

Received: 22 November 2023

Revised: 20 December 2023

Accepted: 22 December 2023

Published: 31 December 2023

**BIZNESMAX GUARANTEE PROGRAM  
AS AN INSTRUMENT TO COMBAT THE BARRIER  
OF ACCESS TO CAPITAL FOR THE MICRO, SMALL  
AND MEDIUM ENTERPRISES SECTOR  
– LEGAL AND ECONOMIC ASPECT**

**PROGRAM GWARANCYJNY BIZNESMAX  
JAKO INSTRUMENT ZWALCZAJĄCY BARIERĘ  
DOSTĘPU DO KAPITAŁU DLA SEKTORA MIKRO,  
MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW  
– ANALIZA PRAWNA I EKONOMICZNA**

**Adam Zajac**

Dr, Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie

Wydział Nauk Społeczno-Ekonomicznych

Katedra Finansów, Instytut Ekonomii i Finansów

ul. Dewajtis 5, 01-815 Warszawa, Polska

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8511-8117>

\* *Corresponding author:* e-mail: [a.zajac@uksw.edu.pl](mailto:a.zajac@uksw.edu.pl)

**Dariusz Kowalski**

Dr, Uniwersytet SWPS w Warszawie

Wydziału Prawa, Instytut Prawa

ul. Chodakowska 19/31, 03-815 Warszawa, Polska

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3864-4568>

**Abstract**

The aim of this article is to present and evaluate the functioning of the BusinessMax guarantee scheme for micro, small and medium-sized enterprises (SMEs). Aspects of the admissibility of this type of guarantee, its scope and its impact on the economy are analysed. The main research objective of the study was to determine whether, given the extent of the impact of the BiznesMax guarantee on the business sector, it is economically and legally viable. The analysis carried out concluded that the BusinessMax guarantee is one of several existing guarantee schemes. The original purpose of the guarantee was to reduce barriers to access to finance and thus support the development and business activities of innovative enterprises. However, changes introduced during the course of the programme's existence to its key parameters resulted in a significant departure from the original intent of the programme. The implemented modifications were triggered by changes in the economic environment observed during the COVID-19 pandemic. This resulted in a dynamic increase in the number of guarantees granted, however, they were granted

ISSN 2543-7097 / E-ISSN 2544-9478

© 2023 / Wydawca: Międzynarodowy Instytut Innowacji Nauka-Edukacja-Rozwój w Warszawie, Polska



This is an open access article

under the CC BY-NC license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

Zajac A., Kowalski D.,(2023). Program Gwarancyjny BIZNESMAX jako Instrument Zwalczający Bariere Dostępu do Kapitału dla Sektora Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw – Analiza Prawna i Ekonomiczna

*International Journal of Legal Studies*, 2(14)2023: 557 - 572

DOI 10.5604/01.3001.0054.2780

mainly as collateral for liquidity loans, which resulted in a significant similarity to the existing de minimis guarantee scheme. Such a significant similarity calls into question the point of having two guarantee schemes that are so substantially similar, as it may cause problems in their distribution.

**Keywords:** credit guarantees, public support, SME sector, BiznesMax guarantees

### **Streszczenie**

Celem artykułu jest przedstawienie i ocena funkcjonowania programu gwarancji BiznesMax dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Przenalizowane zostały aspekty dopuszczalności stosowania tego rodzaju gwarancji, jej zakres a także oddziaływanie na gospodarkę. Podstawowym celem badawczym opracowania było ustalenie, czy biorąc pod uwagę zakres oddziaływania gwarancji BiznesMax na sektor przedsiębiorstw ma ona uzasadnienie funkcjonowania na płaszczyźnie ekonomicznej jak i prawnej. W toku przeprowadzonych analiz stwierdzono, że gwarancja BiznesMax jest jednym z kilku istniejących programów gwarancyjnych. Pierwotnie przeznaczeniem gwarancji było ograniczanie barier w dostępie do finansowania a przez to wspieranie rozwoju i działalności gospodarczej innowacyjnych przedsiębiorstw. Jednak wprowadzone w trakcie istnienia programu zmiany w kluczowych jego parametrach spowodowały istotne odejście od pierwotnych założeń programu. Zaimplementowane modyfikacje wywołane były zmianami w otoczeniu gospodarczym obserwowanymi w okresie pandemii COVID-19. Spowodowało to dynamiczny wzrost liczby udzielanych gwarancji, jednak udzielane one były głównie jako zabezpieczenie kredytu płynnościowego co spowodowało znaczne upodobnienie do istniejącego już programu gwarancji de minimis. Tak istotne upodobnienie poddaje pod wątpliwość sens istnienia dwóch w tak znacznym stopniu podobnych programów gwarancyjnych, ponieważ powodować może problemy w ich dystrybucji.

**Słowa kluczowe:** gwarancje kredytowe, wsparcie publiczne, sektor MŚP, gwarancje BiznesMax

### **Ogólny zarys problemu i jego związek z ważnymi kwestiami naukowymi i praktycznym**

W społecznej gospodarce rynkowej, wsparcie sektora przedsiębiorstw ze środków publicznych dopuszczalne jest wyłącznie w określonych okolicznościach. Interwencja w mechanizmy rynkowe jest również ograniczona rozwiązaniami na poziomie prawa UE - zgodnie z art. 107 ust. 1 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, wszelka pomoc na rzecz przedsiębiorstw przyznawana przez państwo członkowskie lub przy użyciu zasobów państwowych w jakiegokolwiek formie, która zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji poprzez sprzyjanie niektórym przedsiębiorstwom lub produkcji

ISSN 2543-7097 / E-ISSN 2544-9478

© 2023 / Wydawca: Międzynarodowy Instytut Innowacji Nauka-Edukacja-Rozwój w Warszawie, Polska



This is an open access article

under the CC BY-NC license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

Jając A., Kowalski D.,(2023). Program Gwarancyjny BIZNESMAX jako Instrument Zwalczający Bariere Dostępu do Kapitału dla Sektora Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw – Analiza Prawna i Ekonomiczna

*International Journal of Legal Studies*, 2(14)2023: 557 - 572

DOI 10.5604/01.3001.0054.2780

niektórych towarów, jest niezgodna z rynkiem wewnętrznym w zakresie, w jakim wpływa na wymianę handlową między państwami członkowskimi. Niemniej wskazane ograniczenia mają charakter względny, dlatego w sytuacji, gdy występuje właściwe uzasadnienie wsparcia, organy publiczne aktywnie wspierają przedsiębiorców, najczęściej poprzez skoordynowane programy które mają zarówno charakter finansowy jak i niefinansowy. W konsekwencji w obrocie gospodarczym funkcjonuje wiele zróżnicowanych programów wsparcia przedsiębiorczości, w ramach których wykorzystywane są różne instrumenty wsparcia np. dotacje, pożyczki, wsparcie kapitałowe czy gwarancje i poręczenia [1].

### **Pozyskiwanie kapitału nieodłącznym elementem działalności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw**

Podstawowym celem przedsiębiorstw komercyjnych jest prowadzenie działalności gospodarczej ukierunkowanej na generowanie przychodów i maksymalizację zysków, co wpływa na podniesienie wartości rynkowej przedsiębiorstwa oraz umożliwia jej długotrwałe przetrwanie i rozwój [2]. Aby realizować ten cel przedsiębiorstwa powinny poprawiać efektywność swojej działalności oraz rozwijać wytwarzane produkty lub usługi. Wiąże się z wieloma inwestycjami, które są kapitałochłonne i wymagają zapewnienia odpowiedniego finansowania, tj. pozyskania kapitału finansowego [3]. Finansowanie rozumiane jest jako wszystkie działania podejmowane w przedsiębiorstwie, przyczyniające się do zapewniania mu kapitału i wpływające na strukturę kapitałową o konkretnych warunkach rynkowych [4]. Dobór odpowiednich źródeł finansowania działalności stanowi wyzwanie dla podmiotów gospodarczych na różnych etapach ich rozwoju [5]. Różnice pomiędzy określonymi kategoriami przedsiębiorstw powodują preferowanie odmiennych źródeł finansowania, różne koszty związane z pozyskiwaniem kapitału, a także możliwości jego pozyskania [6,7]. Przedsiębiorstwa duże o ugruntowanej pozycji rynkowej, szerokim zakresie działania, posiadające znaczące zasoby majątkowe mają znacznie szersze możliwości finansowania inwestycji [8]. W przypadku przedsiębiorstw należących do sektora MŚP można zaobserwować, że mają one ograniczony dostęp do źródeł finansowania. Wynika to przede wszystkim z faktu, że dysponując niższym kapitałem, generują niższe przychody, są bardziej podatne na utratę płynności, a w konsekwencji bankructwo [9]. Dodatkowo mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa posiadają mniejszy majątek, ich działalność nie jest zazwyczaj zróżnicowana, co powoduje, że pojedyncze czynniki w znaczny sposób mogą wpływać na ich sytuację. W praktyce może wpływać to na dostęp przedsiębiorstw sektora MŚP do finansowania. Kluczowym elementem rozwoju MŚP jest dostęp do finansowania w celu tworzenia, przetrwania i rozwoju małych przedsiębiorstw [10].

ISSN 2543-7097 / E-ISSN 2544-9478

© 2023 / Wydawca: Międzynarodowy Instytut Innowacji Nauka-Edukacja-Rozwój w Warszawie, Polska



This is an open access article

under the CC BY-NC license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

Jając A., Kowalski D.,(2023). Program Gwarancyjny BIZNESMAX jako Instrument Zwalczający Bariery Dostępu do Kapitału dla Sektora Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw – Analiza Prawna i Ekonomiczna

*International Journal of Legal Studies*, 2(14)2023: 557 - 572

DOI 10.5604/01.3001.0054.2780

MŚP muszą wykorzystywać kapitał zewnętrzny w działalności inwestycyjnej i operacyjnej [11].

### **Cele i metody badawcze podjęte w analizie tematu**

Przedmiotem niniejszego artykułu jest analiza zarówno o charakterze prawnym jak i ekonomicznym jednego z istotniejszych programów gwarancyjnych jakim jest tzw. gwarancja BiznesMax z dotacją. W artykule przeanalizowane zostaną aspekty dopuszczalności stosowania tego rodzaju gwarancji, jej zakres a także oddziaływanie na gospodarkę. Podstawowym celem badawczym opracowania jest ustalenie czy biorąc pod uwagę zakres oddziaływania gwarancji BiznesMax na sektor przedsiębiorstw ma ona uzasadnienie funkcjonowania na płaszczyźnie ekonomicznej jak i prawnej. Przy tak sformułowanym problemie badawczym przyjęto następującą tezę badawczą: Biorąc pod uwagę uwarunkowania otoczenia ekonomicznego przedsiębiorstw, zasadne jest finansowanie innowacyjnej działalności przedsiębiorstw. Aby osiągnąć założone cele, postawiono konkretne problemy:

- Czy pierwotne założenia programu gwarancji BiznesMax zostały osiągnięte.
- Jakie są bariery uniemożliwiające rozwój tego programu gwarancyjnego?
- Czy zmodyfikowane warunki linii gwarancyjnej BiznesMax powodują, że stanowi ona alternatywę dla innych programów gwarancyjnych?

Przyjęta struktura pracy oraz zastosowana metodologia badawcza są konsekwencją przyjętych celów i tezy. Aby osiągnąć założone cele analizę zidentyfikowanych problemów oparto na badaniach niereaktywnych, polegających na ocenie dostępnych informacji. Nauki prawne i społeczne w znacznym stopniu wykorzystują metody polegające na badaniu dokumentów, metody porównawcze, metody analizy danych oraz studia przypadków (kejsy). W niniejszym artykule jako podstawową metodę badawczą wykorzystano wspomnianą wyżej metodę badania dokumentów, obejmującą studia aktów normatywnych, urzędowych danych statystycznych oraz raportów. Wykorzystano również metodę porównawczą (analiz branżowych, ekspertyz, raportów, opinii prawnych), metodę analizy danych statystycznych oraz studia przypadków. Do sformułowania końcowych wniosków zastosowano metodę indukcji, której istota opiera się na wyprowadzeniu ogólnych konkluzji czy też ustaleniu prawidłowości na podstawie analizy empirycznie stwierdzonych zjawisk i procesów, wynikających z dostępnych analiz, ekspertyz jak również aktów prawnych.

ISSN 2543-7097 / E-ISSN 2544-9478

© 2023 / Wydawca: Międzynarodowy Instytut Innowacji Nauka-Edukacja-Rozwój w Warszawie, Polska



This is an open access article

under the CC BY-NC license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

Jając A., Kowalski D., (2023). Program Gwarancyjny BIZNESMAX jako Instrument Zwalczający Barierę Dostępu do Kapitału dla Sektora Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw – Analiza Prawna i Ekonomiczna  
*International Journal of Legal Studies*, 2(14)2023: 557 - 572

DOI 10.5604/01.3001.0054.2780

## **Analiza najnowszych badań, aktów prawnych i literatury przedmiotu, w których podjęto omówienie podjętej problematyki**

Badania potwierdzają, że najpopularniejsze zewnętrzne źródło finansowania MŚP stanowią kredyty i pożyczki krajowe [12]. Odpowiednie finansowanie kredytem jest nie tylko instrumentem finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa czy elementem finansowania inwestycji, ale staje się niezbędnym elementem rozwoju przedsiębiorstwa [13]. Na popularność kredytu bankowego jako jednej z form finansowania należy jego koszt oraz łatwość dostępu rozumiana jako zdolność szybkiego odnalezienia podmiotu świadczącego tego typu usługi [14]. Jednak nie zawsze liczba podmiotów świadczących usługi finansowe wpływa na możliwości uzyskania finansowania. Według przeprowadzonych badań sektor MŚP napotyka na problemy z dostępnością finansowania. W zależności od fazy rozwoju przedsiębiorstwa możliwość uzyskania finansowania w formie kredytu bankowego określana jest jako niedostępna w fazie koncepcji i rozruchu oraz średnio dostępna w fazie rozwoju przedsiębiorstwa [15]. Obszerna literatura dowiodła, że zarówno wyższe przeszkody finansowe, jak i skutki tych ograniczeń finansowych są bardziej intensywne dla MŚP niż dla dużych przedsiębiorstw [16]. Ze względu na status MŚP, który obejmuje takie czynniki jak słabe wyniki kredytowe, wysokie ryzyko operacyjne i ryzyko niewypłacalności oraz znaczną asymetrię informacji, MŚP mają ograniczony dostęp finansowy do banków komercyjnych [17]. Tworzenie i rozwój MŚP w znacznym stopniu wpływa na niedoskonałości na rynkach kredytów bankowych i prowadzi do racjonowania kredytów i wyższych odsetek pobieranych od MŚP w porównaniu z większymi przedsiębiorstwami [18]. W znacznej liczbie badań naukowych zaobserwowano, że MŚP nie tylko zgłaszają większe przeszkody finansowe w pozyskiwaniu pożyczonego kapitału niż duże przedsiębiorstwa. Ale też skutki ograniczonego dostępu do kapitału w przypadku MŚP są również większe aniżeli w przypadku dużych przedsiębiorstw [19]. Niewątpliwie podkreślenia wymaga bariera polegająca na posiadaniu odpowiedniego zabezpieczenia kredytu, ponieważ może ona mieć nadrzędny charakter w stosunku do innych wymienionych powyżej. Wiele instytucji finansowych, pomimo braku historii kredytowej przedsiębiorstwa, w tym krótkiego stażu rynkowego, byłoby w stanie udzielić finansowania pod warunkiem uzyskania odpowiedniego zabezpieczenia. Z zabezpieczeniem finansowania związana jest również kwestia złożoności procesu udzielania finansowania, który staje się bardziej skomplikowany zwłaszcza w przypadku stosowania zabezpieczeń twardych, tj. wpisu hipotecznego w księdze wieczystej na nieruchomości na rzecz banku lub zastawu rejestrowego na środkach trwałych.

ISSN 2543-7097 / E-ISSN 2544-9478

© 2023 / Wydawca: Międzynarodowy Instytut Innowacji Nauka-Edukacja-Rozwój w Warszawie, Polska



This is an open access article

under the CC BY-NC license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

Zając A., Kowalski D., (2023). Program Gwarancyjny BIZNESMAX jako Instrument Zwalczający Bariery Dostępu do Kapitału dla Sektora Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw – Analiza Prawna i Ekonomiczna

*International Journal of Legal Studies*, 2(14)2023: 557 - 572

DOI 10.5604/01.3001.0054.2780

Dodatkowo ustanowienie tego typu zabezpieczeń wiąże się z kosztami. Dlatego jednym ze sposobów zwalczania barier w dostępie do finansowania kredytowego przedsiębiorstw sektora MŚP stało się stworzenie instrumentu finansowego zmniejszającego ryzyko kredytowe dla instytucji finansowych. Instrument ten powinien być zrozumiały i możliwy do stosowania zarówno przez instytucje finansowe, jak również przez zainteresowane przedsiębiorstwa.

### **Prezentacja przeprowadzonej analizy. Dyskusja**

Tak zwana gwarancja BiznesMax jest *de facto* instrumentem finansowym wdrażanym w formule projektu pozakonkursowego pn. „Utworzenie i dokapitalizowanie Funduszu Gwarancyjnego wsparcia innowacyjnych przedsiębiorstw” dofinansowanego z Funduszy Europejskich z Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój. Determinuje to ramy wdrażania tego narzędzia o czym w dalszej części opracowania. Zasadniczym celem projektu jest wspieranie rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw z sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) oraz zwiększenie potencjału innowacyjności oraz efektywności ekologicznej w tym sektorze. Według danych Banku Gospodarstwa Krajowego (BGK) który koordynuje wdrażanie tego projektu, jego wartość to 3,139 mld zł, w tym 2,486 zł stanowią środki Unii Europejskiej (UE) pochodzące z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, a 0,453 mld zł to krajowy wkład prywatny. W efekcie według stanu na koniec kwietnia 2023 r. udzielone zostały gwarancje na kwotę 5,239 mld zł, co pozwoliło na wygenerowanie 8,357 mld zł kredytów zabezpieczonych gwarancją BiznesMax - 2 724 udzielonych gwarancji. Dane te obrazują wystąpienie tzw. efektu mnożnika finansowego oraz rewolwingu środków co jest cechą szczególną instrumentów finansowych jako jednego z wielu narzędzi ingerencji państwa w proces gospodarczy. Efekt mnożnika finansowego, oznacza że środki przeznaczone na gwarancje powinny zabezpieczać tylko część portfela pożyczek czy kredytów, i to taką część która będzie mogła zaspokoić roszczenia wynikające z gwarancji (beneficjenta gwarancji). Odnawialność natomiast oznacza wielokrotne wykorzystanie tych samych środków w procesie wsparcia – po zwrocie instrumentów bazowych i zwolnieniu zabezpieczenia, środki przeznaczone na gwarancje mogą być wykorzystane ponownie.

Należy podkreślić że w ramach przedstawionego programu finansowane są ściśle określone przedsięwzięcia, przedsięwzięcia te są kosztami kwalifikowanymi w ramach projektu do kosztów kwalifikowalnych projektu, które mogą być finansowane kredytem zabezpieczonym gwarancją zalicza się w szczególności koszty dotyczące następujących kategorii:

ISSN 2543-7097 / E-ISSN 2544-9478

© 2023 / Wydawca: Międzynarodowy Instytut Innowacji Nauka-Edukacja-Rozwój w Warszawie, Polska



This is an open access article

under the CC BY-NC license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

Zając A., Kowalski D., (2023). Program Gwarancyjny BIZNESMAX jako Instrument Zwalczający Bariere Dostępu do Kapitału dla Sektora Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw – Analiza Prawna i Ekonomiczna  
*International Journal of Legal Studies*, 2(14)2023: 557 - 572

DOI 10.5604/01.3001.0054.2780

- Koszty inwestycyjne - roboty i materiały budowlane, zakup nieruchomości lub gruntów (do 10 proc. sumy kosztów kwalifikowalnych), środki trwałe, wartości niematerialne i prawne, leasing;
- Koszty towarzyszące (do 20 proc. sumy kosztów kwalifikowalnych) - usługi doradcze, uzyskanie zdolności patentowej, uzyskanie, walidacja i obrona patentów i innych wartości niematerialnych i prawnych, internacjonalizacja wdrożeń wyników prac B+R;
- Koszty finansujące kapitał obrotowy (do 50 proc. sumy kosztów kwalifikowalnych) wynagrodzenia, pozapłacowe koszty zatrudnienia, materiały, produkty i towary, usługi obce, podatki i opłaty, amortyzacja, reprezentacja i reklama [20]

### **Gwarancja BiznesMax jako instrument finansowy Unii Europejskiej**

Przedstawiona w artykule gwarancja BiznesMax wpisuje się w szerszą grupę instrumentów finansowych Unii Europejskiej, stanowiących nowy model finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych. Omawiając ten rodzaj gwarancji warto przedstawić szerszy kontekst instrumentów finansowych UE – czyli zwrotnych narzędzi finansowania wydatków (zakładających tzw. podział ryzyka pomiędzy podmioty publiczne i prywatne) współfinansowanych ze środków UE.

Przez instrumenty finansowe UE należy rozumieć zwrotne narzędzia w postaci instrumentów pozwalających na uzyskanie przez odbiorców, środków które będą zobowiązane zwrócić na określonych warunkach. W tego typu finansowaniu środki publiczne mogą być wykorzystane bezpośrednio w postaci pożyczek (instrumenty dłużne) lub instrumentów o charakterze kapitałowym (instrumenty kapitałowe), albo w sposób pośredni na przykład poprzez udzielenie poręczeń i gwarancji jak w przypadku gwarancji BiznesMax (narzędzia gwarancyjne). Taki model publicznego wsparcia cechuje duża elastyczność, występowanie efektu mnożnika kapitałowego oraz rewolwingu środków finansowych, dzięki czemu pomoc w tej formie przyczynia się do efektywniejszego wykorzystania środków publicznych. Zatem instrumenty te są znacznie korzystniejsze z punktu widzenia państwa niż instrumenty bezzwrotne jak np. dotacje czy subwencje w ramach których środki finansowe wykorzystywane są jedynie raz.

Z drugiej strony podział ryzyka przedsięwzięcia i konieczność splacenia zaciągniętego zobowiązania powodują że instrumenty finansowe UE są zdecydowanie mniej korzystne z punktu widzenia ostatecznych odbiorców – w tym przedsiębiorców – niż sygnalizowane narzędzia bezzwrotne. Nie oznacza to jednak że korzystając z gwarancji BiznesMax przedsiębiorca nie będzie miał żadnych korzyści i będzie ona miała

ISSN 2543-7097 / E-ISSN 2544-9478

© 2023 / Wydawca: Międzynarodowy Instytut Innowacji Nauka-Edukacja-Rozwój w Warszawie, Polska



This is an open access article

under the CC BY-NC license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

Jając A., Kowalski D.,(2023). Program Gwarancyjny BIZNESMAX jako Instrument Zwalczający Bariery Dostępu do Kapitału dla Sektora Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw – Analiza Prawna i Ekonomiczna

*International Journal of Legal Studies*, 2(14)2023: 557 - 572

DOI 10.5604/01.3001.0054.2780

wyłącznie charakter rynkowy. Do najważniejszych zalet tego typu finansowania z punktu widzenia przedsiębiorcy należy zaliczyć:

- Bezpłatne dla przedsiębiorcy zabezpieczenie kredytu;
- możliwość uzyskania korzystniejszych warunków kredytowania w porównaniu do standardowej oferty banku, np. w zakresie:
  - niższej marży,
  - niższej prowizji za udzielenie kredytu,
  - rozłożenia spłaty zadłużenia na dłuższy okres,
  - karencji w spłacie zadłużenia,
  - udostępnienia większej kwoty kredytu;
- wpływ na obniżenie kosztu kredytu i zwiększenie zdolności kredytowej na skutek zwrotu części zapłaconych odsetek;
- ułatwienie dostępu do finansowania działalności o podwyższonym ryzyku kredytowym na preferencyjnych warunkach, w tym wdrażanie innowacji w szerszym zakresie (produktowe, procesowe oraz organizacyjne i marketingowe) [21].

Na gruncie powyższych uwag, można przyjąć, że gwarancja BiznesMax wdrażana jako instrument finansowy Unii Europejskiej cechuje się wysoką efektywnością z punktu widzenia zarządzania środkami publicznymi. Dodatkowo biorąc pod uwagę zakres jej oddziaływania na sektor przedsiębiorstw, spełnia formalno-prawne przesłanki odnoszące się do uzasadnienia poszczególnych wydatków publicznych.

### **Zasady dotyczące pomocy publicznej**

Z formalno prawnego punktu widzenia, jednym z najważniejszych aspektów związanych z udzielaniem finansowania na rzecz przedsiębiorstw, ze środków publicznych jest określenie dopuszczalności skali pomocy na gruncie przepisów odnoszących się do pomocy publicznej. Punktem wyjścia w tym zakresie jest zakaz udzielania pomocy publicznej wyrażony w – art. 107 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, zgodnie z którym pomoc przyznawana przez państwo członkowskie lub przy użyciu zasobów państwowych w jakiegokolwiek formie, która zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji, poprzez sprzyjanie niektórym przedsiębiorstwom, jest co do zasady niezgodna z rynkiem wewnętrznym w zakresie, w jakim wpływa na wymianę handlową między państwami członkowskimi [22]. Prawodawca jednak od tej zasady wprowadził liczne wyjątki, dzięki którym dopuszczalne jest stosowanie określonych programów pomocowych. Jednak wsparcie w ramach tych programów mu być realizowane na podstawie i w granicach wyznaczonych przez szczegółowe przepisy odnoszące się do pomocy publicznej. Najważniejszymi aktami normatywnymi wyznaczającymi

ISSN 2543-7097 / E-ISSN 2544-9478

© 2023 / Wydawca: Międzynarodowy Instytut Innowacji Nauka-Edukacja-Rozwój w Warszawie, Polska



This is an open access article

under the CC BY-NC license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

Jając A., Kowalski D., (2023). Program Gwarancyjny BIZNESMAX jako Instrument Zwalczający Barierę Dostępu do Kapitału dla Sektora Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw – Analiza Prawna i Ekonomiczna

*International Journal of Legal Studies*, 2(14)2023: 557 - 572

DOI 10.5604/01.3001.0054.2780



przepisy szczegółowe w tym zakresie są: tzw. rozporządzenie o włączeniach blokowych [23] oraz rozporządzenie dotyczące pomocy de minimis [24]. Pierwsze z tych rozporządzeń wyznacza obszary który z punktu widzenia polityk UE uzasadniają zastosowanie wyjątków od zakazu udzielania pomocy publicznej – takimi obszarami są np.: pomoc regionalna, pomoc dla MŚP, pomoc na działalność badawczą, rozwojową i innowacyjną czy pomoc na infrastrukturę szerokopasmową. Drugie z rozporządzeń dopuszcza udzielanie pomocy w niewielkich rozmiarach. Dzięki niedużej skali wsparcie takie nie oddziałuje negatywnie na mechanizmy konkurencji na wspólnym rynku. W przypadku gwarancji BiznesMax, podstawą prawną udzielenia pomocy jest zarówno rozrządzenie o wyłączeniach blokowych a dokładniej jedna z form wsparcia tj. regionalna pomoc inwestycyjna – uregulowana w art. 14 tego rozporządzenia – jak i rozporządzenie dotyczące pomocy de minimis. Z uwagi na zróżnicowane zasady udzielania obu form pomocy, parametry poszczególnych gwarancji również różnią się w zależności od przyjętej formy pomocy.

Maksymalna wysokość jednostkowej gwarancji stanowiącej pomoc de minimis zależna jest od wielkości pomocy de minimis, którą przedsiębiorca otrzymał już wcześniej w bieżącym roku podatkowym i dwóch poprzedzających go latach podatkowych limit pomocy de minimis). Łączna wartość pomocy de minimis co do zasady nie może przekroczyć 200 000 euro w roku podatkowym, w którym ubiega się o pomoc oraz w ciągu dwóch poprzedzających go lat podatkowych łącznie z przeliczoną na ekwiwalent dotacji brutto kwotą gwarancji, o którą się ubiega. Co ważne wartość ta nie odnosi się do kwoty finansowania pozyskanego przez przedsiębiorcę – czyli np. kwoty kredytu jako instrumentu bazowego. Kwota pomocy w ramach gwarancji (tzw. ekwiwalent pomocy) to różnica pomiędzy rynkową opłatą za gwarancję a opłatą (bądź brakiem opłaty) w ramach programu pomocowego.

W przypadku regionalnej pomocy inwestycyjnej maksymalna wysokość jednostkowej gwarancji stanowiącej regionalną pomoc inwestycyjną zależna jest od dopuszczalnej intensywności pomocy dostępnej dla przedsiębiorcy w ramach mapy pomocy regionalnej określonej w rozporządzeniu Rady Ministrów w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej na lata 2014–2020 [25]. Wartość pomocy wyliczona jako ekwiwalent dotacji brutto, nie może przekroczyć maksymalnej intensywności pomocy określonej w mapie pomocy regionalnej obowiązującej na danym obszarze w dniu przyznania pomocy. Regionalna pomoc inwestycyjna podlega sumowaniu z inną pomocą lub pomocą de minimis, udzieloną danemu przedsiębiorcy, w odniesieniu do tych samych kosztów kwalifikowalnych, bez względu na jej formę, źródło pochodzenia i nie może przekroczyć maksymalnej intensywności pomocy [26].

ISSN 2543-7097 / E-ISSN 2544-9478

© 2023 / Wydawca: Międzynarodowy Instytut Innowacji Nauka-Edukacja-Rozwój w Warszawie, Polska



This is an open access article

under the CC BY-NC license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

Jając A., Kowalski D.,(2023). Program Gwarancyjny BIZNESMAX jako Instrument Zwalczający Bariery Dostępu do Kapitału dla Sektora Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw – Analiza Prawna i Ekonomiczna

*International Journal of Legal Studies*, 2(14)2023: 557 - 572

DOI 10.5604/01.3001.0054.2780

### **Analiza wykorzystania gwarancji BiznesMax**

Gwarancja BiznesMax czyli gwarancja spłaty kredytu udzielana przez Bank Gospodarstwa Krajowego udzielana z Funduszu Gwarancyjnego wsparcia innowacyjnych przedsiębiorstw Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój (FG POIR) jest dostępna dla przedsiębiorców sektora MŚP od IV kwartału 2017 roku. W pierwszych latach funkcjonowania gwarancji zainteresowania przedsiębiorców tym rozwiązaniem było stosunkowo nieduże. Prawdopodobnie wynikało to z kilku przyczyn, niewątpliwie było to nowe rozwiązanie na rynku finansowym i niewielu przedsiębiorców miało świadomość jego istnienia. Początkowo rozwiązanie to posiadała w swojej ofercie wąska grupa instytucji finansowych. Dodatkowo na rynku funkcjonowały już inne programy gwarancyjne jak np. program gwarancji de minimis czy program gwarancji CO-SME, które mogły być pewnego rodzaju alternatywą dla gwarancji BiznesMax. Jednak przypuszczalnie największym powodem niskiego zainteresowania przedsiębiorców gwarancją MiznesMax był fakt, że gwarancja ta pierwotnie skierowana była do wąskiej grupy przedsiębiorców ponieważ, kredyt objęty gwarancją musiał być przeznaczony na sfinansowanie kosztów kwalifikowanych projektu inwestycyjnego polegającego na wdrożeniu innowacji, będącej wynikiem własnych lub nabytych prac badawczo – rozwojowych (B+R) lub też kredyt na finansowanie projektu inwestycyjnego jeśli kredytobiorca spełniał jedno określonych kryteriów [27]. Ścisłe określone kryteria, a także kategorie kosztów kwalifikowanych i kosztów towarzyszących kosztom kwalifikowanym projektów możliwe do finansowania kredytem zabezpieczonym gwarancją stanowiły istotną barierę uniemożliwiającą przedsiębiorcą skorzystanie z tego rozwiązania. Wyraźne zmniejszenie tej bariery widoczne jest w momencie istotnego zliberalizowania kryteriów dostępu polegających między innymi na umożliwieniu objęcia gwarancją kredytu na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej (dotyczy kredytu płynnościowego na czas pandemii COVID-19), a także dodaniu dwóch dodatkowych kryteriów. Jedno z dodanych kryteriów umożliwiało skorzystanie z gwarancji przedsiębiorstwa, które w ciągu ostatnich 5 lat zrealizowały inwestycję proekologiczną z efektem ekologicznym. W przypadku kredytów inwestycyjnych dodana została również proekologiczna ścieżka oceny – co również umożliwiło skorzystanie z rozwiązania szerszej grupie przedsiębiorstw. Rozwiązania te wprowadzone zostały w II kwartale 2020 co wyraźnie wpłynęło na ilość udzielanych gwarancji w kolejnych kwartałach.

ISSN 2543-7097 / E-ISSN 2544-9478

© 2023 / Wydawca: Międzynarodowy Instytut Innowacji Nauka-Edukacja-Rozwój w Warszawie, Polska



This is an open access article

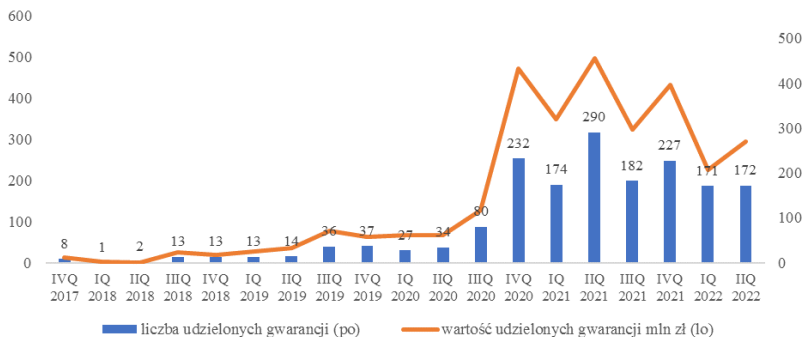
under the CC BY-NC license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

**Zając A., Kowalski D., (2023).** Program Gwarancyjny BIZNESMAX jako Instrument Zwalczający Barierę Dostępu do Kapitału dla Sektora Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw – Analiza Prawna i Ekonomiczna

*International Journal of Legal Studies*, 2(14)2023: 557 - 572

**DOI 10.5604/01.3001.0054.2780**

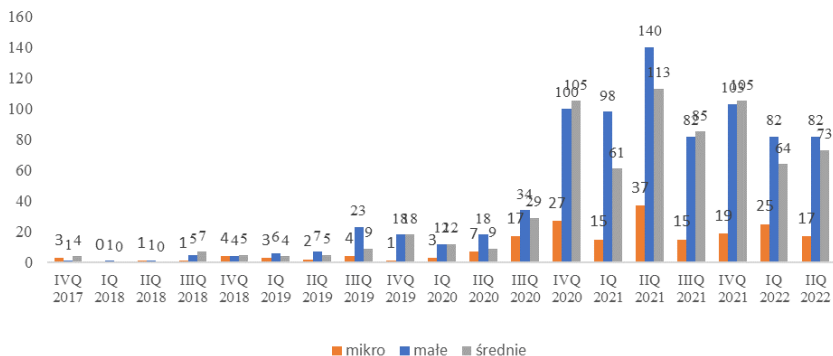
**Wykres 1. Wartość i liczba udzielonych gwarancji BiznesMax**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BGK.

Od początku trwania programu gwarancji BiznesMax do końca II kwartału 2022 roku udzielonych zostało 1726 gwarancji. Widoczny jest znaczny wzrost zainteresowania gwarancjami BiznesMax po liberalizacji warunków ich udzielania, co było spowodowane zaburzeniami gospodarczymi wywołanymi przez pandemię COVID-19. Szacuje się że około 90% wszystkich gwarancji zostało udzielonych na zmienionych warunkach.

**Wykres 2. Liczba udzielonych gwarancji BiznesMax poszczególnym grupom przedsiębiorstw**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BGK.

ISSN 2543-7097 / E-ISSN 2544-9478

© 2023 / Wydawca: Międzynarodowy Instytut Innowacji Nauka-Edukacja-Rozwój w Warszawie, Polska

This is an open access article

under the CC BY-NC license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

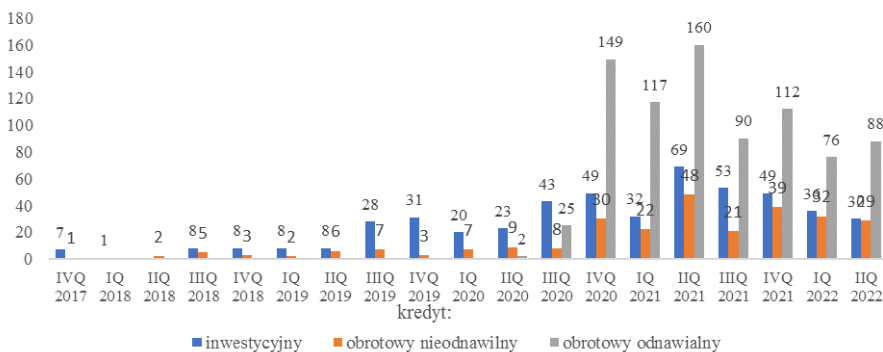
Zając A., Kowalski D.,(2023). Program Gwarancyjny BIZNESMAX jako Instrument Zwalczający Barierę Dostępu do Kapitału dla Sektora Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw – Analiza Prawna i Ekonomiczna

*International Journal of Legal Studies*, 2(14)2023: 557 - 572

DOI 10.5604/01.3001.0054.2780

Z gwarancji korzystali głównie przedsiębiorcy zaliczani do grupy małych i średnich przedsiębiorstw. Prawdopodobnie wynikało to, z faktu że mali i średni przedsiębiorcy byli bardziej zdeterminowani do spełniania bardziej skomplikowanych wymagań w celu otrzymania gwarancji, lub też realizacji przez nich inwestycji wpisujących się parametry gwarancji.

**Wykres 3. Liczba udzielonych gwarancji z uwzględnieniem rodzaju zabezpieczenia finansowania**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BGK.

W IV kwartale znacznie wzrosła liczba udzielanych kredytów odnawialnych, oraz obrotowych nieodnawialnych co jest skutkiem wprowadzonej zmiany umożliwiającej objęcie gwarancją, stanowiącą pomoc de minimis, kredytu płynnościowego (definiowanego jako obrotowy odnawialny lub nieodnawialny) z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej. Na tak dynamiczny wzrost liczby udzielanych kredytów z zabezpieczeniem w postaci gwarancji BiznesMax wpływał fakt, że kredyty płynnościowe nie muszą wykazywać związku z realizowaną lub zakończoną inwestycją i są uruchamiane na uproszczonych zasadach – bez przedkładania w banku dokumentów finansowo-księgowych.



**Tabela 10. Branże które w okresie IVQ2017 - IIQ2022 były największymi beneficjentami gwarancji BiznesMAX**

Branża (dział PKD)	Wartość udzielonych gwarancji (mld zł)	Udział w ogólnej wartości udzielonych gwarancji (%)
Handel hurtowy, z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi (46)	780,3861	25,05%
Handel detaliczny, z wyłączeniem handlu detalicznego pojazdami samochodowymi (47)	253,6842	8,14%
Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (22)	181,3842	5,82%
Produkcja artykułów spożywczych (10)	175,1957	5,62%
Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń (25)	169,1544	5,43%
Handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi; naprawa pojazdów samochodowych (45)	96,4219	3,10%
Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków (41)	89,59645	2,88%
Produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana (28)	89,58849	2,88%
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną (35)	85,16783	2,73%
Działalność związana ze zbieraniem, przetwarzaniem i unieszkodliwianiem odpadów (38)	70,67349	2,27%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BGK.

Branżami, które w trakcie okresu dystrybuowania gwarancji BiznesMax stanowiły największy udział pod względem wartościowym w ogóle udzielonych gwarancji były: handel hurtowy, handel detaliczny, produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych, produkcja artykułów spożywczych, produkcja metalowych wyrobów gotowych. Wartość udzielonych gwarancji tym branżom stanowiła ponad 50% ogólnej wartości udzielonych gwarancji BiznesMax w tym okresie.

## Wnioski

Gwarancja BiznesMax jest jednym z kilku istniejących programów gwarancyjnych. Gwarancja BiznesMax pierwotnie zabezpieczać miała spłatę kredytu przeznaczonego na finansowanie rozwoju działalności gospodarczej innowacyjnych przedsiębiorstw,

ISSN 2543-7097 / E-ISSN 2544-9478

© 2023 / Wydawca: Międzynarodowy Instytut Innowacji Nauka-Edukacja-Rozwój w Warszawie, Polska



This is an open access article

under the CC BY-NC license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

Zając A., Kowalski D., (2023). Program Gwarancyjny BIZNESMAX jako Instrument Zwalczający Bariery Dostępu do Kapitału dla Sektora Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw – Analiza Prawna i Ekonomiczna

*International Journal of Legal Studies*, 2(14)2023: 557 - 572

DOI 10.5604/01.3001.0054.2780

w tym projekty z efektem ekologicznym. W pierwszych latach funkcjonowania gwarancji rozwiązanie to nie cieszyło się dużym zainteresowaniem. Mogło to wynikać ze stosunkowo restrykcyjnych warunków uzyskania gwarancji oraz ich złożoności. W związku z pandemią COVID-19, w programie gwarancyjnym nastąpiły zmiany, które ułatwiają firmom z sektora MŚP dostęp do kredytów i pozwalają zachować płynność finansową w warunkach niekorzystnej koniunktury. Liberalizacja warunków otrzymania gwarancji spowodowała znaczny wzrost liczby kredytów udzielanych z zabezpieczeniem w postaci gwarancji BiznesMax. Zmiana ta wprowadziła ułatwienia w dostępie do gwarancji powodując jednocześnie odejście od pierwotnych założeń programu. Uproszczenie warunków uzyskania gwarancji, zwłaszcza wariantu udzielanego w formie pomocy de minimis sprawiło, że gwarancja ta w tym wariantcie stała się pewnego rodzaju odmianą gwarancji de minimis. Co w sytuacji istnienia jednego limitu pomocy wydaje się pozbawione sensu. Wprowadzanie rozwiązania konkurencyjnego względem już istniejącego, niezwiększającego istotnie grupy docelowej powodować może wzrost kosztów obsługi gwarancji nieprzekładający się na wzrost pozytywnych efektów płynących z ich funkcjonowania. Dodatkowo wprowadzając może dezorientację wśród przedsiębiorców, a także wśród doradców finansowych.

Biorąc pod uwagę zakres oddziaływania gwarancji, należy przyjąć, że jest ona narzędziem, który ze względu na posiadane właściwości cechuje się wysoką efektywnością z punktu widzenia zarządzania środkami publicznymi. Dodatkowo biorąc pod uwagę zakres jej oddziaływania na sektor przedsiębiorstw, spełnia formalno-prawne przesłanki odnoszące się do uzasadnienia poszczególnych wydatków publicznych. W pierwotnej wersji instrument ten wspierać miał innowacyjne działania przedsiębiorstw jednak ze względu na przedstawioną argumentację nie cieszył się on znacznym zainteresowaniem ze strony przedsiębiorców. Wprowadzone w okresie pandemii zmiany spowodowały skokowy wzrost wykorzystania tego instrumentu co jest zjawiskiem pozytywnym. Jednak spowodowały również znaczne upodobnienie go do istniejącego programu de minimis. Co poddaje pod zastanowienie sens jego istnienia, ze względu na między innymi: efektywność wydatkowania środków publicznych – większe koszty utrzymania kilku podobnych problemów; dodatkowo duża liczba programów powoduje dezorientację i trudności po stronie przedsiębiorców; a także wyższe koszty wdrażania tych instrumentów po stronie instytucji finansowych – co może powodować brak chęci wprowadzania do oferty kolejnych programów gwarancyjnych.

ISSN 2543-7097 / E-ISSN 2544-9478

© 2023 / Wydawca: Międzynarodowy Instytut Innowacji Nauka-Edukacja-Rozwój w Warszawie, Polska



This is an open access article

under the CC BY-NC license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

**Zając A., Kowalski D., (2023).** Program Gwarancyjny BIZNESMAX jako Instrument Zwalczający Barierę Dostępu do Kapitału dla Sektora Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw – Analiza Prawna i Ekonomiczna  
*International Journal of Legal Studies*, 2(14)2023: 557 - 572

**DOI 10.5604/01.3001.0054.2780**

## Bibliografia

1. Zając A., Kowalski D. *Gwarancje kredytowe, jako instrument polityki gospodarczej państwa wspierający mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa – aspekty prawne i ekonomiczne*. Wydawnictwo UKSW, Warszawa 2022; s.76-79.
2. Sawicki K., *Polityka bilansowa jako narzędzie zarządzania firmą*, w: Polityka bilansowa i analiza finansowa. Nowoczesne instrumenty zarządzania firmą, red. K. Sawicki, Expert, Wrocław 2001, s. 10.
3. Brown A., Garguilo S., Mehta K., *The relentless pursuit of financial capital for micro-enterprises: importance of trust and social capital*, „International Journal for Service Learning in Engineering, Humanitarian Engineering and Social Entrepreneurship” 2011, no.2, s. 78-97.
4. Kokot-Stępień P., *Finansowanie działalności innowacyjnej w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie” 2016, 24(1).
5. Kuchciński A., *The role of guarantee funds in supporting entrepreneurship in Poland*, „Sciences of Europe” 2019, 46(2), s. 3-8.
6. Gorczyńska A., *Wykorzystanie funduszy unijnych w finansowaniu działalności małych i średnich przedsiębiorstw*, *Ekonomiczne Problemy Usług*, nr 111/2014
7. Sokół H., *Możliwości finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, w: *Struktura kapitału w przedsiębiorstwie w warunkach ekspansji, kryzysu i zjawisk upadłościowych*, red. J. Grzywacz, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2015, s. 105-168.
8. Van'tHul R., *Determinants of the capital structure of Dutch SMEs*. IBA Bachelor Thesis Conference. Eschede The Netherlands. University of Twente. Faculty of Management and Governance, Enschede 2014.
9. Sobolewski D., *A New Approach to Measuring the Development of Micro and Small Enterprises that Use Loan Funds: Financial and Non-financial Aspects*, *Zeszyty Naukowe WSB w Poznaniu* nr 78 (1)/2018.
10. Hartšenko, J., & Sauga A., *The role of financial support in SME and economic development in Estonia*, *Business and Economic Horizons*, 2013, 9(2), s. 10–22.
11. Vasilescu L., *Assessing finance for innovative EU SMEs. Key drivers and challenges*. *Economic Review: Journal of Economics and Business* 2014, 12(2), s. 35–47.
12. Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2013-2014, PARP 2015.
13. Korzeb Z., *Kredyty bankowe dla przedsiębiorców*, w: *Bankowość detaliczna*, red. J. Koleśnik, Difin, Warszawa 2016.
14. Gumienny J., *Finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*. Przegląd badań, w: *Wyzwania współczesnego zarządzania przedsiębiorstwem*, red. R. Lisowska, A. Jędrzejewska, Wydawnictwo SiZ, Łódź 2018, s. 33-45.

ISSN 2543-7097 / E-ISSN 2544-9478

© 2023 / Wydawca: Międzynarodowy Instytut Innowacji Nauka-Edukacja-Rozwój w Warszawie, Polska



This is an open access article

under the CC BY-NC license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

Zając A., Kowalski D., (2023). Program Gwarancyjny BIZNESMAX jako Instrument Zwalczający Bariery Dostępu do Kapitału dla Sektora Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw – Analiza Prawna i Ekonomiczna

*International Journal of Legal Studies*, 2(14)2023: 557 - 572

DOI 10.5604/01.3001.0054.2780

15. Martyniuk T., *Małe przedsiębiorstwo. Rejestracja, podatki, ewidencja, sprawozdawczość*. Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2011.
16. Beck T., Klapper L. F., & Mendoza, J. C., *The typology of partial credit guarantee funds around the world*. Journal of Financial Stability, 2010, 6(1), s. 10–25.
17. Deng S., Gu C., Cai G. (George), & Li, Y. *Financing Multiple Heterogeneous Suppliers in Assembly Systems: Buyer Finance vs. Bank Finance*. Manufacturing & Service Operations Management, 2018, 20(1), 53–69.
18. Zecchini S., & Ventura M. *The impact of public guarantees on credit to SMEs*. Small Business Economics, 2009, 32(2), s. 191–206.
19. Nizaeva M., Coskun A., *Determinants of the Financing Obstacles Faced by SMEs: An Empirical Study of Emerging Economies*, Journal of Economic and Social Studies 2018, (2).
20. <https://www.bgk.pl/male-i-srednie-przedsiębiorstwa/zabezpieczenie-finansowania/gwarancja-biznesmax-z-dotacja/#c8316>
21. <https://www.bgk.pl/male-i-srednie-przedsiębiorstwa/zabezpieczenie-finansowania/gwarancja-biznesmax-z-dotacja/>
22. Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana) (Dz. Urz. UE z 26.10.2012 r., C 326, s. 47)
23. Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającym niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz. Urz. UE z 26.6.2014 r., L 187, s. 1).
24. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r., w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis (Dz. Urz. UE L 352 z 24.12.2013 r., s. 1)
25. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 czerwca 2014 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej na lata 2014–2020 (Dz. U. poz. 878).
26. <https://www.bgk.pl/male-i-srednie-przedsiębiorstwa/zabezpieczenie-finansowania/gwarancja-biznesmax-z-dotacja/#c8315>
27. Warunki uzyskania w Banku Gospodarstwa Krajowego gwarancji spłaty kredytu i dopłaty do oprocentowania kredytu objętego gwarancją w ramach portfelowej linii gwarancyjnej FG POIR.

ISSN 2543-7097 / E-ISSN 2544-9478

© 2023 / Wydawca: Międzynarodowy Instytut Innowacji Nauka-Edukacja-Rozwój w Warszawie, Polska



This is an open access article

under the CC BY-NC license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

Zając A., Kowalski D., (2023). Program Gwarancyjny BIZNESMAX jako Instrument Zwalczający Bariere Dostępu do Kapitału dla Sektora Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw – Analiza Prawna i Ekonomiczna

*International Journal of Legal Studies*, 2(14)2023: 557 - 572

DOI 10.5604/01.3001.0054.2780