



FUNDACJA EDUKACJI EKONOMICZNEJ
FOUNDATION FOR ECONOMIC EDUCATION

KRAJOWY SYSTEM PRZYGOTOWAŃ DO FUNDUSZY STRUKTURALNYCH
NATIONAL SYSTEM OF PREPARATIONS FOR STRUCTURAL FUNDS



Fundusze Rozwoju Regionalnego i Lokalnego

Regionalne fundusze inwestycyjne
Subregionalne fundusze poręczeń kredytowych
Lokalne fundusze mikropożyczkowe

Jerzy Hausner
Maciej Frączek
Rafał Sułkowski

Warszawa październik 2001

SPIS TREŚCI

WSTĘP	3
1. REGIONALNE FUNDUSZE INWESTYCYJNE.....	4
CEL DZIAŁALNOŚCI	4
CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI RFI W POLSCE	4
DIAGNOZA STANU OBECNEGO	14
ZASADY TWORZENIA NOWYCH REGIONALNYCH FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH	15
WNIOSKI	19
2. SUBREGIONALNE FUNDUSZE PORĘCZEŃ KREDYTOWYCH.....	20
CEL DZIAŁALNOŚCI	20
CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI FUNDUSZY PORĘCZEŃ KREDYTOWYCH W POLSCE.....	20
DIAGNOZA STANU OBECNEGO	29
ZASADY TWORZENIA NOWYCH FUNDUSZY PORĘCZEŃ KREDYTOWYCH	30
WNIOSKI	40
3. LOKALNE FUNDUSZE MIKROPOŻYCZKOWE	42
CEL DZIAŁALNOŚCI	42
CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI FUNDUSZY MIKROPOŻYCZKOWYCH W POLSCE.....	42
DIAGNOZA STANU OBECNEGO	50
ZASADY TWORZENIA NOWYCH FUNDUSZY MIKROPOŻYCZKOWYCH	51
WNIOSKI	55
WNIOSKI KOŃCOWE	57
LITERATURA.....	59

Wstęp

Inicjatywy podejmowane w celu stworzenia instytucjonalnych podstaw stymulowania rozwoju regionalnego i lokalnego, przejawiające się chociażby w intensywnych pracach legislacyjnych w tym zakresie, nie będą miały przełożenia na skuteczne działania, jeżeli nie będzie im towarzyszyło wypracowanie i uruchomienie odpowiedniego instrumentarium finansowego. Zasadniczą częścią tego instrumentarium powinny stać się fundusze nastawione w swoim działaniu na rozwój regionalny i lokalny.

Ekspertyza ta proponuje wdrożenie trzech konkretnych instrumentów finansowych o takim charakterze. Są to: regionalne fundusze inwestycyjne, subregionalne fundusze poręczeń kredytowych oraz lokalne fundusze mikropożyczkowe. Każdy z tych instrumentów posiada swą odrębną specyfikę, inne są ich zasadnicze cele, inni potencjalni beneficjanci, różnoraki jest ich wpływ na rozwój regionalny i lokalny. Tym niemniej stanowią one koherentny zespół instrumentów finansowych, tworząc wspólne narzędzie służące władzom samorządowym szczebla wojewódzkiego, powiatowego i gminnego do wspierania rozwoju swoich obszarów.

Tworzenie każdego z tych funduszy zostało poddane kompleksowej analizie. Po pierwsze przedstawiono dotychczasowe doświadczenia, związane z funkcjonowaniem tego typu instytucji w Polsce. Ukazana została skala ich działań oraz pozytywne i negatywne tendencje w nich panujące. Na bazie tych doświadczeń stworzono zbiór zasad, którymi należy się kierować przy tworzeniu tych trzech funduszy. Skoncentrowano się tu przede wszystkim na określeniu podmiotów zaangażowanych w tworzenie funduszy, ustaleniu źródeł i wielkości kapitałów potrzebnych im do prawidłowego i skutecznego funkcjonowania, opracowaniu najbardziej adekwatnej formy organizacyjnej i prawnej. Skupiono się nad kwestią zasięgu i sieci terytorialnej każdego z funduszy, przedstawiono spodziewane efekty powstałe w wyniku uruchomienia poszczególnego rodzaju funduszu. Każdorazowo analizę tę podsumowano wnioskami końcowymi

Skuteczność oddziaływania tych instrumentów na rozwój regionalny i lokalny uzależniona jest od wielu czynników. Zależy ona od działań rządu, ogólnej sytuacji gospodarczej, uwarunkowań międzynarodowych, tym niemniej kluczową kwestią jest tu zaangażowanie się władz samorządowych w tworzenie i wspieranie funduszy na swoim terenie. Bez ich pomocy bowiem nie będą miały szans zaistnieć jako skuteczne narzędzia wspierające rozwój województw, powiatów i gmin. Należy więc przede wszystkim spowodować, by ta grupa podmiotów publicznych aktywnie poparła koncepcję powstawania tych funduszy.

1. Regionalne Fundusze Inwestycyjne

Cel działalności

Regionalne fundusze inwestycyjne są ważnym, aczkolwiek słabo jeszcze wykorzystywanym w Polsce instrumentem wspierania rozwoju regionalnego i lokalnego. Ich powstanie jest uzależnione od inicjatywy i kapitału podmiotów regionalnych, i to nie tylko organów władzy publicznej, lecz także prywatnych podmiotów gospodarczych. Są to instytucje finansowe, które gromadzą kapitał udziałowców (inwestorów), a następnie inwestują go w rokujące powodzenie przedsięwzięcia gospodarcze.

Podstawowym celem tworzenia regionalnych funduszy inwestycyjnych jest kapitałowe wspieranie podmiotów gospodarczych w regionie oraz udział w inwestycjach istotnych z punktu widzenia rozwoju regionalnego.

W zależności od tego, który z członów tak zdefiniowanego celu regionalnych funduszy inwestycyjnych uzna się za istotniejszy, można na różne sposoby wymodelować ich konstrukcję i sposób działania.

Charakterystyka działalności RFI w Polsce

Pierwszy regionalny fundusz inwestycyjny powstał w Łodzi w czerwcu 1996 r. Drugi fundusz w Katowicach rozpoczął natomiast swą działalność w październiku 1996 r. Było to możliwe dzięki środkom finansowym Unii Europejskiej w ramach programu pomocowego PHARE-STRUDER. Kapitał założycielski każdego z funduszy wynosił 7,2 mln zł.

RFI działają w formie niezależnej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Założycielem funduszy a równocześnie właścicielem 100 proc. udziałów jest Polska Agencja Rozwoju Regionalnego. Fundusze mają na celu wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, które funkcjonują w regionach łódzkim, katowickim i wałbrzyskim w przemyśle wytwórczym lub świadczą usługi na rzecz tego przemysłu. Cechą, która odróżnia RFI od innych źródeł finansowania w Polsce jest koncentracja działania w wymienionych regionach oraz elastyczność, pozwalająca uwzględniać także inwestycje kapitałowe w małe firmy. Oprócz tego, jako instytucja promowana przez program Unii Europejskiej Phare-Struder, RFI posiadając wysoką reputację i standing wśród banków i instytucji w Polsce i zagranicą, są w stanie udzielać nie tylko wsparcia finansowego, ale i zwiększać wiarygodność firm, w które zainwestowały.

Misją RFI jest wspieranie wzrostu gospodarczego regionu łódzkiego, katowickiego i wałbrzyskiego poprzez inwestowanie kapitału podwyższonego ryzyka i rozwijanie umiejętności korzystania z tego instrumentu finansowego. Głównym atutem funduszu jest jego nastawienie na inwestycje w przedsięwzięcia podmiotów nie posiadających zdolności kredytowej akceptowanej przez konwencjonalne instytucje finansowe. Aby maksymalizować efektywność podjętych inwestycji fundusze aktywnie poszukują innych źródeł finansowania (zarówno prywatnych jak i instytucji finansowych), zachęcając je do uczestnictwa w projektach Funduszu.

RFI są organizacją o charakterze komercyjnym. Pomagają firmom poprzez kupowanie w nich udziałów mniejszościowych (do 49%) lub udzielając pożyczek zwrotnych z odroczonym terminem spłaty. Inwestycja kapitałowa może być podejmowana w wielu formach, włącznie z subskrypcjami zwykłych lub uprzywilejowanych akcji. Inwestycje quasi kapitałowe, począwszy od kredytu podporządkowanego a skończywszy na obligacjach, są również stosowane, najczęściej w połączeniu z zainwestowaniem kapitału. Podejmując decyzję o zostaniu współnikiem w przedsięwzięciu, RFI posiadają sprecyzowaną strategię wyjścia z inwestycji. Stając się współnikiem, RFI oczekują odpowiedniej stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału.

Mała lub średnia firma może otrzymać ze środków funduszu od 200 tys. do 2 mln. ECU. Po 3-7 latach fundusz odsprzedaje udziały właścicielowi firmy lub sprzedaje je na rynku. Odzyskane dzięki temu pieniądze są ponownie inwestowane w kolejne projekty. Działalność jednostki wnioskującej musi być związana z produkcją lub usługami. Wyłączona jest działalność handlowa oraz rolnicza. Preferowane są sektory produkcyjne, przemysłowe oraz świadczące usługi bez względu na branże. Nieodzownym wymogiem ubiegania się o wsparcie w ramach RFI jest posiadanie przez wnioskodawcę statusu spółki prawa handlowego: spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki akcyjnej.

RFI inwestują wyłącznie w te projekty małych i średnich przedsiębiorstw, które wykazują się solidnym potencjałem wzrostu i efektywnymi możliwościami wyjścia z inwestycji - jest to spowodowane ograniczeniami kapitałowymi funduszy. Firmy te powinny oferować unikalne produkty i powinny być w stanie znaleźć dla siebie atrakcyjne nisze rynkowe. Przedmiot szczególnego zainteresowania RFI stanowią poza tym przedsiębiorstwa typu joint - venture z kapitałem zagranicznym, ze względu na ich rolę, jeśli chodzi o przyciąganie dalszych inwestycji zagranicznych, transfer technologii oraz umiejętności zarządzania. Preferencje są również przyznawane firmom, które korzystają z miejscowej siły roboczej oraz miejscowych

materiałów i surowców. Natomiast przedsięwzięcia o bardzo wysokim stopniu ryzyka technologicznego nie są priorytetem dla funduszy.

RFI podejmując decyzję o zaangażowaniu się w inwestycję muszą brać pod uwagę wysokość ryzyka związanego z taką działalnością. Dlatego też zabezpieczają się poprzez uzyskiwanie od swych partnerów zapewnienia o gotowości do współfinansowania ewentualnych strat. Dodatkowo partnerzy RFI mają obowiązek regularnego dostarczania funduszom pełnych rozliczeń finansowych, co minimalizuje ryzyko, że inwestycja zacznie generować straty.

Filozofią działania RFI jest posiadanie mniejszościowej pozycji kapitałowej. Nie dążą one zatem do przejmowania udziału kontrolnego lub bezpośredniej odpowiedzialności za zarządzanie firmami, będącymi przedmiotem inwestycji.

Wartym podkreślenia jest fakt, iż RFI dążą do ułatwienia lokalnym małym i średnim przedsiębiorstwom dostępu do dalszych źródeł finansowania na rynkach krajowym i międzynarodowych. Dlatego też RFI będą zachęcały inne fundusze typu capital venture lub instytucje finansowe do wzięcia udziału w finansowaniu projektu, gdy uznają, iż byłoby to wskazane.

Wobec spółki, która stara się o współpracę z RFI stosowane są następujące wymagania:

- ❖ Kadra kierownicza spółki powinna wykazać się doświadczeniem w danej dziedzinie działalności oraz wykazać się determinacją osiągnięcia sukcesu przedsięwzięcia. Zasadniczym priorytetem powinien być wzrost wartości firmy.
- ❖ W wyniku realizacji projektu powinien powstać konkretny produkt, który posiada cechy umożliwiające osiągnięcie sukcesu rynkowego.
- ❖ Projekt powinien znajdować się w stadium opracowania, które pozwoli na trafne oszacowanie jego podstawowych elementów takich, jak: koszty budowy i rozbudowy, park maszynowy, zapotrzebowanie na surowce i materiały, zapotrzebowanie na siłę roboczą, źródła i sposoby zaopatrzenia, sposoby i koszty dystrybucji oraz zapotrzebowanie na kapitał obrotowy.
- ❖ Projekt powinien przedstawiać rynki zbytu (z uwzględnieniem ich całkowitego rozmiaru), potencjalny udział w nich proponowanego przedsięwzięcia, charakterystykę klientów i ich preferencje, analizę istniejącej i potencjalnej konkurencji, w tym opis zalet konkurencyjnych produktów.
- ❖ Projekty powinny przedstawiać perspektywy rozwoju oraz muszą wykazywać realną szansę wzrostu wartości zainwestowanego kapitału.

Proces analizy projektów przez RFI jest dwuetapowy i składa się z analizy wstępnej oraz analizy fundamentalnej. Analiza wstępna jest przeprowadzana na podstawie wypełnionego przez przedsiębiorcę formularza aplikacyjnego. W wypadku zbieżności projektu z priorytetami funduszy z przedsiębiorcą zostaje podpisany list intencyjny oraz jest następnie przeprowadzana analiza fundamentalna.

W analizie fundamentalnej uwypuklone są następujące aspekty:

- ❖ profil działalności przedsiębiorstwa,
- ❖ ocena atrakcyjności rynkowej (stopa wzrostu, wielkość rynku itd.),
- ❖ analiza popytu i podaży (bariery wejścia/wyjścia, koncentracja, segmentacja, integracja itd.),
- ❖ analiza konkurencji (rozmiar, skuteczność, grupy strategiczne itd.),
- ❖ kluczowe czynniki sukcesu przedsięwzięcia.

Ponieważ przeprowadzenie tej analizy wiąże się ze sporymi kosztami przedsiębiorca chcący współpracować z RFI jest zobowiązany do pokrycia opłaty, kształtującej się na poziomie 2-3% zainwestowanego przez RFI kapitału. By móc właściwie przeprowadzić analizę fundamentalną dobrze jest, by przedsiębiorca dysponował szczegółowym biznes planem, choć nie jest to warunek konieczny.

Analiza firmy uwzględnia nie tylko jej pozycję finansową, ale także jakość bieżących i najnowszych strategii komercyjnych, produkcyjnych i finansowych. Jednak przede wszystkim RFI przeprowadzają następującą analizę:

- ❖ uzgodnienie i badanie sprawozdań finansowych za okres ostatnich trzech lat,
- ❖ audyt i ocena aktualnej wartości kapitału netto,
- ❖ analizę strategii przedsiębiorstwa i planu marketingowego,
- ❖ analizę procesu produkcyjnego i produktów przedsiębiorstwa,
- ❖ analizę organizacji przedsiębiorstwa, procedur rachunkowych i zarządzania,
- ❖ określenie mocnych i słabych punktów przedsiębiorstwa.

Analizowana jest też przyszła pozycja konkurencyjna firmy. Odbywa się to poprzez porównanie biznes planu z informacjami i ocenami zebranymi wcześniej (potencjał rynkowy oraz obecne mocne i słabe punkty). Podstawowa analiza biznes planu firmy określa:

- ❖ efektywność strategii w porównaniu z obecną i przyszłą pozycją konkurencyjną,
- ❖ wykonalność planu sprzedaży i polityki marketingowej,
- ❖ występowanie istotnych przewag konkurencyjnych,

- ❖ dochodowość firmy,
- ❖ wykonalność planu finansowego,
- ❖ przyszłe przepływy finansowe firmy,
- ❖ politykę produktów, technologiczną i produkcyjną,
- ❖ politykę personalną, organizacyjną i kontrolę zarządzania.

Gdy zakończona zostanie analiza fundamentalnej, weryfikacji i ponownemu uzgodnieniu poddawane są warunki umowy pomiędzy RFI oraz zainteresowaną firmą. Następnie propozycja przygotowana przez zarząd RFI zostaje przekazana radzie nadzorczej, która to podejmuje decyzję o zaangażowaniu się w projekt, bądź też jego odrzuceniu. Gdy decyzja ta jest pozytywna następuje wdrażanie finansowania. Pobierana jest wówczas wspomniana wcześniej opłata związana z kosztami opracowania analizy fundamentalnej (2-3%). Aby móc kontrolować proces inwestycji RFI wprowadzają do rady nadzorczej finansowanej firmy swojego przedstawiciela.

RFI mogą wycofać swój kapitał poprzez:

- ❖ odsprzedaż udziałów lub akcji przedsiębiorcy,
- ❖ sprzedaż udziałów lub akcji inwestorowi strategicznemu,
- ❖ wprowadzenie przedsiębiorstwa na giełdę i sprzedaż akcji na rynku publicznym.

Firmy chcące oferować na rynku unikalne produkty bardzo często nie są w stanie przekonać do siebie tradycyjnych instytucji finansowych. Zbyt wysoki jest bowiem poziom ryzyka, związany z przedsięwzięciem, profil działalności firmy często nie odpowiada polityce inwestycyjnej tych instytucji, bądź też nie wpisuje się w kanon kryteriów i regulacji, które są stosowane przez instytucje finansowe. Wspólne działanie jest więc szansą zarówno dla RFI, jaki i przedsiębiorstw na wprowadzenie w życie przedsięwzięcia, które bez zaangażowania funduszu nie miałyby możliwości wdrożenia. Oprócz zapewnienia kapitału należy także podkreślić aktywną rolę RFI w formułowaniu strategii tych przedsiębiorstw i przygotowaniu dla nich projektów inwestycyjnych.

Instytucją o podobnym charakterze działania do RFI jest Fundusz Górnośląski S.A. Jest on instytucją finansową, która założona została w myśl postanowień Kontraktu Regionalnego dla Województwa Katowickiego, z dnia 5.10.1995r. Akcjonariuszami Spółki, której kapitał

akcyjny wynosi 132 053 680 zł, są: Skarb Państwa oraz 10 regionalnych gmin. Na koniec 1999 r. aktywa Funduszu wynosiły **150 544 217,51 zł**.

Główne działania Funduszu Górnośląskiego S.A. koncentrują się głównie wokół:

- wzmocnienia bądź tworzenia instytucji rynku kapitałowego,
- współpracy z samorządami lokalnymi w zakresie prowadzenia wspólnej polityki inwestycyjnej i organizacji sposobu finansowania inwestycji,
- współpracy z instytucjami krajowymi i zagranicznymi w zakresie pozyskiwania kapitału dla regionu,
- współpracy w zakresie swoich zadań statutowych z Zarządem Województwa Śląskiego,
- promowania regionu na arenie międzynarodowej, m.in. poprzez Biuro Promocji Regionu w Londynie - Silesia Capital oraz współpracę z System Management w Aachen.

W roku 1999 Fundusz Górnośląski rozpoczął realizację wielu działań, które zmierzać mają do rozwoju Regionu Śląskiego, a przez to do poprawy jakości życia jego mieszkańców. Województwo Śląskie ma potencjalnie bardzo duże szanse, aby odgrywać ważną rolę nie tylko w Polsce, ale również w ramach struktur europejskich, w której polityka regionalna jest szczególnie istotna. Aby możliwe było osiągnięcie powyższych zamierzeń Fundusz skupia się w swoich działaniach przede wszystkim na: realizacji Strategii Rozwoju Województwa Śląskiego, tworzeniu pozytywnego wizerunku Województwa, promocji przedsięwzięć gospodarczych oraz pozyskiwaniu inwestorów krajowych i zagranicznych, pozyskiwaniu oraz zagospodarowywaniu funduszy Unii Europejskiej, a w szczególności funduszy gwarancyjnych i pożyczkowych wspierających rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw, współdziałaniu przy tworzeniu i utrzymywaniu biur zagranicznych regionu.

Szczególnie ważne, mając na uwadze jest tu angażowanie się Funduszu w realizację priorytetowych przedsięwzięć rozwojowych w regionie, w tym m.in.

- ◆ budowanie regionalnego systemu wsparcia kapitałowego i instytucjonalnego powstawania małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP)
- ◆ rozbudowę funduszy: gwarancji kredytowych i wysokiego ryzyka dla powiększania kapitałów MŚP
- ◆ organizację regionalnej sieci inkubatorów przedsiębiorczości
- ◆ utworzenie sieci stref aktywności gospodarczej, spełniających standardy UE w zakresie ochrony środowiska
- ◆ powołanie Wojewódzkiego Centrum Obsługi Inwestora

- ◆ pomoc producentom w dostosowaniu do norm i standardów jednolitego rynku europejskiego
- ◆ tworzenie silnych, nowych lub rozbudowa istniejących ośrodków akademickich w szczególności w ośrodkach regionalnych

Równie istotne jest również nawiązanie współpracy z silnymi regionami europejskimi m.in. NORD - PAS- DE CALAIS, Północna Nadrenia - Westfalia, Lombardia, Walonia.

Priorytetowe cele Funduszu przedstawiają się następująco:

- 1) Zwiększenie ilości kapitału zainwestowanego w regionie dzięki funkcjonowaniu struktury grupy kapitałowej;
- 2) Dostarczenie instrumentów zarządzania finansowego dla podmiotów regionalnych;
- 3) Ułatwienie dostępu do kapitału dla podmiotów gospodarczych regionu oraz jednostek samorządu terytorialnego;
- 4) Wzrost aktywów pod zarządem Funduszu Górnośląskiego S.A.
- 5) Stworzenie jednolicie zarządzanej struktury grupy kapitałowej umożliwiającej realizację zadań Funduszu Górnośląskiego.
- 6) Utrzymanie wizerunku działającej dla dobra regionu solidnej instytucji finansowej.

Fundusz Górnośląski realizując zadanie rozwoju rynku kapitałowego w regionie wzmacnia bądź tworzy potrzebne instytucje tego rynku, dostarcza koniecznych do tego narzędzi. Grupa Kapitałowa Funduszu bardzo mocno wpisuje się w strukturę gospodarczą regionu. Tworzone są specjalistyczne firmy spełniające wymogi prawne regulujące wybrane typy działalności, tak by mogły realizować cele Funduszu. Partnerami kapitałowymi Funduszu Górnośląskiego w Grupie Kapitałowej są: DM Elimar S.A., Inwestor Górnośląski SA, Górnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A., Górnośląskie Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych, Górnośląski Fundusz Restrukturyzacyjny S.A., Regionalna Agencja Inwestycji Komunalnych SA, Art & Media Sp. z o.o., Administrator Sp. z o.o.

Działania o charakterze venture capital

Za cel istnienia funduszu może zostać postawione wsparcie podmiotów gospodarczych znajdujących się we wczesnej fazie rozwoju. W takim przypadku najodpowiedniejsza wydaje się forma zorganizowania funduszu, jako podmiotu o charakterze venture capital. W obrębie zainteresowań tego typu funduszy powinny się znajdować

podmioty małe i średnie, działające w sektorach o największej dynamice wzrostu i największym potencjale innowacyjności. Podstawowym celem tych funduszy powinno być wsparcie dla nowych projektów zwiększających liczby miejsc pracy i podnoszących konkurencyjność regionu. Ponadto z punktu widzenia instytucji regionalnych i lokalnych, za korzyść z działalności funduszu uznać należy wzrost wpływów podatkowych.

Działalność funduszu o takim profilu opiera się na procedurach stosowanych w sektorze prywatnym, w klasycznych funduszach venture capital. Dobrym przykładem ich zastosowania są doświadczenia Funduszu Inwestycyjnego powołanego w łódzkim Banku Regionalnym¹.

Bank ten, w ramach przeprowadzonych bankowych postępowań ugodowych, stał się posiadaczem udziałów w 28 przedsiębiorstwach przemysłowych z regionu łódzkiego. Wobec przemian zachodzących w samym banku stwierdzono, iż powołany zostanie podmiot, który będzie aktywnie uczestniczył w procesach restrukturyzacji posiadanych przedsiębiorstw. Według tej koncepcji Fundusz Inwestycyjny miał łączyć w sobie kilka funkcji. Z jednej strony miał on pełnić rolę zewnętrznego konsultanta, wspomagającego wypracowywanie i realizację strategii restrukturyzacji i rozwoju przedsiębiorstw. Z drugiej natomiast miał być podmiotem o charakterze venture capital, szukającym możliwości korzystnego ulokowania środków finansowych w projektach o potencjalnie wysokiej rentowności. Fundusz Inwestycyjny zaprojektowano więc jako instytucję, której restrukturyzacyjne działania nastawione będą na osiągnięcie zysku.

Portfel przedsiębiorstw został podzielony pomiędzy poszczególnych menadżerów inwestycji. Ich zadaniem było analizowanie sytuacji w wybranych podmiotach oraz monitorowanie zachodzących w nich zmian. Dokonywali oni tego poprzez udział w radach nadzorczych i częste wizyty w przedsiębiorstwach. Ich zadaniem było wypracowanie strategii postępowania Funduszu w stosunku do danego podmiotu, obejmującego konieczne zmiany organizacyjno-kadrowe, produkcyjne i inwestycyjne. Menadżerowie byli również odpowiedzialni za poszukiwanie zewnętrznych inwestorów dla przedsiębiorstw. Propozycje finansowe przygotowane przez poszczególnych menadżerów były następnie oceniane przez Komitet Inwestycyjny.

W zależności od wielkości posiadanego udziału w przedsiębiorstwach, Fundusz różnie starał się oddziaływać na zachodzące w nich zmiany. Jeśli istniała taka możliwość, to

¹ Dornisch D., Realokacja majątkowa poprzez aktywne zarządzanie finansowe - przykład BR-Funduszu Inwestycyjnego, w Raport CASE nr 30: Uwarunkowania wzrostu sektora prywatnego w Polsce, pod red. Barbary Błaszczuk, Warszawa 1999, s.93

Fundusz angażował się w procesy decyzyjne i aktywne uczestniczenie w zarządzaniu. Było to generalne podejście stosowane do podmiotów z portfela Funduszu. W niektórych przypadkach starano się zwiększyć możliwość oddziaływania na sytuację przedsiębiorstwa, poprzez dokupywanie udziałów bądź nową emisję akcji.

Fundusz Inwestycyjny wspierał posiadane podmioty także w formie udzielania pożyczek. Do szczególnie cennych doświadczeń Funduszu należy zaliczyć zastosowanie obligacji zamiennych. Stały się one bardzo skutecznym narzędziem finansowania przedsiębiorstw portfelowych. W przeciwieństwie do zwykłej pożyczki, Fundusz nabywał za ich pomocą prawa właścicielskie wobec pożyczkobiorcy.

Finansowanie projektu pochodziło z dwóch źródeł. 4 mln funtów pochodziło z bezzwrotnych środków pomocowych rządu brytyjskiego. Przeznaczono je na finansowanie bieżącej działalności i wynagrodzenie brytyjskich konsultantów zatrudnionych w Funduszu. Ze strony Banku Regionalnego, właściciela Funduszu, wniesione zostały akcje restrukturyzowanych przedsiębiorstw oraz kwota 3 mln zł na bieżące funkcjonowanie.

Na początku 1998 roku wartość akcji znajdujących się w posiadaniu Funduszu wynosiła 7,6 mln zł. Na skutek konsolidacji Banku Regionalnego z innymi podmiotami, do portfela Funduszu Inwestycyjnego włączono kolejne przedsiębiorstwa. Na początku 1999 roku ich łączna wartość wzrosła do 48 mln zł.

W okresie 1995-1998 w formie pożyczek, nabycia obligacji zamiennych i objęcia akcji, Fundusz wydatkował ponad 7 mln zł i blisko 1 mln funtów. Przedsiębiorstwa portfelowe otrzymały również pomoc techniczną o wartości 658 tys zł i 1,3 mln funtów.

W wyniku wyjścia z części inwestycji w 1997 i 1998 roku został zrealizowany nominalny zysk w wysokości 8,4 mln zł.

Na zasadach venture capital działają również regionalne fundusze inwestycyjne w Lublinie i Białymstoku. Utworzone zostały one ze środków Polsko-Brytyjskiego Programu Rozwoju Przedsiębiorczości, wnosząc do każdego z nich kapitał w wysokości 2 mln dolarów.

Podlaski Fundusz Kapitałowy jest jednoosobową spółką z Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego. Nabywa on mniejszościowe udziały w przedsiębiorstwach o dużym potencjale rozwoju, w których własność prywatna i polska stanowi co najmniej 51%. Przedsiębiorstwa te muszą być spółkami kapitałowymi lub muszą dążyć do uzyskania takiej formy prawnej. Muszą one działać na terenie województwa podlaskiego i zatrudniać nie więcej niż 150 osób. W jedną spółkę Fundusz inwestuje do 800 000 złotych. Będąc już

udziałowcem spółki Fundusz udziela także pożyczek oraz umożliwia leasing środków trwałych. W przypadku większych projektów Fundusz pośredniczy także w pozyskiwaniu do spółki innych inwestorów kapitałowych. Czas inwestycji wynosi od 4 do 7 lat i jest określony w umowie pomiędzy spółką a Funduszem.

W Polsce działa ponadto wiele innych instytucji typu venture capital. Finansują one przedsięwzięcia o wysokim stopniu ryzyka ale także wysokiej stopie zwrotu. Fundusze inwestują średnio od 2 do 15 mln PLN przejmując średnio od 15 do 50% akcji/udziałów. Inwestycje przewidywane są na okres od 3 do 10 lat. Spośród działających na polskim rynku funduszy inwestycyjnych typu venture capital należałoby wymienić min:

bmp Polska Sp. z o.o., Environmental Investment Partners, TDA Capital Partners (Central Europe), MCI, Enterprise Investors, Copernicus, Pioneer Investment Poland, Innova Capital, Renaissance Partners, Caresbac Polska S.A., Danish Investment Fund for Central and Eastern Europe, Hejka Michna Consulting Ltd., Towarzystwo Inwestycji Społeczno Ekonomicznych S.A., Schooner Capital Corporation Poland, wspomniane powyżej Lubelski Fundusz Kapitałowy Sp. z o.o. i Białostocki Fundusz Kapitałowy Sp. z o.o., Fundusz Północny S.A., Handlowy - Inwestycje Sp. z o.o., Grupa Zarządzająca Łódź Sp. z o.o.

Są to firmy w znacznej mierze należące do właścicieli zagranicznych i posiadają one stosunkowo niewielkie kapitały własne.

Najważniejszą instytucją związaną z rozwojem venture capital w Polsce jest **Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości (PAFP)**. PAFP zainwestował 180 mln USD w 50 polskich spółek i przeprowadził 15 prywatyzacji opierając się w znacznej większości na polskich grupach zarządzających. Program inwestycji bezpośrednich jest obecnie kontynuowany przez Enterprise Investors. Oprócz inwestycji Polsko-Amerykańskiego Funduszu Przedsiębiorczości spółka Enterprise Investors (od 1990 roku) zarządza rodziną prywatnych funduszy inwestycyjnych: Polskim Prywatnym Funduszem Kapitałowym I i II, Polskim Funduszem Przedsiębiorczości oraz nowoutworzonym funduszem Polish Enterprise Fund IV, o łącznym kapitale 805 mln USD, będąc największą grupą funduszy typu venture capital w Polsce. Cztery fundusze zainwestowały dotąd w Polsce blisko 600 milionów dolarów, stając się jednym z największych zagranicznych inwestorów i największą grupą funduszy typu venture capital w naszym kraju i całym regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Enterprise Investors zarządza środkami finansowymi powierzonymi przez firmy ubezpieczeniowe, fundusze emerytalne i banki o zasięgu międzynarodowym.

Stosunkowo mocno zaangażowany w rozwój funduszy typu venture capital jest także Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju.

Inwestycje infrastrukturalne i działania restrukturyzacyjne

Formuła regionalnego funduszu inwestycyjnego może również obejmować działania naprawcze w podmiotach istotnych dla gospodarki regionu oraz udział w dużych projektach infrastrukturalnych. Fundusz może także angażować się w restrukturyzację większych sektorów gospodarki, posiadających duże znaczenie regionalne. W tym zakresie możliwe byłoby wykorzystanie doświadczeń Agencja Rozwoju Przemysłu i Narodowych Funduszy Inwestycyjnych.

Cel postawiony przed tego rodzaju funduszem definiowałby pośrednio proporcje zaangażowania sektora publicznego i prywatnego. Realizacja inwestycji infrastrukturalnych, o relatywnie długim czasie trwania i niskiej bezpośredniej stopie zwrotu może być nieatrakcyjna dla kapitału prywatnego. W tworzenie funduszu powinny być włączone jednostki samorządu terytorialnego z terenu regionu, tak na szczeblu powiatów jak i gmin.

Do podmiotów prywatnych, które mogłyby włączyć się w tworzenie regionalnych funduszy inwestycyjnych zaliczyć można regionalne banki kredytowe, finansujące produkcję nastawioną na rynek ponadregionalny. Za potencjalnych partnerów przy tworzeniu funduszy regionalnych uznać należy także duże zakłady przemysłowe korzystające z zasobów naturalnych. Polepszenie dostępności komunikacyjnej czy też spadek kosztów eksploatacji zasobów środowiska przekładałoby się pośrednio na korzyści dla podmiotów prywatnych zaangażowanych kapitałowo w fundusz inwestycyjny.

Diagnoza stanu obecnego

Regionalne Fundusze Inwestycyjne są atrakcyjnym partnerem nie tylko małych średnich przedsiębiorstw, pomagając im przezwyciężyć jedną z największych barier, ograniczających ich potencjalny rozwój tzn. brak kapitału. Również dla banków stanowią one źródło pozyskiwania nowych klientów. Ponadto nie można zapominać o roli edukacyjnej funduszy. Intensywna działalność promocyjna funduszy adresowana do przedsiębiorców w danych regionach powoduje, iż uzyskują oni wiedzę na temat niekonwencjonalnych metod finansowania rozwoju firm, która obecnie nie jest jeszcze wystarczająco upowszechniona. Patrząc z perspektywy wdrażania europejskich funduszy pomocowych RFI są instytucją, która najlepiej identyfikuje, ocenia i monitoruje ryzyko związane z implementacją

przedsięwzięcia, co z kolei zapewnia wysoką efektywność wykorzystania posiadanych funduszy. Fundusze oferują również firmom doradztwo finansowe i strategiczne, pomoc w nawiązywaniu kontaktów w celu zdobycia zagranicznych rynków czy też dostępu do nowych technologii, przyczyniają się więc niewątpliwie do podnoszenia wartości firm, wzmocnienia ich kondycji ekonomicznej oraz poprawy konkurencyjności.

Ta forma wspierania małych i średnich przedsiębiorstw jest komplementarna, a nie konkurencyjna w stosunku do innych form finansowego wsparcia tego sektora firm, które są oferowane przez instytucje finansowe i pomocowe.

Mimo niezaprzeczalnych korzyści, jakie wynikają z funkcjonujących już RFI, trzeba podkreślić ich bardzo małą liczbę w skali kraju. Jest to instytucja wspierająca rozwój regionalny i lokalny w niewystarczający sposób i należy dążyć do tego, by jej znaczenie poważnie wzrosło.

Przyszłość RFI jest niewątpliwie uzależniona od efektywnego wdrażania swoich strategii rozwojowych, jak i pozyskiwania strategicznych inwestorów.

Zasady tworzenia nowych regionalnych funduszy inwestycyjnych

Tworzenie sieci nowych regionalnych funduszy inwestycyjnych jest bardzo złożonym procesem i wymaga zanalizowania wielorakich zjawisk i czynników, które determinują ich powstanie, a co najważniejsze gwarantują w przyszłości ich prawidłowe funkcjonowanie. Kluczowymi zagadnieniami w tej analizie jest określenie min. źródeł kapitałów, dzięki którym fundusze będą w stanie działać na rynku, podmiotów zaangażowanych w ich tworzenie, wreszcie docelowego obszaru, na którym fundusze będą funkcjonowały.

Zaangażowane podmioty

Regionalne fundusze inwestycyjne powinny być tworzone z myślą, by stać się podstawowym instrumentem finansowym, ukierunkowanym na realizację strategii rozwoju województw. Zatem głównymi zainteresowanymi tworzeniem regionalnych funduszy inwestycyjnych powinny być urzędy marszałkowskie. Udziałowców zaś należałoby szukać wśród wszystkich najważniejszych instytucji finansowych działających w regionie. Widać więc, iż fundusze inwestycyjne będą łączyły partnerów z sektora publicznego i prywatnego. Niewątpliwie przewagę kapitałową w tym przedsięwzięciu powinny mieć podmioty prywatne, gdyż dzięki temu będzie mniejsza możliwość manipulowania funduszami przez politycznych decydentów. Obecność prywatnego kapitału gwarantuje również racjonalność

ekonomiczną procesów inwestycyjnych. By fundusze stały się faktycznie instrumentem wspierającym wdrażanie strategii wojewódzkich władze samorządowe muszą mieć możliwość aktywnego kształtowania polityki inwestycyjnej funduszy. Bez tego bowiem wspieranie branż, firm uznawanych przez władze wojewódzkie za priorytetowe nie będzie miało wystarczającej mocy. Ważne jest, by fundusze zorientowane były przede wszystkim na duże projekty inwestycyjne, które przyczyniłyby się do trwałego rozwoju regionów.

Kwestia formy własności udziałów RFI jest uzależniona również od wyznaczonych im celów. W instytucjach nastawionych na działalność o charakterze venture capital udział sektora prywatnego powinien być znaczący. Przewaga kapitału prywatnego, bezpośrednio zainteresowanego efektywnością realizowanych projektów, wymusza racjonalność gospodarowania środkami funduszu. Rola sektora publicznego powinna polegać na ukierunkowywaniu inwestycji na podmioty lepiej wpisujące się w strategię gospodarczą regionu. Priorytetem jest zwłaszcza podnoszenie jego innowacyjności i tworzenie nowoczesnych miejsc pracy. Z działalnością funduszu o takim charakterze związane jest stosunkowo duże ryzyko wystąpienia strat. Z samej istoty inwestycji w formie venture capital wynika konieczność zaakceptowania niepowodzenia niektórych projektów. Zbyt duże zaangażowanie sektora publicznego w takie projekty może spowodować krytykę dysponentów środków państwowych ze strony lokalnej opinii publicznej i oponentów politycznych.

Organizacja funduszu jako instytucji wspierającej zmiany w dużych podmiotach i branżach, wymusza zwiększenie udziału funduszy publicznych. Wynika to z faktu niższej rentowności takich przedsięwzięć oraz bardziej długofalowego sposobu ich działania. Kooperacja z sektorem prywatnym pozwala jednak na zwiększenie rynkowego charakteru wprowadzanych zmian.

Kapitał funduszu

Z trzech analizowanych instytucji (regionalne fundusze inwestycyjne, subregionalne fundusze poręczeń kredytowych, lokalne fundusze mikropożyczkowe) regionalne fundusze inwestycyjne wymagają zgromadzenia największego kapitału. Może on zostać wniesiony w formie wkładów pieniężnych, bądź aportu majątkowego. W zależności od charakteru i cel działalności funduszu odpowiednio ukształtowana powinna być proporcja tych dwóch części kapitału. Jeżeli zasadniczą część działań funduszu stanowią inwestycje o charakterze venture capital to przewagę powinien posiadać kapitał pieniężny. W przypadku ukierunkowania

celów funduszu na restrukturyzacje przedsiębiorstw, zwiększeniu powinien ulec aport rzeczowy w postaci majątku tych podmiotów.

Środki, które są konieczne do powstania kapitałów początkowych funduszy powinny pochodzić z rozmaitych źródeł. Jedną z możliwości jest zaangażowanie środków samorządu województwa. Przy obecnych uwarunkowaniach ustawowych województwa posiadają jednak zbyt mały potencjał inwestycyjny, by móc zaangażować się w tak duże przedsięwzięcie. Dlatego też należałoby rozważyć możliwość uruchomienia dotacji celowej z budżetu państwa. Uzasadniona byłaby także obecność w grupie instytucji współfinansujących rozwój funduszy dużych firm prywatnych, zainteresowanych taką lokatą kapitału. Trzecią możliwość stanowią środki zagraniczne – Unii Europejskiej, bądź też międzynarodowych instytucji finansowych (Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju, Europejskiego Banku Inwestycyjnego, czy też Banku Światowego). Pożyczki z zagranicznych źródeł mogłyby być gwarantowane przez budżet państwa. Możliwość uzyskania pożyczki zagranicznej w celu utworzenia funduszy powinna jednak być uwarunkowana koniecznością zgromadzenia przez zaangażowane podmioty odpowiedniej wielkości środków finansowych.

Wielkość kapitału powinna być dostosowana do ilości i rozmiaru podmiotów uznawanych za cel inwestycyjny funduszu. Konieczność dywersyfikacji ryzyka i budowy portfela powoduje, że zbyt mały kapitał stanowi zagrożenie dla płynności i rentowności funduszu.

Niezależnie od zasadniczego charakteru regionalnego funduszu inwestycyjnego, dla pozyskania środków na inwestycje zastosowane mogą być dłużne papiery wartościowe. Stanowią one pośrednią formę włączenia inwestorów prywatnych do finansowania przedsięwzięć o charakterze lokalnym i regionalnym. Emisja w formie niepublicznej, czyli skierowanej do mniej niż 300 osób prawnych lub fizycznych, mogłaby obejmować najważniejsze podmioty gospodarcze w regionie. Emisja publiczna, o większym zasięgu, wymagająca jednak większych nakładów, pozwalałaby na włączenie mniejszych podmiotów czy wręcz osób fizycznych do procesu tworzenia funduszu realizującego projekty w regionie. W obydwu przypadkach zastosowanie instrumentów dłużnych pozwoliłoby skoncentrować zasoby kapitałowe regionu na realizacji przedsięwzięć o charakterze lokalnym. W celu zabezpieczenia płynności funduszu konieczne byłoby zharmonizowanie cech emisji z portfelem inwestycji dokonanych przez fundusz oraz aktywne zarządzanie zadłużeniem.

Regionalne fundusze inwestycyjne powinny być nastawione na osiąganie zysku z dokonywanych inwestycji. Nadanie ich działalności charakteru komercyjnego wymusza

efektywność i racjonalność podejmowanych projektów. Dodatkowo jest to warunek konieczny dla zaangażowania w przedsięwzięcie sektora prywatnego.

Do kosztów działalności funduszu należą głównie wydatki administracyjne. Wydatki na zakup udziałów w podmiotach gospodarczych traktować należy jako inwestycje a nie koszty. Przychody funduszu pochodzą z zysków wypracowanych przez podmioty, których udziałowcem bądź akcjonariuszem jest fundusz. Istotną część zysków funduszu realizowana jest podczas wychodzenia z dokonanych inwestycji poprzez odsprzedaż posiadanych udziałów. Będzie to miało szczególne znaczenie w funduszach dokonujących inwestycji o charakterze venture capital.

Cechą charakterystyczną RFI jest długi czas trwania podejmowanych inwestycji. Wynika on ze stopnia złożoności procesów naprawczych w przedsiębiorstwach i niskiej rentowności projektów infrastrukturalnych.

Obszar działania

Z definicji obiektem zainteresowania funduszy inwestycyjnych tego typu są podmioty działające w regionie, rozumianym jako jedno lub kilka województw. Generalnie należy dążyć do tego, by fundusze zostały uruchomione w każdym regionie (województwie). Nie można jednak interpretować regionalnego zakresu działań funduszu w sposób ściśle geograficzny. Za kryterium wyboru należy przyjąć istotność danego przedsiębiorstwa bądź inwestycji dla gospodarki regionu, a nie jedynie jego fizyczną lokalizację. Pod uwagę należy wziąć głównie powiązania gospodarczo-ekonomiczne podmiotów działających w regionie. Takie zdefiniowanie kryterium wyboru celów operacji funduszu pozwala na kapitałowe wsparcie międzyregionalnych inwestycji infrastrukturalnych. Umożliwia także zaangażowanie się funduszu w działania restrukturyzacyjne na obszarach będących zapleczem surowcowym dla gospodarki regionu. Elastyczna interpretacja obszaru aktywności funduszy jest szczególnie istotna w regionach powstałych jedynie z mocy decyzji administracyjnej, a nie poprzez długoletnie procesy socjogospodarcze. Fakt, iż fundusze mają działać na określonym (ograniczonym) terytorium jest dla nich niewątpliwą szansą. Mają bowiem wiedzę o funkcjonujących na swoim obszarze firmach, które mogą stać się potencjalnym celem inwestycyjnym dla funduszy. Partnerzy, którzy mają tworzyć fundusz również mogą lepiej poznać się nawzajem.

Wnioski

Postulowane jest utworzenie systemu regionalnych funduszy inwestycyjnych pokrywających swoim obszarem działania obszar całego kraju. Każdy z funduszy funkcjonowałby w granicach jednego województwa, z możliwością jednak pewnych modyfikacji, które wynikają z faktu, iż nie zawsze granice administracyjne pokrywają się z realnie panującymi w regionie powiązaniem gospodarczymi. Mając na uwadze istniejące już fundusze istnieje więc potrzeba wprowadzenia kolejnych kilkunastu funduszy. W proces ten przede wszystkim powinny zaangażować się władze samorządowe województw. Fundusze mają bowiem szansę stać się dla nich skutecznym narzędziem wdrażania swoich strategii rozwojowych. Źródłem kapitału dla funduszy, oprócz środków pochodzących z budżetu województwa, powinny min. duże podmioty gospodarcze oraz regionalne i krajowe instytucje finansowe. Wskazane byłoby również równoczesne zaangażowanie środków z dotacji celowej z budżetu państwa oraz środków zagranicznych.

Regionalne fundusze inwestycyjne mają stać się w efekcie instytucjami wspierającymi rozwój regionalny poprzez promowanie przedsięwzięć innowacyjnych, zmieniającymi zasadniczo istniejącą strukturę gospodarczą w województwach, tworzącymi wreszcie nowe miejsca pracy w sektorach prorozwojowych.

2. Subregionalne fundusze poręczeń kredytowych

Cel działalności

Fundusze poręczeń kredytowych jako instytucje powołane w celu udzielania poręczeń kredytowych przede wszystkim małym i średnim firmom mają duże znaczenie w grupie funduszy wspierających rozwój regionalny i lokalny.

Podstawowym celem działalności funduszy poręczeń kredytowych jest pomoc w pozyskaniu finansowania dla już działających podmiotów gospodarczych. Kapitał, którym dysponuje fundusz, nie jest wykorzystywany w postaci pożyczek, lecz stanowi podstawę do poręczania kredytów udzielanych przez inne podmioty, najczęściej banki komercyjne.

Powodem powstania funduszy poręczeń gwarancyjnych są trudności napotymane przez małe i średnie przedsiębiorstwa szukające środków na sfinansowanie swojej działalności. Ta grupa przedsiębiorców w poszukiwaniu kredytu najczęściej zwraca się w stronę banków. Napotyka jednak barierę w postaci braku historii kredytowej, wystarczająco udokumentowanej współpracy z bankiem, odpowiedniej wielkości obrotów na rachunku oraz wystarczających zabezpieczeń spłaty zaciągniętych kredytów².

Do rzadziej stosowanych przez fundusze instrumentów należą poręczenia i gwarantowanie zobowiązań z tytułu emisji papierów wartościowych. Do podejmowania takich działań konieczny jest wysoki poziom środków własnych funduszu. Określając jednak docelową grupę klientów funduszu należy wprowadzić pewne uściślenie. Powinny to być podmioty posiadające zdolność kredytową i ekonomicznie uzasadnione plany inwestycyjne, nie posiadające natomiast wystarczających zabezpieczeń. Nie mogą to być przedsiębiorstwa o wątpliwej wypłacalności bądź szukające finansowania dla zbyt ryzykownych projektów.

Charakterystyka działalności funduszy poręczeń kredytowych w Polsce

W Polsce działa obecnie 17 funduszy poręczeń kredytowych. Są one objęte systemem monitoringu, który prowadzi Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych. Aż 8 z funduszy powstało w 1994 r. w ramach PHARE- Programu Inicjatyw Lokalnych. Były to fundusze w: Nidzicy, Działdowie, Starachowicach, Kutnie, Wicku, Zelowie, Biłgoraju i Ustrzykach Dolnych. Nieco później dołączyły do nich fundusze w Karlinie, Gołdapi i Kętrzynie oraz regionalne w Lublinie i Białymstoku – utworzone w ramach Polsko-Brytyjskiego Programu Przedsiębiorczości – które swoim oddziaływaniem objęły teren kilku

województw. W drugiej połowie lat 90-tych powstało również kilka funduszy, tym razem w oparciu o środki uzyskane z pomocy europejskiej (dystrybuowane przez Polską Fundację Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw) oraz środki Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa. W roku 2000 powstał w Poznaniu fundusz poręczeniowy, dzięki kapitałom wniesionym przez Urząd Miasta i Bank PKO BP S.A. Zwraca tu uwagę fakt bardzo wysokie zaangażowanie tak dużego banku (75%). Zasięg ogólnokrajowy ma Fundusz Poręczeń Kredytowych Banku Gospodarstwa Krajowego, powołany w 1995 r., ale został on pominięty w tym opracowaniu z uwagi na skalę jego funkcjonowania oraz odmienne procedury i zasady udzielania poręczeń.

Chociaż fundusze poręczeń kredytowych działające w Polsce funkcjonują zasadniczo w oparciu o jednolity mechanizm to niewątpliwie istnieją pomiędzy nimi odmienności, które powodują dość znaczne czasami zróżnicowanie funduszy. Różnorako jest chociażby zdefiniowany docelowy klient poszczególnych funduszy. Generalnie poręczenia kredytowe ukierunkowane są na sektor małych i średnich przedsiębiorstw, występują tu jednak czasami pewne preferencje, bądź obostrzenia. Najbardziej widoczne jest to w funduszach powstałych dzięki środkom AWRSP, poręczenia są bowiem przeznaczane dla osób zamieszkałych na terenach wiejskich. Indywidualizm działania poszczególnych funduszy uwidacznia się także w przypadku oferowanej przez nie wysokości poręczenia. Zazwyczaj fundusze poręczają około 60-70% wartości zabezpieczanego kredytu. Zdarza się jednak, iż jest to 50% kapitału kredytu, jak w funduszu w Białymstoku, albo też 80%, w wypadku funduszu w Karlinie. Można również mówić o pewnej odrębności co do stosowanych procedur udzielanych poręczeń w wypadku funduszy o charakterze regionalnym.

Na dzień 31.12.2000 r. fundusze lokalne i regionalne dysponowały kapitałem o wielkości ponad 37 mln zł. Zwraca uwagę znaczne zróżnicowanie kapitałów. Największe fundusze (regionalne) są w Białymstoku oraz Lublinie i posiadają kapitał w wysokości 9 mln zł. każdy. Najmniejszy jest fundusz w Gołdapi z kapitałem 324 tys. zł. Należy zauważyć, iż większość funduszy lokalnych dysponuje kapitałem w wysokości 1 mln zł. W porównaniu do roku poprzedniego nastąpił dość znaczny przyrost wielkości kapitału w funduszach, co miało swoje źródła zarówno w powstaniu nowych funduszy w Poznaniu i Słupsku, jak i zewnętrznym dokapitalizowaniu już istniejących funduszy.

² Czarnik A., Fundusze Poręczeń Kredytowych w polskiej praktyce bankowej - tekst dyskusyjny, s.1

Niewątpliwie należy cały czas dążyć do ciągłego dokapitalizowania funduszy, tak by mogły one rozciągnąć zasięg swego działania, a co za tym idzie docierać do coraz szerszej grupy potencjalnych klientów.

Przy analizowaniu dokonań funduszy ważna jest wiedza na temat czasu ich działania. Średnio fundusze działały od 49 miesięcy. Fundusze posiadające najkrótsze doświadczenie działają w Słupsku i Poznaniu (6 miesięcy od daty udzielenia pierwszego poręczenia). Najdłużej działa fundusz w Kutnie (odpowiednio 81 miesięcy). Długość funkcjonowania ma duże znaczenie w kontekście oceny aktywności poręczycielskiej.

Wszystkie fundusze udzieliły od początku istnienia łącznie 1879 poręczeń. Przeciętny fundusz udzielił poręczeń na prawie 5,5 mln zł, ale i tu rozpiętość wynosi od 18 tys. zł (fundusz słupski) do 34,7 mln zł (fundusz lubelski). Z racji swego zasięgu działania najwyższą wartość udzielonych poręczeń odnotowano w funduszach o charakterze regionalnym, we wspomnianym funduszu lubelskim oraz funduszu białostockim (prawie 30 mln zł). Najwięcej poręczeń udzielono w Lublinie (458), a najmniej (1) w Słupsku – (co było jednak spowodowane krótkim okresem działania – fundusz ten rozpoczął swą działalność pod koniec 2000 roku).

Łączna kwota udzielonych poręczeń przez wszystkie fundusze wyniosła prawie 93 mln zł. Średnio poręczano ok. 50 proc. kwoty kredytu, a średnia wielkość jednego poręczenia wynosi 49,4 tys. (oczywiście, także tutaj występują znaczne różnice – od 7.250 do 96.939 zł.). Wartość poręczonych kredytów wyniosła 183,5 mln zł, co oznacza, iż przeciętny fundusz poręczył kredyty o wartości nieco poniżej 11 mln zł.

Prowadząc analizę bieżącej działalności funduszy należy zwrócić uwagę przede wszystkim na wartość aktualnych poręczeń. Z ogólnej liczby udzielonych poręczeń aktualnych na koniec 2000 roku było 842 (zatem znacznie więcej niż rok wcześniej – 625). Łącznie aktywne poręczenia stanowiły równowartość prawie 31 mln zł. Przeciętny fundusz posiadał na koniec 2000 roku zaangażowane w poręczenia środki w wysokości 1,93 mln zł. Wartość aktualnie poręczonych kredytów wyniosła 64,5 mln zł.

W grudniu 2000 roku fundusze miały zaangażowane 83,2% posiadanych środków. Zaangażowanie powyżej 200 proc. wykazał fundusz w Olsztynie, a powyżej 100 proc. fundusz w Działdowie.

Duże rozpiętości odnotowuje się w przypadku przeciętnego czasu zapadalności kredytów, co wiąże się z różnym charakterem akcji poręczeń. I tak: fundusze skoncentrowane na poręczeniach kredytów obrotowych (głównie dla handlu) angażują swój kapitał na kilkanaście miesięcy, a fundusze poręczające inwestycje – na kilkadziesiąt miesięcy.

Fundusze w wyniku prowadzonej przez siebie działalności straciły 727 tys. zł, z czego średnio na fundusz przypada 42,7 tys. zł. 8 funduszy przekroczyło poziom 1 proc strat, a w Karlinie i w Kutnie jest to powyżej 7 proc. Łączny wskaźnik strat wyniósł wśród funduszy 0,78 proc. Trzeba równocześnie pamiętać, iż wskaźnik ten nie bierze pod uwagę możliwości odzyskania od klienta kwoty utraconej przez jej dochodzenie. Gdy uwzględni się bowiem kwoty już odzyskane (fundusze odzyskały już kwotę 145 tys. zł.), wówczas poziom strat kształtuje się na wysokości 0,63%. Poziom ten jest oceniany jako bardzo niski, o wiele korzystniejszy niż w bankach kredytujących. Godny podkreślenia jest równocześnie fakt, iż znaczna część funduszy (6) w ogóle nie poniosła strat.

W przeciągu całego okresu swojej działalności fundusze poręczeń przyczyniły się do stworzenia 3.714 nowych miejsc pracy. Daje to średnią na fundusz w wysokości 248 miejsc pracy. Nie są tu jednak ujęte fundusze w Karlinie oraz Słupsku, gdyż nie prowadzą one tego typu statystyk. Odnosząc liczbę stworzonych nowych miejsc pracy do zaangażowanego przez fundusze kapitału, należy stwierdzić, iż w celu stworzenia jednego miejsca pracy konieczne było przeznaczenie na kapitał funduszy 10.000 zł. Równocześnie jednak należy pamiętać, iż środki te nie są jednorazowo wydawane, służą one wielokrotnie do zabezpieczania coraz to nowych poręczeń. Przez to te same nakłady finansowe generują systematycznie zwiększającą się liczbę nowych miejsc pracy. Niewątpliwie wraz z upływem czasu wielkość środków zaangażowanych w fundusze poręczeń koniecznych do utworzenia nowego, jednostkowego miejsca pracy będzie więc spadała.

Można również zauważyć, iż jedno miejsce pracy stworzone dzięki zaangażowaniu się funduszy poręczeń „kosztowało” średnio każdy z funduszy nieco poniżej 200 zł. strat.

Obecnie fundusze współpracują z 95 oddziałami banków. Średnio jeden fundusz posiada podpisaną umowę o współpracy z 5 bankami. Statystykę tę zaniża nieco fundusz w Poznaniu, tam bowiem bankiem współpracującym (a równocześnie współzałożycielem) jest wyłącznie PKO BP S.A., który jednak rozprawdza poręczenia za pośrednictwem swoich 22

oddziałów. Wart podkreślenia jest tu fakt, iż liczba banków, z którymi fundusze współpracują nie zawsze ma przełożenie na ich aktywność poręczycielską.

Tabela 1. Ogólne wyniki funduszy

	Kapitał	Liczba miesięcy funkcjonowania	Liczba poręczeń	Wartość poręczeń w zł	Wartość poręczonych kredytów w zł	Liczba aktualnych poręczeń	Wartość aktualnych poręczeń w zł	Wartość aktualnie poręczonych kredytów w zł	Łączna wartość strat	Łączna wartość strat odzyskanych w zł	Czas zapadalności kredytów	Nowe miejsca pracy	Liczba banków współpracujących
Białystok	9 000 000	61	308	29 857 231	59 104 694	82	8 444 856	16 692 738	0	0	b.d.	523	7
Biłgoraj	1 500 000	75	193	3 577 320	6 720 356	72	924 048	1 800 161	60 000	24 000	31	302	5
Działdowo	3 473 847	72	278	6 547 410	14 424 188	171	4 320 342	9 402 556	85 936	20 936	38	651	19
Dzierżoń	1 573 000	46	103	2 806 850	6 644 949	71	1 520 725	3 745 119	126 292	1 076	16	169	11
Kutno	723 000	81	43	910 009	2 164 700	3	36 200	89 000	80 260	68 000	36	131	3
Lublin	9 000 000	60	458	34 700 446	60 284 010	121	8 720 232	15 298 653	207 578	11 370	15	647	13
Nidzica	2 620 383	79	127	4 841 253	14 821 504	84	2 255 064	7 380 530	9 983	4 234	b.d.	554	6
Starachowice	1 600 000	72	101	3 167 327	6 528 986	49	1 353 478	2 879 564	10 900	0	37	428	5
Ustrzyki Dolne	671 000	74	48	902 383	2 114 500	31	441 384	1 135 179	17 550	5 710	18	71	9
Zelów	805 000	75	59	1 685 180	2 822 300	10	265 235	454 642	22 299	0	27	b.d.	5
Karlıno	1 195 586	48	34	1 147 795	1 425 175	25	700 620	930 800	90 500	10 000	b.d.	72	b.d.
Barcja	590 485	26	11	155 940	259 900	10	143 940	239 900	0	0	48	10	2
Gołdap	324 000	20	5	104 400	174 000	5	85 200	142 000	0	0	37	13	1
Radom	1 047 000	18	38	275 500	1 179 100	38	275 500	1 179 100	0	0	36	44	2
Olsztyn	601 455	18	52	1 525 012	3 252 796	49	1 378 519	3 157 796	15 970	0	38	96	6
Słupsk	382 000	6	1	18 000	30 000	1	18 000	30 000	0	0	36	3	b.d.
Poznań	2 000 000	6	20	700 000	1 600 000	20	b.d.	b.d.	0	0	b.d.	b.d.	1
Razem	37 106 756		1 879	92 922 056	183 551 158	842	30 883 343	64 557 738	727 268	145 326		3 714	95
Średnia		49	111	5 466 003	10 797 127		1 930 209	4 034 859	42 780		32	248	6

Źródło: Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na dzień 31.12.2000 r., Biuro Ekspertyz Finansowych, Marketingu i Consultingu UNICOLSUT s.c.,

Warszawa 2001

Struktura udzielonych poręczeń

Poręczane przez fundusze kredyty można podzielić według trzech następujących kryteriów:

- ↻ Poręczenia według przeznaczenia kredytów;
- ↻ Poręczenia według kredytowanych sektorów;
- ↻ Poręczenia według rodzajów kredytów.

Biorąc pod uwagę pierwsze z tych kryteriów poręczenia przeznaczano przede wszystkim na:

- | | |
|-------------------------------------|-----|
| ○ Kapitał obrotowy | 49% |
| ○ Zakup sprzętu | 28% |
| ○ Zakup lub renowację nieruchomości | 10% |
| ○ Zakup pojazdu | 9% |
| ○ Zapasy | 4% |

Zwraca tu uwagę tendencja do coraz wyższego udziału w strukturze poręczanych kredytów tych poręczeń, które przeznaczone były na kapitał obrotowy. Dowodzi to niewątpliwie faktu, iż firmy potrzebujące środków na bieżącą działalność nie są w stanie często zaciągnąć komercyjnego kredytu w banku bez pomocy i poręczenia udzielonego przez fundusze. To obrazuje, jak wielką rolę we wspieraniu rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw odgrywają fundusze poręczeń kredytowych.

Analizując z kolei poręczenia kredytów według branż, jakich one dotyczyły, widoczna jest przewaga firm handlowych, usługowych oraz produkcyjnych. Nielicznie reprezentowane były firmy związane z rolnictwem oraz budownictwie. Ogólny rozkład wszystkich poręczeń według sektora przeznaczenia kredytu przedstawia się następująco:

- | | |
|---------------|-----|
| ↻ Handel | 45% |
| ↻ Usługi | 31% |
| ↻ Produkcja | 17% |
| ↻ Rolnictwo | 5% |
| ↻ Budownictwo | 2% |

Trzecie z wyodrębnionych kryteriów dotyczyło rodzaju poręczanego kredytu. Preferowane są kredyty bankowe spłacane stopniowo i jednorazowo, nieco mniej pożyczki ze źródeł

pozabankowych (należy tu dodać, iż są to głównie środki Powiatowych Urzędów Pracy). Zdecydowanie najmniejszą popularnością cieszą się bankowe linie kredytowe. Świadczy to niewątpliwie o słabości oferty bankowej skierowanej do drobnych przedsiębiorców. Rozkład poszczególnych form kredytu kształtuje się w następujący sposób:

↗ Kredyty bankowe spłacane stopniowo	39%
↗ Kredyty bankowe spłacane jednorazowo	35%
↗ Pożyczki ze źródeł pozabankowych	21%
↗ Bankowe linie kredytowe	5%

Szczegółowe dane dotyczące kształtowania się wyżej opisanych charakterystyk w poszczególnych funduszach przedstawia tabela nr 2.

Tabela 2. Struktura poręczanych kredytów

	Branża					Przeznaczenie kredytu / pożyczki					Rodzaj kredytu / pożyczki			
	Budownictwo	Handel	Produkcja	Roľnictwo	Usługi	Kapitał obrotowy	Zakup pojazdu	Zapasy	Zakup lub renowacja nieruchomości	Zakup sprzętu	Kredyt z terminem, spłacany jednorazowo	Kredyt z terminem, spłacany stopniowo	Linia kredytowa	Pożyczka ze źródła pozabankowego
Białystok	6%	62%	19%	0%	14%	82%	6%	0%	12%	0%	56%	44%	0%	0%
Biłgoraj	2%	35%	30%	2%	32%	35%	8%	14%	10%	33%	0%	32%	14%	54%
Działdowo	3%	27%	16%	19%	35%	23%	21%	7%	15%	35%	11%	34%	12%	44%
Dzierżoń	5%	56%	18%	2%	18%	29%	5%	20%	12%	34%	17%	79%	4%	0%
Kutno	7%	0%	19%	7%	67%	21%	12%	16%	16%	35%	5%	77%	19%	0%
Lublin	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Nidzica	2%	21%	23%	16%	39%	9%	16%	1%	22%	53%	7%	59%	2%	32%
Starachowice	0%	2%	35%	0%	63%	0%	18%	0%	15%	67%	0%	52%	0%	48%
Ustrzyki Dln.	0%	17%	23%	0%	60%	15%	21%	0%	19%	46%	2%	63%	2%	33%
Zelów	0%	19%	36%	0%	46%	17%	22%	12%	12%	37%	2%	80%	19%	0%
Karlıno	3%	9%	32%	18%	38%	29%	9%	0%	15%	47%	0%	41%	3%	56%
Barcja	10%	20%	20%	0%	50%	20%	20%	0%	10%	50%	0%	10%	0%	90%
Gołdap	20%	0%	60%	0%	20%	0%	20%	0%	0%	80%	0%	0%	0%	100%
Radom	0%	58%	5%	0%	37%	5%	0%	0%	0%	95%	0%	100%	0%	0%
Olsztyn	4%	38%	15%	0%	42%	37%	6%	0%	17%	40%	27%	23%	0%	50%
Poznań	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Razem	2%	45%	17%	5%	31%	48%	9%	4%	10%	28%	35%	39%	5%	21%

Źródło: Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na dzień 31.12.2000 r., Biuro Ekspertyz Finansowych, Marketingu i Consultingu UNICOLSUT s.c., Warszawa 2001

Diagnoza stanu obecnego

Istniejące w Polsce fundusze poręczeń kredytowych niewątpliwie znajdują się w fazie ciągłego rozwoju. Widoczny jest systematyczny wzrost najważniejszych wskaźników charakteryzujących fundusze. Co najważniejsze wzrasta zwłaszcza liczba oraz wielkość udzielanych poręczeń. Efekty tego widoczne są na lokalnych (regionalnych) rynkach pracy, gdzie dzięki funduszom tworzone są nowe miejsca pracy, a to jest przecież priorytetem każdej bez wyjątku gminy, powiatu, czy też województwa.

Fundusze poprzez swoją działalność znakomicie dynamizują rozwój lokalnej przedsiębiorczości, przyczyniają się też do zwiększenia akcji kredytowej lokalnych banków. Środki, które są zaangażowane w fundusze, dzięki zastosowaniu zasady mnożnika umożliwiają zwiększenie liczby klientów, którzy mogą być obsługiwani przez fundusz poręczycielski. W efekcie tego na rynek lokalny wpływa wielokrotnie więcej środków finansowych w porównaniu do wielkości kapitału zaangażowanego początkowo w fundusze. Fundusze przyczyniają się również do zmian w funkcjonowaniu lokalnych firm. Ich właściciele coraz częściej i chętniej sięgają po kredyt, jako proste i szybkie źródło pozyskania kapitału. Dzięki temu za kilka lat brak wystarczających środków własnych nie powinien być już dla żadnego przedsiębiorcy przesłanką do nierozpoczęcia bądź zaniechania działalności na własny rachunek.

Tak więc efekty działania funduszy poręczeń kredytowych są jak najbardziej widoczne. By jeszcze lepiej wykorzystać ich możliwości konieczne jest dwukierunkowe wsparcie tych instytucji. Po pierwsze należy nieustannie zasilać istniejące fundusze kapitałem, tak by mogły dokonywać ekspansji poręczycielskiej na coraz to nowe tereny. Po drugie wreszcie wspierać należy powstawanie nowych funduszy, zwłaszcza na tych obszarach, gdzie najbardziej brakuje tego typu instytucji. Mają one szanse dzięki temu przyczynić się do dynamicznego zaktywizowania gmin, powiatów, które pogrążone są w marazmie niemocy, gdzie panuje wysokie bezrobocie, a kredyt komercyjny w banku jest nieosiągalny dla drobnego przedsiębiorcy. To wszystko ma szansę spowodować, iż coraz więcej małych i średnich firm uzyska dostęp do kapitału koniecznego do funkcjonowania ich firm, to zaś będzie przekładało się na tworzenie nowych miejsc pracy na lokalnych rynkach, a co za tym idzie znacznego ograniczenia zjawiska bezrobocia (może nie w skali makro, ale niewątpliwie w skali mikro).

Zasady tworzenia nowych funduszy poręczeń kredytowych

Pragnąc stworzyć w Polsce gęstą sieć dobrze funkcjonujących i wspierających rozwój regionalny i lokalny funduszy poręczeń kredytowych należy bacznie przyjrzeć się ich poszczególnym elementom składowym, od których uzależnione jest powstanie zdrowych ekonomicznie organizmów, skutecznie wspomagających dzięki swym działaniom rozwój województw, powiatów i gmin.

Podmiot zarządzający

Zasadniczą kwestią przy tworzeniu funduszu poręczeniowego jest sposób umiejscowienia zarządzającego nim podmiotu³. Możliwe są tutaj dwa rozwiązania. Pierwsze podejście zakłada funkcjonowanie funduszu poręczeniowego jako części większej jednostki organizacyjnej. W Polsce mamy do czynienia najczęściej z tym rozwiązaniem. Jest ono uzasadnione w przypadku niskiego poziomu kapitałów własnych funduszu. Pozwala na dofinansowywanie deficytowej działalności funduszu przychodami osiąganymi z innych źródeł.

Druga możliwość to utworzenie funduszu poręczeniowego jako samodzielnego podmiotu, którego działalność ograniczać się będzie wyłącznie do gwarantowania kredytów. W ten sposób zorganizowane są dwa największe fundusze poręczeniowe w Lublinie i Białymstoku.

Z dotychczasowych doświadczeń polskich funduszy poręczeniowych wynika, że udało się z sukcesem rozwinąć działalność poręczeniową jedynie tam, gdzie poręczenia były jedynym lub dominującym przedmiotem działalności podmiotu zarządzającego funduszem⁴.

Forma prawna

Wybór formy prawnej podmiotu prowadzącego fundusz jest jedną z kluczowych kwestii determinujących jego dalszą działalność. Dotychczasowe doświadczenia polskie pokazują, że wykorzystywano trzy możliwe konstrukcje prawne: spółki akcyjne i z ograniczoną odpowiedzialnością oraz fundacje.

Forma spółki akcyjnej umożliwia stworzenie jednego, większego funduszu, opartego o środki kilku jednostek. Możliwe jest klarowne wyszczególnienie wielkości udziałów

³ Gajewski M., Lokalny fundusz poręczeń kredytowych

poszczególnych partnerów. Forma spółki akcyjnej pozwala także na skuteczniejszą kontrolę właścicielską nad działalnością funduszu. Jest to niezwykle ważne w przypadku prywatnych udziałowców, takich jak banki komercyjne. Spółka akcyjna cechuje się jednak wysokim minimalnym kapitałem, obowiązującym po wejściu w życie nowego Prawa Spółek. Dla mniejszych funduszy forma spółki akcyjnej może być więc niedostępna.

Możliwe jest także powołanie funduszu w postaci stowarzyszenia bądź spółdzielni, jednak w tym drugim przypadku wymaga to większego wkładu pracy organizacyjnej.

Regulacje prawne

Fundusze, ze względu na rodzaj udziałowców można podzielić na dwa podstawowe typy: bankowe i niebankowe⁵. Podział ten jest istotny z uwagi na regulacje prawne, jakim podlega działalność instytucji poręczeniowej. Fundusze, których udziałowcami są banki, objęte są przepisami prawa bankowego, stawiającego wysokie wymagania odnośnie marginesu wypłacalności. W Polsce działalność funduszy niebankowych nie jest unormowana oddzielnym aktem prawnym. W krajach posiadających długą tradycję instytucji poręczeniowych, zostały określone formy prawne ich działalności, czasami także zinstytucjonalizowano system nadzoru nad nimi.

Beneficjanci funduszu

W procesie budowy funduszu poręczeniowego istotne jest ściśle określenie grupy potencjalnych klientów. W regulaminie funduszu należy sformułować formalne kryteria, jakie muszą spełniać podmioty ubiegające się o poręczenie. Najczęściej analizuje się wielkość zatrudnienia, roczny obrót i wielkość funduszy własnych przedsiębiorstwa. W przypadku funduszy wzajemnych warunkiem koniecznym do uzyskania gwarancji jest posiadanie statusu udziałowca. Kryteria powinny cechować się jednak pewną elastycznością, pozwalającą na zaakceptowanie wniosku podmiotu, który w nieznacznym stopniu przekracza ustalone progi.

Z usług funduszy mogą zazwyczaj korzystać podmioty bez względu na charakter prowadzonej działalności. Istnieje jednak możliwość tworzenia funduszy branżowych i sektorowych. Jednak ich specyfika powoduje, że powinny być zorganizowane w formie

⁴ Raport CASE nr 25: Otoczenie instytucjonalne małych i średnich przedsiębiorstw, pod red. Richard'a Woodward'a, Warszawa 1999, s. 33

⁵ Raport CASE nr 25: Otoczenie instytucjonalne małych i średnich przedsiębiorstw, pod red. Richard'a Woodward'a, Warszawa 1999, s. 23

funduszy wzajemnych. W praktyce europejskiej fundusze o takim charakterze otrzymują najczęściej wsparcie ze strony organizacji zrzeszającej podmioty z danej branży lub sektora.

Zasada działania funduszu poręczeniowego

Niezwykle ważną cechą funduszy poręczeń gwarancyjnych, pozwalającą na zwiększenie skali ich działalności, jest zastosowanie dźwigni finansowej, nazywanej efektem multiplikacji. Miarą tej dźwigni jest mnożnik kapitałowy, będący stosunkiem wartości udzielonych poręczeń do wartości kapitałów funduszu.

Podstawą dla udzielania poręczeń przez fundusz jest zgromadzony w tej instytucji kapitał. W wypadku poręczania całej kwoty kredytu zaciąganego przez podmiot będący klientem funduszu oraz blokowania środków funduszu w wysokości równej wartości poręczenia efekt multiplikacji nie występuje. Maksymalna suma kredytów zaciągniętych dzięki poręczeniom funduszu jest równa jego kapitałowi. Fundusz ponosi całość ryzyka kredytowego. O powstaniu efektu 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 może zostać zaciągniętych. Fundusz przejmuje na siebie tylko część ryzyka kredytowego. Rozwiązanie takie postrzegać również należy w aspekcie motywacyjnym. Brak całościowej gwarancji wiąże się jednak z koniecznością znalezienia przez kredytobiorcę źródła poręczenia dla pozostałej kwoty. Dlatego, w celu skutecznej realizacji podstawowego zadania funduszu, czyli świadczenia pomocy w zaciąganiu pożyczek, 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 zakresie tych wartości, bowiem 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 60% do 70% kwoty kredytu. Autorzy zagraniczni skłaniają się do ustalenia wielkości poręczenia pomiędzy 70% a 80 % wartości kredytu⁶. Opierają się oni na przewidywaniu zachowań pożyczkodawcy, a nie pożyczkobiorcy, jak ma to miejsce w pracach polskich. Argumentują, iż przy ryzyku mniejszym niż 20% wartości kredytu,

⁶ Webster L., World Bank Lending for Small and Medium Enterprises, World Bank Discussion Papers no. 113, World Bank 1991, s. 39

komercyjni pożyczkodawcy będą skłonni finansować przedsięwzięcia o nieuzasadnionym poziomie ryzyka.

Druga możliwość powstania efektu multiplikacji związana jest z mechanizmem o konstrukcji zbliżonej do rozwiązań stanowiących podstawę działalności kredytowej banków. Opiera się on na założeniu, iż fundusz w małej liczbie przypadków jest zmuszony do faktycznego wykorzystania swoich środków na spłatę poręczanego kredytu. Dlatego może on poręczyć kredyty na większą kwotę, niż wynika to z wielkości jego kapitałów. Zastosowanie tego mechanizmu wymaga jednak spełnienia co najmniej jednego warunku. Konieczne jest, aby bank udzielający kredytu nie wymagał fizycznego zablokowania środków w wysokości wynikającej z poręczenia. Drugim warunkiem, nie mającym już jednak tak zasadniczego znaczenia, jest odpowiednio długa historia gwarancji udzielanych przez fundusz. Pozwala ona na statystyczną ocenę ściągłości poręczonych kredytów. Pozytywny wynik takiej analizy należy wykorzystać głównie w dwóch celach. Z jednej strony może on posłużyć za argument w negocjacjach z bankiem, mających na celu blokady mniejszych środków. Z drugiej strony analiza zgromadzonych danych pozwala określić maksymalną sumę poręczeń, nie stwarzającą zagrożenia dla płynności funduszu. Syntetycznym wynikiem tej analizy powinien być wskaźnik określający stosunek maksymalnej sumy poręczeń do wartości kapitału. Udzielając każdego poręczenia fundusz musi monitorować, na ile wartość tego wskaźnika zbliży się do maksymalnego dopuszczalnego poziomu. Oczywiście analiza danych historycznych nie daje gwarancji wystąpienia identycznych wartości w przyszłości, jednak przyjęcie odpowiedniego marginesu bezpieczeństwa pozwala stworzyć efektywne narzędzie finansowania.

Przedstawione powyżej przypadki to jedynie usystematyzowane, w celu łatwiejszej analizy, dwie możliwości wprowadzenia mechanizmu multiplikacji. Jednak w praktyce możliwe jest ich szerokie modyfikowanie.

Najczęściej wykorzystywany jest 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 konieczne jest przyjęcie niższych wartości mnożnika. Niezbędnym jest również większe rozproszenie portfela poręczeń, niż w przypadku stosowania jedynie jednego z modeli.

Dynamiczna wielkości poręczenia

Drugim mechanizmem znacznie podnoszącym efektywność działania funduszu i poszerzającym możliwości udzielania gwarancji jest dynamiczna wielkość poręczenia. Zasadniczą kwestią jest w tym wypadku sposób obliczania wielkości gwarancji w stosunku do poręczanego kredytu.

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 niezmienna pozostaje ekspozycja funduszu. Rośnie natomiast ryzyko ponoszone przez fundusz wyrażone jako stosunek do wartości kredytu.

Stopniowe uwalnianie środków stanowiących poręczenie pozwala na wykorzystanie ich do poręczenia kolejnych kredytów, co jest celem działalności funduszu. Dodatkowo, wraz ze zmniejszaniem się zadłużenia, może również obniżyć się relacja udziału funduszu w wartości poręczenia przy niezminionej wielkości zabezpieczeń ze strony klienta. Skutkiem tego środki funduszu nie są zablokowane przez cały okres spłaty zaciągniętego kredytu.

Część rozwiązań, jakie mogą zostać zastosowane do podniesienia efektywności funduszu, wymaga akceptacji ze strony kredytodawców. Główną kwestią konieczną do uzgodnienia jest skala możliwej do zaakceptowania dźwigni finansowej. Z punktu widzenia banków i innych kredytodawców jej wzrost zmniejsza wiarygodność poręczenia. Jednak w warunkach konkurencji pomiędzy kredytodawcami możliwe jest ustalenie mnożnika na wysokim poziomie, gwarantującym jednocześnie efektywność działania funduszu i wystarczające zabezpieczenie kredytu.

Mnogość możliwych do zastosowania rozwiązań sprawia, iż 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 o dywersyfikację terminów zapadalności oraz walut w jakich zaciągane są kredyty. Drugim elementem, wymagającym dostosowania do specyfiki działalności funduszu jest wykorzystanie instrumentów pochodnych do zabezpieczenia przed ryzykiem stóp procentowych. Konieczne jest zmodyfikowanie stosowanych w tej dziedzinie rozwiązań, ze względu na fakt, iż dotyczą one nie faktycznych lecz potencjalnych zobowiązań.

Usługi doradcze

Fundusze gwarancyjne nie ograniczają się jedynie do działalności poręczyielskiej. Świadczą często także usługi o charakterze doradczym. Ich odbiorcami są podmioty korzystające z poręczeń. Praktyka działalności funduszy pokazuje, iż niewielu klientów jest w stanie samodzielnie przygotować pełnowartościową dokumentację projektu⁷. Dlatego personel funduszu musi osobiście angażować się opracowanie wniosku o przyznanie poręczenia. Pomoc ta jest udzielana za opłatą, uzależniona od wkładu pracy pracowników funduszu. Do świadczonych usług należy także zaliczyć wskazanie przez fundusz zestawu koniecznych działań naprawczych. Ich opracowanie następuje po analizie sytuacji ekonomicznej i finansowej klienta, będącej podstawą do udzielenia poręczenia. W wielu przypadkach ich wprowadzenie może obniżyć koszt pozyskania kapitału przedsiębiorstwa oraz poprawić jego efektywności.

Marketing i promocja

W prawidłowym funkcjonowaniu funduszu poręczeń kredytowych bardzo istotną rolę odgrywa marketing i promocja oferowanych usług. Na podstawie doświadczeń funduszy w Dzierżgoniu i Biłgoraju, z kilku kanałów dystrybucji informacji, zdecydowanie najefektywniejsze okazują się rekomendacje pracowników banków współpracujących z funduszem oraz przedsiębiorców korzystających wcześniej z jego poręczeń.

Zaangażowane podmioty

W tworzenie funduszy poręczeń kredytowych powinny być zaangażowane finansowo i organizacyjnie podmioty publiczne. W zależności od przewidywanego charakteru działalności funduszu, do udziału w nim należy zachęcać różne grupy podmiotów. Mogą być to organizacje przedsiębiorców lub pracodawców, izby przemysłowo-handlowe, związki zawodowe, organizacje kupieckie i organizacje pozarządowe. Szczególnym przypadkiem są fundusze poręczeń wzajemnych, których udziałowcami są przedsiębiorcy korzystający później z poręczeń kredytowych.

Istotnym czynnikiem osiągnięcia przez fundusze gwarancyjne stanu samofinansowania, jest udział w ich tworzeniu banków komercyjnych⁸. Uważa się, iż brak tego rodzaju udziałowców może powodować automatyczne pokrywanie strat funduszu ze

⁷ Raport CASE nr 25: Otoczenie instytucjonalne małych i średnich przedsiębiorstw, pod red. Richard'a Woodward'a, Warszawa 1999, s. 32

⁸ op.cit. s. 39

środków publicznych. Dotyczy to także banków, których udziałowcem są podmioty publiczne.

W tworzenie i uczestniczenie w funduszu powinny być włączone jednostki samorządu terytorialnego, na których terenie ma on prowadzić swoją działalność. Stanowią one skuteczny kanał dystrybucji informacji o ofercie funduszu. Mogą także pośredniczyć w pozyskaniu kapitałów na działalność funduszu między innymi poprzez emisje komunalnych papierów wartościowych. Sam fundusz może być również zasilany tą drogą, jednak dotychczas nie przeprowadzono na polskim rynku takiej operacji. Wymaga ona zgromadzenia wysokich kapitałów własnych i poniesienia wysokich kosztów emisji.

Udziały w funduszach poręczeniowych oraz w ich finansowaniu może także posiadać ogólnokrajowa instytucja powołana w celu udzielania gwarancji kredytowych.

Kapitał funduszu

Tworząc nowe fundusze poręczeń należy dążyć do tego, by pokrywały one swoim zasięgiem zapotrzebowanie maksymalnie dużej liczby przedsiębiorców. Równocześnie trzeba też pamiętać o tym, by przy ich powstawaniu nie pominąć aspektu wystarczającego wyposażenia ich w kapitały własne, gdyż tylko to gwarantuje efektywne działanie i maksymalizację korzyści dla lokalnych społeczności.

Celowym wydaje się szukanie kapitałów dla zakładania funduszy poręczeń kredytowych w trzech podstawowych źródłach. Po pierwsze byłyby to środki własne samorządu terytorialnego. Po zmianach ustrojowych dysponują one znacznymi nieraz środkami, które mogłyby być przeznaczone na swego rodzaju inwestycję prorozwojową dla gminy, czy też powiatu. Tworzenie bowiem nowych firm, miejsc pracy prowadzi do rozwoju gospodarczego na lokalnych rynkach, ogranicza bezrobocie i inne negatywne skutki związane z niemożnością inwestowania.

Drugą możliwością są środki, które pozostają w gestii Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych, zarządzanych przez Bank Gospodarstwa Krajowego. Fundusz ten od czasu swego powstania udzielił już poręczeń o wartości ponad 200 mln, co jest kwotą bardzo znaczącą. Współpracuje on z siecią 44 banków krajowych, co ułatwia niewątpliwie dostęp klientom do kredytów, cały czas jednak liczba ta jest zbyt mała. Najważniejszym mankamentem tego rozwiązania jest zbyt mała ilość kapitału pozostająca w gestii Funduszu Krajowego. Konieczne jest więc znaczące dokapitalizowanie Funduszu, by mógł stać się on poważnym źródłem kapitału dla nowo tworzonych subregionalnych funduszy poręczeń

kredytowych. To jednak z kolei wymaga znaczących zmian w ustawodawstwie, gdyż obecnie przepisy uniemożliwiają wejście kapitałowe BGK do funduszy poręczeń kredytowych.

Trzecią wreszcie możliwością zasilenia kapitałowego funduszy poręczeń kredytowych jest emisja obligacji. Jest to coraz szerzej stosowana przez jednostki samorządu terytorialnego metoda pozyskiwania kapitału na inwestycje. Wydaje się, iż tworzenie funduszy poręczeń, które mają przecież charakter proinwestycyjny, może być finansowane tą drogą i wraz z upowszechnianiem się tej formy wśród samorządów będzie ona coraz częściej stosowana.

Istnieją również i inne potencjalne źródła pozyskiwania kapitałów na tworzenie funduszy poręczeń kredytowych. Świetnym przykładem jest chociażby utworzony ostatnio w Poznaniu fundusz, który powstał dzięki zaangażowaniu dużego banku. Jest to z pewnością ciekawa inicjatywa, rokująca duże nadzieje na sukces. Być może dobre wyniki tego funduszu spowodują, iż ten sposób pozyskiwania kapitału do funduszy stanie się powszechny. Nie można również pominąć możliwości uzyskiwania na ten cel środków pomocowych z funduszy europejskich. Tak bowiem powstawała większość z obecnie funkcjonujących funduszy, trzeba jednak pamiętać, iż będzie to coraz trudniejsze przy dużej ilości chętnych na uzyskanie środków unijnych.

Wielkość kapitału pozostającego w dyspozycji funduszu jest pochodną terytorialnego zakresu jego działalności. Większy obszar działania przekłada się na większą liczbę podmiotów, które mogą ubiegać się o poręczenie, co skutkuje koniecznością stworzenia odpowiednio większej bazy kapitałowej. W zależności od wielkości tworzonego funduszu należałoby zgromadzić początkowo około 1 mln zł., by fundusz mógł efektywnie rozpocząć działalność. Oczywiście będą istniały fundusze, którym wystarczy kapitał rzędu 300-500 tys. by móc dotrzeć ze swą ofertą do wszystkich potencjalnych klientów, ale będą i takie, które będą potrzebowały ok. 5 mln. zł. do prawidłowego funkcjonowania. Nie narzucając z góry określonego poziomu kapitału, który posiadać musiałyby wszystkie fundusze (co byłoby działaniem ze wszech miar nieracjonalnym) trzeba cały czas pamiętać o nieustannej potrzebie dostarczania nowego kapitału do powstałych funduszy. Brak rozwoju, udzielania nowych poręczeń, a co za tym idzie kredytów może bowiem zaprzepaścić pozytywne efekty dotychczasowych działań funduszy. Z chwilą, gdy nie będą one w stanie udzielić poręczeń na projekty, które rokują duże szanse powodzenia, można traktować to de facto jako wymierną stratę dla przedsiębiorcy, jego rodziny, samego funduszu, gminy, czy też lokalnego rynku pracy. Brak kapitału na poręczenia staje się więc przyczyną osłabienia nierzadko dużych

szans rozwojowych gminy, czy powiatu i należy czynić wszystko, by do takiej sytuacji po prostu nie dochodziło.

Koszty działalności funduszu

W swoim założeniu fundusze poręczeń kredytowych nastawione są na osiągnięcie zysku pozwalającego na samofinansowanie ich działalności. W konstruowaniu funduszu gwarancyjnego konieczne jest opracowanie procedury na wypadek realizacji udzielonego poręczenia. Niedopuszczalnym jest automatyczne pokrywanie roszczeń kredytodawcy. Każdy przypadek realizacji poręczenia musi zostać niezależnie zbadany. W przeciwnym razie pożyczkodawcy będą przerzucać na fundusz gwarancyjny ryzyko kredytowe w stopniu wyższym, niż wynika to z wielkości udzielonej gwarancji. Do kosztów jakie ponosi fundusz należy zaliczyć wszelkie wydatki administracyjne oraz wydatki wynikające z konieczności faktycznej realizacji udzielonego poręczenia.

Przychody funduszu

Wpływy funduszu to prowizja jaką płać podmioty korzystające z poręczeń oraz przychody z posiadanego kapitału. Wysokość prowizji powinna zostać ustalona na poziomie zbliżonym do różnicy pomiędzy kosztem zaciągnięcia kredytu bez poręczenia funduszu i po udzieleniu gwarancji. Najczęściej różnica ta wynosi od 1 do 2 punktów procentowych, co daje funduszowi przychód w wysokości 1-2% wartości kredytu. Dodatkowo fundusze pobierają bezzwrotną opłatę za rozpatrzenie wniosku poręczeniowego. Opłata ta wynosi około 500 zł.

Należy jednak stwierdzić, iż przychody z opłat i prowizji są zazwyczaj niewystarczające na pokrycie kosztów administracyjnych i kosztów zrealizowanych poręczeń⁹. Dlatego środki zgromadzone w funduszu muszą być inwestowane. Często są one lokowane w bankach komercyjnych, z którymi współpracuje fundusz przy poręczaniu kredytów. Taka forma inwestowania nie jest najkorzystniejsza pod względem stopy zwrotu. Stosowana jest jednak z dwóch powodów. Pozwala ona wzmocnić pozycję negocjacyjną funduszu, gdyż bankom zależy na utrzymaniu dużych klientów instytucjonalnych. Możliwe jest więc wykorzystanie tego faktu podczas ustalania wysokości dopuszczalnej dźwigni finansowej. Drugi powód to brak wystarczającej wiedzy i znajomości rynków finansowych wśród zarządzających funduszami gwarancyjnymi. Procedury związane z zakupem

⁹ Raport CASE nr 25: Otoczenie instytucjonalne ..., s. 39

korzystniej oprocentowanych bonów bądź obligacji skarbowych są skomplikowane, co zniechęca zarządzających od lokowania w nie środków funduszu.

Struktura przychodów funduszu powinna być uzależniona od stopnia wykorzystania zgromadzonego kapitału. W przypadku wykorzystania większości środków funduszu, dochód powinny stanowić pobierane prowizje. W odwrotnej sytuacji, szczególnie w początkowym okresie działania funduszu, większość przychodów pochodzić będzie z zainwestowanego kapitału.

Cykliczność przychodów

Wielkość przychodów funduszu z działalności operacyjnej zmienia się w zależności od czasu jego istnienia. Ma to duże znaczenie przy planowaniu finansowym. Najtrudniejszym okresem w działalności funduszu jest pierwsze 6 miesięcy jego istnienia. Informacje o jego usługach są jeszcze słabo rozpowszechnione, co skutkuje niewielką liczbą udzielanych poręczeń¹⁰. W okresie po uruchomieniu funduszu wysiłek pracowników powinien być położony na akcję promocyjną, przy maksymalnym ograniczeniu kosztów administracyjnych. Największą popularnością oferta funduszu cieszy się pomiędzy 6 a 24 miesiącem jego istnienia. Wtedy poręczana jest największa liczba kredytów, co wiąże się ze zwiększonymi przychodami. Uzyskane środki powinny zostać przeznaczone na rozwój nowych form promocji oraz ewentualne „wyjście” poza pierwotny teren działania. Po dwóch latach zainteresowanie produktami funduszu ponownie spada. Jeżeli wcześniej nie zostaną stworzone nowe kanały działalności to może dojść do zahamowania jego rozwoju. Konieczne może okazać się także dofinansowanie funduszu.

Obszar działania

Na bazie dotychczasowych polskich doświadczeń nie sposób uznać, czy powinny mieć one wyłącznie charakter dużych funduszy regionalnych, czy też mniejszych kapitałowo i terytorialnie funduszy lokalnych. Z pewnością każdorazowo w wypadku tworzenia nowego funduszu należy wziąć pod uwagę specyfikę lokalnego rynku, jego ograniczenia i potrzeby. Możliwe więc jest szerokie spektrum rozwiązań. Fundusze mogłyby powstawać więc w dużych gminach, bądź też grupie gmin, gdyby miały one wystarczający potencjał społeczno-gospodarczy (prężną strukturę demograficzną, dużą ilość małych i średnich przedsiębiorstw

¹⁰ Raport CASE nr 25: Otoczenie instytucjonalne małych i średnich przedsiębiorstw, pod red. Richard'a Woodward'a, Warszawa 1999, s. 32

zdolną wchłonąć poręczane przez fundusze kredyty). Równie dobrze mają szansę funkcjonować fundusze o szerszym zasięgu terytorialnym, obejmującym powiaty, bądź grupy powiatów. To rozwiązanie bardziej przydatne jest na obszarach słabiej zaludnionych, zurbanizowanych, gdzie istnieje większe rozproszenie funkcjonujących podmiotów gospodarczych. Potencjał gospodarczy niektórych jednostek terytorialnych jest bowiem niewystarczający dla zapewnienia rentowności działalności poręczycielskiej. Równocześnie nie można zapominać, iż zbytne zawężenie obszaru działania funduszu powoduje jego trwałą deficytowość. Racjonalniejsze w takich wypadkach wydaje się tworzenie zamiejscowych filii większych funduszy, zlokalizowanych w powiatach lub większych gminach. Pozwala to zmniejszyć koszty administracyjne i osobowe.

Generalnie jednak należy przyjąć, iż najbardziej odpowiednie w polskich warunkach byłyby fundusze o charakterze subregionalnym, czyli skoncentrowane na terenie jednego lub też kilku powiatów.

Wnioski

Konieczne jest, by nowotworzone fundusze poręczeń kredytowych dzięki swemu przestrzennemu położeniu docierały ze swą ofertą do każdego przedsiębiorcy, potrzebującego tej formy wsparcia. Dlatego też ich powstawanie musi być skorelowane z już istniejącą siecią funduszy poręczeniowych. Nie można zatem dopuścić do dublowania się tych instytucji na pewnych terenach i do zupełnego ich braku na innych. Wielkość poszczególnych funduszy, jak i ich zasięg terytorialny będą każdorazowo uwarunkowane sytuacją społeczno-gospodarczą panującą na lokalnych i ponadlokalnych rynkach. Abstrahując jednak od tego celowe wydaje się tworzenie funduszy o charakterze subregionalnym. Działałyby one więc, w zależności od potrzeby, na terenie jednego, bądź też kilku powiatów. Do podmiotów, które tworzyłyby i uczestniczyły w funduszu należą min. władze samorządowe (na szczeblu powiatów i gmin), organizacje przedsiębiorców, izby handlowe, organizacje pozarządowe itp. Kapitał potrzebny do ich funkcjonowania zostałby dostarczony ze środków własnych, leżących w gestii samorządów, duże znaczenie powinny mieć również środki pochodzące z Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych. Możliwa jest też w tym wypadku emisja obligacji komunalnych, bądź też wykorzystanie chociażby zaangażowania finansowego samych banków, co jest już stosowane.

Fundusze poręczeń kredytowych poprzez wspieranie sektora małej i średniej przedsiębiorczości mogą przyczynić się do znacznego nieraz wzrostu dynamiki rozwoju

gospodarczego w poszczególnych powiatach, czy też gminach. Umożliwiając prywatnym przedsiębiorcom dostęp do kapitału przyczyniają się do zachowania miejsc pracy, a co najważniejsze stymulują powstawanie nowych, co ma kapitalne znaczenie w obliczu sytuacji panującej obecnie na rynku pracy. Samozatrudnianie jest bowiem jedną z najlepszych metod na ograniczanie zjawiska bezrobocia, zarówno w skali gminy, jak i całego kraju. Dlatego też tak ważne jest wsparcie, jakiego powinny władze samorządowe udzielić nowopowstającym funduszom poręczeń kredytowych.

Cel i obszar działalności subregionalnych funduszy poręczeniowych oraz regionalnych funduszy inwestycyjnych pozwala umiejscawiać obie te instytucje w ramach jednego podmiotu prawnego. Rozwiązanie takie wpływa na obniżenie kosztów ich działalności. Wynikają one głównie z oszczędności płacowych, bowiem jeden zespół ekspertów może dokonywać analiz klientów tak funduszu poręczeniowego, jak i inwestycyjnego. Pozwala to także na stworzenie bogatej oferty usług finansowych i doradczych dla małych i średnich przedsiębiorstw w regionie.

3. Lokalne fundusze mikropożyczkowe

Cel działalności

Działalność mikrofunduszy ma bezpośrednio na celu wsparcie grupy najmniejszych przedsiębiorstw oraz osób dopiero podejmujących własną działalność gospodarczą. Pośrednio służy ona tworzeniu miejsc pracy, głównie poprzez samozatrudnianie. Narzędziem wykorzystywanym do realizacji tak zdefiniowanych zadań są pożyczki udzielane ze środków funduszu bądź zaciągniętych przezeń kredytów.

Charakterystyka działalności funduszy mikropożyczkowych w Polsce

W Polsce udziela się rocznie mikropożyczek na łączną sumę około 100 mln. zł, co stanowi 25-30% wartości wszystkich kredytów zaciąganych przez małe przedsiębiorstwa. Fundusz Mikro, działający siedem lat na rynku polskim, udzielił dotychczas 43 tys. pożyczek na łączną kwotę 306 mln. zł.

Ponad 1770 kredytów o wartości 30 mln. zł udzielono w ramach Projektu Promocji Małej Przedsiębiorczości "TOR#10", a 1,5 tys. pożyczek na sumę 12 mln. zł udzieliła Fundacja na Rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa. Działalność funduszy mikropożyczkowych nie jest znacząca w skali całej gospodarki, ale skutecznie wypełnia lukę w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw.

Fundusz Mikro został utworzony w 1994 r. przez Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości PAEF w celu realizacji programu wspierania mikroprzedsiębiorczości w Polsce. Przeznaczono na ten cel 20 mln USD.

Fundusz udostępnia kapitał w formie oprocentowanych pożyczek tym spośród właścicieli małych firm, którzy zapewnią ich najbardziej racjonalne wykorzystanie, dając w ten sposób możliwość skorzystania z dofinansowania rozwoju większej ilości mikroprzedsiębiorstw. Została utworzona sieć przedstawicielstw lokalnych w 31 miastach, z funduszem nawiązało współpracę przeszło 23 tys. małych przedsiębiorstw z terenu całej Polski. Kwota wypłaconych do dziś pożyczek to ponad 306 mln PLN.

Oferta współpracy skierowana do właścicieli najmniejszych firm działających w miastach została poszerzona w lecie 1999 r. o program wspomagania kapitałowego osób rozpoczynających działalność na własny rachunek, osób prowadzących działalność pozarolniczą na terenach wiejskich, stowarzyszeń utworzonych w celu realizacji niewielkich

inwestycji mających na celu ułatwienie życia lokalnym społecznościom. Fundusz wypracował unikalną formę współpracy ze swoimi klientami opartą na zasadzie partnerstwa i zaufania, oferując im stały dostęp do kapitału na prostych warunkach i przy formalnościach ograniczonych do minimum.

W ofercie Funduszu Mikro znajdują się dwa interesujące projekty, których popularyzacja wiązać się może z rozszerzeniem rynku mikropożyczek.

Pierwszy z nich to projekt o nazwie „Centrum mikrouslugowe”. Oferta współpracy skierowana jest do władz gmin i małych miast o liczbie mieszkańców do około 15 tys. Przedsiębiorcy, którzy jako grupa zdecydowaliby się współtworzyć takie centrum, mogliby uzyskać długoterminowy dostęp do finansowania z Funduszu Mikro.

Drugi to pożyczki typu „micro venture capital”. Jest to produkt finansowy w szczególności skierowany do firm dopiero rozpoczynających działalność. Jego idea wynika z faktu, iż na najwcześniejszym etapie rozwoju przedsiębiorstwa przychody operacyjne utrzymują się na niskim poziomie. Konieczność spłacania co miesiąc rat kapitałowych ewentualnych pożyczek stanowi wtedy dużą niedogodność i może wpływać na niepowodzenie całego przedsięwzięcia. Dlatego Fundusz Mikro oferuje pożyczkę, która przypomina inwestycję kapitałową. Klient otrzymuje możliwość zaciągnięcia pożyczki oprocentowanej według stopy znacznie niższej od komercyjnej. Pożyczka taka może zastać zaciągnięta na okres nie dłuższy niż rok, w trakcie którego spłacane są jedynie odsetki, bez rat kapitałowych. Po zakończeniu okresu umowy klient może dokonać jednorazowej spłaty całego kapitału. Skutkuje to jednak niemożnością zaciągnięcia kolejnych pożyczek i zerwaniem współpracy z mikrofunduszem. Zakłada się jednak, że wspólną intencją funduszu i klienta będzie przedłużenie umowy na kolejny okres. Może to nastąpić pod warunkiem wniesienia dopłaty, wyrównującej zapłacone odsetki do poziomu komercyjnego, jednak bez spłaty samego kapitału. W ten sposób fundusz lokuje środki na kolejny okres, czerpiąc z nich zyski na poziomie lokat komercyjnych. Klient zdobywa finansowanie, którego koszty pokrywa z zysków wypracowanych przy jego pomocy. Do możliwości podmiotów dopiero rozpoczynających działalność dostosowane są również formy zabezpieczenia pożyczki typu „micro venture capital”. Oparte są one na wzajemnym zaufaniu i zasadach etyki handlowej. Fundusz wymaga jedynie przedstawienia poręczenia honorowego. Poręczyciele honorowi nie są obciążani prawnie skutecznym zobowiązaniem do spłaty pożyczki, lecz wyłącznie dobrowolną deklaracją pomocy na rzecz pożyczkobiorcy.

zaspokojenia potrzeb klientów jest wysoka jakość świadczonych usług, a także współpraca między ośrodkami – w przypadku niemożności wykonania żądanej przez klienta usługi, dany ośrodek może wskazać inną instytucję, w której ofercie ta usługa figuruje.

Poniżej przedstawiona została krótka analiza działalności instytucji mikropożyczkowych znajdujących się w sieci KSU. W sieci tej działają i udzielają mikropożyczek:

- ↻ Agencja Rozwoju Lokalnego S.A. w Sosnowcu;
- ↻ Agencja Rozwoju Regionalnego ARES S.A. w Suwałkach;
- ↻ Agencja Rozwoju Regionalnego „AGROREG” S.A.;
- ↻ Stowarzyszenie "Centrum Rozwoju Ekonomicznego Pasłęka";
- ↻ Fundusz Regionu Wałbrzyskiego;
- ↻ Górnośląska Agencja Przekształceń Przedsiębiorstw S.A.;
- ↻ Działdowska Agencja Rozwoju S.A.;
- ↻ Stowarzyszenie Wspierania Małej Przedsiębiorczości w Dobiegniewie;
- ↻ Koneckie Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości;
- ↻ Fundacja "Kaliski Inkubator Przedsiębiorczości" Ośrodek Wspierania Przedsiębiorczości;
- ↻ Ośrodek Promowania i Wspierania Przedsiębiorczości Rolnej w Sandomierzu;
- ↻ Fundacja Tomaszowski Inkubator Przedsiębiorczości;
- ↻ Stowarzyszenie "Promocja Przedsiębiorczości" / Ośrodek Wspierania Przedsiębiorczości;
- ↻ Karkonoska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.;
- ↻ Ostrołęcki Ruch Wspierania Przedsiębiorczości;
- ↻ Fundacja Inkubator w Łodzi;
- ↻ Fundacja Rozwoju Gminy Żelów.

Instytucje te działając w różnym horyzoncie czasowym i kierując swą ofertą do różnych grup klientów udzieliły kilku tysięcy pożyczek na kwotę ponad 50 mln zł. W zależności od posiadanych kapitałów i zasięgu działania poszczególne instytucje mogą pochwalić się kilkoma, a niektóre kilkuset udzielonymi pożyczkami. Niektóre z nich opiewały łącznie na kwotę kilkudziesięciu milionów złotych. Co najważniejsze dzięki nim powstało wiele tysięcy nowych miejsc pracy, co na terenach szczególnie mocno dotkniętych problemem bezrobocia miało nieraz ogromny wpływ na polepszenie się sytuacji na rynku pracy. Ze względu na rozmaity charakter prowadzonej przez te instytucje działalności pożyczkowej trudno w sposób homogeniczny zinterpretować ich wpływ na rozwój lokalny i

regionalny. Należy jednak stwierdzić, iż przy wielu różnicach, które je charakteryzują, niewątpliwie stanowią one ważne ogniwo wspierające lokalne i regionalne społeczności. Znając doskonale realia panujące na lokalnych, czy też regionalnych rynkach są one w sposób bardzo efektywny wspomagać rozwój takich przedsięwzięć, które mają największe szanse powodzenia na danym terenie. Dlatego też tak cenne są działania podejmowane przez nie.

Warte odnotowania są również dwa inne przykłady. Pierwszy to system pożyczek na rozwój przedsiębiorczości stworzony w gminie **Pierzchnica**. W 1993 roku gmina rozpoczęła współpracę z Polsko-Szwajcarskim Programem Regionalnym. Przez następne trzy lata program udzielał pożyczek lokalnym przedsiębiorcom oraz pomocy doradczej. W 1996 roku na jego bazie powstała Fundacja Rozwoju Regionu Pierzchnica. Swoim działaniem objęła 7 gmin (łącznie 60 tysięcy mieszkańców). Szwajcarzy wnieśli do Fundacji majątek 2.000.000 PLN. Fundacja zajmuje się działalnością pożyczkową. Można w niej uzyskać kredyty do 100.000 zł. Równoległe gmina nawiązała współpracę z Fundacją Wspierania Wsi w Warszawie. Mikropożyczki przeznaczone na rozpoczęcie lub rozwój działalności gospodarczej udzielane są na dwa lata w kwocie do 10.000 PLN. Trzecią formą uzyskania pożyczki w Pierzchnicy jest skorzystanie z oferty Spółdzielczej Kasy Oszczędnościowo-Kredytowej (SKOK). Kredytów kasa udziela wyłącznie swoim członkom do wysokości 20.000 PLN.

Gminie udało się więc stworzyć cały system finansowego wspierania przedsięwzięć gospodarczych. Od 1996 roku Fundacja Rozwoju Regionu Pierzchnica udzieliła 117 pożyczek. W sumie dzięki pożyczkom powstało około 30 nowych firm. Pożyczki spłacane są w 100%, a kapitał wraca do Fundacji na kolejne kredyty. Fundacja Wspomagania Wsi udzieliła w Pierzchnicy i Chmielniku 53 pożyczek na łączną kwotę 350.000 PLN, przyczyniając się do powstania 10 nowych firm. SKOK, który rozpoczął swoją działalność dopiero w styczniu 2000 r., już w ciągu pierwszych trzech miesięcy działalności udzielił 20 kredytów konsumpcyjnych na sumę 30.000 PLN.

30 nowych firm i ponad 100 nowych miejsc pracy stworzonych dzięki systemowi pożyczek w Pierzchnicy przyczyniło się do spadku bezrobocia do 13%.

Drugi przypadek to system mikropożyczek stworzony dzięki współpracy Urzędu Miasta **Płocka** i firmy Levi Strauss Poland S.A. W 1996 roku w ramach programu wspierania społeczności lokalnych Levi's zaoferował środki finansowe (ich wysokość -115 tys. \$ - została określona w roku 1997) na fundusz przeciwdziałania bezrobociu. Urząd Miasta

w porozumieniu z Levi'sem wybrał Fundację na Rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa (FDPA) jako operatora programu. Na siedzibę programu wybrany został budynek Inkubatora Przedsięwzięć Innowacyjnych. Urząd miasta pokrył koszty wynajmu lokalu. Współpraca z inkubatorem doprowadziła do wzajemnego uzupełniania się oferty: Firmy korzystające z pomocy inkubatora mogą ubiegać się o środki z funduszu, pożyczkobiorcom inkubator udostępnia pomieszczenia, stwarza okazję nawiązania kontaktów i wymiany doświadczeń.

W 1998 roku zostało udzielonych 47 pożyczek (w tym 17 na rozpoczęcie działalności gospodarczej) o wartości 434 tys. zł w samym Płocku oraz 33 pożyczki (15 jw.) o wartości 310 tys. zł na terenach wiejskich w dawnym woj. płockim. Razem, dzięki tym pieniądзом zostało utworzonych 80 nowych miejsc pracy. Ponad 100 osób skorzystało z doradztwa i szkoleń organizowanych przez FDPA. Pożyczki są sukcesywnie spłacane, dzięki czemu środki otrzymane od sponsora będą służyć tworzeniu nowych miejsc pracy w kolejnych latach. Współpraca z FDPA pozwoliła na dodatkowe zwiększenie puli z której udzielane są pożyczki ale też, dzięki doświadczeniu i know-how fundacji, umożliwiła bardziej racjonalne jej wykorzystanie.

Mówiąc o mikropożyczkach dla małych i średnich przedsiębiorstw nie można zapominać o liniach pomocowych dla sektora rolnego oraz osób i firm prowadzących działalność na terenie wiejskim. Jedną z takich instytucji wspomniana powyżej **Fundacja na Rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa (FDPA)**.

Fundacja ta od 1993 roku prowadzi program promocji przedsiębiorczości wiejskiej (REP) polegający na udzielaniu pożyczek w skali mikro na obszarach wiejskich i na terenie miast do 20 tys. mieszkańców. Zadaniem programu jest tworzenie, w wyniku działalności mikropożyczkowej, nowych pozarolniczych miejsc pracy na terenach wiejskich. Mikropożyczki, w wysokości - do 10 tys. zł. (pierwsza) i 15 tys. (następne), są udzielane na okres 1-1,5 roku, na warunkach rynkowych. Od pożyczek bankowych odróżnia je to, że mogą je dostać osoby, które nie miałyby szans na otrzymanie kredytu w banku (z powodu braku wystarczających zabezpieczeń, historii bankowej) oraz to, że udzieleniu pożyczki towarzyszy kompleksowa pomoc - opracowanie biznesplanu, załatwianie formalności, monitorowanie sposobu wykorzystania środków, doradztwo prawne, finansowe. Dzięki temu FAPA w skali kraju osiąga współczynnik ok. 97% zwrotów z udzielonych pożyczek. Od 1993, kiedy program zaczął swą działalność, do stycznia 2000 roku Program REP udzielił około 1450

pożyczek na rozwój lub rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej, na łączną sumę ponad 14 milionów 500 tysięcy złotych i stworzono ponad 2000 stałych i sezonowych miejsc pracy.

Inne instytucje oferujące głównie na terenach wiejskich mikropożyczki to min.:

1. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa

- ⇒ kredyt na tworzenie nowych stałych miejsc pracy w działalnościach pozarolniczych w gminach wiejskich i miejsko-wiejskich
- ⇒ kredyt na działalność agroturystyczną
- ⇒ pożyczka na tworzenie miejsc pracy w działalności pozarolniczej

2. Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa

- ⇒ kredyt na przedsięwzięcia w zakresie małej przedsiębiorczości
- ⇒ refundacja części kosztów wynagrodzeń pracodawcom tworzącym nowe miejsca pracy

3. Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej

- ⇒ kredyt na przedsięwzięcia w zakresie małej przedsiębiorczości na terenach wiejskich z dopłatami do odsetek ze środków Funduszu Pracy realizowanymi przez Krajowy Urząd Pracy oraz poręczeniami kredytowymi Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa
- ⇒ mikrokredyt na pozarolniczą działalność na terenach wiejskich

4. Fundacja Wspomagania Wsi

- ⇒ mikropożyczki

5. Fundacja Fundusz Współpracy - Program AGROLINIA 2000

- ⇒ kredyty na małą przedsiębiorczość na obszarach wiejskich

Instytucje te nie tworzą jednak koherentnego systemu, zdolnego obsługiwać w sposób kompleksowy przedsiębiorców poszukujących źródeł finansowania swojej działalności.

Poza nimi na poziomie lokalnym istnieje możliwość uzyskania pożyczek ze źródeł Agencji Rozwoju Przemysłu, Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych. Istnieją także linie kredytowe przeznaczone dla ściśle określonej grupy odbiorców, bądź też adresowanych do mieszkańców pewnych tylko terenów. Oferują je chociażby BISE S.A. (na przedsięwzięcia termomodernizacyjne oraz polsko-francuskich spółek joint-venture), Bank Śląski S.A., PKO BP (kredyty rolnicze), BGŻ S.A. (na tworzenie nowych miejsc pracy na terenach wiejskich i miejskowiejskich), Powiatowe Urzędy Pracy.

Należy również wspomnieć o programie mikropożyczek prowadzonym przez Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej. Jego celem ma być aktywizacja obszarów wiejskich oraz małych miasteczek o dużym stopniu bezrobocia. Finansowany jest przez polski rząd oraz Bank Światowy. Łączna kwota przeznaczona na mikropożyczki na rzecz bezrobotnych na wsi oraz mikroprzedsiębiorców prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą na terenach wiejskich to 13,89 mln USD. Program ten realizowany będzie w pięciu województwach szczególnie dotkniętych wysokim bezrobociem: kujawsko-pomorskim, małopolskim, podkarpackim, warmińsko-mazurskim oraz zachodniopomorskim. Ma on finansować inwestycje o charakterze krótko- i średnioterminowym zmierzające do założenia nowego bądź też poszerzenia działalności już istniejącego przedsiębiorstwa. W ramach programu można uzyskać pożyczkę do wysokości 5 tys. USD. Jej maksymalny okres spłaty będzie wynosił 36 miesięcy, a oprocentowanie – do 14,25%. To bardzo ważna inicjatywa i istnieje szansa, by dzięki zaangażowanym w niej środkom krajowym oraz zagranicznym skutecznie wesprzeć rozwój terenów wiejskich, zwłaszcza tych, które bez zewnętrznej pomocy nie są w stanie pokonać borykających je trudności.

W pewien sposób z funduszami mikropożyczkowymi wiążą się też znane w Polsce od dawna **Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe**. Kasy te przeżywają ostatnio dynamiczny rozwój. Przyciągają do siebie klientów korzystnym oprocentowaniem depozytów oraz pożyczek. Są one w stanie oferować takie warunki, ponieważ nie muszą odprowadzać rezerw obowiązkowych do NBP. Odprowadzają je jednak do kasy krajowej (KSKOK). Pod koniec 2000 roku SKOK-i posiadały aktywa w wysokości 1,2 mld zł. a ich oszczędności sięgały prawie 1 mld zł. Wartość udzielonych pożyczek z kolei oscylowała wokół 900 mln zł. Klientami kas mogą być wyłącznie jej członkowie. Część z kas funkcjonuje w bardzo wąskich środowiskach (parafia, zakład pracy), niektóre zaś członków swych rekrutują spośród szerszych grup ludności.

SKOK-i mają przed sobą bardzo obiecujące możliwości rozwojowe. Ich najważniejszym atutem jest bliska więź pomiędzy kasami a jej klientami. Są oni bowiem równocześnie ich członkami, przez co wzrasta niewątpliwie poziom zaufania i lojalności wobec tej instytucji finansowej.

Czynnikiem, który może znacznie ograniczać rozwój SKOK-ów jest fakt, iż kasy są w pełni podporządkowane KSKOK. W wypadku nie uzyskania przez zarząd SKOK-u akceptacji KSKOK jest on odwoływany. Może to prowadzić do pewnych nadużyć i nie zawsze

merytorycznie motywowanych decyzji zarządczych. Powodem do obaw jest również możliwość bankructwa kas i utracenia wszystkich oszczędności przez jej członków. Wynika to z wcześniej przytaczanego już faktu, iż SKOK-i nie muszą tworzyć rezerw celowych na kredyty o wysokim poziomie ryzyka. Ponadto kasy nie mają gwarancji Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

Pomijając jednak te zastrzeżenia SKOK-i są z pewnością komplementarną do funduszy mikropożyczkowych formą na rynku finansowym, ułatwiającą dostęp do nisko oprocentowanej pożyczki na poziomie lokalnym, zwłaszcza dla osób, które nie spełniają ostrych kryteriów formułowanych przez tradycyjne instytucje kredytowe. Przy założeniu, iż zostałyby one objęte pewnym nadzorem ze strony państwa mają dużą szansę na stanie się tanim i bezpiecznym instrumentem umożliwiającym pozyskiwanie koniecznego kapitału, np. do poszerzenia działalności gospodarczej.

Diagnoza stanu obecnego

Lokalne fundusze mikropożyczkowe są doskonałymi instytucjami do aktywizowania gmin o wysokim, bądź bardzo wysokim poziomie bezrobocia. Dzięki udzielanym pożyczkom istnieje szansa na dynamiczny rozwój lokalnej przedsiębiorczości. Powstawanie nowych firm doprowadzi do zwiększania samozatrudniania oraz kreowania nowych miejsc pracy. Mikropożyczki więc to bardzo przydatny instrument wydatnie przyczyniający się do ograniczania rozmiarów bezrobocia na lokalnych rynkach pracy.

Niestety bolączką funduszy mikropożyczkowych jest ciągle zbyt słaby transfer doświadczeń pomiędzy nimi. Konieczne wydaje się dążenie do wspomagania systemu obiegu informacji wśród funduszy. Dzięki poznawaniu nowych, efektywnych mechanizmów istniejące instytucje będą miały szansę na wdrażanie bardziej racjonalnej i przynoszącej bardziej wymierne efekty polityki działania. Z kolei fundusze dopiero powstające dzięki temu unikną błędów popełnionych przez poprzedników

Lokalne fundusze mikropożyczkowe mają ogromną szansę na stanie się jedną z ważniejszych i skuteczniejszych instytucji wspierającej rozwój lokalny i regionalny. Trzeba jednak nieustannie rozwijać ofertę istniejących już funduszy poprzez ich dokapitalizowanie oraz systematycznie powiększać zasięg ich oddziaływania dzięki tworzeniu nowych funduszy, zwłaszcza na tych terenach, które dotknięte są wysokim poziomem bezrobocia.

Zasady tworzenia nowych funduszy mikropożyczkowych

Bez wątpienia istniejąca w Polsce sieć funduszy mikropożyczkowych może poszczycić się wieloma pozytywnymi i wymiernymi efektami prowadzonej przez siebie działalności. Wciąż są to jednak efekty o zbyt małej mocy oddziaływania na region, czy też mniejszą jednostkę, traktowanych jako całość. Aby zapewnić im odpowiednią siłę wpływania na rozwój regionalny jak i lokalny należy przeanalizować miejsce i rolę poszczególnych komponentów, kluczowych w wypadku tworzenia lokalnych funduszy mikropożyczkowych.

Beneficjanci funduszu

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 własne oszczędności. Uzyskanie przez te osoby kredytu bankowego jest zazwyczaj niemożliwe, ze względu na brak wystarczających zabezpieczeń i historii kredytowej. W takiej sytuacji pożyczka z mikrofunduszu stanowi jedyną alternatywę.

Zasady działania funduszu mikropożyczkowego

Na polskim rynku mikropożyczek dominującą pozycję posiada Fundusz Mikro. Analiza jego działalności pomoże więc wyróżnić kilka cech o największym znaczeniu dla tworzonych w przyszłości instytucji mikropożyczkowych.

Z punktu widzenia beneficjentów funduszu podstawową zaletą tej formy finansowania jest rodzaj wymaganych zabezpieczeń. Dla uzyskania pożyczki konieczne jest poręczenie trzech osób fizycznych oraz weksel własny pożyczkobiorcy. Część źródeł za formę zabezpieczenia uznaje także pozytywną opinię lokalnych organizacji gospodarczych. Pozwala to również na tworzenie grup przedsiębiorców, którzy biorą kredyty indywidualne wzajemnie za siebie poręczając.

Z praktyki działania funduszu Mikro wynika, iż takie formy zabezpieczeń są bardzo skuteczne. Najlepiej o tym świadczy niski, niespełna 5%, udział zobowiązań opóźnionych w całości zadłużenia.

Za jedną z głównych cech działalności funduszy mikropożyczkowych uznać należy odbiurokratyzowanie kontaktu z klientem. Dążyć należy do tego, by wniosek o przyznanie pożyczki obejmował jedną kartkę papieru. Nie wymagane powinno być przedstawianie biznesplanu ani innych dokumentów, standardowo obowiązujących podczas procedur

bankowych. Konieczne jest natomiast położenie większego nacisku na bezpośredni kontakt pracowników funduszu z przedsiębiorcami.

Kolejną cechą decydującą o powodzeniu funduszu mikropożyczkowego jest indywidualizowane podejście do klienta. Wysokość kwoty pożyczki powinna być dostosowywana każdorazowo do celu wydatku, a okres spłat do możliwości każdego z klientów. Średni okres spłat w przypadku Funduszu Mikro wynosi około 9 miesięcy. Jej spłata rozpoczyna się po miesiącu od jej zaciągnięcia, jednak okres karencji może zostać przedłużony do 2 miesięcy.

Do wzrostu skuteczności funduszy może przyczynić się też wprowadzenie preferencyjnego oprocentowania dla stałych klientów. Mogliby oni liczyć na korzystniejsze warunki oraz zwiększoną wartość pożyczki.

Jednym z niewielu warunków stawianych przez fundusze mikropożyczkowe powinien być brak nieuregulowanych zobowiązań wobec urzędu skarbowego i Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Wymóg taki pozwala ocenić kondycje finansową i staranność z jaką prowadzone jest przedsiębiorstwo. Ponadto zarządzający funduszem mogą upewnić się, iż środki pochodzące z przyznanej pożyczki nie zostaną zajęte tytułem postępowania karnoskarbowego.

Formułując politykę funduszu i ustalając procedury jego działania należy zdefiniować jakiego typu pożyczki będą udzielane¹¹.

Pierwsza możliwość to udzielanie pożyczek indywidualnym podmiotom, samodzielnie gwarantujących ich spłatę.

Drugie podejście zakłada przyznawanie pożyczek grupie przedsiębiorców, którzy dystrybuują przyznane środki pomiędzy sobą, ponosząc jednocześnie solidarne ryzyko. Grupy kredytobiorców należy dywersyfikować pod względem rodzaju prowadzonej działalności.

Zmodyfikowaną wersją tego podejścia jest rozwiązanie, w którym fundusz deponuje w banku komercyjnym sumę gwarancyjną. Uzupełniana jest ona o wkłady członków grupy. Z części zdeponowanej kwoty tworzy się swoisty fundusz gwarancyjny, podczas gdy reszta depozytu stanowi podstawę do udzielania mikropożyczek. Rozwiązanie takie pozwala na rozdzielenie ryzyka pomiędzy fundusz, bank komercyjny i samych pożyczkobiorców.

¹¹ Webster L., World Bank Lending for Small and Medium Enterprises, World Bank Discussion Papers no. 113, World Bank 1991, s. 39

Kapitał funduszu

Pożyczki udzielane przez fundusz nie mają charakteru kredytu bankowego. Żadna instytucja inna niż bank nie może kreować pieniądza kredytowego. W związku z tym suma pożyczek udzielonych przez fundusz może być maksymalnie równa jego kapitałom własnym. Powoduje to, iż skala działania mikrofunduszu zależy tylko od wielkości środków, jakie na jego utworzenie przeznaczą tworzące go instytucje. Dodatkowo fundusz mikropożyczek może zaciągać dług, zwiększając tym samym bazę dla finansowania kolejnych pożyczek.

By fundusze mogły efektywnie funkcjonować konieczne jest mocne zasilenie kapitałowe funduszy. Jedną z możliwości jest tu system grantów, które pochodziłyby z pożyczki zaciągniętej przez rząd w Banku Światowym. Oprócz aktywnego ubiegania się o środki zagraniczne nie wolno zapominać o roli i możliwościach, jakimi dysponują władze gminne. Wspieranie rozwoju gospodarczego gminy i regionu poprzez ułatwienie dostępu do kredytów dla ludzi z inicjatywą przyczynia się do powstania nowych firm i nowych miejsc pracy.

Współpraca władz gminnych z miejscowymi firmami w zakresie tworzenia instytucji mikropożyczkowych jest również istotnym uzupełnieniem programu przeciwdziałania bezrobociu. Oferta przez nie wykształcona skierowana jest do osób, które mają małe szanse na poprawę sytuacji w inny sposób. Co więcej, uczy je funkcjonowania w gospodarce rynkowej. W przyszłości część z nich rozwija działalność gospodarczą i tworzy nowe miejsca pracy już z własnych środków. Polityka wspierania społeczności lokalnej przez przedsiębiorstwa nie jest jeszcze niestety w Polsce regułą. Często powodem tego są obawy podmiotów gospodarczych, że pieniądze przekazane władzom lokalnym roztopią się w budżecie gminy i nie trafią do osób naprawdę potrzebujących. Przykład chociażby Płocka może być zachętą dla firm (jest to skuteczna forma budowania dobrego wizerunku i długofalowej promocji przedsiębiorstwa) a dla władz lokalnych może być argumentem w rozmowach z potencjalnymi sponsorami, by zaangażowali się oni w rozwój gospodarczy gminy.

Potencjalnym źródłem zasilenia kapitałowego funduszy mikropożyczkowych są także środki Powiatowych Urzędów Pracy. Obecnie są one zbyt słabo wykorzystywane, jest to niestety spowodowane niedostatkami środków w urzędach. Należy jednak sądzić, iż sytuacja ta ulegnie zmianie, gdyż wiadome jest, iż pożyczki są jednym z najskuteczniejszych instrumentów ograniczających poziom bezrobocia. Wielkość kapitału w przypadku każdego

funduszy powinna być uzależniona przede wszystkim od obszaru, na którym działa oraz ilości istniejących i potencjalnie tworzonych firm.

Koszty działalności funduszu

Wielkość funduszu powinna korespondować z wielkością zaplecza administracyjnego stworzonego do jego obsługi. W przeciwnym wypadku stan samofinansowania nie zostanie osiągnięty, a wydatki administracyjne będą stopniowo uszczuplać pulę środków przeznaczonych na pożyczki.

Przychody funduszu

Pożyczki z mikrofunduszu powinny być oprocentowane na poziomie zbliżonym lub nieco wyższym od oprocentowania kredytów w bankach komercyjnych.

Działalność funduszu mikropożyczkowego powinna być dochodowa. Osiągnięcie stanu samofinansowania planowane jest jednak w znacznie dłuższej perspektywie niż ma to miejsce w przypadku przedsięwzięć czysto komercyjnych. Tworząc lokalne fundusze mikropożyczkowe należy przyjąć, iż dochodowość uzyskają one po 5-7 latach¹².

Główny dochód funduszy stanowić mają odsetki od udzielonych pożyczek. Nie jest konieczne, by pobierane były opłaty za złożenie wniosku, jego rozpatrzenie czy przyznanie pożyczki.

Zaangażowane podmioty

Fundusze mikropożyczkowe to instrument nierozdzielnie związany z gminami. Ten najniższy szczebel samorządu terytorialnego najlepiej nadaje się do tworzenia funduszy mikropożyczkowych. Ponieważ w swoim założeniu mają wspierać one przede wszystkim drobną przedsiębiorczość nie potrzeba im bardzo wysokich kapitałów, by móc skutecznie udzielać pomocy lokalnym firmom. Mogą być więc tworzone nawet przez małe, niezbyt zamożne gminy. Tak więc podstawowym źródłem kapitału dla mikrofunduszy powinny być środki publiczne

Oczywiście nie tylko gmina może stworzyć tego typu instytucje. Mogą to być wszelkiego rodzaju stowarzyszenia, wspólnoty o charakterze lokalnym. Wówczas założyciele takich funduszy są zazwyczaj ich beneficjentami, korzystają bowiem jednocześnie ze zgromadzonych w nim środków. W takim wypadku charakter mikrofunduszu zbliżony jest do

¹² Jędrzej Bielecki, Mikrofundusz dla najmniejszych, Rzeczpospolita nr z 12.11.1994

instytucji spółdzielczej. Konstrukcja taka pozwala zwiększyć odpowiedzialność pożyczkobiorców i zmniejszyć straty wynikłe z niespłacenia pożyczek.

Obszar działania

Ocena pożyczkobiorcy opiera się w znacznej mierze na badaniu jego rzetelności i uczciwości w prowadzeniu przedsiębiorstwa. Dla decydentów funduszu bardzo ważne jest by znać prawie że osobiście każdego ze swych klientów. Równie istotna jest też znajomość lokalnych realiów gospodarowania. Powoduje to, iż konieczny jest bardzo bliski kontakt zarządzających funduszem z lokalnym środowiskiem gospodarczym, pozwalający na trafność takiej oceny. Z doświadczeń Banku Światowego wynika¹³, że najbardziej efektywne są małe fundusze mikropożyczek, działające właśnie na poziomie lokalnym i regionalnym oraz tworzone w oparciu o lokalny kapitał.

To wszystko jednoznacznie wskazuje na fakt, iż najskuteczniejszymi funduszami mają szansę być te, które działają na terenie jednej, ewentualnie kilku gmin. W skali kraju oczywiście nie jest możliwe ulokowanie w każdej gminie funduszu mikropożyczkowego. Poza niedostatkami kapitału na takie rozwiązanie fundusze te nie byłyby w stanie pozyskać wystarczającej ilości klientów. W każdym przypadku tworzenia nowego funduszu potrzeba więc przeprowadzić bardzo rzetelną analizę rynku, na którym dany fundusz ma działać. Gdy stworzenie dwóch małych funduszy w pojedynczych gminach (bądź małej grupie gmin) będzie z ekonomicznego punktu widzenia mniej opłacalne niż powstanie jednego, ale obejmującego znacznie większy obszar, należy oczywiście wybrać to drugie rozwiązanie. Mimo nieco większego oddalenia klientów funduszu nie stanowi to znacznej przeszkody.

Wnioski

Charakter funduszy mikropożyczkowych w naturalny sposób lokuje je na poziomie gminy. Każda duża lub też kilka mniejszych gmin powinny być zainteresowane, by na ich terenie funkcjonowała taka instytucja. Dzięki istniejącym już funduszom mikropożyczkowym, znajomości zasięgu i specyfiki ich funkcjonowania można skutecznie zaplanować znaczące wsparcie tego rodzaju instrumentu finansowego. Władze gminne muszą dostrzec konieczność pomocy dla grupy najmniejszych przedsiębiorców, którzy często nie mają innej możliwości uzyskania środków finansowych na założenie, czy też rozwijanie

¹³ Webster L., World Bank Lending for Small and Medium Enterprises, World Bank Discussion Papers no. 113, World Bank 1991, s. 59

działalności swojej własnej firmy. Dlatego więc władze samorządowe powinny organizacyjnie i finansowo wspierać powstawanie nowych funduszy mikropożyczkowych. Ich partnerami mogą być różnego rodzaju organizacje o charakterze lokalnym. Środki konieczne do skutecznego prowadzenia działalności powinny pochodzić z kilku źródeł. Oprócz wspomnianej już możliwości zaangażowania się przez władze gminne celowe jest uruchomienie systemu grantów, pochodzących z pożyczki zaciągniętej przez rząd. Bardzo ważne jest tu również zaangażowanie dużych firm, działających na lokalnych rynkach. Współdziałanie władz gminnych z tymi firmami może przyczynić się do znaczącego zasilenia kapitałów funduszu. Nie można też zapominać o środkach Powiatowych Urzędów Pracy, dla których ta forma ograniczania zjawiska bezrobocia jest jednym z priorytetów. Powstawanie każdego z nowych funduszy należy każdorazowo poprzedzać szeroką analizą czynników gospodarczych, demograficznych i socjologicznych, które mają wpływ na ogólną sytuację ekonomiczną gmin (powiatów). Liczba nowych funduszy nie może bowiem być narzucona obligatoryjnie, należy uwzględnić w tym procesie specyfikę poszczególnych jednostek i dopiero znając te uwarunkowania decydować się na tworzenie takiej instytucji.

Fundusze mikropożyczkowe, podobnie jak fundusze poręczeń kredytowych, są świetnym narzędziem wspierającym rozwój lokalny. Nie wymagają one olbrzymiego zaangażowania finansowego, a efekty ich działania są często bardzo istotne. Dostarczając kapitału koniecznego do funkcjonowania małych firm przyczyniają się do ich rozwoju, a przez to do rozwoju gospodarczego całej gminy. Małe i średnie przedsiębiorstwa najsukuteczniej absorbują nadwyżki siły roboczej występującej na lokalnych rynkach, co ma niebagatelne znaczenie w wypadku braku w gminie dużych zakładów pracy. Bez wątpienia należy więc dążyć do utworzenia dużej liczby funduszy mikropożyczkowych, które będą w stanie dotrzeć ze swoją ofertą do każdego potencjalnego zainteresowanego.

Wnioski końcowe

1. W proces tworzenia nowych funduszy rozwoju regionalnego i lokalnego, czyli regionalnych funduszy inwestycyjnych, subregionalnych funduszy poręczeń kredytowych oraz lokalnych funduszy mikropożyczkowych powinny być przede wszystkim zaangażowane władze samorządowe na wszystkich poziomach (województwa, powiaty i gminy).
2. Charakter poszczególnego funduszu determinuje poziom koniecznego zaangażowania się poszczególnych szczebli samorządu, zarówno pod względem działań organizacyjnych i wspomagających, jak i konieczności zainwestowania w te przedsięwzięcia środków własnych.
3. Nieodzownym jest włączenie w proces tworzenia nowych funduszy zarówno rządu, jak i z drugiej strony aktorów regionalnych i lokalnych, gdyż tylko połączenie ich wiedzy i kapitałów z możliwościami samorządów gwarantuje sukces ekonomiczny tych przedsięwzięć, a z drugiej strony realizację priorytetowych dla jednostek samorządowych celów.
4. Proces tworzenia każdego z funduszy powinien być poprzedzony kompleksową analizą czynników determinujących sytuację społeczno-gospodarczą obszaru, na którym planowane jest jego powstanie.
5. Podczas tworzenia nowych funduszy należy pamiętać o wkomponowaniu ich pomiędzy już istniejące struktury i instytucje o podobnym charakterze, by nie dochodziło do niepożądanego rywalizacji pomiędzy nimi. Postulowana jest natomiast współpraca i wzajemne uzupełnianie się tych instytucji.
6. Szczególne znaczenie ma także transfer doświadczeń, wiedzy, know how pomiędzy istniejącymi a tworzonymi dopiero funduszami. Pozwoli to na wykorzystanie przez te ostatnie dobrych wzorców i uniknięcie popełnionych przez poprzedników błędów.
7. Kluczową kwestią jest zapewnienie odpowiedniego poziomu kapitału początkowego dla funduszy, by mogły one skutecznie funkcjonować na rynku, dostarczając swoim klientom produktów konkurencyjnych do już obecnych na rynku. Niemniej ważne jest nieustanne dokapitalizowanie funduszy już po rozpoczęciu ich działalności, tak by mogły one rozszerzać zarówno swoją ofertę, jak i zwiększać liczbę klientów korzystających z ich usług.
8. Należy dążyć do dywersyfikowania źródeł pochodzenia kapitałów dla funduszy, by miały one możliwość elastycznego operowania środkami finansowymi, nawet w przypadku chwilowych problemów jednego z udziałowców funduszu.

-
9. Niezależnie od rodzaju funduszu dominującą tendencją powinno być dążenie do minimalizowania wszelkiego rodzaju formalności, związanych z możliwością skorzystania z oferty funduszy. Stosunki pomiędzy klientami a dysponentami funduszu powinny być jak najbardziej odbiurokratyzowane, a wzajemne relacje pomiędzy stronami oparte na wzajemnym zaufaniu.
 10. Należy dążyć do tego, by maksymalna ilość zaakceptowanych przez fundusze projektów do wdrożenia miała charakter proinnowacyjny i by wpisywały się one w przyjęte przez samorządy strategie rozwoju.
 11. Priorytetem dla kontrolujących fundusze powinien być fakt, by zaangażowane w projekty kapitały tworzyły nowe miejsca pracy na regionalnych i lokalnych rynkach pracy. Zwłaszcza fundusze poręczeń kredytowych i fundusze mikropożyczkowe powinny popularyzować wśród swoich klientów ideę samozatrudniania.
 12. Wszystkie fundusze oprócz celu jakim jest wspieranie rozwoju regionalnego i lokalnego w swoich działaniach powinny kierować się przede wszystkim kryterium efektywności ekonomicznej. Powinny to być instytucje dochodowe, zdolne do kreowania zysku ze swojej działalności.

Literatura

1. Busiło M., Koncepcja funkcjonowania funduszu regionalnego w województwie Podkarpackim, Instytut Finansów i Bankowości, Warszawa 1999
2. Czarnik A., Fundusze Poręczeń Kredytowych w polskiej praktyce bankowej - tekst dyskusyjny
3. Czarnik A., Instrumenty finansowe w przebudowie gospodarki regionalnej, [w:] Rozwój i restrukturyzacja gospodarki regionalnej, Katedra Polityki Ekonomicznej i Programowania Rozwoju, Katedra Gospodarki Regionalnej, Akademia Ekonomiczna Kraków 1996
4. Dornisch D., Realokacja majątkowa poprzez aktywne zarządzanie finansowe - przykład BR-Funduszu Inwestycyjnego, w Raport CASE nr 30: Uwarunkowania wzrostu sektora prywatnego w Polsce, pod red. Barbary Błaszczak, Warszawa 1999
5. Gajewski M., Kiliański T., Szczucki J., Zasady organizacji i funkcjonowania funduszy poręczeń kredytowych, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju MSP, Warszawa 2000
6. Gallardo J., van Greuning H., Randhawa B., A Framework for Regulating Microfinance Institutions, World Bank 1998
7. Hallberg K., A Market Oriented Strategy for Small and Medium Enterprises, World Bank Discussion Papers no. 40, World Bank 2000
8. Hausner J., Kudłacz T., Szlachta J., Identyfikacja nowych problemów rozwoju regionalnego Polski, Biuletyn z. 185, PAN, KPZK, Warszawa 1998
9. Hausner J., Kudłacz T., Szlachta J., Instytucjonalne przesłanki rozwoju regionalnego Polski. Synteza badań terenowych, Studia t. CVI, PAN, KPZK, Warszawa 1997
10. Instytucje rozwoju lokalnego (red. G. Gęsicka), Program Inicjatyw Lokalnych, Katowice 1996
11. Jedliński A., Pietrzykowski K., Komentarz do ustawy o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych, Info-Trade, Gdańsk 1998
12. Kiliański T., Szczucki J., Fundusze poręczeń kredytowych dla małych i średnich przedsiębiorstw, Program Inicjatyw Lokalnych, Katowice 1996
13. Klein M., Managing Guarantee Projects in Support of Infrastructure Investment, Policy Research Working Papers 1812, World Bank 1997
14. Kosek-Wojnar M., Gmina na rynkach pożyczkowych, Zeszyty Naukowe AE w Krakowie, Seria specjalna Nr127, Kraków 1996
15. Lipiński S., SKOK na bank i rynek, „Gazeta Bankowa” 2000, nr 20

16. Motoshige I., Urata S., Small and Medium-Size Enterprise Support Policies in Japan, Policy Research Working Papers no. 1403
17. Możliwości kreowania lokalnych rynków finansowych przez samorzady terytorialne (red. L. Pawłowicz), Polska Regionów nr 18, IBNGR, Gdańsk 2000
18. Phare-STRUDER. A pilot regional development programme. Experiences – Results – Inspirations, (eds. Kozak M., Pyszkowski A.), PARR, Warsaw 1999
19. Pietryga T., Pożyczki dla mikroprzedsiębiorstw, „Gazeta Prawna” 2001, nr 34
20. Pietryga T., Programy pomocowe dla przedsiębiorców, „Gazeta Prawna” 2001, nr 34
21. Raport CASE nr 25: Otoczenie instytucjonalne małych i średnich przedsiębiorstw, pod red. Richard’a Woodward’a, Warszawa 1999
22. Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na dzień 31.12.2000 roku., Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeń Kredytowych, Warszawa 2001
23. Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998-1999, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju MSP, Warszawa 2000
24. Regionalne Fundusze Inwestycyjne. Przewodnik. praca zbiorowa pod red. Jerzego Hausnera, Warszawa 1997
25. Rynek funduszy inwestycyjnych w Polsce, Akademia Ekonomiczna Kraków, 2000
26. Solarz J. K., Venture Capital, Centrum Informacji Menadżera, Warszawa 1992
27. Szczecińska A., Grzegorzczak W., Kwitnący margines, „Rzeczpospolita” 2001, nr 54
28. Tamowicz P., Wspieranie rozwoju rynku venture capital przez władze publiczne, IBnGR, Gdańsk 1999
29. Tarczyński W., Venture capital w Polsce - stan obecny, perspektywy rozwoju, Prace Naukowe AE we Wrocławiu Nr 813, Wrocław 1999
30. Webster L., World Bank Lending for Small and Medium Enterprises, World Bank Discussion Papers no. 113, World Bank 1991
31. Węclawski J., Venture capital. Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw, PWN, Warszawa 1997
32. Wilson S., Adams A. V., Self-Employment for the Unemployed, World Bank Discussion Papers no. 263, World Bank 1994