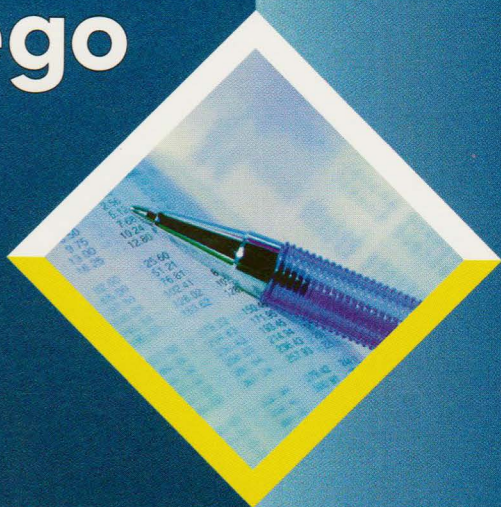


System rachunkowości w okresie kryzysu gospodarczego



pod redakcją

IRENY SOBAŃSKIEJ i PRZEMYSŁAWA KABALSKIEGO



Łódź 2010
Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

ROZDZIAŁ 6

GWARANCJE I PORĘCZENIA KREDYTOWE JAKO INSTRUMENTY WSPARCIA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW – ZNACZENIE I PREZENTACJA W SPRAWOZDANIACH FINANSOWYCH GWARANTA I BENEFICJENTA

1. Wstęp

Obecnie w krajach Unii Europejskiej działa ok. 20 mln małych i średnich firm¹. W Polsce w roku 2007 liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw małych i średnich wynosiła ok. 3,56 mln (co stanowi 99% ogółu polskich przedsiębiorstw), z czego aktywnych² jest ok. 1,7 mln (Żołnierski, Zadura-Lichota 2008). Większą część tego sektora tworzą małe i mikroprzedsiębiorstwa, których udział w tworzeniu wartości dodanej w sektorze przedsiębiorstw utrzymuje się na poziomie 54,4%, podczas gdy średnie firmy przyczyniają się do tworzenia jedynie 13% PKB. Na koniec 2006 r. małe i mikrofirmy zatrudniały ok. 52% pracujących w gospodarce narodowej, zaś w przedsiębiorstwach średniej wielkości pracowało 18,1% osób. Pomimo tak znaczącej roli w tworzeniu PKB,

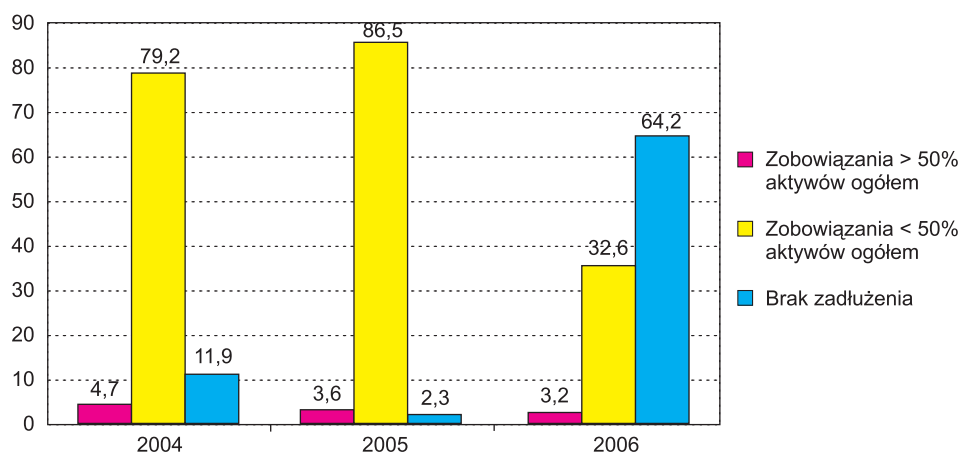
* Dr, adiunkt, Katedra Rachunkowości, Uniwersytet Łódzki.

¹ Za małego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w poprzednim roku obrotowym: zatrudniał średniorocznie mniej niż 50 pracowników, a także osiągnął przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 10 mln euro lub suma aktywów jego bilansu sporządzanego na koniec poprzedniego roku obrotowego nie przekroczyła 10 mln euro. Za średniego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w poprzednim roku obrotowym: zatrudniał średniorocznie mniej niż 250 pracowników, a także osiągnął przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 50 mln euro lub suma aktywów jego bilansu sporządzanego na koniec poprzedniego roku obrotowego nie przekroczyła 43 mln euro.

² Za przedsiębiorstwa aktywne zostały uznane firmy przysyłające do GUS tzw. ankietę strukturalną lub inne sprawozdania finansowe, co jest dowodem na rzeczywiste funkcjonowanie w gospodarce. W odniesieniu do mikroprzedsiębiorstw, które nie są zobowiązane do przysyłania takich sprawozdań, szacunek liczby przedsiębiorstw został ustalony metodą reprezentacyjną.

zatrudnieniu oraz strukturze przedsiębiorstw, nakłady inwestycyjne małych firm stanowią tylko 23% nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw dokonanych w 2006 r. ogółem w porównaniu do średnich firm – 24% i dużych firm – 52%.

Źródłem finansowania inwestycji dokonywanych przez małe i średnie firmy w ponad 73% przypadków są środki własne. Według wyników badań prowadzonych przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych Lewiatan mali i średni przedsiębiorcy utrzymują niski poziom finansowania zewnętrznego. Przy 30,8% MSP deklarujących wzrost inwestycji w majątek trwały, z kapitału obcego skorzystało tylko 12,8% firm (Starczewska-Krzysztosek 2006).

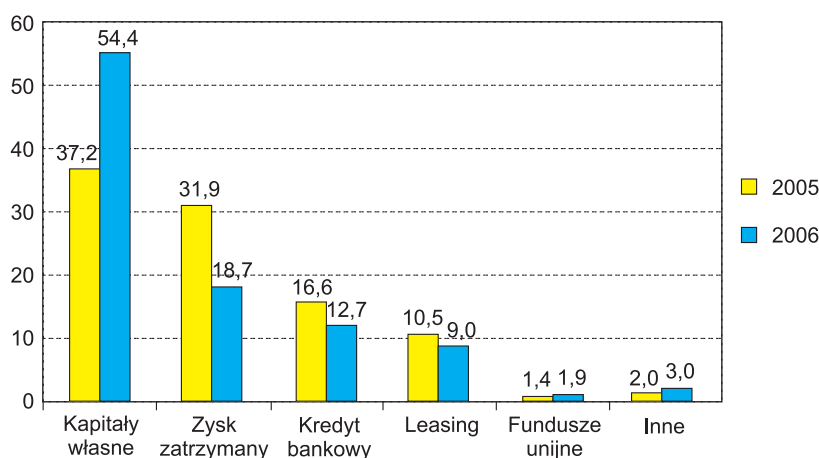


Wykres 1. Poziom zadłużenia przedsiębiorstwa (zobowiązania/aktywa ogółem; odsetek firm)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Starczewska-Krzysztosek (2006, 2007).

Istotna zmiana struktury finansowania w 2006 r. potwierdza niechęć przedsiębiorców do ryzyka, a tym samym do korzystania z długu w finansowaniu działalności (Łuczka 2001). Przedsiębiorcy, korzystając z wyższej rentowności w roku 2006, zdecydowali się na uregulowanie większości swoich zobowiązań. Jedynie 3,5% przedsiębiorców wskazuje, że głównym powodem, dla którego nie korzystają z kredytów bankowych jest brak wystarczających zabezpieczeń, a tylko 9,2% przedsiębiorców stwierdza, że ma trudności z uzyskaniem długoterminowego zewnętrznego dofinansowania. Wyniki badań Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan mogą wskazywać, że wbrew powszechnej opinii, mali i średni przedsiębiorcy w Polsce nie mają istotnych trudności w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania. Można postawić tezę, że niskie zadłużenie większości przedsiębiorstw z grupy MSP jest wynikiem niechęci przedsiębiorców do zwiększania rozmiarów działalności gospodarczej, bądź korzystania z kapitału obcego przy realizacji projektów inwestycyjnych ze

względem na przekonanie o niskim koszcie kapitału własnego i wysokim koszcie oraz ryzyku kapitału dłużnego. Jednakże należy założyć, że w obliczu kryzysu gospodarczego, który rozpoczął się w 2007 r., zwiększył się odsetek przedsiębiorców niechętnych do korzystania z kredytów bankowych oraz przedsiębiorców, dla których otrzymanie kredytu lub pożyczki z różnych przyczyn (także braku zabezpieczeń) będzie niemożliwe.



Wykres 2. Źródła finansowania MSP

Źródło: jak do wykresu 1.

W celu wyeliminowania przeszkód na drodze podejmowania efektywnych decyzji inwestycyjnych przez małych i średnich przedsiębiorców, opracowano i wdrożono w Polsce szereg programów pomocowych dla sektora MSP z inicjatywy Komisji Europejskiej oraz Ministerstwa Gospodarki i Polityki Społecznej. Programy te, zgodnie z założeniem, powinny przyczynić się do wzrostu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw poprzez wspieranie ich działalności inwestycyjnej związanej z tworzeniem nowych miejsc pracy.

Według badań prowadzonych przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych Lewiatan wśród instrumentów wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw największym zainteresowaniem cieszą się dotacje (25,1%), fundusze pożyczkowe (2,6%) oraz na ostatnim miejscu poręczenia kredytów bankowych przez fundusze poręczeniowe (1,5%). Z drugiej strony PKPP Lewiatan jako jeden z głównych czynników blokujących przez wiele lat rozwój nowych technologii i poprawę konkurencyjności polskich przedsiębiorstw podaje brak rozwiniętego systemu poręczeń i gwarancji kredytowych.

29 listopada 2008 r. Europejskie Stowarzyszenie Funduszy Poręczeń Kredytowych skierowało do krajów członkowskich list na temat wpływu kryzysu gospodarczego na sytuację finansową i dostęp do finansowania małych i średnich przedsiębiorstw (*AECM Declaration...*, 2009).

Kryzys gospodarczy, jeszcze długo po zakończeniu, może mieć różnorodny wpływ na gospodarkę, zachowania konsumentów i przedsiębiorców. Jako jedną z poważniejszych konsekwencji kryzysu można wymienić utratę zaufania do instytucji finansowych, zwiększoną awersję do ryzyka inwestorów indywidualnych, przedsiębiorców oraz kredytodawców, a tym samym zaostrzenie warunków udzielania dofinansowania grupom obciążonym większym ryzykiem kredytowym (czyli konsumentom oraz małym i mikroprzedsiębiorcom). Obawa klientów i przedsiębiorców przed kolejnymi „tąpnięciami” koniunktury może odbić się negatywnie na wielkości inwestycji oraz spowodować znacznie większą niż przed kryzysem kontrolę wydatków. Ograniczenie popytu dla małych i mikroprzedsiębiorców jest znacznie bardziej niebezpieczne ze względu na niską dywersyfikację działalności, długie okresy ściągalności należności od klientów instytucjonalnych, krótkie okresy regulacji zobowiązań handlowych i uzależnienie od indywidualnego klienta. Bez zapewnienia dodatkowych mechanizmów zabezpieczających transakcje, jak np. poręczenia kredytowe instytucji międzynarodowych lub organizacji wspieranych przez rządy, firmy małe i średnie, rezygnując z zaplanowanych wcześniej projektów inwestycyjnych, zwiększą prawdopodobieństwo kolejnego kryzysu lub co najmniej wieloletniej stagnacji gospodarki. Nie wszystkie gałęzie gospodarki w każdym państwie będą wymagały takiego wsparcia, nie wszystkie sektory (zwłaszcza te, w których poziom inwestycji zawsze był bardzo niski lub sektory, w których popyt jest mało elastyczny), jednakże należy zwrócić uwagę na rynki najistotniejsze pod względem poziomu innowacyjności lub stopnia koncentracji.

2. Poręczenia i gwarancje – definicja prawna

Termin *gwarancja* może mieć różne znaczenia i być regulowany przez różne źródła prawa. W prawie międzynarodowym gwarancja oznacza uprawnienie określonego państwa (bądź organizacji międzynarodowej) do ochrony określonego stanu rzeczy istniejącego w innym państwie (np. statusu grupy ludności, nienaruszalności granic, neutralności itp.).

Według prawa cywilnego gwarancja oznacza zobowiązanie się wystawcy dokumentu gwarancyjnego do usunięcia wady fizycznej rzeczy lub do dostarczenia rzeczy wolnej od wad, jeżeli wady te ujawnią się w ciągu terminu określonego w gwarancji.

Zgodnie z art. 81 ust.1 gwarancją bankową jest „jednostronne zobowiązanie banku-gwaranta, że po spełnieniu przez podmiot uprawniony (beneficjenta gwarancji) określonych warunków zapłaty, które mogą być stwierdzone określonymi w tym zapewnieniu dokumentami, jakie beneficjent załączy do sporządzonego we wskazanej formie żądania zapłaty, bank ten wykona świadczenie pieniężne na rzecz beneficjenta gwarancji – bezpośrednio albo za pośrednictwem innego banku” (Dz.U. 2002, nr 72, poz. 665).

Jeżeli umowa odnosi się do złożenia zobowiązania przez osobę fizyczną lub inną osobę prawną niż bank do zapłaty określonej kwoty w sytuacji, kiedy dłużnik nie wywiąże się z umowy kredytowej lub pożyczki, zastosowanie mają przepisy kodeksu cywilnego, a umowa nosi nazwę poręczenia.

Gwarancja lub poręczenie mogą zostać udzielone na czas określony i nieokreślony, na kwotę z góry określoną (tzw. pułap gwarancji) lub nieokreśloną.

Różnice pomiędzy gwarancją a poręczeniem są istotne:

1. Gwarancja jest umową pomiędzy bankiem a beneficjentem gwarancji i jest niezależna od umowy pomiędzy beneficjentem i dłużnikiem, co oznacza, że bank nie może pobrać z konta dłużnika prowadzonego w banku kredytodawcy zaległej kwoty. Poręczyciel może podnosić wobec banku kredytodawcy wszystkie zarzuty, jakie przysługują kredytobiorcy.

2. Gwarancja jest często ograniczona do ustalonej wysokości w liście gwarancyjnym. Zobowiązanie poręczyciela zależy od zobowiązania kredytobiorcy, jeśli nie jest ograniczone do konkretnej sumy. Poręczyciel i kredytobiorca odpowiadają za zaciągnięte zobowiązanie solidarnie, czyli kredytodawca może wskazać wybraną przez siebie stronę, którą zobowiąże do natychmiastowej spłaty zaległych należności.

3. Odrębność umowy kredytowej lub innej i umowy gwarancji powoduje, że unieważnienie jednej z nich nie powoduje unieważnienia drugiej. Nieważność umowy kredytowej powoduje nieważność poręczenia.

Poręczenia kredytowe udzielane przez osoby fizyczne lub prawne prowadzące działalność gospodarczą czasami pociągają za sobą skutki podatkowe, nawet jeżeli wystawca gwarancji zrzekł się opłaty gwarancyjnej. Dla dłużnika lub beneficjenta gwarancji lub poręczenia nie rozpoznaje się żadnych kosztów ani przychodów wynikających z uzyskania zabezpieczenia (pomimo że korzyść po stronie banku lub dłużnika niewątpliwie istnieje). Organy podatkowe stoją bowiem na stanowisku, że zgoda na ponoszenie ryzyka nie może być bezpłatna i w związku z powyższym powinien zostać rozpoznany przychód z tytułu nieodpłatnego świadczenia w takiej wysokości wynagrodzenia, jaka należałaby się przedsiębiorcy na warunkach rynkowych (por. decyzja dyrektora Izby Skarbowej w Łodzi z 26 czerwca 2006 r., II-2/4218-2/Int/06).

Natomiast wydatek na pokrycie zobowiązań dłużnika, które objęte były poręczeniem, dla poręczyciela nie jest kosztem podatkowym. Wydatki na spłatę innych zobowiązań, w tym z tytułu udzielonych gwarancji i poręczeń, nie są uznawane jako koszty uzyskania przychodu. Analogicznie, zwrot (choćby trudny do wyegzekwowania) przez dłużnika spłaconego wcześniej przez gwaranta kredytu lub pożyczki nie będzie dla poręczyciela stanowił przychodu podatkowego (art. 12 ust. 4 pkt 6a ustawy o CIT i art. 14 ust. 3 pkt 3a ustawy o PIT). Zarówno zatem wydatek na pokrycie zobowiązania, jak i zwrot tej kwoty jest dla niego podatkowo neutralny (Biernacki 2007).

Umorzenie dłużnikowi całości lub części zobowiązania, w wyniku wystąpienia określonych przesłanek (np. upadłość lub problemy z wypłacalnością

dłużnika), dla poręczyciela nie powoduje żadnych skutków podatkowych, w przeciwieństwie do dłużnika, który powinien ująć umorzoną kwotę jako przychód z tytułu nieodpłatnego świadczenia (por. Interpretacja II Wielkopolskiego Urzędu Skarbowego w Kaliszu z 7 września 2004 r., DPD-005/51, 53/2004).

3. Gwarancja i poręczenie jako zabezpieczenie zobowiązań finansowych– istota i zastosowanie

Zakres ewidencji małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce jest uzależniony od formy organizacyjno-prawnej oraz przyjętej formy opodatkowania.

Ustawa o rachunkowości, której regulacje muszą być stosowane przez wszystkie spółki kapitałowe oraz spółki osobowe i partnerskie, osiągające określoną w ustawie wielkość przychodów, zapewnia dostęp użytkownikom do wszystkich niezbędnych informacji finansowych. Uproszczone formy opodatkowania nie dostarczają wymaganych przez kredytodawców informacji finansowych, a w związku z tym powodują, że ryzyko związane z udzieleniem dofinansowania wzrasta (Jaworski 2009). Zgodnie z raportem GUS z 2007 r., jedynie 7,3% małych firm prowadziło pełną księgowość, zaś najwięcej, bo 63,3% przedsiębiorstw stosowało podatkową księgę przychodów i rozchodów.

Powstanie organizacji udzielających poręczeń kredytowych innym firmom było odpowiedzią na wciąż pogarszającą się pozycję MSP w stosunku do dużych firm na polu usług oferowanych przez banki. Badania przeprowadzone przez Polsko-Amerykańską Fundację Doradztwa dla MSP w 55 polskich małych firmach starających się o kredyt w banku ukazały, iż 67% z nich albo wcale nie uzyskało kredytu, albo uzyskało go dopiero po bardzo długim czasie od momentu złożenia wniosku. Najczęściej podawanym przez banki powodem odmowy udzielenia kredytu był brak zabezpieczeń (38%) oraz negatywna ocena przedsięwzięcia (12%), natomiast w 21% przypadków małe firmy spotkały się z brakiem jakichkolwiek argumentów przemawiających za odrzuceniem wniosku kredytowego (Waniak-Michalak 2003).

4. Historia Funduszy Poręczeń Kredytowych

Jednym z rozwiązań mogących pomóc małym i średnim przedsiębiorcom ominąć powyżej przedstawione przeszkody w uzyskaniu zewnętrznych środków finansowych, zsynchronizować planowanie inwestycyjne i moment realizacji

przedsięwzięć inwestycyjnych, są fundusze poręczeń kredytowych. Wielu przedsiębiorców, którzy skorzystali z pomocy wspomnianych instytucji, jaką jest poręczenie, uważa, iż gwarancja udzielona przez fundusz umożliwiła im rozwinięcie działalności gospodarczej i przetrwanie na rynku europejskim. Jest to wsparcie niezbędne w sytuacji konieczności podejmowania szybkich decyzji inwestycyjnych. Dodatkowym czynnikiem wzmacniającym znaczenie FPK dla MSP jest brak wystarczających zabezpieczeń finansowych wymaganych od małych i średnich przedsiębiorców przez banki oraz fundusze pożyczkowe (Oktaba 2000).

Mimo, iż instytucje te funkcjonują na świecie już od końca XIX w. (pierwsze FPK powstały we Francji oraz Belgii, obecnie działają już w 85 krajach Europy, Ameryki Północnej, Południowej i Środkowej, Afryki oraz Azji), w Polsce są znane dopiero od 1994 r. Jest to więc bardzo młoda dla polskich przedsiębiorców forma organizacyjna wspierająca sektor MSP. W 2008 r. działało w Polsce 51 funduszy poręczeń kredytowych (por. tab. 1).

Tabela 1

Liczba Funduszy Poręczeń Kredytowych w Polsce w podziale
wg działalności wielkości kapitału

Wielkość kapitału	Liczba funduszy
< 1 mln zł	12
Od 1 do 3 mln zł	8
Od 3 do 6 mln zł	7
Powyżej 6 do 12 mln zł	7
> 12 mln zł	17
Razem	51

Źródło: Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Warszawa 2007.

5. System poręczeń i gwarancji kredytowych w Polsce

Powstanie funduszy poręczeń kredytowych było odpowiedzią na wciąż pogarszającą się pozycję MSP w stosunku do dużych firm na polu usług oferowanych przez banki. Według Europejskiego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych system gwarancji i poręczeń dla małych i średnich przedsiębiorstw

powinien mieć pozytywny wpływ na dostęp firm z sektora MSP do kredytów i pożyczek. Wśród najistotniejszych czynników można wymienić:

- wysokość oferowanych zabezpieczeń (do 80% kredytu), co powinno wpłynąć na wzrost akcji kredytowej dla małych i średnich przedsiębiorstw, zwłaszcza w dobie kryzysu lub w przypadku bardziej ryzykownych projektów;

- zmniejszenie ryzyka, co w przypadku mniejszych funduszy własnych powinno złagodzić regulacje umowy bazylejskiej i umożliwić udzielenie większego dofinansowania;

- udzielenie gwarancji wiąże się z kolejnymi analizami projektu oraz sytuacji finansowej kredytobiorcy, co zmniejsza ryzyko błędu ludzkiego i subiektywizmu.

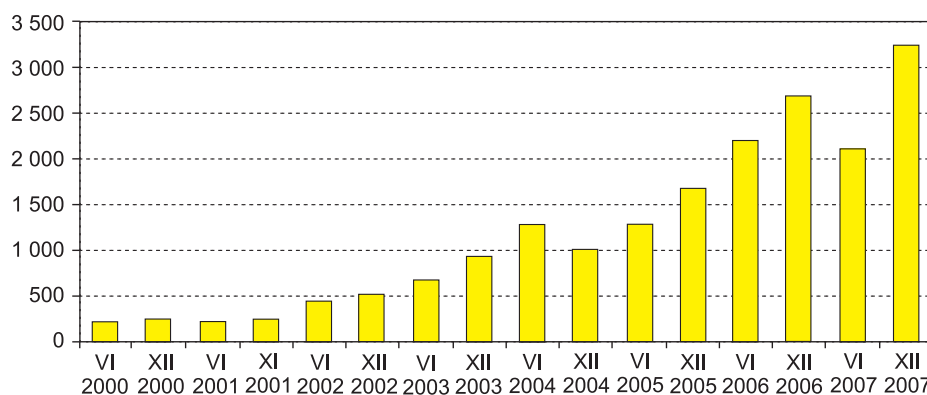
Fundusze poręczeń kredytowych udzielają poręczeń kredytów bankowych, pożyczek, zobowiązań wynikających z obligacji oraz wykonania innych zobowiązań, w szczególności należytego wykonania umowy lub wniesienia wadium zgodnie z ustawą z dnia 8 maja 1997 r. o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne, nowelizowaną w 2009 r. Fundusze poręczeń kredytowych, bez względu na przyjętą formę organizacyjno-prawną, „składają ministrowi właściwemu do spraw finansów publicznych półroczne informacje o:

- 1) liczbie i wartości udzielonych poręczeń i gwarancji;
- 2) aktualnym stanie należności i zobowiązań z tytułu udzielonych poręczeń i gwarancji;
- 3) podmiotach, na rzecz których i za zobowiązania których poręczenia lub gwarancje zostały udzielone, oraz o przeznaczeniu kwot objętych poręczeniem lub gwarancją;

- 4) przebiegu dochodzenia wierzytelności powstałych w związku z wykonaniem udzielonych poręczeń i gwarancji” (ustawa o poręczeniach...).

Fundusze poręczeń kredytowych nie tylko przejmują (do 80% wartości kredytu) ryzyko niewypłacalności firmy, ale i wspomagają klientów w załatwianiu formalności związanych z uzyskaniem kredytu, organizują dodatkowe szkolenia, a także w celu zacieśnienia współpracy z bankami przejmują na siebie obowiązek monitoringu kredytobiorcy. Jednakże poręczenia oraz gwarancje spłaty kredytu nie obejmują odsetek ani innych kosztów związanych z udzieleniem kredytu.

Liczba poręczeń udzielanych przez fundusze poręczeniowe w Polsce wciąż wzrasta. Dynamika udzielania poręczeń w roku 2007 była bardzo duża. W ciągu 2007 r. udzielono 5312 poręczeń. Średnia liczba udzielonych przez jeden fundusz poręczeń w ciągu roku po raz pierwszy w historii polskiego systemu funduszy poręczeniowych wyniosła 100 (patrz wykres 3).



Wykres 3. Liczba poręczeń udzielonych w kolejnych półroczach działalności funduszy poręczeniowych w Polsce

Źródło: *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Warszawa 2007, s. 9.

Tabela 2

Wartość i liczba udzielonych poręczeń przez fundusze poręczeniowe w Polsce

	Wartość	Liczba
Suma	599 866,00	5 393
Średnia	11 318,00	102
Mediana	2 613,93	51
Maksimum	82 789,00	595

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Warszawa 2007, s. 10.

Bank Gospodarstwa Krajowego udziela poręczeń na zabezpieczenie kredytu inwestycyjnego lub obrotowego, który zostanie wykorzystany przez przedsiębiorcę np. na realizację przedsięwzięć współfinansowanych z Unii Europejskiej, projektów infrastrukturalnych czy innych projektów związanych z rozwojem sektora małych i średnich przedsiębiorstw – w tym realizowanych z wykorzystaniem środków publicznych.

Bank Gospodarstwa Krajowego prowadzi działalność własną, czyli działalność komercyjną, jak i obsługę zadań powierzonych przez rząd (np. prefinansowanie projektów współfinansowanych z funduszu UE) oraz działalność zleconą, wynikającą z ustawy o poręczeniach i gwarancjach. Dla funduszy, Krajowego

Funduszu Poręczeń Kredytowych i Funduszu Poręczeń Unijnych, nad którymi bank przejął nadzór, prowadzone są odrębne księgi rachunkowe.

Bank Gospodarstwa Krajowego udziela gwarancji (na okres max. 60 m-cy): dobrego wykonania umowy, zapłaty należności za zakupione towary lub usługi, zwrotu zaliczki, wypłaty zaliczki, przetargowej, spłaty kredytu lub zapłaty rat leasingowych, zapłaty akredytywy, zapłaty za towary sprzedane ze składu konsygnacyjnego, konosamentowej, celnej oraz innych dozwolonych prawem.

W 2008 r. Bank Gospodarstwa Krajowego z Funduszu Poręczeń Unijnych udzielił poręczeń i gwarancji na łączną sumę 84 mln zł i wypłacił 1,4 mln zł za 3 poręczenia i 1 gwarancję dobrego wykonania kontraktu. Natomiast z Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych BGK udzielił w 2008 r. poręczeń na kwotę 359,5 mln zł, w tym 327,7 mln zł dla kredytów gospodarczych.

W ramach pomocy unijnej, na lata 2007–2013 został uruchomiony Program Ramowy na rzecz Konkurencyjności i Innowacji (Competitiveness and Innovation Programme) z budżetem 1,13 mld EUR. Ukierunkowany na działania wspierające innowacyjność europejskich przedsiębiorstw, w szczególności małych i średnich, jest skierowany do instytucji naukowych, finansowych, otoczenia biznesu oraz samorządów. Jednym z instrumentów programu jest system poręczeń kredytowych, na który zostało przeznaczone 506 mln EUR. Warunkiem skorzystania z programu przez określoną instytucję jest podpisanie porozumienia (umowy) z Europejskim Funduszem Inwestycyjnym (EFI). EFI udziela pośrednikowi gwarancji UE (w formie poręczenia, gwarancji lub współgwarancji) na zabezpieczenie części ryzyka portfela finansowego. Gwarancje obowiązują 10 lat. Istotną informacją jest fakt, że do tej pory tylko kilku członków Europejskiego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych podpisało do końca 2008 r. umowy z Europejskim Funduszem Inwestycyjnym.

Wsparcie z programu polega na udzieleniu przez Europejski Fundusz Inwestycyjny gwarancji (bankowi, FPK, innej instytucji finansowej) dla kredytu poręczanego przez fundusz poręczeniowy lub udzielanego przez bank. EFI nie pobiera żadnych opłat gwarancyjnych, jedynie w szczególnych przypadkach opłatę za zaangażowanie. W przypadku kredytów udzielanych do kwoty 25 tys. EUR (mikroprzedsiębiorstwom) bank lub inna instytucja finansowa może uzyskać z EFI rekompensatę w wysokości 50 tys. EUR z tytułu poniesionych kosztów na obsługę mikrokredytów (200 EUR na 1 kredyt). Ponadto, część kosztów poniesionych w związku z projektem, wdrożeniem oraz utrzymaniem specjalnych stron internetowych i kampanii promocyjnych może być refundowana przez EFI zgodnie z zawartą umową dotyczącą Gwarancji UE.

Do końca 2008 r. EFI udzielił polskim instytucjom finansowym gwarancji na sumę 490 mln EUR, co plasuje Polskę na 7. miejscu pod względem wartości udzielonego wsparcia.

Tabela 3

Gwarancje udzielone przez EFI do 31.12.2008 r.

Kraj	Wartość (w mln EUR)	Udzielone gwarancje (w %)
Włochy	3 486	28,27
Francja	1 624	13,17
Hiszpania	1 490	12,08
Niemcy	1 008	8,17
Holandia	908	7,36
Belgia	614	4,98
Polska	490	3,97
Wielka Brytania	490	3,97
Portugalia	374	3,03
Szwecja	321	2,60
Austria	288	2,34
Dania	246	1,99
Finlandia	214	1,74
Czechy	164	1,33

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego EFI za 2008 r., <http://www.eif.org/>.

Jednakże w ramach programu CIP, omawianego powyżej, do 31 grudnia 2008 r. została podpisana tylko jedna umowa z polskim bankiem – Raiffaisen Leasing Polska, który od roku 2002 korzysta ze wsparcia finansowego i technicznego Europejskiego Banku Inwestycyjnego na rozwój usług leasingowych dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Gwarancje udzielane są także przez banki na spłatę zobowiązań dłużników i przyjmują one formę zabezpieczeń:

- dobrego wykonania kontraktu;
- gwarancji zapłaty czynszu;
- gwarancji przetargowej;
- gwarancji terminowej zapłaty za towar lub usługę;
- gwarancji zwrotu zaliczki;
- gwarancji celnej;
- gwarancji spłaty kredytu bankowego lub pożyczki;
- innych form.

Gwarancje i akredytywy typu stand-by (zobowiązania typu gwarancyjnego) niosą przynajmniej takie samo ryzyko kredytowe, jak kredyty (w przypadku gwarancji i akredytywy typu stand-by po wpływie ważnego roszczenia bank musi dokonać wypłaty).

Tabela 4

Gwarancje udzielone i otrzymane przez polskie banki (w tys. zł), uwzględniając działalność Banku Gospodarstwa Krajowego

Wyszczególnienie	BRE Bank	PeKaO S.A.	Bank Handlowy	PKO BP	Millennium	Bank Gospodarstwa Krajowego
Suma bilansowa	82 605 202	131 940 762	42 550 345	134 635 986	47 114 922	34 272 000
Środki pieniężne (kasa i operacje z Bankiem Centralnym)	2 491 851	9 933 637	3 530 977	5 836 892	1 802 594	329 955
Otrzymane gwarancje	627 008	12 297 300	2 394 584	4 175 307	692 252	12 476 449
Udzielone gwarancje	2 637 102	4 896 694	2 349 068	4 093 755	1 666 241	1 333 820
Kredyty i pożyczki dla podmiotów gospodarczych	25 016 257	38 418 514	9 454 807	35 503 195	5 455 817	2 404 700
Kredyty dla MSP	14 705 068	b.d.	944 000	b.d.	b.d.	b.d.
Provizje za udzielone gwarancje	38 648	45 395	14 440	b.d.	10 768	b.d.
Gwarancje na spłatę kredytu	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	45 294	b.d.
Otrzymane gwarancje/kredyty	2,51%	32,01%	25,33%	11,76%	12,69%	518%
Udzielone gwarancje/środki pieniężne	105,83%	49,29%	66,53%	70,14%	92,44%	404%
Otrzymane gwarancje/kredyty MSP	4,26%	b.d.	253,66%	b.d.	b.d.	b.d.

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych banków.

Zgodnie z wstępnymi wynikami badań prowadzonych przez autorkę skala gwarancji udzielanych przez banki, a także zakres informacji ujawnianych na ten temat nie są satysfakcjonujące. Banki prezentują informacje dotyczące ogółu udzielonych i otrzymanych gwarancji bez podziału przedmiotowego i podmiotowego. Poniżej w tab. 4 zostały przedstawione dane ze sprawozdań finansowych skonsolidowanych największych bankowych grup kapitałowych w Polsce.

Bank Gospodarstwa Krajowego udzielił najwięcej gwarancji w stosunku do posiadanych środków pieniężnych, jednakże należy wziąć pod uwagę, że ryzyko działalności (zabezpieczenia na akcjach i udziałach spółek Skarbu Państwa) jest niższe dla tego banku niż dla banków komercyjnych. Z informacji uzyskanych ze strony Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych wynika, że jedynie 36% gwarancji udzielonych przez BGK dotyczyło kredytów dla małych i średnich przedsiębiorstw. Nie została ujawniona wartość tych poręczeń, jednakże należy zakładać, że udział procentowy tych gwarancji w gwarancjach ogółem był jeszcze niższy, ze względu na niższe zapotrzebowania kapitałowe małych i średnich jednostek niż innych organizacji.

Jedynie Bank Millennium załączył informacje o przedmiotowym przeznaczeniu udzielonych gwarancji, co może wskazywać na poziom ryzyka gwarancji na spłatę kredytów i zainteresowanie banków tego typu instrumentem. Bank Millennium udzielił w 2008 r. 2709 gwarancji, na kwotę 1 176 314, w tym jedynie 0,26% na spłatę kredytów i pożyczek (45 294). Większość udzielanych gwarancji przez bank Millennium jest jednakże krótkookresowa (na ok. 1 m-c), więc nie obejmuje kredytów inwestycyjnych długoterminowych, do których małe i średnie przedsiębiorstwa mają najtrudniejszy dostęp.

Analizując powyższe dane, należy także zauważyć, że wielkość gwarancji zarówno udzielonych, jak i otrzymanych może nie dotyczyć w całości gwarancji kredytów lub pożyczek, a tym bardziej udzielonych jedynie małym i średnim podmiotom gospodarczym. Banki nie mają obowiązku podawania tak szczegółowych danych, co z punktu widzenia badaczy i analityków finansowych może być dużym utrudnieniem. Jednakże, jak wskazuje przykład banku Millennium, aktywność banków w zakresie udzielania gwarancji kredytów i pożyczek dla małych i średnich przedsiębiorstw może być niska.

6. Korzyści finansowe i niefinansowe oraz opłaty ponoszone przez przedsiębiorców z tytułu uzyskania gwarancji kredytowej

Przedsiębiorcy ubiegający się o poręczenie funduszu poręczeń kredytowych mogą uzyskać wymierne korzyści związane z obniżeniem kosztów kredytu. Oprocentowanie kredytu lub pożyczki, o którą wnioskuje przedsiębiorca, nie może być jednak niższe, niż stopa referencyjna określona przez Komisję

Europejską i opublikowana w Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich oraz obowiązująca w dniu zawarcia umowy o udzieleniu kredytu lub pożyczki. Zgodnie z komunikatem Komisji Europejskiej z 19 stycznia 2008 r.³ stopą referencyjną jest jednoroczna stopa IBOR podwyższona o indywidualną dla każdego przedsiębiorcy marżę kredytu uzależnioną od ratingu firmy i oferowanego poziomu zabezpieczeń⁴.

Uzyskanie poręczenia od 60–80% może w niektórych przypadkach powodować obniżenie marży kredytowej o 400 punktów bazowych (patrz tab. 5).

Tabela 5

Marża kredytów w punktach bazowych w zależności od poziomu zabezpieczeń i ratingu przedsiębiorstwa

Marża kredytów w punktach bazowych			
Kategoria ratingu	Poziom zabezpieczeń		
	wysoki	standardowy	niski
Wysoki (AAA-A)	60	75	100
Dobry (BBB)	75	100	220
Zadowalający (BB)	100	220	400
Niski (B)	220	400	650
Zły/Trudności finansowe (CCC i poniżej)	400	650	1 000

Źródło: Komunikat Komisji w sprawie zmiany metody ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych, Dz. Urz. UE 2008/C 14/02.

Jeżeli oprocentowanie kredytu byłoby niższe od wyznaczonej stopy referencyjnej, wówczas różnica zostałaby zaliczona jako pomoc publiczna w ramach pomocy *de minimis*, z wyjątkiem przedsiębiorstw z grupy ratingowej CCC kwalifikującej się do pomocy na restrukturyzację. W odniesieniu do grupy przedsiębiorstw znajdujących się w bardzo złej sytuacji finansowej może być wyznaczona referencyjna stopa procentowa jak dla przedsiębiorstw o zadowalającym ratingu.

Fundusze poręczeń kredytowych działające w Polsce często pobierają opłaty za rozpatrzenie wniosku o poręczenie lub udzielenie poręczenia. Opłata ta jest

³ Komunikat Komisji w sprawie zmiany metody ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych, Dz. Urz. UE 2008/C 14/02.

⁴ Od czerwca 2009 r. obowiązuje stopa bazowa w wysokości 4,53%.

wyrażona w procentach lub kwotowo, czasami jest uzależniona od terminu zapadalności kredytu i wynosi od 0,8% do 3% kwoty poręczenia.

W zależności od wysokości kredytu przedsiębiorca może z tytułu poręczenia ponosić wysokie lub niskie koszty i korzyści. Uzależnione są one od okresu kredytowania, wartości kredytu i poręczenia, sytuacji finansowej firmy, jej ratingu, historii kredytowej oraz wysokości wskaźnika LGD⁵. Ponieważ rating małych i średnich firm nienotowanych na giełdzie jest ustalany przez systemy ratingowe stosowane przez banki, a nie agencje ratingowe, poziom ryzyka dla tych firm jest często wyższy niż dla innych jednostek, a tym samym oprocentowanie kredytu. Im niższa ocena ratingowa, tym korzyść związana z poręczeniem jest wyższa.

Banki nie ponoszą kosztów dodatkowych związanych z uzyskaniem poręczenia z funduszu poręczeniowego lub EFI przez przedsiębiorcę. Opłaty z tego tytułu naliczane przez fundusz poręczeniowy są pokrywane przez dłużnika, a w przypadku poręczenia przez EFI, bank, podpisując umowę o współpracy, może nie tylko nie ponieść żadnych opłat za uzyskanie poręczenia, ale i w określonych przypadkach uzyskać zwrot poniesionych kosztów w związku z obsługą zabezpieczanych przez EFI kredytów.

7. Rachunkowość gwarancji finansowych

Gwarancje finansowe są ujmowane (w wysokości uzyskanych opłat) przez wystawcę gwarancji w sprawozdaniach finansowych zgodnie z MSR 39 lub MSSF 4 w zależności od decyzji jednostki, czy umowa gwarancji jest instrumentem finansowym, czy umową ubezpieczeniową.

Do § 9 MSR 39 dodano definicję umowy gwarancyjnej, poprzednio ujętą w MSSF 4: „Umowa, która nakłada na wystawcę obowiązek dokonania konkretnych płatności w celu zadośćuczynienia beneficjentowi za straty poniesione z powodu niedokonania płatności przez określonego dłużnika w ustalonym terminie zgodnie z pierwotnymi lub zmodyfikowanymi warunkami instrumentu dłużnego”.

Umowa gwarancyjna dotyczy trzech stron:

- wystawcy gwarancji finansowej;
- beneficjenta gwarancji finansowej;
- dłużnika (Klein, Schembri 2006).

⁵ Strata z tytułu niewywiązywania się z płatności (Loss Given Default — LGD), czyli oczekiwana, wyrażona w procentach strata w łącznej kwocie kredytu dłużnika, przy uwzględnieniu możliwych do odzyskania kwot pochodzących z zabezpieczeń i masy upadłościowej; w konsekwencji LGD jest odwrotnie proporcjonalne do ważności zabezpieczeń. Zgodnie z komunikatem KE z 19.01.2008 r. zostało przyjęte założenie, że „wysoki” poziom zabezpieczeń oznacza LGD nieprzekraczające 30%, „standardowy” poziom zabezpieczeń – LGD między 31% a 59%, a „niski” poziom zabezpieczeń – LGD przekraczające lub równe 60%.

Umowy gwarancyjne, które oprócz wymogu dokonania określonej płatności na rzecz beneficjenta z powodu niewywiązania się z umowy kredytowej lub pożyczki przez dłużnika, wymagają dodatkowych przekazów pieniężnych od wystawcy gwarancji, np. z tytułu zmian w ratingu kredytowym, powinny być uznane jako instrumenty pochodne i ujmowane zgodnie z MSR 39. Ujęcie w księgach dłużnika oraz beneficjenta gwarancji finansowych nie jest regulowane przez MSR 39 ani MSSF 4.

W sprawozdaniu finansowym (informacji dodatkowej) jednostka (wystawca gwarancji) powinna dodatkowo ujawnić wysokość gwarancji udzielonych w pozycji zobowiązania warunkowe zgodnie z MSR 37. Według ustawy o rachunkowości (art. 3, ust. 1, pkt 28) zobowiązania warunkowe definiuje się jako przyszły obowiązek wykonania świadczeń, których powstanie zależy od zaistnienia określonych zdarzeń.

Zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości 37 *Rezerwy, zobowiązania warunkowe, aktywa warunkowe*, zobowiązania warunkowe są określane jako:

1) możliwy obowiązek, powstający na skutek zdarzeń przeszłych, których istnienie zostanie potwierdzone dopiero w momencie wystąpienia lub niewystąpienia jednego lub większej liczby niepewnych przyszłych zdarzeń, nie w pełni podlegających kontroli jednostki gospodarczej, lub

2) obecny obowiązek, który powstaje na skutek zdarzeń przeszłych, ale nie jest ujmowany w sprawozdaniu, ponieważ:

a) nie jest prawdopodobne, aby konieczne było wydatkowanie środków zawierających w sobie korzyści ekonomiczne w celu wypełnienia obowiązku, lub

b) kwoty obowiązku (zobowiązania) nie można wycenić wiarygodnie.

Wystąpienie obowiązku wymagającego wypływu środków poręczyciela, z powodu niewywiązania się dłużnika ze zobowiązania, zgodnie z MSR 37 powinno skutkować utworzeniem rezerwy przez jednostkę poręczającą i ujawnieniem informacji na ten temat.

Niewielkie prawdopodobieństwo konieczności uregulowania poręczonego zobowiązania nie powinno jednak być przesłanką dla tworzenia rezerwy.

Według Międzynarodowego Standardu Rachunkowości 37 jednostka gospodarcza nie powinna ujmować zobowiązań warunkowych, ma natomiast podać na dzień bilansowy:

- informacje o zobowiązaniu warunkowym w odniesieniu do każdego rodzaju zobowiązań warunkowych;

- krótki opis charakteru zobowiązania warunkowego.

Ponadto, jeśli jest to ze względów praktycznych wykonalne, jednostka ujawnia:

- wartość szacunkową ich skutków finansowych;
- przesłanki świadczące o niepewności co do kwoty lub terminu.

Biorąc pod uwagę powyższe regulacje oraz informacje przedstawione na temat kosztów i korzyści związanych z poręczeniem dla każdej strony poręczenia, wątpliwości może budzić obarczenie przez MSR obowiązkiem ujawniania informacji na ten temat oraz obowiązkiem ewidencji gwarancji i poręczeń tylko wystawcę poręczenia. Beneficjent lub dłużnik, który poniósł koszty z tytułu umowy poręczenia lub gwarancji, powinien ująć je w rozliczeniach międzyokresowych kosztów i odpisywać przez okres obowiązywania umowy gwarancyjnej. Sytuacja ta miałaby oczywiście miejsce, jeżeli koszt takiej gwarancji byłby istotny.

W okresie ostatnich kilkunastu lat pojawiło się wiele instrumentów wsparcia przedsiębiorstw. Obecnie zarówno małe i średnie firmy, jak i duże jednostki gospodarcze korzystają z różnego rodzaju zwolnień, dotacji bezzwrotnych oraz zwrotnych, ulg i wsparcia instytucjonalnego. Każda z tych form przynosi pośrednio lub bezpośrednio korzyści finansowe beneficjentom.

Za podstawowy cel sprawozdania finansowego jednostki uważa się dostarczenie wiarygodnej i pełnej informacji dla użytkowników informacji finansowej. Czy w związku z tym informacja o uzyskanych korzyściach ekonomicznych w formie zmniejszenia przyszłych zobowiązań (obniżenie kosztów kredytu), zwolnieniu z opłat, uzyskaniu gwarancji podnoszących w pewnym stopniu wiarygodność organizacji nie jest istotna?

Ujawnianie informacji na temat pomocy rządowej oraz Unii Europejskiej jest częściowo regulowane przez MSR 20 *Dotacje rządowe oraz ujawnianie informacji na temat pomocy rządowej* (Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, IASB, 2007). Jednakże standard nie reguluje ujawniania w sprawozdaniach finansowych informacji na temat pomocy, której wartości nie można w sposób racjonalny określić. Do tego typu pomocy zostały zaliczone gwarancje, jak również korzyści związane z obniżeniem oprocentowania pożyczek i kredytów. Z drugiej strony w MSR 20 art. 39 „ujawnianie informacji” zostało wyraźnie zaznaczone, że jednostka powinna ujawniać wskazówki o innych formach pomocy rządowej, z których odniosła bezpośrednią korzyść.

8. Zakończenie

Reasumując, gwarancje otrzymane nie powinny podlegać ewidencji, ale powinny zostać ujęte w sprawozdaniu dodatkowym lub sprawozdaniu z działalności.

W ustawie o rachunkowości nie został wskazany wzór sprawozdania z działalności, określony został jedynie zakres informacji, które powinny być w nim zawarte. Zakres ten nie został zamknięty, na co wskazuje zwrot „w szczególno-

ści”. Jest to tym samym zakres minimalny, zaś jednostce pozostawiono decyzję, które informacje są według niej istotne dla oceny kondycji przedsiębiorstwa i w jakiej formie je zaprezentować: opisowej, tabelarycznej czy graficznej (Michaluk, 2009). Mogą to być informacje niewymagane przez ustawę o rachunkowości, MSR czy MSSF, a według oceny zarządu istotne.

Kolejną cechą sprawozdań finansowych powinna być ich przejrzystość. Natomiast nadmiar informacji, zamiast rzetelnie i jasno przedstawić sytuację finansową i majątkową jednostki, może utrudnić ocenę sytuacji finansowej jednostki i zniekształcić obraz jej wyników działalności. Ponadto, sporządzenie sprawozdania z działalności o znacznej objętości i głębokiej analizie wiąże się z poniesieniem kosztów. Należy więc przed ujęciem dodatkowych informacji w sprawozdaniu finansowym ocenić korzyści i koszty z tym związane.

Wiele spółek wskazuje w swoich sprawozdaniach wysokość udzielonych i otrzymanych gwarancji i poręczeń, traktując dane na ten temat jako istotne dla oceny sytuacji jednostki.

Przykładem są banki, które zgodnie z uchwałą nr 1/98 Komisji Nadzoru Bankowego muszą ujmować na kontach pozabilansowych zarówno udzielone gwarancje, jak i otrzymane gwarancje jako zabezpieczenia należności banku.

Jednakże informacje na temat dodatkowych korzyści związanych z otrzymaniem przez jednostkę gwarancji mogłyby być obciążone dużym błędem szacunku i w związku z tym nieprzydatne dla użytkownika informacji. Z tej przyczyny zadanie estymacji wartości rządowej pomocy niefinansowej dla przedsiębiorstw należy pozostawić badaczom.

Streszczenie

Małe i średnie firmy z racji ograniczonego zakresu prowadzonej przez siebie działalności, będącego istotnym czynnikiem zwiększającym z punktu widzenia banków ryzyko niewypłacalności, mają wysoce utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Pomimo iż rynek usług bankowych oferuje coraz to korzystniejsze warunki i produkty dla MSP, uzyskanie kredytu wiąże się nie tylko z dużą trudnością, ale i z wysokim stopniem formalizmu oraz zbiurokratyzowaniem procedur.

Jednym z rozwiązań mogących pomóc małym i średnim przedsiębiorcom ominąć bariery w dostępie do zewnętrznego kapitału są fundusze poręczeń kredytowych, poręczające od 50–70% wartości kredytu lub pożyczki udzielanej małemu lub średniemu przedsiębiorcy.

Celem rozdziału jest wskazanie korzyści oraz kosztów związanych z zawarciem umowy poręczenia dla poręczyciela, beneficjenta i dłużnika oraz uregulowań (i ich niedoskonałości) w zakresie ujawniania informacji na temat udzielanych i uzyskiwanych poręczeń.

Literatura

- AECM Declaration on the Financial Crisis and SME Access to Finance and the Contribution of Guarantee Schemes*, 28 November 2008 Lisbon, <http://www.aecm.be/ENG/AECMDeclarationonFinancialcr.pdf.pdf>, 24.10.2009.
- Biernacki K. (2007), *Jak opodatkować udzielane przez przedsiębiorcę poręczenie*, „Gazeta Prawna”, 17 listopada.
- Decision no 1639/2006/ec of the European Parliament and of the Council of 24 October 2006 establishing a Competitiveness and Innovation Framework Programme (2007 to 2013)*, Official Journal of the European Union, L 310/15.
- Gajewski M., Kiliański T., Szczucki J. (2000), *Zasady organizacji i funkcjonowania Funduszy Poręczeń Kredytowych*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeńiowych 2000.
- Klein K., Schembri J. (2006), *Rachunkowość gwarancji finansowych – MSR 39 czy MSSF 4?* www.pwc.com/pl/mssf.
- Komunikat Komisji w sprawie zmiany metody ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych*, Dz. Urz. UE 2008/C 14/02.
- Łuczka T. (2001), *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Poznań.
- Michałuk K. (2009), *Kto sporządza sprawozdanie z działalności i jakie informacje należy w nim zamieścić*, „Biuletyn Rachunkowości”, nr 11(83).
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) (2007)*, t. I, International Accounting Standards Board, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
- Oktaba L. (2000), *Fundusze poręczeńiowe w 1999 roku*, „Rzeczpospolita”, 25 kwietnia 2000 r.
- Proposal for a decision of the European Parliament and of the Council establishing a Competitiveness and Innovation Framework Programme (2007–2013)*, Commission of the European Communities, Brussels, 6.4.2005 COM (2005) 121 final 2005/0050 (COD).
- Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeńiowych, Warszawa 2007.
- Starczewska-Krzysztozek M. (2006), *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw 2006. Raport z badań „Monitoring kondycji sektora MSP 2006”*, PKPP Lewiatan, Warszawa.
- Starczewska-Krzysztozek M. (2007), *Konkurencyjność sektora MSP 2007. Raport z badań*, PKPP Lewiatan, Warszawa.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. *Prawo bankowe*, Dz.U. 2002 r., nr 72, poz. 665.
- Ustawa z dnia 8 maja 1997 r. *o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne*, Dz.U. 1997, nr 79, poz. 484 z późn. zm.
- Waniak-Michalak H. (2003), *Fundusze poręczeń kredytowych*, „Manager”, nr 4.
- Waniak-Michalak H. (2007), *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wolters-Kluwer, Warszawa.
- Żołąnierski A., Zadura-Lichota P. (red.) (2008), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007*, PARP, Warszawa.

Wydawnictwo UŁ zaprasza www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

ISBN 978-83-7525-387-0