




PORADY DLA PRZEDSIĘBIORCÓW

 Cezary Szczepański

**ZUS, gwarancje, dopłaty do pensji pracowników, umarzalne kredyty...
W gąszczu narzędzi związanych
ze wsparciem przedsiębiorców
w obliczu kryzysu można się pogubić.
Radzimy, jak do tego nie dopuścić.**

Niemal każda firma w Polsce zetknęła się z negatywnymi konsekwencjami kryzysu związanego z pandemią i zamknięciem gospodarki. Gdzie powinny szukać pomocy? Kto może liczyć na wsparcie? Podstawą są tarcze antykryzysowe (z nowelizacjami), a także działania instytucji, takich jak BGK, PFR czy ARP.

Wsparcie oferują też banki czy firmy z branży finansowej (w tym leasingowej), ale tu rozwiązania zależą od decyzji konkretnego banku, dlatego polecamy kontakt z firmami, z którymi konkretny przedsiębiorca współpracuje.

Istnieją też narzędzia, które pasują do wielu przedsiębiorstw i luźno wiążą się z tematyką kryzysową. Przykładem może być pożyczka płynnościowa z POIR. – Pożyczka płynnościowa z programu Inteligentny Rozwój skierowana jest do firm z sektora MSP, które z powodu koronawirusa znalazły się w trudnej sytuacji finansowej

lub są nią zagrożone. Pożyczki te są przeznaczone dla mikro-, małych i średnich firm zarejestrowanych w Polsce, niezależnie od branż – komentuje Paweł Chorąży, dyrektor zarządzający Pionem Funduszy Europejskich, BGK. Pożyczek udzielają instytucje współpracujące z BGK. By ją uzyskać, trzeba zwrócić się bezpośrednio do nich.

Inne rozwiązanie to tzw. kredyt na innowacje technologiczne. To narzędzie szczególnie ważne dla firm, które na kryzysie mogą zarobić – i w tym celu potrzebują dofinansowania działalności. Tym bardziej że dziś o pozyskanie zwykłego kredytu jest trudniej niż jeszcze kilka miesięcy temu. W rozwiązaniu wprowadzono zmiany: przedsiębiorca może wnioskować o dotację (tzw. premię technologiczną) wyższą niż dotychczasowy limit 6 mln zł.

Jak zaznacza Wioletta Żukowska-Czaplicka, ekspert ds. Regulacji w Pracodawcy RP, przedsiębiorcy decydują się na pozyskanie pomocy od państwa pomimo obaw o ewentualne kontrole ze strony ZUS czy skarbowki. – Formy wsparcia powinny być tak skonstruowane, aby przedsiębiorcy mający obecnie trudności mogli z nich bez problemów i obaw skorzystać. Chodzi tu przede wszystkim o przyszłość firm i ich pracowników – tłumaczy.

Dlatego nie warto zwlekać z występowaniem o pomoc. Tym bardziej że proces wydania decyzji (np. w sprawie pożyczek) może trwać kilkanaście dni.

KONKRETNE FIRMY, KONKRETNE ROZWIĄZANIA

Wraz z ekspertami renomowanych firm doradczych i kancelarii podatkowych przygotowaliśmy propozycje odpowiednich narzędzi wsparcia dla konkretnych przedsiębiorstw. Pełne opisy ze szczegółowymi krokami opublikowaliśmy na portalu:



● KONRAD TURZYŃSKI partner w kancelarii Kolibski, Nikończyk, Dec i Partnerzy

Przykład: Polska firma z branży marketingowej, która zanotowała w marcu spadek przychodów o 30 proc. rok do roku, straciła rentowność, ale głównym problemem są zatory płatnicze. Firma zatrudnia 30 osób zarabiających średnio 5 tys. zł, a jej zesłoroczny obrót to 7 mln zł.

Rekomendowane rozwiązania

1. Dofinansowanie kosztów pracowniczych – ZUS

Wniosek do ZUS w sprawie braku konieczności regulowania 50 proc. składek ZUS za pracowników (ZUS-RDZ) od marca do maja 2020 r. lub też zwrot zapłaconej już składki marcowej i brak konieczności regulowania składek na kwiecień i maj.

2. Dofinansowanie kosztów pracowniczych – wynagrodzenia

Dwie opcje do wyboru: obniżka zarobków pracowników oraz związane z tym zmniejszenie czasu pracy zatrudnionych do maksymalnie 80 proc. podstawowego czasu, a następnie uzyskanie dofinansowania do połowy obniżonej pensji lub obniżenie pensji o 50 proc. i dofinansowanie w wysokości 50 proc. minimalnego wynagrodzenia. Opcja niezakładająca obniżek zarobków dla pracowników jest bardziej skomplikowana, gdyż wiąże się z niepewnością otrzymania środków i wymaga wystąpienia w konkursie na dofinansowanie organizowanym przez starostę. Nie można skorzystać z obu dofinansowań łącznie.

3. Dofinansowanie kosztów pracowniczych – odroczenie PIT

4. Dofinansowanie bezpośrednie z PFR

Firma może uzyskać dofinansowanie ok. 280 tys. zł po złożeniu wniosku do PFR przez bankowość elektroniczną (4 proc. zesłoroczny przychód). Dofinansowanie to będzie mogło zostać zatrzymane w 75 proc., jeśli po 12 miesiącach firma utrzyma ten sam stan zatrudnienia i spełni inne wpisane w umowie o dofinansowanie warunki. Sumarycznie wszelka uzyskana wirusowa pomoc publiczna nie będzie mogła przekroczyć 800 tys. euro, co



Paweł Chorąży
dyrektor,
Pion Funduszy Europejskich, BGK



POŻYCZKA PŁYNNOŚCIOWA TO WAŻNE WSPARCIE DLA FIRM Z SEKTORA MSP. JEJ DUŻYM ATUTEM, POZA OPROCENTOWANIEM, JEST M.IN. BRAK WYMAGU WKŁADU WŁASNEGO, PÓŁROCZNA KARENCAJA W SPŁACIE CZY WYNOŚĄCY MAKSYMALNIE 6 LAT

w tym konkretnym przypadku nie grozi.

● MONIKA LEWANDOWSKA

Senior Manager, Tax Advisory Services, Crido

Przykład: Spółka zatrudniająca ok. 70 pracowników na umowę o pracę, świadcząca usługi w sektorze usług transportowych. Obroty spółki za 2019 r. wyniosły ok. 50 mln zł, spółka miała również pozytywne wskaźniki EBITDA i wynik netto. W kwietniu 2020 r. spółka notuje znaczący spadek przychodów w porównaniu z rokiem poprzednim oraz marcem 2020 r.

Rekomendowane rozwiązania

1. Dofinansowania do wynagrodzeń pracowników

Do wyboru jedna z trzech ścieżek: ogłoszenie przestoju ekonomicznego, obniżenie wymiaru czasu pracy tzw. 40:40:2 oraz wsparcie od starosty.

2. Dofinansowanie PFR dla MSP

Maksymalna wysokość dofinansowania dla spółki z uwagi na skalę zatrudnienia (powyżej 10 pracowników, ale mniej niż 249) i wysokość przychodów (mniej niż 50 mln euro) może wynieść do 8 proc. wartości przychodów za rok obrotowy 2019.

3. Dofinansowanie dla branży transportowej

ARP dla podmiotów działających w tym segmencie gospodarki, oferuje program refinansowania zobowiązań wynikających z zawartych umów leasingu. Wsparcie jest udzielane dla podmiotów o obrotach powyżej 4 mln zł i posiadających dodatnie wyniki za 2019 r. (w zakresie pozytywnej EBITD-y i wyniku netto. Kwota leasingu wynosi do 5 mln zł (netto) dla klienta. Okres finansowania wynosi do 6 lat.

4. Inne instrumenty wsparcia płynnościowego

Zarówno ARP, jak i BGK przygotowały programy wsparcia w zakresie np. dofinansowań do wynagrodzeń, finansowania deficytu w kapitale obrotowym czy gwarancji *de minimis*. W omawianej sytuacji powinny

być one dostępne dla spółki, zwłaszcza w kontekście posiadania kredytu obrotowego.

● **PIOTR ZAREMBA**
doradca podatkowy w kancelarii
Paczuski Taudul

Przykład: Zakład fryzjerski w małym mieście, w którym oprócz właściciela pracują dwie osoby: zatrudniona na podstawie umowy o pracę, a druga współpracująca na podstawie umowy zlecenia. Przed kryzysem średnie miesięczne przychody firmy wynosiły ok. 15 tys. zł, obecnie – z uwagi na ograniczenia sanitarne – zakład fryzjerski nie uzyskuje żadnych przychodów

Rekomendowane rozwiązania

- 1. Subwencja PFR** Kwota wsparcia dla mikrofirm jest obliczana jako iloczyn liczby zatrudnionych oraz kwoty bazowej subwencji. Bazowa kwota subwencji jest natomiast uzależniona od wielkości spadku przychodów danej firmy (przy spadku przychodów o 75–100 proc. wynosi ona 36 tys. zł). Tym samym przedsiębiorca będzie mógł uzyskać subwencję w wysokości 72 tys. zł (36 tys. zł x 2). W przypadku utrzymania działalności i zatrudnienia przedsiębiorca może zachować do 54 tys. zł uzyskanego dofinansowania.
- 2. Zwolnienie ze składek ZUS** Przedsiębiorca może złożyć wniosek o zwolnienie z obowiązku opłacenia nieopłaconych składek na ZUS oraz na ubezpieczenie zdrowotne za okres od 1 marca 2020 r. do 31 maja 2020 r. Wniosek w tym zakresie składany jest bezpośrednio do ZUS.
- 3. Świadczenie postojowe** Świadczenie postojowe, co do zasady, wynosi 2080 zł i może zostać wypłacone maksymalnie trzykrotnie, pod warunkiem złożenia oświadczenia, że wykazana we wniosku sytuacja materialna przedsiębiorcy nie uległa poprawie. Maksymalna wysokość wsparcia wynosi zatem 6240 zł. O dofinansowanie na zbliżonych zasadach mógłby wystąpić również zleceniobiorca. W takim przypadku wniosek byłby składany za pośrednictwem przedsiębiorcy.

- 4. Pożyczka dla mikroprzedsiębiorców** Przedsiębiorca może na podstawie umowy uzyskać pożyczkę na pokrycie bieżących kosztów prowadzenia działalności do wysokości 5 tys. zł. Okres spłaty pożyczki nie może być dłuższy niż 12 miesięcy, z karencją w spłacie przez 3 miesiące od dnia udzielenia pożyczki. Wniosek o udzielenie pożyczki składa się do powiatowego urzędu pracy.
- 5. Dofinansowanie pensji na podstawie umowy ze starostą**
- 6. Dofinansowanie pensji z Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych**
- 7. „Przestój ekonomiczny”** Dofinansowania przysługują łącznie przez 3 miesiące, co oznacza, że może w przybliżeniu wynieść: w przypadku przestoju ekonomicznego – 7800 zł + narzut na ZUS; w przypadku obniżenia czasu pracy – maksymalnie 12 474 zł + narzut na ZUS (w zależności od pensji osób zatrudnionych).
- 8. Odroczenie/rozłożenie na raty zobowiązań podatkowych**

● **MONIKA BŁOŃSKA**
I KATARZYNA KOPROWSKA
Departament Doradztwa Prawnego
w Mariański Group Kancelaria
Prawno-Podatkowa

Przykład: Spółka działa na rynku od 2013 r., zatrudnia 23 pracowników, a jej obrót w zeszłym roku wyniósł ok. 3 mln zł. Jednocześnie suma aktywów bilansu spółki za rok 2019 nie przekroczyła 10 mln euro. Spółka jest powiązana z innym podmiotem, ale zsumowanie liczby zatrudnionych i wyników finansowych spółek nie powoduje przekroczenia limitów niezbędnych do uznania jej za „małego przedsiębiorcę”. Z uwagi na obecną sytuację obrotu spółki spadły o 34 proc., a zarząd rozwiązał umowy ze zleceniobiorcami.

Przykładowe rozwiązania

- 1. Przestój ekonomiczny i obniżony wymiar czasu pracy + dofinansowanie wynagrodzeń z FGŚP**
- 2. Dofinansowania wynagrodzeń z Funduszu Pracy**

POLSKIE FIRMY W RAMACH WSPARCIA ZE STRONY PAŃSTWA OTRZYMAŁY JUŻ NIEMAL 7 MLD ZŁ (STAN NA 8 MAJA). SWOJĄ „CEGIEŁKĘ” DORZUCAJĄ TEŻ INNE INSTYTUCJE, JAK PFR, ARP CZY BGK

- 3. Świadczenie postojowe dla zleceniobiorców** Względem zleceniobiorców, którzy stracili zatrudnienie z uwagi na obecną sytuację, przedsiębiorca może wystąpić o świadczenie postojowe do ZUS. Ponieważ rozwiązane umowy były zawarte przed 1 kwietnia 2020 r., przychód z nich nie przekroczył 15 681 zł, a zleceniobiorcy nie mieli innych tytułów do ubezpieczeń społecznych, to świadczenie będzie przysługiwało wszystkim zwolnionym zleceniobiorcom. Będą oni mogli uzyskać świadczenie w wysokości (co do zasady) 2080 zł nawet trzykrotnie.
- 4. Subwencja z PFR** Wysokość uzyskanych środków zależna jest od poziomu spadku przychodów. Ustalana jest jako procent wartości przychodów przedsiębiorcy uzyskanych ze sprzedaży za rok obrotowy 2019. W przypadku naszej spółki oznacza to, że przy spadku obrotów o 34 proc., może uzyskać pomoc nawet równowartości 4 proc. przychodów za 2019 r.
- 5. Zwolnienie z 50 proc. składek ZUS** Chociaż, co do zasady, zwolnienie przysługuje jedynie ze składek nieuregulowanych, a spółka uiszcza już składki marcowe, to możliwe jest wystąpienie z wnioskiem o zwrot dokonanej nadpłaty. Kluczowe w tym miejscu jest stanowisko ZUS, zgodnie z którym wniosek o zwrot należy złożyć przed upływem terminu płatności składek za kwiecień. Spółka może także wnioskować o zwolnienie z już uiszczonych należności za marzec. Jeśli wniosek o zwolnienie zostanie rozpatrzony pozytywnie, nadpłata powinna zostać zaliczona na poczet kolejnych należnych składek.
- 6. Wsparcie podatkowe** Przedsiębiorca może wystąpić o ulgi w spłacie zobowiązań podatkowych, np. rozłożenie podatku lub zaległości podatkowej na raty. Dzięki obecnym przepisom, w czasie epidemii nie będzie wiązało się to z obciążeniem opłatą prolongacyjną. Na skutek wprowadzenia rozwiązań kolejnych tarcz, ma także wydłużony czas na wpłatę bieżących zaliczek jako

płatnik. Jednocześnie, jeśli zapłaci kontrahentowi na rachunek, który nie znajduje się na tzw. białej liście, na zgłoszenie tego faktu będzie miał 14 a nie 3 dni. Wydłużono także okres na zatwierdzenie ewentualnego sprawozdania finansowego i jego złożenie do KRS. Rozwiązań podatkowych jest przy tym więcej.

7. Porozumienie z bankiem w kwestii kredytów Tarcza antykryzysowa wprowadza możliwość zmiany przez bank warunków lub terminów spłaty kredytu udzielonego przed 8 marca 2020 r., jeżeli jest uzasadniona oceną sytuacji finansowej i gospodarczej kredytobiorcy. Zmiana taka dokonywana jest na uzgodnionych warunkach, a jednocześnie nie może powodować pogorszenia sytuacji finansowej kredytobiorcy. Bank nie jest zobowiązany do zmiany warunków umowy, jednak przedsiębiorca powinien podjąć próbę renegotjowania zasad i terminów spłaty pożyczek. Możliwość ta nie dotyczy umów leasingu.

8. Zawieszenie terminów na złożenie wniosku o upadłość Pogorszenie sytuacji przedsiębiorcy może powodować konieczność skorzystania z procedury restrukturyzacyjnej lub upadłościowej. Chociaż nadal można skorzystać z tych rozwiązań, przedsiębiorca powinien pamiętać, że bieg terminów do zgłoszenia wniosku o ogłoszenie upadłości został przerwany (lub zawieszony) na czas epidemii, a dodatkowo wprowadzono domniemanie niewypłacalności dłużnika z powodu jej wystąpienia. Zarząd spółki nie musi zatem martwić się obecnie obowiązkiem zgłoszenia w sądzie wniosku o ogłoszenie upadłości.

● **ANGELIKA DAHMS I PIOTR ŚWISTAK**
specjaliści ds. podatku VAT, LLM,
GWW

Przykład: Firma prowadzona w formie jednoosobowej działalności gospodarczej zajmuje się branżą eventową. Obok właścicielki zatrudnia dwie osoby na umowę o pracę oraz dwie osoby na umowę zlece-

nie. Przychody firmy przed kryzysem nie przekroczyły 15 tys. zł miesięcznie. W marcu 2020 r. zanotowano spadek obrotów o 60 proc. Za rok 2019 przedsiębiorca osiągnął roczny obrót netto nieprzekraczający 2 mln euro.

Rekomendowane rozwiązania

1. Zwolnienie właściciela z nieopłaconych składek ZUS za marzec – maj 2020 r.

2. Zwolnienie z nieopłaconych składek ZUS na pracowników UWAGA: Wnioski dotyczące zwolnień z opłacania składek ZUS będą przyjmowane do 30 czerwca. Przedsiębiorca może je złożyć za pomocą portalu ZUS-PUE. ZUS w formie elektronicznej potwierdzi zwolnienie, wskazując również wysokość udzielonej z tego tytułu pomocy publicznej.

3. Jednorazowa pożyczka ze środków Funduszu Pracy na pokrycie bieżących kosztów prowadzenia działalności gospodarczej mikroprzedsiębiorcy.

4. Świadczenia ze środków FGŚP na dofinansowanie wynagrodzenia pracowników objętych przestojem ekonomicznym albo obniżonym wymiarem czasu pracy.

5. Dofinansowanie od starosty części kosztów wynagrodzeń oraz należnych od tych nich składek na ubezpieczenia społeczne

6. Świadczenie postojowe może otrzymać właściciel mikroprzedsiębiorstwa oraz dwie osoby zatrudnione na umowach zlecenia. Osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę nie są uprawnione do otrzymania świadczenia.

7. Dofinansowanie z Polskiego Funduszu Rozwoju dla przedsiębiorcy z przykładu kryterium uzyskania dofinansowania jest tylko odnotowany spadek obrotów gospodarczych (przychodów ze sprzedaży) o co najmniej 25 proc. w dowolnym miesiącu po 1 lutego 2020 r. w porównaniu z poprzednim miesiącem lub z analogicznym miesiącem ubiegłego roku.

W omawianym przykładzie liczba pracowników to cztery osoby. Wnioski będą przyjmowane do 31 lipca lub do wyczerpania środków programu pomocowego. ●



GWARANCJE DE MINIMIS

HALINA WIŚNIEWSKA

dyrektor Departament Gwarancji i Poręczeń,
Bank Gospodarstwa Krajowego


Z pomocą na korzystniejszych niż dotychczas warunkach przychodzą m.in. gwarancje *de minimis*. To program, z którego od 2013 r. skorzystało już ponad 160 tys. firm. Gwarancje *de minimis* zabezpieczają kredyty zaciągane przez mikro-, małe i średnie firmy. Z gwarancji na nowych zasadach skorzystało już ponad 7 tys. firm i ta liczba stale rośnie.

Gwarancje zabezpieczają do 80 proc. kwoty kredytu, a ich wartość to nawet 3,5 mln zł. Okres gwarancji spłaty kredytu obrotowego to 39 miesięcy (było 27). BGK nie pobiera prowizji za udzielenie gwarancji za pierwszy rok. Dla firm, które nie mają długiej historii kredytowej albo wystarczającego majątku na zabezpieczenie spłaty kredytu, gwarancje BGK są często jedyną drogą do jego uzyskania. Dodatkowo, objęcie kredytu gwarancjami BGK pozwala firmie uzyskać korzystniejsze warunki kredytowania: dłuższy okres finansowania lub niższą marżę.

ROZWIĄZANIA DLA SAMOZATRUDNIONYCH

- 1. Zwolnienie z konieczności opłacania ZUS na trzy miesiące** – warunkiem niezbędnym jest prowadzenie działalności gospodarczej przed 1 kwietnia 2020 r. Dofinansowanie mogą dostać te osoby, których przychody nie przekraczają 15 681 zł miesięcznie. Zwolnienie z ZUS nie jest opodatkowane PIT.
- 2. Wniosek o tzw. mikropożyczkę [jednorazowo 5 tys. zł]** – warunkiem niezbędnym jest prowadzenie działalności gospodarczej przed 1 marca 2020 r. Pożyczka może zostać w całości umorzona na wniosek przedsiębiorcy, zaś to umorzenie nie jest opodatkowane PIT.
- 3. „Postojowe” [ok. 2 tys. zł. można otrzymać maksymalnie 3-krotnie]** – warunkiem niezbędnym jest prowadzenie działalności gospodarczej przed 1 lutego 2020 r. Postojowe dostępne jest dla tych przedsiębiorców, którzy odnotowali spadek przychodów w 2020 r. w rozumieniu podatkowym o minimum 15 proc. m/m lub zawiesili działalność po 31 stycznia 2020 r.
- 4. Dofinansowanie kosztów działalności od starosty** – warunkiem koniecznym uzyskania dofinansowania jest spadek przychodów o minimum 30 proc. – w zależności od skali spadku przychodów (liczonych m 2020/m 2019): 30 proc., 50 proc., 80 proc. można otrzymać od ok. 1300 zł do 2340 zł).

NIE DAJ SIĘ NACIĄĆ! JAK SPRAWDZIĆ KONTRAHENTA

 Cezary Szczepański

Nowy kontrahent i obietnica milionowych zysków mimo kryzysu? Brzmi zbyt pięknie, żeby było prawdziwe? Radzimy, jak dokładnie prześwietlić kontrahenta i ograniczyć ryzyko straty pieniędzy lub towarów.



Mimo istnienia szeregu narzędzi służących do sprawdzenia kontrahenta oraz aktywności instytucji państwowych w Polsce, problem firm-oszustów wciąż jest obecny. I nie chodzi tu tylko o podmioty zagraniczne.

Od kilku miesięcy firmy borykają się także z innym problemem – narastających opóźnień w płatnościach. Podpisywanie nowych umów stało się ryzykowne, ale istnieją narzędzia, które pozwalają to ryzyko ograniczyć.

Zapoznanie się z nimi jest istotne, bowiem sprawdzenie kontrahenta jest wymagane przez prawo!

– W świetle przepisów ustawy o podatku od towarów i usług formalną przesłanką do skorzystania przez podatnika z prawa do odliczenia podatku VAT naliczonego jest związek nabytych towarów/usług z czynnościami opodatkowanymi. Nieformalnie natomiast organy podatkowe wymagają też od podatników weryfikacji kontrahenta. W przeciwnym razie odmawiają podatnikowi prawa do odliczenia podatku naliczonego nie tylko wtedy, gdy sam popełnia oszustwo lub nadużycie, ale również gdy na

podstawie obiektywnych przesłanek zostanie udowodnione, że podatnik wiedział lub powinien był wiedzieć, że przez nabycie towaru uczestniczył w transakcji związanej z oszustwem w zakresie VAT – komentuje Aleksandra Trocińska, starszy konsultant w zespole doradztwa w Grant Thornton.

1.

WERYFIKACJA WIARYGODNOŚCI PŁATNICZEJ

Zanim w ogóle zaczniemy rozmawiać z potencjalnym partnerem, należy prześwietlić jego firmę za pomocą prostych, ogólnodostępnych narzędzi. – Służy temu szereg instrumentów, w tym publiczne, elektroniczne rejestry przedsiębiorców, czyli Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej oraz Krajowy Rejestr Sądowy – informuje Patrycja Nowak, prawnik w kancelarii Chałas i Wspólnicy.

W tych miejscach (linki w ramce) pozyskamy takie informacje, jak status przedsiębiorstwa (czy firma nie została zawieszona), wiadomości o prowadzonych postępowaniach upadłościowych oraz informacje o zaległościach podatkowych, celnych i wobec ZUS. Uwaga – te informacje niekoniecznie pojawiają się od razu w KRS, dlatego dla pewności możemy skontaktować się z wydziałem sądu, w którym zarejestrowana jest firma. Przez telefon możemy otrzymać informacje na temat postępowań upadłościowych lub restrukturyzacyjnych. – Jeżeli mamy czas, możemy również wybrać się do sądu rejestrowego, który prowadzi akta rejestrowe naszego potencjalnego kontrahenta i zbadać je pod kątem kompletności i rzetelności. Dostęp do akt jest bezpłatny i dostępny dla publiczności. W większości sądów akta jednak trzeba zamówić z przynajmniej 3-dniowym wyprzedzeniem – mówi Michalina Gdula, Junior Associate TGC Corporate Lawyers. Innym narzędziem jest wyszukiwarka REGON.

Weryfikacja kontrahenta możliwa jest także za pomocą rejestrów prowadzonych przez biura informacji gospodarczej. – Do biur informacji gospodarczej należą: Krajowy Rejestr Długów, Biuro Informacji Gospodarczej InfoMonitor (BIG InfoMonitor), Rejestr Dłużników ERIF Biuro Informacji Gospodarczej, KBIG – Krajowe Biuro Informacji Gospodarczej, Krajowa Informacja Długów Telekomunikacyjnych – wyciżca Patrycja No-

wak. W ich przypadku pozyskanie raportu możliwe jest po zapłaceniu określonej stawki.

Kolejnym miejscem pozyskania informacji jest Urząd Skarbowy. – W Urzędzie Skarbowym można złożyć wniosek o wydanie zaświadczenia o niezaleganiu w podatkach przez potencjalnego kontrahenta. Co istotne, wniosek taki możemy złożyć do urzędu po uzyskaniu zgody od weryfikowanego przedsiębiorcy. Brak uzyskania takowej zgody może świadczyć o ewentualnej niewypłacalności potencjalnego kontrahenta. Przed rozpoczęciem współpracy można zażądać także przedstawienia od kontrahenta zaświadczenia wydawanego przez ZUS o niezaleganiu w opłacaniu składek – dodaje przedstawicielka w kancelarii Chałas i Wspólnicy.

Od 2019 r. istnieje także kolejne narzędzie. – W celu ustalenia statusu kontrahenta warto skorzystać z danych zawartych na tzw. Białej liście podatników VAT, który to wykaz zawiera również informacje o numerach rachunków bankowych kontrahenta – wyjaśnia Piotr Żurowski, partner w KPMG w Polsce. Tam również znajdziemy numer rachunku bankowego. – W przypadku transakcji towarowych, należy sprawdzić także to, czy kontrahent ma wymagane koncesje i zezwolenia dotyczące towarów będących przedmiotem planowanych transakcji – radzi.

Innym miejscem jest oczywiście internet. Informacje o sposobie prowadzenia działalności oraz o potencjalnych problemach można znaleźć np. na serwisach takich jak Facebook czy LinkedIn, ale także w wyszukiwarce Google. Ciekawym miejscem są giełdy długów – jeśli pojawia się tam firma naszego kontrahenta, powinniśmy zastanowić się nad współpracą.

2.

PRZEZORNY ZAWSZE UBEZPIECZONY

Nawet, jeśli pierwszy etap weryfikacji nasz kontrahent przejdzie bez-

PEWNA OCHRONĄ JEST STOSOWANIE MECHANIZMU PODZIELONEJ PŁATNOŚCI. ZABEZPIECZAMY SIĘ PRZED POTENCJALNYMI WYŁUDZENIAMI PODATKU VAT I MOŻLIWOŚCIĄ PONIESIENIA KONSEKWENCJI PRAWNO-SKARBOWYCH

problemowo, nie można rezygnować z dodatkowej ochrony. Pierwszą z nich jest umowa. – Starannie sporządzona umowa szczegółowo precyzująca wzajemne zobowiązania stron, jak i konsekwencje niewywiązania się z nich będzie stanowiła podstawę do ewentualnego późniejszego dochodzenia należności od nieuczciwego kontrahenta – uważa Patrycja Nowak.

Eksperti KPMG wyliczają elementy, które powinna zawierać umowa. – Należy zadbać, aby takie kwestie, jak prawa i obowiązki stron, sankcje/kary umowne za niedotrzymanie warunków, gwarancje, terminy wykonania pracy, odsetki za opóźnienia, zastrzeżenie o prawie do sądu zostały uregulowane przez strony transakcji za pomocą umowy pisemnej bądź też udokumentowane w inny sposób, np. zamówieniem – wyciżca Agnieszka Rątczak, ekspert w KPMG w Polsce.

Inne narzędzia oferują instytucje finansowe czy ubezpieczyciele. Dotyczy to szczególnie firm, które działają w branży handlowej lub też świadczą usługi z odroczonej terminem płatności.

Kolejny sposób to zobowiązanie kontrahenta do wystawienia weksła in blanco lub złożenia przed notariuszem oświadczenia dłużnika o dobrowolnym poddaniu się egzekucji w trybie art. 777 § 1 pkt 4 lub 5 Kodeksu postępowania cywilnego, które to ułatwią ewentualne egzekwowanie należności przed sądem w razie niewywiązania się przez dłużnika z umowy.

3.

FAKTORING I GWARANCJE

To nie jest obligatoryjny krok, ale warto mieć wiedzę o możliwościach. – W przypadku kontraktów opiewających na wysokie kwoty odpowiednim zabezpieczeniem będzie wystawienie przez bank kontrahenta gwarancji bankowej, bądź też udzielenie odpowiedniego zabezpieczenia rzeczowego – twierdzi Agnieszka Rątczak.

– Przedsiębiorca korzystający z faktoringu otrzymuje środki pieniężne od firmy faktoringowej, jeszcze przed dokonaniem płatności przez kontrahenta. Usługa faktoringu może okazać się korzystna dla przedsiębiorców, którzy chcą od razu dysponować środkami pieniężnymi bez potrzeby oczekiwania na płatność od kontrahenta. Faktoring może zatem okazać się pomocny w utrzymaniu płynności finansowej przedsiębiorstwa, jeśli potrzebuje ono środków pieniężnych jeszcze przed uregulowaniem należności w terminie wskazanym na fakturze – stwierdza Andrzej Dmowski, prawnik Russell Bedford.

Oczywiście faktoring kosztuje. Dokładna kwota zależy od instytucji, która udziela usługi, jej zakresu (faktoring pełny czy niepełny), a także kondycji finansowej firmy, branży, w której działa itd. Szczegółowe informacje dostępne są na stronach internetowych firm.

Istnieje także narzędzie, które pomoże nam, kiedy dostarczamy towary. – Przystępnym sposobem

zabezpieczenia jest zastrzeżenie prawa własności sprzedawanych towarów do czasu uzyskania zapłaty. Zgodnie z przepisami prawa, jeżeli wydaliśmy towary kontrahentowi, zastrzeżenie prawa własności sprzedawanych rzeczy do czasu uzyskania zapłaty powinno być stwierdzone pisemnie. Nie oznacza to wymogu formy pisemnej, a jedynie formy dokumentowej. Wymóg formy dokumentowej oznacza, że zastrzeżenie prawa własności może być dokonane również w formie komunikacji elektronicznej – np. poprzez e-mail czy pismo wysłane w pliku PDF – ujawnia Bartłomiej Sadura, adwokat w kancelarii MDDP Olkiewicz i Wspólnicy.

JAK WSPÓŁPRACOWAĆ Z ZAGRANICZNYMI PODMIOTAMI

Niezależnie od przyjętych zabezpieczeń, współpraca z firmami z siedzibą poza Polską (a w szczególności poza Unią Europejską) zawsze jest obciążona pewnym ryzykiem. Na te-

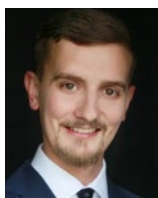
renie Unii Europejskiej możemy skorzystać z portalu e-sprawiedliwość oraz z bazy podatników VAT. Możemy także sprawdzić, czy nasz kontrahent ma przedstawicielstwo w Polsce. – W przypadku, jeżeli firma zostanie odnaleziona przez nas w rejestrze, należy uznać, że istnieje i funkcjonuje w obrocie gospodarczym – mówi Patrycja Nowak. Informację na temat kontrahentów powinny również posiadać placówki dyplomatyczne kraju, z którego pochodzi. Niektóre z nich prowadzą ewidencje nieuczciwych firm.

Źródłem informacji mogą być także dwustronne izby handlowe działające na terenie Polski. Warto zadbać również o zabezpieczenie należytego wykonania umowy: w tym zakresie co do zasady można wykorzystać wszystkie dostępne sposoby zabezpieczenia jakie standardowo są stosowane w umowach z kontrahentami polskimi (weksel in blanco, poręczenie wekslowe, hipotekę, prze-właszczenie na zabezpieczenie, zastaw czy zastaw rejestrowy). ©

**NAJLEPSZĄ BRO-
NIĄ NA PRÓBY
PODSZYWANIA
SIĘ POD LEGAL-
NIE DZIAŁAJĄCE
FIRMY JEST
SPRAWDZENIE
REJESTRU KRS
I DOTARCIE DO
WŁAŚCICIELI
LUB CZŁONKÓW
ZARZĄDU
KONTRAHENTA**



Więcej praktycz-
nych narzędzi
z bezpośrednimi
linkami tylko na
stronie mycompa-
nypolska.pl



EKRS W PRAKTYCE

BARTŁOMIEJ SADURA

adwokat w kancelarii MDDP Olkiewicz i Wspólnicy

Wodpisie pełnym EKRS znajdziemy liczne informacje o kontrahencie. Często pierwszym niepokojącym sygnałem, który można odnaleźć w odpisie z KRS, jest brak wzmianki o złożeniu sprawozdania finansowego. Większość spółek jest obowiązana do złożenia sprawozdania finansowego do sądu rejestrowego do ok. połowy roku następnego po danym roku obrotowym, a informacja o złożeniu sprawozdania jest odnotowywana w rejestrze. Jeśli kontrahent z jakichś powodów zwleka z przedstawieniem sprawozdania finansowego, powinniśmy poważnie przemyśleć dalszą współpracę. Istotne informacje o kontrahencie możemy znaleźć w działach 4, 5 i 6 rejestru. Mogą się tam znaleźć m.in. wzmianki o zaległościach podatkowych i innych publicznoprawnych, informacje o postępowaniach egzekucyjnych przeciwko spółce czy nawet informacja o umorzeniu egzekucji z powodu braku majątku. Każdy wpis w działach 4, 5 i 6 może być cenną informacją przy podejmowaniu decyzji w sprawie nawiązania współpracy.



UMOWY W CZASACH KRYZYSU

ANDRZEJ DMOWSKI, prawnik Russell Bedford

Podczas obecnego kryzysu nie tylko należy skrupulatnie sprawdzać każdego nowego kontrahenta, ale także regularnie weryfikować wypłacalność naszych stałych partnerów, którzy mogli popaść w kłopoty finansowe. Zatem warto zwrócić uwagę, czy firmy, z którymi współpracowaliśmy od lat, przypadkiem nie bankrutują. Gdy okaże się jednak, że nasz kontrahent nie opłacił jeszcze faktury, której termin zapłaty już minął, to w pierwszej kolejności powinniśmy zastosować zwykłe przypomnienie o konieczności zapłaty. Jeżeli przypomnienie nie przyniesie zamierzonych efektów, powinniśmy wysłać wezwanie do zapłaty. Natomiast, jeśli powyższe działania nie przyniosą żadnego efektu, sprawę będzie trzeba skierować na drogę sądową. Jeśli spór zakończy się naszą wygraną, komornik spróbuje odzyskać naszą należność. Niestety, ten sposób odzyskania pieniędzy może okazać się czasochłonny.

JEŚLI TO MOŻLIWE, ŻĄDAJ PRZEDPŁATY. TO (PRZYNAJMNIEJ CZĘŚCIOWO) UWIARYGODNI PARTNERA



WAŻNE LINKI

- ➔ prod.ceidg.gov.pl/ceidg.cms.engine/ – sprawdzenie przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą
- ➔ ekrs.ms.gov.pl – sprawdzenie spółek oraz ich dokumentów finansowych
- ➔ wyszukiwarkaregon.stat.gov.pl – baza REGON
- ➔ crbr.podatki.gov.pl – centralny rejestr beneficjentów rzeczywistych
- ➔ e-justice.europa.eu – rejestr firm działających na obszarze Unii Europejskiej
- ➔ ec.europa.eu/taxation_customs/vies/vatRequest.html – baza podatników VAT w Unii Europejskiej
- ➔ gov.pl – rejestr przedstawicielstw zagranicznych firm w Polsce
- ➔ podatki.gov.pl/media/4522/metodyka.pdf – kompletna metodyka oceny weryfikacji kontrahenta krajowego dla organów skarbowych opublikowana przez Ministerstwo Finansów
- ➔ gov.pl/web/kas/api-wykazu-podatnikow-vat – API umożliwiające masowe weryfikowanie podatników VAT
- ➔ gov.pl/web/sprawiedliwosc/formularze-wnioskow-skladanych-do-centralnej-informacji-krs – pozyskanie numeru RDN w Rejestrze Dłużników Niewypłaconych [koszt: 15 zł]



UBEZPIECZENIE NALEŻNOŚCI HANDLOWYCH

GRZEGORZ WASZKIEWICZ, członek zarządu,
broker ubezpieczeniowy, BezpieczenstwBiznesie.pl

Ryzyko związane z niewypłacalnością kontrahenta, za odpowiednią składkę, możemy przekazać ubezpieczycielowi. Ubezpieczyciel zanim jeszcze przyjmie ubezpieczenie należności, sprawdzi rzetelność naszych klientów. Jeśli klient nie płaci w terminie, wtedy zaczyna działać. Próbuje on odzyskać pieniądze, ale jeżeli okaże się to niemożliwe w ustalonym terminie, wypłaca nam odszkodowanie. Warunkiem wypłaty świadczenia przez ubezpieczyciela jest niewypłacalność kontrahenta rozumiana jako jego upadłość lub niemożność wyegzekwowania zaległości w określonym czasie (zwykle 3-6 miesięcy). Cena takiego ubezpieczenia liczona jest zwykle od całości obrotu firmy i zależy od skali działalności, terminów płatności należności, sytuacji finansowej i liczby naszych kontrahentów, a przede wszystkim od skali obrotów z największymi z nich. Nie bez znaczenia jest również dotychczasowa szkodowość, czyli skala utraconych należności w ubiegłych latach. W Polsce istnieje tylko kilku specjalistycznych ubezpieczycieli, którzy gromadzą na bieżąco dane o kondycji finansowej firm i całych branż. Przyznają one klientom określone limity odpowiedzialności oraz określają udział własny, aby zmotywować nas jako wierzyciela do wnikliwego monitorowania portfela swoich należności.



ALEKSANDRA TROCIŃSKA
starszy konsultant w zespole doradztwa w Grant Thornton

Następujące warunki transakcyjne powinny szczególnie zwrócić uwagę podatnika:

- ➔ transakcję przeprowadzono bez ryzyka gospodarczego
- ➔ kontrahent wymaga od podatnika płatności gotówką albo proponuje obniżenie ceny pod warunkiem zapłaty gotówką w przypadku, gdy wartość transakcji przekracza 15 tys. zł
- ➔ kontrahent wymaga od podatnika zapłaty za towar przelewem na dwa odrębne rachunki bankowe, rachunek podmiotu trzeciego lub rachunek zagraniczny
- ➔ cena towaru oferowanego podatnikowi znacząco odbiega od ceny rynkowej bez ekonomicznego uzasadnienia
- ➔ kontrahent oferuje podatnikowi towary, które należą do innej branży niż ta, w której standardowo działa ten podmiot i których dotyczą podatnik od niego nie kupował, bez uzasadnienia ekonomicznego
- ➔ kontakt z kontrahentem lub osobą go reprezentującą jest nietypowy dla okoliczności danej transakcji
- ➔ kontrahent ma siedzibę lub miejsce prowadzenia działalności gospodarczej pod adresem, pod którym brak jest oznak prowadzenia działalności
- ➔ wymagany przez kontrahenta termin płatności jest krótszy niż standardowy termin płatności oferowany przez innych dostawców z tej samej branży bez ekonomicznego uzasadnienia
- ➔ kontrahent proponuje zawarcie transakcji na warunkach znacznie odbiegających od tych, które uznawane są w danej branży za gwarantujące bezpieczeństwo obrotu
- ➔ kontrahent dostarcza towary niezgodne z wymaganiami jakościowymi określonymi w przepisach prawa powszechnie obowiązującego
- ➔ transakcja pomiędzy podatnikiem a kontrahentem nie jest udokumentowana umową, zamówieniem lub innym potwierdzeniem warunków tej transakcji
- ➔ kontrahent będący spółką kapitałową dysponuje kapitałem zakładowym niewspółmiernie niskim w stosunku do okoliczności transakcji
- ➔ kontrahent nie posiada zaplecza organizacyjno-technicznego odpowiedniego do rodzaju i skali prowadzonej działalności gospodarczej (przesłanka ta w dobie koronawirusa również może być trudna do spełnienia, jednak można wymagać od kontrahenta np. dostawy towarów jego transportem lub poprzez wynajęcie firmy przewozowej, wzięcie odpowiedzialności za ubezpieczenie towaru i przesłanie podatnikowi polisy potwierdzającej takie ubezpieczenie)
- ➔ kontrahent nie dysponuje stroną internetową (lub nie jest obecny w mediach społecznościowych) z informacjami odpowiednimi do skali prowadzonej działalności, mimo że jest to zwyczajowo przyjęte w danej branży

PRZYWRÓCIĆ GOSPODARKĘ DO ŻYCIA

Zachęcam przedsiębiorców, by o nasze programy pomocowe pytali banki – to przez nie powinni składać wnioski. Mamy podpisane umowy z 20 dużymi bankami i z ponad setką spółdzielczych. Tych programów mamy już 10. Każdy może pomóc firmom w przetrwaniu – mówi Beata Daszyńska-Muzyczka, prezes Banku Gospodarstwa Krajowego.

☰ Rozmawiał: Robert Mierwiński



Kwarantanna związana z pandemią COVID-19 wstrząsnęła polską gospodarką. Czy rynek finansowy, który pani reprezentuje, jest gotowy do podtrzymania krwioobiegu gospodarki?

Zderzyliśmy się z kryzysem, który był wyczekiwany, ale nikt nie spodziewał się, że taka będzie przyczyna i przybierze takie rozmiary. Dosłownie w jednym momencie zostały zamrożone gospodarki na całym świecie. Wiele rządów, w tym polski, pracuje nad tym, jak zachowując standardy bezpieczeństwa i ochrony zdrowia, przywrócić gospodarkę do życia. Ale zanim to nastąpi, instytucje finansowe muszą pomóc przedsiębiorstwom przetrwać ten bardzo trudny okres. Jako państwowy bank rozwoju mamy poczucie, że nasza rola jest szczególnie ważna zarówno dla polskich firm, jak i innych instytucji finansowych.

Co jest głównym celem BGK? Bardziej „odetkanie korka” zatorów płatniczych czy wsparcie firm z najbardziej zagrożonych obszarów?

Staramy się sprostać obu tym zadaniom. Bank Gospodarstwa Krajowego może wspierać przedsiębiorców z całej Polski na różne sposoby. Braliśmy czynny udział w przygotowywaniu pakietu pomocowego, pracowaliśmy wspólnie z resortami finansów, rozwoju czy funduszy nad zmianami ustaw, które są niezbędne, by uruchomić program tarcz antykryzysowych. Zanim jeszcze przyjęto pierwsze, ustawowe rozwiązania pomocowe, stworzyliśmy nawet „tarczę 0.0”, ponieważ uruchomiliśmy rozszerzenie gwarancji *de minimis*. Zrobiliśmy to już 23 marca!

Ten program był już znany polskim przedsiębiorstwom.

Tak, ale my go zmodyfikowaliśmy. Wspólnie z resortem finansów zdecydowaliśmy się na zwiększenie poziomu gwarancji. Dziś sięga ona nie 60 proc., lecz 80 proc. wartości kredytu. Wartość gwarancji to maksymalnie 3,5 mln zł. Co też ważne, wydłużyliśmy okres obowiązywania tej gwarancji z 27 do 39 miesięcy i zrezygnowaliśmy z naszej prowizji pobieranej od udzielenia gwarancji.

I przedsiębiorcy już o nie występują.

Tak. Widzimy skokowy wzrost udzielonych kredytów. Od 23 marca skorzystało z nich w sumie ponad 7 tys. przedsiębiorców. To pokazuje, że program gwarancji *de minimis* jest chętnie wykorzystywany przez przedsiębiorców. Zachęcam przedsiębiorców, by o możliwość skorzystania z tego produktu pytali banki. Mamy podpisane umowy z 20 dużymi bankami i z ponad setką spółdzielczych. By zdobyć kredyt z gwarancją BGK, trzeba złożyć wniosek w jednym z tych banków.

Z których narzędzi BGK mogą jeszcze korzystać przedsiębiorcy?

Nasze rozwiązania można podzielić na dwa systemy: udzielane przy współpracy z bankami komercyjnymi i spółdzielczymi oraz te udzielane poprzez pośredników finansowych. Przez banki dystrybuujemy gwarancje kredytowe i dopłaty do oprocentowania kredytów. W drugim przypadku mówimy o dystrybucji środków z funduszy europejskich i środków krajowych.

W związku z koronawirusem przygotowaliśmy w istniejących programach pożyczkowych szereg ułatwień i korzyści dla przedsiębiorców, np. możliwość zawieszenia spłat czy obniżenia oprocentowania. Przykładowo, w programie Przedsiębiorca Polska Wschodnia – Turystyka zrezygnowaliśmy z wymaganego wkładu własnego do pożyczki. Zwiększyliśmy dostępność premii technologicznej, czyli dopłaty do kredytu na innowacje technologiczne oraz wydłużyliśmy terminy na podpisywanie umów i dostarczanie dokumentów.

Ten ostatni produkt jest bardzo ciekawy, kierujemy go bowiem do firm, które na kryzysie mogą zyskać. Istnieją branże, które bardzo korzystają z nowych trendów i w tym czasie notują duży wzrost popytu na swoje produkty lub usługi. Dzięki premii mogą zdobyć dodatkowe pieniądze na rozszerzenie działalności. Potrzeba inwestowania wciąż jest w Polsce istotna.

Nie zapominamy również o szczególnej grupie firm, czyli o podmiotach ekonomii społecznej. Dla nich również przygotowaliśmy ułatwienia.

Które z programów są najbardziej popularne?

Najbardziej popularne są gwarancje *de minimis*, ale przedsiębiorcy chcą korzystać także z narzędzi, takich jak: pożyczki unijne z regionalnych programów operacyjnych, program Przedsiębiorca Polska Wschodnia – Turystyka, kredyt na innowacje technologiczne, gwarancje Biznesmax czy program Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie. Te programy działały już wcześniej, ale zmodyfikowaliśmy je, biorąc pod uwagę sytuację gospodarczą, bo chcieliśmy dać jak największe wsparcie. Niektóre zmiany musieliśmy notyfikować w Komisji Europejskiej i mamy już zielone światło do działania!

Są też i nowe produkty.

Tak, zupełnie nowym produktem są pożyczki płynnościowe z unijnego Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój. Nie mamy ścisłego katalogu, na co taka pożyczka może być wykorzystana, ale jak sama nazwa wskazuje jej celem jest wsparcie płynności firm: można z niej zapłacić wynagrodzenie pracowników, uiścić czynsz czy należności wobec kontrahentów. Maksymalna kwota dla jednego przedsiębiorcy to 15 mln zł. Pożyczki udzielają pośrednicy, z którymi mamy umowy. Lista tych podmiotów dostępna jest na naszej stronie internetowej bgk.pl.

Przygotowujemy także kolejny produkt – dopłaty do oprocentowania kredytów obrotowych. Przedsiębiorcy będą mogli liczyć na dopłaty przez 12 miesięcy i w praktyce dzięki nim obniżą koszty kredytów zaciąganych w bankach. Tu wnioski trzeba składać przez banki, z którymi podpiszemy umowy. Ta możliwość powinna ruszyć od połowy maja, czekamy na przyjęcie ustawy przez Sejm.

Przedsiębiorcy często pytają nas o różne kwestie związane z programami pomocowymi. Czy istnieją miejsca, w których znajdą gotowe odpowiedzi na swoje pytania?

Oczywiście! Na naszej stronie internetowej opisaliśmy wszystkie szczegóły związane z pakietem pomocowym. Można do nas wysłać

Z NOWYCH GWARANCJI DE MINIMIS SKORZYSTAŁO JUŻ 7 TYS. FIRM, ALE TA LICZBA CIĄGŁE ROŚNIE



e-mail lub zadzwonić – nasi eksperci są do dyspozycji. Chyba najczęściej pojawiające się pytanie brzmi: czy firmy mogą korzystać z programów BGK, jeśli skorzystali lub planują skorzystać z innych rozwiązań pomocowych tarczy antykryzysowej? Odpowiedź brzmi: tak. Zachęcamy przedsiębiorców do przeanalizowania swoich potrzeb i by poszukali informacji, jak rozszerzyć finansowanie swojego biznesu poprzez instrumenty, które proponujemy. Mamy rozwiązania dla firm różnej wielkości i z każdej branży.

Także dla średnich i dużych firm?

Tak, dla średnich i dużych firm przygotowaliśmy Fundusz Gwarancji Płynnościowych. To zupełnie nowe gwarancje. Do tej pory podpisaliśmy umowy z 14 bankami, które pomagają nam w ich udzielaniu. Gwarancje mogą objąć kredyt o wartości od 3,5 do 200 mln zł, maksymalnie w 80 proc. Okres gwarancji to maksimum 24 miesiące. Drugi program, z którego będą mogły skorzystać duże firmy, to dopłaty do oprocentowania.

Czy są jakieś grupy podmiotów, do których szczególnie kierujecie swoje narzędzia?

Zdecydowaliśmy, że obejmiemy pomocą wszystkie firmy z wszystkich branż. Polska gospodarka jest systemem naczyni połączonych, bez zamówień płynących od dużych firm, małe przestaną istnieć. To działa także w drugą stronę. Nie koncentrujemy naszej pomocy na jednej branży. Mamy do czynienia z globalnym kryzysem, który dotyka wszystkich. Oczywiście, firmy są w różnym stopniu dotknięte przez kryzys. Poza tym liczba rozwiązań, które dla nich przygotowano, jest bardzo duża i aby ułatwić im znalezienie informacji, przygotowaliśmy na naszej stronie internetowej specjalny materiał, w którym są wszystkie zasady korzystania z pakietu pomocowego. ©

BEATA DASZYŃSKA-MUZYCZKA,
prezes Banku Gospodarstwa Krajowego od 2016 r. Z branżą finansową związana od 1994 r.

**MY
COMPANY**
POLSKA

www.mycompanypolska.pl