

*Janusz Toruński*  
*Henryk Wyrębek*

## **Finansowe formy wspierania MSP w Polsce na przykładzie banku PKO BP**

Financial forms of supporting SME in Poland on the example of the PKO BP bank

*Małe i średnie przedsiębiorstwa jako kategoria ekonomiczna stały się przedmiotem zainteresowań nauk ekonomicznych w Polsce w latach dziewięćdziesiątych. Było to dość naturalną konsekwencją procesu transformacji gospodarczej, w wyniku którego obok dużych przedsiębiorstw państwowych zaczęły powstawać przedsiębiorstwa małe i średnie tworząc podstawy prywatnego sektora w gospodarce. Wysoki poziom konkurencji oraz zmiany popytu, ze strony podmiotów dużych, wymuszają nieustanne poszukiwanie nowych możliwości i nisz rynkowych. W artykule przedstawiono finansowe formy wspierania MSP w Polsce na przykładzie banku PKO BP.*

### **Wstęp**

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią podstawę wszystkich współczesnych gospodarek europejskich. To głównie dzięki małym i średnim przedsiębiorstwom gospodarka zawdzięcza swój wzrost. Ich wpływ na gospodarkę, w tym w szczególności na rynek pracy, zmusza władze publiczne do stałego rozwijania i doskonalenia infrastruktury oraz warunków ich działania. Małe i średnie przedsiębiorstwa pełnią ważną rolę w gospodarce, wpływają na bardzo istotne kwestie, jak: wzrost gospodarczy, konkurencyjność, zmiany struktury gospodarczej i wielkość bezrobocia. Udział naszego kraju w gospodarce światowej w dużej mierze określany jest przez kondycję tego sektora. Najbardziej wartościowymi jego cechami są: mobilność i paradoksalnie silne uzależnienie od otoczenia i co za tym idzie – potrzeba elastycznego dostosowania się do zmian. Nowe uwarunkowania europejskie działalności polskiego przedsiębiorstwa wnoszą do przedsiębiorczości, jako funkcji w zarządzaniu, jeszcze jeden czynnik; dostęp do informacji o możliwościach uzyskania wsparcia z otoczenia<sup>1</sup>. Po wejściu Polski do Unii Europejskiej przedsiębiorcy stanęli wobec nowych wyzwań, jakie stawia Jednolity Rynek Europejski. Stanęli przed możliwością uczestniczenia w polityce rozwoju obszaru Wspólnoty, w tym w polityce wobec małych przedsiębiorstw i co za tym idzie – korzystania ze wsparcia doradczo-finansowego oferowanego w jej ramach.

### **Barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw**

W Polsce jak również w innych krajach Europy Środkowej wraz z procesem transformacji nastąpił rozwój małych i średnich przedsiębiorstw.

Rozwój przedsiębiorczości związany jest z szeregiem ograniczeń, w wyniku których średnio 40% małych i średnich przedsiębiorstw upada po pierwszym roku

---

<sup>1</sup> M. Strużycki, Przedsiębiorczość w teorii i praktyce, Difin, Warszawa 2006, s. 174.

działalności, 5% jej nie rozpoczyna, a 20 % ją zwiększa, deklarując chęć ponownego uruchomienia przedsiębiorstwa w przyszłości. Największy negatywny wpływ na sytuację ekonomiczną i rozwój polskich MSP mają przede wszystkim :

- bariera prawna, wiąże się ze skomplikowanymi i ciągłymi zmianami w przepisach prawnych , brakiem skutecznej ochrony znaków towarowych oraz z trudnościami w egzekwowaniu prawa,
- bariera ekonomiczna, charakteryzuje się bardzo ograniczonymi możliwościami pozyskiwania kapitału własnego i obcego – szczególnie na inwestycje oraz brakiem spójności koncepcji polityki państwa wobec małych i średnich przedsiębiorstw ,
- bariera zarządzania, znajduje odbicie w nieznajomości zasad i braku systemu kształcenia w zakresie przedsiębiorczości, trudnościach w skompletowaniu pracowników o odpowiednich kwalifikacjach oraz problemach z zakresu zarządzania,
- bariera edukacyjna, wynika z nieadekwatnych programów nauczania, co w konsekwencji prowadzi do nieumiejętnego wykorzystania informacji z otoczenia,
- bariera społeczna, znajdująca wyraz w nierównomiernej infrastrukturze przedsiębiorczości.

Największą barierą rozwoju MSP jest bariera prawna, która związana jest ze skomplikowanymi i niestabilnymi przepisami prawnymi. Niestabilność prawa powstrzymuje przed zakładaniem przedsiębiorstw w Polsce zarówno potencjalnych młodych przedsiębiorców jak i korporacyjnych.

Ekonomiczna bariera, przejawia się przede wszystkim w braku spójności i skutecznej polityki państwa wobec małych i średnich przedsiębiorstw. Jest to oczywiście problem złożony. Państwo i władze samorządowe w Polsce od prawie dziesięciu lat tworzą podstawy infrastruktury w tym zakresie sprawa otwartą pozostaje tu zasięg i skuteczność działań na rzecz MSP. Mali i średni przedsiębiorcy korzystają z nich w sposób bardzo ograniczony.

Od początku narodzin sektora MSP w Polsce jednym z kluczowych problemów hamujących zarówno proces ich powstawania, jak i wzrostu był ograniczony dostęp do źródeł finansowania. Z tym problemem borykały się praktycznie wszystkie kraje zarówno te bardzo dobrze rozwinięte, jak i te zdominowane przez ustrój bankowy.

Poziom prywatnych oszczędności oraz zakumulowany majątek prywatny będący w dyspozycji potencjalnego przedsiębiorcy nie jest na ogół wystarczający do podjęcia działalności gospodarczej w szerszym zakresie. Powoduje to sytuację, kiedy od samego początku MSP cierpi na brak płynności, brak zdolności i ograniczenia rozwoju. Przedsiębiorstwa takie nie mają środków na rozwój oraz wdrażanie nowości technologicznych. Bardzo dużo MSP z uwagi na niskie bardzo zasoby kapitałowe oraz problemy z płynnością nie jest w stanie wypełnić kryteriów otrzymania kredytów bankowych. Sytuację te może okresowo pogłębiać pogorszenie się jakości portfeli kredytowych na skutek cyklu koniunkturalnego, co miało miejsce w ostatnich latach. Szczególne problemy mają małe i średnie przedsiębiorstwa o dużym potencjale rozwoju chcące rozwijać się bardzo szybko. Takie przedsiębiorstwa często oferując nieznanne produkty na rynku, są zmuszone do formułowania dużo bardziej ryzykownych planów i strategii działania, niż ma to miejsce w przypadku innych MSP.

Tym samym nie poddają się one standardowym procedurom i analizom stosowanym w przypadku udzielania kredytów i pożyczek. W większości przypadków ryzykowne, ale ambitne plany szybkiego rozwoju są bardzo niechętnie finansowane instrumentami dłużnymi, co powoduje, że zarówno system bankowy, jak i rozwijający się system funduszy poręczeniowych i pożyczkowych są dla małych i średnich przedsiębiorstw o dużym potencjale rozwoju mało przydatne.

Warto jednak dodać, iż obecnie w zakresie zapewnienia zewnętrznych źródeł finansowania MSP, realizowany jest program rządowy „Kapitał dla Przedsiębiorczych”, który wspomaga MSP w uzyskaniu odpowiedniego finansowania dłużnego. Celem programu jest budowa zintegrowanego systemu regionalnego i lokalnych instytucji finansowych, służących do tego rodzaju finansowania.

W zakresie systemu funduszy poręczeń kredytowych, główną rolę odgrywa Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych utworzony przez Bank Gospodarstwa Krajowego, który w szczególności może obejmować lub nabywać akcje/udziały podmiotów udzielających poręczeń lub gwarancji spłaty kredytów lub pożyczek dla małych i średnich przedsiębiorstw. Może także udzielać poręczeń lub gwarancji, jeżeli kwota poręczenia lub gwarancji nie przekracza 5 mln euro. Ponadto, na mocy porozumienia zawartego 30 października 2003 pomiędzy Związkiem Banków Polskich, NBP (GINB) oraz Rządem, zgłoszone zostały normy ostrożnościowe i został utworzony Fundusz Poręczeń Unijnych, co zwiększyło dostęp małych i średnich przedsiębiorstw do kredytu bankowego. Fundusze poręczeniowe pomagają rozwiązać problem finansowania małych firm, w tym mikroprzedsiębiorców oraz średnich przedsiębiorstw, które rozwijają się w wolnym tempie<sup>2</sup>. Pomoc poprzez poręczenia i pożyczki jest dla nich najlepszą metodą wsparcia. Konieczne jest jednak wsparcie firm o dużym potencjale rozwoju, a szczególnie w początkowej fazie przyśpieszonego wzrostu. Badania europejskie wskazują, że to właśnie te firmy z sektora MSP, które szybko rozwijają się, dają największy wzrost zatrudnienia w gospodarce i wzrost PKB. Dlatego wskazane wcześniej systemy nie rozwiązują do końca problemu rozwojowego MSP. Przedsiębiorstwa przede wszystkim cierpią na brak wystarczającego kapitału inwestycyjnego.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej wymaga szybkiego dostosowania polskiej gospodarki do stanu gospodarki krajów członkowskich Unii Europejskiej we wszystkich aspektach funkcjonowania. Cały proces dostosowawczy dotyczy również sektora MSP, a jego szanse na wypracowanie konkurencyjnych pozycji na jednolitym rynku zależą w ogromnym stopniu od jego zdolności do przełamywania barier rozwoju. Sektor MSP krajów członkowskich Unii Europejskiej uczestniczył we wchodzeniu na jednolity rynek, natomiast dla polskich firm MSP Jednolity Rynek Europejski jest faktem dokonany, trzeba będzie umieć zaistnieć.<sup>3</sup>

Bariery rozwoju polskiej przedsiębiorczości uwarunkowane są różnorodnymi przyczynami. Najważniejsze wydaje się niedocenianie roli małych i średnich

---

<sup>2</sup> I.J. aniuł, *Strategiczne dostosowanie polskich przedsiębiorstw do konkurencji Europejskiej*, Difin, Warszawa 2004.

<sup>3</sup> Tamże, s. 14

przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej przez władze polityczne, gospodarce jak i same społeczeństwo.

Zakres pomocy publicznej i możliwość wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw, przedstawione w programach i strategiach, dla wielu przedsiębiorców wydają się bardzo skomplikowane. Należy zatem położyć większy nacisk na doskonalenie systemu informacji oraz szkolenie małych i średnich przedsiębiorców pod kątem wykorzystywania i selekcji informacji. Konieczne jest zatem upowszechnianie działań podejmowanych na rzecz sektora MSP, jak również ewolucja postaw właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw. Spełnienie obu tych postulatów związane jest z szerszym zagadnieniem obserwowanym w gospodarkach – budowaniem wizerunku przedsiębiorcy i społeczną akceptacją pracy na własny rachunek.

### **Finansowe formy wspierania MSP przez banku PKO BP**

#### **Pakiet BIZNES PARTNER**

Zazwyczaj małe i średnie firmy nie są zainteresowane korzystaniem z wyrafinowanych produktów bankowych, przeznaczonych głównie dla dużych korporacji. Nie mają takiej potrzeby. Oczekują od Banku taniej obsługi depozytowej oraz szerokiego i łatwego dostępu do oferty kredytowej. Wszystkie te warunki spełnia pakiet Biznes Partner i jego branżowe odmiany, czyli Medyk Partner oraz Agro Partner.

Pakiet Biznes Partner do oferty Banku PKO BP został wprowadzony 2 listopada 1999 roku. Przeznaczony jest dla przedsiębiorców oraz osób wykonujących działalność gospodarczą lub zarobkową, prowadzących działalność jako osoby fizyczne, w formie spółek cywilnych osób fizycznych, spółek jawnych osób fizycznych, spółek partnerskich prowadzących uproszczoną księgowość dla celów podatkowych (tzn. rozliczają się z Urzędem Skarbowym w formie przychodów i rozchodów) oraz osiągają roczny przychód w wysokości nie przekraczającej 800 tys. EURO. Rachunek pakietu Biznes Partner – służy do przechowywania i gromadzenia środków pieniężnych w złotych oraz do przeprowadzenia rozliczeń pieniężnych w związku z prowadzoną działalnością zarobkową.

W skład Pakietu wchodzi:

- Rachunek Biznes Partner,
- Dopuszczalne saldo debetowe,
- Kredyt odnawialny w rachunku Biznes Partner,
- Kredyt obrotowy w rachunku Biznes Partner,
- Kredyt inwestycyjny w rachunku kredytowym,
- Kredyt Auto Partner,
- Pożyczka,
- Karta PKO Biznes Partner,
- Bank Informacji o Firmach,
- Inne usługi:
  - informacja SMS,
  - skrzynki internetowe,
  - funkcja depozytowa,
  - terminale samoobsługowe,

- Home Banking.

Dodatkowo, proponujemy korzystanie z usług spółek zależnych banku:

- fundusze inwestycyjne PKO/CREDIT SUISSE,
- e – Serwis; Centrum Elektronicznych Usług Płatniczych S.,
- Bankowy Fundusz Leasingowy.

Ponadto rachunek Biznes Partner umożliwia:

- dokonywanie przelewów,
- składanie stałych zleceń w rachunku Biznes Partner,
- polecenie zapłaty,
- składanie zleceń telefonicznych,
- realizację czeków płatniczych,
- składanie ustnych dyspozycji wypłaty,
- otwarcie rachunków lokat terminowych.

Pakiet Biznes Partner stworzono, uwzględniając preferencje małych firm, zapewniając im łatwy dostęp do źródeł finansowania, w tym bogatą ofertę kredytową, właściwe zarządzanie nadwyżkami finansowymi, minimum formalności oraz dobre warunki depozytowe. Biznes Partner to oprócz rachunku pod tą samą nazwą, zbiór dostępnych produktów ułatwiających firmom funkcjonowanie poprzez efektywny dostęp do źródeł finansowania działalności. Jest przeznaczony dla podmiotów gospodarczych osiągających przychody roczne w wysokości do 5.000.000 PLN.

#### **Dopuszczalne saldo debetowe**

Możliwość korzystania z dopuszczalnego salda debetowego przyznawana jest klientowi od momentu otwarcia rachunku typu PARTNER. Jest to saldo ujemne wykazane na koniec dnia operacyjnego w granicach kwoty limitu określonego w umowie. Pomimo braku środków na rachunku Biznes Partner posiadacz rachunku, uzyskuje możliwość składania dyspozycji płatniczych do tej wysokości. Klient może ubiegać się o dopuszczalne saldo debetowe w momencie otwarcia rachunku Biznes Partner. W celu uzyskania dopuszczalnego salda debetowego klient winien:

- wyrazić w formie pisemnej oświadczenie woli o chęci korzystania z dopuszczalnego salda debetowego.
- podpisać umowę rachunku Biznes Partner lub aneks do umowy w przypadku kiedy Klient wcześniej przy otwarciu rachunku Biznes Partner nie ubiegał się o dopuszczalne saldo debetowe.
- przedłożyć aktualne zaświadczenie o nie zaleganiu z regulowaniem bieżących zobowiązań wobec Urzędu Skarbowego i Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (okres ważności maksymalnie 3 miesiące od daty wystawienia zaświadczenia).

Wysokość dopuszczalnego salda debetowego ustala się indywidualnie i uzależniona jest od wysokości średnich wpływów na rachunek Biznes Partner oraz udokumentowanego poziomu rocznych przychodów osiąganych przez posiadacza rachunku. Wprowadzenie dopuszczalnego salda debetowego jest ważnym elementem rynkowym tej oferty, pozwala na kształtowanie bardziej partnerskich zasad współpracy z klientami. W aspekcie marketingowym mamy tu do czynienia ze swego rodzaju kredytem zaufania jaki daje się klientowi. Saldo debetowe pomyślane jest jako elastyczny instrument dostępu do środków. Dlatego też po okresie trzech miesięcy od dnia otwarcia rachunku, klient ma prawo do

wystąpienia z wnioskiem o jego podwyższenie. Odpowiednio do jego pozycji finansowej i rzetelności we współpracy z bankiem w ramach określonych (w Komunikacie PKO BP SA) limitów oddział prowadzący rachunek ma możliwość przyznania wyższego limitu salda debetowego.

#### **Kredyt odnawialny w rachunku Biznes Partner**

Przeznaczony jest na bieżące potrzeby firmy. Jest kredytem odnawialnym, udzielanym w walucie polskiej, na wniosek Posiadacza rachunku Biznes Partner na okres 12 miesięcy. Odnawialność kredytu oznacza, że jego spłata w całości lub w części powoduje, iż odnawia się on do wysokości określonej w umowie i może być wielokrotnie wykorzystywany w całości lub w częściach w okresie obowiązywania umowy. Bank udziela kredytu, jeśli Posiadacz rachunku prowadzi działalność gospodarczą lub zarobkową przez okres co najmniej 12 miesięcy, a rachunek Biznes Partner 3 miesiące oraz posiada zdolność kredytową. Zadłużenie z tytułu kredytów i pożyczek udzielonych przez PKO BP S.A. lub inne Banki nie wyklucza możliwości udzielenia kredytu w rachunku Biznes Partner.

#### **Kredyt obrotowy**

Kredyt obrotowy udzielany jest Posiadaczowi rachunku Biznes Partner prowadzącemu lub rozpoczynającemu działalność gospodarczą lub zarobkową.

Szczególnym przeznaczeniem, jest finansowanie określonych celów wynikających z bieżących zobowiązań z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej lub zarobkowej oraz na :

- pokrycie zobowiązań z tytułu gwarancji,
- pokrycie zobowiązań z tytułu otwarcia akredytywy dokumentowej,
- spłatę zadłużenia Posiadacza rachunku wobec PKO BP A.,
- spłatę zadłużenia Posiadacza rachunku wobec innego banku lub instytucji finansowej.

Kredyty obrotowy w rachunku kredytowym udzielany jest Posiadaczowi rachunku Biznes Partner na okres: do 12 miesięcy lub do 36 miesięcy.

#### **Kredyt inwestycyjny**

Kredyt inwestycyjny udzielany jest posiadaczowi rachunku Biznes Partner prowadzącemu lub rozpoczynającemu działalność gospodarczą lub zarobkową. Udzielany jest w walucie polskiej na finansowanie przedsięwzięć inwestycyjnych związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą oraz na:

- zakup, adaptację lub modernizację budynków lub pomieszczeń służących do prowadzenia działalności,
- zakup, modernizację maszyn , urządzeń ,aparatury specjalistycznej i innych sprzętów służących do prowadzenia działalności,
- finansowanie zakupu środków obrotowych niezbędnych do uruchomienia działalności,
- finansowanie innych zobowiązań Posiadacza rachunku Biznes Partner np. zobowiązań powstałych z tytułu: działalności leasingowej, otwarcia akredytywy

dokumentowej na spłatę zadłużenia Posiadacza rachunku Biznes Partner wobec PKO BP S.A. lub innego banku.

Kredyt inwestycyjny udzielany jest w transzach i wykorzystywany w formie bezgotówkowej – oznacza to, że w umowie kredytu zawartej pomiędzy PKO BP S.A. a kredytobiorcą zostają określone terminy i kwoty wykorzystania kredytu. Do umowy zostaje dołączony plan spłaty kredytu, który określa miesięczne lub kwartalne obciążenia z tytułu kredytu i odsetek. Kredyt może być udzielony posiadaczowi rachunku Biznes Partner jeśli spełnia poniższe warunki:

- podpiszę umowę rachunku Biznes Partner,
- posiada zdolność kredytową (czyli zdolność do terminowej spłaty zobowiązań wobec PKO BP e terminach i kwotach określonych w umowie kredytu),
- prowadzi uproszczoną sprawozdawczość finansową dla celów podatkowych,
- posiada udział własny w wysokości minimum 25% wartość przedsięwzięcia inwestycyjnego,
- przedstawi propozycję prawnego zabezpieczenia kredytu oraz przedłoży komplet wymaganych dokumentów.<sup>4</sup>

#### **Pakiet Medyk Partner**

Służy do przechowywania i gromadzenia środków pieniężnych w złotych oraz do prowadzenia rozliczeń pieniężnych w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą lub zarobkową. Pakiet Medyk Partner przeznaczony jest dla środowiska medycznego a w szczególności dla osób prowadzących indywidualną lub grupową praktykę lekarską, indywidualną lub grupową praktykę pielęgniarek lub położnych, osób prowadzących praktykę rehabilitacyjną oraz właścicieli aptek.

W skład pakietu Medyk Partner wchodzi następujące usługi :

- rachunek Medyk Partner,
- dopuszczalne saldo debetowe,
- kredyt odnawialny w rachunku Medyk Partner,
- kredyt obrotowy w rachunku kredytowym,
- kredyt Auto Partner,
- pożyczka,
- karta PKO Medyk Partner.

#### **Szybki Limit Kredytowy(SLK).**

Szybki Limit Kredytowy jest innowacyjnym produktem bankowym na rynku polskim zarówno ze względu na konstrukcję, jak i proces obsługi klienta. Szybki Limit Kredytowy zwiększa dostępność oferty kredytowej dla małych i średnich przedsiębiorstw, a jednocześnie stwarza szanse na standaryzację procesu kredytowego. W ramach SLK klient ma do dyspozycji trzy oddzielnie dotychczas funkcjonujące produkty kredytowe:

- w rachunku bieżącym typu PARTNER,
- obrotowy transzowany,
- kartę kredytową PKO Euro Biznes.

---

<sup>4</sup> Pismo okólne A/38/DMS/2005.

### **Podsumowanie**

Zmiany zachodzące w otoczeniu i ich rosnący wpływ na działalność przedsiębiorstw powodują konieczność tworzenia i wdrażania nowych rozwiązań zapewniających ich przetrwanie i rozwój. Każde przedsiębiorstwo dąży do osiągnięcia sukcesu w swojej działalności – wysokiego udziału w rynku, przewagi konkurencyjnej, wysokiego poziomu rentowności czy płynności finansowej.

Z dotychczasowych doświadczeń wynika, że istnieje wiele trudności w procesie kredytowania klientów MSP. Banki pozbawione zupełnie lub mające ograniczony dostęp do historii prowadzonej przez nich działalności oraz informacji finansowych dość rygorystycznie podchodziły do udzielania kredytów. Klienci napotykali na szereg barier ich zdaniem do najbardziej uciążliwych należały skomplikowane, obszerne dokumenty, które byli zmuszeni wypełniać, oraz wymagane zabezpieczenia, które, po pierwsze wielokrotnie przekraczały wartość udzielonego kredytu, a po drugie, były dość istotnym obciążeniem finansowym zwiększającym koszty uzyskania kredytu.<sup>5</sup>

### **Literatura**

1. Janiuk I., Strategiczne dostosowanie polskich przedsiębiorstw do konkurencji Europejskiej, Difin, Warszawa 2004.
2. Strużycki M., Przedsiębiorczość w teorii i praktyce, Difin, Warszawa 2006.

### **Summary**

Small and medium enterprises as the economic category became a focus of interest of economic studies in Poland in the nineties. It was a quite natural consequence of the process of an economic transformation, as a result of which by large state enterprises small and average enterprises started coming into existence building bases of the private sector in the economy. The high level of the competition and changes of the demand, on the part of large entities, are extorting unceasing seeking new possibilities and market niches. In the article financial forms of SME supporting were described in Poland on the example of the PKO BP bank.

### Informacja o autorach:

**prof. nzw. dr hab. Janusz Toruński**  
**dr inż. Henryk Wyrębek**

*Akademia Podlaska w Siedlcach*  
*Wydział Zarządzania*  
*Instytut Zarządzania i Marketingu*  
*ul. Żytnia 17/19*  
*08-110 Siedlce*  
*zeszytynaukowe@ap.siedlce.pl*

---

<sup>5</sup> Opracowano na podstawie informacji udzielonych przez MSP.