



CREDIT GUARANTEE FUNDS IN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

FUNDUSZE PORĘCZEŃ KREDYTOWYCH A SEKTOR MSP

Małgorzata Deszczka

Warsaw University of Technology / Politechnika Warszawska

Summary: Credit guarantee funds which, along with other subjects, constitute business environment institutions, target their offer at SME sector in order to support the development of local enterprises. SME sector has peculiar internal and external conditions that hinder or limit the access to the external financing.

The aim of this article is to picture the issue of access to the external financing such as bank credits and loans by the SME sector and to present the role of credit guarantee funds in this scope. The thesis statement of this article is as follows: the activity of guarantee funds contributes to the increasing fulfillment of the SME sector loan demand which might increase its competitiveness and lead to its further development.

The article includes an analysis of the subject literature and is based on the publications concerning functioning of SME sector and an analysis of the data on the basis of the statistic data publicized in annual reports.

Key words: credit guarantee funds, SME sector, competitiveness

Introduction

Since the beginning of market economy in Poland the SME sector has struggled with the problem of accessing the external financing resources such as bank credits and loans. Reluctance of banks is caused by significant risk of activity in the sector, low level of equity and by this, low level of enterprise's assets as well as problems with maintaining of accounting liquidity especially in times of recession.

Some solutions of the aforementioned problems constitute the activity of credit guarantee funds which is supported and developed by the European Union, central-level institutions and by self-government units. Granting an entrepreneur a guarantee for the bank credit or loan by a fund is a substitute to a missing security, without which he is unable to access these external financing resources.

Proper functioning of guarantee funds system requires the aforementioned subjects to be regularly supplied with a guarantee fund, to establish good

Streszczenie: Fundusze poręczeń kredytowych, tworzące obok innych podmiotów instytucje otoczenia biznesu, kierują swoją ofertę do sektora MSP, celem wspierania rozwoju przedsiębiorczości w regionie. Sektor MSP, z uwagi na specyficzne uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne, charakteryzuje utrudniony, bądź bardzo ograniczony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania.

Celem niniejszego artykułu jest zarysowanie problemu dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania takich jak bankowe kredyty i pożyczki przez sektor MSP oraz przedstawienie roli funduszy poręczeń kredytowych w tym zagadnieniu. Teza artykułu została sformułowana następująco: działalność funduszy poręczeniowych przyczynia się w coraz większym stopniu do zaspokajania potrzeb pożyczkowych sektora MSP, co może sprzyjać podnoszeniu ich konkurencyjności oraz dalszemu rozwojowi.

W artykule dokonano analizy literatury, opierając się na publikacjach poświęconych tematyce funkcjonowania sektora MSP oraz analizy danych opierając się na danych statystycznych, publikowanych w rocznych raportach.

Słowa kluczowe: fundusze poręczeń kredytowych, sektor MSP, konkurencyjność

Wstęp

Od początku funkcjonowania gospodarki rynkowej w Polsce sektor MSP boryka się z problemem dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania, jakimi są kredyty bankowe i pożyczki. Duże ryzyko działalności w sektorze, niski poziom kapitałów własnych a tym samym majątku przedsiębiorstwa, problemy z utrzymywaniem płynności finansowej zwłaszcza w czasach dekoniunktury, budzą awersję banków do tej grupy podmiotów gospodarczych.

Pewne rozwiązanie powyższego problemu stanowi działalność funduszy poręczeń kredytowych, wspierana i rozwijana zarówno przez Unię Europejską, instytucje szczebla centralnego, jak i jednostki samorządu terytorialnego. Udzielenie przedsiębiorcy poręczenia na kredyt bankowy lub pożyczkę przez fundusz, stanowi substytut brakującego przedsiębiorcy zabezpieczenia, bez którego nie jest w stanie uzyskać dostępu do tych zewnętrznych źródeł finansowania.

Prawidłowe funkcjonowanie systemu funduszy poręczeniowych wymaga jednak regularnego zasilania tych podmiotów w kapitał gwarancyjny, na-

Address for correspondence: M.A. Małgorzata Deszczka, Warsaw University of Technology, Pl. Politechniki 1, 00-661 Warszawa, Poland, Phone: +48 22 234-62-69, e-mail: m.deszczka@ans.pw.edu.pl; **Full text PDF:** www.ers.edu.pl; **Open-access article.**

Copyright © Pope John Paul II State School of Higher Education in Białą Podlaską, Siderska 95/97, 21-500 Białą Podlaską;

Indexation: Index Copernicus Journal Master List ICV 2013: 6.73; Polish Ministry of Science and Higher Education 2013: 4 points.

relationships and funds' cooperation with financial institutions and to support educational activities in that regard.

The thesis statement of this article has been elaborated as follows: the activity of guarantee funds contributes to the increasing fulfillment of the SME sector loan demand which might increase its competitiveness and lead to its further development.

Distinguishing features and the nature of SME sector enterprises

Taking into account the number of SME sector enterprises (99.9%), its share in GDP (47.6%) and employment (69.9%) small and medium enterprises sector (SME) is a driving force of Polish economy, when compared to all other economic subjects.¹ SME sector can be defined according to two approaches: quantitative and qualitative. The approaches are complementary; they mutually supplement and complement each other.

The quantitative approach takes into consideration measurable factors concerning a given enterprise in a given time period. The most frequently used criteria include: average annual employment, *net turnover from sales of products*², value of assets on balance sheet. There is no global and uniform classification of small, medium and large enterprise since various institutions apply their own criteria, e.g. OECD focuses on the extent of employment (Mikołajczyk 2007) and the World Bank respects the three aforementioned factors (Bąkiewicz 2011).

Also in individual states their border values are set at different levels despite the fact that identical criteria are applied. This stems from the potential and the shape of economy in a given state.³

The European Union made an attempt to standardize this classification in the 90s. In 1996 the European Commission's recommendation on the definition of small and medium enterprises was elaborated.⁴ It was based, among other things, on the extent of employment, *net turnover from sales of products and value of assets on balance sheet*. In 2003 the next recommendation was issued. It took into account new, raised thresholds concerning criteria of financial aspects of an enterprise.⁵ Additionally, a new category of enterprise was introduced, so called micro enterprise. Poland has implemented the recommendation which is reflected in Articles

wiązywania dobrych relacji i współpracy funduszy z instytucjami finansowymi oraz działań edukacyjnych w tym zakresie.

Teza artykułu została sformułowana następująco: działalność funduszy poręczeniowych przyczynia się w coraz większym stopniu do zaspokajania potrzeb pożyczkowych sektora MSP, co może sprzyjać podnoszeniu ich konkurencyjności oraz dalszemu rozwojowi.

Cechy wyróżniające i istota przedsiębiorstw z sektora MSP.

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) stanowi motor napędowy polskiej gospodarki, biorąc pod uwagę liczebność firm sektora MSP (99,9%), jego udział w tworzeniu PKB (47,6%) i miejsc pracy (69,9%) na tle wszystkich podmiotów gospodarczych¹. Przy definiowaniu sektora MSP stosuje się z reguły dwa podejścia: ilościowe i jakościowe. Oba podejścia pełnią wobec siebie funkcję komplementarną, wzajemnie się uzupełniając i dopełniając.

W ujęciu ilościowym bierze się pod uwagę mierzalne czynniki dotyczące danego przedsiębiorstwa z określonego przedziału czasowego. Do najczęściej stosowanych mierników należą tutaj: średnioroczne zatrudnienie, obroty ze sprzedaży netto², wartość aktywów z bilansu. Nie ma jednolitego podziału na małe, średnie i duże przedsiębiorstwa w skali światowej, ponieważ różne instytucje stosują własną klasyfikację, np. OECD koncentruje się głównie na wielkości zatrudnienia (Mikołajczyk 2007), natomiast Bank Światowy uwzględnia wyżej wymienione trzy mierniki (Bąkiewicz 2011). Również w poszczególnych krajach, pomimo stosowania identycznych mierników, na różnym poziomie są ustalone ich wielkości graniczne, co wynika z potencjału i kształtu gospodarki w danym państwie³.

Unia Europejska w latach dziewięćdziesiątych XX wieku podjęła próbę ujednoczenia tej klasyfikacji. W 1996 roku zostało opracowane zalecenie Komisji w sprawie definicji małych i średnich przedsiębiorstw⁴, która opierała się m.in. na: wielkości zatrudnienia, sumie obrotów netto i sumie aktywów z bilansu. W 2003 roku pojawiło się kolejne zalecenie, uwzględniające nowe, podwyższone progi dotyczące mierników odnoszących się do finansowych aspektów przedsiębiorstwa⁵. Dodatkowo została wprowadzona nowa kategoria przedsiębiorstw tzw.

1 See: *Report on the Condition of SME sector in Poland in 2010-2011*, Warsaw 2012, p. 19, 21-22, 28.

2 Gross turnover takes into account VAT, which in case of SME sector does not concern all enterprises because of the possibility of subjective or objective tax exemption. Employing the measure of net turnover from sales of products enables comparability of enterprises being VAT payers as well as enterprises being exempted from VAT.

3 E.g. In the USA and in Germany a big enterprise is a subject that employs over 500 people, whereas in Australia over 100. In the USA different boundary values can be established for different industries.

4 Commission Recommendation 96/280/WE concerning the definition of small and medium enterprises of 3 April 1996.

5 Commission Recommendation 2003/361/WE concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises of 6 May 2003.

1 Zob. PARP, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011*, Warszawa 2012, s. 19, 21-22, 28.

2 Obroty ze sprzedaży brutto uwzględniają dodatkowo podatek VAT, który w przypadku sektora MSP nie dotyczy wszystkich przedsiębiorstw z uwagi na możliwość skorzystania ze zwolnienia podmiotowego lub przedmiotowego. Zastosowanie miary, jaką są przychody ze sprzedaży netto pozwala na porównywalność przedsiębiorstw będących podatnikami podatku VAT, jak i przedsiębiorstw będących podatnikami VAT zwolnionymi (biernymi).

3 Np. w USA i Niemczech za duże przedsiębiorstwo uznaje się podmiot który zatrudnia ponad 500 osób, natomiast w Australii powyżej 100. W USA w ramach poszczególnych branż można wyróżnić różne wielkości graniczne.

4 Zalecenie Komisji 96/280/WE z dnia 3 kwietnia 1996 r. dotyczące definicji małych i średnich przedsiębiorstw.

5 Zalecenie Komisji 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw.

104-106 of the Freedom of Economic Activity Act of 2 July 2004 (Journal of Laws No 173, item 1807 as amended). It includes detailed definitions of a micro, small and medium entrepreneur.⁶ The division into micro, small and medium enterprise is presented in the Table 1.

mikroprzedsiębiorstwa. Polska przyjęła unijną rekomendację, co znalazło swoje odzwierciedlenie w treści artykułów 104 – 106 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, która to ustawa zawiera szczegółową definicję mikro-, małego i średniego przedsiębiorcy⁶. Podział na mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwo przedstawia poniższa tabela 1.

Table 1. The division into micro, small and medium entrepreneurs
Tabela 1. Podział przedsiębiorców na mikro-, małych i średnich

Przedsiębiorca: Entrepreneur:	Zatrudnienie średnioroczne Average annual employment	Roczny obrót netto, z uwzględnieniem operacji finansowych Annual net turnover together with financial operations	Suma aktywów bilansu Total assets
mikro / <i>micro</i>	mniej niż 10 <i>Less than 10</i>	mniej niż 2 mln euro <i>Less than 2 m Euro</i>	mniej niż 2 mln euro <i>Less than 2 m Euro</i>
mały / <i>small</i>	mniej niż 50 <i>Less than 50</i>	mniej niż 10 m euro <i>Less than 10 m Euro</i>	mniej niż 10 mln euro <i>Less than 10 m Euro</i>
średni / <i>medium</i>	mniej niż 250 <i>Less than 250</i>	mniej niż 50 mln euro <i>Less than 50 m Euro</i>	mniej niż 43 mln euro <i>Less than 43 m Euro</i>

Source: Own analysis of The Freedom of Economic Activity Act of 2 July 2004 (Journal of Laws No 173, item 1807 as amended, Art.104-106.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz. U. Nr 173, poz. 1807 z późn. zm., art. 104-106.

Applied criteria may turn out to be inadequate for description of a given enterprise, depending on the level of development of a given country as well as its potential. P.F. Drucker (2005) indicates that there exist enterprises that employ small number of people but, at the same time, function just like bigger ones on the market. The ventures aiming at raising enterprise's competitiveness which work out and introduce new technical and technological solutions may inhibit the pace of employment's growth in the enterprise or even cause its limitation (Krawiec 2012). Simultaneously, the value of the financial criteria describing *extent of sales* and enterprise's assets may show growing tendency which makes a given subject hard to classify according to a quantitative approach.

Qualitative approach concerning specific characteristic features for the SME enterprises finds its application in order to eliminate problems that occur while applying quantitative approach. Specific features related to enterprise's owner as well as the functioning of an organization itself may constitute its weak and strong points which will influence its development capacity and the future level of competitiveness. Among positive organizational-managerial features the following may be indicated (Jaworski 2012): simplicity of organizational structure of the enterprise; limited number of managerial levels in a company, which determines fast information flow between the employees and the employer; limited number of employers which is favorable when it comes to close relationships in the company

Stosowane mierniki, w zależności od stopnia rozwoju i potencjału danego kraju, mogą okazać się nieadekwatne do opisu danego przedsiębiorstwa. P. F. Drucker (2005) wskazuje np. na istnienie przedsiębiorstw zatrudniających małą liczbę pracowników, ale równocześnie funkcjonujących na rynku niczym duże przedsiębiorstwa. Z kolei przedsięwzięcia mające na celu wzrost konkurencyjności przedsiębiorstwa, idące w kierunku opracowywania i wdrażania nowych rozwiązań w zakresie technik i technologii, mogą prowadzić do sytuacji spowolnienia tempa wzrostu zatrudnienia w firmie lub nawet jego ograniczenia (Krawiec 2012). Równolegle wartość finansowych mierników opisujących skalę sprzedaży i majątku przedsiębiorstwa może wykazywać tendencję rosnącą, co utrudnia klasyfikację danego podmiotu w ujęciu ilościowym.

W celu skorygowania pojawiających się problemów przy stosowaniu ujęcia ilościowego, zastosowanie znajduje także ujęcie jakościowe, odnoszące się do konkretnych cech charakterystycznych dla firm z sektora MSP. Wyszczególnione cechy, odnoszące się do właściciela przedsiębiorstwa, jak i funkcjonowania samej organizacji, mogą stanowić jej mocne, jak i słabe strony, co będzie wpływało na jej możliwości rozwojowe i osiągnięty poziom konkurencyjności w przyszłości. Spośród cech pozytywnych organizacyjno – zarządczych można wskazać następujące (Jaworski 2012): prostotę struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa; ograniczoną liczbę szczebli kierowniczych w firmie, co warunkuje szybki i bezpośredni przepływ informacji pomiędzy pracownikami i kierownictwem; ograniczoną liczbę pracowników, która sprzyja bliższym kontaktom w firmie i niwe-

⁶ See: The Freedom of Economic Activity Act of 2 July 2004 (Journal of Laws No 173, item 1807 as amended)

⁶ Zob. Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz. U. Nr 173, poz. 1807 z późn. zm.

and decreases the feeling of anonymity and lack of identification among the employees. In small enterprises the problem of agency's cost and too complex organizational structures which prolong the decision making process and flexible reaction to changes in an environment does not exist.

Features that may contribute to creating barriers in the SME sector are:

- The activity on a limited market and for a limited number of consumers may shift the power of influence away from the entrepreneur in direction of his purchasers and suppliers, analyzing given situation by means of e.g. Porter five forces analysis.
- Choice of a simple organizational and legal form of a small organizational structure (sole proprietorship, partnership) limits the access to some forms of financing e.g. to the capital market. An alternative burden of such choice is potential difficulties in financing the investment ventures on a big scale which may influence the level of competitiveness of a given subject.
- The possibility to choose a simplified form of income taxation, on the one hand, frees the entrepreneur from many *record obligations* but, on the other hand, may constitute a potential source of information that supports an effective enterprise management and a source of assessment of financial standing of an enterprise.
- Having an incomplete accounting makes it hard for a bank or for a potential lender to assess the credit capacity because of the lack of information about the assets and liabilities of the company. Even close relations with customers and individual approach to the purchaser's needs which are valuable reserves of relationship equity will have no significant meaning when the company's assets are not kept at appropriate level (Tomczyk 2012).
- Having limited resources of personal and financial capital at disposal makes it difficult to take large scale decisions and limits the access to the external financing where certain security measures are required.

Inhibited access to external financing, especially in a bank sector, constitutes nowadays one of basic obstacles in the development of SME sector which may be reflected in competitiveness of those enterprises toward other entities on the market. The reference books include a lot of definitions and descriptions of the competitiveness phenomenon. Each enterprise may shape its competitiveness through autonomous decisions which are aimed at the best possible satisfaction of consumers' needs and strive for 'wealth' (Adamkiewicz-Drwiłło 2010). The equalizing of prices in certain countries/ regions (e.g. work costs, resources) forces the enterprises to take a different direction in boosting its own competitiveness. Such activities are introducing innovations e.g. product or process innovations (Dehnel 2010).

luje poczucie anonimowości i braku identyfikacji wśród pracujących. W małych przedsiębiorstwach nie spotyka się z reguły problemu kosztów agencji oraz zbyt obszernego rozrostu struktur organizacyjnych, które wydłużają proces podejmowania decyzji i elastycznego reagowania na zmiany zachodzące w otoczeniu.

Do cech sektora MSP, które mogą przyczyniać się do powstawania barier w jego rozwoju należą:

- Działalność na ograniczonym rynku i dla ograniczonego grona odbiorców, może przesuwac siłę oddziaływania od przedsiębiorcy w kierunku jego nabywców i dostawców, analizując daną sytuację np. za pomocą modelu pięciu sił Portera.
- Wybór prostej formy organizacyjno-prawnej dla małej struktury organizacyjnej (jednoosobowa działalność gospodarcza, spółka osobowa) ogranicza dostęp do niektórych źródeł finansowania, np. do instrumentów rynku kapitałowego. Kosztem alternatywnym takiego wyboru są potencjalne trudności w sfinansowaniu przedsięwzięć inwestycyjnych na dużą skalę, które mogą oddziaływać na poziom konkurencyjności danego podmiotu.
- Możliwość wyboru uproszczonej formy opodatkowania dochodów, z jednej strony zwalnia przedsiębiorcę z wielu obowiązków ewidencyjnych, ale z drugiej strony może stanowić potencjalne źródło informacji służące efektywnemu zarządzaniu przedsiębiorstwem oraz źródło oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa.
- Prowadzenie niepełnej księgowości stanowi pewne utrudnienie w ocenie zdolności kredytowej przez bank lub potencjalnego pożyczkodawcę, z uwagi na brak informacji o aktywach i pasywach firmy. Nawet bliskie kontakty z klientami oraz indywidualne podejście do potrzeb nabywców, stanowiące cenny zasób kapitału relacyjnego firmy nie będzie miało większego znaczenia przy braku posiadania majątku firmy na odpowiednim poziomie (Tomczyk 2012).
- Dysponowanie ograniczonymi zasobami kapitału rzeczowego i finansowego, utrudnia podejmowanie decyzji na dużą skalę oraz ogranicza dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania, gdzie trzeba dysponować określonym zabezpieczeniem.

Utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania, głównie w sektorze bankowym, stanowi współcześnie jedną z podstawowych barier rozwoju sektora MSP, co może odbijać się na konkurencyjności tych przedsiębiorstw względem innych uczestników rynku. W literaturze przedmiotu funkcjonuje wiele definicji oraz opisów zjawiska konkurencyjności. Każde przedsiębiorstwo może kształtować swoją konkurencyjność poprzez samodzielne podejmowanie decyzji ukierunkowanych na jak najlepsze zaspokajanie potrzeb odbiorców oraz dążenie do tworzenia „bogactwa” (Adamkiewicz-Drwiłło 2010). Z kolei wyrównywanie się cen pomiędzy poszczególnymi krajami/regionami np. kosztów pracy, surowców wymusza coraz częściej na przedsiębiorstwach obranie innego kierunku w podnoszeniu własnej konkurencyjności. Tymi działaniami staje się wdrażanie innowacji, np. produktowych, procesowych (Dehnel 2010).

Origin of credit guarantee funds in Poland

The creation of credit guarantee funds is connected with the existence of an equity gap⁷ that mostly concerns these SME sector subjects that have a short market history and low level of equity capital. Despite the potential demand for bank credits and loans by the small subjects, banks often issue negative decisions after having considered a credit application. Following reasons of such tendency can be indicated:

- Limitation of credit risk by the bank and credit rationing- the access to bank credits in SME sector is limited or even impossible because financing of the SME sector representatives is too risky (Ślązak 2010).
- Lack of the possibility of a quick assessment of financial health of an enterprise by the bank- SME sector enterprises are mostly sole proprietorship which usually do single-entry bookkeeping (that are) used mainly for the purposes of personal income tax or value added tax (Kiziukiewicz, Sawicki 2012), e.g. revenue and expense ledger in the case of the scale of taxes, revenue account in the case of the tax on registered income without deductible costs or lack of such record in the case of fixed amount tax; VAT record. Single-entry bookkeeping generates increase in costs for the banks when the research on financial health of a company has been conducted on a basis of incomplete data and a narrow margin for a bank if an entrepreneur applies for a small credit amount.
- Low level of the enterprises' equity capital and low value of company's assets which could have been a credit guarantee. Equity capital plays an important role in a functioning of a company, because it has at least three functions (Zadora 2008) : working, guarantee and representative function. The equity capital may be used for financing enterprise's assets in an unlimited period contrary to the borrowed capital which is to be paid in a fixed time (working function). In case of company's financial difficulties and loss generating the equity capital serves as an equity cushion and guarantees company's stability of functioning in particular time span- guarantee function (Grzywacz 2012). High equity capital level has a positive effect on enterprise's image and may then serve as a source of credit capacity (Duliniec 2011).
- Problems with maintaining company's accounting liquidity which stems from the fact that a small company usually finds itself at the end of the payments chain in commercial business. It is especially common in the time of economic downturn (Skowronek-Mielczarek 2005).

Geneza powstania funduszy poręczeń kredytowych w Polsce

Powstanie funduszy poręczeń kredytowych związane jest z istnieniem luki kapitałowej⁷ (equity gap), która dotyka przede wszystkim podmioty z sektora MSP, o krótkiej historii funkcjonowania na rynku i niskim poziomie kapitałów własnych. Pomimo istnienia potencjalnego popytu na kredyty bankowe i pożyczki ze strony mniejszych podmiotów, banki przy rozpatrywaniu wniosków kredytowych często wydają decyzję negatywną. Można tutaj wskazać następujące przyczyny takiego stanu rzeczy:

- Ograniczanie ryzyka kredytowego przez bank i racjonowanie kredytów – z uwagi na zbyt duże ryzyko, jakie niesie z sobą finansowanie przedstawicieli sektora MSP, dostęp do kredytów w tej grupie odbiorców jest ograniczony lub wręcz niemożliwy (Ślązak 2010).
- Brak możliwości szybkiej oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa przez bank – dominująca grupa przedsiębiorstw z sektora MSP działa w formie jednoosobowej działalności gospodarczej, przy której prowadzona jest uproszczona ewidencja służąca głównie do celów podatku dochodowego od osób fizycznych i podatku VAT (Kiziukiewicz, Sawicki 2012), np. podatkowa księga przychodów i rozchodów (PKPiR) przy skali podatkowej, ewidencja przychodów przy ryczałcie od przychodów ewidencjonowanych lub brak takiej ewidencji przy karcie podatkowej; ewidencja VAT. Uproszczona księgowość powoduje wzrost kosztów po stronie banków, w sytuacji badania kondycji finansowej firmy na podstawie niepełnych danych, oraz niską marżę dla banku, w sytuacji kiedy przedsiębiorca wnioskuję o małą kwotę kredytu.
- Niski poziom kapitału własnego firmy oraz niska wartość majątku firmy, która mogłaby stanowić zabezpieczenie kredytu. Kapitał własny odgrywa w funkcjonowaniu firmy bardzo ważną rolę, ponieważ pełni co najmniej trzy funkcje (Zadora 2008): roboczą, gwarancyjną oraz reprezentacyjną. Kapitał własny praktycznie bezterminowo może posłużyć do sfinansowania majątku przedsiębiorstwa w przeciwieństwie do kapitału obcego, który należy spłacić w określonym terminie (funkcja robocza). W sytuacji pojawienia się trudności finansowych i generowania strat przez firmę kapitał własny gwarantuje firmie pewną stabilność funkcjonowania w określonym czasie, służąc jako bufor - funkcja gwarancyjna (Grzywacz 2012). Wysoki poziom kapitału pozytywnie oddziałuje na wizerunek przedsiębiorstwa i może wówczas posłużyć jako źródło zdolności kredytowej (Duliniec 2011).
- Problemy z utrzymaniem płynności finansowej przez firmę, wynikające z tego, że mała firma z reguły znajduje się na końcu łańcucha płatności przy transakcjach handlowych. Sytuacja ma miejsce zwłaszcza w czasie załamania koniunktury gospodarczej, itp. (Skowronek-Mielczarek 2005).

⁷ The term introduced by Macmillan Report of 1931 : Macmillan Report Committee. Equity gap means a remainder of demand for capital declared by economic subjects (SME sector) and the possibility of its satisfaction.

⁷ Termin wprowadzony za sprawą raportu Macmillana w 1931 r. : Macmillan Report Committee. Luka kapitałowa oznacza różnicę między zapotrzebowaniem na kapitał, zgłaszanym przez podmioty gospodarcze, np. sektor MSP a możliwością jego zaspokojenia.

Guarantee offer developed by the credit guarantee funds aimed at SME sector is a solution for increasing the accessibility to credits in this sector. Guarantee funds serve as bank credit guarantee or loan from loan guarantee funds up to certain amount of credit value because one of the obstacles in receiving a credit is lack of an appropriate collateral measure.⁸ Guarantee funds satisfy in an indirect way company's demand for loan capital which is necessary for the financing of the company's operational or investment activity.

The first guarantee funds were established in Poland in the 90s. A significant contribution to its development has been made among others by governmental programs – Local Initiatives Program (LIP) funded from EU's resources; foreign aid programs realized by the governments of Canada and Great Britain; Polish Agency for Enterprise Development; Bank Gospodarstwa Krajowego (National Economy Bank); commercial banks – BZ WBK S.A. and PeKaO S.A., which support guarantee funds in by means of share capital and the National Bank of Poland which, at the beginning of the system transformation played the role of guarantor to credits given by commercial banks in the sector of the smallest economic subjects (Bartkowiak 2009).

The fund in Nidzica was the first guarantee fund established in Poland. It started its activity on 13 September 1994.⁹ The activity of particular fund does not stretch over the whole country¹⁰ but is limited just to a certain area, most often- voivodship. This is why the equipment of each fund will shape at different levels and will depend on the policies and effectiveness e.g. self-government units.

According to Article 103 of the statute¹¹, the state and, at the same time, self-government units should contribute to creating conditions that are convenient for the functioning and development of SME sector.¹² Aid for SME sector is currently conducted at three levels by certain subjects (Staszal 2009):

- a) central-level-Polish Agency for Enterprise Development;
- b) regional-level- 16 Regional Financing Institutions
- c) level of direct service-providers- business environment institutions that perform specific services for entrepreneurs, including guarantee funds.

Pewnym rozwiązaniem służącym zwiększeniu dostępności kredytów dla sektora MSP jest oferta poręczeniowa rozwijana przez fundusze poręczeń kredytowych skierowana do tegoż sektora. Ponieważ jedną z przeszkód uzyskania kredytu jest brak dostatecznego zabezpieczenia przez małe przedsiębiorstwa, fundusze poręczeniowe służą im poręczeniem na kredyt bankowy lub pożyczkę z funduszu pożyczkowego do pewnej kwoty wartości kredytu⁸. Fundusze poręczeniowe zaspokajają zatem w sposób pośredni zapotrzebowanie przedsiębiorstwa na kapitał pożyczkowy, potrzebny do sfinansowania działalności operacyjnej bądź inwestycyjnej przedsiębiorstwa.

Pierwsze fundusze poręczeniowe powstały w Polsce w latach dziewięćdziesiątych XX wieku. Istotny wkład w rozwój systemu funduszy wniosły m.in.: rządowe programy – Program Inicjatyw Lokalnych (PIL) finansowany ze środków UE; zagraniczne programy pomocowe realizowane przez rządy Kanady i Wielkiej Brytanii; Polska Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP); Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK); banki komercyjne - BZ WBK S.A. i PeKaO S.A., wspierające w formie kapitału udziałowego fundusze poręczeniowe oraz Narodowy Bank Polski, który na początku transformacji systemowej wystąpił w roli poręczyciela wobec kredytów udzielanych przez banki komercyjne w sektorze najmniejszych podmiotów gospodarczych (Bartkowiak 2009).

Pierwszym powołanym funduszem poręczeniowym był fundusz utworzony w Nidzicy. Rozpoczął udzielanie poręczeń 13 września 1994 r.⁹ Działalność poszczególnych funduszy nie obejmuje z reguły całego kraju¹⁰, ale ograniczona jest do określonego regionu, najczęściej województwa, dlatego też wyposażenie każdego funduszu w kapitał gwarancyjny będzie kształtowało się na innym poziomie i będzie zależało od polityki i efektywności działania m.in. jednostek samorządu terytorialnego.

Zgodnie z art. 103 ustawy¹¹, państwo a w tym jednostki samorządu terytorialnego powinny przyczynić się do tworzenia dogodnych warunków dla funkcjonowania i rozwoju sektora MSP¹². Pomoc dla sektora MSP realizowana jest obecnie na 3 poziomach przez określone podmioty (Staszal 2009):

- a) Poziom centralny – PARP;
- b) Poziom regionalny – 16 Regionalnych Instytucji Finansujących (RIF);
- c) Poziom bezpośrednich usługodawców – instytucje otoczenia biznesu świadczące konkretne usługi dla przedsiębiorców, w tym fundusze poręczeniowe.

8 Guarantee funds may guarantee up to 80% of the amount of credit of loan (without interest), see National Association of Guarantee Funds' Report on the condition of credit guarantee funds as for 31.12.2011, p.12)

9 See: National Association of Guarantee Funds' Report on the condition of credit guarantee funds as for 31.12.2004, p.26

10 Exception: National Credit Guarantee Fund and EU Guarantee Fund run by BGK.

11 Freedom of Economic Activity Act of 2 July 2004.

12 "Especially by: supporting the institutions that enable financing of enterprise on convenient conditions within the scope of governmental programs", see: the Freedom of Economic Activity Act of 2 July 2004, Art. 103, item 2.

8 Fundusze poręczeniowe mogą poręczać maksymalnie do 80% kwoty kredytu lub pożyczki (nie wliczając odsetek), zob. Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych: *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na dzień 31.12.2011*, s. 12.

9 Zob. Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych: *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na dzień 31.12.2004*, s. 26.

10 Wyjątek stanowi tutaj Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych (KFPK) oraz Fundusz Poręczeń Unijnych prowadzony przez BGK.

11 Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności..., dz. cyt.

12 „W szczególności przez: wspieranie instytucji umożliwiających finansowanie działalności gospodarczej na dogodnych warunkach w ramach realizowanych programów rządowych”, zob. ustawa o swobodzie działalności gospodarczej..., dz. cyt., art. 103, pkt 2.

Guarantee funds, being a part of business environment, and taking various organizational and legal forms are to support the development of regional enterprise together with the following institutions: local development agencies¹³, advisory and training centers, business incubators, science parks of loan funds (Skowronek-Mielczarek 2005).

Guarantee funds give guarantees for bank credits, loans from credit unions and loan funds being at the same time constantly in touch with these subjects. Each fund cooperates with specific banks and funds in a given area on the basis of a framework cooperation agreement. Information about cooperation and possibility of getting a guarantee by applying for a credit/loan in specific bank or loan fund can be found on websites of these banks and guarantee funds.

Range and dynamics of credit guarantee funds activity

First credit guarantee fund was established in 1994. In 1996 the National Association of Guarantee Funds started its activity. National Association of Guarantee Funds is an organization the aim of which concentrates around: development and promotion of guarantee funds system, cooperation with institutions of central-level and self-government administration as well as educational activities.¹⁴ Furthermore, it monitors guarantee funds market and issues annual reports on guarantee funds market, starting with year 2004.

The level of guarantee funds capital shows a growing tendency with each year, which means that guarantee capacity of funds is constantly increasing. The level of guarantee funds capital in the years 2000-2011 is presented in the Figure no 1.

In 2010 funds had a capital of around 955m Polish zloty at their disposal and they provided 7144 guarantees for a total amount of 869 m Polish zloty. In 2011 the value of guarantee capitals increased to the amount of 1035 m Polish zloty and guarantees value of 967m Polish zloty, while the number of guarantees provided decreased to 6118.¹⁵ This shows a certain tendency on the guarantees market: the value of a guarantee obtained by a single entrepreneur has increased which indicates that entrepreneurs borrow bigger amounts of financial assets for their economic activity.

The Sectoral Operational Program "Improvement of the Competitiveness of Enterprises, years 2004-2007", in which funds were depreciated by the Polish Agency for Enterprise Development, contributed to the growth of guarantee capital. In the

Fundusze poręczeńiowe, będące częścią otoczenia biznesu, a przyjmujące różne formy organizacyjno-prawne, mają za zadanie wspierać rozwój przedsiębiorczości w regionie obok takich instytucji jak m.in.: agencje rozwoju lokalnego¹³, ośrodki doradczo-szkoleniowe, inkubatory przedsiębiorczości, parki technologiczne czy fundusze pożyczkowe (Skowronek-Mielczarek 2005).

Fundusze poręczeńiowe udzielają poręczenia na kredyty bankowe, pożyczki ze SKOKów i funduszy pożyczkowych, będąc jednocześnie w stałym kontakcie z tymi podmiotami. Każdy fundusz współpracuje z konkretnymi bankami i funduszami pożyczkowymi na danym terenie, z którymi powinien mieć podpisaną ramową umowę o współpracy. Na stronach internetowych banków i funduszy poręczeńiowych można znaleźć informacje o wzajemnej współpracy i możliwości skorzystania z poręczenia przy ubieganiu się o kredyt/pożyczkę w określonym banku czy funduszu pożyczkowym.

Skala i dynamika działalności funduszy poręczeń kredytowych

Pierwszy fundusz poręczeń kredytowych został uruchomiony w 1994 r., w 1996 roku rozpoczęło natomiast swoją działalność Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeńiowych (KSFP). KSFP jest organizacją, która za cel główny stawia sobie działania na rzecz: rozwoju i promocji systemu funduszy poręczeńiowych, współpracę z instytucjami administracji centralnej i samorządowej oraz działania edukacyjne¹⁴. Ponadto organizacja monitoruje rynek funduszy poręczeńiowych, wydając co roku raporty na temat rynku funduszy poręczeńiowych, począwszy od roku 2004.

Poziom kapitału funduszy poręczeńiowych z każdym rokiem wykazuje tendencję rosnącą, co oznacza, że możliwości poręczeńiowe funduszy regularnie się zwiększają. Poziom kapitałów gwarancyjnych funduszy w latach 2000-2011 przedstawia rysunek 1.

W roku 2010 fundusze dysponowały kapitałem o wartości ok. 955 mln zł, udzieliły poręczeń na kwotę 869 mln zł w liczbie 7144. W roku 2011 wzrosła wartość kapitałów gwarancyjnych do 1035 mln zł oraz wartość poręczeń do 967 mln zł przy jednoczesnym spadku liczby udzielonych poręczeń - 6118¹⁵. Na rynku funduszy pojawia się zatem tendencja do wzrostu wartości udzielonego poręczenia dla pojedynczego przedsiębiorcy, co wskazywałoby na to, że przedsiębiorcy pożyczają większe kwoty środków pieniężnych na prowadzoną działalność gospodarczą.

Do wzrostu kapitału gwarancyjnego, którym dysponują fundusze poręczeńiowe, przyczyniła się m.in. realizacja Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw na lata 2004-2007 (SPO WKP), w ramach którego fundusze zostały do-

13 Local development agencies may also perform guarantee services next to other tasks commissioned by the self-government units.

14 See: National Association of Guarantee Funds (KSFP) website : www.ksfp.org.pl

15 See: National Association of Guarantee Funds' *Report on the condition of credit guarantee funds* as for 31.12.2011, p. 13.

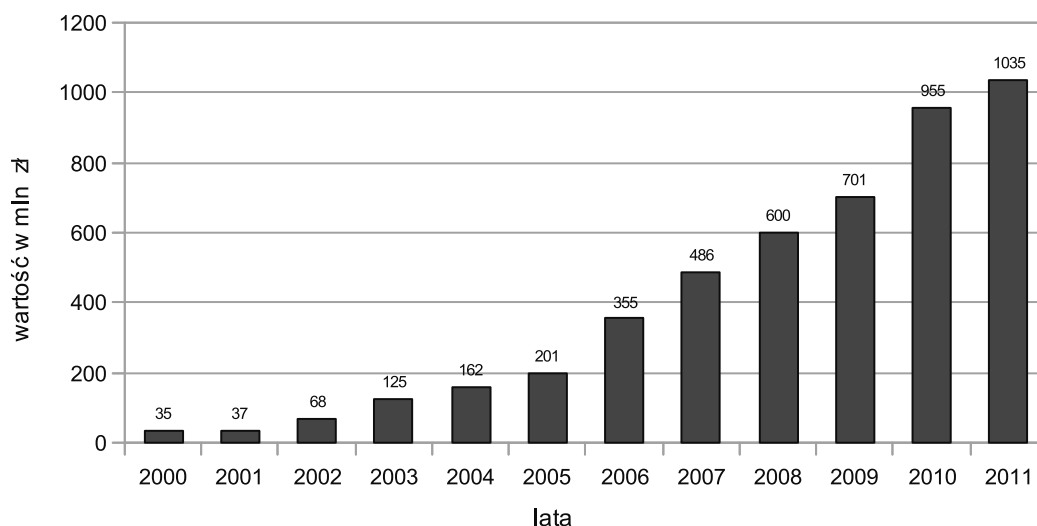
13 Agencje rozwoju lokalnego mogą także świadczyć usługi poręczeńiowe obok innych zadań zleconych przez jednostki samorządu terytorialnego.

14 Zob. Strona internetowa KSFP: www.ksfp.org.pl

15 Zob. Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeńiowych: *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na dzień 31.12.2011*, s. 13.

next years of the program (2007-2013) the funds gained additional assets with a help of Regional Operational Programs. Self-government units, mainly voivodeship and communal units as well as Bank Gospodarstwa Krajowego, have their shares in guarantee capital.

kapitalizowane przez PARP. W kolejnym okresie programowania 2007-2013 fundusze poprzez Regionalne Programy Operacyjne (RPO) zyskiwały kolejne środki. Udziały w kapitale poręczeniowym należą także do jednostek samorządu terytorialnego, głównie samorządów wojewódzkich i gminnych oraz BGK.



Wartość w mln zł – value in millions zloty
Lata – year

Figure 1. The capital accumulated in guarantee funds in the years 2000-2011

Source: Own analysis of National Association of Guarantee Funds' *Report on the condition of credit guarantee funds as for 31.12.2004, 30.06.2007, 31.12.2011*, p.4,4,13.

Rysunek 1. Kapitał zgromadzony w funduszach poręczeniowych w latach 2000-2011

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych: *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na dzień 31.12.2004, 30.06.2007, 31.12.2011*, s. 4, 4, 13.

Polish system of guarantee funds is characterized by irregular distribution of funds in the territory of Poland as well as its irregular capital endowment. The following are voivodeships with the highest level of accumulated assets respectively: Kuyavian-Pomeranian, West Pomeranian, Lublin, Lesser Poland and Masovian. Lublin and Lesser Poland voivodeships experienced in 2009-2011 a significant growth of capital.¹⁶ Łódź, Opole, Subcarpathian, Lower Silesia and Świętokrzyskie are the voivodeships with the lowest level of capital.¹⁷

By analyzing the situation from the perspective of demand for funds offer, the demand was maintained at the level similar to or higher than the value of the accumulated capital in the following voivodeships: Kuyavian-Pomeranian, Masovian, Subcarpathian and Greater Poland. The voivodeships that have a low guarantee capital supply also faced a low demand for funds offer. These were: Łódź, Opole, Warmian Masurian and Świętokrzyskie voivodeships.¹⁸

Polski system funduszy poręczeniowych charakteryzuje się nierównomiernym rozmieszczeniem funduszy na terytorium Polski oraz ich nierównomiernym wyposażeniem w kapitał. Województwa, w których wartość zgromadzonych środków jest na najwyższym poziomie to odpowiednio województwa: kujawsko-pomorskie, zachodniopomorskie, lubelskie oraz małopolskie, mazowieckie. Województwo lubelskie i małopolskie odnotowało natomiast w latach 2009-2011 wyraźny przyrost środków pieniężnych¹⁶. Regionami w najmniejszym stopniu wyposażonymi w kapitał są województwa: łódzkie, opolskie, podkarpackie, dolnośląskie i świętokrzyskie¹⁷.

Analizując sytuację od strony popytu na oferty funduszy, w województwach: kujawsko-pomorskim, mazowieckim, podkarpackim i wielkopolskim popyt utrzymywał się na poziomie zbliżonym do wartości zgromadzonego kapitału bądź na wyższym. Województwa charakteryzujące się z kolei niską podażą kapitałów gwarancyjnych także notowały niski popyt na ofertę funduszy. Były to województwa: łódzkie, opolskie, warmińsko-mazurskie i świętokrzyskie¹⁸.

¹⁶ See: National Association of Guarantee Funds' *Report on the condition of credit guarantee funds as for 31.12.2011*, p.14-17.

¹⁷ Ibid. p.15-16.

¹⁸ Ibid.

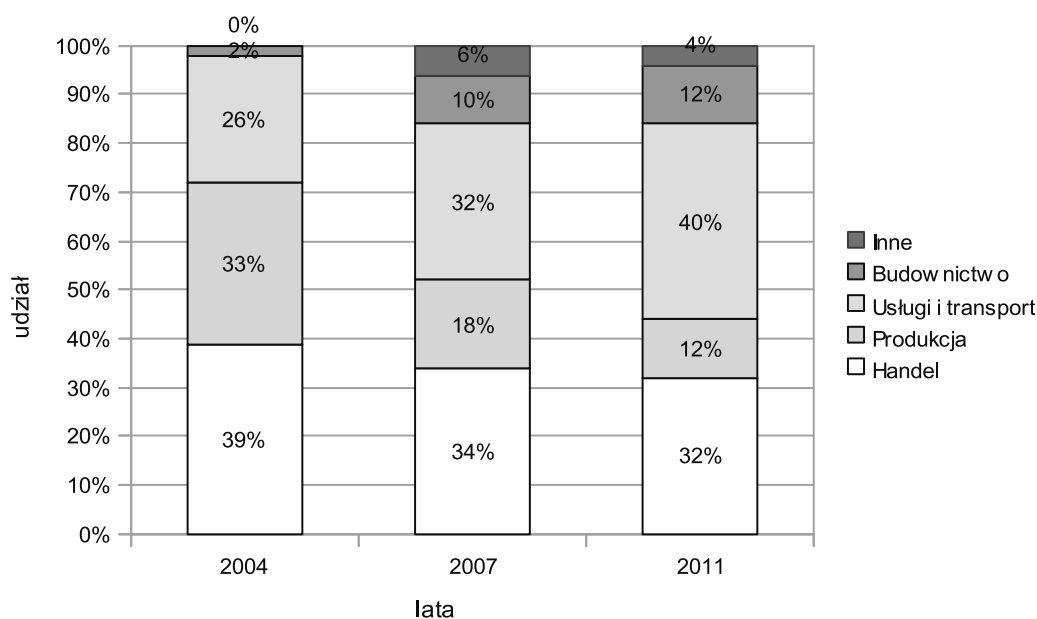
¹⁶ Zob. Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych: *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na dzień 31.12.2011*, s. 14-17.

¹⁷ Tamże, s. 15-16.

¹⁸ Tamże.

A.Arent (2010) identified two types of entrepreneur's behavior on the market taking into account the reason of establishing their own entrepreneurship. Persons driven by positive reasons were development-oriented and aimed at boosting competitiveness of their businesses. On the other hand, persons driven by negative reason were mostly survival-oriented. The aforementioned situation may therefore shape varied level of entrepreneurs' interest in the guarantee funds offer in the scale of the entire country and have an indirect effect on the level of its competitiveness.

A. Arent (2010) wskazała na dwa typy zachowań przedsiębiorców na rynku, biorąc pod uwagę przyczynę uruchomienia własnego przedsięwzięcia. Osoby kierujące się tzw. przyczynami pozytywnymi nastawione były w swoich działaniach na rozwój i podniesienie konkurencyjności swoich firm, osoby natomiast, kierujące się tzw. przyczynami negatywnymi nastawione były przede wszystkim na przetrwanie. Powyższa sytuacja może zatem kształtować różny poziom zainteresowania przedsiębiorców ofertą funduszy poręczeńowych w skali kraju oraz pośrednio oddziaływać na ich stopień konkurencyjności.



Udział – share

Lata – years

Inne – other

Budownictwo – Construction

Usługi i transport – Transport and services

Produkcja – Production

Handel – Trade

Figure 2. Loan guarantee structure according to the entrepreneur's activity sector

Source: Own elaboration based on Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeńowych: *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na dzień 31.12.2004, 30.06.2007, 31.12.2011*, s. 13, 13, 29.

Rysunek 2. Struktura udzielonych poręczeń wg sektora działania przedsiębiorcy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeńowych: *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na dzień 31.12.2004, 30.06.2007, 31.12.2011*, s. 13, 13, 29.

From the point of view of SME sector, micro-enterprises are said to use guarantee funds in the biggest extent not only in the aspect of their value but also in the quantitative one. Small enterprises come in second and medium enterprises come in third.

By analyzing the sector of the activities of those entrepreneurs who obtained guarantees (Figure 2) one may observe that Polish economy undergoes a constant change. In a general value of guarantees the share of production was decreasing (decrease of 21 percentage points in years 2004-2011) and trade (decrease of 7 percentage points in the same time

Z punktu widzenia sektora MSP to mikroprzedsiębiorstwa w największym stopniu korzystają z oferty funduszy poręczeńowych, zarówno w aspekcie wartościowym, jak i ilościowym. Na drugim miejscu plasują się małe, a za nimi średnie przedsiębiorstwa.

Analizując sektor działania przedsiębiorców, którzy uzyskali poręczenie¹⁹ (rysunek 2), można zauważyć ciągle dokonujące się zmiany strukturalne w polskiej gospodarce. W ogólnej wartości po-

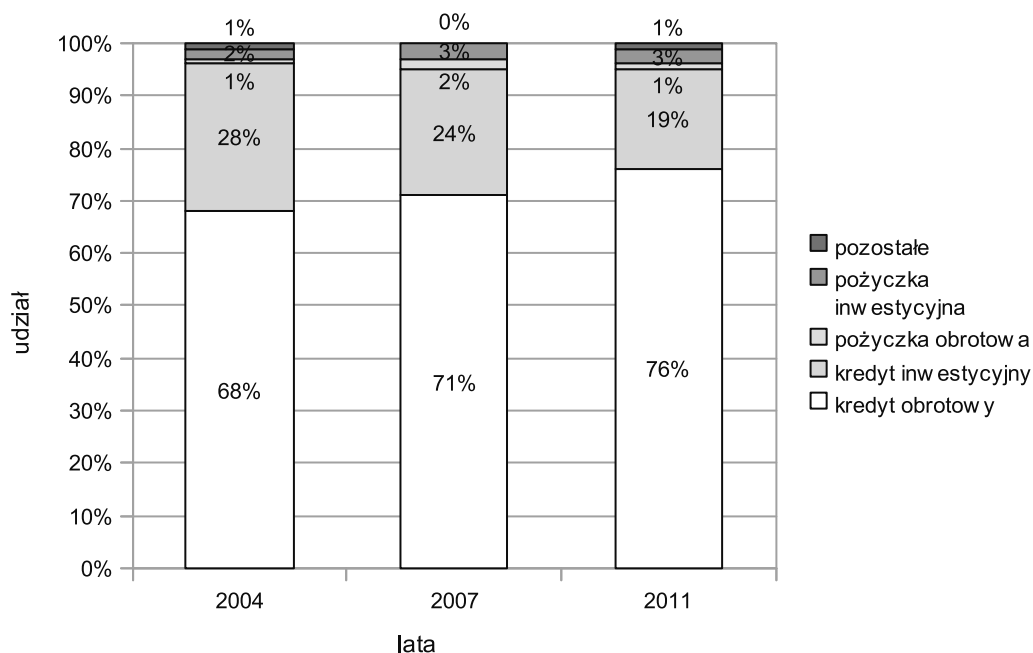
¹⁹ Wg zasad Komisji Europejskiej poręczenie może zostać udzielone jedynie na część kredytu lub pożyczki, której przeznaczenie służy prowadzeniu działalności gospodarczej, a nie celom konsumpcyjnym przedsiębiorcy.

span) in favor of increase of services' and transport's share (increase of 14 percentage points in the same time span) and building industry (increase of 10 percentage points). The above structure directed at the increase of the services' value is in accordance with the general tendency which is to be observed in the growth of the Polish economy. The changes bring Poland closer to developed countries. On the other hand, taking into account the level of competitiveness and innovative solutions of the Polish economy from the perspective of product and process when compared to other European Union countries the decreasing share of guarantees in industry should be assessed as negative.

The guarantees that had been obtained by the entrepreneurs from the MSE sector aimed primarily at getting the working capital loan(short-term) for the purpose of current enterprises' activities like purchase of resources and materials; increasing the scope of activity, sale boosting; improving the quality of offered goods. This credit group included in 2011 around 76% of value of the guarantee capital (Figure 3) and 75,3 % in SME respectively. Invest-

reń spadał udział produkcji (spadek o 21 p.p. na przełomie lat 2004 i 2011) i handlu (spadek o 7 p.p. w tym samym okresie) na rzecz wzrostu udziałów usług, transportu (wzrost o 14 p.p. w badanym okresie) oraz budownictwa (wzrost o 10 p.p.). Powyższa struktura idąca w kierunku wzrostu znaczenia usług jest zgodna z ogólną tendencją, jaką można zaobserwować w rozwoju polskiej gospodarki, a zachodzące zmiany przesuwają Polskę w kierunku krajów rozwiniętych. Z drugiej strony biorąc pod uwagę stopień konkurencyjności i innowacyjności polskiej gospodarki od strony produktowej i procesowej na tle innych państw unijnych, malejący udział poręczeń w przemyśle należałoby ocenić jednak negatywnie.

Uzyskane poręczenia przez przedsiębiorców z sektora MSP służyły w pierwszej kolejności do pozyskania kredytów obrotowych (krótkoterminowych), na cele bieżącej działalności firm, np. zakup surowców i materiałów; zwiększenia skali działania, intensyfikacji sprzedaży; poprawienia jakości oferowanych produktów. Na tą grupę kredytów przypadało w 2011 r. około 76% wartości kapitałów poręczeniowych (rysunek 3), w sektorze MSP było to odpowiednio 75,3%. Na drugim



Udział-share

Lata-years

Pozostałe-remaining

Pożyczka inwestycyjna- investment loan

Pożyczka obrotowa-working capital loan

Kredyt inwestycyjny- investment credit

Kredyt obrotowy-working capital credit

Figure 3. The structure of guarantees given according to liabilities that have been guaranteed in the aspect of value
Source:Own analysis of National Association of Guarantee Funds' Report on the condition of credit guarantee funds as for 31.12.2004, 30.06.2007,31.12.2011, p.13,13,29.

Rysunek 3. Struktura poręczeń udzielonych wg poręczanego zobowiązania w ujęciu wartościowym

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych: Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na dzień 31.12.2004, 30.06.2007, 31.12.2011, s. 12, 11, 27.

ment credits (long term) took the second position and they were designated e.g. for the purchase of new devices, technologies.

In the SME sector investment credits accounted for 19.3% and investment loans- 3.2%. The value of the guaranteed investment credits in 2011 was characterized by a downward tendency in comparison to years 2007 and 2004 (9 and 5 percentage points respectively). This could have been caused by the world crisis or economic slowdown present in Poland. It caused the small enterprises to limit their investment expenses.

Access to external sources of financing which is designated for the current functioning of an enterprise seems to be indispensable because the smallest subjects are at the greatest risk of losing or shaking their accounting liquidity. Thank to the offers made by guarantee funds the obstacle in obtaining the external resources of financing, like bank credits or loans, is in some way reduced.

Summary

Bearing in mind the fact that Polish SME sector comprises of over 99% entrepreneurs all the activities aiming at enterprise's development undertaken by the central-level institutions come as no surprise. SME sector is characterized by some distinct features which may be either its strong or weak points. This is why a proper shape and functioning of business environment institutions should serve well the development of this sector, enabling boosting its competitiveness. Credit guarantee funds, being one of the elements of the business environment and constituting product offer for the entrepreneurs, is characterized by the following features:

- Guarantee funds work locally and regionally, this is why the offer of guarantee funds is not identical for the entrepreneurs located in different Polish voivodeships.
- Each guarantee fund gets its guarantee capital from different sources this is why funds endowment is shaped differently in different regions of Poland.
- Guarantee funds are significant source of additional collateral for working capital loans which aim at current functioning of an enterprise and help to maintain company's accounting liquidity.
- The increase of economic activity in the country and boosting company's own competitiveness should shift enterprises' interest from the SME sector in direction of investment credits, which could be also a better collateral of a fund.

Despite a huge diversification of credit guarantee funds in the regional dimension they constitute a more accessible offer of banks and loan funds for the SME sector enterprises. This leads to improvement of enterprise's access to the external sources of financing and limiting, at the same time, financial obstacles in its development.

miejsu znajdowały się kredyty inwestycyjne (długoterminowe), przeznaczone np. na zakup nowych urządzeń, technologii. W sektorze MSP na kredyty inwestycyjne przypadło 19,3%, a na pożyczki inwestycyjne 3,2%. Wartość poręczanych kredytów inwestycyjnych w 2011 roku charakteryzowała się tendencją spadkową w stosunku do roku 2007 i 2004 (odpowiednio o 9 i 5 p.p.), co mogło być spowodowane światowym kryzysem, spowolnieniem gospodarczym obserwowanym w Polsce. Wpływało to na ograniczanie wydatków inwestycyjnych przez małe przedsiębiorstwa.

Ponieważ to najmniejsze podmioty narażone są w największym stopniu na utratę i zachwianie płynności finansowej, dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania z przeznaczeniem uzyskanych środków pieniężnych na bieżącą obsługę firmy wydaje się być nieodzowny. Dzięki ofercie funduszy poręczeniowych bariera dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania, jakimi są bankowe kredyty i pożyczki, jest w pewien sposób niwelowana.

Podsumowanie

W sytuacji, kiedy na polski sektor MSP składa się ponad 99% przedsiębiorców, wszelkie działania podejmowane na rzecz rozwoju przedsiębiorczości przez instytucje szczebla centralnego czy samorządowego nie budzą wątpliwości. Sektor MSP wykazuje specyficzne cechy, które mogą stanowić jego mocne, jak i słabe strony, dlatego odpowiedni kształt i funkcjonowanie instytucji otoczenia biznesu powinno sprzyjać rozwojowi tego sektora, umożliwiając podnoszenia jego konkurencyjności. System funduszy poręczeniowych, stanowiąc jeden z elementów otoczenia biznesu i tworząc ofertę produktową dla przedsiębiorców, charakteryzuje się następującymi cechami:

- Fundusze poręczeniowe działają lokalnie i regionalnie, dlatego oferta funduszy poręczeniowych nie jest identyczna dla przedsiębiorców zlokalizowanych w różnych województwach w Polsce.
- Każdy fundusz poręczeniowy pozyskuje kapitał gwarancyjny z różnych źródeł, dlatego wyposażenie funduszy kształtuje się na zróżnicowanym poziomie w poszczególnych regionach Polski.
- Fundusze stanowią istotne źródło do pozyskania dodatkowego zabezpieczenia na kredyty obrotowe, które służą bieżącemu funkcjonowaniu przedsiębiorstwa i pomagają utrzymać firmie płynność finansową.
- Wzrost aktywności gospodarczej w kraju oraz podnoszenie przez firmy własnej konkurencyjności powinno przesunąć zainteresowanie firm z sektora MSP w stronę kredytów inwestycyjnych, które będą mogły być również zabezpieczone poręczeniem funduszu.

Pomimo dużego zróżnicowania funduszy poręczeń kredytowych w wymiarze regionalnym, czynią one bardziej dostępną ofertę banków oraz funduszy pożyczkowych dla firm z sektora MSP. Prowadzi to do usprawnienia dostępu przedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł finansowania, ograniczając tym samym bariery finansowe w ich rozwoju.

References/ Literatura:

1. Adamkiewicz-Drwiłło H. G. (2010), *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki*. Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń.
2. Arent A. (2010), *Wpływ motywacji do podjęcia działalności gospodarczej na rozwój mikroprzedsiębiorstwa*. W: A. Arent (red.), *Zarządzanie przedsiębiorstwem i regionem wobec wyzwań europejskich*, Politechnika Lubelska, Lublin, s. 57-61.
3. Bartkowiak B. (2009), *Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*. CeDeWu, Warszawa.
4. Bąkiewicz A. (2011), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w krajach rozwijających się*. W: R. Piasecki (red.), *Ekonomia rozwoju*. PWE, Warszawa.
5. Dehnel G. (2010), *Rozwój mikroprzedsiębiorczości w Polsce w świetle estymacji dla małych domen*. Wydawnictwo UE w Poznaniu, Poznań.
6. Duliniak A. (2011), *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*. PWE, Warszawa.
7. Drucker P.H. (2005), *Praktyka zarządzania*. MT Biznes, Warszawa.
8. Grzywacz J. (2012), *Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
9. Jaworski J. (2012), *Informacja finansowa w zarządzaniu małym przedsiębiorstwem. Potrzeby-źródła-wykorzystanie*. CeDeWu, Warszawa.
10. Kiziukiewicz T., Sawicki K. (2012), *Rachunkowość małych przedsiębiorstw*. PWE, Warszawa.
11. Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych: *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na dzień 31.12.2011*.
12. Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych: *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na dzień 30.06.2007*.
13. Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych: *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na dzień 31.12.2004*.
14. Krawiec M. (2012), *Finansowanie działalności innowacyjnej MŚP. Wybrane zagadnienia*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
15. Mikołajczyk B. (2007), *Infrastruktura finansowa MSP w krajach UE*. Difin, Warszawa.
16. PARP, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011*, Warszawa 2012.
17. Skowronek – Mielczarek A. (2005), *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*. C.H. Beck, Warszawa.
18. Staszal A. (2009), *Instytucje i programy wsparcia finansowego małych przedsiębiorstw*. W: H. Zadora (red.), *Finanse małego przedsiębiorstwa w teorii i praktyce*. C.H. Beck, Warszawa.
19. Strona internetowa KSPF: www.ksfp.org.pl
20. Ślęzak E. (2010), *Uwarunkowania wzrostu awersji banków wobec ryzyka kredytowego na przykładzie sektora bankowego w Polsce*. W: B. Filipiak, D. Dylewski (red.), *Ryzyko w finansach i bankowości. Studia Finansów i Bankowości*. Difin, Warszawa.
21. Tomczyk P. (2012), *Klient jako źródło wartości przedsiębiorstwa*. W: T. Pakulska (red.), *Przedsiębiorstwo a otoczenie; oddziaływanie, skutki*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
22. Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz. U. Nr 173, poz. 1807 z późn. zm.
23. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. kodeks cywilny, Dz. U. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.
24. Zadora H. (2009), *Finansowe warunki bytu i działania małego przedsiębiorstwa*. W: H. Zadora (red.), *Finanse małego przedsiębiorstwa w teorii i praktyce*. C.H. Beck, Warszawa.

Submitted/ Zgłoszony: December/ grudzień 2013

Accepted/ Zaakceptowany: March/ marzec 2014