

SPIS TREŚCI

1. WPROWADZENIE	3
2. RYNEK KREDYTOWY.....	4
2.1 Ogólny poziom rozwoju i potencjał finansowy banków	4
2.2 Struktura podmiotowa i koncentracja rynku	5
2.3 Dostępność i różnorodność oferty produktowej.....	10
WNIOSKI.....	12
3. RYNEK LEASINGU	13
3.1 Ogólny poziom rozwoju i potencjał finansowy firm leasingowych	13
3.2 Struktura podmiotowa i koncentracja rynku	16
3.3 Dostępność i różnorodność oferty produktowej.....	17
WNIOSKI.....	19
4. OBLIGACJE	19
WNIOSKI.....	20
5. MOŻLIWOŚCI ZINSTYTUCJONALIZOWANEGO POZYSKANIA KAPITAŁÓW WŁASNYCH	21
5.1 Komercyjne i publiczno-prywatne fundusze VC	21
5.2 Inwestorzy typu business angels	25
5.3 Emisja papierów wartościowych, ze szczególnym uwzględnieniem rynku NewConnect	27
WNIOSKI.....	28
6. FUNDUSZE POŻYCZKOWE I PORĘCZENIOWE	29
6.1 Ogólny poziom rozwoju i potencjał finansowy	29
6.2 Struktura podmiotowa i koncentracja rynku	30
6.2 Dostępność i różnorodność oferty produktowej.....	32
WNIOSKI.....	35

1. WPROWADZENIE

Status województwa lubelskiego jako najbiedniejszego regionu w kraju oraz jednego z najbiedniejszych w Unii Europejskiej jest w dużej mierze konsekwencją małej aktywności podmiotów gospodarczych i to zarówno dużych przedsiębiorstw stanowiących wizytówki przemysłu, których jest mało, jak i małych i średnich firm charakteryzujących się niskim poziomem wykorzystania nowoczesnych technologii. Za przyczyny słabości uznaje się w głównej mierze ich niską innowacyjność, trudności w pozyskiwaniu nowych rynków zbytu, w tym rynków zagranicznych, a w szczególności brak kapitału na rozwój (brak środków własnych, niskie możliwości pozyskiwania środków na rozwój z funduszy strukturalnych, wysoko oprocentowane kredyty, wysokie podatki). Niska podaż ze strony tradycyjnych instytucji finansowych, jak i funduszy pożyczkowych czy funduszy wysokiego ryzyka, finansujących przedsięwzięcia innowacyjne ogranicza możliwości wzrostu konkurencyjności firm. Zwłaszcza sektor MŚP znajduje się w niekorzystnej sytuacji w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami prywatnymi. Podmioty te posiadają znacznie mniejsze możliwości wyasygnowania środków własnych na rozwój firmy oraz pozyskiwania kredytów. Trudniej jest im też aplikować o środki z funduszy strukturalnych, ze względu na mniej innowacyjne i prostsze projekty oraz słabiej przygotowane zasoby kadrowe. Dodatkowo wiele dużych przedsiębiorstw prywatnych to spółki z dominującym udziałem kapitału zagranicznego, czerpiące środki na rozwój od spółek – matek.¹ W takiej sytuacji dla małych i średnich podmiotów gospodarczych kluczowym źródłem finansowana pozostaje kapitał własny, a tylko w ograniczonym stopniu wykorzystują szeroki wachlarz instrumentów oferowanych przez rynek finansowy.

Potwierdzeniem tego są dane Głównego Urzędu Statystycznego, które wskazują że przedsiębiorstwa zarejestrowane na terenie województwa lubelskiego w 2007 roku wykorzystywały 13667,2 mln zł w postaci kapitałów obcych, co stanowiło 32,38% ich pasywów. Dodatkowo należy zauważyć, że udział instytucji finansowych w tych zobowiązaniach nie był bardzo wysoki, gdyż kredyty i pożyczki długoterminowe stanowiły 2301 mln zł, a kredyty i pożyczki krótkoterminowe 2290 mln zł.² Tym samym większość zobowiązań stanowił dług wobec kontrahentów określany mianem kredytu kupieckiego. W konsekwencji koszty finansowe (na które składają się w szczególności: odsetki od zaciągniętych kredytów i pożyczek, odsetki i dyskonto od wyemitowanych przez jednostkę obligacji, odsetki za zwłokę) nie były bardzo wysokie i kształtowały się w tym okresie na poziomie 481,2 mln złotych.³ Chociaż zakres wykorzystania kapitałów dłużnych nie jest wielki, to jednak mają one kluczowe znaczenie, zwłaszcza w przypadku możliwości realizowania działań inwestycyjnych.

¹ *Diagnoza Strategii Rozwoju Województwa Lubelskiego - aktualizacja najważniejszych wskaźników rozwoju, Urząd Marszałkowski Województwa Lubelskiego, s. 22.*

² http://www.stat.gov.pl/lublin/69_400_PLK_HTML.htm, Tabl. 11 (277). Zobowiązania przedsiębiorstw, 22 lipca 2009 r.

³ http://www.stat.gov.pl/lublin/69_400_PLK_HTML.htm, Tabl. 3 (269). Przychody, koszty i wynik finansowy przedsiębiorstw według wybranych sekcji, 22 lipca 2009 r.

2. RYNEK KREDYTOWY

2.1 Ogólny poziom rozwoju i potencjał finansowy banków

Polski sektor bankowy, który ulegał modyfikacjom od 1989 roku, upodobnił się do rynków wysoko rozwiniętych. Charakteryzuje się on uczestnictwem bardzo dużej liczby podmiotów, z których jednak ograniczona grupa ma znaczący udział w rynku. Dodatkowo większość z nich jest kapitałowo powiązana z największymi instytucjami finansowymi na świecie, dzięki czemu ma dostęp zarówno do znacznych kapitałów, jak i do wielu rozwiązań systemowych umożliwiających konkurowanie na rynku.

Na koniec 2008 roku działalność operacyjną w Polsce prowadziło 649 banków i oddziałów instytucji kredytowych, z których bardzo dużą grupę stanowiły banki spółdzielcze. W poprzednim roku liczba krajowych banków komercyjnych wzrosła z 50 do 52 w wyniku podjęcia działalności przez Alior Bank i Allianz Bank Polska. Niekwestionowanymi liderami wśród banków w Polsce są PKO BP i Pekao S.A., których aktywa przekraczają 100 mld zł i które skupiają ponad jedną czwartą rynku.

Sektor bankowy w kraju, a w szczególności w województwie lubelskim, cechuje się bardzo wysokim udziałem banków spółdzielczych, które choć liczne w mniejszym stopniu zaangażowane są w finansowanie rozwoju przedsiębiorstw. Liczba banków spółdzielczych na koniec 2008 wynosiła 579 i zmniejszyła się w porównaniu z rokiem poprzednim o 2 podmioty. Prawie wszystkie banki spółdzielcze są zrzeszone w 3 strukturach: Banku Polskiej Spółdzielczości (350), Gospodarczym Banku Wielkopolski (151) oraz Mazowieckim Banku Regionalnym (77). Wyjątek stanowi największy z nich, tj. Krakowski Bank Spółdzielczy, który funkcjonuje samodzielnie.⁴ W odróżnieniu od banków komercyjnych są one, mniej podatne na procesy globalizacji i umiędzynarodowienia. Przede wszystkim cechuje je niski poziom innowacyjności, rozproszona własność oraz znaczna ciągłość organizacyjna, w tym kadrowa.⁵ Różnice można również dostrzec w ilości aktywów jakie posiadają banki spółdzielcze. Aktywa większości z nich w 2008 roku nie przekraczały 100 mln zł.⁶

Na aktualną koniunkturę na rynku kredytowym duży wpływ ma spowolnienie wzrostu gospodarczego w kraju oraz recesja w większości państw świata. Dodatkowo trudna sytuacja na rynku finansowym znacznie zmniejszyła dostępność do wszystkich instrumentów pozyskiwania kapitałów zwrotnych. W IV kwartale 2008 roku nastąpił znaczny wzrost ryzyka wynikający z ogromnych zaburzeń na globalnych rynkach finansowych, prowadzący do ograniczenia płynności i wzrostu kosztu pozyskania pieniądza na rynku, silnego osłabienia złotego oraz gwałtownego pogorszenia perspektyw wzrostu gospodarczego. Skutkowało to m.in. pogorszeniem sytuacji finansowej części kredytobiorców w tym przedsiębiorstw.⁷

Na początku 2009 roku banki zaostrzyły kryteria udzielania wszystkich rodzajów kredytu oraz podniosły marże kredytowe. Zmiany w polityce kredytowej były skutkiem bardzo wysokiej niepewności co do przyszłego stanu koniunktury, która nie daje możliwości bankom przeprowadzenia właściwej wyceny ryzyka. Dodatkowo wiele banków zmniejszyło podaż kredytu ze względu na rosnące ograniczenia kapitałowe, co było szczególnie widoczne w przypadku kredytów dla przedsiębiorstw. Na spadek podaży wpływało też, w ocenie banków, pogorszenie jakości portfela kredytowego. W konsekwencji w I kwartale 2009 r. ponad 50% banków

⁴ Raport o sytuacji banków w 2008 roku, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, s. 33.

⁵ D. Bogocz, M. Ziolo, Sytuacja ekonomiczna banków spółdzielczych województwa lubelskiego według wybranych metod taksonomicznych, http://kpaim.sggw.waw.pl/files/nauka/39/Bogocz_Ziolo.pdf, 23 lipca 2009 r.

⁶ A. Kotowicz, Raport o sytuacji banków w 2008 roku, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009 r., s.37.

⁷ A. Kotowicz, Raport o sytuacji banków w 2008 roku, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009 r., s.6.

zaostrzyło kryteria udzielania kredytów dla przedsiębiorstw w dużym stopniu poprzez zwiększenie wymagań co do parametrów uzyskania zdolności kredytowej. Dodatkowo ponad 80% banków podniosło marże kredytowe nawet o kilka punktów procentowych.⁸ Taka sytuacja była bardzo widoczna w przypadku kredytów w walutach obcych, gdzie parametry dotyczące zdolności kredytowej zostały szczególnie zaostrzone a brak płynności na rynku międzybankowym przyczynił się do znacznego wzrostu kosztu kapitału. Chociaż marże są uzależnione od profilu firmy, jednak ogólny trend na rynku wskazuje wzrost marży dla firm o wysokim ratingu do około 150 – 300 punktów bazowych ponad WIBOR w porównaniu do 20 – 50 punktów bazowych w 2007 roku. Co więcej, pakiet zabezpieczeń i warunków umów kredytowych jest w tej chwili znacznie bardziej rygorystyczny niż w przypadku umów zawartych dwa-trzy lata temu. Warto również podkreślić, że banki są teraz bardziej niechętne jakimkolwiek znaczącym zmianom umów kredytowych, na przykład przedłużeniu okresu spłaty kredytu lub dotyczącym naruszenia warunków finansowych umowy. W konsekwencji zmniejszeniu uległa średnia wartość kredytu bankowego i coraz więcej firm decyduje się zaniechać inwestycje ze względu na brak źródeł finansowania. Trudności w pozyskaniu kapitału mają także duże podmioty, co jest efektem mniejszych limitów kredytowych na jednego klienta korporacyjnego. W związku z tym kredyty syndykowane wymagają obecnie udziału znacznie większej liczby banków zaangażowanych w dany projekt finansowania.⁹

Obecnie, jak pokazują badania, banki spodziewają się dalszego zaostrzenia polityki kredytowej względem przedsiębiorstw. Oczekiwany jest niewielki wzrost popytu na kredyty krótkoterminowe i dalszy spadek popytu na kredyty długoterminowe, wynikający ze znacznego zahamowania działań inwestycyjnych.¹⁰

Tym samym, obecny okres jest czasem pełnym wyzwań dla lubelskich firm, gdyż spodziewane spowolnienie gospodarcze ma wpływ na realną gospodarkę. Do głównych trudności można zaliczyć znaczne pogorszenie się przepływów pieniężnych w wielu branżach, dużą zmienność cen surowców i duże wahania kursów walutowych. Globalny kryzys finansowy rzutuje tym samym na warunki finansowania zewnętrznego w formie kredytów bankowych. Pozyskanie finansowania stało się kłopotliwe nawet dla firm o wysokiej wiarygodności kredytowej. Wiele mniejszych firm, zwłaszcza działających w cyklicznych branżach, takich jak branża deweloperska, hotelarska lub petrochemiczna może mieć trudności w pozyskaniu nowego zadłużenia lub refinansowaniu istniejącego długu. W warunkach zwiększonej niepewności wzrosła niechęć banków do ryzyka w zakresie kredytowania sektora przedsiębiorstw.

2.2 Struktura podmiotowa i koncentracja rynku

Na terenie województwa znajduje się 546 oddziałów banków oraz punktów obsługi klienta (Tabela 1). Są to oddziały 29 banków komercyjnych oraz liczna grupa banków spółdzielczych (210 oddziałów). (Szczegółowa lista banków spółdzielczych zamieszczona jest w Załączniku nr 1).

Najwięcej oddziałów posiadają Bank Pekao S.A. (74 oddziały), PKO Bank Polski (54), Kredyt Bank S.A. (23) oraz Lukas Bank (22).

⁸ Sytuacja na rynku kredytowym wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych, Narodowy Bank Polski, Warszawa, kwiecień 2009 r., s. 3.

⁹ Podsumowanie IV kwartału 2008 i roku 2008 na rynku nieskarbowych instrumentów dłużnych w Polsce, Fitch, s. 5.

¹⁰ Sytuacja na rynku kredytowym wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych, Narodowy Bank Polski, Warszawa, kwiecień 2009 r., s. 3.

Tabela 1: Banki w województwie lubelski z liczbą oddziałów

Lp.	Nazwa banku	Liczba oddziałów w województwie lubelskim
1	Banki spółdzielcze	210
2	Bank Pekao S.A.	78
3	PKO Bank Polski	54
4	Kredyt Bank S.A.	23
5	Lukas Bank S.A.	22
6	Getin Bank S.A.	21
7	Bank Gospodarki Żywnościowej S.A.	18
8	Dominet Bank S.A.	17
9	Bank BPH S.A.	14
10	AIG Bank Polska S.A.	12
11	Bank Ochrony Środowiska S.A.	9
12	"Polbank EFG" S.A.	8
13	Bank Millennium S.A.	7
14	Bank Zachodni WBK S.A.	7
15	ING Bank Śląski S.A.	7
16	Alior Bank S.A.	6
17	Euro Bank S.A.	6
18	Raiffeisen Bank Polska S.A.	6
19	Citibank Handlowy Oddział CitiFinancial	5
20	Bank DnB NORD Polska S.A.	3
21	Invest-Bank S.A.	3
22	Fortis Bank Polska S.A.	2
23	Bank Pocztowy S.A.	1
24	BRE Bank S.A.	1
25	Citibank Handlowy Oddział CitiGold	1
26	Deutsche Bank PBC S.A.	1
27	GE Money Bank S.A.	1
28	"HSBC Bank Polska" S.A.	1
29	Nordea Bank Polska S.A.	1
30	Santander Consumer Bank S.A.	1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy oficjalnych stron internetowych banków

Największa koncentracja oddziałów jest na terenie miasta wojewódzkiego Lublin (135 oddziałów oraz punktów obsługi klienta) co stanowi 24,73% wszystkich placówek województwa. Wysoka centralizacja instytucji finansowych charakterystyczna jest dla wszystkich miast na prawach powiatów, gdyż w trzech pozostałych głównych ośrodkach miejskich województwa znajduje się w sumie 13,92 % placówek (Chełm – 28 oddziałów, Zamość – 26 oddziałów, Biała Podlaska - 22 oddziały). Tym samym miasta na prawach powiatów skupiają łącznie 38,64% wszystkich oddziałów i punktów obsługi klienta znajdujących się na terenie województwa lubelskiego. Na ich terenie występuje również największe zróżnicowanie instytucji finansowych, co nie pozostaje bez wpływu na poziom konkurencyjności. Dodatkowo w mieście wojewódzkim Lublin występują centra regionalne banków oraz centra kredytowe, które ze względu na większą specjalizację mają duży wpływ na kształtowanie polityki kredytowej. Centra regionalne są zarówno punktem obsługi klienta, jak i miejscem doradztwa biznesowego. Dodatkowo angażują się w rozwój regionu m. in. przez akcje związane z szerzeniem wiedzy na temat możliwości rozwoju firm poprzez pozyskanie dodatkowego kapitału.

Największe skupienie oddziałów banków w powiatach ziemskich znajduje się w powiecie puławskim – 38 oddziałów banków, co stanowi 6,96% wszystkich oddziałów i punktów obsługi klienta na terenie województwa lubelskiego. Rozłożenie oddziałów banków na terenie województwa jest równomierne. Najmniejszą liczbę oddziałów ma jeden ze wschodnich powiatów, powiat włodawski z zaledwie 8 oddziałami banków, co stanowi nieco ponad 1% wszystkich oddziałów na Lubelszczyźnie. Kolejnym regionem gdzie koncentracja banków jest równie mała jak w powiecie włodawskim jest powiat znajdujący się na zachodzie województwa – powiat janowski z 9 oddziałami banków (Tabela 2).

W powiatach ziemskich duże znaczenie mają banki spółdzielcze, oddziały tych instytucji stanowią 54,03% punktów na tym terenie. Wśród powiatów ziemskich największy udział banków spółdzielczych we wszystkich oddziałach w danym powiecie ma powiat parczewski, aż 84,62%. Na drugim miejscu pod tym względem plasuje się powiat chełmski, gdzie 82,35% stanowią oddziały banków spółdzielczych, na trzecim miejscu znajduje się powiat bialski (80%). Oznacza to, że na terenie wymienionych powiatów jest niska koncentracja oddziałów banków uniwersalnych, które mają o wiele bogatszą ofertę dla przedsiębiorstw. Mimo to specyfika działania banków spółdzielczych, czyli ich bardziej konserwatywny i lokalny charakter spowodował, że jak dotychczas w najmniejszym stopniu odczuły one skutki kryzysu. Kredytobiorcy korzystający z produktów banków spółdzielczych mogą mieć w aktualnym czasie większe poczucie stabilności.

Tabela 2: Koncentracja oddziałów banków w powiatach województwa lubelskiego

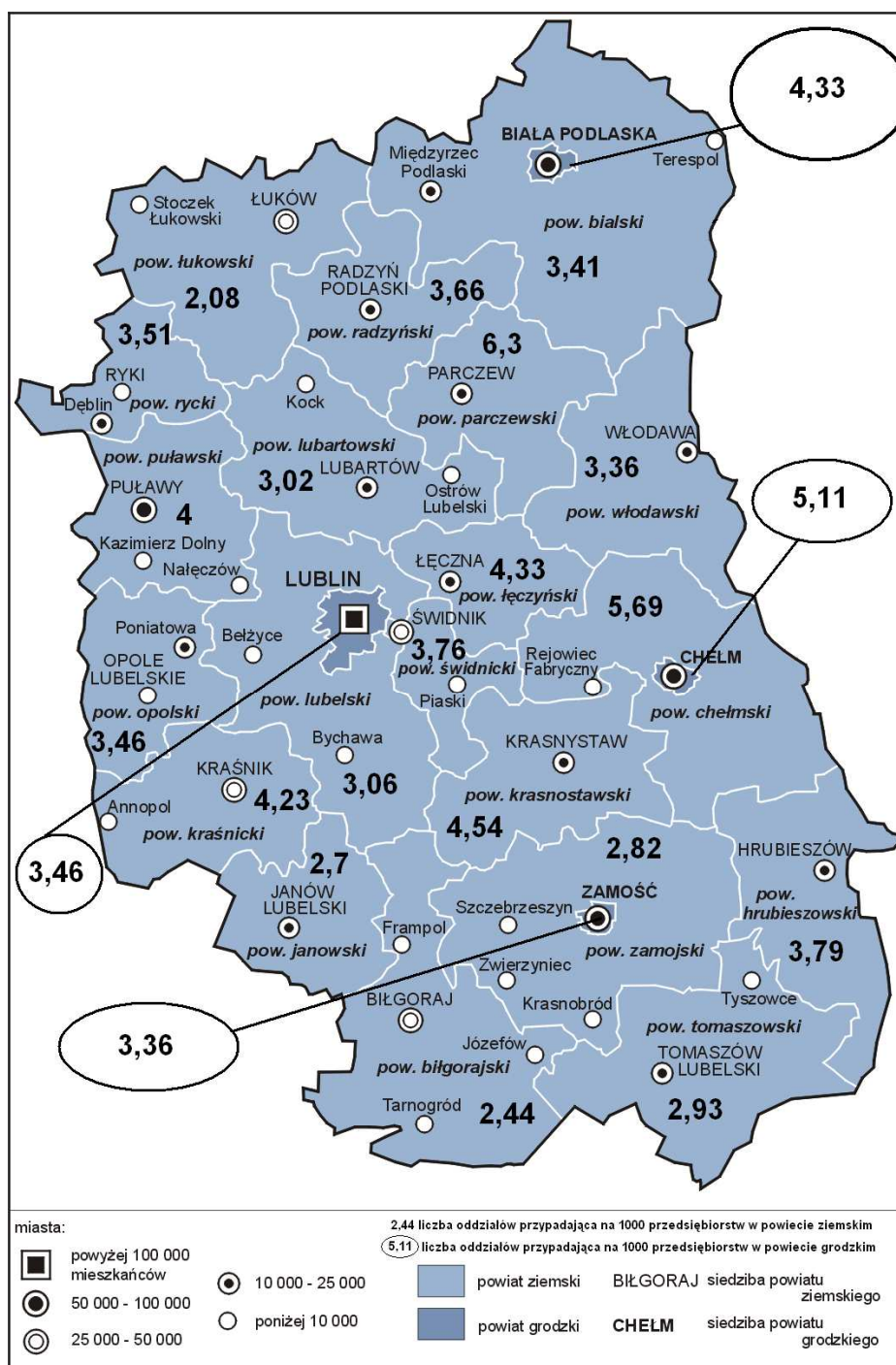
powiaty	Liczba oddziałów i punktów obsługi klienta	Udział procentowy w ogółem oddziałów	Udział oddziałów banków spółdzielczych w ogółem oddziałów w danym regionie
ziemskie:			
powiat bialski	20	3,66%	80,00%
powiat biłgorajski	17	3,11%	35,29%
powiat chełmski	17	3,11%	82,35%
powiat hrubieszowski	15	2,75%	53,33%

powiat janowski	9	1,65%	55,56%
powiat krasnostawski	15	2,75%	66,67%
powiat kraśnicki	23	4,21%	52,17%
powiat lubartowski	16	2,93%	62,50%
powiat lubelski	26	4,76%	76,92%
powiat łęczyński	12	2,20%	50,00%
powiat łukowski	15	2,75%	53,33%
powiat opolski	12	2,20%	58,33%
powiat parczewski	13	2,38%	84,62%
powiat puławski	38	6,96%	36,84%
powiat radzyński	13	2,38%	69,23%
powiat rycki	13	2,38%	38,46%
powiat świdnicki	18	3,30%	27,78%
powiat tomaszowski	19	3,48%	68,42%
powiat włodawski	8	1,47%	50,00%
powiat zamojski	16	2,93%	75,00%
grodzkie:			
Biała Podlaska	22	4,03%	18,18%
Chełm	28	5,13%	7,14%
Lublin	135	24,73%	4,44%
Zamość	26	4,76%	11,54%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy oficjalnych stron internetowych banków

Ilość oddziałów oraz punktów obsługi klienta w województwie lubelskim przekłada się na dostępność produktów i usług bankowych m. in. dla przedsiębiorstw. W 2008 roku na terenie województwa lubelskiego zgodnie z Krajowym Rejestrem Urzędowym Podmiotów Gospodarki Narodowej REGON było zarejestrowanych 154 595 przedsiębiorstw. Najwięcej przedsiębiorstw było zlokalizowanych na terenie miasta wojewódzkiego Lublin (39060 podmiotów), co stanowiło 25,27% wszystkich podmiotów zarejestrowanych na terenie województwa.

Rysunek 1: Liczba oddziałów przypadająca na 1000 przedsiębiorstw w powiatach województwa lubelskiego.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

Biorąc pod uwagę liczbę oddziałów banków oraz punktów obsługi klienta można określić liczbę oddziałów przypadających na 1000 przedsiębiorstw (Rysunek 1). Najwyższy wskaźnik posiada powiat parczewski, gdzie na 1000 zarejestrowanych podmiotów przypada ponad 6 oddziałów banków. Wynika to z małej ilości przedsiębiorstw jaka jest zarejestrowana na tym terenie (1,33% wszystkich przedsiębiorstw województwa lubelskiego). Oddziały banków na terenie powiatu parczewskiego są słabo skoncentrowane, jest ich zaledwie 13, przy czym większość stanowią banki spółdzielcze. W związku z tym wysoka wartość analizowanego wskaźnika nie może w tym wypadku świadczyć o większej dostępności do produktów i usług bankowych dla przedsiębiorstw powiatu.

Na drugim miejscu pod względem ilości oddziałów na 1000 podmiotów znajduje się powiat chełmski z ponad 5 oddziałami. Tutaj również występuje duża koncentracja oddziałów banków spółdzielczych. Na terenie powiatu znajduje się 17 oddziałów banków, z czego 14 stanowią banki spółdzielcze.

Na trzecim miejscu plasuje się miasto powiatowe Chełm z 5 oddziałami przypadającymi na 1000 podmiotów. Na terenie miasta znajduje się 28 oddziałów banków, z czego tylko 2 stanowią banki spółdzielcze. Tym samym można tu mówić o wysokiej dostępności do produktów i usług dla przedsiębiorstw.

Zaskakująca jest mała ilość oddziałów w stosunku do ilości zarejestrowanych podmiotów na terenie miasta wojewódzkiego Lublin – zaledwie 3. Przyczyną takiej sytuacji jest bardzo duża ilość firm, z których znaczna część może pozostawać bierna względem rynku finansowego. Oznacza to, że nie będą one potrzebowały produktów i usług ze strony banków. Dodatkowo wysoka koncentracja podmiotów gospodarczych ułatwia lubelskim oddziałom obsłużenie większej ilości klientów. Należy także podkreślić, że w głównym ośrodku miejskim ulokowane są prawie wszystkie instytucje świadczące usługi w województwie lubelskim co znacznie zwiększa konkurencyjność rynku, nie tylko w kontekście ilości, ale przede wszystkim jakości oferty.

2.3 Dostępność i różnorodność oferty produktowej

Banki posiadające swoje oddziały na terenie województwa lubelskiego mają zbliżoną do siebie ofertę kredytów udzielanych przedsiębiorstwom, i to zarówno w przypadku kredytów obrotowych, jak i inwestycyjnych. Kredyty dla przedsiębiorstw są udzielane przez większość banków, które posiadają swoje oddziały na terenie województwa lubelskiego. Bank Poczty oraz Dominet Bank udzielają kredytów jedynie mikroprzedsiębiorcom, przy czym ten ostatni nie ma w swojej ofercie kredytów obrotowych. W przypadku niektórych instytucji, segment przedsiębiorstw jest praktycznie nieobsługiwany, należą do nich: AIG Bank Polska (koncentruje swoją działalność na kredytach konsumpcyjnych dla klientów indywidualnych), Euro Bank (produktami strategicznymi są kredyt konsumpcyjny, karta kredytowa i kredyt hipoteczny), GE Money Poland (skupia swoją działalność na zaspokajaniu potrzeb ludności i małych przedsiębiorstw, jednak w swojej ofercie nie posiada kredytów obrotowych), Santander Consumer Bank (główne produkty finansowe to kredyty mieszkaniowe, konsolidacyjne, samochodowe oraz pożyczki hipoteczne).

Kredyty obrotowe jakie są udzielane przez banki w województwie lubelskim to: kredyt obrotowy odnawialny, kredyt w rachunku bieżącym, limit kredytowy, kredyt obrotowy nieodnawialny, saldo debetowe. Są to kredyty krótkoterminowe (w większości przypadków udzielane maksymalnie na 12 miesięcy), oferowane głównie w celu sfinansowania bieżących zobowiązań przedsiębiorstw. Kredyt obrotowy (zarówno odnawialny jak i nieodnawialny) może być udzielany w innych walutach niż PLN (CHF, EUR, USD) - wszystkie banki uniwersalne na terenie województwa lubelskiego dają taką możliwość. Pozostałe kredyty obrotowe mogą być udzielane praktycznie wyłącznie w PLN. Wysokość udzielanych kredytów jest zazwyczaj

ustalana indywidualnie, często związane jest to z wartością zabezpieczenia lub wynika ze stażu posiadanego rachunku w danym banku. Oprocentowanie kredytów obrotowych składa się z dwóch części zmiennej i stałej. Zmienną część stanowi WIBOR 3M (lub LIBOR/EUROLIBOR w przypadku kredytów udzielanych w innych walutach niż PLN), zaś część stała to marża banku, która również często ustalana jest indywidualnie z kredytobiorcą. Wielkość tej marży uzależniona jest od standingu klienta, możliwości zabezpieczenia transakcji oraz celu.

Różnice w ofercie kredytów obrotowych dotyczą głównie wysokości limitu kredytu. Maksymalna kwota limitu debetowego to 250 000 zł i jest oferowana przez PKO Bank Polski. Oferta innych banków to limit w wysokości średnio 150 000 zł. W przypadku kredytu obrotowego odnawialnego i nieodnawialnego banki proponują indywidualne ustalanie maksymalnej kwoty kredytu. W przypadku salda debetowego PKO Bank Polski wyróżnia klientów z dłuższym stażem. Maksymalna kwota limitu dla rachunków funkcjonujących dłużej niż 3 miesiące to 20 000 zł, dla pozostałych 1000 zł. Odmienność ofert kredytowych poszczególnych banków nie jest początkowo widoczna ze względu na często stosowaną politykę indywidualnego ustalania szczegółowych warunków kredytu.

Wśród kredytów inwestycyjnych banki oferują: kredyt inwestycyjny (poświęcony na modernizację nieruchomości przeznaczonej na prowadzenie działalności gospodarczej, zakup środków transportu, linii technologicznej, urządzeń i maszyn, patentów i licencji, itp.), kredyt hipoteczny dla firm (przeznaczony na nabycie lokalu lub budynku na rynku wtórnym, budowę budynku, rozbudowę, przebudowę, remont lokalu lub budynku, zakup gruntu), kredyt współfinansujący projekt z dofinansowaniem z UE.

Kredyty inwestycyjne należą do długoterminowych (maksymalny okres kredytowania to 25 lat, najkrótszy okres kredytowania występuje przy kredycie udzielanym na zakup środków transportu – maksymalnie 5 lat). Większość z wymienionych kredytów może być udzielona w innych walutach niż PLN (CHF, EUR, USD), wyjątek stanowi tutaj kredyt na nowe technologie. Maksymalna kwota kredytowania w zakresie standardowej oferty to 300 000 zł (wyjątek stanowi tu Linia kredytowa Banku Rozwoju Rady Europy udzielana przez Bank PKO BP, w której maksymalna kwota pojedynczego finansowanego przedsięwzięcia inwestycyjnego nie może przekroczyć 2 mln zł wartości netto). Często maksymalna kwota kredytowania jest ustalana indywidualnie z klientem i zależy od docelowej wartości przedmiotu kredytowania. Oprocentowanie kredytów inwestycyjnych składa się z dwóch części zmiennej i stałej. Zmienną część stanowi WIBOR 3M (6M, 1M) lub LIBOR/EUROLIBOR w przypadku kredytów udzielanych w innych walutach niż PLN, zaś część stała to marża banku, której maksymalna wartość wynosi 5 punktów procentowych. Banki traktują tą część kosztu kapitału jako narzędzie pozyskiwania klienta w konsekwencji często nie udostępniają oficjalnie informacji o tym parametrze. Dodatkowo na wielkość marży wpływ ma szereg czynników związanych z klientem (wiarygodność kredytowa, cel inwestycji, zabezpieczenia, płynność kredytobiorcy, inne), w konsekwencji jest ona ustalana indywidualnie.

Tak jak w przypadku kredytów obrotowych główne różnice na etapie zapoznawania się z ofertami dotyczą wysokości limitu kredytu. Limit kredytu inwestycyjnego jest często zależny od wartości przedsięwzięcia. Jego wartość nie może przekroczyć 80% wartości inwestycji, w przypadku banku Pekao S.A. lub 100% w przypadku Banku PKO BP. Również kredyt hipoteczny dla firm jest uzależniony od wartości przedsięwzięcia inwestycyjnego, jednak większość banków ustala limit indywidualnie z klientem. W przypadku kredytu współfinansującego projekt z dofinansowaniem z UE jedynym kryterium stanowiącym limit jest konieczność wniesienia wkładu własnego. Również w przypadku kredytów inwestycyjnych większość parametrów jest ustalana indywidualnie z klientem.

Oferta banków spółdzielczych na terenie Lubelszczyzny jest zdecydowanie uboższa od oferty banków komercyjnych. Banki spółdzielcze oferują przedsiębiorstwom kredyt obrotowy w

rachunku bieżącym, kredyt obrotowy w rachunku kredytowym oraz kredyt inwestycyjny. Oferta kredytowa nie jest rozbudowana w ramach podanych wyżej grup tak jak ma to miejsce w przypadku banków komercyjnych. Oprocentowanie kredytu w rachunku bieżącym waha się od 8% (Bank Spółdzielczy w Biłgoraju) do 15,7% (Spółdzielczy Bank Powiatowy w Piaskach). Opłaty przygotowawcze dla kredytu są dość niskie, przykładowo pobierana w Rejonowym Banku Spółdzielczym wynosi 50 zł.

W przypadku kredytów obrotowych w rachunku kredytowym oferowanych przez banki spółdzielcze, średnie oprocentowanie wynosi około 8%, a maksymalne ma wartość 9,5% (Bank Spółdzielczy w Nieliszu z/s w Stawie Noakowskim). Maksymalna kwota udzielanego kredytu to 50 000 zł, zaś najdłuższy okres kredytowania wynosi 36 miesięcy.

Znaczne różnice w zakresie oprocentowania występują także w zakresie kredytów inwestycyjnych oferowanych w bankach spółdzielczych. Średnie oprocentowanie kształtuje się na poziomie 9%, najniższe oprocentowanie oferuje Bank Spółdzielczy w Kazimierzy Dolnym 8,5% (dodatkowo w przypadku kredytu powyżej 200 000 zł oprocentowanie wynosi 7%).

Mimo małej różnorodności oferty banki spółdzielcze są niezwykle istotne dla przedsiębiorstw, które rozwijają się w małych miejscowościach na terenie Lubelszczyzny. Dodatkowo warto podkreślić, że wszystkie lubelskie banki spółdzielcze w swojej ofercie posiadają kredyty przeznaczone dla firm.

Bankiem wyróżniającym się w swojej ofercie jest Bank Ochrony Środowiska, który dodatkowo proponuje szereg produktów kredytowych (również dla przedsiębiorstw), które są związane z ochroną środowiska: kredyty z dopłatami NFOŚiGW, kredyty na urządzenia i wyroby służące ochronie środowiska, kredyty agroturystyczne, termomodernizacyjne i remontowe, w formule „trzeciej strony”. Są to kredyty preferencyjne, umożliwiające znaczne zmniejszenie kosztów kapitałowych, a w niektórych przypadkach także częściowe umorzenie zobowiązania.

WNIOSKI

- Podmioty gospodarcze w województwie lubelskim charakteryzują się niskim wykorzystaniem zwrotnych źródeł finansowania – kapitały własne stanowią ponad 2/3 pasywów.
- Sektor bankowy w województwie lubelskim cechuje się bardzo wysokim udziałem banków spółdzielczych, które w mniejszym stopniu zaangażowane są w finansowanie rozwoju przedsiębiorstw.
- Spowolnienie wzrostu gospodarczego w kraju, recesja w większości państw świata oraz trudna sytuacja na rynku finansowym spowodowały, że banki zaostrzyły kryteria udzielania wszystkich rodzajów kredytu oraz podniosły marże (zjawisko szczególnie widoczne w przypadku kredytów w walutach obcych). Sytuacja ta będzie ulegała systematycznemu złagodzeniu. Oczekuje się jednak, że proces ten będzie długotrwały i w najbliższych kilku latach przedsiębiorstwa będą miały trudności w pozyskiwaniu kredytów.
- Największa koncentracja oddziałów jest na terenie miasta wojewódzkiego Lublin (135 oddziałów oraz punktów obsługi klienta) co stanowi 24,73% wszystkich placówek województwa. Wysoka koncentracja instytucji finansowych charakterystyczna jest dla wszystkich miast na prawach powiatów, gdyż w trzech pozostałych głównych ośrodkach miejskich województwa znajduje się w sumie 13,92 % placówek.

- Na terenie powiatów grodzkich występuje również największe zróżnicowanie instytucji finansowych, co nie pozostaje bez wpływu na poziom konkurencyjności i szerokość oferty.
- Na terenie powiatów ziemskich województwa lubelskiego występuje dominacja banków spółdzielczych, które mają uboższą ofertę kredytową dla firm.
- Rozłożenie oddziałów banków na terenie województwa jest równomierne. Największe skupienie oddziałów banków w powiatach ziemskich znajduje się w powiecie puławskim – 38 oddziałów banków, co stanowi 6,96% wszystkich oddziałów i punktów obsługi klienta na terenie województwa lubelskiego. Najmniejszą liczbę oddziałów ma jeden ze wschodnich powiatów, powiat włodawski z zaledwie 8 oddziałami banków, co stanowi nieco ponad 1% wszystkich oddziałów na Lubelszczyźnie.

3. RYNEK LEASINGU

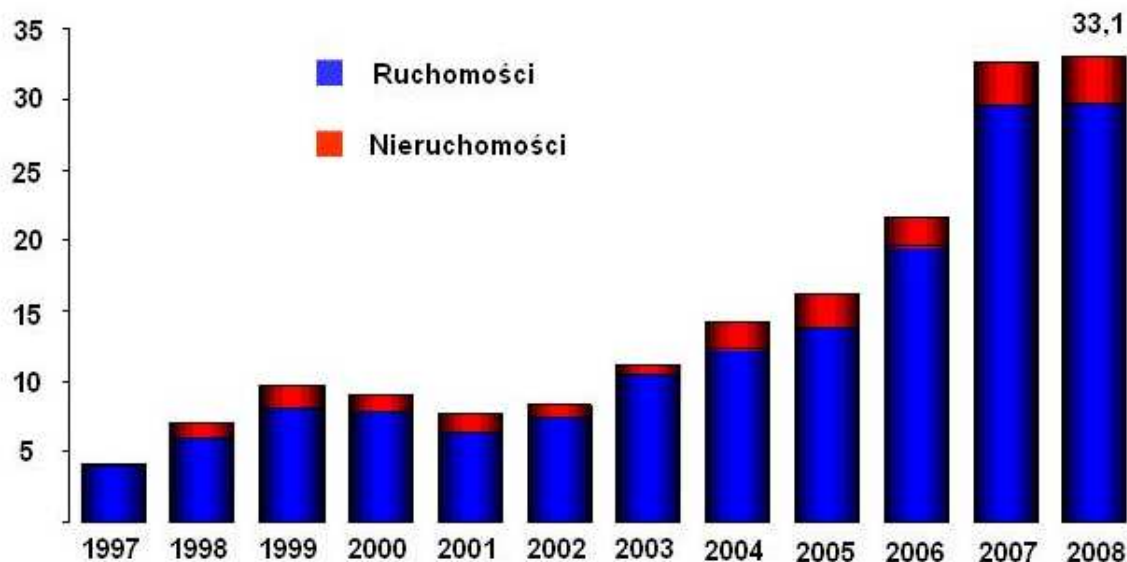
3.1 Ogólny poziom rozwoju i potencjał finansowy firm leasingowych

Leasing to instrument wykorzystywany przez przedsiębiorstwa w głównej mierze do zwiększenia skali działalności poprzez zakup środków trwałych. Jest on bardzo wygodnym źródłem finansowania w szczególności dla małych i średnich przedsiębiorstw, gdyż kryteria uzyskania leasingu nie są aż tak restrykcyjne jak w przypadku kredytu bankowego. Dodatkowo za tą formą finansowania przemawiają znacznie prostsze procedury aplikacyjne oraz krótszy czas od momentu decyzji do finalizacji. Niestety z leasingiem związane są też wady, z których kluczowe są: wyższe koszty kapitałowe oraz w wielu przypadkach bardzo duża opłata wstępna.

Z leasingu warto skorzystać, kiedy leasingobiorca ma wysokie przychody podatkowe, jeśli firma nie ma zdolności kredytowej lub tworzy montaż finansowy w celu ograniczenia zobowiązań wobec banków. Jednakże ta forma finansowania nie jest dostępna dla wszystkich podmiotów. Często, aby finansować się leasingiem trzeba prowadzić działalność od co najmniej 12 miesięcy. Ponadto ze względu na obowiązujące w Polsce przepisy podatkowe, leasing nie opłaca się podmiotom, które nie są płatnikami podatku VAT, rozliczają się za zasadach zryczałtowanego podatku dochodowego, korzystają z ryczału ewidencyjnego i karty podatkowej, nie generują jeszcze zysku, są w fazie powstawania i przez najbliższe kilkanaście miesięcy nie będą osiągać przychodów podlegających podatkowi dochodowemu. Jest to konsekwencja braku możliwości skorzystania z tak zwanej „tarczy podatkowej”, która znacznie podnosi efektywność tego instrumentu.¹¹

Ta forma finansowania, praktycznie od początku pojawienia się na rynku charakteryzuje się stałym wzrostem zainteresowania wśród przedsiębiorców. Potwierdzeniem tego, jest wysoka dynamika rynku w poszczególnych latach, a w szczególności w okresie 2002-2007, gdzie wartość realizowanych umów wzrastała w tempie kilkunastu, a nawet kilkudziesięciu procent. W roku 2008 roku nastąpiło znaczne wyhamowanie, co bez wątpienia było efektem pojawienia się pierwszych symptomów spowolnienia gospodarczego, a w konsekwencji ograniczania inwestycji przez przedsiębiorstwa. W poprzednim roku wzrost dla całości rynku wyniósł zaledwie 1% i to głównie dzięki stałemu wzrostowi leasingu nieruchomości (+7%) (Rys. 2).

¹¹ Raport Kapitał dla firm, IPO, GPW, s. 23.

Rysunek 2: Łączna wartość rynku leasingu w latach 1997-2008 (netto w mld zł)

Źródło: Wyniki branży leasingowej w 2008 roku, Związek Polskiego Leasingu, s. 3.

Stale wzrastający popyt ma silny wpływ na zmiany systemowe i instytucjonalne. Na rynku pojawia się coraz więcej podmiotów, a istniejące firmy systematycznie zwiększają swoje zaangażowanie kapitałowe. Przedsiębiorstwa prowadzące działalność leasingową na koniec 2007 r. dysponowały majątkiem w wysokości 38 075 mln zł (o 38,3% większym niż w 2006 roku); ich kapitał własny wzrósł do 3 312 mln zł (+ 20,3%). W badanej zbiorowości przeważały liczebnie spółki kontrolowane przez zagranicznych udziałowców, przede wszystkim banki i inne instytucje finansowe, natomiast w firmach leasingowych z polskim kapitałem, najczęściej głównymi udziałowcami były przedsiębiorstwa niefinansowe.¹²

Warte podkreślenia jest to, że coraz częściej firmy leasingowe kierują oferty do firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, w wyniku czego obniża się średnia wartość wyleasingowych obiektów (aktualnie to niecałe 10 mln złotych).

Specyfika tej formy finansowania powoduje, że ze względu na przedmiot leasingu rynek dzielimy na dwa segmenty: ruchomości i nieruchomości.

Pierwszy z nich ma znacznie dłuższą historię funkcjonowania i zdecydowanie większą wartość. W tym segmencie kluczowe znaczenie mają pojazdy, a w szczególności samochody osobowe i ciągniki siodłowe wraz z naczepami i przyczepami. Dużą grupę leasingowanych ruchomości stanowią maszyny i urządzenia. W tej części rynku prawie 1/3 to maszyny i urządzenia budowlane i drogowe (wynik wysokiej dynamiki wzrostu rynku budownictwa drogowego), a 12% to maszyny do produkcji wyrobów w tworzyw sztucznych i obróbki metalu. W przypadku leasingu środków transportu kolejowego, powietrznego i wodnego, nastąpił ostatnio spadek inwestycji jednak należy zaznaczyć, że coraz większym zainteresowaniem

¹² Działalność przedsiębiorstw leasingowych w 2007 r., Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, 2008.06.16, s.1.

cieszą się małe sportowe samoloty, łódki żaglowe, motorówki, skutery wodne. Ostatnia grupa przedmiotów na rynku leasingu ruchomości to sprzęt biurowy, komputery oraz oprogramowanie. Ich udział w rynku od lat kształtuje się na poziomie 1 - 2 procent.¹³

Tabela 3: Struktura rynku leasingu ruchomości wg przedmiotu

Przedmiot leasingu	Wartość leasingu (w mld zł)	Dynamika w 2008 roku (w %)
środki transportu drogowego	18,7	- 3,9
maszyny i urządzenia przemysłowe	9,8	10,4
środki transportu kolejowego, powietrznego i wodnego	0,520	-10,8
komputery i sprzęt biurowy	0,538	12,8
inne środki trwałe	0,262	17,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Informacja statystyczna z rynku leasingu po 2008 roku, Związek Polskiego Leasingu, Warszawa, 28.01.2009, s. 1.

Drugim bardzo ważnym segmentem polskiego rynku leasingu jest leasing nieruchomości. Pomimo wzrastającej z roku na rok liczby transakcji, nadal jest on stosunkowo płytki, gdyż pojedyncze transakcje o jednostkowej dużej wartości mogą wpłynąć w istotny sposób na wielkość całego rynku, a długi okres ich przygotowania może spowodować przesunięcie ich realizacji z bieżącego okresu sprawozdawczego, na przyszły.¹⁴

Na rynku nieruchomości w 2008 r. sfinansowano::

- budynki przemysłowe za 1129,1 mln zł;
- obiekty handlowe i usługowe za 1136,3 mln zł;
- budynki biurowe za 738 mln zł;
- hotele i obiekty rekreacyjne za 115,5 mln zł;
- inne za 151,6 mln zł.

W 2008 roku, choć najlepszym w dotychczasowej historii polskiego rynku leasingu, pojawiły się już wyraźne sygnały spadku jego dynamiki, związane z kryzysem w światowej gospodarce. Słabnące tempo nakładów inwestycyjnych w Polsce będzie miało wpływ także na wyniki branży leasingowej w roku 2009. Dodatkowo firmy z tej branży finansują się praktycznie w tych samych źródłach co banki, zatem trudna sytuacja na rynkach finansowych (trudności w pozyskaniu finansowania) wpłynie także na rozwój rynku leasingu. Może to znaleźć swój wyraz w ograniczeniach w dostępie do walut obcych, a zatem zmniejszać się będzie udział umów leasingu denominowanych w tych walutach, wzrastać zapewne będą także koszty finansowe, a tym samym może mieć to wpływ na wysokość rat leasingowych.

¹³ http://msp.money.pl/leasing/leasing_w_polsce/rok_2008/, 29 lipca 2009 r.

¹⁴ http://msp.money.pl/leasing/leasing_w_polsce/rok_2008/, 29 lipca 2009 r.

Jednak pozytywnym impulsem dla rynku leasingu powinny by projekty inwestycyjne, współfinansowane funduszami unijnymi. Dzięki dokonany przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego zmianom przepisów wydatki z tytułu leasingu będzie można jednorazowo zrefundować, a nie jak dotychczas jedynie w ratach, i to w czasie ograniczonym okresem budżetowym.¹⁵

3.2 Struktura podmiotowa i koncentracja rynku

W przypadku leasingu nieruchomości, w 2008 roku, podmiotem który miał największy udział był ING 42%. Istotny wpływ na kształtowanie się rynku miały także BRE Leasing 12%, Fortis Lease 8%, Millenium 6%, BGŻ i BFL po 5%, i Raiffeisen Leasing 4%. Pozostałe podmioty miały mniejsze znaczenie i łączny ich udział wynosił ok. 18%.

Segment rynku ruchomości charakteryzuje się mniejszą koncentracją udziałów i znacznie większą konkurencyjnością. Podmiotami, które miały największy wpływ na rynek były w 2008 roku, EFL 13%, BRE Leasing 10% i Raiffeisen Leasing 10%. Znaczne udziały na poziomie ok. 6% posiadają także: Millenium, spółki powiązane kapitałowo z PEKAO S.A. i BZ WBK. Pozostała część rynku, stanowiąca niecałe 50%, opanowana jest przez bardzo liczną grupę mniejszych podmiotów i to zarówno powiązanych kapitałowo z instytucjami finansowymi, jak i jednostek niezależnych.

Tabela 4: Przedstawicielstwa firm leasingowych na terenie województwa lubelskiego

Lp.	Nazwa	Miejsce oddziału
1	Bankowy Fundusz Leasingowy	Lublin
2	BGŻ Leasing	Lublin
3	BRE Leasing	Lublin
4	BZ WBK Leasing	Lublin
5	DG – Inwest Finance Brokers	Lublin, Biała Podlaska
6	DnB NORD Leasing Sp. z o.o.	Lublin
7	Europejski Fundusz Leasingowy	Lublin
8	Fidis Leasing Polska Sp. z o.o	Biała Podlaska, Zamość, Chełm
9	Getin Leasing	Lublin
11	Handlowy-Leasing Sp. z o.o.	Lublin
12	IMPULS-LEASING Polska Sp. z o.o.	Lublin
13	Masterlease	Lublin
14	Millennium Leasing Sp. z o.o.	Lublin, Biała Podlaska
15	Mercedes-Benz Leasing Polska Sp. z o.o.	Lublin
16	Nordea Finance Polska S.A.	Lublin
17	Raiffeisen-Leasing Polska S.A.	Lublin, Biała Podlaska, Zamość

¹⁵ Informacja statystyczna z rynku leasingu po 2008 roku, op. cit., s. 2.

18	Pekao Leasing	Lublin
19	SG Equipment Leasing Polska	Lublin
20	VB Leasing Polska S.A.	Lublin

Źródło: Opracowanie własne na podstawie stron internetowych firm leasingowych.

Na terenie województwa lubelskiego swoje oddziały posiada 20 firm leasingowych, spośród 56 na terenie całej Polski (Tabela 4), dodatkowo 3 firmy posiadają swoich autoryzowanych przedstawicieli lub regionalnych koordynatorów sprzedaży (Ford Polska Sp. z o.o., Kredyt Lease S.A, Scania Finance Polska Sp. z o.o.). W sumie w województwie swoje produkty oferuje 23 podmioty. Spośród firm, które posiadają największe udziały w rynku polskim swojego przedstawicielstwa nie posiada największy udziałowiec na rynku nieruchomości ING (swoje oddziały regionalne posiada na terenie Gdańska, Katowic, Krakowa, Łodzi, Poznania, Warszawy, Wrocławia). Tym samym większość czołowych firm leasingowych ma swoje oddziały na terenie województwa lubelskiego, co sprawia, że dostępność do oferty jest duża. Dodatkowo należy wspomnieć, że często duża wartość umowy leasingu powoduje, że współpracą z przedsiębiorstwami z województwa lubelskiego zainteresowane są także firmy nie posiadające swoich przedstawicielstw. Realizowane jest to drogą bezpośredniego kontaktu firmy z przedstawicielem handlowym instytucji finansowej.

Spośród powyżej wymienionych, 19 podmiotów posiada swoje przedstawicielstwa na terenie miasta wojewódzkiego Lublin (przedstawicielstwa nie posiada Fidis Leasing Polska Sp. z o.o.). Na terenie pozostałych miast na prawach powiatów znajdują się nieliczne placówki. Biała Podlaska posiada 4 oddziały firm leasingowych (DG – INWEST FINANCE BROKERS, Fidis Leasing Polska Sp. z o.o., Millennium Leasing, Raiffeisen-Leasing Polska S.A.) oraz jednego autoryzowanego przedstawiciela VB Leasing Polska S.A.. Na terenie Zamościa znajdują się 2 oddziały (Fidis Leasing Polska Sp. z o.o., Raiffeisen-Leasing Polska S.A.), a na terenie Chełma jeden oddział (Fidis Leasing Polska Sp. z o.o.).

Można zauważyć, że sieć oddziałów firm leasingowych na terenie Lublina jest dosyć gęsta, podnosi się przez to dostępność oferty oraz konkurencyjność. Jednak ilość oddziałów w innych miastach na prawach powiatu (Biała Podlaska, Chełm, Zamość) jest zbyt mała, w stosunku do ilości przedsiębiorstw jakie rozwijają się na tym terenie (na terenie miast Biała Podlaska na 1 oddział przypada 5 076 przedsiębiorstw, Chełm 5 476, Zamość, 7 730). Dostęp do produktów leasingowych na tych terenach jest niski. Jednakże należy podkreślić, że zasięg działania regionalnych przedstawicieli mających swoje przedstawicielstwa na terenie Lublina, obejmuje teren całego województwa.

3.3 Dostępność i różnorodność oferty produktowej

Przed dokonaniem szczegółowej analizy oferty produktowej firm leasingowych należy rozróżnić leasing finansowy od leasingu operacyjnego. Charakterystyczną własnością leasingu finansowego jest możliwość dokonywania przez korzystającego odpisów amortyzacyjnych przedmiotu leasingu. Po zakończeniu umowy leasingu i spłacie wszystkich zobowiązań związanych z umową, sprzęt staje się własnością leasingobiorcy. Specyfika leasingu finansowego daje możliwość dowolnego ustalanie okresu leasingu i wartości wykupu, co sprawia że produkt ten zapewnia dużą elastyczność, biorącą pod uwagę potrzeby klientów w zakresie płynności i dopasowania do planów finansowych i budżetu.

Leasing operacyjny to najpopularniejsza w Polsce forma leasingu. Jej atrakcyjność dla przedsiębiorców ma związek z możliwością obniżenia kwoty podlegającej opodatkowaniu.

Wszystkie opłaty leasingowe są wliczane bowiem do kosztów uzyskania przychodu. Po zakończeniu podstawowego okresu leasingu korzystający ma prawo do zakupu przedmiotu leasingu za ustaloną wcześniej wartość końcową, która jest zazwyczaj niższa od wartości rynkowej środka trwałego. Leasing operacyjny, oprócz wielu innych korzyści, przede wszystkim zapewnia tarczę podatkową firmom posiadającym zyski.

W ramach oferty jaką proponują firmy leasingowe często występuje podział na leasing dotyczący ruchomości (samochody ciężarowe, dostawcze i osobowe, motocykle, maszyny i urządzenia, linie produkcyjne, sprzęt, medyczny) oraz nieruchomości (budynki, biura, lokale użytkowe, hale produkcyjne, inne nieruchomości). Oferty firm leasingowych posiadające swoje przedstawicielstwo na terenie województwa lubelskiego są do siebie zbliżone, jednak część z firm nie zawiera w swojej ofercie leasingu nieruchomości (BGŻ Leasing, DnB NORD Leasing Sp. z o.o., Fidis Leasing Polska Sp. z o.o., Getin Leasing, Handlowy-Leasing Sp. z o.o., IMPULS-LEASING Polska Sp. z o.o., Masterlease, Mercedes-Benz Leasing Polska Sp. z o.o., Nordea Finance Polska S.A., VB Leasing Polska S.A.).

Przedmiotem oferty leasingu ruchomości jest m. in. finansowanie samochodów osobowych, samochodów dostawczych lekkich (do 3,5 t.), samochodów ciężarowych oraz motocykli nowych lub używanych. Dostępny jest tutaj zarówno leasing operacyjny, jak i finansowy. Waluta w jakiej udzielany jest leasing to PLN, EUR, CHF. Często firmy leasingowe wymagają wpłaty własnej w wysokości 5-10% wartości przedmiotu finansowania (w przypadku finansowania samochodów ciężarowych jest ona niższa). Czas trwania finansowania uzależniony jest od rodzaju leasingu i odpowiednio dla leasingu operacyjnego trwa od 24 do 60 miesięcy, a dla leasingu finansowego od 6 do 60 miesięcy. Takie warunki oferują wszystkie firmy leasingowe znajdujące się na terenie województwa lubelskiego.

Kolejną ofertą w ramach leasingu ruchomości jest finansowanie maszyn i urządzeń. Również tutaj możliwy jest leasing finansowy i operacyjny oraz walutą, w której może być udzielany jest PLN, EUR, CHF. Wymagana wpłata własna jest wyższa, waha się od 10% do 20% i zależy od grupy sprzętu. Okres leasingu jest zależny od tego czy jest to sprzęt nowy czy używany i odpowiednio wynosi w przypadku leasingu finansowego przy sprzęcie nowym od 6 do 60 miesięcy, a przy sprzęcie używanym od 6 do 48 miesięcy. W przypadku leasingu operacyjnego okres leasingu trwa od 24 do 60 miesięcy przy sprzęcie nowym i od 24 do 48 miesięcy przy sprzęcie używanym.

Odrębną formą leasingu jest finansowanie nieruchomości. Jest on udzielany na okres do 20 lat. Minimalna wartość transakcji jest często ustalana na 5 mln zł. Może być udzielony w PLN, EUR, USD, CHF, JPY. Rata leasingowa zawiera w sobie część spłaty kapitału i odsetki kalkulowane w oparciu o zmienną stopę WIBOR lub EURIBOR z ustaloną indywidualnie marżą.

Należy wyróżnić leasing operacyjny, który jest udzielany minimalnie na 10 lat, a minimalna wartość końcowa to 46% oraz finansowy, w którym nie ma ograniczeń co do minimalnego czasu leasingu oraz wartości końcowej.

Szczególną formą leasingu, dotyczącą zarówno leasingu operacyjnego jak i finansowego jest leasing zwrotny. Jest to podstawowy instrument optymalizacji zarządzania posiadanym majątkiem: uwalnia zamrożone w aktywach środki oraz zmienia strukturę finansowania długu (często obniżając koszty). Klient sprzedaje nieruchomość firmie leasingowej, uzyskując w ten sposób środki, które może przeznaczyć na kolejne inwestycje lub kapitał obrotowy. Ta sama nieruchomość jest przedmiotem leasingu, co umożliwia klientowi jej dalsze użytkowanie i czerpanie pożytków.

WNIOSKI

- Leasing jest atrakcyjną formą finansowania dla małych i mniej wiarygodnych podmiotów co stanowi dla nich szansę na realizację inwestycji w przypadku braku zdolności kredytowej.
- W 2008 roku, choć najlepszym w dotychczasowej historii polskiego rynku leasingu, pojawiły się już wyraźne sygnały spadku jego dynamiki, związane z kryzysem w światowej gospodarce. Słabnące tempo nakładów inwestycyjnych w polskiej gospodarce będzie miało wpływ także na wyniki branży leasingowej w roku 2009.
- Na terenie województwa lubelskiego swoje oddziały posiada 20 firm leasingowych, dodatkowo 3 firmy posiadają swoich autoryzowanych przedstawicieli lub regionalnych koordynatorów sprzedaży. W województwie swoje produkty oferuje 23 podmioty, spośród 56 na terenie całej Polski. Swoje przedstawicielstwa posiada większość podmiotów mających największe udziały w rynku polskim. Wyjątek stanowi największy udziałowiec na rynku nieruchomości ING.
- Firmy leasingowe na terenie województwa lubelskiego koncentrują się w Lublinie, a ilość oddziałów w innych miastach na prawach powiatu jest zbyt mała w stosunku do ilości przedsiębiorstw.
- Oferta produktowa firm leasingowych na terenie województwa lubelskiego jest zbliżona, a szczegółowe warunki umowy są często indywidualnie ustalane z klientem

4. OBLIGACJE

W obecnej sytuacji jaka panuje na rynku finansowym rynek obligacji może stanowić atrakcyjną formę finansowania dla wielu przedsiębiorstw o dobrym profilu finansowym i biznesowym. W sytuacji, gdy kredyty bankowe są mało dostępne i obciążone wysokim kosztem kapitałowym wiele firm rozważa emisję obligacji na krajowym rynku w celu dywersyfikacji źródeł finansowania poprzez zmniejszenie uzależnienia od banków i uzyskanie bardziej zrównoważonej struktury zadłużenia. Należy jednak podkreślić, że ta forma finansowania dostępna jest wyłącznie dla rozpoznawalnych na rynku kapitałowym podmiotów, które posiadają odpowiedni poziom wiarygodności.

Obligacje mogą być emitowane na dwa sposoby: w ofercie niepublicznej i publicznej. W tym pierwszym przypadku przeprowadzenie emisji obligacji nie wiąże się ze skomplikowanymi procedurami i znaczącymi kosztami. Adresatami oferty mogą być tylko imiennie wskazane osoby w liczbie nie więcej niż 99. Należy jednak pamiętać, że emisja niepubliczna może nie zaspokoić w wystarczającym stopniu dużych potrzeb kapitałowych, w sytuacji gdy nie znajdzie się wystarczający popyt na emitowane walory. Znacznie ograniczy to efektywność całego procesu i wpłynie na wzrost kosztu pozyskania kapitału. Alternatywą jest pozyskanie kapitału pożyczkowego poprzez publiczną emisję obligacji, skierowaną do więcej niż 99 osób lub do nieoznaczonego adresata. Oferta taka wymaga zatwierdzenia prospektu emisyjnego w Komisji Nadzoru Finansowego. Publiczne oferowanie obligacji może być przeprowadzone wyłącznie za pośrednictwem domu maklerskiego. Obligacje można dodatkowo wprowadzić do obrotu regulowanego - na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie lub MTS-CeTO. Nakłada to na emitenta dodatkowe wymogi oraz koszty oraz wiąże się z przyjęciem obowiązków składania

okresowych sprawozdań finansowych i bieżących raportów informujących obligatariuszy o sytuacji finansowej i gospodarczej emitenta.¹⁶

W warunkach spowolnienia gospodarczego i niepewnych perspektyw wiele firm skorygowało strategię i zmniejszyło plany dotyczące inwestycji i akwizycji poprzez rezygnację z projektów lub ich odsunięcie w czasie, co zmniejszyło popyt przedsiębiorstw na nowe zadłużenie. Pomimo to wartość krajowego rynku obligacji (zapadalności powyżej jednego roku) wzrosła o 8% w 2008 roku do 14,9 mld zł. Największe emisje obligacje w 2008 roku uplasowały na rynku następujące firmy: TVN S.A., GTC S.A., PKP Intercity SA, PKE S.A. i NFI Empik SA. Segment krótkoterminowych papierów dłużnych (składający się z emisji przedsiębiorstw i banków) zanotował spadek wartości o 6% do 13 mld zł w 2008 roku, głównie w wyniku mniejszych emisji w czwartym kwartale 2008.¹⁷ W pierwszych dwóch kwartałach 2009 roku pojawiły się emisje na łączną kwotę 263,074 mln PLN: AZN Poland Sp. z o.o., Energetyka Ciepła Opolszczyzny SA, Gdańska Infrastruktura Społeczna Sp. z o.o., Kopalnia Węgla Brunatnego "Konin", UNIDEVELOPMENT Sp. z o.o., NFI PROGRES, PKE SA, SPEED CAR Sp. z o.o.

W 2008 oraz na początku 2009 roku emisję obligacji przeprowadziły dwie firmy mające swoją siedzibę na terenie województwa lubelskiego: producent mebli Black Red White S.A. oraz Speed Car Sp. z o.o.

Rynek obligacji nieskarbowych, w tym korporacyjnych, ma w Polsce obecnie duże szanse rozwoju. Dobre regulacje prawne, zgodne z dyrektywami unijnymi, odpowiedni nadzór finansowy oraz wiedza specjalistów z domów maklerskich to atuty, które będą wspomagać rozwój alternatywnych, dla kredytów bankowych, form finansowania polskiej gospodarki. To pozwoli przedsiębiorstwom na większą dywersyfikację źródeł finansowania, z korzyścią dla bezpieczeństwa ich rozwoju. Mimo rosnącego rynku obligacji nieskarbowych pozostają one instrumentem finansowania dużych i znanych przedsiębiorstw ze względu na ograniczony popyt ze strony inwestorów, zwłaszcza w czasie kryzysu. Małe i średnie przedsiębiorstwa muszą poszukiwać innych źródeł finansowania.¹⁸

WNIOSKI

- Obligacje to forma finansowania dostępna wyłącznie dla rozpoznawalnych na rynku kapitałowym podmiotów, które posiadają odpowiedni poziom wiarygodności. Niewielkie możliwości uplasowania emisji na rynku mają małe i średnie firmy.
- Trudna sytuacja na rynku finansowym, a w szczególności w segmencie kredytowym, powinna skłaniać przedsiębiorstwa do poszukiwania alternatywnych źródeł finansowania.

¹⁶ <http://www.finance.egospodarka.pl/37053,Emisja-obligacji-sposobem-na-kryzys,1,48,1.html>, 29 lipca 2009 r.

¹⁷ Podsumowanie IV kwartału 2008 i roku 2008 na rynku nieskarbowych instrumentów dłużnych w Polsce, Fitch Polska, s. 5.

¹⁸ <http://www.finance.egospodarka.pl/37053,Emisja-obligacji-sposobem-na-kryzys,1,48,1.html>

5. MOŻLIWOŚCI ZINSTYTUCJONALIZOWANEGO POZYSKANIA KAPITAŁÓW WŁASNYCH

5.1 Komercyjne i publiczno-prywatne fundusze VC

Specyficzną formą pozyskania kapitałów przez przedsiębiorstwa są fundusze Venture Capital, które angażując się kapitałowo stają się współwłaścicielami dofinansowywanego przedsiębiorstwa. Jest to bardzo korzystne, gdyż umożliwia realizowanie planów inwestycyjnych bez ponoszenia kosztów związanych z pozyskaniem kapitałów zewnętrznych. Dodatkowo wzrost kapitałów własnych znacznie poprawia standing przedsiębiorstwa zwiększając jego możliwości kredytowe. Należy jednak pamiętać, że fundusze Venture Capital po kilkuletnim okresie zaangażowania w rozwój firmy będą starały się zrealizować zyski w procesie dekapitalizacji odsprzedając swoje akcje (udziały). Tym samym fundusze te angażują się wyłącznie w przedsiębiorstwa rokujące nadzieję na bardzo wysoką dynamikę wzrostu wartości inwestycji. Oznacza to, że firmy, które chcą pozyskać kapitał za pomocą tej formy muszą cechować się dużym potencjałem wzrostowym oraz wysoką innowacyjnością. Powinny posiadać także opracowany plan rozwoju pozwalający na wykorzystanie swojego potencjału płynącego z posiadanej innowacji lub szybko rozwijającego się segmentu rynku.

Venture Capital to kapitał długoterminowy, co oznacza że inwestor pozostaje w spółce zwykle od 3 do 7 lat. Oprócz przekazywanego kapitału, przedsiębiorca zyskuje know-how w zakresie zarządzania. Rola VC dotyczy najczęściej jedynie doradztwa strategicznego. Podmioty VC obejmują pakiety udziałowe mniejszościowe, dzięki temu mają wpływ na funkcjonowanie firmy, ale nie przejmują na siebie całego ryzyka działalności.¹⁹

W 2008 roku w Europie zainwestowano 6,8 mld EUR w przedsięwzięcia Venture Capital. Większość inwestycji dotyczy spółek w fazie wzrostu i wykupu.²⁰ Niestety nieznaczna część z tych środków skierowana została do przedsiębiorstw znajdujących się w Centralnej i Wschodniej Europie (186,3 mln EUR).

Pod względem wartości inwestycji w Europie Centralnej i Wschodniej najpopularniejsze są branża medyczna, farmaceutyczna i biotechnologiczna, na które wydatkowano ¼ zainwestowanego kapitału. W dalszej kolejności jest telekomunikacja i media, w które w 2008 roku zainwestowano około 20% środków. Tym samym można zauważyć, że fundusze niepubliczne są bardzo zainteresowane inwestycjami w nowoczesne sektory, dające perspektywę długoterminowego i dynamicznego wzrostu.²¹

Pod względem wskaźnika obrazującego relację wartości inwestycji do PKB, Polska uplasowała się w 2008 roku na dziewiątej pozycji w Europie. Wartość finansowania dla przedsiębiorstw z Polski stanowiła 0,165%. PKB. Dla porównania w 2007 r. wskaźnik ten wyniósł 0,222%. Warto zauważyć, że w latach 2005-2007 ilość zebranego kapitału znacząco przewyższała wartość inwestycji. W minionym roku nadwyżka ta spadła niemal do zera. Oznacza to, że funduszom trudniej było pozyskać finansowanie.

Niskie zainteresowanie inwestycjami w Polsce, może wynikać z utrzymującej się awersji wobec ryzyka, a także braku odpowiedniej infrastruktury instytucjonalnej. Ma to swoje przełożenie na finansowanie VC m. in. na terenie województwa lubelskiego, który jest uznawany za jeden z najbiedniejszych regionów Unii Europejskiej co dodatkowo utrudnia nowe inwestycje. Mimo to stosunkowo dobre wskaźniki ekonomiczne, jakie osiąga Polska w okresie kryzysu mogą

¹⁹ Raport Kapitał dla firm, op. cit., s. 27.

²⁰ http://www.ipo.pl/venture_capital/artykuly/funduszm_pe/vc_nie_spieszno_do_naszego_regionu_592651.html

²¹ http://www.ipo.pl/venture_capital/artykuly/inwestycje_private_equity_w_europie_centralnej_i_wschodniej_592651.html

w przyszłości przyczynić się do wzrostu zainteresowania inwestorów zagranicznych również najbiedniejszymi rejonami kraju.²²

W Polsce inwestuje 29 podmiotów VC. Inwestorzy wybierają te przedsięwzięcia, które proponują innowacje produktowe, produkcyjne czy rynkowe. Stąd coraz częściej pojawiają się inwestycje w lowtech (niżej zaawansowane technologie) bądź no-tech (dziedziny niepowiązane z techniką i technologią). Zgodnie z tendencjami panującymi w Europie Centralnej i Wschodniej szczególnie ważnymi branżami dla VC w Polsce są medycyna, farmaceutyka, biotechnologia, telekomunikacja oraz media. Jednakże w Polsce duże znaczenie ma również informatyka i usługi internetowe. Część podmiotów VC nie precyzuje branży, w której chce dokonać inwestycji. Często finansowanie odbywa się na etapie ekspansji i rozwoju lub odpublicznienia. Fundusze VC dotyczą także finansowania pomostowego. W Polsce kwoty inwestycji wahają się od 1,6 mln EUR do 1000 mln EUR (Tabela 5).

Tabela 5: Podmoty Venture Capital w Polsce

Nazwa	Branża	Etapy inwestycji	Inwestycje w Polsce
3TS Capital Partners	elektronika, IT, media, medycyna, ochrona środowiska, produkty konsumpcyjne: produkty przemysłowe, telekomunikacja: usługi dla biznesu, usługi finansowe	ekspansja i rozwój, finansowanie pomostowe, odpublicznienie, refinansowanie, wykupy	32 mln EUR
Advent International Sp. z o.o.	automatyka przemysłowa, budownictwo, chemia i materiały, elektronika, energetyka, IT, media, medycyna, ochrona środowiska, produkty konsumpcyjne, produkty przemysłowe, przemysł przetwórczy, telekomunikacja, transport, usługi, usługi finansowe	ekspansja i rozwój, odpublicznienie, prywatyzacja, restrukturyzacja, wykupy	220 mln USD
ARGUS Capital International Limited	automatyka przemysłowa, biotechnologia, chemia i materiały, elektronika, energetyka, IT, media, medycyna, ochrona środowiska, produkty konsumpcyjne, produkty przemysłowe, przemysł ciężki, przemysł przetwórczy, telekomunikacja, transport, usługi, usługi dla biznesu, usługi finansowe	ekspansja i rozwój, finansowanie pomostowe, odpublicznienie, refinansowanie, restrukturyzacja, wykupy	50 mln USD
Arx Equity Partners Sp. z o.o.	automatyka przemysłowa, budownictwo, chemia i materiały, energetyka, IT, media, medycyna, ochrona środowiska, produkty konsumpcyjne, produkty przemysłowe, przemysł przetwórczy, telekomunikacja, transport, usługi, usługi finansowe	ekspansja i rozwój, odpublicznienie, refinansowanie, restrukturyzacja, wykupy	30 mln EUR
Avallon Sp. z o.o.	brak preferencji	wykupy	13 mln EUR

²² *Ibidem.*

bmp AG	biotechnologia, IT, media, usługi dla biznesu, usługi finansowe	ekspansja i rozwój, rozruch/start-up	5.5 mln USD
Business Angel Seedfund Sp. z o.o.	biotechnologia, IT, media, telekomunikacja	rozruch/start-up, zasiew/seed	7 mln PLN
CARESBACK SEAF - Polska Sp. z o.o. S.K.A.	automatyka przemysłowa, biotechnologia, budownictwo, chemia i materiały, elektronika, energetyka, IT, media, medycyna, ochrona środowiska, produkty konsumpcyjne, produkty przemysłowe, przemysł przetwórczy, telekomunikacja, transport, usługi, usługi finansowe	ekspansja i rozwój, mezzanine, rozruch/start-up	17.2 mln USD
Enterprise Investors	chemia i materiały, energetyka, media, medycyna, produkty konsumpcyjne, produkty przemysłowe, przemysł przetwórczy, telekomunikacja, usługi, usługi dla biznesu, usługi finansowe	ekspansja i rozwój, wykupy	1000 mln GBP
Environmental Investment Partners	energetyka, ochrona środowiska	ekspansja i rozwój, finansowanie pomostowe, mezzanine, prywatyzacja, restrukturyzacja	6.5 mln USD
Innova Capital	IT, media, produkty przemysłowe, przemysł przetwórczy, telekomunikacja, usługi, usługi dla biznesu, usługi finansowe	ekspansja i rozwój, finansowanie pomostowe, refinansowanie, wykupy	164 mln EUR
Intermediate Capital Group PLC	brak preferencji	ekspansja i rozwój, finansowanie pomostowe, mezzanine, refinansowanie, wykupy	29.7 mln GBP
Kerten Capital Sp. z o.o.	brak preferencji	refinansowanie, restrukturyzacja	22 mln EUR
Krokus Private Equity Sp. z o.o.	automatyka przemysłowa, biotechnologia, budownictwo, chemia i materiały, elektronika, energetyka, IT, media, medycyna, ochrona środowiska, produkty konsumpcyjne, produkty przemysłowe, przemysł przetwórczy, telekomunikacja, transport, usługi, usługi finansowe	ekspansja i rozwój, finansowanie pomostowe, odpublicznienie, prywatyzacja, refinansowanie, restrukturyzacja, wykupy	130 mln EUR
MCI Management S.A.	biotechnologia, IT, usługi dla biznesu	ekspansja i rozwój, restrukturyzacja, rozruch/start-up, wykupy,	42.4 mln PLN

		zasiew/seed	
Mezzanine Management	IT, media, medycyna, produkty konsumpcyjne, produkty przemysłowe, przemysł przetwórczy, telekomunikacja, transport, usługi, usługi dla biznesu, usługi finansowe	ekspansja i rozwój, mezzanine, odpublicznienie, refinansowanie, wykupy	60 mln EUR
Mid Europa Partners Sp. z o.o.	energetyk, media, medycyna, ochrona środowiska, produkty przemysłowe, telekomunikacja, transport, usługi	ekspansja i rozwój, odpublicznienie, prywatyzacja, restrukturyzacja, wykupy	200 mln USD
Oresa Ventures Sp. z o.o.	medycyna, produkty konsumpcyjne, usługi, usługi dla biznesu, usługi finansowe	ekspansja i rozwój, rozruch/start-up, wykupy	50 mln EUR
Paul Capital Patners	brak preferowanych branż	ekspansja i rozwój, finansowanie pomostowe, mezzanine, odpublicznienie, prywatyzacja, refinansowanie, restrukturyzacja, rozruch/start-up, wykupy, zasiew/seed	25 mln USD
Penton Partners	automatyka przemysłowa, biotechnologia, budownictwo, chemia i materiały, elektronika, energetyka, IT, media, medycyna, produkty przemysłowe, przemysł przetwórczy	ekspansja i rozwój, finansowanie pomostowe, mezzanine, prywatyzacja, wykupy	34 mln USD
Regionalne Fundusze Inwestycji Sp. z o.o.	automatyka przemysłowa, biotechnologia, budownictwo, chemia i materiały, elektronika, energetyka, IT, media, medycyna, ochrona środowiska, produkty konsumpcyjne, produkty przemysłowe, przemysł przetwórczy, telekomunikacja, transport, usługi, usługi dla biznesu, usługi finansowe	ekspansja i rozwój, rozruch/start-up, zasiew/seed	1.6 mln EUR
Renaissance Partners	automatyka przemysłowa, biotechnologia, budownictwo, elektronika, energetyka, IT, media, medycyna, ochrona środowiska, produkty konsumpcyjne, produkty przemysłowe, przemysł przetwórczy, telekomunikacja, transport, usługi, usługi finansowe	ekspansja i rozwój, mezzanine, rozruch/start-up	33.1 mln USD
Riverside Europe Partners Sp. z o.o.	automatyka przemysłowa, budownictwo, chemia i materiały, elektronika, energetyka, IT, media, medycyna, ochrona środowiska, produkty konsumpcyjne, produkty przemysłowe, przemysł przetwórczy, telekomunikacja, transport, usługi,	ekspansja i rozwój, refinansowanie, wykupy	16 mln USD

	usługi dla biznesu, usługi finansowe		
Royalton Partners	produkty konsumpcyjne, usługi, usługi finansowe	ekspansja i rozwój, odpublicznienie, wykupy	21.4 mln USD
Secus Asset Management S.A.	brak preferencji	ekspansja i rozwój, finansowanie pomostowe, prywatyzacja, refinansowanie, restrukturyzacja, wykupy	30 mln PLN
SGAM Alternative Investments Private Equity (Corilius Poland)	automatyka przemysłowa, biotechnologia, budownictwo, chemia i materiały, elektronika, energetyka, IT, media, medycyna, ochrona środowiska, produkty konsumpcyjne, produkty przemysłowe, przemysł przetwórczy, telekomunikacja, transport, usługi, usługi finansowe	ekspansja i rozwój, finansowanie pomostowe, refinansowanie, wykupy	25 mln USD
Warburg Pincus International LLC	budownictwo, energetyka, IT, media, medycyna, produkty konsumpcyjne, produkty przemysłowe, telekomunikacja, usługi finansowe	ekspansja i rozwój, finansowanie pomostowe, odpublicznienie, prywatyzacja, restrukturyzacja, wykupy	50 mln USD

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji zamieszczonych na stronie www.bankier.pl.

Niższy poziom rozwoju przedsiębiorstw z nowych technologii na terenie województwa lubelskiego nie pozostaje bez wpływu na niższe zaangażowanie VC w tym regionie. Jednakże większe zainteresowanie inwestowaniem niżej zaawansowanych technologii oraz dziedzin niepowiązanych z techniką i technologią daje szansę lubelskim firmom na zwiększenie wykorzystania tej formy finansowania. Brak szczegółowych danych regionalnych dotyczących inwestycji VC utrudnia przeprowadzenie wnikliwej analizy zaangażowania tych podmiotów w województwie lubelskim.

5.2 Inwestorzy typu business angels

Jak pokazują doświadczenia polskiego rynku, projekty komercjalizacji wyników badań naukowych oraz przedsiębiorstwa innowacyjne we wstępnej fazie rozwoju mają trudności z uzyskaniem finansowania ze źródeł zewnętrznych. Determinowane jest to głównie przez istnienie na polskim rynku tzw. luki kapitałowej, wynikającej z ograniczonej liczby inwestorów zainteresowanych inwestycjami w przedziale od 100 tys. do 1mln PLN, w przedsięwzięcia o podwyższonym poziomie ryzyka inwestycyjnego. Spółki tworzone w celu komercjalizacji innowacji produktowej lub procesowej mające krótką historię działalności w tym zakresie, zazwyczaj nie posiadają zdolności kredytowej, pozwalającej na wykorzystanie oferty banków komercyjnych. Jednocześnie, nie spełniają one obecnych wymagań publicznego rynku kapitałowego czy funduszy VC. O ile więc dla dojrzałych przedsiębiorstw innowacyjnych publiczny rynek kapitałowy czy instytucje finansowe stają się w Polsce skutecznym

mechanizmem pozyskania środków finansowych, o tyle spółki technologiczne na wczesnym etapie rozwoju nie mogą korzystać z tych źródeł w celu finansowania swej działalności.

Alternatywą w tym obszarze mogą być prywatni inwestorzy, którzy posiadając wystarczające środki i doświadczenie mogą dokapitalizować małe, lecz rokujące nadzieję na długoterminowe zyski podmioty, stając się podobnie do funduszy VC ich współwłaścicielami. Aniołowie Biznesu inwestują pieniądze w ciekawe przedsięwzięcia gospodarcze, głównie w fazie zasiewu, startu lub wczesnego rozwoju, co jest szczególnie ważne dla młodych firm. W Polsce termin Anioł Biznesu jest mało znany, chociaż zjawisko inwestowania osób prywatnych w powstające przedsiębiorstwa istnieje od dawna. Warto podkreślić, że wśród Aniołów Biznesu finansujących przedsiębiorstwa w Polsce występują zarówno inwestorzy krajowi, jak i zagraniczni.²³

Szacunki wskazują, że w Polsce jest ok. 3-4 tys. osób, które mogą zostać potencjalnymi Aniołami Biznesu, dysponujących kapitałem inwestycyjnym o łącznej wartości 150-200 mln zł. Pierwszą krajową inicjatywą, której celem jest promocja i organizacja inwestycji o charakterze Business Angels jest Polska Sieć Aniołów Biznesu PolBAN. Obecnie w tym zakresie działa kilka zrzeszeń inwestorów m. in. Lewiatan Business Angels, RESIK, Śląska Sieć Aniołów Biznesu SilBAN, Sieć Aniołów Biznesu Amber oraz Lubelska Sieć Aniołów Biznesu, która ma jeden z najkrótszych stażów na rynku. Jak pokazują przykłady polskich przedsiębiorstw, które uzyskały finansowanie ze strony Aniołów Biznesu (Wittchen, Merlin.pl, House of Skills. MedicAlgorithmics, Proteon Pharmaceuticals oraz Kucharczyk TE) ta forma finansowania ma bardzo duży potencjał.

Jej specyfiką jest bardzo często anonimowość zaangażowania się finansowego kapitałodawców, w konsekwencji brak jest szczegółowych informacji pozwalających na analizę potencjału płynącego z tej formy dla lubelskich przedsiębiorców. Należy jednak zauważyć, że inwestorzy skupieni w Lubelskiej Sieci Aniołów Biznesu, skłonni są do zaangażowania kapitałowego w atrakcyjne przedsięwzięcia w regionie, stwarzając nowe miejsca pracy i rozwijając sektor przedsiębiorstw innowacyjnych.

Aby zgłosić projekt do sieci Aniołów Biznesu należy spełnić szereg wymagań. Wartość pozyskiwanego kapitału powinien znajdować się w przedziale 100.000 PLN - 1.500.000 PLN. Przedsięwzięcie musi charakteryzować się innowacyjnością z zakresu technologii, Internetu, biotechnologii, medycyny, elektroniki, optyki, inżynierii i innych w zależności od preferowanej przez inwestora branży. Projekt powinien znajdować się na etapie nowego lub młodego przedsiębiorstwa, które powinno być zarządzane są przez lidera, wspieranego przez wielofunkcyjny zespół, posiadający odpowiednie kompetencje, doświadczenie i znajomość branży, w której działa lub będzie działało przedsiębiorstwo. Należy być gotowym na współuczestniczenie finansowe w przedsięwzięciu i ponoszenie ryzyka wspólnie z Aniołem Biznesu.

Jedną z barier rozwoju przedsiębiorstw na terenie Lubelszczyzny jest niska świadomość mechanizmów funkcjonowania rynku kapitałowego, słaba wiedza na temat zasad i form finansowania nowych przedsięwzięć i roli, jaką odgrywają aniołowie biznesu, czy też fundusze kapitału zaangażowanego w inwestycjach na wczesnym etapie rozwoju. Dodatkową barierą jest stosunkowo młody i niedojrzały rynek, na którym inwestycje aniołów biznesu należą wciąż do rzadkości. Aby rynek regionalny mógł się rozwijać konieczny jest m. in. szereg inicjatyw promujących wiedzę na temat alternatywnych sposobów pozyskiwania kapitałów w postaci finansowania ze strony Aniołów Biznesu dla początkujących przedsiębiorstw.²⁴

²³ <http://www.egospodarka.pl/40138,Przedsiębiorstwa-szukaja-alternatywnych-form-finansowania,1,51,1.html>, 28 lipca 2009 r.

²⁴ http://www.ipo.pl/venture_capital/wywiady/bariery_rozwoju_rynku_kapitalowego_dla_polskich_aniolow_biznesu_592653.html

5.3 Emisja papierów wartościowych, ze szczególnym uwzględnieniem rynku NewConnect

Kolejną zewnętrzną formą pozyskiwania środków poprzez wzrost kapitałów własnych spółki jest emisja nowych akcji.

Najważniejszym czynnikiem, który determinował trendy na rynku giełdowym w 2008 roku były negatywne informacje płynące przede wszystkim ze Stanów Zjednoczonych. Wartość indeksu WIG20 obejmującego największe spółki spadła o 48%, indeks spółek średnich mWIG40 stracił 62%, a indeks spółek małych sWIG80 zmniejszył się o 57%. Ostatecznie, według stanu na koniec roku, tylko w przypadku 15 spółek notowanych przez cały rok stopa zwrotu była wyższa od zera. W sumie, mimo wzrostu liczby notowanych na giełdzie przedsiębiorstw, ich wartość rynkowa obniżyła się w stosunku do końca 2007 roku. W przypadku spółek krajowych był to spadek o 48%, zaś dla spółek zagranicznych było to 65%. Pesymistyczne nastroje dominujące w 2008 roku miały także wpływ na płynność akcji spółek giełdowych. W całym roku wartość obrotu akcjami i prawami do akcji ogółem, zarówno w transakcjach sesyjnych, jak i pozasesyjnych, wyniosła 331 mld zł, czyli o jedną trzecią mniej niż w roku 2007. Wynik ten był jednak trzecim pod względem rocznych obrotów w 18-letniej historii giełdy.²⁵ Świadczy to o nie sprzyjającej sytuacji dla przedsiębiorstw, które poprzez emisję akcji chcą pozyskać kapitał.

Dodatkowo przedsiębiorstwa, które po raz pierwszy składają ofertę publiczną muszą liczyć się z kosztami takimi jak opłata za przygotowanie prospektu emisyjnego, która stanowi znaczący udział w globalnych wydatkach związanych z ofertą i zależy w głównej mierze od wielkości przedsiębiorstwa oraz sposobu emisji papierów wartościowych. Składnikiem kosztu IPO (ang. Initial Public Offering - pierwsza oferta publiczna) jest również wynagrodzenie podmiotów doradzających emitentowi. Spółka musi obowiązkowo zatrudnić biuro maklerskie, pełniące rolę oferującego oraz biegłego rewidenta, który musi zbadać sprawozdania finansowe. Spółki, których forma prawna działalności jest inna niż spółka akcyjna, muszą dodatkowo ponieść koszty związane z przekształceniem. Pozostałe organizacyjne wydatki, które ponosi spółka podczas procesu upublicznienia to m.in. koszty opłat sądowych, skarbowych i notarialnych związanych z rejestracją podwyższenia kapitału akcyjnego. Zalicza się do nich również opłaty administracyjne wnoszone przez emitenta do instytucji rynku kapitałowego – GPW, KDPW (Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych) oraz KNF (Komisji Nadzoru Finansowego). Ich wysokość uzależniona jest od wielkości oferty. Dodatkowo należy liczyć się z kosztami promocji. Ten czynnik nabiera ostatnio szczególnego znaczenia ze względu na dużą konkurencję na rynku pierwotnym.²⁶ Łącznie koszty IPO wynoszą od kilku (3-4%) do kilkunastu procent (nawet 15%) wartości oferty. Niewiele, szczególnie mniejszych spółek, może sobie pozwolić na wydatek rzędu kilku milionów złotych, aby pozyskać kapitał poprzez giełdę i dlatego decydują się na jego alternatywne źródła kapitału.²⁷

Mimo tego, że rok 2008 był trudnym okresem dla uczestników rynku kapitałowego, to giełdzie warszawskiej udało się utrzymać dobry trend na rynku pierwotnym. Warszawa z 33 nowymi spółkami na głównym rynku zajęła drugą pozycję w Europie pod względem liczby debiutów. W 2009 roku miało miejsce 6 debiutów, w tym jednej firmy z terenu województwa lubelskiego – Lubelski Węgiel „Bogdanka”. Wartość nowej emisji była równa 11 000 000 zł, wartość oferty (zarówno nowej emisji jak i sprzedaż istniejących akcji) wyniosła 528 000 000 zł.

Alternatywą dla drogiej, czasochłonnej i skomplikowanej emisji na rynku głównym może okazać się emisja akcji na rynku NewConnect, który został utworzony 30 sierpnia 2007 na Giełdzie Papierów Wartościowych z myślą o młodych, perspektywicznych firmach z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, które poprzez debiut giełdowy mogą zdobyć pieniądze na

²⁵ http://gpw.pl/zrodla/gpw/rocznik2009/4_rynek2008.pdf

²⁶ *Raport Kapitał dla firm*, op.cit., s. 32.

²⁷ http://www.ipo.pl/rynek_kapitalowy/obawy_przed_ipo/obawy_przed_ipo.html, 4 sierpnia 2009 r.

rozwój. Platforma ta daje firmom szansę pozyskania, z emisji instrumentów finansowych, nowych środków na rozwój działalności. Rynek ten stwarza możliwość pozyskania tańszego kapitału, a dodatkowo procedury dotyczące upublicznienia i później obowiązków informacyjnych są mniej sformalizowane, niż przy debiucie giełdowym na rynku głównym. Na NewConnect można znaleźć również spółki, które ze względu na skalę działania i wartość oferty kwalifikują się na główny parkiet GPW, ale potrzebują czasu na odpowiednie przygotowanie się do debiutu na głównym parkiecie. W takim przypadku spółki traktują NewConnect jako pomost do głównego parkietu GPW. Takie podmioty mają przyciągać inwestorów oraz budować ich zaufanie do rynku.

W 2008 roku na rynku NewConnect debiutowało 61 nowych spółek. Wartość ofert to niespełna 180 mln zł, z czego prawie cała ta kwota to nowe emisje akcji przeprowadzane głównie w ramach ofert prywatnych. Średnia wartość pozyskanego kapitału wyniosła 3 mln zł.²⁸ Na rynku NewConnect są notowane dwie spółki z terenu województwa lubelskiego: Marsoft S.A. oraz Orzeł S.A.

Spółka Marsoft S.A. miała swój debiut 9 kwietnia 2008 roku. Głównym profilem działalności Marsoft S.A. jest świadczenie usług telekomunikacyjnych, jak również dostarczanie usług multimedialnych dla odbiorców indywidualnych oraz biznesowych. Sieć spółki Marsoft zbudowana jest w technologii światłowodowej i kablowej. Od 20 marca 2006 roku rozpoczęła ona inwestycję największej w Świdniku sieci światłowodowej, obejmującej swym zasięgiem całe miasto. Papiery wartościowe jakie zostały wprowadzone przez spółkę Marsoft do obrotu na NewConnect to: 2 500 000 akcji zwykłych na okaziciela serii A2, 427 563 akcji zwykłych na okaziciela serii B, 427 563 praw do akcji zwykłych na okaziciela serii B, zaś papiery wartościowe debiutujące na NewConnect to 427 563 praw do akcji zwykłych na okaziciela serii B.²⁹

Kolejną lubelską spółką notowaną na NewConnect jest Orzeł S.A., która zadebiutowała 10 kwietnia 2008 roku. Działalność spółki jest związana z dystrybucją opon nowych i regenerowanych. Dystrybucja prowadzona jest zarówno w stosunku do odbiorców detalicznych, jak i hurtowych. Papiery wartościowe wprowadzone przez spółkę do obrotu na NewConnect to: 1 265 000 akcji zwykłych na okaziciela serii B o wartości nominalnej 1 zł, - 1 265 000 praw do akcji zwykłych na okaziciela serii B, zaś papiery wartościowe debiutujące na NewConnect to: 1 265 000 praw do akcji zwykłych na okaziciela serii B.³⁰

WNIOSKI

- Niższy poziom rozwoju przedsiębiorstw z nowych technologii na terenie województwa lubelskiego nie pozostaje bez wpływu na niższe zaangażowanie VC w tym regionie. Jednakże coraz większe zainteresowanie VC inwestowaniem w niżej zaawansowane technologie oraz dziedziny niepowiązane z techniką i technologią daje szansę lubelskim firmom na zwiększenie wykorzystania tej formy finansowania.
- Jedną z barier rozwoju przedsiębiorstw na terenie Lubelszczyzny jest niska świadomość mechanizmów funkcjonowania rynku kapitałowego, słaba wiedza na temat zasad i form finansowania nowych przedsięwzięć i roli, jaką odgrywają aniołowie biznesu, czy też fundusze kapitału załóżkowego w inwestycjach na wczesnym etapie rozwoju.
- Alternatywą dla drogiej, czasochłonnej i skomplikowanej emisji na rynku głównym może okazać się emisja akcji na rynku NewConnect. Platforma ta daje firmom szansę pozyskania, z emisji instrumentów finansowych, nowych środków na rozwój działalności.

²⁸ http://www.ipo.pl/raporty/raport_newconnect_2009/

²⁹ http://www.newconnect.pl/index.php?page=relacja_z_debiutu&ncc_index=MAR

³⁰ http://www.newconnect.pl/index.php?page=relacja_z_debiutu&ncc_index=ORL

Rynek ten stwarza możliwość pozyskania tańszego kapitału, a dodatkowo procedury dotyczące upublicznienia i późniejszych obowiązków informacyjnych są mniej sformalizowane niż przy debiucie giełdowym na rynku głównym.

6. FUNDUSZE POŻYCZKOWE I PORĘCZENIOWE

6.1 Ogólny poziom rozwoju i potencjał finansowy

Fundusz pożyczkowy to instytucja nie będąca bankiem, której działalność koncentruje się na zapewnieniu dostępu przedsiębiorcom do zewnętrznych źródeł kapitału poprzez udzielanie pożyczek. W zamian za środki finansowe pożyczkobiorca zobowiązuje się do zapłaty na rzecz funduszu odsetek, przybierających formę oprocentowania. Fundusze te udzielają pożyczek przeznaczonych na cele związane z podjęciem, prowadzeniem i rozwojem działalności gospodarczej tj. finansowanie inwestycji, wdrażanie nowych rozwiązań, technicznych lub technologicznych, zakup maszyn i urządzeń, rozbudowę, adaptację lub modernizację obiektów produkcyjnych, handlowych, usługowych oraz zakup materiałów i surowców niezbędnych do realizacji założonego przedsięwzięcia gospodarczego. Fundusze udzielając wsparcia finansowego w postaci pożyczek przygotowują mikro i małych przedsiębiorców do efektywnego finansowania w przyszłości ze strony sektora bankowego.³¹

Fundusze poręczeniowe to instytucje typu non-profit. Ich celem jest ułatwienie osobom rozpoczynającym działalność gospodarczą oraz funkcjonującym na rynku przedsiębiorcom dostęp do źródeł finansowania, jakimi są kredyty bankowe i pożyczki na prowadzenie działalności gospodarczej. Poręczenie udzielane przedsiębiorcy stanowi od 50% do 80% kwoty kredytu/pożyczki. W zależności od funduszu, poręczeniem mogą być objęte kredyty lub pożyczki przeznaczone między innymi na rozpoczęcie lub rozszerzenie działalności, finansowanie inwestycji i działalności gospodarczej, wdrażanie nowych rozwiązań technicznych lub technologicznych bądź też tworzenie nowych miejsc pracy.³²

Na koniec grudnia 2008 r. w Polsce 65 instytucji prowadziło 71 funduszy pożyczkowych, które dysponowały kapitałem o wartości 946,4 mln zł oraz udzieliły od początku działalności 171,3 tys. pożyczek o wartości 2.816,7 mln zł, a łącznie z pięcioma funduszami, które zaprzestały działalności w 2007 r. i w 2008 r. liczba i wartość udzielonych pożyczek wyniosła odpowiednio: 171,8 tys. sztuk i 2.830,0 mln zł.

W poprzednim roku nastąpił dalszy przyrost kapitału pożyczkowego oraz udzielonych pożyczek zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym. Kapitał pożyczkowy w relacji do końca 2007 r. wzrósł o 123,2 mln zł (+ 15,0%), liczba pożyczek o 19,6 tys. sztuk (+ 12,9 %), a ich wartość o 438,4 mln zł (+ 18,3 %).

Tempo przyrostu liczby i wartości pożyczek w 2008 r. było mniejsze w porównaniu z jego poziomem w latach 2006-2007. Natomiast tempo przyrostu kapitału pożyczkowego było na poziomie z 2007 r.³³

Jeżeli chodzi o fundusze poręczeniowe według stanu na dzień 31.12.2007 r. w Polsce funkcjonowało ich 51, które w sumie dysponowały kapitałem prawie 589 mln zł, a więc ponad dwukrotnie większym niż dwa lata wcześniej. Główną przyczyną wzrostu kapitału funduszy były wypłaty dotacji z SPO WKP (Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw) oraz wnoszenie udziałów i obejmowanie akcji przez BGK. Od początku swej

³¹ www.psfj.org.pl

³² <http://www.ksfp.org.pl>

³³ Raport o funduszach, s. 9.

działalności fundusze te udzieliły ponad 24 000 poręczeń o wartości ponad 1,6 mld zł z czego w samym tylko 2007 r. udzielono 5 393 poręczeń o wartości prawie 600 mln zł .

Na podstawie "Ustawy o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne" oraz programu "Kapitał dla przedsiębiorczych", stworzone zostały sprzyjające warunki znoszące bariery hamujące rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorców w Polsce. W dokumentach tych znajdują się założenia dotyczące budowy sieci regionalnych i lokalnych funduszy poręczeniowych, dzięki którym przedsiębiorcy uzyskali łatwiejszy dostęp do finansowania w postaci kredytów i pożyczek związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Wśród założeń określono zasady, w oparciu o które Bank Gospodarstwa Krajowego, ze środków Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych, ma możliwość wspierania funduszy poręczeniowych m. in. poprzez obejmowanie lub nabywanie ich udziałów lub akcji. Ta część systemu poręczeń kredytowych w Polsce funkcjonuje na obszarze całego kraju i współpracuje z 25 bankami. Do dnia 30.06.2008 r. Fundusz udzielił 7 512 poręczeń gospodarczych, na kwotę 1 754 mln zł, w tym dla kredytów obrotowych 5 363 poręczeń na kwotę 1 098 mln zł, natomiast dla kredytów inwestycyjnych 2 149 poręczenia na kwotę 656 mln zł.³⁴

6.2 Struktura podmiotowa i koncentracja rynku

Na terenie województwa lubelskiego działają trzy podmioty prowadzące fundusze poręczeniowe i pożyczkowe: Biłgorajska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A., Fundacja Puławskie Centrum Przedsiębiorczości-Puławski Fundusz Poręczeń Kredytowych, Lubelska Fundacja Rozwoju - Agencja Rozwoju Regionalnego, w ramach której działa Polski Fundusz Gwarancyjny Sp. z o. o. oraz Fundusz Pożyczkowy Lubelskiej Fundacji Rozwoju.

Lubelska Fundacja Rozwoju, która jest zarazem jedną z pierwszych Agencji Rozwoju Regionalnego w Polsce, została utworzona we wrześniu 1991 roku z inicjatywy instytucji zaangażowanych w rozwój gospodarczy województwa lubelskiego. Jej misją jest wspieranie rozwoju gospodarczego regionu lubelskiego, w szczególności podejmowanie działań na rzecz sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Fundacja realizuje swoją misję poprzez pozyskiwanie i wdrażanie projektów pomocowych finansowanych ze źródeł zewnętrznych. W czasie 18-letniej działalności Fundacja zrealizowała ponad 200 projektów w ramach dostępnych programów pomocowych, dofinansowywanych tak z krajowych, jak i z zagranicznych źródeł.

Lubelska Fundacja Rozwoju prowadzi swoją działalność w regionie poprzez sieć lokalnych instytucji utworzonych wspólnie z samorządami miast, gmin, powiatów, organizacji pozarządowych, które tworzą razem „sieć rozwoju przedsiębiorczości”. Na sieć składają się oddziały Lubelskiej Fundacji Rozwoju, mieszczące się w: Białej Podlaskiej, Chełmie, Janowie Lubelskim, Kraśniku, Krasnymstawie, Lubartowie, Łęcznej, Parczewie, Poniatowej, Tomaszowie Lubelskim, Włodawie i Zamościu. Najdłużej funkcjonuje oddział w Lubartowie, który został utworzony w listopadzie 1991 roku. Najkrócej, bo od 2004 roku działa oddział w Parczewie.

³⁴ Kierunki rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009 – 2013, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009 r., s. 3.

Tabela 6: Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe na terenie województwa lubelskiego

Lp.	Nazwa
1	Lubelska Fundacja Rozwoju
2	Oddział Lubelskiej Fundacji Rozwoju w Białej Podlaskiej
3	Oddział Lubelskiej Fundacji Rozwoju w Chełmie
4	Oddział Lubelskiej Fundacji Rozwoju w Janowie Lubelskim
5	Oddział Lubelskiej Fundacji Rozwoju w Krasnymstawie
6	Oddział Lubelskiej Fundacji Rozwoju w Kraśniku
7	Oddział Lubelskiej Fundacji Rozwoju w Lubartowie
8	Lubelska Fundacja Rozwoju Oddział w Łęcznej
9	Oddział Lubelskiej Fundacji Rozwoju w Parczewie
10	Oddział Lubelskiej Fundacji Rozwoju w Poniatowej
11	Oddział Lubelskiej Fundacji Rozwoju w Tomaszowie Lubelskim
12	Oddział Lubelskiej Fundacji Rozwoju we Włodawie
13	Oddział Lubelskiej Fundacji Rozwoju w Zamościu
14	Fundacja Puławskie Centrum Przedsiębiorczości-Puławski Fundusz Poręczeń
15	Biłgorajska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A

Źródło: Opracowanie własne na podstawie stron internetowych funduszy pożyczkowych i poręczeniowych.

Pierwszych pożyczek Lubelska Fundacja Rozwoju udzieliła w 2001 roku przedsiębiorcom poszkodowanym na skutek powodzi, która miała miejsce na przełomie lipca i sierpnia tego roku. Uruchomiona została specjalna linia pożyczkowa, współfinansowana środkami rządowymi, zgodnie z Programem pomocy dla Małych i Średnich Przedsiębiorców poszkodowanych w wyniku klęsk żywiołowych. W roku 2005 Fundusz uzyskał dokapitalizowanie w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego - Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw w wysokości ponad 17,6 mln PLN na realizację projektu "Pożyczka z pozabankowego źródła motorem rozwoju mikro przedsiębiorstw", którego celem jest ułatwianie mikro i małym przedsiębiorcom dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji oraz bieżącej działalności.

Fundusz Pożyczkowy Lubelskiej Fundacji Rozwoju powstał w 2001 roku. Jest instrumentem wsparcia finansowego przedsiębiorczości w Regionie Lubelskim. Celem działalności Funduszu jest wspomaganie rozwoju prywatnej działalności gospodarczej oraz aktywizacja lokalnego rynku pracy.

Polski Fundusz Gwarancyjny Sp. z o. o. powstał w 1995 r. w ramach Polsko - Brytyjskiego Programu Rozwoju Przedsiębiorczości jako jednoosobowa spółka Lubelskiej Fundacji Rozwoju. Celem działalności Funduszu jest ułatwienie przedsiębiorcom, nie posiadającym odpowiedniej zdolności kredytowej, zabezpieczenie zobowiązania i zmniejszenie ryzyka występującego po stronie banków. Tym samym wywiera wpływ na większe zainteresowanie banków finansowaniem sektora MŚP.

Biłgorajska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. ukierunkowała swoją działalność na wspieranie rozwoju małych i średnich firm z regionu biłgorajskiego. W ramach swojej działalności prowadzi Fundusz Poręczeniowy BARR S.A. utworzony po to, by ułatwić mikro, małym i średnim firmom prywatnym dostęp do kredytów bankowych, zwłaszcza podmiotom nowo rozpoczynającym działalność, które nie posiadają własnych zabezpieczeń majątkowych wymaganych przez banki. Dodatkowo we wrześniu 2002 roku Biłgorajska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. w Biłgoraju uruchomiła Fundusz Pożyczkowy udzielający pożyczek gotówkowych dla małych przedsiębiorców i osób fizycznych zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą. Fundusz Pożyczkowy BARR S.A. obejmuje swoim zasięgiem teren powiatu biłgorajskiego i gmin ościennych. Partnerami Funduszu Pożyczkowego BARR S.A. są: lokalne banki, Powiatowy Urząd Pracy, gminy.

Kolejnym podmiotem oferującym poręczenia jest Fundacja Puławskie Centrum Przedsiębiorczości, która została założona w kwietniu 1994 r. z inicjatywy władz samorządowych Gminy Miasto Puławy oraz przedsiębiorstw i organizacji aktywnie działających na rzecz rozwoju lokalnego. Podstawowym celem działalności Fundacji jest kreowanie oraz wspieranie rozwoju przedsiębiorczości w Puławach i regionie, promocja lokalnego potencjału gospodarczego oraz promocja zatrudnienia oraz aktywizacja zawodowa osób bezrobotnych i zagrożonych bezrobociem.

Fundacja prowadzi Puławski Fundusz Poręczeń Kredytowych, którego celem działania jest wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw z terenu powiatu puławskiego. Ze środków Funduszu udzielane są poręczenia kredytów i pożyczek na działalność gospodarczą przedsiębiorcom, którzy spełniają wymogi kredytowe banku, lecz nie mogą uzyskać kredytu ze względu na brak wystarczającego zabezpieczenia. Poręczenia te ułatwią przedsiębiorcom nastawionym na rozwój dostęp do źródeł finansowania zewnętrznego. O poręczenie może ubiegać się przedsiębiorca, który jest mikro, małym lub średnim przedsiębiorcą, jest zarejestrowany i prowadzi działalność na terenie powiatu puławskiego, a ponadto chce skorzystać z oferty kredytowej lub pożyczkowej następujących instytucji: Powszechnej Kasy Oszczędności Bank Polski S.A. Oddział 1 w Puławach, Banku Gospodarki Żywnościowej S.A. Oddział w Puławach, Lubelskiej Fundacji Rozwoju - Agencja Rozwoju Regionalnego.

Łącznie na terenie województwa lubelskiego, w ramach trzech podmiotów, działa 15 oddziałów oferujących poręczenia, w tym dwa podmioty oferują usługi w zakresie funduszy pożyczkowych (Tabela 6).

6.2 Dostępność i różnorodność oferty produktowej

Dwa podmioty na terenie województwa lubelskiego oferują fundusze pożyczkowe: Fundusz Pożyczkowy Lubelskiej Fundacji Rozwoju oraz Biłgorajska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.

Beneficjentem może być podmiot, który jest mikro, małym lub średnim przedsiębiorstwem, posiada siedzibę, a w przypadku osoby fizycznej adres miejsca zamieszkania w województwie lubelskim (w przypadku Biłgorajskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. na terenie powiatu biłgorajskiego), nie znajduje się w trudnej sytuacji finansowej, jest we wczesnej fazie rozwoju lub fazie ekspansji, prowadzi działalność gospodarczą od co najmniej 3 miesięcy, przy czym za dzień rozpoczęcia działalności gospodarczej uważa się dzień zarejestrowania pierwszej operacji gospodarczej o charakterze przychodowym, prowadzi działalność gospodarczą we wszystkich sektorach gospodarki za wyjątkiem sektora rolniczego (produkcja roślinna i zwierzęca), zbrojeniowego, tytoniowego oraz monopolowego.

Pożyczka może być udzielona na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej lub inwestycyjnej, w tym wydatków związanych z zapłatą podatku VAT. Kwota pożyczki wynosi od 5 tys. zł do 120 tys. zł. W Biłgorajskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. maksymalna kwota pożyczki jest niższa i wynosi 50 tys. zł. Również oprocentowanie roczne pożyczki jest inne niż w Funduszu Pożyczkowym Lubelskiej Fundacji Rozwoju (gdzie oprocentowanie ustalane jest w oparciu o zmienną stopę bazową, obliczoną i publikowaną na podstawie przepisów) i wynosi od 7,42% do 9,42%.

Fundusz Pożyczkowy Lubelskiej Fundacji Rozwoju udziela pożyczek na 60 miesięcy, co jest dłuższym terminem w stosunku do Biłgorajskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. gdzie pożyczka udzielana jest na maksymalnie 36 miesięcy. Za to opłaty w Funduszu Pożyczkowym Lubelskiej Fundacji Rozwoju są wyższe i wynoszą 3% od wartości udzielonej pożyczki.

W zakresie funduszy poręczeniowych na terenie województwa lubelskiego działają trzy podmioty: Polski Fundusz Gwarancyjny Sp. z o.o., Puławski Fundusz Poręczeń Kredytowych oraz Biłgorajska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.

O poręczenie może ubiegać się przedsiębiorca, który jest mikro, małym lub średnim przedsiębiorcą, jest zarejestrowany i prowadzi działalność na terenie województwa lubelskiego lub odpowiedniego powiatu dla instytucji lokalnych. Ponadto w przypadku Puławskiego Funduszu Poręczeń Kredytowych podmiot musi wyrazić chęć skorzystania z oferty kredytowej lub pożyczkowej następujących instytucji: Powszechnej Kasy Oszczędności Bank Polski S.A. Oddział 1 w Puławach, Banku Gospodarki Żywnościowej S.A. Oddział w Puławach, Lubelskiej Fundacji Rozwoju - Agencja Rozwoju Regionalnego.

Poręczenia udzielane są na maksymalną kwotę 1,5 mln zł dla Polskiego Funduszu Gwarancyjnego S.A., 100 000 zł dla Biłgorajskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. oraz 50 tys. zł w przypadku Puławskiego Funduszu Poręczeń Kredytowych. Polski Fundusz Gwarancyjny S.A. udziela również poręczeń na najdłuższy okres czasu – 5 lat, w innych wypadkach czas ten wynosi 3 lata.

Polski Fundusz Gwarancyjny S.A. ma również najbardziej rozbudowaną ofertę i jest najbardziej elastyczny w stosunku do klientów. W zależności od rodzaju wnioskowanego kredytu istnieje możliwość uzyskania: poręczenia standardowego (udzielane dla każdego rodzaju kredytu na czas jego trwania - nie dłużej jednak niż 5 lat.), poręczenia pomostowego (udzielane do czasu ustanowienia podstawowego zabezpieczenia), poręczenia na ściśle określony czas (udzielane jest na okres nie dłuższy niż 5 lat), poręczenie dla kredytów "unijnych" (możliwość uzyskania poręczenia i skorzystania z kredytu inwestycyjnego z dotacją Unii Europejskiej).

Przedsiębiorstwo składające wniosek do funduszu poręczeniowego musi przedstawić następujące dokumenty: prawno - rejestracyjne, promesę banku w sprawie udzielenia kredytu, kserokopię wniosku kredytowego składanego w banku, biznes plan przedsięwzięcia gospodarczego, wymagane koncesje, opinie i pozwolenia związane z prowadzoną działalnością, pełnomocnictwo upoważniające organy funduszu do wglądu w konto kredytowe wnioskodawcy oraz inne dokumenty potwierdzające wiarygodność oraz sytuację prawno - ekonomiczną wnioskodawcy.

Specyficzną instytucją w zakresie pożyczek i poręczeń jest Bank Gospodarstwa Krajowego, który pozostając jedynym bankiem państwowym stanowi platformę do realizacji wielu programów rządowych mających na celu wsparcie wybranych obszarów gospodarki. BGK na terenie województwa lubelskiego oferuje także wsparcie pożyczkowe w ramach funduszy, w których posiada własne udziały.

Dodatkowo, zgodnie ze zmianą ustawy o Banku Gospodarstwa Krajowego z dnia 2 kwietnia 2009 roku oraz przyjęciem 19 maja 2009 roku przez Radę Ministrów programu wspierania przedsiębiorczości z wykorzystaniem poręczeń i gwarancji, BGK stworzył nowy mechanizm poręczeniowy wspierający MSP. Głównym celem nowego systemu jest zwiększenie dostępu do kredytów dla mikro, małych i średnich przedsiębiorców oraz wsparcie realizacji projektów z wykorzystaniem środków unijnych. Poręczeniami udzielanymi przez BGK we własnym imieniu i na własny rachunek mogą być objęte w szczególności projekty realizowane z wykorzystaniem środków pochodzących z Unii Europejskiej oraz związane z rozwojem sektora małych i średnich przedsiębiorstw, w tym realizowane z wykorzystaniem środków publicznych.

Poręczeniem można objąć maksymalnie do 80% kwoty kredytu w wysokości od 100 tys. złotych do 10 mln euro. Z tytułu udzielenia poręczenia BGK pobiera opłatę prowizyjną. Jest ona wpłacana z góry za okresy roczne, naliczona od kwoty poręczenia/gwarancji spłaty kredytu aktualnej na początek każdego kolejnego roku. Podstawowa stawka wynosi 2,0% dla poręczenia i 2,5% dla gwarancji rocznie i ma zastosowanie do wyliczenia opłaty prowizyjnej. BGK pobiera też opłatę prowizyjną za rozpatrzenie wniosku o udzielenie poręczenia/gwarancji. Opłata ta wynosi 0,5% od wnioskowanej kwoty poręczenia/gwarancji nie więcej niż 5 000 zł.

BGK oferuje także pożyczkę na rozpoczęcie prowadzenia działalności gospodarczej, w ramach programu Pierwszy Biznes. Pomoc z Programu przeznaczona jest dla osób bezrobotnych do 25 roku życia oraz osób bezrobotnych z wyższym wykształceniem do 27 roku życia, o ile od ukończenia szkoły nie upłynęło więcej niż 12 miesięcy.

Pożyczka przeznaczona jest na finansowanie kosztów rozpoczęcia działalności lub na tworzenie nowego miejsca pracy; w szczególności zaś na zakup wyposażenia technicznego, dostosowanie pomieszczeń do projektowanej działalności, zakup towarów, materiałów i surowców. Wysokość udzielonego wsparcia nie może przekroczyć 40 tys. zł na jedną osobę uprawnioną. Pożyczka może być udzielona na okres do 36 miesięcy z możliwością karencji spłaty do 6 miesięcy. Oprocentowanie pożyczki jest bardzo atrakcyjne i wynosi 0,75 stopy redyskonta weksli przyjmowanych przez NBP. Dodatkowo przedsiębiorca - który zatrudni w swojej firmie osobę bezrobotną na pełny etat na okres nie krótszy niż 12 miesięcy może uzyskać umorzenie 30% kwoty wykorzystanej pożyczki, a w przypadku zatrudnienia dwóch lub więcej osób bezrobotnych - umorzenie 35% wykorzystanej pożyczki.

Alternatywą dla funduszy pożyczkowych i BGK jest także Fundusz Mikro, który został założony w 1994 roku przez Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości by promować rozwój małych przedsiębiorców. Stanowi wiodące przedsięwzięcie w zakresie mikrofinansowania w Polsce i największym w Europie Środkowej. Jego celem jest wspieranie rozwoju mikroprzedsiębiorczości poprzez udostępnianie kapitału w formie pożyczek właścicielom małych firm. Przedsiębiorcy – Klienci Funduszu Mikro z województwa lubelskiego obsługiwani są przez doradców w 2 oddziałach znajdujących się na terenie Lubelszczyzny: w Lublinie oraz Zamościu. Ze środków Funduszu Mikro skorzystało już ponad 53 000 klientów, łączna wartość udzielonych pożyczek wynosi prawie 960 mln PLN.

Jednym z produktów jakie oferuje Fundusz Mikro to BiznesPożyczka, która jest adresowana do osób prowadzących działalność gospodarczą posiadających poręczycieli lub mogących przedstawić zabezpieczenie majątkowe. Klienci mogą skorzystać z pożyczki od 1 000 zł do 150 000 zł. Maksymalny okres na jaki pożyczka może zostać zaciągnięta to 42 miesiące.

Kolejny produktem oferowanym przez Fundusz Mikro jest BiznesPożyczka bez poręczyciela, która jest kierowana do osób prowadzących działalność gospodarczą zainteresowanych pożyczką bez konieczności przedstawiania poręczenia. Kwota pożyczki waha się od 1 000 zł do 10 000 zł i maksymalnie może być udzielona na okres 18 miesięcy.

Trzecim produktem dla przedsiębiorstw jest BiznesPożyczka Wiarygodny Partner przeznaczona dla osób zainteresowanych pożyczką bez konieczności przedstawiania zgody współmałżonka oraz poręczenia osób trzecich. Minimalna kwota pożyczki to 1 000 zł, a maksymalna 10 000 zł. Maksymalny okres spłaty to 18 miesięcy.

Ostatnim produktem oferowanym przez Fundusz Mikro jest BiznesPożyczka Ekspresowa. Jest to produkt kierowany do stałych klientów Funduszu Mikro, którzy potrzebują szybko pożyczyć niewielką kwotę pieniędzy. Warunkiem uzyskania pożyczki jest spłacenie minimum 6-ciu rat bieżącej pożyczki. Pożyczka nie wymaga żadnego zabezpieczenia. Maksymalna kwota pożyczki to 5 000 zł, a okres spłaty może trwać 3 miesiące.

Na koszt pożyczek udzielanych przez Fundusz Mikro składa się oprocentowanie oraz opłata administracyjna. Koszt pożyczek uzależniony jest od kwoty pożyczki oraz rodzaju zabezpieczenia pożyczki.

WNIOSKI

- Na terenie województwa lubelskiego działają trzy podmioty prowadzące fundusze poręczeniowe i pożyczkowe: Biłgorajska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A., Fundacja Puławskie Centrum Przedsiębiorczości-Puławski Fundusz Poręczeń Kredytowych, Lubelska Fundacja Rozwoju - Agencja Rozwoju Regionalnego, w ramach której działa Polski Fundusz Gwarancyjny Sp. z o. o. oraz Fundusz Pożyczkowy Lubelskiej Fundacji Rozwoju.
- Pożyczka może być udzielona na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej lub inwestycyjnej. Kwota pożyczki wynosi od 5 tys. zł do 120 tys. zł..
- Poręczenia udzielane są na maksymalnie na kwotę 1,5 mln zł, w przypadku Polskiego Funduszu Gwarancyjnego S.A.
- Alternatywą dla funkcjonujących funduszy pożyczkowych i poręczeniowych jest oferta BGK i Funduszu Mikro.