieranie lokalnych inicjatyw społecznych służących budowie społeczeństwa obywatelskiego.

Przez pierwsze lata działalności BISE funkcjonował jako bank bezoddziałowy, skupiający się

na działalności kredytowej. W roku 1992 BISE rozpoczął budowę sieci oddziałów – uruchamiając pierwszy oddział w siedzibie Instytutu Francuskiego w Warszawie. W szesnastoletniej historii Banku ważnym wydarzeniem były dwie fuzje, które przyczyniły się do znaczącego powiększenia sieci placówek Banku. W roku 1999 Bank BISE połączył się z Bankiem Energetyki z Radomia, a trzy lata później, w roku 2002, z wrocławskim Bankiem Cukrownictwa CUKROBANK.

W roku 2004 BISE podpisał umowę z Europejskim Bankiem Odbudowy i Rozwoju (EBOiR) dotyczącą udzielenia Bankowi BISE pożyczki podporządkowanej zamienialnej na akcje BISE. Pożyczka została zaliczona do kapitałów własnych BISE i przyczyniła się do wzmocnienia pozycji na rynku. BISE oferuje swoim klientom szeroki wachlarz usług zarówno depozytowych jak i kredytowych dostępnych w sieci 43 placówek bankowych w całej Polsce oraz usług maklerskich świadczonych przez placówki Biura Maklerskiego BISE. Bank należy do międzynarodowych organizacji: SWIFT, VISA i MasterCard.

Akcjonariusze Banku BISE

Akcjonariusz	Kapitał (PLN)	Liczba głosów w WZ	Udział w kapitale zakładowym (%)	Udział w ogólnej liczbie głosów w WZ (%)
Credit Coopératif	38 271 445	39 097 445	46,66	43,88
Agencja Rozwoju Przemysłu S.A.	19 651 100	25 879 100	23,96	29,04
AICE POLSKA S.A.	2 587 185	2 587 185	3,15	2,90
Południowy Koncern Energetyczny S.A.	2 017 350	2 017 350	2,46	2,26
ESFIN S.A.	1 844 000	1 844 000	2,25	2,07
Polskie Sieci Elektroenergetyczne S.A.	1 635 840	1 635 840	1,99	1,84
Koncern Energetyczny ENERGA S.A.	1 292 940	1 292 940	1,58	1,45
Pozostali akcjonariusze	14 718 631	14 752 631	17,95	16,56
Razem	82 018 491	89 106 491	100	100

Stan na dzień 28.02.2006

1

Rola banku w procesie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Specyfika kredytowania MSP

Małe i średnie przedsiębiorstwa oczekują od banków nie tylko kredytów, ale również taniej i fachowej pomocy w dostępie do preferencyjnych funduszy unijnych, jak i krajowych, zabezpieczenia działalności przed ryzykiem kursowym w handlu zagranicznym oraz, coraz częściej, szeroko rozumianego doradztwa, znacznie wychodzącego poza ramy doradztwa finansowego.

Nie ma wątpliwości, że w Polsce nie brakuje środków na finansowanie przedsięwzięć małych i średnich przedsiębiorstw. Trudność w dostępie do tych funduszy nie wynika zatem z ich braku, ale z warunków, na jakich są one firmom oferowane. Obecnie pojawia się coraz więcej mechanizmów, które zwiększają dostępność tych środków dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Kredyt bankowy jest nadal podstawowym sposobem na pozyskanie zewnętrznego finansowania dla MSP. Według badań przeprowadzonych w 2005 roku przez Centrum Indicator i Warszawski Instytut Bankowy, 40,2% małych i 55,3% średnich przedsiębiorstw korzysta z kredytów bankowych.

Istnieje poważna asymetria w dostępie do kredytowania pomiędzy firmami z sektora MSP, a dużymi przedsiębiorstwami. Duże przedsiębiorstwa mają większe możliwości zabezpieczenia bankom ryzyka podczas gdy małe i średnie przedsiębiorstwa, które są często niedokapitalizowane, nie są w stanie sprostać wymaganiom, jakie wynikają z konieczności zabezpieczenia ryzyka kredytowego. Brak wystarczającej informacji o firmach typu MSP utrudnia bankom ocenę ich zdolności kredytowej. W związku z tym, instytucje finansowe żądają całej masy dokumentów: zaświadczeń, oświadczeń, wyciągów, których zebranie jest czasochłonne, kosztowne i wcale nie gwarantuje uzyskania kredytu.

Poważną trudność sprawia również ocena faktycznej sytuacji finansowej przedsiębiorstw z grupy MSP, zwłaszcza firm mikro i małych, dla których głównymi źródłami finansowania działalności są środki własne właściciela lub pożyczki rodzinne. Płynna granica między finansami osobistymi i firmowymi zaciera obraz sytuacji panującej w tych przedsiębiorstwach. Nie należy zapominać, że firmy z grupy MSP to w większości osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, a nie spółki prawa handlowego. Ta forma działalności jest pewnym utrudnieniem w procesie oceny kredytowej, gdyż firmy z tej grupy nie są dla banku odpowiednio przejrzyste.

Z powodu zmian, jakie zachodzą obecnie w działalności kredytowej banków, zmienia się ich podejście do MSP jako klientów kredytowych. W wyniku wyższych oczekiwań akcjonariuszy, większej konkurencji, konieczności zwiększenia rezerw na pokrycie strat, banki przykładają coraz większą wagę do pomiaru oceny ryzyka i zarządzania nim. Zmieniają się też niektóre uregulowania prawne dotyczące działalności bankowej. Rozwijają się systemy ratingowe, które pozwalają na dokładniejszą ocenę przyszłej zdolności klienta kredytowego do spłaty zadłużenia. Wszystkie te zmiany prowadzą do rozszerzenia i zróżnicowania oferty kredytowej dla MSP, jak również zróżnicowania oferty cenowej.

Największe trudności w uzyskaniu kredytowania napotkają firmy młode o najwyższym potencjale wzrostowym, będące w fazie startowej lub w fazie wczesnego rozwoju. To one najczęściej nie są w stanie sprostać comiesięcznym spłatom rat kredytowych, gdyż ich bieżąca działalność pochłania niemal wszystkie wypracowane środki finansowe.

Firmy te zatem muszą poszukiwać innych źródeł finansowania, takich jak fundusze pożyczkowe, czy fundusze venture capital, gdyż banki często nie akceptują ryzyka związanego z uruchamianiem działalności.

Wciąż jednak pojawiają się sposoby na zaspokojenie potrzeb banków wynikających z zabezpieczenia ryzyka. Coraz większa dostępność poręczeń, które są zabezpieczeniem ryzyka kredytowego banku, powoduje, że rośnie dostępność kredytów dla MSP. Wpływa to również znacząco na ich cenę. Banki bardzo ostrożnie szacują wartość standardowych zabezpieczeń, gdyż muszą ocenić jak w przyszłości

ci pokryją one stratę w przypadku niewywiązania się kredytobiorcy ze spłaty kredytu. Ponadto sprzedaż takiego zabezpieczenia celem pokrycia strat wymaga od banku znacznego wysiłku. Dlatego też przedsiębiorcy, chcąc uzyskać finansowanie, powinni sami występować z inicjatywą korzystania z poręczeń do zabezpieczania kredytów.

Oferta banków nie ogranicza się jednak do tradycyjnego kredytowania. Coraz bardziej popularne stają się emisje korporacyjnych papierów dłużnych, jako alternatywne, tańsze od kredytu formy finansowania działalności.

Banki w procesie finansowania pomocowego UE

Inicjatorem zmian w podejściu instytucji finansowych, w tym banków, do finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw jest coraz częściej Komisja Europejska. Ostatnia propozycja uruchomienia programu JEREMIE (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises) to wspólny projekt Komisji Europejskiej, Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI) oraz Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego, którego celem ma być poprawa dostępności kapitału dla firm mikro, małych i średnich. We wszystkich krajach Unii Europejskiej, w których program będzie realizowany, zostanie wybrana instytucja odpowiedzialna za zarządzanie funduszami programu. Środki będą pochodziły z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i funduszy krajowych. Będą one następnie przekazywane na zasadzie konkursu instytucjom finansowym takim jak banki, fundusze venture capital, fundusze pożyczkowe czy poręczeniowe, które następnie będą oferować firmom z grupy MSP kredyty, pożyczki, poręczenia lub kapitał po cenach konkurencyjnych do cen rynkowych.

Fundusze programu JEREMIE mają być przeznaczone głównie na wprowadzanie innowacji, transfer technologii i rozwój nowopowstających firm. Ze względu na to, że środki te mają charakter zwrotny, będą mogły być wykorzystywane do 2015 roku. EBI w porozumieniu z polskim Ministerstwem Rozwoju Regionalnego przygotowuje uruchomienie tej inicjatywy w Polsce w 2007 roku. Program ten z pewnością przyczyni się do poprawy dostępności

najbardziej innowacyjnych i działających w oparciu o nowoczesne technologie firm do zewnętrznego finansowania.

Środki bezzwrotne Unii Europejskiej przeznaczone na bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw w latach 2007 – 2013 będą skierowane głównie do najbardziej innowacyjnych firm, działających na pograniczu biznesu i sfery badawczo-rozwojowej. Jako główny cel przygotowywanego przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego Programu Operacyjnego Konkurencyjna Gospodarka określono wzmocnienie roli przedsiębiorstw w procesie budowy gospodarki opartej na wiedzy.

Polskie banki aktywnie włączyły się w prace nad przygotowaniem Programów Operacyjnych dla przyszłej perspektywy finansowej 2007-2013 ze względu na dotychczasową rolę, jaką odegrały w realizacji Sektorowego Programu Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, a szczególnie Działania 2.3, przy którym ściśle współpracowały z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości. Wnioski wyciągnięte z udziału banków w tym projekcie oraz uwagi przedsiębiorców – klientów banków dotyczące problemów w aplikowaniu o dotacje ze wspomnianego działania, są nie do zlekceważenia w przyszłym okresie finansowania. Dlatego Związek Banków Polskich, a szczególnie działająca przy nim grupa robocza zajmująca się funduszami strukturalnymi opiniowała projekty przyszłych programów

i na bieżąco przekazuje swoje pomysły do Ministerstwa Rozwoju Regionalnego. Ministerstwo ocenia rolę i doświadczenia banków w zakresie realizacji programów UE jako pozytywne. Dlatego też banki zostały poproszone o większy udział w przygotowaniu i wdrażaniu programów unijnych w latach 2007-2013. Oprócz typowej oferty kredytowej czy udzielania gwarancji bankowych dla potencjalnych beneficjentów pomocy unijnej, banki mają zaangażować się w proces programowania, począwszy od opiniowania dokumentów strategicznych, a kończąc na pomocy w przygotowywaniu dokumentacji aplikacyjnej. Najistotniejszą rolę, jaką Ministerstwo Rozwoju Regionalnego chce powierzyć bankom, jest rola instytucji wdrażającej w wybranych działaniach adresowanych do przedsiębiorstw.

Program dla MSP w Banku BISE

Bank BISE, wychodząc naprzeciw potrzebom przedsiębiorstw, przygotował specjalny „Program dla MSP” dedykowany małym i średnim przedsiębiorstwom oraz mikroprzedsiębiorstwom, którego celem jest wspieranie inicjatyw nastawionych na rozwój.

„Program dla MSP” jest propozycją kompleksowej obsługi połączonej z doradztwem w zakresie możliwości pozyskania kapitału. Przygotowaliśmy atrakcyjną ofertę kredytową, dającą możliwość zgromadzenia środków niezbędnych do zrealizowania inwestycji, również takiej, która jest objęta dotacją UE. Proponujemy alternatywne formy finansowania inwestycji przez odpowiednio dobrany pakiet produktów finansowych, który pozwoli przedsiębiorcy na pełną realizację planów.

Doradcy BISE wspierani przez partnerskie firmy consultingowe służą pomocą w codziennych kontaktach klienta z bankiem. Poprowadzą projekt inwestycyjny przez wszystkie zawilości formalne - od pomysłu do realizacji.

Tak oto banki, obok tradycyjnych funkcji kredytowania rozwoju przedsiębiorstw MSP, miałyby stać się instytucją, która będzie pośredniczyć w przyznawaniu im dotacji. Zapowiadane uproszczenie procedur aplikacyjnych i dokumentacji, a także postulat ujednoczenia wniosku aplikacyjnego i wniosku kredytowego, który standardowo przedsiębiorcy składają w banku, może zwiększyć liczbę wniosków poprawnych pod względem formalnym i techniczno-ekonomicznym. Wieloletnie, często pozytywne relacje między przedsiębiorcą a jego doradcą w banku sprawiają że procedura aplikacyjna może przestać być barierą psychologiczną. Bank, znając swojego klienta, będzie w stanie najlepiej doradzić w wyborze projektu, co zwiększy szanse na pozytywne rozpatrzenie aplikacji.

Dzięki przystąpieniu do Programu dla MSP przedsiębiorcy uzyskują:

- bezpłatny dostęp do bazy zawierającej informacje o funduszach unijnych, innych środkach preferencyjnych i programach pomocowych,
- promocyjne ceny na wybrane grupy produktów BISE,
- bezpłatny udział w szkoleniu dotyczącym zagadnień finansowych w biznesie.

Aby przystąpić do Programu dla MSP wystarczy: złożyć wypełnioną deklarację przystąpienia do Programu dla MSP w najbliższej placówce (wzór deklaracji w załączeniu) oraz założyć w Banku BISE rachunek bieżący.

Potwierdzeniem uczestnictwa w Programie dla MSP jest otrzymanie karty identyfikacyjnej, umożliwiającej dostęp do bazy danych o funduszach oraz podrecznika: „Przewodnik po Programie dla MSP”.

Szczegółowe informacje o ofercie Banku, w tym o Programie dla MSP są dostępne:

w Oddziałach Banku BISE lub na stronie internetowej: www.bise.pl,
lub u opiekuna Programu MSP tel. 022 860 11 65, 022 860 11 68, e-mail: program_msp@bise.pl

2

Wpływ czynników makro na sytuację MSP w Polsce

Małe i średnie przedsiębiorstwa są kluczowym elementem rozwiniętych gospodarek wolnorynkowych. W całej Unii Europejskiej, podobnie jak w Polsce, MSP stanowią 99 proc. ogółu firm. W naszym kraju 2/3 osób pracujących znajduje zatrudnienie w MSP. Nie ulega wątpliwości, że sektor MSP stanowi szansę dla polskiej gospodarki, a dalszy szybki rozwój kraju jest zarówno warunkiem jak i pochodną dobrej koniunktury dla MSP.

Obecną sytuację gospodarczą Polski, stanowiącą zapis szans i zagrożeń dla małych i średnich przedsiębiorstw, można przybliżyć za pomocą następujących 10 charakterystyk:

Przyspieszenie wzrostu gospodarczego do 4,2 proc. w IV kw. 2005 r.

W całym 2005 r. wzrost PKB wyniósł jednak tylko 3,5 proc., czyli znacznie mniej niż oczekiwał rynek i społeczeństwo. Jego dynamika wygląda mizernie w porównaniu z notowaną u naszych najbliższych sąsiadów: w Czechach ok. 5 proc., na Litwie 7,3 proc., a na Słowacji nawet 7,5 proc. Mimo to wzrost PKB (być może o 5 proc. w 2006 r., jak przewiduje premier Marcinkiewicz) stanowi niewątpliwą szansę dla polskich przedsiębiorców na rozwój działalności.

Bezrobocie nadal najwyższe w Zjednoczonej Europie – w styczniu 2006 r. 18 proc.

Bardzo wysokie bezrobocie jest dla MSP zjawiskiem ambiwalentnym. Z jednej strony oznacza bogate źródło kapitału ludzkiego, które powinno zapewniać dopływ pracowników o dobrych kwalifikacjach. Z drugiej strony – tak duże niewykorzystanie krajowej siły roboczej prowadzi do dramatycznie niskiego popytu krajowego. To powoduje, że polski rynek zbytu dla wielu produktów jest znikomy, wobec czego ekonomiczny sens rozwijania produkcji jest ograniczony.

Po półtoraprocentowym spadku w zeszłym roku prognozuje się dalsze podobne spadki bezrobocia w najbliższych latach, co ma być głównie wynikiem rozwoju sektora MSP. Polscy przedsiębiorcy zwiększając zatrudnienie będą tym samym napędzać się, zapewniając im dalszy rozwój.

Inflacja poniżej celu inflacyjnego NBP – 0,7 proc. (2,5 +/- 1 proc.).

Niska inflacja jest zjawiskiem niewątpliwie pozytywnym. Przedsiębiorcom pozwala planować przyszłe inwestycje bez obaw, że wynik ich działań zostanie wypaczony przez spadek wartości złotego. Jednakże, na rynku mówi się o zagrożeniu deflacją, które nie jest tak odległe, jak może się wydawać. Możliwe dalsze spadki cen paliw i surowców, będące pogłębioną korektą wzrostów z ostatnich lat, a także zagrożenie ptasią grypą – to główne czynniki, mogące odpowiadać za powstanie zjawiska ujemnej dynamiki cen. Deflacja powoduje, że zanika potrzeba inwestowania, gdyż pieniądź sam w sobie przynosi zyski. Tym samym deflacja wytwarza silny bodziec hamujący tempo rozwoju gospodarczego. Wielu ekonomistów zgadza się, że dla gospodarki najbardziej pozytywna jest inflacja na poziomie ok. 2 proc. w skali roku.

Wysokie realne stopy procentowe

Pomimo niskiej dynamiki wzrostów cen w Polsce wciąż obserwujemy wysokie nominalne stopy procentowe. Rada Polityki Pieniężnej podchodzi niezwykle zachowawczo do ich redukcji, obawiając się nagłego wzrostu presji inflacyjnej w przyszłości. Tymczasem realne stopy procentowe w Polsce wynoszą ponad 3 proc., podczas gdy w USA niewiele ponad 1 proc., a w strefie euro są bliskie zera. Wysokie realne stopy procentowe oznaczają dla MSP wysoki koszt pozyskiwania kapitałów na rynku. Wpływają też na aprecjację złotego, tym samym niwelując zyskowność eksportu.

Duże potrzeby budżetu

Duży dług publiczny polskiego rządu, napędzany wciąż wysokim deficytem budżetowym, jest jednym z głównych powodów, dla których Polska musi utrzymywać dość wysokie stopy procentowe. Deficyt finansowany jest przez sprzedaż papierów skarbowych, które pozwalają bankom lokować wolne środki, redukując ich skłonność do udzielania kredytów inwestycyjnych. Poza tym, wysoki dług publiczny stanowi barierę dla znacznego obniżenia obciążeń podatkowych.

Powoli wzrastający popyt krajowy (5 proc.)

W IV kw. 2005 r. według danych GUS popyt krajowy wykazał znaczny wzrost w skali roku. To może stanowić znak ożywienia, a tym samym zwiastować okres, w którym polskim przedsiębiorcom będzie się coraz bardziej opłacało zwiększać produkcję na rynek krajowy.

Dynamiczny wzrost inwestycji (9,8 proc.)

Wysoki przyrost inwestycji w IV kw. 2005 r. stanowi trwałą podstawę dla wzrostu PKB. Jeśli podobne tempo utrzyma się w kolejnych kwartałach, polska gospodarka może znacznie przyspieszyć i to bez względu na siłę złotego.

Silny wzrost eksportu jako siła napędowa wzrostu PKB

Eksport był kołem napędowym polskiego PKB w 2005 r. Silny złoty oznacza jednak osłabienie relatywnej konkurencyjności polskich produktów na rynku międzynarodowym i odbija się na spadku dynamiki eksportu. Eksporterzy wciąż mają jednak doskonałe możliwości konkurencyjności na Wspólnym Rynku, chociażby z uwagi na obserwowany w kraju wzrost wydajności pracy.

Napływ kapitału z funduszy strukturalnych UE

Dotacje z europejskich funduszy strukturalnych stanowią ogromną szansę rozwojową dla Polski, a szczególnie dla sektora MSP. Stanowiąc źródło dostępu do kapitału inwestycyjnego, w tym także inwestycji w kapitał ludzki, mogą zapewnić długofalowe przyspieszenie tempa rozwoju polskiej gospodarki.

Silny złoty w 2006 r.

Wysoki kurs złotego w relacji do walut obcych jest wynikiem wszystkich wyżej opisanych czynników. W sytuacji, gdy przedstawiciele rządu mówią, iż na koniec roku możemy zobaczyć kursy złotego na poziomie nawet 3,50 względem euro i 2,90 względem dolara, do silnego złotego trzeba się będzie przyzwyczaić.

Na sytuację gospodarczą Polski wpływ ma szereg czynników zewnętrznych, wśród których wyróżnić trzeba następujące o szczególnym znaczeniu:

Marazm gospodarczy w UE,
Wzrost oprocentowania w USA,
Wysokie ceny surowców energetycznych
(ropa naftowa i gaz).

UE wciąż rozwija się w ograniczonym tempie. Ponieważ 80 proc. polskiego eksportu kieruje się na ten rynek, kłopoty krajów Unii stają się kłopotami polskich przedsiębiorców, którzy notują niższą od możliwej do osiągnięcia dynamikę wymiany handlowej z krajami Wspólnoty. Tymczasem dużo szybciej rozwija się gospodarka Stanów Zjednoczonych, a tempo wzrostu nie zostało zdławione przez trwającą od wielu kwartałów kampanię podwyżek stóp procentowych. Obecnie znaczna część światowych kapitałów inwestowanych na krótki termin lokowana jest w USA.

Obserwowana w skali globu nadpłynność powoduje dopływ środków do funduszy hedgingowych, których działalność na rynku towarowym i rynku energii w opinii wielu analityków powoduje wzrost cen paliw. Wzrosty cen paliw także przez niepokojące polityczne, związane z Bliskim Wschodem, czyli rejonem, gdzie wydobywana jest większość światowej ropy. W Polsce możemy obserwować znaczny wzrost cen gazu na skutek zaostżenia polityki przez naszych rosyjskich partnerów. Wszystko to powoduje, że koszty prowadzenia działalności gospodarczej stają się coraz wyższe.

Nowy polski rząd podczas swojego urzędowania będzie musiał w pierwszej kolejności zająć się wymienionymi niżej zagadnieniami, kluczowymi dla gospodarki.

Są to:

- restrukturyzacja finansów państwa, pozwalająca na redukcję deficytu budżetowego;
- uproszczenie systemu podatkowego i zmniejszenie obciążeń, które znacznie ułatwiłyby prowadzenie działalności MSP;
- uproszczenie systemu prawnego, regulującego prowadzenie działalności gospodarczej, które obecnie jest jedną z głównych barier dla przedsiębiorczości w Polsce i powoduje, że znaczna jej część znajduje zastosowanie w ramach tzw. „szarej strefy”, szkodząc budżetowi i wypacząc konkurencję rynkową;
- walka z korupcją;
- walka z bezrobociem;
- zakończenie prywatyzacji, pozwalające na uzdrowienie konkurencji w tych sektorach gospodarki, w których jeszcze się to nie dokonało;
- określenie roli NBP w gospodarce, która może zostać zmieniona tak, by obowiązkiem banku centralnego była dbałość o rozwój gospodarczy kraju;
- wprowadzenie euro, będące ogromną szansą dla polskich przedsiębiorców chcących konkurować na rynku europejskim.

Można wyróżnić dwa postulowane podejścia do problemu wprowadzenia euro:

- przyjęcie wspólnej waluty w terminie możliwie najwcześniejszym;
- odłożenie wprowadzenia euro na nieokreślony moment w przyszłości, w którym Polska będzie dobrze przygotowana do spełnienia kryteriów konwergencji, zapisanych w Traktacie z Maastricht.

Pierwszy scenariusz wiązałby się z szybkimi korzyściami dla polskich przedsiębiorców, których działalność na rynku europejskim uwolniona zostałaby od obciążeń kosztów transakcyjnych, ryzyka walutowego i ogólnie pojętego „jarzma egzotyczności”. Do jego wad należą wysokie koszty społeczne szybkiego wprowadzenia niezbędnych reform, ograniczających deficyt budżetowy. W przypadku, gdyby politycy ulegli presji społecznej i zaniechali dostatecznie głębokich cięć w budżecie, moglibyśmy zobaczyć katastrofalne w skutkach kłopoty polskiej waluty. Natomiast nagłe głębokie cięcia w wydatkach budżetowych mogłyby spowodować szokowy spadek popytu wewnę-

trznego, skutkujący recesją gospodarczą.

Drugi ze scenariuszy pozwala uniknąć wad pierwszego, w zamian jednak przesuwając akcesję euro w daleką przyszłość. Polska, która jako ostatnia z nowych krajów UE nie określiła jeszcze daty przyjęcia wspólnej waluty, może przez to być postrzegana coraz bardziej jako kraj „egzotyczny”. W sytuacji, gdy złoty pozostanie jedyną narodową walutą w regionie zagranicznymi kontrahentami mogą przenieść swoje interesy z Polski do Czech czy choćby na Litwę. Mimo to obecnie mówi się, że najbardziej prawdopodobnym momentem przyjęcia euro jest 2013 r., na który przypadają wybory parlamentarne, po których politycy nie będą obawiać się negatywnych skutków spadku poparcia społecznego związanego chociażby z szokowym jednorazowym wzrostem cen.

Wygląda więc na to, że przynajmniej do 2013 r. polscy przedsiębiorcy prowadzący działalność na rynkach zagranicznych będą skazani na zmaganie się z ryzykiem walutowym. Nie oznacza to jednak wyroku dla wyników finansowych ich działalności, o czym pragnie przekonać WGI Dom Maklerski.

Najważniejszymi produktami w ofercie WGI są bowiem programy inwestycyjne i doradztwo walutowe.

Usługa doradztwa walutowego adresowana jest do przedsiębiorstw, które prowadząc działalność na rynkach zagranicznych i narażone są na ryzyko kursowe. Terminem ryzyka kursowego na jaki narażona jest firma, określa się zmiany wartości aktywów (np. posiadanej przez niego gotówki lub należności z tytułu eksportu) lub pasywów (np. zobowiązań z tytułu zaciągniętych kredytów lub z tych z tytułu importu), które spowodowane zostały w wyniku zmiany kursu walutowego. Ryzyko walutowe oznacza możliwość poniesienia realnych strat finansowych w wyniku zmian kursów wymiany.

Jednak przed ryzykiem walutowym można się zabezpieczyć. Współpraca pomiędzy firmą a WGI Domem Maklerskim może opierać się na następujących rozwiązaniach:

Doradztwo Standard - Ideą współpracy jest sprawowanie przez WGI Dom Maklerski funkcji niezależnego konsultanta, który w obszarze zarządzania ryzykiem walutowym pomaga firmie podjąć i umotywić właściwe decyzje w odpowiednim czasie, dostarczając wyczerpujących informacji o rynku i pomagając w efektywnych kontaktach z bankami.

Doradztwo Premium, w którym WGI DM podejmuje się – poza świadczeniem usług zawartych

w wariantcie standardowym – zbudowania kompleksowej strategii zabezpieczającej, będzie prowadzić monitoring zawartych pozycji zabezpieczających oraz na życzenie Klienta wykona analizy specjalne dowolnego rynku.

Outsourcing - Istotą tego modelu jest sprawowanie przez WGI Dom Maklerski funkcji zewnętrznego działu w firmie Klienta. WGI otrzymuje pełnomocnictwo do zawierania transakcji zabezpieczających w imieniu Klienta i działa na bazie ustalonego z Klientem harmonogramu.

Szczegółowe informacje o ofercie WGI Domu Maklerskiego SA dostępne są:

na stronie internetowej: www.wgi.pl
oraz w siedzibie WGI Domu Maklerskiego SA
tel. 022 528 31 00, fax 0 22 528 31 05
e-mail: info@wgi.pl

3

Alternatywne sposoby finansowania inwestycji - emisje bonów i obligacji korporacyjnych

Odpowiedzią na poszukiwanie przez przedsiębiorców z grupy MSP nowych form finansowania coraz częściej stają się **krótkoterminowe (bony korporacyjne) lub średnioterminowe (obligacje korporacyjne) papiery dłużne**.

Papiery dłużne (PD) stanowią alternatywę dla innych sposobów pozyskiwania środków, takich jak zaciągnięcie kredytu, pożyczka. Konstrukcja tego instrumentu finansowego pozwala na elastyczne pozyskiwanie kapitału obrotowego. Program emisji PD, warunki i termin realizacji programu oraz maksymalna kwota zadłużenia w trakcie realizacji programu ustalane są wspólnie przez podmiot zainteresowany i BIŚE S.A., który pełni funkcję Agenta Emisji – zajmuje się obsługą poszczególnych programów emisji, poszukiwaniem Inwestorów, prowadzi rozliczenia pomiędzy Emitentem a Inwestorami. Wszelkie ustalenia zawarte są w Umowie Emisji Obligacji lub Bonów Korporacyjnych.

Przeznaczenie:

- pozyskanie kapitału na priorytetowe cele inwestycyjne,
- finansowanie wydatków bieżących,
- restrukturyzacja zadłużenia.

Dlaczego warto korzystać ze środków pochodzących z emisji obligacji, bonów korporacyjnych?

Emisja obligacji bonów korporacyjnych jest alternatywą pozyskiwania środków krótko i długo terminowych w stosunku do kredytów w rachunku bieżącym i inwestycyjnych polegająca na pozyskaniu środków od inwestorów zewnętrznych a nie ze środków banku :

Relatywnie niższy koszt pozyskania kapitału w porównaniu z innymi źródłami finansowania (w tym w szczególności z kredytem bankowym). W wyniku przeniesienia ryzyka niewykupienia obligacji/bonów na Inwestorów (nabywców obliga-

cji, bonów) bank akceptuje niższe marże w porównaniu z kredytem.

W przypadku nabycia obligacji, bonów przez bank w ramach gwarancji uplasowania bank sprzedaje je na rynku wtórnych gdzie uzyskuje dodatkowe zyski, dzięki czemu może obniżyć marże w stosunku do kredytów.

Emisja obligacji, bonów pozwala na dużą elastyczność wykorzystania środków:

W przypadku bonów cel emisji nie musi być podany

W przypadku obligacji wymóg określenia celu narzuca Ustawa o Obligacjach ale nie precyzuje jak dokładnie cel ten musi być opisany, co daje o wiele większą elastyczność niż kredyt. Można podać kilka ogólnych celów bez podawania konkretnych wartości na każdy z nich, co pozwala na większą swobodę dysponowania pozyskanymi środkami poprzez emisje.

Emisja obligacji, bonów pozwala na dużą elastyczność pozyskania środków:

Długość programu emisji zależy od preferencji Emitenta i zależy od jego celów inwestycyjnych. Możliwa jest karencja w spłacie kapitału do 2 lat co dodatkowo podnosi atrakcyjność emisji.

Duża szybkość uruchomienia środków (2 dni od zgłoszenia zapotrzebowania) oraz możliwość dopasowania terminów wykupu danej emisji do indywidualnych potrzeb emitenta pozwala na ograniczenie ponoszenia kosztów finansowania działalności do minimum.

Poprzez tzw. „rolowanie” czyli wykup danej emisji wpływami z następnej emisji Emitent uzyskuje średnioterminowe źródło finansowania po koszcie finansowania krótkoterminowego.

Dopasowanie stopy bazowej WIBOR do rzeczywistego wykorzystania środków np. przy emisji 3-miesięcznej lub kuponie wypłacanym co

3 miesiące WIBOR 3M, przy emisji 6-miesięcznej lub kuponie wypłacanym co 6 miesięcy WIBOR 6M itd.

Fakt ten pozwala ograniczyć ryzyko niekorzystnej zmiany stopy bazowej do minimum.

Emisja PD umożliwia zaistnienie Emitenta na rynku finansowym i w świadomości inwestorów, co zwiększa jego wiarygodność i ułatwia ewentualne późniejsze wprowadzenie akcji na giełdę. Emitent w kosztach emisji uzyskuje efekt marketingowy w postaci pojawiania się informacji o firmie jako Emitenta PD w prasie: dzienniku „Rzeczpospolita”, „Fitch Rating Polska” oraz poprzez promocje firmy wśród inwestorów banku poprzez memorandum informacyjne.

Rodzaje programów emisji Papierów Dłużnych (PD)

Program otwarty

W ramach Programu „otwartego” emisji PD Bank sprzedaje Bony Korporacyjne na zasadzie „Best effort basis” (przy dołożeniu najlepszych starań) w formie przetargu tzn. że kieruje ofertę zakupu papierów do Inwestorów (nie więcej niż 99-ciu –emisja niepubliczna).

Program z gwarancją uplasowania (underwriting)

Konstrukcja ta oznacza, iż nawet w przypadku braku inwestorów zainteresowanych nabywaniem Państwa papierów Bank nabywa je na własny portfel zapewniając Państwu stałe finansowanie. Pozwala to ograniczyć ryzyko finansowania w przypadku wystąpienia niewystarczającego popytu na daną transzę/emisję PD Emitenta, co uniemożliwia pozyskanie odpowiedniej ilości środków

Program z gwarancją wykupu

W Programie emisji skonstruowanym w oparciu o gwarancję wykupu, podmiot trzeci, np. spółka-matka, zobowiązuje się do wykupu wyemitowanych przez Emitenta PD, w przypadku nie wywiązania się w terminie przez Emitenta z całości lub części tego świadczenia na rzecz Inwestorów. W przypadku Programu z gwarancją wykupu, stronami umowy o przeprowadzenie Programu emisji KPD są: Emitent, Poręczyciel oraz Agent emisji.

Standing finansowy Emitenta jest postrzegany przez Inwestorów poprzez pryzmat standing’u finansowego Poręczyciela, co ma wpływ na rentowność papierów Emitenta na rynku.

Program „zamknięty”

W ramach Programu „zamkniętej” emisji PD poszczególne transze/emisje PD nabywane są przez Spółki wskazane przez Emitenta. Konstrukcja taka pozwala na osiągnięcie obopólnych korzyści dla Emitenta i Inwestorów.

Emitent poprzez emisję „zamkniętą” obligacji/bonów korporacyjnych pozyskuje środki na finansowanie swoich projektów bezpośrednio z rynku, co powoduje obniżenie kosztów pozyskanego kapitału. Inwestor nabywając bony korporacyjne na rynku pierwotnym otrzymuje rentowność większą niż w przypadku lokaty bankowej na podobny okres.

Program „wewnętrzny”

Program „wewnętrznej” emisji PD jest rozwiązaniem, pozwalającym na zorganizowanie finansowania pomiędzy podmiotami powiązаныmi kapitałowo. W jego ramach poszczególne transze/emisje PD emitowane przez wytypowane spółki nabywane są tylko przez Spółkę dominującą lub inną, wskazaną spółkę, należącą do grupy. Konstrukcja taka pozwala na zwiększenie efektywności zarządzania środkami pomiędzy spółkami powiązаныmi kapitałowo poprzez kierowanie strumieni wolnych środków finansowych do spółek zgłaszających na nie zapotrzebowanie. W odróżnieniu do pożyczki nie pobierany jest w tym przypadku podatek od czynności cywilno-prawnych w wysokości 2%.

Emisje zamknięte (wewnętrzne) są korzystne zarówno dla Emitenta jak i Inwestora.

Emitent, który potencjalnie mógłby mieć trudności z uzyskaniem korzystnego kredytu z uwagi na brak wymaganych przez Bank zabezpieczeń kredytu lub trudną w chwili obecnej sytuację finansową w Spółce, poprzez emisję zamkniętą uzyskuje finansowanie po niższym koszcie na bieżącą działalność lub nowe inwestycje, które poprawiają jego sytuację finansową.

Inwestor zaś kupując papiery korporacyjne otrzymuje wyższą rentowność niż na lokatach bankowych lub innych papierach skarbowych, dywersyfikując sobie przy tym portfel inwestycyjny,

jak również dopasowując sobie okres inwestycji do własnych potrzeb płynnościowych.

Jak zorganizować program emisji PD?

Organizacja Programu przeprowadzana jest na wniosek Emitenta, który następnie udostępni Bankowi informacje pozwalające na ocenę ryzyka

(czas ok. 2-3 tygodni) oraz opracowanie memorandum informacyjnego (czas jeden tydzień) .

W przypadku pozytywnej decyzji kredytowej sporządzana jest umowa programu emisji PD (czas jeden tydzień). Całkowity czas przygotowania programu od momentu inicjacji do podpisania Umowy wynosi ok. 1 miesiąca. Środki z pierwszej emisji mogą być dostępne w przeciągu 2 dni.

Szczegółowe informacje na temat finansowania poprzez emisję papierów dłużnych dostępne są:

na stronie internetowej: www.bise.pl
w Dziale Transakcji Finansowych Banku BISE S.A.
tel. 022 860 11 284, 022 860 12 79, 022 860 11 46
fax. 022 860 13 85

4

Poręczenia i gwarancje ze środków Funduszu Poręczeń Unijnych

Dzięki umowie o współpracy zawartej pomiędzy Bankiem Gospodarstwa Krajowego a Bankiem Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych S.A., przedsiębiorcy – klienci BISE, którzy ubiegają się o kredyt na realizację przedsięwzięć unijnych mogą uzyskać poręczenie lub gwarancję jego spłaty ze środków Funduszu Poręczeń Unijnych (FPU).

Dlaczego warto zabezpieczyć kredyt poręczeniem lub gwarancją ze środków Funduszu Poręczeń Unijnych?

Poręczenia lub gwarancje udzielane ze środków Funduszu Poręczeń Unijnych stanowią doskonałą alternatywę dla zabezpieczeń spłaty kredytu tradycyjnie przyjmowanych przez banki kredytujące, a główne korzyści dla klienta to:

Otwarcie drogi do kredytu bankowego na realizację przedsięwzięcia unijnego.

Firma wykazuje zdolność kredytową, ale nie posiada już wystarczających zabezpieczeń, ponieważ zostały one wykorzystane w realizacji innych przedsięwzięć. Wtedy jedynym optymalnym rozwiązaniem jest poręczenie lub gwarancja FPU.

Większa wiarygodność kredytowa podmiotu posiadającego zabezpieczenie FPU, co daje szansę przypisania do niższej grupy ryzyka, która determinuje wysokość oprocentowania kredytu bankowego.

Przyjazne i proste procedury. Formalności związane z uzyskaniem zabezpieczenia nie są skomplikowane ani czasochłonne dla klienta, ponieważ nie występuje konieczność bezpośredniego kontaktowania się z BGK – to bank kredytujący załatwia dalsze formalności z BGK po złożeniu wniosku o udzielenie poręczenia lub gwarancji.

Konkurencyjne opłaty prowizyjne – Opłaty zostały ustalone na konkurencyjnym poziomie w stosunku do innych form zabezpieczeń.

Jak zostać beneficjentem Funduszu?

Fundusz Poręczeń Unijnych został utworzony w Banku Gospodarstwa Krajowego na podstawie ustawy z dnia 16 kwietnia 2004 r. o FPU. Podstawowym celem powołania Funduszu jest zwiększenie dostępności kredytu na realizację projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej.

W związku z tym gwarancje i poręczenia spłaty kredytu mogą być udzielane jedynie w przypadku, gdy kredyt będzie przeznaczony na wkład własny lub nakłady, które następnie będą refinansowane ze środków Unii Europejskiej.

Procedura uzyskania poręczenia/gwarancji jest stosunkowo prosta, ponieważ kredytobiorcy nie muszą samodzielnie ubiegać się o poręczenie z FPU. W przypadku klientów BISE oraz innych banków komercyjnych, które podpisały stosowne umowy z BGK praktycznie wszystkie formalności załatwia oddział, który udziela kredytu.

W praktyce procedura ubiegania się o poręczenie wygląda następująco:

Krok I. Kredytobiorca zainteresowany realizacją projektu w oparciu o współfinansowanie ze środków UE występuje do banku kredytującego z wnioskiem o udzielenie kredytu pomostowego lub finansującego wkład własny.

Krok II. Bank kredytujący stwierdza, że projekt jest wart realizacji i razem z przedsiębiorcą podejmuje decyzję, że spłata kredytu zostanie zabezpieczona poręczeniem lub gwarancją FPU.

Krok III. Bank kredytujący występuje do BGK z wnioskiem o udzielenie poręczenia kredytu wraz z:

- kopią umowy kredytu lub promesy warunkującej uruchomienie kredytu od uzyskania gwarancji lub poręczenia BGK,
- dokumentami, które zostały złożone wraz z wnioskiem o udzielenie kredytu i które były podstawą do podjęcia decyzji kredytowej.

Krok IV. BGK podejmuje decyzję na podstawie dokumentacji przekazanej przez bank kredytujący, a klient uiszcza opłatę prowizyjną.

Pojedyncza gwarancja lub poręczenie FPU może obejmować maksymalnie: 80% kwoty kredytu (bez odsetek i innych kosztów związanych z udzieleniem kredytu) – w przypadku nakładów refinansowanych ze środków UE 60% kwoty kredytu (bez odsetek i innych kosztów związanych z udzieleniem kredytu) – w przypadku finansowania wkładu własnego

Maksymalna kwota gwarancji lub poręczenia nie może przekroczyć równowartości w złotych 5 mln euro, przeliczonej wg. kursu średniego NBP na ostatni dzień roku poprzedzającego rok udzielenia lub gwarancji. W 2006 r. jest to kwota 19,299 mln zł.

Poręczenia i gwarancje są terminowe udzielane na okres zgodny z okresem trwania kredytu, wydłużony o trzy miesiące.

Podstawowym zabezpieczeniem gwarancji lub poręczenia jest weksel własny in blanco z klauzulą „bez protestu”.

Dla firm realizujących projekty na mniejsze kwoty szczególnie korzystna jest oferta w ramach tzw. trybu portfelowego. W trybie portfelowym jednostkowe poręczenia są udzielane do kwoty 100 tys. euro (tj. 385,98 tys. zł w bieżącym roku).

Poręczenia w trybie portfelowym są niezwykle wygodną i szybką formą uzyskania zabezpieczenia spłaty kredytu, ponieważ decyzję o objęciu kredytu poręczeniem podejmuje bank kredytujący wraz z decyzją kredytową, a klient nawet nie musi składać odrębnego wniosku.

Obecnie poręczenia w trybie portfelowym dostępne są dla klientów 7 banków kredytujących, w tym również dla BISE S.A.

Opłata prowizyjna z tytułu udzielenia poręczenia wynosi:

0,50 proc.	wartości poręczenia, jeżeli zostało ona udzielone na okres do roku
0,75 proc.	w przypadku 1-2 lat
1,00 proc.	dla poręczeń 2-3 –letnich
1,25 proc.	dla poręczeń 3-5 letnich
1,50 proc.	dla poręczeń dłuższych niż pięcioletnie.

Prowizja z tytułu wystawienia gwarancji jest naliczana od kwoty objętej gwarancją i kształtuje się na poziomie:

1,00%	jeżeli gwarancja została udzielona na okres do 1 roku
1,25%	jeżeli gwarancja została udzielona na okres dłuższy niż 1 rok, lecz nie dłuższy niż 2 lata
1,50%	jeżeli gwarancja została udzielona na okres dłuższy niż 2 lata, lecz nie dłuższy niż 3 lata
1,75%	jeżeli gwarancja została udzielona na okres dłuższy niż 3 lata, lecz nie dłuższy niż 5 lat,
2,00%	jeżeli gwarancja została udzielona na okres dłuższy niż 5 lat.

Promesa udzielenia poręczenia/gwarancji

Od niedawno klienci mają możliwość skorzystania z **promesy** udzielania przez BGK gwarancji/poręczenia spłaty kredytów przeznaczonych na realizację przedsięwzięć współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej. Jest to szczególnie ważne dla tych podmiotów, które nie wybrały jeszcze banku, w którym zaciągną kredyt lub bank, w którym otrzymały kredytowanie nie podpisał umowy z BGK.

Droga uzyskania promesy jest prosta, a procedura wygląda następująco:

Klient występuje osobiście do oddziału BGK (a nie za pośrednictwem banku kredytującego) i składa wniosek (wg wzoru ustalonego przez BGK) o wydanie promesy udzielenia poręczenia z kompletem załączników. BGK wydaje promesę po dokonaniu analizy formalnoprawnej i ekonomiczno-finansowej wniosku i stwierdzeniu zdolności kredytowej do spłaty kredytu.

5

Pożyczki dla mikro i małych przedsiębiorców - wsparcie Funduszy Pożyczkowych w Polsce

Wniosek o wydanie promesy jest rozpatrywany w terminie do 15 dni roboczych od daty jego złożenia w Oddziale BGK.

W przypadku FPU za wydanie promesy BGK nie pobiera opłaty prowizyjnej. W przypadku KFPK pobierana jest opłata w wysokości 0,5% od przyrzeczonej kwoty poręczenia, jednak nie wyższa niż 5 tys. zł. Opłata z tytułu wydania zapewnienia udzielenia poręczenia zmniejsza wysokość opłaty prowizyjnej z tytułu udzielenia poręczenia.

Po przedłożeniu przez kredytobiorcę umowy kredytu i po spełnieniu wymagań określonych w promesie BGK udziela poręczenia.

Prowadzone obecnie zmiany nad nowelizacją ustawy o FPU, rozszerzą wkrótce ofertę o:

- udzielanie poręczeń do 80% kwoty kredytu bez względu na jego przeznaczenie (tj. wkład własny lub nakłady podlegające refinansowaniu ze środków UE)
- nowe instrumenty finansowe – gwarancję realizacji przedsięwzięcia, regwarancję

Szczegółowe informacje na temat oferty Funduszu Poręczeń Unijnych, Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych, wykaz banków współpracujących z BGK oraz wykaz funduszy poręczeniowych z udziałem kapitałowym BGK dostępne są:

na stronach internetowych www.bgk.com
u pracowników infolinii 0-801 66 76 55

w Departamencie Funduszy Poręczeń i Gwarancji Banku Gospodarstwa Krajowego tel. 0-22 52-29-630,
e-mail: dfpg@bgk.com.pl

Wg stanu prawnego na 1.03.2006 r.

- udzielanie portfela gwarancji dobrego wykonania kontraktów
- podwyższenie kwoty jednostkowego poręczenia/gwarancji w ramach portfela do 250 tys. euro,
- udzielanie poręczenia na każdym etapie realizacji i finansowania przedsięwzięcia (za wyjątkiem poręczeń w ramach trybu portfelowego)
- zabezpieczenie spłaty kredytów w ramach FPU na zasadach KFPK w przypadku braku dofinansowania ze środków UE.

W przypadku, gdy podmiot gospodarczy nie uzyskał dotacji na realizację inwestycji, a klient jest zdecydowany na jego realizację, istnieje możliwość uzyskania poręczenia ze środków **Krajowego Funduszu Poręczeń Krajowego (KFPK)**, którym również zarządza Bank Gospodarstwa Krajowego.

BGK rekomenduje również poręczenia udzielane przez regionalne i lokalne fundusze poręczeniowe, w których jest udziałowcem.

Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych

Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych (PSFP) zostało założone w 2002 roku przez reprezentantów funduszy pożyczkowych z całego kraju, które w ramach swojej działalności udzielają wsparcia finansowego w formie pożyczek dla mikro, małych i średnich przedsiębiorców. Instytucje te funkcjonują w formie stowarzyszeń, fundacji lub spółek kapitałowych, przede wszystkim o charakterze non-profit. Celem Stowarzyszenia jest tworzenie i rozwój silnego i niezależnego systemu funduszy pożyczkowych w Polsce, umożliwiającego efektywne finansowanie startu i rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. PSFP jest jedyną ogólnopolską, organizacją skupiającą najważniejsze fundusze pożyczkowe działające na rzecz rozwoju sektora MSP. Stowarzyszenie jest autorem miarodajnych i cyklicznych (półrocznych) opracowań – „Raportów na temat Funduszy Pożyczkowych w Polsce wspierających mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa”. Dla przedsiębiorców Raporty PSFP stanowią źródło użytecznych informacji zawierających, m.in.: nazwy instytucji prowadzących fundusze pożyczkowe, pełne dane teleadresowe funduszu, obszar działania, wielkości kapitałów przeznaczonych na pożyczki, okres funkcjonowania funduszu na rynku. Raporty PSFP dedykowane są również instytucjom rządowym, samorządom regionalnym i lokalnym, funduszom poręczeniowym oraz instytucjom otoczenia biznesu w celu wskazania znaczącego potencjału funduszy pożyczkowych mogących efektywnie wspierać rozwój regionalnych i lokalnych przedsiębiorców. Raporty PSFP dostępne są w wersji elektronicznej na stronie internetowej Stowarzyszenia: www.psf.org.pl

Sieć Funduszy Pożyczkowych

Fundusze Pożyczkowe to instytucje, które znajdują się blisko przedsiębiorców. Swoim działaniem obejmują

głównie gminy, powiaty lub województwo, ale również teren całego kraju.

Lokalne fundusze pożyczkowe zaczęły powstawać w Polsce w pierwszej połowie lat 90-tych. Większość z nich działała samodzielnie, a zakresem oddziaływania nie wykraczała poza obszar lokalnej przedsiębiorczości. W miarę upływu czasu, dojrzewania rynku, zdobywania nowych doświadczeń, zaczęły powstawać fundusze pożyczkowe o bardziej złożonej strukturze, obejmujące większy obszar: powiat, województwo i nawet cały kraj. Pierwszy fundusz powstał 27 lat temu, a okres, w którym utworzono najwięcej funduszy przypada na lata 1996 – 1998.

Sieć funduszy pożyczkowych nie jest równomiernie rozmieszczona w poszczególnych województwach. Najwięcej instytucji prowadzących fundusze pożyczkowych funkcjonuje w województwach warmińsko-mazurskim i śląskim (po 9) oraz mazowieckim (8), a najmniej w województwach świętokrzyskim, opolskim, lubelskim (po 2 instytucje). Szczególnie dużym zagęszczeniem charakteryzuje się obszar Polski centralnej, a stosunkowo małym - obszar Polski wschodniej.

Obecnie sieć stawia do dyspozycji przedsiębiorców 81 funduszy pożyczkowych, z czego: 52 to fundusze regionalne, 29 – lokalne, a 5 funduszy swoim działaniem obejmuje cały kraj.

Oferta Funduszy Pożyczkowych – korzyści dla przedsiębiorców

Pożyczki dla mikro, małych i średnich przedsiębiorców

Z analizy doświadczeń funduszy pożyczkowych w Polsce wynika, że mikro, mali i średni przedsiębiorcy cały czas napotykać na bariery w dostępie do odpowiednich form finansowania swojej działalności. Każdy fundusz posiada autonomię w kształ-

towaniu swojej oferty. Jednakże, ze względu na wspólną misję i specyfikę działania funduszy można wyróżnić jednakowe, ogólne parametry oferty funduszy.

Doświadczenia przedsiębiorców korzystających z oferty funduszy wskazują, że każdy wniosek o pożyczkę traktowany jest indywidualnie. Duże znaczenie ma ocena racjonalności celu finansowania. Z reguły, fundusze nie stosują zamkniętej listy kryteriów, które trzeba spełnić, żeby wnioskować o pożyczkę. Naturalną cechą systemu funduszy pożyczkowych jest elastyczność, tj. dostosowane do różnych potrzeb, możliwości i sytuacji, w jakich może znajdować się przedsiębiorca.

Oferta funduszy przeznaczona jest przede wszystkim dla przedsiębiorców, którzy nie mogą skorzystać z tradycyjnego finansowania bankowego, np. ze względu na:

- krótki okres funkcjonowania - brak historii kredytowej firmy (we wstępnej fazie rozwoju),
- brak pełnych, wymaganych zabezpieczeń kredytu,
- niewystarczający udział własny w przedsięwzięciu,
- wyłączenia branżowe i podmiotowe,
- skomplikowane procedury,
- brak akceptacji większego poziomu ryzyka.

W większości funduszy, pożyczki udzielane są zarówno na cele inwestycyjne (zakup maszyn i urządzeń, nieruchomości, remonty i modernizacje itp.), jak i środki obrotowe (zakup materiałów do produkcji, towarów itp.). Nie ma szczególnych wyłączeń branżowych, co oznacza, że o pożyczkę mogą ubiegać się przedsiębiorcy o różnym profilu działalności.

Maksymalna kwota pożyczki zależy od możliwości kapitałowych Funduszu Pożyczkowego i wynosi od kilku do kilkuset tysięcy złotych, z możliwością spłaty nawet w okresie do siedmiu lat. Standardowym elementem oferty jest możliwość karencji spłaty kapitału, w niektórych przypadkach nawet do 12 miesięcy. Harmonogram spłat pożyczki ustalany jest indywidualnie i uwzględnia specyfikę prowadzonej przez przedsiębiorcę działalności.

Zabezpieczenie spłaty pożyczki może stanowić m.in.: weksel in. blanco, poręczenie funduszu poręczeń kredytowych, poręczenie osób trzecich, przewłaszczenie, hipoteka. Uproszczona procedura oraz kompetencje decyzyj-

ne bezpośrednio na poziomie każdego z Funduszy Pożyczkowych gwarantują sprawną i szybką drogę rozpatrzenia wniosku o pożyczkę. Czas rozpatrzenia wniosku i wydania decyzji wynosi od kilku do kilkunastu dni.

Pożyczki dla mikro i małych przedsiębiorców

W wyniku dokapitalizowania w 2004 i 2005 roku 39 funduszy kwotą 346 mln zł w ramach środków strukturalnych Unii Europejskiej, Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, Poddziałanie 1.2.1 "Dokapitalizowanie funduszy mikropożyczkowych", w ofercie funduszy pożyczkowych znalazły się pożyczki udzielane tylko mikro i małym przedsiębiorcom, zgodnie z wytycznymi do ww. poddziałania o standardowych parametrach:

- maksymalna kwota pożyczki - 120 tys. zł,
- okres spłaty - do 5 lat,
- podstawą oprocentowania jest stopa referencyjna Komisji Europejskiej.

Szkolenia i doradztwo

Ideą działalności Funduszy Pożyczkowych jest również propagowanie przedsiębiorczości oraz aktywizacja i edukacja gospodarcza. Dlatego też, tym przedsiębiorcom, którzy z różnych względów nie spełniają kryteriów otrzymania pożyczki, np. z uwagi na brak zdolności do spłaty pożyczki (niewystarczający dochód) lub ze względu na zaległości podatkowe, fundusze oferują doradztwo oraz szkolenia w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej. Działania te mają za zadanie wyzwolić potencjał firmy, tak aby w przyszłości móc z nią współpracować i służyć wsparciem finansowym w formie pożyczek.

Perspektywy rozwoju Funduszy Pożyczkowych – stabilny system finansowania przedsiębiorców

Budowany od kilku lat system funduszy pożyczkowych w Polsce stawia do dyspozycji przedsiębiorców coraz większe kapitały, swoje doświadczenie, przyjazne procedury, znajomość lokalnych uwarunkowań gospodarczych, indywidualne podejście oraz profesjonalną kadre. Wraz ze wzrostem liczby funduszy pożyczkowych systematycznie wzrastał ich kapitał pożyczkowy oraz liczba i wartość udzielonych pożyczek mikro,

małym i średnim przedsiębiorstwom. Na koniec czerwca 2005 roku fundusze pożyczkowe dysponowały kapitałem pożyczkowym w wysokości 468,4 mln zł, a od początku swojej działalności udzieliły prawie 104 tysiące pożyczek dla przedsiębiorców o łącznej wartości 1 mld 467,5 mln zł.

Fundusze pożyczkowe stanowią istotne wsparcie w procesie kreowania i utrzymywania miejsc pracy. Bezpośrednim efektem wsparcia finansowego mikro, małych i średnich przedsiębiorstw przez

fundusze pożyczkowe jest utworzenie ponad 38 tysięcy nowych miejsc pracy.

Możliwość skorzystania z atrakcyjnego wsparcia finansowego, rozwój firmy, wyjście z szarej strefy, budowa historii kredytowej, ochrona małego biznesu przed zamknięciem, rozwijanie umiejętności związanych z zarządzaniem firmą i jej finansami stanowią główne korzyści artykułowane przez pożyczkobiorców korzystających z oferty funduszy pożyczkowych.

Blizsze informacje nt. działalności poszczególnych funduszy pożyczkowych w Polsce przedsiębiorcy mogą uzyskać za pośrednictwem strony internetowej PSFP:

www.psf.org.pl

Stowarzyszenie zaprasza też do wyrażania swoich opinii nt. działalności funduszy:

e-mail: psfp@psfp.org.pl

**Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych,
Pl. Rodła 9, 70 – 419 Szczecin,
tel. 091 35 95 277**



BANK INICJATYW SPOŁECZNO-EKONOMICZNYCH SA

Konferencja pod patronatem Ministerstwa Gospodarki



Ministerstwo Gospodarki

Partnerzy konferencji:



Polskie Stowarzyszenie
Funduszy Pożyczkowych

Patroni medialni:

