



PROGRAM REGIONALNY
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



FUNDUSZE EUROPEJSKIE - DLA ROZWOJU WOJEWÓDZTWA PODLASKIEGO



PSDB
.....
part of the **WYG** group



Raport końcowy

**„Ocena wpływu wdrażania instrumentów
inżynierii finansowej na gospodarkę
regionu”**

WYKONAWCA BADANIA:

Konsorcjum:

PSDB Sp z o.o.

ul. Sienna 64, 00-825 Warszawa

oraz Białostocka Fundacja Kształcenia Kadr

ul. Spółdzielcza 8, 15-441 Białystok

Zespół badawczy:

Kierownik zespołu – dr Tomasz Klimczak

Witold Załęski

Katarzyna Radziewicz

dr Paweł Czyż

Adam Miller

Iwona Pietrzak

Anna Filim

Mariusz Frankiewicz

ZLECAJĄCY BADANIE:

Instytucja Zarządzająca Regionalnym Programem Operacyjnym Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

Spis treści

STRESZCZENIE	6
SUMMARY	11
1. Wprowadzenie	16
2. Instrumenty inżynierii finansowej - wspólnotowe i krajowe ramy prawne.....	20
3. Analiza rynku zwrotnych instrumentów finansowych adresowanych do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w podlaskim i miejsce funduszy pożyczkowych i poręczeniowych wspartych w ramach Działania 1.3 RPOWP na tym rynku.	24
3.1. Informacje wstępne dotyczące Funduszy pożyczkowych i poręczeniowych.....	24
3.2. Sytuacja w zakresie zewnętrznych zwrotnych źródeł finansowania działalności gospodarczej MŚP w podlaskim	29
3.2.1. Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w województwie podlaskim.....	29
3.2.2. Oferta Funduszy pożyczkowych i poręczeniowych wspartych w ramach Działania 1.3 RPOWP	35
3.2.3. Oferta bankowa w województwie podlaskim	42
3.2.4. Inne źródła finansowania zwrotnego	52
3.3. Adekwatność wsparcia do potrzeb ostatecznych odbiorców	62
3.4. Współpraca Funduszy z bankami	76
4. Ocena dotychczasowych rezultatów projektów (ich wpływ na osiągnięcie celów RPOWP i na sytuację podlaskich przedsiębiorstw) realizowanych przez fundusze pożyczkowe i poręczeniowe zasilone środkami finansowymi w ramach RPOWP i korzyści dla gospodarki regionu ze stosowania instrumentów inżynierii finansowej.	78
4.1. Działalność funduszy pożyczkowych korzystających ze środków RPOWP	78
4.2. Działalność funduszy poręczeniowych korzystających ze środków RPOWP	83
4.3. Efekty wsparcia- wyniki badań ankietowych.....	87
4.3.1. Ocena znaczenia wykorzystywanych przez fundusze zwrotnych instrumentów finansowych w procesie inwestycyjnym przedsiębiorstw	87
4.3.2. Ocena wpływu realizowanych projektów na cele RPOWP i sytuację podlaskich przedsiębiorców	88
4.3.2.1. Konkurencyjność.....	89
4.3.2.2. Innowacyjność.....	92
4.3.2.3. Zatrudnienie	97
4.3.2.4. Efekty wsparcia firm działających krócej niż 3 lata.....	100
4.3.2.5. Realizacja projektów w ramach programów dotacyjnych.....	105
4.3.2.6. Wpływ wsparcia na gospodarkę regionu	105

5. Porównanie wsparcia zwrotnego oferowanego w ramach działania 1.3 RPOWP ze wsparciem w ramach inicjatywy JEREMIE	107
5.1. Różnice między wdrażaniem działań w zakresie inżynierii finansowej przy zastosowaniu inicjatywy JEREMIE oraz bez tego typu pośrednictwa	107
5.2. Różnice między wsparciem z działania 1.3 RPOWP a wsparciem z Inicjatywy JEREMIE z punktu widzenia podmiotów zaangażowanych w Inicjatywę	110
5.3. Różnice między wsparciem z działania 1.3 RPOWP a wsparciem z Inicjatywy JEREMIE z punktu widzenia funduszu zasilonego środkami RPO.....	111
5.4. Różnice między wsparciem z działania 1.3 RPOWP a wsparciem z Inicjatywy JEREMIE z punktu widzenia ostatecznych odbiorców	114
5.4.1. Informacje wstępne.....	114
5.4.2. Porównanie atrakcyjności i adekwatności wsparcia	115
5.4.3. Porównanie efektów wsparcia	119
6. Podsumowanie – odpowiedzi na pytania badawcze	128
7. Wnioski i rekomendacje.....	139
7.1. Ocena instrumentów finansowych.....	142
8. Tabela wdrażania rekomendacji.....	147
9. Studia przypadku	157
Aneksy	175
Scenariusze wywiadów.....	175
Bibliografia	205

Wykaz stosowanych w raporcie skrótów

Skrót	Rozwinięcie
CATI	Ankieta przeprowadzana drogą telefoniczną
EBI	Europejski Bank Inwestycyjny
MRR	Ministerstwo Rozwoju Regionalnego
NBP	Narodowy Bank Polski
PARP	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
p.p	Punkt procentowy
RPOWP	Regionalny Program Operacyjny Województwa Podlaskiego
IZ RPOWP	Instytucja Zarządzająca Regionalnym Programem Operacyjnym Województwa Podlaskiego
FRPR	Fundację na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa i zarządzany przez nią Fundusz Pożyczkowy „Sami Swoi”
PFRR	Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego i zarządzany przez nią Fundusz Pożyczkowy
ARES - PFP	Północny Fundusz Pożyczkowy zarządzany przez Agencję Rozwoju Regionalnego "ARES" S.A. w Suwałkach
ARES – PFP II	Północny Fundusz Pożyczkowy II zarządzany przez Agencję Rozwoju Regionalnego "ARES" S.A. w Suwałkach
ARP	Podlaski Fundusz Przedsiębiorczości zarządzany przez Fundację Rozwoju Przedsiębiorczości w Suwałkach
ŁFPK	Łomżyński Fundusz Poręczeń Kredytowych
PFP	Podlaski Fundusz Poręczeniowy Sp. z o.o.
PFP-Suwałki	Północny Fundusz Poręczeniowy

STRESZCZENIE

Raport jest podsumowaniem badania ewaluacyjnego pt. „Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu” realizowanego na zlecenie Urzędu Marszałkowskiego Województwa Podlaskiego. Celem badania była ocena efektów wdrażania Działania 1.3 *Wsparcie instytucji otoczenia biznesu* i ocena korzyści wynikających z tego rodzaju wsparcia dla gospodarki województwa podlaskiego. Przedmiotem badania stanowiły dotychczasowe wyniki realizacji Działania 1.3 RPOWP, w ramach którego przekazano wsparcie kapitałowe 5 funduszom pożyczkowym i 3 poręczeniowym, z przeznaczeniem na rozwój ich działalności w województwie podlaskim. Dodatkowym elementem kontekstu badawczego jest toczona obecnie dyskusja, dotycząca znaczenia instrumentów inżynierii finansowej i skali ich wspierania w przyszłym okresie programowania funduszy strukturalnych Unii Europejskiej.

W celu pozyskania jak najbardziej miarodajnego obrazu problematyki badania podczas analizy zastosowano szereg metod i technik badawczych. Zastosowanie znalazły zarówno metody jakościowe – indywidualne wywiady pogłębione (z przedstawicielami funduszy pożyczkowych i poręczeniowych z województwa podlaskiego, banków z regionu, z przedstawicielami BGK, przedstawicielami UM realizujących JEREMIE, z kadrą zarządzającą funduszami z województw wdrażających inicjatywę JEREMIE), studium przypadku oraz metody ilościowe – CATI/CAPI (z klientami beneficjentów RPOWP oraz z ostatecznymi odbiorcami z inicjatywy JEREMIE). Uwzględniono także perspektywę ekspercką oraz przeprowadzono analizę desk research.

Wnioski płynące z badania:

- Kwotę wsparcia rozumianą jako wartość jednostkowej pożyczki/poręczenia można uznać za adekwatną do potrzeb przedsiębiorców. Jak wskazują wyniki badań ilościowych 91,5% pożyczkobiorców i 97,5% korzystających z poręczeń uznała wysokość wsparcia za adekwatną do ich potrzeb.
- Szczególna sytuacja dotyczy finansowanie start-up'ów przez fundusze pożyczkowe, w tej kwestii pojawiają się rozbieżne opinie. Część respondentów twierdzi, że oferta jest dostosowana do potrzeb nowo powstałych firm, z kolei inni uważają wręcz przeciwnie. Nie bierze się pod uwagę sytuacji nowopowstałej firmy i tak samo jak w przypadku przedsiębiorstw z dłuższą historią, od niej również żąda się przedstawienia zabezpieczeń, których bardzo często nie posiadają. Jest to poważny problem, gdyż wsparcie ze środków publicznych nie trafia tam, gdzie jest najbardziej niezbędne.
- Oferta funduszy pożyczkowych jest postrzegana jako atrakcyjniejsza od oferty bankowej pod względem kosztowym: oprocentowania i prowizji oraz elastyczności w podejściu do klienta. Zdecydowaną przewagą funduszy pożyczkowych jest łatwiejsza (niż w bankach) dostępność do finansowania dla nowopowstałych firm. Elementami porównywalnymi z ofertą bankową są zabezpieczenia i procedury oraz czas rozpatrywania wniosków.
- Bariery wykorzystania dostępnych środków funduszy wspartych w ramach Działania 1.3 RPOWP dotyczą głównie braku wystarczających zabezpieczeń ze strony przedsiębiorstw. Również w niektórych przypadkach wymagany wkład własny stanowi barierę skorzystania ze wsparcia, szczególnie w przypadku nowopowstałych mikroprzedsiębiorstw. Barię utrudniającą skorzystanie z oferty instrumentów inżynierii finansowej jest również brak

odpowiedniej wiedzy wśród przedsiębiorców na temat występowania tego typu wsparcia w województwie podlaskim.

- Większość przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia poprawiła swoją pozycję konkurencyjną w porównaniu do roku 2009. 43% firm odnotowało wzrost liczby klientów, 51,5% rozszerzyło działalność o nowe rynki, w 58% wzrósł przychód a w 52% wzrósł zysk. 51,5% badanych przedsiębiorstw wskazało, iż w porównaniu do roku 2009 rozszerzyło działalność firmy na nowe rynki. Uzyskane wyniki należy uznać za w pełni zadowalające.
- Większość przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia podniosła swój poziom innowacyjności. Ponad 65% dzięki wsparciu wprowadziła do swojej oferty rynkowej nowe usługi lub istotnie podniosła jakość oferowanych usług, 49,5% wprowadziło do oferty nowe lub istotnie zmodyfikowane produkty, średnio co trzeci wprowadzał innowacje procesowe, organizacyjne lub marketingowe.
- Można stwierdzić, że wsparcie udzielane w ramach Działania 1.3 przyczynia się do realizacji celu Programu, jakim jest podniesienie konkurencyjności podlaskich firm w aspekcie krajowym i międzynarodowym.
- Wsparcie z Działania 1.3 przyczynia się do osiągania wskaźników Programu dotyczących utworzonych miejsc pracy. W niemal połowie przedsiębiorstw licząc od momentu uzyskania wsparcia z Funduszu zatrudniono nowych pracowników. Szacunki wskazują, iż przy założeniu wsparcia 1100 przedsiębiorstw, tak jak wskazuje wartość docelowa wskaźnika, zatrudnienie w firmach, które skorzystały ze wsparcia może znaleźć prawie 4300 osób.
- Jednym z głównych argumentów przemawiających za rezygnacją z finansowania bezzwrotnego jest większe zaangażowanie przedsiębiorców w przedsięwzięcia, w przypadku których konieczny jest wkład własny i zwrot pozyskanych środków. Inwestycje realizowane z dzięki kredytom i pożyczkom należą do tych najbardziej niezbędnych z punktu widzenia przedsiębiorstwa. Szczególna sytuacja dotyczy wsparcia dotacyjnego dla nowopowstałych firm i na przedsięwzięcia innowacyjne obciążone wysokim poziomem ryzyka powodzenia. Często bowiem pozyskanie dotacji przez młodego przedsiębiorcę jest warunkiem rozpoczęcia przez niego działalności. Dotacje bezpośrednie powinny być więc kierowane na rozwój przedsiębiorczości.
- Wyniki badań potwierdzają elastyczne podejście funduszy do klienta ostatecznego, które swoje decyzje w dużej mierze opierają na analizie jakościowej. Niezwykle istotnym aspektem w działalności funduszy jest również rola doradcy, który pomaga przedsiębiorcy podjąć właściwą decyzję w kwestii finansowania zwrotnego. Narzędzia, biorąc pod uwagę ich stronę formalną, były dostosowane do potrzeb przedsiębiorców. Warto jedynie rozważyć możliwość wydłużenia w przyszłej perspektywie finansowej długości okresu pożyczkowego.
- Główna różnica między inicjatywą Jeremie a wsparciem z działania 1.3 RPOWP dotyczy samej konstrukcji wsparcia. Inicjatywa Jeremie charakteryzuje się występowaniem obok Instytucji Zarządzającej i Pośredników Finansowych dodatkowego podmiotu jakim jest Bank Gospodarstwa Krajowego pełniący funkcję Menedżera. Zarówno przedstawiciele Funduszy jak i przedstawiciele Urzędów Marszałkowskich wdrażających inicjatywę wyrażali pozytywne opinie na temat trójstopniowej struktury. Podkreślano profesjonalizm BGK wynikający z faktu

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

iż jest on instytucją sektora bankowego. Przedstawiciele Funduszy stwierdzili, iż w przyszłości woleliby współpracować z BGK jako podmiotem koordynującym aniżeli bezpośrednio z Urzędem Marszałkowskim.

- Z perspektywy Funduszy głównym minusem inicjatywy Jeremie jest to, iż każdorazowy obrót przez Pośrednika Finansowego przyznanymi środkami skutkuje koniecznością ponownego wzięcia udziału w konkursie. Urzędy Marszałkowskie i BGK uznały to za mocną stronę inicjatywy.
- Obecna forma dystrybucji środków w województwie podlaskim jest uznawana za odpowiednią zarówno przez fundusze jak również przez ekspertów. Opinia przedstawicieli funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, że obecna forma dystrybucji środków jest odpowiednia, może wynikać z nieznamośności tematu. Podkreślić należy doświadczenie funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w dystrybuowaniu instrumentów finansowych oraz znajomość lokalnego rynku, co powinno zapewnić większe bezpieczeństwo w zarządzaniu produktami finansowymi.
- Przedstawiciele funduszy poręczeniowych jako podstawowy problem w swojej działalności identyfikują trudności w nawiązaniu współpracy z bankami. W dystrybucji poręczeń kredytowych pojawia się szereg problemów które nie są możliwe do rozwiązania na poziomie funduszy. W ramach niniejszej analizy zidentyfikowano m.in. następujące bariery z we współpracy funduszy poręczeniowych z bankami: fundusze poręczeniowe nie są postrzegane jako partnerzy dla dużych banków komercyjnych, problemy o charakterze prawnym/legislacyjnym - poręczenie funduszu poręczeniowego jako zabezpieczenie kredytów dla MSP nie ma wpływu na wysokość tworzonych rezerw przez banki, brak regwarancji dla funduszy poręczeniowych co w znacznym stopniu obniżało by ich ryzyko działalności, brak jednolitych standardów funkcjonowania funduszy w Polsce, fundusze są poddawane ocenie ratingowej tak jak kredytobiorcy bez uwzględnienia specyfiki ich działania.
- Prawie 20% badanych przedsiębiorstw realizowało projekty w ramach któregoś z Programów Operacyjnych z obecnej perspektywy finansowej, przy czym najczęściej wskazywanym był RPO województwa podlaskiego. 64% podmiotów będących równocześnie beneficjentami wsparcia dotacyjnego stwierdziło, że wsparcie z Funduszu podniosło ich potencjał do realizacji projektu dotacyjnego. Połowa ubiegała się o wsparcie z Funduszu bezpośrednio w związku z realizowanym projektem (np. celem uzyskania środków na pokrycie wkładu własnego). Spośród 22 przedsiębiorców, którzy proszeni byli o odpowiedź na pytanie czy wsparcie uzyskane z Funduszu miało wpływ, na to, iż zdecydowali ubiegać się o dotację dwunastu udzieliło odpowiedzi twierdzącej. Z drugiej tylko siedmiu przedsiębiorców stwierdziło, iż nie byłoby w stanie zrealizować projektu w sytuacji braku otrzymania wsparcia z Funduszu.
- Potencjał wydatkowania środków przez fundusze pożyczkowe i poręczeniowe jest trudny do oszacowania. Zdaniem ekspertów oraz przedstawicieli funduszy nie ma potrzeby zwiększania kapitału przeznaczonego na poręczenia kredytowe. Aby zwiększyć atrakcyjność instrumentów finansowych w przyszłej perspektywie konieczne są zmiany procedur, obniżenie kosztów związanych z ubieganiem się o wsparcie oraz bardziej intensywna promocja wdrażanych produktów. Cel na jaki przedsiębiorcy przeznaczają środki nie może być

ograniczany do projektów inwestycyjnych i prorozwojowych. Konieczne jest wsparcie płynności bieżącej zwłaszcza mikro i małych firm.

Rekomenduje się:

- Zwiększenie atrakcyjności poręczenia dla banku, które wpłynie na większe zainteresowanie tym produktem wśród przedsiębiorców. Dalsze funkcjonowanie poręczeń jest uzależnione od wskazania bankom korzyści płynących ze współpracy z funduszem. Konieczne jest również zwiększenie świadomości na temat produktu na poziomie banku, MSP.
- Uatrakcyjnienie produktu w postaci poręczeń dla klientów. Proponowane jest rozważenie poręczeń bezkosztowych udzielanych w ramach pomocy de minimis dla MSP.
- W przypadku start-up wprowadzenie pożyczek nieoprocentowanych. Konieczne w tym przypadku będzie stosowanie zasad pomocy publicznej.
- Przy złagodzeniu wymagań dla start-up'ów dotyczących zabezpieczeń i oprocentowania konieczne jest podwyższenie wskaźnika dopuszczalnych strat do poziomu kilkukrotnie wyższego niż obecnie obowiązujący.
- Wydłużenie okresu, na który udzielana jest pożyczka. Obecnie maksymalny okres kredytowania dotyczy 5 lat. Sugerowane jest co najmniej podwojenie tego okresu tj. do 10 lat. Optymalnym maksymalny okres to 15 lat.
- Wprowadzenie instrumentu, który będzie łatwy w zrozumieniu dla MSP i będzie dawał wymierne korzyści jeśli przedsięwzięcie się powiedzie. Przykładami takich instrumentów są:
 - pożyczka z oprocentowaniem lub kapitałem umarzalnym przy spełnieniu określonych warunków np. w przypadku terminowej obsługi zadłużenia
 - inwestycje kapitałowe typu venture capital - fundusz kierowany do MSP o innowacyjnych, nowatorskich pomysłach na biznes. W przypadku tego instrumentu konieczne jest znaczne podwyższenie wskaźnika dopuszczalnych strat nawet kilkunastokrotnie w porównaniu z obecnym poziomem funkcjonującym przy pożyczkach.
- Uzależnienie wymaganych zabezpieczeń od:
 - kwoty pożyczki, np. do określonej kwoty tylko weksel in blanco,
 - kwalifikacji klienta do grupy ryzyka,
 - doświadczeni klienta w korzystaniu ze środków funduszu pożyczkowego (przy prawidłowej obsłudze pierwszej pożyczki każda kolejna z mniejszym wymagany zabezpieczeniem).
- Uzależnienie wysokości oprocentowania od terminowości obsługi pożyczki np. umowa zawierana jest przy oprocentowaniu od 0 do 5% rocznie natomiast w przypadku nieterminowej obsługi (przeterminowania powyżej 30 dni przy trzech okresach rozliczeniowych) pożyczkobiorca zobligowany jest do uiszczenia dodatkowej prowizji w wysokości 2% kwoty udzielonej pożyczki.
- Połączenie wsparcia pożyczką z systemem mentoringu. Po udzieleniu przedsiębiorcy pożyczki jakaś niewielka część, np. 2% przeznaczona na mentoring w postaci pomocy doradczej

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

udzielanej przez pracowników funduszu. Rozszerzenie dotychczasowej roli pracowników funduszu na dłuższy okres – doradztwo nie tylko na etapie pisania wniosku, ale podczas realizacji przedsięwzięcia.

- Utrzymanie możliwości wsparcia bieżącej działalności (obróć). Jako działalność bieżąca rozumiane są wszelkie środki niezbędne do utrzymania płynności firmy z wyłączeniem zobowiązań budżetowych. Biorąc pod uwagę różne fazy rozwoju firmy oraz zmieniające się otoczenie gospodarcze dostęp do środków finansowych determinuje funkcjonowanie MSP. Przeznaczenie środków na kapitał obrotowy ma wpływ na skalę działalności i możliwości rozwojowe przedsiębiorców. Rozwój firmy jest ściśle uzależniony od kapitału obrotowego którym dysponuje firma.
- Realizację projektów obejmujących kilka instrumentów inżynierii finansowej w ramach jednej umowy. Np. jedna instytucja składa projekt w którym określa kilka np. trzy produkty finansowe (np. pożyczki dla start-up, poręczenia, inwestycje venture capital) które będą oferowane MSP. Na realizację projektu ma przyznany limit w ramach którego są określone następujące wartości m.in.:
 - wysokość limitu,
 - wskaźnik dopuszczalnych strat (biorąc pod uwagę wszystkie produkty),
 - wskaźnik dotyczący ilości wspartych MSP, w tym start-upów,
 - wysokość przyznanej wielkości na koszty zarządzania.Instytucja jest zobligowana do wydatkowania całego przyznanego limitu z możliwością elastycznego dostosowania produktu do indywidualnych potrzeb MSP.
- Intensyfikację działań informacyjno-promocyjnych odnośnie instrumentów inżynierii finansowej.
- Utrzymanie wysokości wsparcia jaką mogą oferować Fundusze na dotychczasowym poziomie.
- Utrzymanie dotychczasowego poziomu środków przeznaczonych na fundusze poręczeniowe i pożyczkowe. Konieczne będzie przeznaczenie dodatkowych środków na nowe instrumenty inżynierii finansowej. Biorąc pod uwagę rezygnację z dotacji, środki przeznaczone na nowe produkty finansowe powinny być w wysokości zapewniającej wsparcie nimi minimum takiej liczby MSP jak w obecnym okresie programowania.
- Utrzymanie w województwie stosowanego dotychczasowego schematu Wsparcia, bez pośrednika w postaci menadżera. Wykorzystanie dużego doświadczenia instytucji zarządzającymi funduszami poręczeniowymi i funduszami pożyczkowymi.
- Stworzenie sieci punktów w województwie podlaskim – terenowych oddziałów funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, w których przedsiębiorcy mogliby uzyskać informacje nt. oferty produktowej i dopełnić formalności związanych z uzyskaniem wsparcia.

SUMMARY

The report is a summary of an evaluation study entitled "Assessment of the impact of implementation of financial engineering instruments on the economy of the region" commissioned by the Podlaskie Voivodeship Marshal's Office. The goal of the research was assessment of the impact of implementation of Measure 1.3 *Support for institutions of business environment* and assessment of benefits from such support for the economy of Podlaskie Voivodeship. The subject of the research were the results of execution of Measure 1.3 of the PVRP within which capital support was offered to 5 loan funds and 3 guarantee funds in order to develop their activity in Podlaskie Voivodeship. An additional element of the research context is the current discussion pertaining to the importance of financial engineering instruments and the extent to which they will be supported in the subsequent programming period of EU structural funds.

In order to obtain the most reliable image of the research problem a number of research methods and techniques were used in the analysis. Applied were both qualitative methods – individual in-depth interviews (with representatives of loan and guarantee funds from Podlaskie Voivodeship, banks from the region, representatives of BGK, representatives of the Marshal's Office that execute JEREMIE, management of funds from voivodeships that implement the JEREMIE initiative), case study and quantitative methods – CATI/CAPI (with clients of beneficiaries of the VPROP and final recipients of the JEREMIE initiative). The expert perspective was also taken into account and desk research was carried out.

Conclusions from the research:

- The aid amount understood as the value of one loan/guarantee may be deemed adequate to the needs of entrepreneurs. As it transpires from the results of qualitative research, 91.5% of borrowers and 97.5% of those who benefit from guarantees deemed the amount of aid adequate to their needs.
- A special situation pertains to financing of start-ups by loan funds; there are divergent opinions on this matter. Some respondents claim that the offer is adapted to the needs of newly established companies, some others think quite the opposite. The situation of a newly established company is not taken into consideration and just as in the case of enterprises with longer history, they are also requested to present collaterals which they often do not have. This is a serious problem as support from public funds is not received by companies which need it most.
- The offer of loan funds is perceived as more attractive than the offer of banks in terms of costs: interest rate and commission as well as flexible approach to the client. The biggest advantage of loan funds is greater (than in banks) availability of financing for newly created companies. The elements which are comparable to the offer of banks are collaterals, procedures and duration of application consideration process.
- Barriers to using the available funds supported within Measure 1.3 of the VPROP pertain mainly to lack of sufficient collaterals on the part of enterprises. Also, in some cases the required own contribution is a barrier to using the support, in particular in the case of newly established microenterprises. A barrier which hinders use of the offer of financial

engineering instruments is also lack of adequate knowledge of entrepreneurs on the existence of this support in Podlaskie Voivodeship.

- Most entrepreneurs using the support improved their competitiveness as compared with 2009. 43% of companies noted an increase in the number of clients, 51.5% expanded on new markets, 58% of them generated higher income, and 52% earned higher profit. 51.5% of the studied entrepreneurs indicated that, as compared with 2009, they expanded on new markets. The results achieved are to be deemed fully satisfactory.
- Most entrepreneurs using the support increased the level of innovativeness. Owing to the support, over 65% of them introduced new services to their offer or significantly improved the quality of the services rendered, 49.5% introduced to the offer new or significantly modified products, on average every third company introduced process, organisation or marketing innovations.
- It may be deemed that the support granted within Measure 1.3 which contributed to the execution of the goal of the Programme, which is improving competitiveness of companies operating in Podlasie on the national and international level.
- Support within Measure 1.3 contributes to achievement of indicators of the Programme pertaining to established workplaces. Nearly half of the enterprises employed new employees, as of the moment of obtaining the support within the Fund. Estimates show that nearly 4,300 people may be employed in the companies which were granted the support, assuming that 1,100 enterprises obtained the support, as indicated in the target value of the indicator.
- One of the main arguments for resigning from non-repayable financing is greater involvement of entrepreneurs in enterprises which require own contribution and repayment of the amounts granted. Investments made owing to loans and borrowings are deemed the most necessary from the point of view of enterprises. A specific situation pertains to grants offered to newly established companies and innovative companies which are highly risky. Often a young entrepreneur will obtain a grant only on condition that they start their business activity. Direct grants should be thus allocated for development of entrepreneurship.
- The research results confirm flexible approach to funds by the final clients, which to a large extent base their decision on a qualitative analysis. A very important aspect of the operations of funds is the role of an advisor who assists the entrepreneur in making the right decision on repayable financing. Tools, taking into account their formal aspect, were adapted to the needs of entrepreneurs. It is only worth considering lengthening the loan period in the subsequent financial perspective.
- The main difference between the Jeremie initiative and the support within Measure 1.3 of the VPROP concerns the very support structure. The Jeremie initiative is characterised by the existence of an additional entity – Bank Gospodarstwa Krajowego, which has the role of a Manager, apart from the Managing Authority and Financial Intermediaries. Both representatives of Funds and representatives of Marshal's Offices that implement the initiative expressed a positive opinion on the three-level structure. They highlighted

professionalism of BGK which is due to the fact that it is an institution of the banking sector. Representatives of Funds stated that they would prefer to cooperate with BGK in the future, as a coordinating entity, rather than directly with the Marshal's Office.

- From the perspective of Funds the main disadvantage of the Jeremie initiative is the fact that each transaction made by the Financial Intermediary with the use of the allocated money leads to the need to take part in a competition again. Marshal's Offices and BGK perceive it as a strength of the initiative.
- The current form of distribution of means in Podlaskie Voivodeship is deemed adequate both by funds and experts. The opinion of representatives of loan and guarantee funds that the current form of distribution of means is adequate may stem from lack of knowledge of the matter. It is worth emphasising the experience of loan and guarantee funds in distribution of financial instruments and knowledge of the local market, which should offer greater security in managing financial products.
- Representatives of guarantee funds identify as the main problem in their operations difficulties in entering into cooperation with banks. There are a number of problems which may not be solved at the level of funds in the distribution of loan guarantees. Within this analysis the following barriers in cooperation of guarantee funds with banks were identified: guarantee funds are not perceived as partners for large commercial banks, legal/legislative problems – guarantee of a guarantee funds as collateral of loans for SMEs has no influence on the amount of reserves made by banks, no re-guarantee for guarantee funds, which to a large extent would lower their operational risk, no uniform standards of operation of funds in Poland, funds are subject to rating, just like borrowers, without taking into account the specific nature of their operations.
- Nearly 20% of entrepreneurs covered by the research executed projects within one of the Operational Programmes in the current financial perspective, whereas the ROP of Podlaskie Voivodeship was the most commonly indicated. 64% of entities that were at the same time beneficiaries of the grant support claimed that the support within the Fund increased their potential for execution of a grant project. Half of them directly applied for support within the Fund in connection with the project executed (e.g. in order to obtain the means to cover own contribution). Out of 22 entrepreneurs who were requested to answer the question whether the support obtained from the Fund affected the fact that they decided to apply for the grant, 12 gave an affirmative answer. In the second group, merely seven entrepreneurs stated that they would not have been able to execute the project if they had not been granted the support from the Fund.
- The potential for spending the means by loan and guarantee funds is difficult to assess. In the opinion of experts and representatives of funds there is no need to increase the capital destined for loan guarantees. In order to render financial instruments more attractive in the subsequent perspective, it is necessary to change the procedures, lower the costs connected with applying for the support and to intensively promote the implemented products. The goal for which entrepreneurs allocate the means may not be limited to investment and pro-development projects. It is necessary to support current liquidity, in particular in the case of micro and small companies.

It is recommended:

- To increase the attractiveness of a guarantee for banks, which will boost interest in this product among entrepreneurs. Further functioning of guarantees depends on indicating advantages of cooperation with the fund to banks. It is also vital to increase the awareness of the product at the level of the bank, SMEs.
- To make the product in the form of guarantees attractive for clients. It is proposed to consider free guarantees granted within the *de minimis* aid for SMEs.
- In the case of start-ups, to introduce interest-free loans. In this case, it will be necessary to apply public aid principles.
- When requirements for start-ups pertaining to collaterals and interest rate are to be relaxed, it is necessary to increase the indicator of admissible losses to the level which is a few times higher than the currently binding one.
- To prolong the period for which a loan is extended. Currently, the maximum lending period is 5 years. It is suggested to at least double that period, i.e. to 10 years. An optimum maximum period is 15 years.
- To introduce an instrument which will be easy to understand for SMEs and will provide measurable benefits if an enterprise is successful. Examples of such instruments include:
 - loan bearing interest or redeemable capital when certain conditions have been met, e.g. in the case of timely servicing of debt
 - venture capital investment – the fund is addressed to SME with innovative, new business ideas.In the case of this instrument it is necessary to significantly increase the indicator of admissible losses even several times in comparison with the current level concerning loans.
- To make the required collateral dependent upon:
 - the amount of loan, e.g. up to a specified amount only a blank promissory note,
 - classification of the client to a given risk group,
 - experience of the client in using the means of the loan fund (each subsequent loan means smaller required collateral provided that the first loan is serviced correctly).
- To make the interest rate dependent upon the time limit of servicing the loan, e.g. an agreement is concluded whereby the annual interest rate is from 0% to 5%, however, in the case of default in servicing the loan (default in payment over 30 days in the case of three settlement period) the borrower is obligated to pay an additional commission in the amount of 2% of the sum of the loan granted.
- To combine the support in the form of a loan with the system of mentoring. When an entrepreneur is granted a loan, an insignificant part thereof, e.g. 2%, is allocated for mentoring in the form of advisory assistance granted by employees of the fund. Extending the present role of employees of the fund for a longer period of time – advisory services not only at the stage of writing the application but also during the execution of an enterprise.

- To maintain the possibility of supporting current operations (turnover). Current operations mean all means which are necessary for maintaining liquidity of a company, excluding budget liabilities. Taking into account various phases of a company's development and changing economic environment, access to financial means determines functioning of SMEs. Allocation of means for working capital affects the scale of operations and development possibilities of entrepreneurs. Development of a company heavily depends on the working capital of the company.
- Execution of projects covering a few financial engineering instruments within one agreement. For example, an institution files a project in which it specified a few, for example three, financial products (e.g. loans for start-ups, guarantees, venture capital investments) which will be offered to SMEs. For the execution of the project it has a limit within which the following values are set:
 - the amount of the limit,
 - the indicator of admissible losses (taking into account all products),
 - the indicator pertaining to the number of SME supported, including start-ups,
 - the amount granted for management costs.The institution is obligated to spend the entire limited granted; it is possible to adjust the product to individual needs of SME.
- Intensification of informational and promotional actions concerning financial engineering instruments.
- Maintaining the amount of support which Funds may offer at the current level.
- Maintaining the current level of means allocated for guarantee and loan funds. It will be necessary to allocate additional means for new instruments of financial engineering. Taking into account resignation from the grant, the means allocated for new financial products should be in the amount which ensures support of at least the same number of SMEs as in the current programming period.
- Preserving in the voivodeship the system of support applied, without an intermediary in the form of a manager. Drawing on the experience of management authorities which manage guarantee and loan funds.
- Establishing a network of centres in Podlaskie Voivodeship – field branches of loan and guarantee funds where entrepreneurs could receive information on the product offer and complete formalities connected with obtaining the aid.

1. Wprowadzenie

Województwo podlaskie w ramach jednego z Działań Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007-2013 oferuje wsparcie w postaci instrumentów inżynierii finansowej takich jak pożyczki i poręczenia.

Celem działania jest ułatwienie przedsiębiorcom dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji oraz stworzenie dogodnych warunków do rozwoju przedsiębiorczości. Jak można przeczytać w uzasadnieniu działania: przedsiębiorcy często doświadczają trudności w pozyskaniu kapitału ze źródeł bankowych. Spowodowane jest to często restrykcyjnymi wymogami otrzymania kredytu. Taki stan rzeczy jest barierą w rozwoju nowych przedsiębiorstw, dlatego istnieje konieczność zapewnienia przedsiębiorstwom możliwości korzystania z zewnętrznych, pozabankowych źródeł finansowania inwestycji. Wsparcie ma charakter pośredniego „dystrybutorami” są działające na terenie województwa Fundusze Pożyczkowe i Poręczeniowe zasilone środkami RPOWP.

Celem głównym badania była ocena efektów wdrażania Działania 1.3 Wsparcie instytucji otoczenia biznesu i ocena korzyści wynikających z tego rodzaju wsparcia dla gospodarki województwa podlaskiego.

Do celów szczegółowych badania należały:

- Analiza rynku zwrotnych instrumentów finansowych adresowanych do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w podlaskim i miejsce funduszy pożyczkowych i poręczeniowych wspartych w ramach Działania 1.3 RPOWP na tym rynku.
- Ocena dotychczasowych rezultatów projektów (ich wpływ na osiągnięcie celów RPOWP i na sytuację podlaskich przedsiębiorstw) realizowanych przez fundusze pożyczkowe i poręczeniowe zasilone środkami finansowymi w ramach RPOWP i korzyści dla gospodarki regionu ze stosowania instrumentów inżynierii finansowej.
- Ocena znaczenia wykorzystywanych przez fundusze zwrotnych instrumentów finansowych w procesie inwestycyjnym przedsiębiorstw
- Wskazanie dobrych praktyk i rekomendacji odnośnie przyszłych działań w kolejnym okresie programowania obejmującym lata 2014-2020 (ewentualne zaproponowanie wsparcia w ramach funduszy również innych typów niż w obecnej perspektywie finansowej dla efektywnego wdrażania programu regionalnego i optymalnego wykorzystania środków).
- Analiza celowości ewentualnego uzupełnienia w kolejnym okresie programowania dotychczas wykorzystywanych instrumentów inżynierii finansowej o inicjatywę JEREMIE ze wskazaniem wad i zalet tego rozwiązania (w oparciu o doświadczenie województw, które zastosowały ten instrument w okresie 2007-2013).

W ramach badania zastosowano szereg metod i technik badawczych:

- Analiza danych zastanych

Poddano analizie dokumenty programowe RPO, ofertę Funduszy skierowaną do przedsiębiorców, ofertę banków komercyjnych w województwie podlaskim. W badaniu wykorzystano publikacje i raporty dotyczące instrumentów inżynierii finansowej.

- Badanie CATI wśród klientów funduszy pożyczkowych i poręczeniowych zasilonych ze środków RPOWP (grupa eksperymentalna)

Przeprowadzono ankietę z 208 klientami co przy liczebności populacji równej 453 pozwoliło na wnioskowanie z maksymalnym błędem oszacowania w wysokości 5%. Taki poziom błędu jest powszechnie przyjmowany w badaniach statystycznych. W próbie badawczej uwzględnione zostały zarówno podmioty korzystające z poręczeń jak również podmioty korzystające z pożyczek - mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa. Przeprowadzono ankiety ze 130 podmiotami korzystającymi z pożyczek i 83 korzystającymi z poręczeń¹. Proporcja ta jest zbliżona do proporcji w populacji co umożliwiło wnioskowanie na poziomie każdej z grup.

- Badanie CATI/CAPI- klienci funduszy pożyczkowych i poręczeniowych zasilonych ze środków programów wdrażających instrumenty finansowe za pośrednictwem inicjatywy JEREMIE w innych województwach (grupa kontrolna)

Z uwagi na konieczność sformułowania wniosków dotyczących zasadności bądź nie uzupełnienia w kolejnym okresie programowania dotychczas wykorzystywanych instrumentów inżynierii finansowej o inicjatywę JEREMIE zasadnym było uwzględnienie w badaniu również ostatecznych odbiorców wsparcia tejże inicjatywy. Dzięki temu możliwe było zbadanie czy między podlaskimi przedsiębiorstwami korzystającymi z instrumentów inżynierii finansowej a przedsiębiorstwami korzystającymi z pożyczek i poręczeń w ramach inicjatywy JEREMIE istnieją jakieś różnice w zakresie efektów skorzystania z pożyczki/poręczenia. Zbadano również czy ocena narzędzia finansowego, z którego korzystał przedsiębiorca różniła się w zależności od tego czy było to narzędzie oferowane w ramach inicjatywy JEREMIE czy też nie.

Przeprowadzono ankiety z analogiczną liczbą podmiotów korzystających z pożyczek i poręczeń jak w przypadku grupy eksperymentalnej celem zapewnienia maksymalnej porównywalności wyników.

- Wywiady indywidualne

W ramach badania przeprowadzono szereg wywiadów indywidualnych:

- Wywiad z kadrą zarządzającą funduszami pożyczkowymi i poręczeniowymi, które są beneficjentami Działania 1.3 RPOWP

Przeprowadzono wywiady ze wszystkimi beneficjentami działania 1.3 RPOWP. Objęcie badaniem tej grupy było uzasadnione z uwagi na fakt, iż to te podmioty oferują bezpośrednio wsparcie ostatecznym odbiorcom. Wywiady prowadzone były z osobami kierującymi projektami wspartymi w ramach działania 1.3 RPOWP

- Wywiad z przedstawicielami kadry zarządzającej funduszami pożyczkowymi i poręczeniowymi, które są beneficjentami wsparcia z programów, które wybrały inicjatywę JEREMIE

Przeprowadzono wywiady z przedstawicielami trzech instytucji (funduszy pożyczkowych i poręczeniowych), które otrzymały wkład z inicjatywy JEREMIE. Wywiady pozwoliły na poznanie opinii tychże Instytucji na temat Inicjatywy.

¹ Wartości nie sumują się do 208 ponieważ pięciu przedsiębiorców korzystało zarówno z pożyczki jak i poręczenia

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

- Wywiad z przedstawicielami kadry zarządzającej urzędów marszałkowskich województw, które wybrały inicjatywę JEREMIE

Inicjatywa JEREMIE wdrażana jest w sześciu województwach: dolnośląskim, wielkopolskim, zachodniopomorskim, pomorskim, łódzkim oraz kujawsko-pomorskim. Przeprowadzono wywiady z przedstawicielami Urzędów Marszałkowskich z następujących województw: wielkopolskie, zachodniopomorskie oraz pomorskie. Wywiady były uzasadnione ponieważ dostarczyły ogólnej wiedzy na temat postępów we wdrażaniu inicjatywy, poziomu zainteresowania wsparciem zwrotnym, problemów we wdrażaniu inicjatywy, dotychczasowych efektów wsparcia. Wywiady prowadzone były z osobami odpowiedzialnymi w Urzędzie za proces wdrażania inicjatywy JEREMIE

- Wywiad z przedstawicielem kadry zarządzającej BGK w województwie, które wykorzystuje inicjatywę JEREMIE

Przeprowadzono jeden wywiad indywidualny. Wywiad był uzasadniony z uwagi na fakt, iż BGK pełni rolę Menedżera dla pięciu Funduszy Powierniczych, które uruchamiają zwrotne wsparcie dla Pośredników Finansowych.

- Wywiad z przedstawicielami największych banków w województwie podlaskim, udostępniających instrumenty finansowe dla MŚP

Przeprowadzono 3 wywiady indywidualne z przedstawicielami największych banków w województwie podlaskim – PKO Bank Polski, Kredyt Bank i Spółdzielczy Bank Rozwoju. Objęcie tej grupy badaniem było uzasadnione z uwagi na fakt, iż banki są na chwilę obecną głównymi aktorami systemu finansowania zwrotnego. Dodatkowo bardzo ważnym wyzwaniem – zwłaszcza w kontekście poręczeń kredytowych, będzie wybór modelu dalszego rozwoju tego narzędzia. Coraz częstsze są ruchy (w tym podejmowane na poziomie centralnym) aby model oceny indywidualnej zastępować modelem portfelowym. W takim przypadku, rośnie znaczenie sieci banków komercyjnych, jako elementu wdrażania narzędzia.

- Studium przypadku

Celem badania case study było zdobycie pogłębionych, jakościowych informacji, które nie byłyby możliwe do wygenerowania za pomocą zwykłych wywiadów indywidualnych. Istotą badania case-study jest bowiem połączenie danych ze źródeł pierwotnych i wtórnych, ilościowych i jakościowych. W niniejszej ewaluacji w ramach case study zastosowano następujące metody:

- indywidualny wywiad pogłębiony lub diada- wywiady (diady) prowadzone były z /właścicielami firm/osobami zarządzającymi firmą.
- analiza danych zastanych- w ramach tej metody poddano analizie w szczególności treść dokumentów związanych z udzielaną pożyczką/poręczeniem (o ile takie dokumenty zostały udostępnione przez ostatecznego odbiorcę lub pośrednika finansowego).
- obserwacja - odwiedzając siedziby konkretnych przedsiębiorców za zgodą projektodawcy sporządzono dokumentację fotograficzną dotyczącą realizowanego projektu, sfinansowanego dzięki wsparciu funduszu pożyczkowego/poręczeniowego (w przypadku projektów o charakterze inwestycyjnym). Stanowiła ona cenne uzupełnienie informacji uzyskanych z zastosowaniem dwóch pozostałych metod.

Badaniami metodą studiów przypadków zostały objęte 4 przedsiębiorstwa korzystające ze wsparcia funduszy zasilonych środkami Działania 1.3 RPOWP - 2 reprezentujące pożyczkobiorców i 2 reprezentujące poręczeniobiorców.

- Panel ekspertów

Podsumowaniem badania był panel ekspertów specjalizujących się w obszarze finansowania działalności MŚP. W panelu uczestniczyli zarówno eksperci z województwa podlaskiego jak i eksperci spoza województwa. Dzięki temu wiedza uczestników panelu dotyczyła zarówno specyfiki województwa podlaskiego jak i innych regionów kraju co miało szczególne znaczenie na etapie formułowania wniosków i rekomendacji. W panelu uczestniczyło czterech zewnętrznych ekspertów oraz członek zespołu badawczego moderujący dyskusję.

2. Instrumenty inżynierii finansowej - wspólnotowe i krajowe ramy prawne

Podstawowym aktem prawa europejskiego określającym możliwe do stosowania instrumenty inżynierii finansowej jest Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. *ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999* (Dz.U.UE.L.2006.210.25). Zgodnie z art. 44 tegoż do instrumentów inżynierii finansowej zalicza się:

- a) instrumenty inżynierii finansowej dla przedsiębiorstw, przede wszystkim małych i średnich takich jak fundusze kapitału podwyższonego ryzyka (venture capital funds), fundusze gwarancyjne i fundusze pożyczkowe;
- b) fundusze na rzecz rozwoju obszarów miejskich, czyli fundusze inwestujące w partnerstwa publiczno-prywatne i inne projekty ujęte w zintegrowanym planie na rzecz trwałego rozwoju obszarów miejskich;
- c) fundusze lub inne systemy zachęt zapewniających pożyczki, gwarancje dla inwestycji dotyczących wsparcia podlegającego zwrotowi lub równoważnych instrumentów dotyczących efektywności energetycznej i wykorzystania energii odnawialnej w budynkach, w tym w istniejącym systemie mieszkaniowym.

Tym samym na podstawie powyższych zapisów do instrumentów inżynierii finansowej należy zaliczyć pożyczki (w tym mikrokredyty), poręczenia (w tym reporeczenia) oraz wejścia kapitałowe. Przy czym należy zwrócić uwagę, że przywołana treść rozporządzenia nie wyczerpuje powyższego katalogu, ponieważ w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw użyto stwierdzenia *takie jak*, zaś w przypadku efektywności energetycznej jest mowa o *innych systemach zachęt*. Potwierdzeniem powyższego jest wykorzystanie w ramach inicjatywy JEREMIE finansowania wsparcia kapitałowego typu *mezzanine* (tj. np. pożyczka z prawem do udziału w zyskach). Inwestycje zwrotne należy oczywiście odróżnić od niezwrótnego wsparcia. Zgodnie ze stanowiskiem Komisji Europejskiej subsydiowanie odsetek od kredytów może być traktowane jako instrument inżynierii finansowej tylko wtedy, gdy jest ujmowane w jednym pakiecie finansowym z pożyczką finansowaną z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR). Ponieważ w przypadku subsydiowania odsetek od kredytów środki nie są zwracane oraz nie przewiduje się podziału ryzyka powinno ono być traktowane jako dotacje. W efekcie wydatek z EFRR dotyczący umorzenia części kredytu udzielonego ostatecznemu beneficjentowi, również należy uznać za dotację tj. premia technologiczna finansowana w ramach działania 4.3 POIG².

Uszczegółowienie przepisów w omawianym zakresie zawiera Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1828/2006 z dnia 8 grudnia 2006 r. *ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności oraz rozporządzenia (WE) nr 1080/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego* (Dz.U.UE.L.2006.371.1). Inżynierii finansowej została poświęcona sekcja 8 (art. 43-46). Określono tam m.in. jakie podmioty mogą

² M. Szczepański, *Pozadotacyjne instrumenty finansowe w polityce spójności UE po 2013 roku – wymiar wspólnotowy i krajowy*, Warszawa 2011, str.9-11.

otrzymywać wsparcie. Wynika z nich, że instrumenty inżynierii finansowej w formie operacji, które sprawiają, że inwestycje podlegają refundacji, lub które oferują gwarancje dla inwestycji podlegających refundacji mogą być wykorzystane w:

- a) przedsiębiorstwach, przede wszystkim małych i średnich (MŚP), łącznie z mikroprzedsiębiorstwami, zgodnie z definicją określoną w zaleceniu Komisji 2003/361/EC obowiązującym od dnia 1 stycznia 2005 r.;
- b) partnerstwach publiczno-prawnych lub innych projektach miejskich objętych zintegrowanymi planami zrównoważonego rozwoju obszarów miejskich, w przypadku funduszy na rzecz rozwoju obszarów miejskich;
- c) funduszach i innych programach zachęt dotyczących efektywności energetycznej i wykorzystania odnawialnych źródeł energii w budynkach, łącznie z budownictwem już istniejącym.

Zgodnie z zapisami punktu 2 art. 43 instrumenty inżynierii finansowej powinny być stosowane jako niezależna osoba prawna zarządzana na podstawie umów między współfinansującymi partnerami lub udziałowcami, lub też jako wydzielona jednostka finansowa w ramach instytucji finansowej. W dalszym ciągu Komisja zwraca uwagę, że *jeżeli instrument inżynierii finansowej jest tworzony w ramach instytucji finansowej, ustanawia się go jako wydzieloną jednostkę finansową podlegającą szczególnym przepisom wykonawczym tej instytucji, wymagającym, w szczególności, posiadania oddzielnych rachunków odróżniających nowe środki zainwestowane w instrument inżynierii finansowej, w tym środki wnoszone przez program operacyjny, od środków pierwotnie dostępnych w danej instytucji*. Jednocześnie sama Komisja nie może zostać partnerem współfinansującym ani udziałowcem instrumentów inżynierii finansowej.

W dalszej kolejności określono minimalny zakres umowy o finansowaniu określającej zasady i warunki wnoszenia wkładów przez programy operacyjne do instrumentów inżynierii finansowej oraz pułapy kosztów zarządzania. Powinna ona zawierać co najmniej:

- a) strategię inwestycyjną i planowanie inwestycyjne;
- b) przepisy dotyczące monitorowania realizacji;
- c) politykę wychodzenia z instrumentu inżynierii finansowej w odniesieniu do wkładu wniesionego przez program operacyjny;
- d) przepisy dotyczące likwidacji instrumentu inżynierii finansowej, w tym ponownego wykorzystania środków zwróconych z inwestycji do instrumentu inżynierii finansowej lub nadwyżek pozostałych po wykorzystaniu wszystkich gwarancji przypisanych do wkładu wniesionego przez program operacyjny.

Określono również maksymalne progi kosztów zarządzania, które mogą być pokrywane ze środków przekazanych w ramach programu operacyjnego, w zależności od rodzaju funduszu (od 2% dla funduszu poręczeniowego do 4% dla funduszu mikropożyczkowego). W przepisach wskazano także ograniczenie wsparcia za pośrednictwem instrumentów inżynierii finansowej wyłącznie do przedsiębiorstw na etapie ich powstawania, wczesnej działalności oraz rozbudowy³.

Powyższe przepisy określają również dwa podstawowe schematy tworzenia instrumentów inżynierii finansowej w ramach programów operacyjnych. W uproszczeniu pierwszy z nich zakłada, że wkład finansowy zostaje wniesiony bezpośrednio do określonego instrumentu inżynierii finansowej, czyli funduszu, który przekazuje środki odbiorcom końcowym tj. przedsiębiorstwom z sektora MŚP, czy podmiotom realizującym projekty miejskie. W tym

³ Należy jednak zaznaczyć, że to stanowisko zostało znacznie złagodzone w treści noty Dyrekcji Generalna ds. Polityki Regionalnej z dnia 8 lutego 2012 r. (COCOF/10/0014/05), gdzie stwierdzono, że z instrumentów inżynierii finansowej mogą generalnie korzystać wszystkie przedsiębiorstwa z sektora MŚP. *Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013*

przypadku kryteria wyboru pośredników finansowych zatwierdzają komitety monitorujące poszczególne programy operacyjne. Według tegoż funkcjonuje większość programów operacyjnych, również Regionalny Program Operacyjny Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013 (RPOWP).

Druga możliwość polega na tym, że państwo członkowskie lub instytucja zarządzająca programem operacyjnym powołuje do życia fundusz powierniczy, którego zadaniem jest inwestowanie w instrumenty inżynierii finansowej. Zgodnie z zapisami analizowanych dokumentów funkcję takiego rodzaju funduszu może pełnić:

- podmiot wybrany na podstawie obowiązującego prawa zamówień publicznych;
- Europejski Bank Inwestycyjny (EBI) lub Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI);
- instytucja finansowa wybrana bez postępowania przetargowego, o ile jest to zgodne z prawem krajowym i Traktatem.

Powyższe rozwiązanie zostało zastosowane również w Polsce w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka, w działaniu 3.2, w którym projekt indywidualny dotyczący wspierania funduszy podwyższonego ryzyka jest zrealizowany przez Krajowy Fundusz Kapitałowy S.A. W tym przypadku pełni on funkcję funduszu powierniczego⁴.

Należy również zwrócić uwagę na fakt, że w przypadku wsparcia instrumentów inżynierii finansowej instytucje powinny podejmować wszelkie środki ostrożności, aby minimalizować zakłócenia konkurencji na rynkach kapitału podwyższonego ryzyka i pożyczek oraz na rynku prywatnych gwarancji (art. 43, ust. 7). Wytyczne odnoszące się bezpośrednio do przedsiębiorstw zostały zapisane w treści artykułu 45 *Dodatkowe przepisy mające zastosowanie do instrumentów inżynierii finansowej dla przedsiębiorstw*. Zgodnie z jego zapisami *Instrumenty inżynierii finansowej dla przedsiębiorstw, o których mowa w art. 43 ust. 1 lit. a), inwestują tylko w działania, które zarządzający instrumentami inżynierii finansowej uznają za potencjalnie gospodarczo rentowne. Dodatkowo nie inwestują one w przedsiębiorstwa, które znajdują się w trudnej sytuacji w rozumieniu Wytycznych wspólnotowych dotyczących pomocy państwa w celu ratowania i restrukturyzacji zagrożonych przedsiębiorstw od dnia 10 października 2004 r.* Powyższe zapisy bezpośrednio określają możliwość wspierania przedsiębiorstw znajdujących się w dobrej sytuacji ekonomicznej, która gwarantuje również powodzenia przedstawianych do wsparcia przedsięwzięć gospodarczych. W oczywisty sposób nie dopuszcza się braku możliwości spłaty uzyskanego wsparcia. Analizowane zapisy wprost znalazły przełożenie na wytyczne dla instytucji ubiegających się o wsparcie instrumentów inżynierii finansowej ze środków RPOWP. Należy również stwierdzić, że wytyczne Komisji zawierają wskazania odnośnie minimalnej zawartości regulaminów funduszy pożyczkowych i gwarancyjnych.

W przedmiotowym zakresie Komitet Koordynujący Fundusze wydawał już wcześniej komunikaty w tym: COCOF/07/0018/01, COCOF/08/0002/03, COCOF/10/0014/04 i COCOF/10/0014/05. Szczegółowych wyjaśnień, co do stosowania zapisów zawartych w rozporządzeniach Komisji Europejskiej dostarcza *Nota wyjaśniająca w zakresie instrumentów inżynierii finansowej zgodnie z artykułem 44 Rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006* z dnia 21 lutego 2011 roku (COCOF/10/0014/04). W powyższym dokumencie określono zasady tworzenia operacji inżynierii finansowej, zwrócono uwagę na kwestie dotyczące inwestycji oraz produktu. Również zostały tam zawarte informacje odnośnie oprocentowania i zwrotu z inwestycji,

⁴ MRR, *Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013*, Warszawa 2012, str. 55-60.

dokonywania audytów i kontroli, w tym także kontroli zarządzania sprawowanej przez instytucję zarządzającą. Poruszono zagadnienia związane z kwestiami horyzontalnymi oraz zamykaniem programów.

Ostatnia aktualizacja *Noty wyjaśniającej w zakresie instrumentów inżynierii finansowej zgodnie z artykułem 44 Rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006* z dnia 8 lutego 2012 r. (COCOF/10/0014/05) uwzględniła zmiany wprowadzone do treści art. 45 zmienionego Rozporządzeniem Komisji (WE) nr 1236/2011 z dnia 29/11/2011. Dotyczyła ona m.in. kwestii związanych z inwestycjami w przedsiębiorstwa, dopuszczeniem możliwości finansowania bieżącej działalności gospodarczej, czy likwidacji ograniczeń w korzystaniu z instrumentów inżynierii finansowej przez firmy z sektora MŚP (bez wskazywania etapu rozwoju firmy).

Jeżeli zaś chodzi o podstawowe akty prawne *sensu stricto* odnoszące się do instrumentów inżynierii finansowej na płaszczyźnie polskiego prawa, uwagę należy zwrócić na następujące:

- Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 13 września 2011 r. *w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej na rozwój instrumentów inżynierii finansowej w ramach Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej 2007-2013* (Dz.U.2011.210 poz.1255)
- Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 26 października 2011 r. *w sprawie udzielania pomocy ze środków instrumentów inżynierii finansowej w ramach regionalnych programów operacyjnych* (Dz.U. .2011.245.1461), które zastąpiło wcześniejsze Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 15 czerwca 2009 r. *w sprawie udzielania pomocy przez fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w ramach regionalnych programów operacyjnych* (Dz.U.2009.105.874).

Ostatni z wymienionych dokumentów określa szczegółowe przeznaczenie, warunki i tryb udzielania pomocy na tworzenie korzystnych warunków do rozwoju przedsiębiorczości ze środków instrumentów inżynierii finansowej w ramach regionalnych programów operacyjnych zwanej dalej "pomocą" (§ 1). Pomoc może być udzielana jako (§ 6.1):

- 1) pomoc de minimis;
- 2) regionalna pomoc inwestycyjna, pomoc na prace przygotowawcze i usługi doradcze związane z przygotowaniem nowej inwestycji oraz pomoc na usługi doradcze związane z realizacją nowej inwestycji;
- 3) pomoc dla nowo utworzonych mikroprzedsiębiorców i małych przedsiębiorców;
- 4) pomoc na usługi doradcze;
- 5) pomoc na udział w targach.

Pomoc ze środków regionalnego programu operacyjnego może być udzielana mikroprzedsiębiorcom, małym lub średnim przedsiębiorcom w formie pożyczki albo poręczenia na inwestycje realizowane na obszarze województwa objętego tym programem (§ 7).

Definicja wartości udzielanej pomocy została zawarta w treści § 8.1. W jego rozumieniu za taką w przypadku pożyczki należy uznać *różnicę między zdyskontowaną rynkową wartością odsetek, która byłaby naliczona dla udzielanej pożyczki, a zdyskontowaną wartością odsetek wynikającą z oprocentowania zastosowanego przez podmiot zarządzający instrumentem inżynierii finansowej*; zaś w przypadku poręczenia *różnicę między zdyskontowaną wartością rynkowej opłaty prowizyjnej, która byłaby pobrana od udzielanego poręczenia, a zdyskontowaną wartością opłaty prowizyjnej pobranej przez podmiot zarządzający instrumentem inżynierii finansowej*.

3. Analiza rynku zwrotnych instrumentów finansowych adresowanych do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w podlaskim i miejsce funduszy pożyczkowych i poręczeniowych wspartych w ramach Działania 1.3 RPOWP na tym rynku.

3.1. Informacje wstępne dotyczące Funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

Instrumenty zwrotne oferowane są przez fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, które rozwijają się w Polsce od początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku. Działają one na podstawie ogólnych przepisów prawa (kodeks cywilny, kodeks spółek handlowych). Część z nich należy do Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (KSU), którego misją jest rozwój przedsiębiorczości poprzez zapewnienie najwyższej jakości usług w kluczowych obszarach wymagających wsparcia państwa.

Rozwój wyróżnionych wyżej instytucji znalazł się w sferze zainteresowania Rady Ministrów Rzeczypospolitej Polskiej, która 3 lutego 2009 r. przyjęła do realizacji dokument „Kierunki rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009-2013”⁵. Zawiera on diagnozę sytuacji w momencie wyjściowym, zasady funkcjonowania systemu funduszy pożyczkowych i poręczeniowych oraz przede wszystkim określa i definiuje działania, które mają spowodować rozwój wskazanych rodzajów instytucji do roku 2013. Wśród głównych działań wskazano m.in.:

- nowelizację ustaw regulujących zasady udzielania poręczeń i umożliwiających wdrożenie nowych produktów, jak np. poręczenia wadium, leasingu, faktoringu, gwarancji dobrego wykonania kontraktu itp.,
- opracowanie i wdrożenie zasad wspierania funduszy ze środków Regionalnych Programów Operacyjnych,
- wdrożenie i upowszechnienie współporęczeń funduszy i upowszechnienie reporeczeń BGK,
- dopracowanie standardów działania funduszy i systemu monitoringu.

Zgodnie z założeniami, dzięki planowanym zmianom w tym zakresie, liczba udzielonych pożyczek ma się zwiększyć z 21 tys. w 2007 r. do 40 tys. w 2013 r., a całkowity kapitał wzrosnąć z 823 mln zł do 1,8 mld zł. Z kolei liczba poręczeń powinna ulec podwojeniu z ok. 5,5 tys. do 11 tys. Wartość kapitału funduszy na przestrzeni tych lat ma wzrosnąć prawie dwukrotnie z 500 mln zł do 980 mln zł. Należy stwierdzić, że powyższy dokument nie powoduje zmian w budżecie państwa, ponieważ bierze pod uwagę przede wszystkim zadania określone

⁵ Został on zaktualizowany przez Radę Ministrów, która przyjęła w dniu 22.02.2011 r. Dokument zmieniający „Kierunki rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009-2013”

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

m. in. w Regionalnych Programach Operacyjnych, Programie Operacyjnym „Kapitał Ludzki” oraz planach działania Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości i Banku Gospodarstwa Krajowego⁶.

Bardzo ważnymi podmiotami wspierającymi rozwój poszczególnych rodzajów funduszy są stowarzyszenia, które skupiają większość tego rodzaju instytucji finansowych. W przypadku funduszy pożyczkowych jest to Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, zaś fundusze poręczeniowe zrzesza Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych. Ich główne zadania koncentrują się na działaniach lobbujących, upowszechniających działalność funduszy, prowadzeniu wymiany dobrych praktyk, opracowywaniu okresowych raportów o funkcjonowaniu funduszy itp. Należy również zwrócić uwagę na działanie Krajowej Grupy Poręczeniowej, która integruje regionalne i lokalne fundusze poręczeń kredytowych z większościowym udziałem jednostek samorządu terytorialnego i mniejszościowym udziałem BGK. Organizacja ta we współpracy ze Związkiem Banków Polskich zmierza do wypracowania wspólnych standardów działalności poręczeniowej, pracuje nad wdrożeniem wspólnego systemu informatycznego oraz ratingiem funduszy⁷.

Zgodnie z danymi Polskiego Stowarzyszenia Funduszy Pożyczkowych na koniec 2011 roku w Polsce funkcjonowało 69 funduszy pożyczkowych (wyniki badania zostały zaprezentowane na podstawie danych z 66 podmiotów). W porównaniu z rokiem 2010 nastąpiła względna stabilizacja w zakresie zmian organizacyjnych i liczby funduszy pożyczkowych na rynku. Powyższe stwierdzenie dotyczy również struktury podziału funduszy według wielkości posiadanych kapitałów. Zgodnie z tym, najmniej podmiotów (14,3%) dysponowało środkami do 3 mln zł. Pozostałe wyróżnione kategorie wielkości tj. 3-10 mln, 10-20 mln, 20-40 mln, powyżej 40 mln, są reprezentowane przez porównywalną liczbę instytucji, odpowiednio: 22,7%; 22,5%; 20,2% i 20,3%. Na koniec 2011 roku kapitał pożyczkowy pozostający do dyspozycji funduszy wynosił 1647,60 mln zł i wzrósł o 33 mln zł w porównaniu do roku 2010. Jak wskazuje większość analiz głównym źródłem pozyskania kapitałów pożyczkowych przez fundusze w ostatnich latach były środki pochodzące z funduszy europejskich tj. Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP – koniec w 2008 roku), Regionalne Programy Operacyjne poszczególnych województw, inicjatywa JEREMI⁸.

Tabela 1 Rozwój funduszy pożyczkowych według kategorii wartości posiadanych kapitałów pożyczkowych w latach 2006-2011.

Wyszczególnienie	2006	2008	2010	2011
Do 3 mln	38,6	30,8	17,1	1,1
3-10 mln	34,3	27,7	20,0	5,6

⁶<http://www.mg.gov.pl/Wspieranie+przedsiębiorczosci/Wsparcie+finansowe+i+inwestycje/Fundusze+pożyczkowe+i+poręczeniowe/Kierunki+rozwoju+funduszy+pożyczkowych+i+poręczeniowych>; data dostępu 12.11.2012

⁷ ZBP, *Rekomendacja dotycząca zasad współpracy pomiędzy bankami a funduszami poręczeniowymi na rynku polskim*, Związek Banków Polskich, Warszawa 2010.

⁸ A. Alińska, *Rynek funduszy pożyczkowych w Polsce. Raport 2011*, Polski Związek Funduszy Pożyczkowych, Warszawa 2012, str. 7,21.

10-20 mln	18,6	20,0	22,9	12,6
20-40 mln	2,9	15,4	24,3	22,2
40 mln i więcej	5,7	6,2	15,7	58,4
razem	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie A. Alińska, *Rynek funduszy pożyczkowych w Polsce. Raport 2011, Polski Związek Funduszy Pożyczkowych*, Warszawa 2012, s. 8

*Dane w niektórych tabelach i wykresach nie sumują się do 100,00% ze względu na zaokrąglenia stosowane przez programy statystyczne.

Bardzo ciekawie kształtują się trendy zmian zaobserwowane na przestrzeni lat dotyczące udziału funduszy poszczególnych kategorii wartości posiadanych kapitałów (tabela 1). Jak wskazują dane od roku 2006 udział najmniejszych funduszy (do 3 mln zł) w ogólnej wartości kapitału spadł do 1,1%. Podobnej wielkości spadek należy również odnotować w grupie funduszy małych (3-10 mln zł). Fundusze średnie zredukowały swój udział w wartości kapitału do 12,6% w roku 2011. W analizowanym okresie najbardziej na znaczeniu zyskały bardzo duże fundusze pożyczkowe (powyżej 40 mln zł), które pomimo tego że stanowią ok. 1/5 liczebności działających funduszy w Polsce, to ich udział w wartości kapitałów wzrósł ponad 10-krotnie, osiągając w 2011 roku 58,4%.

Fundusze pożyczkowe mają za zadanie zapewnić finansowanie zewnętrzne, przede wszystkim dla mikro- i małych przedsiębiorców, zwłaszcza rozpoczynających działalność gospodarczą. Nowopowstałe firmy nie posiadają historii kredytowej oraz przeważnie wymaganych zabezpieczeń, dlatego mają trudności w zdobyciu finansowania komercyjnego (np. kredytu bankowego). Fundusze pożyczkowe oferują pożyczki przeznaczone na cele związane z podjęciem, prowadzeniem i rozwojem działalności gospodarczej, między innymi na: finansowanie inwestycji, wdrażanie nowych rozwiązań technicznych lub technologicznych, zakup maszyn i urządzeń, rozbudowę, adaptację lub modernizację obiektów produkcyjnych, handlowych, usługowych, zakup materiałów i surowców niezbędnych do realizacji założonego przedsięwzięcia gospodarczego. Przedsiębiorca, aby ubiegać się o pożyczkę musi spełniać: wymogi zgodne z definicją małego lub średniego przedsiębiorcy, posiadać siedzibę i prowadzić podstawową działalność na terenie obsługiwanych przez fundusz, terminowo regulować zobowiązania wobec Skarbu Państwa, nie prowadzić działalności przemysłowej określonej jako szkodliwa dla środowiska czy powszechnie uznawanej za nieetyczną. Fundusze pożyczkowe należące do Krajowego Sytemu Usług udzielają pożyczek na poniższych ogólnych zasadach tj.:

- pożyczka może być udzielona na cele inwestycyjne, obrotowe lub inwestycyjno-obrotowe,
- kwota pożyczki wynosi maksymalnie do 120 tys. zł na jeden cel, (w niektórych funduszach maksymalna kwota pożyczki jest wyższa),
- okres spłaty pożyczki to najczęściej 36 miesięcy; dopuszczalny jest 6 miesięczny okres karencji w spłacie rat kapitału. W indywidualnych funduszach istnieje możliwość udzielenia pożyczki o okresie spłaty do 60 miesięcy,
- minimalny wkład własny pożyczkobiorcy wynosi 20% wartości przedsięwzięcia,
- oprocentowanie pożyczek uzależnione jest od stóp rynkowych i jest nie niższe niż stopa referencyjna (ustalana zgodnie z metodologią określoną w Komunikacie Komisji Europejskiej),

- od przyznanej pożyczki pobierana jest opłata manipulacyjna ustalana indywidualnie przez poszczególne fundusze, w zależności od branży działalności i stopnia ryzyka wynosi najczęściej 1%-3%,
- spłata pożyczki musi być zabezpieczona obligatoryjnie w postaci weksla in blanco oraz dodatkowo w innej indywidualnie ustalonej formie, np.: poręczenie funduszu poręczeniowego, poręczenie przez osoby trzecie, hipoteka, przewłaszczenie, cesja wierzytelności z umów. Rodzaje zabezpieczeń mogą być łączone⁹.

W regionie podlaskim do sieci KSU należą dwa podmioty udzielające pożyczek: Agencja Rozwoju Regionalnego ARES S. A. w Suwałkach oraz Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości w Suwałkach.

W odniesieniu do funduszy poręczeniowych należy stwierdzić, że pełnią rolę podmiotów ułatwiających przedsiębiorcom oraz osobom rozpoczynającym działalność gospodarczą dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania w postaci kredytów bankowych oraz pożyczek na prowadzenie działalności gospodarczej. Instytucje te oferują poręczenia zobowiązań finansowych przedsiębiorców, którzy posiadają zdolność kredytową, ale nie posiadają wymaganych przez instytucję finansującą zabezpieczeń¹⁰.

Przedsiębiorca ubiegający się o poręczenie musi spełniać następujące warunki: zalicza się do grupy mikro, małych lub średnich przedsiębiorców, złożył wniosek o kredyt lub pożyczkę w instytucji finansowej (banku lub funduszu pożyczkowym), z którą dany fundusz poręczeniowy ma podpisaną umowę o współpracy oraz posiada zdolność kredytową. Oprócz poręczenia pożyczek i kredytów może się on starać o poręczenie wadów przetargowych. Fundusze poręczeniowe należące do Krajowego Sytemu Usług udzielają poręczeń na poniższych ogólnych zasadach tj.:

- Poręczane są jedynie zobowiązania wobec instytucji finansowych (bank lub fundusz pożyczkowy), z którymi fundusz ma podpisaną umowę o współpracy;
- Poręczenie jest terminowe i udzielane na okres zgodny z okresem kredytowania. Okres poręczenia może zostać przedłużony o maksymalnie 3 miesiące i trwa do momentu spłaty zobowiązania;
- Opłaty i prowizje pobierane są jedynie za okres od daty zawarcia umowy poręczenia do terminu ważności poręczenia. Wysokość prowizji najczęściej uzależniona jest od okresu, na jaki zawarta została umowa kredytu / pożyczki;
- Wartość poręczenia indywidualnego wynosi maksymalnie 80% kwoty udzielonego kapitału kredytu lub pożyczki (bez odsetek i opłat dodatkowych);
- Zabezpieczeniem na wypadek roszczeń wynikających z tytułu wykonania obowiązków poręczyciela jest weksel własny in blanco przedsiębiorcy wraz z deklaracją wekslową oraz ewentualnie zabezpieczenia dodatkowe.

Przynależność danego podmiotu do KSU daje pewność, że działa on zgodnie ze wyznaczonym standardem usługi finansowej, który obok konieczności rejestracji w KSU wymaga również spełnienia określonych wymogów technicznych, ekonomicznych, kadrowych, posiadania systemu zarządzania jakością, a także przestrzegania zasad etyki zawodowej¹¹. W regionie

⁹ http://ksu.parp.gov.pl/pl/oferta_ksu/pozyczki/informacje_nt_uslug_fp?first=Y; data dostępu 12.11.2012
¹⁰ (<http://www.mg.gov.pl/Wspieranie+przedsiębiorczosci/Wsparcie+finansowe+i+inwestycje/Fundusze+pożyczkowe+i+poręczeniowe>; data dostępu 15.11.2012

¹¹ http://ksu.parp.gov.pl/pl/oferta_ksu/poreczenia/informacjent_uslug_fpk?first=Y; data dostępu 12.11.2012

podlaskim łącznie działają 3 fundusze poręczeniowe, żaden z nich nie jest zarejestrowany w Krajowym Systemie Usług.

W latach 2010-2011 aktywność poręczeniowa funduszy wzrosła, zarówno pod względem wartości kapitału poręczeniowego pozostającego do dyspozycji wszystkich funduszy poręczeniowych, jak i wartości udzielanych poręczeń. W 2011 roku fundusze poręczeniowe zrzeszone w Krajowym Stowarzyszeniu Funduszy Poręczeniowych dysponowały kapitałem gwarancyjnym na kwotę 1035 mln, zaś w roku 2010 – 955 mln zł i w 2009 – 701 mln zł. Liczba poręczeń udzielonych w roku 2011 wyniosła łącznie 7144 i uległa obniżeniu do roku 2010 o ok. 14,4%. Pomimo tego spadku ogólna kwota udzielonych poręczeń wyniosła w roku 2011 967 mln zł, co w porównaniu z rokiem poprzednim stanowiło 15% wzrost. Spadek liczby udzielanych poręczeń był spowodowany wzrostem wartości średniego poręczenia, które w 2011 roku wyniosło 158 343 zł. Podobnie jak w przypadku funduszy pożyczkowych odnotowany wzrost aktywności poręczeniowej funduszy został spowodowany przede wszystkim zasileniem środkami z funduszy UE. Analizując strukturę funduszy poręczeniowych zarówno pod względem wysokości kapitałów, jak ich udziału w ogólnej wartości dostępnego kapitału poręczeniowego należy zauważyć podobne zjawiska jak zaobserwowane w przypadku funduszy pożyczkowych. Największe fundusze (6 podmiotów) dysponujące kapitałem powyżej 60 mln posiadają 35,5% udział w łącznych kapitałach. Cztery kolejne fundusze (40-60 mln zł) posiadają 18,5% ogółu kapitałów pozostających w dyspozycji analizowanych funduszy. Następnie należy wskazać grupę funduszy posiadających środki w przedziale 20-40 mln (6 jednostek) – 16,5%, w przedziale 10-20 mln zł (15 podmiotów) – 21,6% oraz ostatniej dysponującej funduszami na poziomie do 10 mln zł (20 funduszy) – przypada zaledwie 7,9% kapitałów¹².

Należy zwrócić uwagę na warunki udzielania poręczeń wynikające z przepisów dotyczących funduszy pochodzących z budżetu UE, a które niejednokrotnie postrzegane jako ograniczenia działalności funduszy pożyczkowych¹³:

- Ukierunkowanie oferty funduszy do mikro-, małych i średnich przedsiębiorców (klasyfikowanych zgodnie z definicją Komisji Europejskiej), prowadzących działalność gospodarczą i posiadających swoją siedzibę na terytorium RP. W przypadku funduszy, które uzyskały wsparcie w ramach RPO lub programu JEREMIE, poręczenia mogą uzyskać przedsiębiorcy prowadzący działalność na terenie danego województwa.
- Warunkiem ograniczającym zakres podmiotowy udzielanych poręczeń i pożyczek, jest brak posiadania przez przedsiębiorcę zdolności do spłaty zaciągniętego zobowiązania, a w przypadku kredytów – brak zdolności kredytowej w rozumieniu ustawy Prawo bankowe; fakt restrukturyzacji przedsiębiorstwa w rozumieniu Wytycznych Wspólnoty dotyczących pomocy państwa w celu ratowania i restrukturyzacji zagrożonych przedsiębiorstw (przedsiębiorstwa w trudnej sytuacji).
- Przyjęcie tzw. bezpiecznych stawek w myśl Obwieszczenia Komisji w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE do pomocy państwa w formie gwarancji (Dz. Urz. C 155/02 z 20.06.2008 r.) oraz Komunikatu Komisji Europejskiej w sprawie zmiany metody ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych (Dz. U. C 14 z 19.1.2008). Przywołane dokumenty implikują kolejne ograniczenia podmiotowe w zakresie udzielania pożyczek i poręczeń. Uzyskanie przez przedsiębiorcę ratingu poniżej kategorii „B-„ oznacza zaliczenie przedsięwzięcia odpowiednio do poziomu pomocy publicznej –

¹² Ministerstwo Gospodarki, *Raport o stanie funduszy poręczeniowych w Polsce – stan na dzień 31 grudnia 2011 roku*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Warszawa 2012, str. 13-14.

¹³ Ibidem, str.10-11

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

lub też niżej, do kategorii przedsiębiorstw wymagających restrukturyzacji. Fundusze winny udzielać poręczeń na rzecz przedsiębiorców klasyfikowanych w kategorii inwestycyjnej.

- Poręczenie nie może być udzielone przedsiębiorcy, na którym ciąży obowiązek zwrotu uzyskanej przez niego wcześniej pomocy publicznej, wynikającej z decyzji KE uznającej tę pomoc za niezgodną z prawem lub wspólnym rynkiem.
- Poręczeniami mogą być obejmowane kredyty lub pożyczki przeznaczone wyłącznie na finansowanie działalności gospodarczej, udzielone przez instytucje finansujące, z którymi dany fundusz zawarł umowę o współpracy.
- Poręczeniem może być objęty kredyt lub pożyczka przeznaczona na cele bezpośrednio związane z podejmowaniem lub prowadzeniem działalności gospodarczej. W programach finansowanych z RPO i JEREMIE było wykluczone lub znacznie ograniczone finansowanie bieżącej działalności gospodarczej (kredyty i pożyczki obrotowe). Jednak w chwili obecnej jest to możliwe zgodnie z zapisami w treści *Noty wyjaśniającej w zakresie instrumentów inżynierii finansowej zgodnie z artykułem 44 Rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 8 lutego 2012 r. (COCOF/10/0014/05)*
- Maksymalna wartość poręczenia nie może przekroczyć 5% kapitałów własnych funduszu.
- Suma zobowiązań funduszu z tytułu poręczeń udzielonych na rzecz jednego przedsiębiorcy nie może przekroczyć 5% jego kapitału.
- Poręczenie może być udzielone do wysokości max. 80% kwoty kapitału przyznanego kredytu lub pożyczki, zaś wartość poręczenia w okresie jego trwania nie może przekroczyć 80% wysokości aktualnych zobowiązań, wynikających z zawartej umowy kredytowej bądź pożyczkowej.
- Fundusze udzielają poręczeń na okres nie dłuższy niż 60 miesięcy (niezależnie od okresu kredytowania).
- Odpowiedzialność funduszy z tytułu poręczenia nie obejmuje odsetek, prowizji, opłat oraz kosztów dochodzenia należności przez instytucję finansującą.
- Fundusze powszechnie akceptują karencję zaciągniętego zobowiązania.

3.2. Sytuacja w zakresie zewnętrznych zwrotnych źródeł finansowania działalności gospodarczej MŚP w podlaskim

3.2.1. Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w województwie podlaskim

W województwie podlaskim, w okresie 2007-2013 wdrażane są różnego typu instrumenty inżynierii finansowej w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego, a ponadto także w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka i Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej, a także pilotażowe projekty w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki.

Konieczność wykorzystania instrumentów inżynierii finansowej, zwłaszcza w kontekście wspierania przedsiębiorstw z sektora MŚP, wynika przede wszystkim z zapisów *Strategii Rozwoju Województwa Podlaskiego do 2020 roku*, szczególnie zaś jeżeli chodzi o realizację priorytetu III *Baza ekonomiczna* poprzez działanie 3. *Wsparcie przedsiębiorczości* oraz działanie 4 *Rozwój innowacyjności gospodarki regionu*. W pierwszym przypadku wskazano na konieczność podejmowania działań prowadzących do rozwoju systemu doradztwa dla podmiotów gospodarczych w zakresie pozyskania funduszy na rozwój oraz wejścia na rynek wspólnotowy, a także wspomagania małych i średnich przedsiębiorstw poprzez: tworzenie *Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013*

nowych i wspieranie istniejących funduszy pożyczkowych, poręczeń, dotacji, venture-capital, inkubatorów przedsiębiorczości itp. W odniesieniu do wspierania innowacyjności podlaskich przedsiębiorstw zauważono również potrzebę rozwoju otoczenia gospodarki i biznesu w zakresie obsługi finansowej, w tym funduszy wysokiego ryzyka na wspieranie powstawania nowych firm innowacyjnych, oraz w zakresie obsługi prawnej, projektowej, logistycznej, marketingowej itp.¹⁴.

Biorąc pod uwagę zapisy zawarte w *Szczegółowym opisie osi priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013* należy stwierdzić, że celem powyższych działań jest przede wszystkim ułatwienie przedsiębiorcom dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji oraz stworzenie dogodnych warunków do rozwoju przedsiębiorczości. W uzasadnieniu zwrócono uwagę na fakt, że przedsiębiorcy często doświadczają trudności w pozyskaniu kapitału ze źródeł bankowych. Spowodowane jest to często restrykcyjnymi wymogami otrzymania kredytu. Taki stan rzeczy jest barierą w rozwoju nowych przedsiębiorstw, dlatego istnieje konieczność zapewnienia przedsiębiorstwom możliwości korzystania z zewnętrznych, pozabankowych źródeł finansowania inwestycji. W ramach działania wsparcie otrzymują podmioty gospodarcze realizujące projekty na terenie województwa podlaskiego, a dokładniej posiadające w województwie podlaskim swoją siedzibę bądź realizujące inwestycje na terenie województwa podlaskiego¹⁵.

Działania związane z instrumentami inżynierii finansowej są realizowane zgodnie z zapisami Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013. Zostały one zaliczone do osi priorytetowej I *Wzrost innowacyjności i wspieranie przedsiębiorczości w regionie*, której głównym celem jest podniesienie konkurencyjności i innowacyjności gospodarki województwa podlaskiego. Zgodnie z zawartym opisem zaplanowana w ramach osi pomoc ma zapewnić wsparcie przedsiębiorców poprzez ułatwienie dostępu do nowoczesnych technologii oraz kapitału w postaci dotacji bezpośrednich i finansowych instrumentów obrotowych, a także wzmocnić funkcjonowanie sfery otoczenia biznesu i ułatwić warunki prowadzenia działalności gospodarczej. W stosunku do bezpośredniego wsparcia przedsiębiorstw, poprzez przeznaczenie większej alokacji, priorytetowo traktowane są działania proinnowacyjne i wspierające instytucje otoczenia biznesu. Zgodnie z zapisami RPOWP instrumenty inżynierii finansowej są wykorzystywane w ramach działania 1.3 *Wsparcie instytucji otoczenia biznesu*. W ramach tegoż pomoc ma charakter wsparcia pośredniego poprzez zapewnienie dostępności obrotowych instrumentów finansowych. Realizowane są działania ułatwiające przedsiębiorcom dostęp do kapitału zewnętrznego w postaci tworzenia i dokapitalizowania funduszy pożyczkowych i poręczeniowych oraz innych nowoczesnych instrumentów finansowych. Przy wdrażaniu tego rodzaju działań możliwe jest także skorzystanie z inicjatywy JEREMIE¹⁶.

Zgodnie z dokumentacją konkursową beneficjentami działania mogą być fundusze pożyczkowe, fundusze poręczeniowe oraz agencje, fundacje i stowarzyszenia. Wsparcie na powiększenie funduszu może otrzymać osoba prawna spełniająca jednocześnie dwa warunki: nie działa dla zysku lub przeznacza zysk na cele statutowe, utrzymując odpowiedni poziom kapitału; uchwałą właściwego organu utworzyła wyodrębniony księgowo fundusz. Głównym przeznaczeniem funduszu pożyczkowego/poręczeniowego jest udzielanie pożyczek/poręczeń dla mikroprzedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorców w celu wsparcia przedsiębiorczości oraz innowacyjności. Dofinansowania udziela się tylko takim funduszom, które: mają charakter

¹⁴ UWMP, *Strategia Rozwoju Województwa Podlaskiego do roku 2020*, Białystok 2006 str.49-51.

¹⁵ UWMP, *Szczegółowy opis osi priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013*, Białystok 2012, str. 28.

¹⁶ UWMP, *Regionalny Program Operacyjny Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013*, Białystok 2011, str. 84-86.

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

samofinansujący, udzielają pożyczek/poręczeń w sposób ciągły oraz dysponują doświadczeniem w zakresie udzielania pożyczek/poręczeń lub właściwym potencjałem kadrowym uwiarygodniającym takie doświadczenie. Samofinansujący charakter funduszu polega na przechowywaniu wolnych środków na rachunkach bankowych lub inwestowaniu w papiery wartościowe emitowane przez Skarb Państwa, NBP lub jednostki samorządu terytorialnego, bądź inwestowane w jednostki uczestnictwa funduszy rynku pieniężnego. Wszelkie przychody osiągnięte dzięki gospodarowaniu środkami funduszu powiększają kapitał funduszu. Kapitał funduszu jest przeznaczony na udzielanie pożyczek/poręczeń oraz na pokrywanie kosztów administracji i zarządzania funduszem. Udzielając pożyczek/poręczeń, fundusze kierują się koniecznością maksymalizacji przychodów z prowadzonej działalności pożyczkowej/poręczeniowej (koniecznością udzielania pożyczek/poręczeń na warunkach rynkowych po dokonaniu analizy ryzyka niespłacenia pożyczek/poręczeń i oceny przedkładanych pożyczek/poręczeń). W związku z możliwością udzielania przez fundusze pożyczek/poręczeń na warunkach bardziej preferencyjnych od warunków rynkowych, mają zastosowanie przepisy rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 26 października 2011 r. *w sprawie udzielania pomocy ze środków instrumentów inżynierii finansowej w ramach regionalnych programów operacyjnych* (Dz.U.2011.245,1461.). Działalność funduszy (w tym odbiegająca od standardów rynkowych, czyli pociągająca za sobą udzielanie pomocy publicznej) nie może doprowadzić do wytracania kapitału. W szczególności fundusze nie mogą udzielać pożyczek/poręczeń mikro, małym i średnim przedsiębiorcom, którzy znajdują się w trudnej sytuacji ekonomicznej w rozumieniu Rozporządzenia Komisji (WE) Nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu (ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych) (Dz. Urz. UE L 214 z 09.8.2008r., str. 8). Fundusz otrzymujący wsparcie musi legitymować się doświadczeniem w zakresie udzielania pożyczek/poręczeń lub właściwym potencjałem kadrowym uwiarygodniającym takie doświadczenie. Fundusz pożyczkowy/poręczeniowy powinien mieć wdrożony standard organizacyjny oraz standard świadczenia usług pożyczkowych/poręczeniowych (w tym pozwalający na ustalenie w każdym indywidualnym przypadku, czy udzielenie pożyczki/poręczenia jest związane z udzieleniem pomocy publicznej, a jeśli tak, jaka jest jej wielkość) oraz działać na podstawie regulaminu działalności pożyczkowej/poręczeniowej, a także posiadać regulamin tworzenia rezerw, w tym na ryzyko ogólne i celowe. Wartość projektu wynosi min. 3 mln zł kosztów kwalifikowalnych, zaś max. 15 mln zł kosztów kwalifikowalnych w przypadku funduszy pożyczkowych, bez ograniczeń w przypadku funduszy poręczeniowych (tylko w konkursie ogłoszonym w marcu 2010 roku nie wskazano górnego pułapu zasilenia funduszu środkami z budżetu RPOWP)¹⁷.

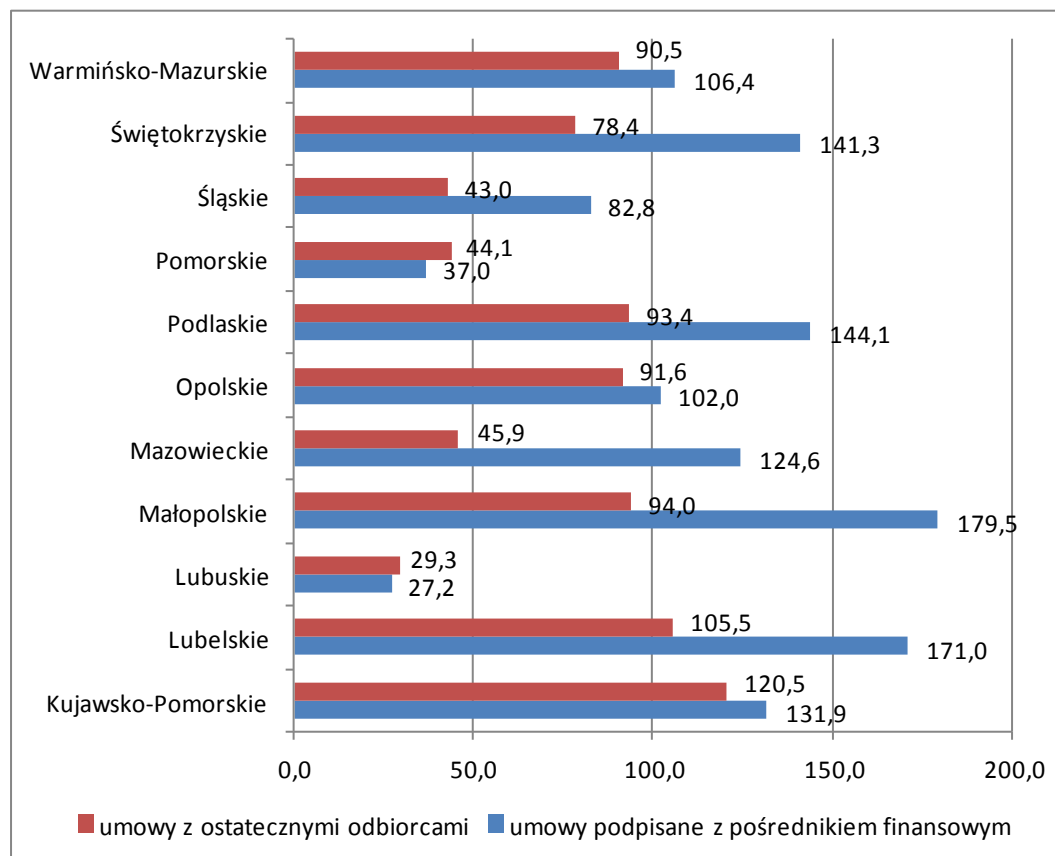
Biorąc pod uwagę aktywność wszystkich województw w omawianym zakresie należy stwierdzić, że do końca października 2012 roku instytucje zarządzające podpisały 78 umów z pośrednikami finansowymi na kwotę 1 374 mln zł (w tym 1 196 mln zł dofinansowania z UE), w tym trzy nowe umowy zawarte w październiku w województwie podkarpackim, o wartości łącznie 31 mln zł. Należy zwrócić uwagę na szybszy postęp we wdrażaniu w porównaniu do inicjatywy JEREMIE. Wartość umów podpisanych z 8 347 przedsiębiorcami wynosi 890 mln zł, tj. 66% środków przekazanych Pośrednikom Finansowym. Według stanu na koniec października 2012 roku, w przypadku 19 pośredników dokonało pełnego obrotu środkami przeznaczonymi w ramach danej umowy na instrumenty zwrotne dla sektora MŚP, przy czym, dzięki zwrotnemu charakterowi instrumentów finansowych, środki te, po zwróceniu przez ostatecznych odbiorców,

¹⁷ <http://www.rpowp.wrotapodlasia.pl/obszary-wsparcia/dzialanie-1-3--wsparcie-instytucji-otoczenia-biznesu.html>; data dostępu 18.11.2012

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

są ponownie wykorzystywane na wsparcie kolejnych przedsiębiorców. Ponadto, w przypadku województwa lubuskiego, uśredniony dla wszystkich pośredników wskaźnik obrotu środkami przekroczył także już 100%¹⁸.

Wykres 1 Wykorzystanie instrumentów inżynierii finansowej według województw (z wyłączeniem JEREMIE i JESSICA, w mln zł, stan na 30 listopada 2012 r.)



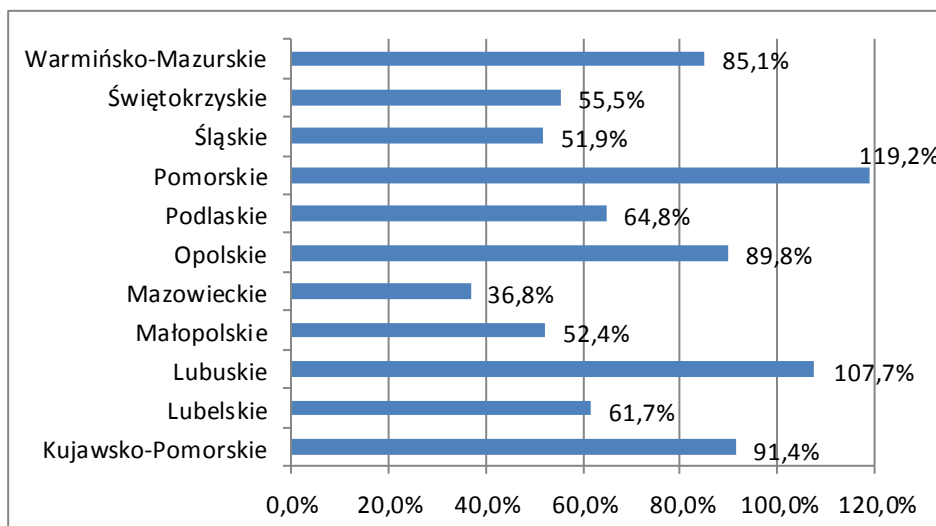
Źródło: opracowanie własne na podstawie MRR, *Stan wdrażania regionalnych programów operacyjnych 2007-2013 na dzień 30.11.2012...*op.cit., str.19.

W powyższym zestawieniu nie uwzględniono regionów, w których RPO korzystają z inicjatywy JEREMIE. Należy stwierdzić, że w ujęciu wartościowym umowy podpisane z pośrednikami finansowymi stawiają województwo podlaskie na trzecim miejscu za województwem małopolskim – 179,5 mln zł oraz lubelskim – 171,0 mln zł (wykres 1). Biorąc jednak pod uwagę stopień wykorzystania środków zakontraktowanych pośrednikom finansowym, to sytuacja przedstawia się trochę słabiej (wykres 2). W dwóch województwach pomorskim i lubuskim nastąpił już jednokrotny obrót środkami przeznaczonymi na finansowanie instrumentów inżynierii finansowej. W dalszej kolejności znajduje się kujawsko-pomorskie (91,4%), opolskie (89,8%) oraz warmińsko-mazurskie (85,1%). Na szóstym miejscu znajduje się region podlaski, który odnotował nieznacznie wyższy wskaźnik (64,8%) niż województwo

¹⁸ MRR, *Stan wdrażania regionalnych programów operacyjnych 2007-2013 na dzień 30.11.2012*, <http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/ANALIZYRAPORTY> PODSU MOWANIA/ poziom/Strony/Stan_wdrażania_RPO_301112.aspx, str.17.

lubelskie (61,7%). Pozostałe trzy RPO odnotowały wykorzystanie środków na poziomie 50,0-55,0%. Najniższy wskaźnik (36,8%) został odnotowany w województwie mazowieckim, w którym z zakontraktowanej kwoty 124,6 mln zł zostało rozdysponowanych zaledwie 45,9 mln zł.

Wykres 2 Stopień wykorzystania zakontraktowanych środków w ramach finansowania instrumentów inżynierii finansowej według województw (stan na 30 listopada 2012 r.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie MRR, *Stan wdrażania regionalnych programów operacyjnych 2007-2013 na dzień 30.11.2012...*op.cit., str.19.

Za wdrażanie Działania 1.3 *Wsparcie instytucji otoczenia biznesu* w województwie podlaskim odpowiedzialna jest Instytucja Zarządzająca Regionalnym Programem Operacyjnym Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013 (IZ RPOWP), której rolę pełni Zarząd Województwa Podlaskiego. Alokacja z EFRR w ramach Programu na Działanie 1.3 wynosi 40 000 000 Euro. Do tej pory w ramach tego działania zostały ogłoszone trzy konkursy: 2010.10.01 - 2010.11.03 (konkurs zamknięty), 2010.03.24 - 2010.04.30 (konkurs otwarty), 2009.10.14 - 2009.11.13 (konkurs otwarty). Zaplanowany do osiągnięcia w 2015 roku wskaźnik 1400 pożyczek/poręczeń udzielonych w ramach dostępnych środków RPOWP został zmodyfikowany do wartości 1100, co zostało uzasadnione znacznie wyższymi potrzebami finansowymi przedsiębiorstw, a tym samym przyznawaniem pożyczek i poręczeń o znacznie wyższej wartości niż pierwotnie zakładano. W sprawozdaniu za rok 2011 wykazano udzielenie 377 pożyczek/poręczeń, co w porównaniu z zadeklarowaną w podpisanych umowach o dofinansowanie ogólną liczbą (1113) wykorzystanych instrumentów zwrotnych daje 33,9%¹⁹.

Od początku realizacji Programu dofinansowanych zostało 8 projektów (5 funduszy pożyczkowych i 3 fundusze poręczeniowe) na łączną kwotę 141 540 452,00 zł. Największą kwotę (50 mln zł) dofinansowania otrzymał Podlaski Fundusz Poręczeniowy Sp. z o.o. na realizację projektu *Wspieranie przedsiębiorczości w województwie podlaskim poprzez udzielanie poręczeń* (tabela 2).

¹⁹ UMWP, *Sprawozdanie z realizacji w 2011 roku Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013*, Białystok 2012.

W opinii przedstawicieli funduszy pożyczkowych z województwa podlaskiego, z którymi zostały przeprowadzone wywiady indywidualne, zarówno ilość funduszy jak i posiadany przez nie kapitał są wystarczające.

Z kolei przedstawiciel funduszu poręczeniowego uznał, że rynek jeśli chodzi o fundusze poręczeniowe nie jest nasycony.

Zwrócono uwagę na to, że jeśli chodzi o zapotrzebowanie na finansowanie pożyczkami w województwie podlaskim to oferta jest wystarczająca i rynek jest nasycony. Jednocześnie podkreślono również, że środki, którymi dysponują fundusze wydają się być dostosowane do potrzeb podlaskich przedsiębiorców. Przedstawiciele funduszy pożyczkowych i poręczeniowych jednogłośnie uznali, że kwota wsparcia jaka została alokowana w województwie na inicjatywę była dostosowana do potrzeb przedsiębiorców. Jednocześnie jeden z przedstawicieli funduszu pożyczkowego uznał, że gdyby otrzymane środki były na wyższym poziomie to również nie byłoby większych problemów z ich rozdysponowaniem.

Dotychczas fundusze będące beneficjentami Działania 1.3 wsparły 451 klientów – MŚP z województwa podlaskiego. Wartość udzielonych poręczeń i pożyczek wg stanu na koniec czerwca 2012 r. wynosiła 80 099 164,51 złotych.

Tabela 2 Projekty dofinansowane w ramach działania 1.3 RPOWP

Tytuł projektu	Nazwa beneficjenta	Wartość dofinansowania (PLN)
Wspieranie przedsiębiorczości w województwie podlaskim poprzez udzielanie poręczeń	Podlaski Fundusz Poręczeniowy Sp. z o.o.	50 000 000,00
Wspieranie przedsiębiorczości w regionie poprzez zwiększenie zdolności poręczeniowej	Łomżyński Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.	15 000 000,00
Wsparcie sektora MŚP z terenu woj. podlaskiego poprzez udzielanie pożyczek	Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego	10 000 000,00
Podlaski Fundusz Przedsiębiorczości	Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości w Suwałkach	15 000 000,00
Fundusz Pożyczkowy dla Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw zwany dalej Północny Fundusz Pożyczkowy	Agencja Rozwoju Regionalnego "ARES" S.A. w Suwałkach	14 975 452,00
Północny Fundusz Pożyczkowy II	Agencja Rozwoju Regionalnego "ARES" S.A. w Suwałkach	10 815 000,00
Wyodrębnienie funduszu pożyczkowego "Sami Swoi" dla przedsiębiorców z woj. podlaskiego poprzez jego dokapitalizowanie	Fundacja na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa	10 000 000,00

Północny Fundusz Poręczeniowy	Agencja Rozwoju Regionalnego "ARES" S.A. w Suwałkach	15 750 000,00
Suma:		141 540 452,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji IZ RPOWP

3.2.2. Oferta Funduszy pożyczkowych i poręczeniowych wspartych w ramach Działania 1.3 RPOWP

Zgodnie z analizą desk research porównano ofertę wszystkich funduszy pożyczkowych wspartych w ramach działania 1.3 RPOWP. Ogólne warunki zostały zaprezentowane w tabeli 3. Zgodnie z wymaganiami konkursowymi wszystkie fundusze wspierają przedsiębiorstwa z sektora MŚP, które mają siedzibę na terenie woj. podlaskiego lub realizują na jego terenie inwestycje. Pożyczki mogą być udzielane na działalność inwestycyjną lub bieżącą firmy. Tylko w dwóch funduszach nie ustalono dolnego limitu przyznawanej pożyczki: Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego (PFRR) oraz Fundacja na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa (FRPR). W kolejnych dwóch zarządzanych przez Agencję Rozwoju Regionalnego "ARES" S.A. w Suwałkach (ARES-PFP i ARES-PFPII) minimalna kwota pożyczki została ustalona na poziomie 10 tys. zł. Inny podmiot z Suwałk – Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości (ARP) ustaliła dolny limit w kwocie 120 tys. zł. Z kolei maksymalna kwota pożyczki waha się od 240 tys. zł w przypadku FRPR do 700 tys. zł w funduszu Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości w Suwałkach i „Północnego Funduszu Pożyczkowego”. W większości maksymalna kwota zaangażowania się funduszu wobec jednego podmiotu została określona na poziomie 5% wartości bieżącego kapitału pozostającego do dyspozycji funduszu pożyczkowego. Jedynie w regulaminach dwóch funduszy zarządzanych przez „ARES” określono ten limit kwotowo.

Tabela 3 Oferta funduszy pożyczkowych wspartych w ramach Działania 1.3 RPOWP

Obszar oferty	PFRR	ARP	ARES -PFP	ARES - PFP II	FRPR
Minimalna kwota pożyczki	brak	120 tys. zł	10 tys. zł	10 tys. zł	brak
Maksymalna kwota pożyczki	500 tys. zł	700 tys. zł	700 tys. zł	500 tys. zł	240 tys. zł
Maksymalny okres karencji	6 miesięcy	6 miesięcy	3 miesiące	3 miesiące	6 miesięcy
Maksymalny okres spłaty	60 miesięcy	60 miesięcy	60 miesięcy	60 miesięcy	60 miesięcy
Oprocentowanie w skali roku	do 8,80%	5,4% - 8,80%	5,80%- 8,80%	5,80%- 8,80%	5,4%-8,80%
Prowizja	do 3,0% nie mniej niż 150 zł ²⁰	od 0,5% do 3,0% ²¹	do 3,0% ²²	do 3,0% ²³	do 1,0% ²⁴

²⁰ W przypadku gdy pożyczka przeznaczona zostanie na projekt bezpośrednio dotyczący ochrony środowiska prowizja od pożyczki nie jest pobierana.

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

Minimalny wkład własny	brak	brak	10%	10%	20%
Okres rozpatrywania wniosku	do 21 dni	do 30 dni	brak	brak	do 14 dni
Beneficjenci funduszu	MŚP	MŚP	MŚP	MŚP	MŚP
Przeznaczenie pożyczki	Obrotowe, inwestycyjne	Obrotowe, inwestycyjne	Obrotowe, inwestycyjne	Obrotowe, inwestycyjne	Obrotowe, inwestycyjne
Zasięg terytorialny beneficjentów	Podmioty mające siedzibę na terenie woj. podlaskiego lub realizujące na jego terenie inwestycje	Podmioty mające siedzibę na terenie woj. podlaskiego lub realizujące na jego terenie inwestycje	Podmioty mające siedzibę na terenie woj. podlaskiego lub realizujące na jego terenie inwestycje	Podmioty mające siedzibę na terenie woj. podlaskiego lub realizujące na jego terenie inwestycje	Podmioty mające siedzibę na terenie woj. podlaskiego lub realizujące na jego terenie inwestycje
Opłata za rozpatrzenie wniosku	brak	brak	brak	Brak	0,5%
Maksymalne łączne zaangażowanie wobec jednego beneficjenta	5% bieżącego kapitału Funduszu	5% bieżącego kapitału Funduszu	700 tys. zł	500 tys. zł	5% wartości funduszu pożyczkowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie regulaminów poszczególnych funduszy pożyczkowych

Tylko dwa fundusze nie wymagają od przedsiębiorstwa wkładu własnego – prowadzone przez Podlaską Fundację Rozwoju Regionalnego (PFRR) oraz Fundację Rozwoju Przedsiębiorczości w Suwałkach (ARP). Dwa fundusze zarządzane przez Agencję Rozwoju Regionalnego "ARES" S.A. w Suwałkach dopuszczają udzielenie pożyczki tylko do 90% żądanej kwoty, zaś fundusz Fundacji na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa zaledwie 80%, co jest równoznaczne z koniecznością wniesienia 20% wkładu własnego przez przedsiębiorcę.

Maksymalny okres spłaty pożyczki we wszystkich zestawionych funduszach wynosi 60 miesięcy, zaś okres karencji w jej spłacie waha się od 3 do 6 miesięcy.

²¹ Wysokość prowizji jest uzależniona od wartości pożyczki tj. pożyczka w przedziale 120-200 tys. – prowizja do 3,0%, pożyczka w przedziale 200-300 tys. – prowizja do 2,5%, pożyczka w przedziale 300-7000 tys. – prowizja do 2,0%. Istnieje możliwość obniżenia prowizji o 0,5% w przypadku stworzenia miejsca pracy, innowacyjnego charakteru inwestycji, prowadzeniem działalności zgodnie z kluczowymi gałęziami gospodarki woj. podlaskiego tj. spożywczą, maszynową, drzewną, meblarską, turystyczną.

²² Możliwe okresowe promocje przewidujące zerową stawkę prowizji przygotowawczej, np. grudzień 2012

²³ Możliwe okresowe promocje przewidujące zerową stawkę prowizji przygotowawczej, np. grudzień 2012

²⁴ W przypadku działalności gospodarczych bezpośrednio związanych z ochroną środowiska (np. w zakresie energii wody lub utylizacji odpadów) lub związanych z nowymi technologiami mającymi na celu poprawę dostępu społeczeństwa do informacji prowizja wynosi 0%.

Oprocentowanie pożyczek jest ustalane jako stawka procentowa wyrażona w stosunku rocznym, na poziomie nie niższym niż stopa referencyjna obowiązująca w dniu zawarcia umowy pożyczki, ustalana na podstawie Komunikatu Komisji Europejskiej w sprawie zmiany metody ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych (Dz. Urz. UE 2008/C/14/02 z 19.01.2008). Podstawą obliczenia stopy referencyjnej jest stopa bazowa publikowana w Dzienniku Urzędowym Komisji Europejskiej powiększona o odpowiednią marżę, indywidualnie dobraną do każdego przedsiębiorcy, uwzględniającą zdolność kredytową i zabezpieczenie pożyczki. Jak pokazuje tabela 3 oprocentowanie kształtuje się w granicach 5,4%-8,8%²⁵. Przeważnie prowizja wynosi maksymalnie do 3,0% kwoty przyznanej pożyczki, tylko w przypadku Fundacji na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa ten limit wynosi 1,0%. Chociaż w tym przypadku fundusz, jako jedyny pobiera opłatę za rozpatrzenie wniosku w wysokości 0,5%. Maksymalny okres rozpatrywania wniosków wynosi 30 dni, chociaż jak wskazuje praktyka w przypadku kompletności złożonej dokumentacji okres ten jest znacznie krótszy. Potwierdzają to wywiady przeprowadzone z przedstawicielami funduszy pożyczkowych w województwie podlaskim. Najczęściej, jeśli wniosek o udzielenie pożyczki jest kompletny, proces rozpatrywania oscyluje w granicach 5 – 7 dni. Mimo tego, że procedury zawarte w regulaminach przewidują w przypadku kilku funduszy okres dłuższy to najczęściej rozstrzyga się to wszystko w przeciągu kilku dni roboczych.

Analizując zagadnienie elastyczności oferowanych przez Fundusze narzędzi finansowych z punktu widzenia przedsiębiorców, zbadano w pierwszej kolejności stosunek ostatecznych odbiorców wsparcia do następujących stwierdzeń:

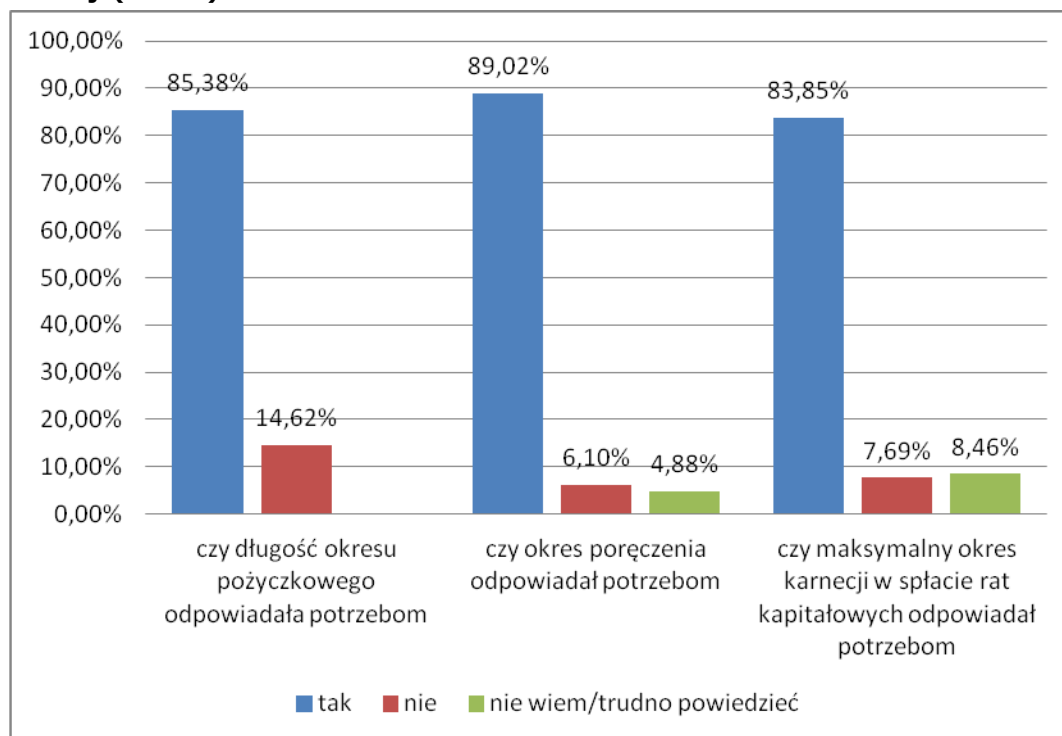
- czy długość okresu pożyczkowego odpowiadała ich potrzebom
- czy okres poręczenia odpowiadał ich potrzebom
- czy maksymalny okres karencji w spłacie rat kapitałowych odpowiadał ich potrzebom.

Na każde z wyżej wymienionych pytań zdecydowana większość badanych (od 83,85% do 89,02%) udzieliła odpowiedzi twierdzących. Największy odsetek odpowiedzi jednoznacznie negatywnych wystąpił w przypadku stwierdzenia dotyczącego długości okresu pożyczkowego. Dla prawie 15% badanych okres ten był zbyt krótki, co każe rozważyć możliwość jego wydłużenia.

²⁵ Stan na styczeń 2013

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

Wykres 3 Opinie ostatecznych odbiorców dotyczące długości okresu pożyczki, poręczenia i karencji (N=208)



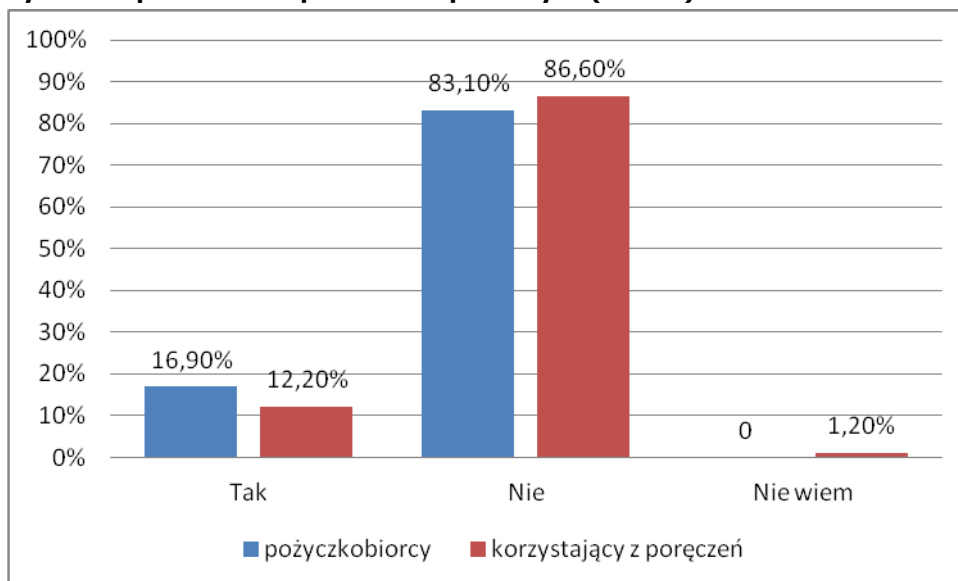
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

Podczas przeprowadzonych wywiadów indywidualnych z przedstawicielami funduszy pożyczkowych również pojawiła się opinia o tym, że okres trwania pożyczki jest niejednokrotnie niedostosowany do potrzeb przedsiębiorców. 60 miesięcy jest okresem za krótkim, zwłaszcza przy finansowaniu przedsięwzięć inwestycyjnych. Rozłożenie dość dużych, sięgających do 700 tys. zł, kwot na pięć lat jest dużym obciążeniem dla przedsiębiorstwa, niejednokrotnie jest to ciężar nie do udźwignięcia.

Wskazuje to na konieczność rozważenia dłuższego okresu finansowania zwłaszcza przy przedsięwzięciach inwestycyjnych.

Zbadano również czy ostateczni odbiorcy wsparcia mieli jakieś opóźnienia w spłacie rat kapitałowych. Pytanie zadano także przedsiębiorcom korzystającym z poręczeń i w ich przypadku dotyczyło oczywiście rat kredytu/pożyczki bankowej. Zaprezentowane na poniższym wykresie wyniki wskazują, iż odsetek podmiotów mających opóźnienia w spłacie rat kapitałowych był podobny w obu grupach. Nieco wyższa wartość w przypadku przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia Funduszu Pożyczkowego nie powinna dziwić jeżeli weźmie się pod uwagę fakt, iż wsparcie było adresowane przede wszystkim do podmiotów o stosunkowo niewielkim potencjale finansowym, które miałyby niewielkie szanse na skorzystanie z oferty bankowej.

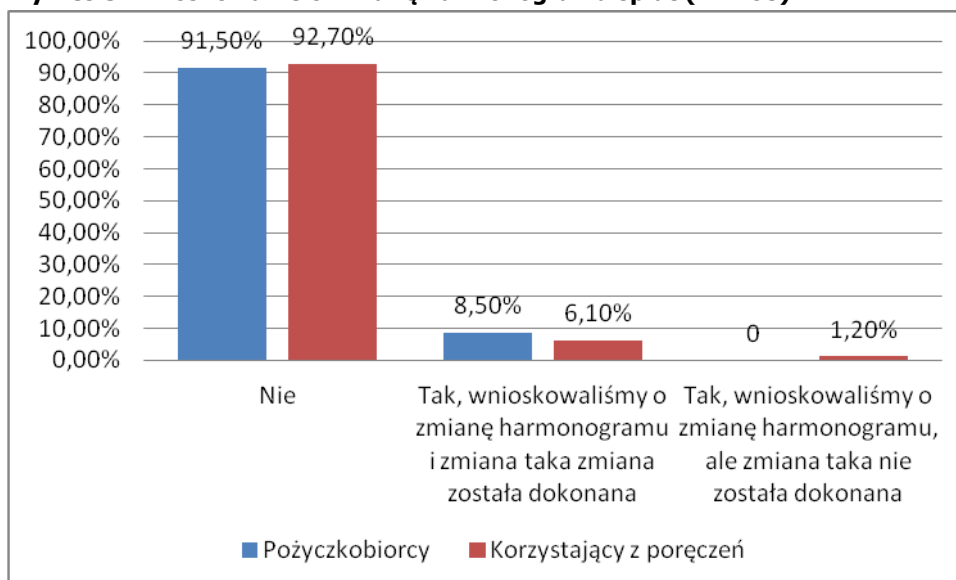
Wykres 4 Opóźnienia w spłacie rat kapitałowych (N=208)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

8,5% badanych korzystających ze wsparcia Funduszy Pożyczkowych wnioskowała o zmianę harmonogramu spłat. W żadnym przypadku wniosek nie spotkał się z odpowiedzią odmowną co wskazuje na faktyczną możliwość indywidualnego dostosowywania harmonogramu spłat do potrzeb beneficjenta. W przypadku podmiotów korzystających z oferty bankowej wniosek taki składało 7,3% podmiotów (6 przedsiębiorstw). Decyzja odmowna dotyczyła jednego przedsiębiorcy.

Wykres 5 Wnioskowanie o zmianę harmonogramu spłat (N=208)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

O elastycznym podejściu do finansowania w przypadku funduszy pożyczkowych świadczą również wypowiedzi przedstawicieli sektora bankowego. W ich opinii analiza funduszy pożyczkowych opiera się w przeważającej części na jakościowej ocenie przedsięwzięcia a nie

tylko na danych finansowych. Takie podejście daje większą możliwość zrozumienia przedsięwzięcia i większą elastyczność przy podejmowaniu decyzji.

Kolejnym elementem, na który należy zwrócić uwagę jest rola funduszy pożyczkowych i poręczeniowych jako doradcy dla przedsiębiorców. W wypowiedziach przedstawicieli funduszy pożyczkowych niejednokrotnie podkreślano fakt, że Fundusz, oprócz tego, że udziela pożyczki, udziela również rad co do prowadzenia działalności gospodarczej, doradza przedsiębiorcy w jaki sposób uporać się z istniejącymi problemami.

W przypadku funduszy poręczeniowych, podobnie jak przy funduszach pożyczkowych, beneficjentami są podmioty gospodarcze należące do sektora MŚP. Żaden fundusz nie pobiera dodatkowych opłat za rozpatrzenie wniosku i wszystkie udzielają finansowego poręczenia z przeznaczeniem na ogólny cel prowadzenia działalności gospodarczej firmy. We wszystkich przypadkach maksymalny poziom poręczenia to 70,0% kwoty pożyczki/kredytu bez odsetek, prowizji i innych kosztów. Jako główną formę zabezpieczenia wskazuje się weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową. W przypadkach wysokiego ryzyka fundusz może żądać dodatkowego zabezpieczenia.

Tabela 4 Oferta funduszy poręczeniowych wspartych w ramach działania 1.3 RPOWP

Obszar oferty	PFP-Suwałki	PFP	ŁFPK
Maksymalny okres poręczenia	60 miesięcy	60 miesięcy	60 miesięcy
Prowizja	0,25% do 2,0% minimum 500 zł	od 1,0% do 3,0% minimum 500 zł	Do 2,0% minimum 400 zł
Maksymalna wartość zobowiązań funduszu z tytułu poręczeń udzielonych jednemu przedsiębiorcy	do 5,0% kapitału poręczeniowego, nie więcej niż 700 tys. zł	do 5,0% wartości funduszu, nie więcej niż 800 tys. zł w przypadku przedsiębiorców będących klientami banków: PKO BP, SBR, Millennium i BPS posiadających miejsce prowadzenia działalności na terenie województwa podlaskiego, poręczenie może wynosić do 2 500 000 PLN)	do 5,0% kapitału poręczeniowego, nie więcej niż 750 tys. zł
Okres rozpatrywania wniosku	brak	7 dni od przyznania transakcji kredytowej przez bank.	7 dni
Beneficjenci funduszu	MŚP	MŚP	MŚP
Przeznaczenie poręczenia finansowego	Ogólny cel prowadzenia działalności gospodarczej	Ogólny cel prowadzenia działalności gospodarczej	Ogólny cel prowadzenia działalności gospodarczej
Zasięg terytorialny beneficjentów	Podmioty mające siedzibę na terenie woj. podlaskiego lub realizujące na jego terenie inwestycje	Podmioty mające siedzibę na terenie woj. podlaskiego lub realizujące na jego terenie inwestycje	Podmioty mające siedzibę na terenie woj. podlaskiego lub realizujące na jego terenie

			inwestycje
Opłata za rozpatrzenie wniosku	brak	brak	brak
Maksymalne poziom zabezpieczenie poręcanego finansowania	70,0% kwoty kredytu/pożyczki bez odsetek, prowizji i innych kosztów	70,0% kwoty kredytu/pożyczki bez odsetek, prowizji i innych kosztów	70,0% kwoty kredytu/pożyczki bez odsetek, prowizji i innych kosztów
Forma zabezpieczenia poręczenia	Weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową. W przypadkach wysokiego ryzyka fundusz może żądać dodatkowego zabezpieczenia	Weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową. W przypadkach wysokiego ryzyka fundusz może żądać dodatkowego zabezpieczenia	Weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową. W przypadkach wysokiego ryzyka fundusz może żądać dodatkowego zabezpieczenia
Preferowany obszar wsparcia	brak	brak	Osoby zarejestrowane jako bezrobotne, a chcące rozpocząć działalność gospodarczą finansowaną pożyczką/dotacją z Biura Pracy*.

Źródło: opracowanie własne na podstawie regulaminów poszczególnych funduszy poręczeniowych

*Wnioskując o wsparcie osoba taka musi już posiadać przedsiębiorstwo należące do MSP.

Proponowane przez trzy fundusze poręczeniowe wsparcie w ramach działania 1.3 RPOWP jest udzielane na bardzo do siebie zbliżonych warunkach (tabela 4). Każdy z nich proponuje maksymalnie 60 miesięczny okres poręczenia. Wysokość prowizji została też ustalona na podobnym poziomie i maksymalnie wynosi do 3,0% kwoty poręczenia, jednak nie mniej niż 500 zł. Warte odnotowania różnica w ofertach to maksymalna wartość zobowiązań funduszu z tytułu poręczeń udzielonych jednemu przedsiębiorcy. Najniższy pułap proponuje „Północny Fundusz Poręczeniowy” (PFP-Suwałki), zarządzany przez Agencję Rozwoju Regionalnego "ARES" S.A. w Suwałkach – 700 tys. zł. Większy o 50 tys. limit proponuje Łomżyński Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o. (ŁFPK), zaś najwyższy tj. 800 tys. zł jest do uzyskania w Podlaskim Funduszu Poręczeniowym Sp. z o. o. (PFP). Oczywiście ograniczenie to musi odpowiadać co najwyżej 5,0% kapitału poręczeniowego. W przypadku ostatniego funduszu w określonych przypadkach istnieje możliwość uzyskania znacznie wyższego poręczenia.

Bardzo istotną kwestią, na którą zwrócono uwagę podczas wywiadów indywidualnych jest fakt, iż obecnie poręczenie jest niejednokrotnie niewystarczającym zabezpieczeniem wymaganym przez bank, w szczególności jeśli mamy do czynienia z młodym przedsiębiorcą. Również na panelu eksperci zwrócili uwagę, iż bardzo często poręczenie nie stanowi wystarczającego zabezpieczenia kredytu dla banku.

Związane jest to z procedurą stosowaną przez banki. Zgodnie z informacjami uzyskanymi w trakcie wywiadów poręczenie funduszy poręczeniowych wyceniane jest przez poszczególne

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

banki różnymi wskaźnikami korekty. I tak np. w jednym z ankietowanych banków poręczenie jest przeliczane wskaźnikiem korekty 95%, w innym banku jest to 100%, a w kolejnym 55%. Oznacza to, że banki przy wycenie poręczenia kierują się własnymi procedurami i ta sama złotówka stanowiąca zabezpieczenie w różnych bankach jest wyceniana w różnych wartościach.

3.2.3. Oferta bankowa w województwie podlaskim

Na wstępie należy zwrócić uwagę na wielokrotnie wskazywane bariery finansowe w podejmowaniu działalności gospodarczej.. Coraz bardziej na znaczeniu zyskują instrumenty zwrotne oferowane przez system funduszy pożyczkowych i poręczeniowych współpracujących z bankami. Jednakże, jak pokazują wyniki badań, również i w przypadku tego rodzaju instrumentów finansowych przedsiębiorstwa, szczególnie rozpoczynające swoją działalność, borykają się z licznymi problemami i ograniczeniami. Jak wynika z ankiety NBP "Sytuacja na rynku kredytowym - IV kwartał 2012 roku" w polityce kredytowej w ostatnim czasie nastąpiło zaostrzenie, w szczególności w segmencie MSP, wszystkich warunków, przede wszystkim w zakresie marż i wymaganych zabezpieczeń. Badanie wykonane na zlecenie PARP odnośnie wykorzystania instrumentów w obszarze finansowania zwrotnego wykazało, że w stosunku do zagadnienia luki finansowej należy stwierdzić co następuje²⁶:

1. Wycena przez banki ryzyka związanego z zabezpieczeniami kredytu istotnie obniża rynkową ich wartość – blisko 2-krotnie.
2. Luka finansowa, dotyczy w szczególności podmioty rozpoczynające działalność oraz funkcjonujące na rynku krócej niż 2 lata. Z uwagi na trudność w ocenie ryzyka tych podmiotów banki zwyczajnie nie uwzględniają przedsiębiorstw z historią krótszą niż 2 lata (a w wyjątkowych przypadkach 6 miesięcy) w swoich produktach kredytowych. W praktyce jedynie korzystanie przez banki z specjalnie dedykowanych instrumentów gwarancyjnych (np. EFI) może stymulować politykę tych instytucji w kierunku oferowania finansowania zwrotnego dla podmiotów prowadzących działalność w ww. okresie.
3. Banki stosują ograniczenia w finansowaniu branż dotkniętych trudną sytuacją ekonomiczną. Do branż tych należą m. in.: budownictwo, rybołówstwo, ochrona zdrowia, hotele, restauracje, pośrednictwo finansowe, sprzedaż hurtowa wyrobów alkoholowych i tytoniowych, sprzedaż hurtowa odpadów, sprzedaż detaliczna żywności, transport, sprzedaż detaliczna wyrobów mięsnych. Takich ograniczeń praktycznie nie spotyka się wśród funduszy pożyczkowych.

W obszarze małych i średnich przedsiębiorstw zwrócono uwagę na zjawisko dotyczące nie gromadzenia w kraju danych z sektora bankowego, dotyczących korzystania przez MSP z kredytów i pożyczek. Dane gromadzone przez banki dotyczą sektora przedsiębiorstw ogółem oraz w rozbiciu na: przedsiębiorstwa, spółki prywatne i spółdzielnie oraz przedsiębiorstwa indywidualne. Taki sposób agregacji danych uniemożliwia badanie dostępu MSP do finansowania bankowego²⁷.

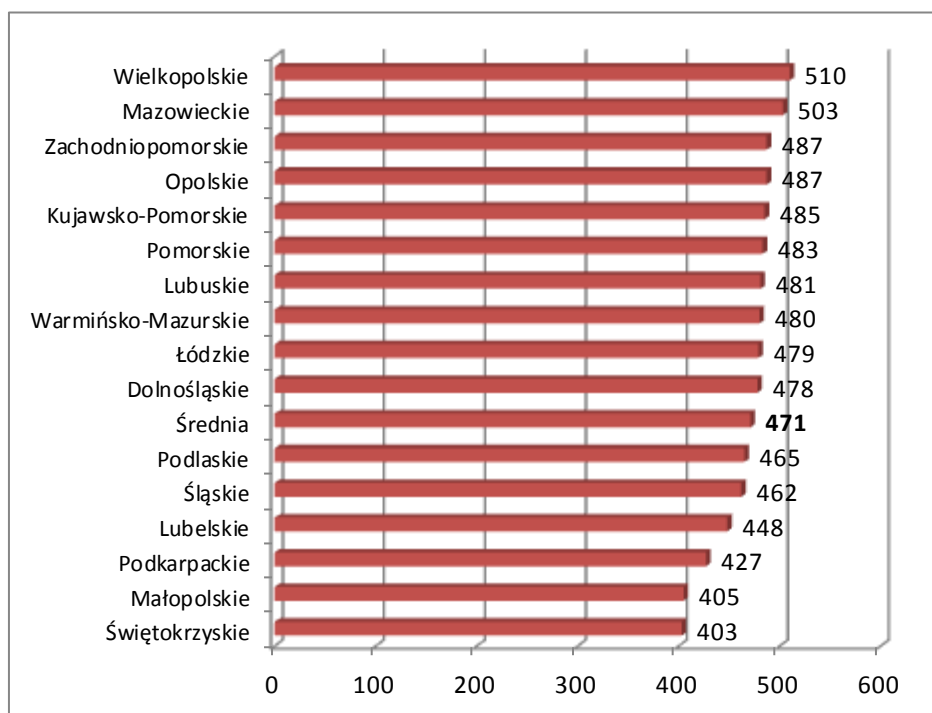
Dostępność sieci placówek bankowych w województwie podlaskim nie odbiega zbyt od średniej krajowej. Szczególnie jeżeli chodzi o liczbę placówek w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców (wykres 6).

²⁶ PARP, Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce, Obszar: Finansowanie zwrotne, Warszawa 2010, str.7-8

²⁷ PARP, Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce, Obszar: Finansowanie zwrotne, Warszawa 2010, str. 8.

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

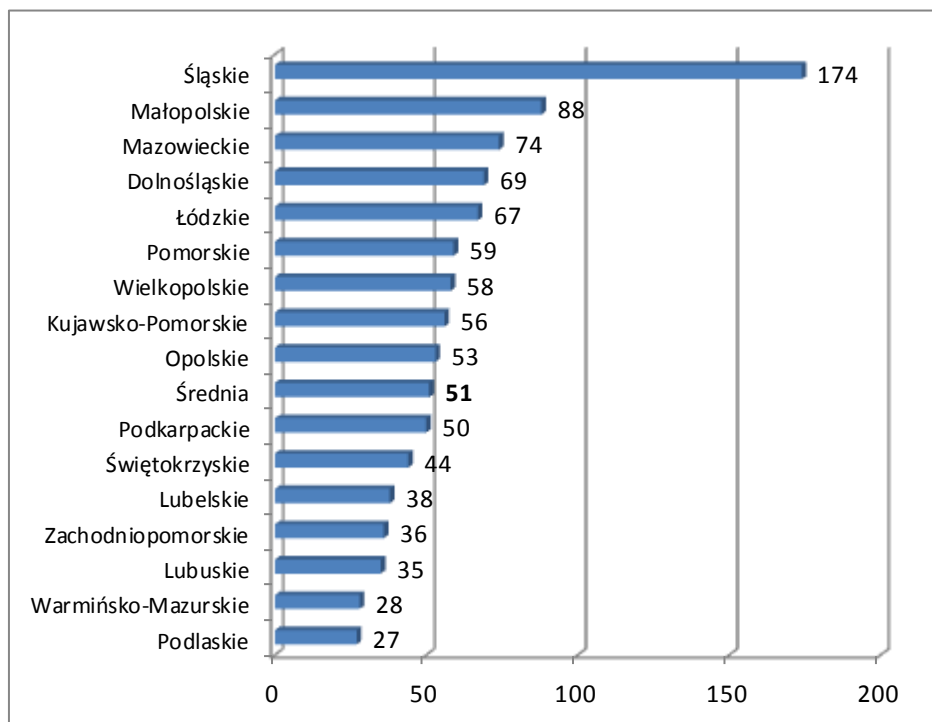
Wykres 6 Liczba placówek bankowych w Polsce według województw w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców



Źródło: opracowanie własne na podstawie Intelance Research 2012

Wartość wskaźnika w roku 2012 wyniosła dla regionu 465 przy średniej krajowej 471. Ponad 500 placówek bankowych posiadają zaledwie dwa regiony: wielkopolski i mazowiecki. Tym samym należy stwierdzić, że pod względem zaspokojenia ewentualnych potrzeb mieszkańców województwo podlaskie posiada odpowiednią sieć placówek bankowych. W obecnej rzeczywistości na znaczeniu traci liczba placówek bankowych w przeliczeniu na 1000 km² powierzchni województwa. Pod tym względem region podlaski plasuje się na ostatnim miejscu (wykres 7).

Wykres 7 Liczba placówek bankowych w Polsce według województw w przeliczeniu na 1000 km² powierzchni



Źródło: opracowanie własne na podstawie Intelance Research 2012

Większość placówek bankowych w województwie podlaskim jest zlokalizowana w trzech największych miastach regionu i pomimo posiadania w niektórych wypadkach rozwiniętej sieci oddziałów, to, jak pokazują zaprezentowane wyniki, nie są one rozłożone równomiernie (tabela 5). Należy jednak pamiętać, że obecnie wiele spraw, w tym również związanych z uzyskaniem pożyczki lub kredytu można z powodzeniem załatwić za pośrednictwem internetu oraz tradycyjnej poczty. W ten sposób eliminowana jest potrzeba bezpośredniego stawiennictwa w siedzibie banku lub ograniczana do niezbędnego minimum. Tym samym rozmieszczenie placówek bankowych traci na znaczeniu, co wzięto pod uwagę w dalszej analizie ofert bankowych, gdzie uwzględniano również oferty banków, które nie mają w regionie podlaskim żadnych przedstawicielstw lub ich liczba jest znacznie ograniczona.

Tabela 5 Placówki bankowe w województwie podlaskim*

Miejscowość	Liczba placówek bankowych	Miejscowość	Liczba placówek bankowych
Augustów	11	Nowogród	1
Bargłów Kościelny	1	Piątek	1
Białystok	76	Przytuły	1
Bielsk Podlaski	10	Puńsk	1
Boćki	1	Radziłów	1

Brańsk	1	Sejny	2
Ciechanowiec	3	Siemiatycze	6
Czarna Białostocka	1	Sokoły	1
Czeremcha	1	Sokółka	6
Czyżew	2	Stawiski	1
Dąbrowa Białostocka	3	Suchowola	1
Grajewo	7	Supraśl	1
Grodzisk	1	Suwałki	28
Hajnówka	4	Szczuczyn	2
Jedwabne	1	Szepietowo	1
Juchnowiec Górny	1	Szumowo	1
Knyszyn	1	Szypliszki	1
Kolno	6	Śniadowo	1
Korycin	1	Turośń Kościelna	1
Kuźnica Białostocka	2	Wąsosz	2
Łapy	2	Wizna	1
Łomża	22	Wiązajny	1
Miastkowo	1	Wysokie Mazowieckie	3
Mońki	5	Wyszki	1
Narew	1	Zabłudów	1
Narewka	1	Zambrów	6

* w tabeli podano banki łącznie ze wszystkimi oddziałami w danej miejscowości

Źródło: opracowanie własne na podstawie <http://www.finance.egospodarka.pl/banki/adresy/> (data dostępu 10.12.2012)

Jak już wcześniej stwierdzono, największą liczbę placówek bankowych posiada Białystok (76), w dalszej kolejności należy wymienić Suwałki (28) oraz Łomżę (22). Kolejną grupę stanowią miejscowości wyposażone w 11 lub mniej placówek tj. Augustów (11), Bielsk Podlaski (10), Grajewo (7), Zambrów, Siemiatycze, Sokółka i Kolno (po 6). Pięć placówek posiadają Mońki, zaś cztery mają siedzibę w Hajnówce. W Dąbrowie Białostockiej, Ciechanowcu oraz Wysokim Mazowieckim mieszczą się po 3 banki, zaś w Czyżewie, Kuźnicy Białostockiej, Łapach, Szczuczynie, Wąsoszu mają siedzibę zaledwie po dwie placówki bankowe. W pozostałych 30 miejscowościach swoją siedzibę posiada zaledwie jedna instytucja finansowa.

Chcąc dokonać porównania wyżej przedstawionej oferty zarówno funduszy pożyczkowych, jak i poręczeniowych z proponowanymi na rynku produktami bankowymi natrafiamy na podstawowy problem związany z przyjęciem tych samych lub zbliżonych warunków wyjściowych. W tym celu zostaną wykorzystane dane o ofertach banków zebrane przez

wyspecjalizowane instytucje, których podstawą jest określony profil klienta i warunki wyjściowe określające większość kosztów i wymagań związanych z uzyskaniem pożyczki lub kredytu.

Tabela 6 Zestawienie warunków udzielenia kredytu dla nowopowstałych firm MŚP

Nazwa banku	Nazwa kredytu	Oprocentowanie	Prowizja za rozpatrzenie wniosku	Prowizja za udzielenie	Obowiązkowe ubezpieczenie	Miesięczna rata	Całkowita kwota do spłaty	Czas oczekiwania na środki
Idea Bank	Kredyt na start	WIBOR 3M + marża banku	Brak	od 0%	Wymagane ubezpieczenie	Od 336,17 zł	24 829,21 zł	ok. 2 dni
PKO BP	Kredyt inwestycyjny MŚP	WIBOR 3M + marża banku od 2,9%	0,1% min. 250 zł	1,5%	Brak	399,99 zł	23 999,40 zł (bez prowizji)	do 7 dni

Źródło: B. Sielicka, H. Miś (2012a), *W którym banku dostaniesz pieniądze na założenie firmy*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/W-ktorym-banku-dostaniesz-pieniadze-na-zalozenie-firmy-2693563.html> data dostępu 26.11.2012

Należy rozpocząć od dość ciekawego zestawienia ofert dla start-upów. Jak pokazują przeanalizowane dane dla przedsiębiorcy starającego się o 20 tys. zł kredytu na 5 lat, prowadzącego firmę budowlaną od miesiąca oraz zatrudniającego 2 pracowników, z zyskiem za poprzedni miesiąc w wysokości 4 tys. zł, bez zadłużenia na koncie, kredytu udzielić tylko dwa banki: Idea Bank i PKO BP. Zestawienie szczegółowych warunków udzielenia kredytu zawiera tabela 6. Z punktu widzenia kosztów bardziej opłacalna wydaje się oferta Idea Banku.

Jak widać, obliczenie ostatecznych kosztów związanych z przyznaniem kredytu jest bardzo utrudnione, ze względu na dużą liczbę zmiennych elementów stanowiących o nim. Początkujący przedsiębiorca może otrzymać kredyt jeszcze w jednym banku, jednak na znacząco zmienionych warunkach, czyli z okresem kredytowania nie dłuższym niż rok. Takiego kredytu jest skłonny udzielić bank Pekao SA. Jest to kredyt obrotowy w rachunku kredytowym z poręczeniem EFI. Oprocentowanie wynosi WIBOR 3M + marża banku. Prowizja za rozpatrzenie wynosi 0,1% min. 250 zł, zaś za udzielenie kredytu 2% min. 300 zł. W przypadku 20 tys. zł kredytu miesięczna rata będzie się kształtować na poziomie 1785,0 zł, zaś całkowita kwota do spłaty w ciągu 12 miesięcy to 22 073,87 zł. Czas oczekiwania na środki przeważnie wynosi 1 dzień, nie ma wymogu zawarcia obowiązkowego ubezpieczenia. Powyższy kredyt jest udzielany w ramach projektu „Konkurencyjność i innowacje”. Należy jednak stwierdzić, że Pekao SA, jako jedyny z trzech banków biorących w nim udział oferuje kredyt dla start-upów²⁸.

Inną możliwością pozyskania środków przez początkującego przedsiębiorcę, lecz z pewnością bardziej kosztowną jest saldo debetowe. Przykładowo w mBank oprocentowanie tego produktu wynosi 18,25%, zaś dodatkowa prowizja za udzielenie dopuszczalnego salda debetowego

²⁸ B. Sielicka, H. Miś, *W którym banku dostaniesz pieniądze na założenie firmy*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/W-ktorym-banku-dostaniesz-pieniadze-na-zalozenie-firmy-2693563.html> (data dostępu 26.11.2012)

wynosi od 1,5% do 5,0%. Podobne warunki proponuje MultiBank, gdzie oprocentowanie wynosi 20,0%, jednak nie ma żadnych dodatkowych opłat związanych z udzieleniem salda debetowego. Inne banki w ogóle nie oferują produktów kredytowych na start dla firm lub proponują im kredyty w koncie albo skorzystanie np. z kart kredytowych. I tak kredyt w koncie oferują m.in. takie banki jak: Bank Polskiej Spółdzielczości, ING Bank Śląski, mBank, PKO BP, Pekao SA. Z kolei na kartę kredytową możemy liczyć m.in. w Alior Banku, Credit Agricole (dla wolnych zawodów). Należy jednak pamiętać że w ten sposób uzyskane środki mogą maksymalnie wynosić 10 tys. zł²⁹.

Jeszcze inne rozwiązanie proponuje Credit Agricole, który proponuje dla naszego sprofilowanego przedsiębiorcy kredyt w rachunku zabezpieczony depozytem. Oprocentowanie jest obliczane jako: procentowanie środków na rachunku oszczędnościowym lub lokacie plus 2% minus WIBOR 1M, zaś prowizja za udzielenie wynosi 1,5%. Maksymalna kwota kredytu wynosi 300 tys. zł, z okresem kredytowania 12 miesięcy. O środki finansowe może się ubiegać firma od pierwszego dnia działalności³⁰.

Reasumując większość banków udziela kredytów firmom funkcjonującym co najmniej 12 miesięcy, jedynie Invest Bank akceptuje o połowę krótszy czas obecności na rynku. Również w Kredyt Banku standardowo wymagany jest 1 rok działalności, chyba że przedsiębiorca prowadzi uproszczoną rachunkowość i wykonuje wolny zawód tj. adwokat, lekarz czy architekt. Wtedy może liczyć na odnawialny limit kredytowy, tzw. szybki kredyt dla branż³¹. Biorąc pod uwagę przeanalizowane wyżej informacje należy stwierdzić, że przedsiębiorcy dopiero rozpoczynający działalność mogą uzyskać znacznie lepsze warunki decydując się na pożyczkę z jednego z funduszy pożyczkowych wspieranych w Działaniu 1.3 RPOWP. Po spełnieniu określonych warunków mogą oni uzyskać dłuższy okres spłaty, wyższą kwotę i ponieść znacznie niższe koszty. Przedstawiciele banków, z którymi zostały przeprowadzone wywiady indywidualne podkreślili różnice w wymaganych zabezpieczeniach w przypadku firm rozpoczynających działalność gospodarczą i z ustabilizowaną sytuacją finansową. Podczas badania zwrócili oni uwagę, iż młode przedsiębiorstwa bardzo często zobligowane są do przedstawiania zabezpieczeń znacznie przewyższających wartość kredytu. Firmy, które współpracują kilka lat np. ze Spółdzielczym Bankiem Rozwoju mogą otrzymać kredyt pod sam weksel. Takiej możliwości nie mają start-up'y. Od firm młodych wymaga się jak najbardziej płynnych zabezpieczeń, najczęściej zabezpieczeń rzeczowych.

Inny przypadek (zestawienie z końca 2011 roku), który należy rozważyć, to kredyt o który się stara przedsiębiorca funkcjonujący na rynku od dłuższego czasu, którego głównym celem jest zapewnienie bieżącej płynności. W profilu założono, że jest to firma handlowa, działająca od 5 lat, zatrudniająca 2 pracowników, o rocznych dochodach 84 tys. zł brutto i z miesięcznym saldem 10 tys. zł. Przedsiębiorca rozlicza się na zasadach ogólnych, posiada kartę kredytową z limitem 3 tys. i wcześniej nie brał kredytu na działalność gospodarczą. Wyniki pierwszej z możliwych opcji, czyli przypadku, gdy przedsiębiorca posiada konto w banku, w którym stara się o kredyt zawiera tabela 7.

²⁹ B. Sielicka, H. Miś, *Gdzie po kredyt na założenie firmy – marzec 2012* <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Gdzie-po-kredyt-na-zalozenie-firmy-marzec-2012-2500786.html>12 (data dostępu 26.11.2012)

³⁰ B. Sielicka, H. Miś, *W którym banku dostaniesz pieniądze ...op.cit.*

³¹ Ibidem.

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

Tabela 7 Warunki udzielenia kredytu dla posiadaczy konta w banku

Nazwa banku	Oprocentowanie nominalne	Prowizje i opłaty	Łączny koszt kredytu
Getin Bank	od 7%	od 2%	2 700,00 zł
Polbank EFG	od 7,75%	1,50%	2 775,00 zł
Raiffeisen Bank	od 7,61%	od 1,5%	2 823,97 zł
Nordea Bank	od 8,24%	od 1% + 100 zł za wniosek	2 871,00 zł
ING Bank Śląski	10,28%	0 zł	3 317,47 zł
Alior Bank	od 8,72%	od 2,5%	3 366,00 zł
BOŚ	od 8,61%	1 350 zł	3 934,53 zł
Bank Pocztowy	13,81%	450 zł	4 593,00 zł
Idea Bank	od 11,9%	3,35%	4 899,84 zł
Meritum Bank	10,90%	1 530 zł	5 774,16 zł
Bank Millennium	od 12%	od 2%	6 150,00 zł

* w przypadku banków, gdzie nie był podany całkowity koszt kredytu, do wyliczeń przyjęto średni WIBOR 3M w sierpniu

* Invest Bank, Inteligo BPS, FM Bank nie udzieliły odpowiedzi

Źródło: B. Sielicka, H. Miś, *Ranking kredytów dla firm - wrzesień 2011*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Ranking-kredytow-dla-firm-wrzesien-2011-Bankier-pl-2406425.html>
data dostępu 26.11.2012.

Według tego zestawienia najkorzystniejsze warunki oferuje Getin Bank, w którym uzyskanie kredytu w kwocie 30 tys. zł kosztuje 2700 zł, zaś oprocentowanie zaczyna się od 7,0%. Na drugim miejscu uplasował się Polbank EFG. Najgorzej w analizowanym przypadku przedstawia się oferta Bank Millennium, w którym łączny koszt uzyskania środków kredytowych wynosi 6150 zł, przy oprocentowaniu rozpoczynającym się od 12,0%. Sytuacja przedstawia się nieco inaczej w drugim przypadku, czyli gdy przedsiębiorca nie posiada konta w banku (tabela 8). W tym przypadku nie ma szans na uzyskanie kredytu w Banku Pocztowym, Polbanku oraz w BOŚ Banku. Jednak należy stwierdzić, że na pierwszym miejscu pozostaje Getin Bank, który nie różnicuje swoich klientów. Na drugim miejscu jednak znalazł się Nordea Bank, który wyprzedził Raiffeisen Bank. Podobnie, jak wyżej również i w tym przypadku najmniej korzystną ofertę przedstawił Bank Millennium³².

Podsumowując analizowany przypadek należy stwierdzić, że sprofilowany przedsiębiorca nie otrzyma kredytu w Citi Handlowym, PKO BP oraz w BNP Paribas. Biorąc pod uwagę oferty trzech najlepszych pierwszych banków są konkurencyjne do propozycji podlaskich funduszy pożyczkowych, szczególnie tych wymagających od przedsiębiorcy wkładu własnego. Jednak już pozostałe oferty bankowe są porównywalne, a nawet w niektórych wypadkach znacznie droższe od oferty funduszy pożyczkowych.

³² B. Sielicka, H. Miś, *Ranking kredytów dla firm - wrzesień 2011*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Ranking-kredytow-dla-firm-wrzesien-2011-Bankier-pl-2406425.html>
(data dostępu 26.11.2012)

Tabela 8 Warunki udzielenia kredytu dla przedsiębiorcy nie posiadającego konta w banku

Nazwa banku	Oprocentowanie nominalne	Prowizje i opłaty	Łączny koszt kredytu
Getin Bank	od 7%	od 2%	2 700,00 zł
Nordea Bank	od 8,24%	od 1% + 100 zł za wnioszek	2 871,00 zł
Raiffeisen Bank	od 8,61%	od 600 zł	2 973,97 zł
ING Bank Śląski	10,28%	0 zł	3 317,47 zł
Alior Bank	od 8,72%	od 2,5%	3 366,00 zł
Idea Bank	od 11,9%	1 755 zł	5 082,00 zł
Meritum Bank	10,90%	1 530 zł	5 774,16 zł
Bank Millennium	od 12%	od 2%	6 150,00 zł

* w przypadku banków, gdzie nie był podany całkowity koszt kredytu, do wyliczeń przyjęto średni WIBOR 3M w sierpniu

* Invest Bank, Inteligo BPS, FM Bank nie dostarczyły odpowiedzi

Źródło: B. Sielicka, H. Miś, *Ranking kredytów dla firm - wrzesień 2011*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Ranking-kredytow-dla-firm-wrzesien-2011-Bankier-pl-2406425.html> (data dostępu 26.11.2012).

Tabela 9 Oferta banków – październik 2012

Bank	Oprocentowanie	Wysokość prowizji i opłat	Wysokość miesięcznej raty	Całkowita kwota do spłaty
Idea Bank	2,5% + WIBOR 3M	0%	674,99 zł	16 199,85 zł
PKO Bank Polski	7,68%	225,00 zł	676,22 zł	16 229,28 zł
ING Bank Śląski	8,26%	2%	680,19 zł	16 324,55 zł
Credit Agricole	WIBOR 3M + marża 4%	2%	685,13 zł	16 442,69 zł
BOŚ Bank	od 8,05%	1,5% min. 200,00 zł	689,00 zł	16 543,00 zł
Bank Millennium	od 13%	2%	713,13 zł	17 115,06 zł
Invest Bank	WIBOR3M + 5%	3%	693,00 zł	17 213,00 zł
Deutsche Bank	11,00%	4%	727,19 zł	17 448,00 zł
MultiBank	WIBOR 3M + marża Banku	200,00 zł	723,00 zł	17 493,00 zł
mBank	WIBOR 3M + marża Banku	1%	730,00 zł	17 680,00 zł
Alior Bank	10,50%	0,00 zł	749,46 zł	17 987,05 zł
Meritum Bank	15,90 %	1 029,47 zł	782,01 zł	18 768,28 zł

Ranking nie zawiera oferty BPH, Pekao SA, Getin Banku i Nordea, ponieważ nie chciały one wziąć udziału w rankingu. Źródło: B. Sielicka, H. Miś, *Ranking pożyczek dla firm – październik 2012*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Ranking-pozyczek-dla-firm-pazdziernik-2012-2667007.html>, data dostępu 26.11.2012.

Na zakończenie zostaną przedstawione oferty banków dla przedsiębiorcy prowadzącego jednoosobową działalność gospodarczą od 4 lat. Rozlicza się na zasadach uproszczonej księgowości. Jego miesięczne przychody wynoszą 8 tys. zł, a saldo na koncie bankowym wynosi miesięcznie 6 tys. zł. Przedsiębiorca chce wziąć 15 tys. zł pożyczki na dwa lata w celu zakupu środków trwałych do firmy. Nie brał wcześniej żadnych kredytów na firmę. Ma kartę kredytową z limitem 4 tys. zł, ale rzadko z niej korzysta, a zadłużenie zawsze spłaca w terminie. Przedsiębiorcę interesuje wyłącznie pożyczka w ratach równych³³.

Na czele zestawienia uplasował się Idea Bank z najniższą wysokością miesięcznej raty i konkurencyjnym oprocentowaniem (tabela 9). Na drugim miejscu znalazł się PKO Bank Polski, który oferuje Kredyt inwestycyjny MSP. Na trzecim zaś pożyczka z zabezpieczeniem w ING Banku Śląskim, w którego przypadku całkowita kwota do spłaty wyniesie 16 324,55 zł. Tylko w dwóch przypadkach nie ma opłat ani prowizji: Idea Bank i Alior Bank. Przy takiej kwocie zadłużenia banki oferują oprocentowanie stałe w granicach 7,68 – 15,9 proc. Niektóre banki, tj. Kredyt Bank nie udzielają środków poniżej kwoty 25 tys. zł, zaś inne (Polbank, Raiffeisen Bank, BNP Paribas, Citi Handlowy) odmówią przydzielenia środków finansowych ze względu na niewystarczające dochody przedsiębiorcy³⁴.

Podczas wywiadów indywidualnych przeprowadzonych z przedstawicielami trzech banków każdy z nich podkreślił, że w okresie ostatnich trzech lat zaszły zdecydowane zmiany proceduralne utrudniające małym przedsiębiorstwom otrzymanie kredytu bankowego. Spowodowane to było w głównej mierze spowolnieniem gospodarczym i związanym z tym zwiększeniem ryzyka płynności spłaty zobowiązań przez przedsiębiorców. Przedstawiciele podkreślili jednocześnie, że jeśli chodzi o przedsiębiorcę, który niedawno rozpoczął działalność gospodarczą i jeszcze nie posiada historii kredytowej te obostrzenia są jeszcze większe. Przedstawiciel jednego z banków stwierdził nawet, że w ostatnim czasie ich instytucja praktycznie w ogóle nie udziela kredytów start-up'om.

Biorąc pod uwagę wszystkie ważniejsze miejscowości regionu podlaskiego tj. Białystok, Łomża, Suwałki, ale również większość mniejszych miejscowości, w których funkcjonuje przynajmniej jedna placówka bankowa należy stwierdzić, że przeważnie jest to oddział lub filia jednego z Banków Spółdzielczych (BS). Jest to przykład banku, który kieruje swoją ofertą w szczególności do przedsiębiorstw z sektora MŚP, jak i rolniczego. Główny profil działalności to obsługa małych i średnich przedsiębiorstw, gospodarstw rolnych, klientów indywidualnych oraz jednostek samorządu terytorialnego³⁵. Idea tych banków polega na ścisłej i wielostronnej współpracy z podmiotami z najbliższego otoczenia, o czym świadczy ich długoletnia historia działania. W obecnej formie większość z nich działa na bazie Gminnych Kas Spółdzielczych. Należy stwierdzić, że placówki BS dostosowały się do zmieniających się wymogów nowoczesnej gospodarki, co potwierdza ich oferta. Większe jednostki oferują szeroką gamę produktów depozytowych, kredytowych również w walucie wymienialnej oraz usługi elektroniczne i rozliczenia pieniężne. Mniejsze zaś proponują podstawowy zakres usług dla klientów indywidualnych oraz instytucjonalnych w zależności od potrzeb najbliższego otoczenia. Należy

³³ B. Sielicka, H. Miś, *Ranking pożyczek dla firm – październik 2012*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Ranking-pozyczek-dla-firm-pazdziernik-2012-2667007.html> (data dostępu 26.11.2012)

³⁴ B. Sielicka, H. Miś, *Ranking pożyczek dla firm – październik 2012*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Ranking-pozyczek-dla-firm-pazdziernik-2012-2667007.html> (data dostępu 26.11.2012)

³⁵ <http://bs.bialystok.pl/> - strona internetowa Banku Spółdzielczego w Białymstoku

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

jednak stwierdzić, że jako główny teren działania BS wskazują teren całego województwa podlaskiego.

Przechodząc do szczegółów oferty skierowanej przede wszystkim do firm MŚP należy stwierdzić, że znajdują się w niej wszystkie podstawowe produkty oferowane przez przedstawicielstwa innych podmiotów bankowych. Podobnie, jak inne placówki również BS oferują grupę produktów kredytowych związanych z działalnością bieżącą przedsiębiorstw, w tym związanej zaopatrzeniem, produkcją i sprzedażą towarów lub świadczeniem usług oraz procesem rozliczeń pieniężnych. Podstawowy okres kredytowania w tym przypadku wynosi jeden rok z możliwością wydłużenia nawet do 3 lat. Istnieje sposobność udzielenia kredytu w formie linii odnawialnej – tzw. kredytu rewolwingowego na okres do 1 roku z możliwością wielokrotnego zadłużania się w ramach przyznanego limitu w okresie obowiązywania umowy. Podstawową korzyścią przedsiębiorstw w tym przypadku jest szybki dostęp do odnawialnej linii finansowej zapewniającej płynność podmiotu gospodarczego. Kredyt obrotowy jest również udzielany w rachunku bieżącym, co powoduje, że każdy wpływ środków na rachunek zmniejsza zadłużenie co w efekcie oznacza, iż przyznany kredyt może być wykorzystany wielokrotnie do wysokości przyznanego limitu. W tym przypadku wysokość udzielonego kredytu zależy od wysokości wpływów na rachunek bieżący z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej. Ten rodzaj finansowania może być wydłużony nawet do 2 lat. Odsetki w tym przypadku są naliczane i pobierane od kwoty faktycznie wykorzystanego limitu. Również w rachunku bieżącym jest oferowany kredyt płatniczy, którego środki mogą służyć finansowaniu doraźnych płatności lub płatności wynikających z prowadzonej działalności gospodarczej w razie przejściowego braku środków finansowych na pokrycie zobowiązań (okres kredytowania do 90 dni)³⁶. Przykładowe oprocentowania proponowane przez placówki BS kredytu obrotowego w rachunku bieżącym wynosi 12,0%, kredytu obrotowego i inwestycyjnego: do 1 roku (WIBOR 1M plus 7,0%), zaś powyżej 1 roku (WIBOR 1M plus 9,0%), kredytu pomostowego 9,0%³⁷.

Z pewnością należy zwrócić również uwagę na kredyt inwestycyjny przeznaczony na sfinansowanie inwestycji materialnych i niematerialnych mających na celu stworzenie nowych miejsc pracy, a także odtwarzanie, modernizację i zwiększenie majątku trwałego oraz podniesienie konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku. Proponowany poziom finansowania nawet na poziomie 80,0% wartości inwestycji. Na inwestycje współfinansowane ze środków różnych programów operacyjnych realizowanych w perspektywie lat 2007-2013 oferowany jest tzw. kredyt pomostowy. Banki umożliwiają długi okres kredytowania, jak i możliwość karencji w spłacie zobowiązań. Podobnie, jak w przypadku wcześniejszego produktu ze środków banku może być sfinansowane nawet 80% wartości inwestycji. W tym przypadku instytucja oferuje również wystawienie promesy udzielenia kredytu. Kolejnym z oferowanych produktów jest kredyt z przeznaczeniem na zakup pojazdów (nowych oraz używanych), z okresem kredytowania do 5 lat i minimalnym wkładem własnym od 20% wartości transakcji. Oczywiście placówki BS oferują kredyty hipoteczne z przeznaczeniem na zakup nieruchomości związanych z prowadzoną działalnością. Okres kredytowania w tym przypadku może być wydłużony nawet do 15 lat. Głównym zabezpieczeniem wymaganym przez bank w tym przypadku jest hipoteka na nieruchomości wraz z cesją polisy ubezpieczeniowej budynków. Klient korzystający z tego produktu osiąga określone korzyści tj. możliwość sfinansowania różnych celów gospodarczych w ramach tej samej umowy kredytowej, bez konieczności udokumentowania celowości

³⁶ <http://bs.bialystok.pl/> - strona internetowa Banku Spółdzielczego w Białymstoku; szczegółowe informacje odnośnie oprocentowania i warunków spłaty dostępne jedynie bezpośrednio w placówce bankowej, data dostępu 17.01.2013

³⁷ <http://www.bsjuchnowiec.pl/page15.php> - strona internetowa Banku Spółdzielczego w Juchnowcu Górnym, data dostępu 17.01.2013

wydatkowanych środków; następuje optymalizacja wykorzystania zabezpieczenia w postaci hipoteki. Podmioty BS współpracują również z BGK, chociażby poprzez oferowanie kredytu technologicznego, którego środki mają służyć sfinansowaniu realizacji inwestycji technologicznych. W tym przypadku istnieje możliwość otrzymania premii technologicznej, nawet do 70,0% wartości kredytu. Wysokość kredytu może maksymalnie wynosić do 75,0% kosztów kwalifikowalnych inwestycji. Niektóre Banki Spółdzielcze udzielają również gwarancji i poręczeń bankowych³⁸.

Jak wynika z powyższej analizy oferta finansowania zwrotnego w województwie podlaskim jest wystarczająca. Potwierdzają to wywiady przeprowadzone z przedstawicielami funduszy pożyczkowych i poręczeniowych. Podkreślają oni, że przedsiębiorcy mogą przebiegać przede wszystkim w ofercie bankowej, ale również w ofercie przedstawianej przez Fundusze Pożyczkowe i Poręczeniowe. Jednocześnie potwierdzono wyniki badania desk research w zakresie tego, że oferta Funduszy działających na terenie województwa podlaskiego jest do siebie podobna. Przedstawiciele Funduszy podkreślili, iż oprócz niewielkich różnic w prowizji czy oprocentowaniu, oferta wszystkich funduszy jest porównywalna. Podkreślają oni również konkurencję występującą między funduszami funkcjonującymi na terenie województwa podlaskiego. Jednak stanowisko w tej sprawie nie ma charakteru jednorodnego.

Podkreślono fakt, że o konkurencji między funduszami pożyczkowymi decydują ogólne warunki udzielenia wsparcia ustanowione najczęściej w regulaminie każdego z funduszy. Przedsiębiorca poszukujący finansowania zwrotnego może porównać ofertę poszczególnych funduszy i wybrać tę, która jego zdaniem jest najatrakcyjniejsza.

3.2.4. Inne źródła finansowania zwrotnego

Rozpatrując kwestię źródeł finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw należy zwrócić uwagę na wyniki badania przeprowadzonego w 2011 roku przez TNS Pentor na zlecenie Europejskiego Funduszu Leasingowego. Pokazują one, że jednak w większości przypadków (92,0%) firmy z sektora MSP korzystają ze środków własnych. Dopiero w dalszej kolejności (46,0%) wskazują one na wykorzystanie kredytu bankowego, czy leasingu (32,0%). Jedynie co dziesiąta badana firma przyznała, że korzysta ze środków pochodzących z funduszy unijnych. Zaledwie 4,0% ankietowanych podmiotów wskazało na pożyczki pochodzące od innych przedsiębiorców oraz faktoring. Zestawiając powyższe dane z wynikami pytania odnośnie wcześniej wykorzystywanych instrumentów finansowych należy zwrócić uwagę na znaczący spadek wskazań w przypadku kredytu bankowego (z 72,0%) oraz leasingu (z 59,0%). 22,0% badanych firm wskazało, że korzystało wcześniej z funduszy unijnych, zaś co dziesiąte z faktoringu. Powyższe badanie dostarcza ciekawych danych w poszczególnych grupach wielkości przedsiębiorstw. Mikroprzedsiębiorcy, aż w 92,0% przypadków wskazali na środki własne, w 37,0% na wykorzystanie kredytu, zaś co piąty na leasing. W porównaniu z nimi firmy małe i średnie znacznie częściej wskazywały na zewnętrzne źródła finansowania. Kredyt bankowy wykorzystuje 56,0% małych podmiotów i połowa średnich firm. Z leasingu korzysta odpowiednio 42,0% i 40,0%, zaś z funduszy unijnych 18,0% średnich, 9,0% małych i 5,0% mikroprzedsiębiorstw. Jak wynika z pytań uszczegółowiających zadawanych przedsiębiorcom, taki rozkład odpowiedzi nie wynika raczej z braku wiedzy przedsiębiorców o dostępnych zewnętrznych źródłach finansowania prowadzonej działalności. Zapytani o to jakie znają możliwości pozyskania środków pieniężnych wymieniali w pierwszym rzędzie kredyt bankowy

³⁸ <http://bs.bialystok.pl/>, data dostępu 17.01.2013

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

(84,0%), dopiero później środki własne (57,0%). Na trzecim miejscu znalazł się leasing (44,0%), w dalszej kolejności faktoring (11,0%) oraz pożyczki od innych przedsiębiorstw (6,0%). Na bardziej wyspecjalizowane podmioty tj. fundusze venture capital ankietowani wskazywali dopiero po podpowiedzi prowadzącego wywiad³⁹.

Wyniki analizowanego badania pokazują również widoczne zróżnicowanie regionalne. Jeżeli chodzi o wykorzystanie środków własnych, to na pierwszym miejscu należy wskazać przedsiębiorstwa z województwa lubuskiego, gdzie takiej odpowiedzi udzielili wszyscy respondenci. Wynik wśród firm województwa podlaskiego wyniósł 93,0%. Najniższy z zanonowanych odsetków wyniósł 88,0%. Przechodząc do zewnętrznych źródeł finansowania działalności przedsiębiorstwa należy zwrócić uwagę na kredyt bankowy. Najwięcej odpowiedzi udzieliły firmy z województwa podkarpackiego – 65,0%, zaś najmniej z lubuskiego – 25,0%. Podmioty podlaskie wskazały na to źródło w 57,0% przypadków. Z leasingu korzystają przede wszystkim przedsiębiorstwa lubuskie – 45,0%. Dla porównania podlaskie firmy w 36,0%. Najniższy poziom wykorzystania tego instrumentu finansowego wskazano w regionie dolnośląskim. Najwięcej badanych firm korzysta z funduszy unijnych w województwie podkarpackim 17,0%, w podlaskim zaledwie 7,0%, podobnie w wielkopolskim. Należy jednakże zwrócić uwagę, że w regionie lubuskim nie zanonowano żadnych odpowiedzi w tym zakresie. Z kolei faktoring jest najbardziej popularny wśród firm podkarpackich (17,0%). Podmioty z Podlasia wskazały na to źródło środków w 7,0% przypadków⁴⁰.

Biorąc pod uwagę powyższe ustalenia w dalszej kolejności zostaną zaprezentowane różne rodzaje zewnętrznych zwrotnych źródeł finansowania działalności gospodarczej firm sektora MSP.

Leasing

Analizując dostępny katalog zewnętrznych narzędzi finansowania zwrotnego należy zwrócić uwagę na leasing, jako jeden z ważnych instrumentów finansowania inwestycji. Jest on dostępny za pośrednictwem wyspecjalizowanych funduszy, które działają poza sektorem bankowym. Większość z nich (32) jest zrzeszona w **Związku Polskiego Leasingu** (ZPL). Specjalny status członka zbiorowego w ZPL posiada Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów. Łącznie stanowią one 90,0% rynku leasingowego w Polsce.

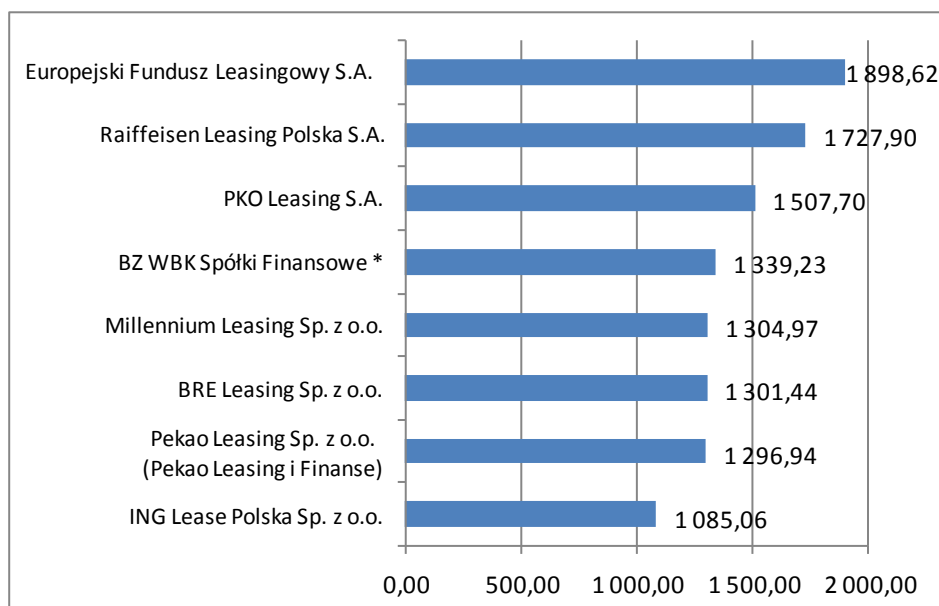
Fundusze leasingowe dysponujące największymi funduszami (powyżej 1 mld zł) zostały zaprezentowane na wykresie 8. Pierwszą trójkę stanowią Europejski Fundusz Leasingowy S.A., Raiffeisen Leasing Polska S.A. oraz PKO Leasing S.A. Jak wskazują dane, pomimo tego, że fundusze leasingowe działają poza systemem bankowym, to można wskazać wiele przypadków, w których są one zakładane również przez banki.

³⁹ „MŚP pod lupą. Raport 2011”, badanie przeprowadzone przez TNS Pentor dla Europejskiego Funduszu Leasingowego w dniach 9-23.08.2011 na próbie 600 małych i średnich przedsiębiorstw dobranych metodą losowo-kwotową, str. 15-17.

⁴⁰ „MŚP pod lupą. Raport 2011”, badanie przeprowadzone przez TNS Pentor... op.cit., str. 18.

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

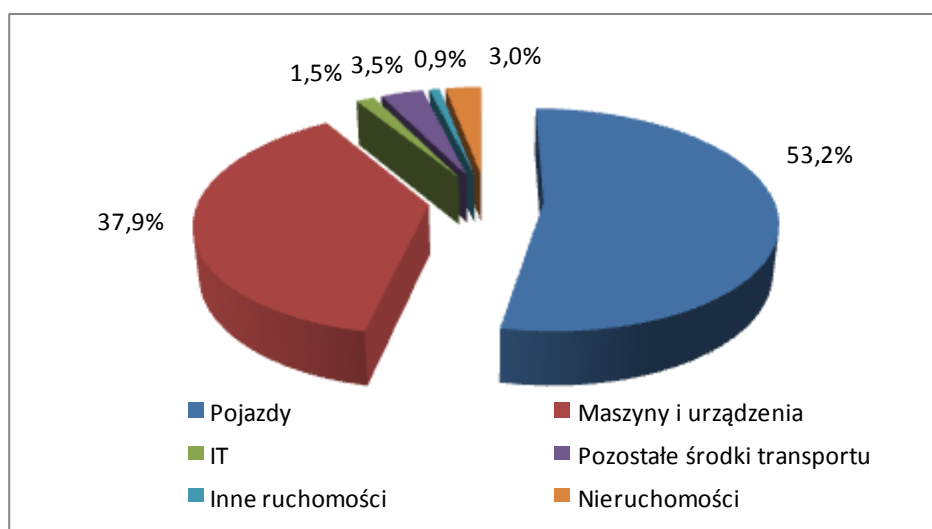
Wykres 8 Wiodące fundusze leasingowe (wartość netto środków w mln zł. I-III kwartał 2012 roku)



* Spółki leasingowe Banku Zachodniego WBK SA : BZ WBK Finanse & Leasing SA i BZ WBK Leasing SA

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji Związku Polskiego Leasingu, www.leasing.org.pl, data dostępu 15.01.2013

Wykres 9 Struktura wykorzystania środków funduszy leasingowych w Polsce w roku 2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji Związku Polskiego Leasingu, www.leasing.org.pl, data dostępu 15.01.2013.

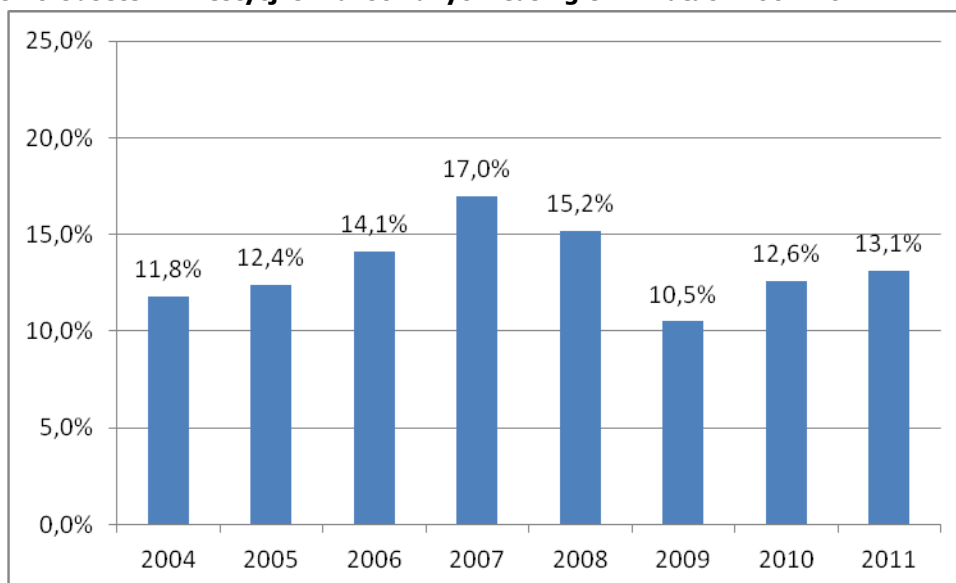
Według danych ZPL w roku 2012 łączne aktywa sfinansowane przez fundusze leasingowe wyniosły 22,4 mld zł i w porównaniu z rokiem 2011 wzrosły o 1 p. p. Dominującym przeznaczeniem tychże środków są różnego rodzaju pojazdy – 53,9% (wykres 9). Należy zwrócić uwagę, że w tej grupie dominują przede wszystkim samochody osobowe (5,4 mld zł), których udział jest ponad dwukrotnie wyższy niż samochodów ciężarowych (2,3 mld zł). Kolejną grupę przeznaczenia środków z funduszy leasingowych stanowią maszyny i urządzenia – 37,9%.

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

Pomimo przeważającego udziału finansowania środków transportu, część środków służy finansowaniu przedsięwzięć z zakresu IT (sprzęt i oprogramowanie) - 1,5%, jak i nieruchomości - 3,0%.

Biorąc pod uwagę dostępne dane zbiorcze odnośnie działalności poszczególnych funduszy leasingowych należy stwierdzić, że w roku 2011 wiele funduszy zwiększyło swoje obroty: 3 firmy zwiększyły wartość o ponad połowę, zaś 11 o ponad 30,0%. Tak dobre wyniki zanotowały przede wszystkim firmy o charakterze korporacyjnym, które skorzystały z okresowego wzrostu poziomu inwestycji wśród średnich i dużych firm. Szybsze tempo wzrostu jest udziałem przede wszystkim mniejszych i średnich funduszy leasingowych. Mimo zróżnicowanej dynamiki zmian, należy stwierdzić, że od 3 lat widoczny jest regularny wzrost rozmiarów rynku leasingu ogółem w Polsce (z poziomu 23,0 mld zł w roku 2009 do 31,1 mld zł w roku 2011). W okresie 2004-2007 średnioroczne tempo zmian wyniosło 32,0%, co również przyczyniło się do zwiększenia udziału środków pochodzących z leasingu w finansowaniu inwestycji (wykres 10). W roku 2007 odsetek inwestycji sfinansowanych leasingiem wyniósł 17,0%. W roku 2009 nastąpiło załamanie rynku leasingu, co było wynikiem spowolnienia gospodarczego, gdy wskazany odsetek wyniósł zaledwie 10,5%. Niski poziom inwestycji prywatnych, a co za tym idzie również mniejszej wartości rynku leasingu, w latach 2009 i 2010, był spowodowany przede wszystkim realizacją inwestycji infrastrukturalnych finansowanych ze środków europejskich. Jak wskazują dane w 2011 roku 13,1% wszystkich inwestycji zostało sfinansowanych za pośrednictwem funduszy leasingowych, co świadczy o powrocie do poziomu sprzed załamania gospodarczego. Reasumując należy stwierdzić, że zgodnie z danym ZLP leasing to główne, obok kredytu, zewnętrzne źródło finansowania inwestycji pracujących w gospodarce⁴¹.

Wykres 10 Odsetek inwestycji sfinansowanych leasingiem w latach 2004-2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji Związku Polskiego Leasingu, www.leasing.org.pl, data dostępu 15.01.2013

⁴¹ Polski Związek Leasingowy, *Wyniki branży leasingowej za 2011 rok* (prezentacja), www.leasing.org.pl
Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

Faktoring

Kolejnym narzędziem zwrotnym jest faktoring, który należy zdefiniować jako rodzaj działalności finansowej polegającej na wykupie nie przeterminowanych wierzytelności przedsiębiorstw, należnych im od odbiorców z tytułu dostaw towarów lub usług, połączony z finansowaniem klientów oraz świadczeniem na ich rzecz dodatkowych usług. Umowa faktoringu jest zawierana pomiędzy faktorem a faktorantem, czyli dostawcą. Zgodnie z jej zapisami dostawca przekazuje faktorowi należności z/t umów sprzedaży zawartych z odbiorcami, zaś oni są informowani o dokonanej cesji. Przyjmuje się, że faktor wykonuje w jej ramach przynajmniej dwie z czterech czynności tj. finansuje bezsporne i niewymagalne należności, prowadzi sprawozdawczość i konta dłużników, egzekwuje należności, przejmuje ryzyko wypłacalności odbiorcy. Do podstawowych produktów zalicza się: faktoring krajowy z regresem (finansowanie bez przejścia ryzyka) lub bez regresu (finansowanie połączone z przejściem ryzyka), faktoring eksportowy oraz faktoring importowy (gwarancje zapłaty)⁴².

Jak wskazują dane w roku 2012 wartość obrotów na całym rynku faktoringu wyniósł 100,2 mld zł. Dominującym produktem jest faktoring krajowy - 79,0% obrotów. Tylko 19,0% obrotów ogółem przypada na faktoring eksportowy i zaledwie 2,0% na faktoring importowy. Liczba klientów osiągnęła poziom 4706, zaś liczba sfinansowanych faktur 3 761 550 (tabela 10). Biorąc pod uwagę dynamikę rozwoju polskiego rynku faktoringu, należy stwierdzić, że jest ona znacznie wyższa niż notowana na rynku kredytów, pożyczek czy leasingu. W ostatnich trzech latach wynosiła średnio 25,0% rocznie. Na przełomie lat 2006/2007 nawet ponad 80,0%. Ten rodzaj finansowania zwrotnego jest szczególnie obecny w branży samochodowej, metalowej, budownictwie, czyli przede wszystkim jest wykorzystywany przez firmy duże i średnie, zaś w mniejszym stopniu przez małe i mikro. Można jednak przypuszczać, że jeżeli ekspansja firm faktoringowych utrzyma się na podobnym poziomie, jak w ostatnim czasie, to podstawowe rodzaje produktów będą coraz bardziej dostępne, w tym również dla firm z sektora MŚP.

Tabela 10 Aktywność firm faktoringowych w Polsce w latach 2000-2012

Rok	Wartość obrotów w mln PLN		Dynamika zmian całego rynku (rok do roku)	Struktura obrotów			Liczba klientów	Liczba dłużników	Liczba sfinansowanych faktur
	PZF	Cały rynek		Faktoring krajowy	Faktoring eksport.	Faktoring import.			
2000	6 067	6 624	-	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
2001	7 291	7 891	19,1%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
2002	9 712	10 331	30,9%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
2003	11 442	11 992	16,1%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
2004	10 535	13 209	10,1%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
2005	11 290	14 175	7,3%	91%	6%	3%	1 400	35 000	1 400 000
2006	13 770	17 000	19,9%	87%	11%	2%	1 600	38 000	1 410 000
2007	18 801	30 717	80,7%	84%	15%	1%	1 608	49 024	1 626 844
2008	32 865	47 900	55,9%	78%	21%	1%	2 031	47 913	1 888 403
2009	30 032	51 352	7,2%	75%	23%	2%	1 702	47 805	1 977 700
2010	55 913	64 195	25,0%	76%	23%	1%	3 210	76 943	3 187 089

⁴² www.factoring.pl – strona internetowa Polskiego Związku Faktorów, data dostępu 15.01.2013
Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

2011	67 105	79 366	23,6%	79%	20%	1%	4 106	81 653	3 655 715
2012	81 806	100 200*	26,3%	79%	19%	2%	4 706	89 204	3 761 550

* dane prasowe, obejmują 19 firm PZF i 10 instytucji spoza federacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej Polskiego Związku Faktorów www.faktoring.pl, data dostępu 15.01.2013

Biorąc pod uwagę wielkość obrotów poszczególnych faktorów wśród trzech największych należy wymienić Raiffeisen Bank Polska - 16 057,51 mln zł, Pekao Faktoring - 13 043,70 mln zł, ING CF - 11 400,76 mln zł (tabela 11). Jak widać usługi faktoringowe świadczą zarówno banki, jak i wyspecjalizowane firmy, które obok finansowania należności, świadczą również usługi związane z zarządzaniem, monitorowaniem, czy windykacją. Banki w większości przypadków świadczą tylko usługi związane z finansowaniem. Według Polskiego Związku Faktorów w przyszłości branża utrzyma dwucyfrowe tempo wzrostu, co sugerują dotychczasowe wyniki instytucji krajowych, jak trendy międzynarodowe. O rozwoju rynku faktoringowego i oferowanych usług świadczy, chociażby fakt przekroczenia w 2012 roku 5%-go udziału tegoż w PKB. Jednakże średnia dla UE wynosi obecnie 9,45%, co stanowi podstawę przewidywań, co do dalszego dynamicznego rozwoju analizowanej branży⁴³.

Tabela 11 Obroty firm należących do Polskiego Związku Faktorów (w mln zł)

Faktor	2011	2012
Raiffeisen Bank Polska	15 791,10	16 057,51
Pekao Faktoring	6 932,00	13 043,70
ING CF	9 851,10	11 400,76
Coface Poland	10 487,70	8 967,44
BRE Faktoring	5 934,80	7 155,00
Bank Millennium	5 325,00	6 435,00
BZ WBK Faktor	2 396,40	4 183,78
SEB CF	3 509,80	3 728,50
PKO BP Faktoring	1 709,10	3 010,60
UBI Factor	b.d.	1 888,70
Bibby FS	1 404,00	1 438,10
BNP Paribas Factor	1 196,40	1 418,17
BOŚ Bank	864,00	1 175,00
IFIS Finance	839,50	804,07
Arvato Bertelsmann	581,00	498,30
Pragma Faktoring	224,80	247,30
BPS Faktor	b.d.	222,94
Faktorzy	57,80	111,80
Credit Agricole CF	b.d.	20,00
PZF razem	67 105,00	81 806,67

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej Polskiego Związku Faktorów www.faktoring.pl, data dostępu 15.01.2013

⁴³ www.faktoring.pl – strona internetowa Polskiego Związku Faktorów, data dostępu 15.01.2013

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

Venture Capital

Biorąc pod uwagę tendencję kształtującą instrumenty inżynierii finansowej jako źródło pozyskania kapitału na finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa, w tym również przedsięwzięć innowacyjnych, należy zwrócić uwagę na kolejną grupę instrumentów, czyli tzw. finansowanie kapitałowe czy udziałowe, czyli wejścia kapitałowe oferowane przez fundusze typu Venture Capital (VC) oraz Private Equity (PE). W zakresie zainteresowania VC są szczególnie przedsiębiorstwa we wczesnych fazach rozwoju, na których potrzeby są tworzone fundusze załączkowe oraz startowe, jak i tzw. inkubatory technologiczno-inwestycyjne.

Venture capital jest częścią składową private equity i obejmuje inwestycje kapitałowe w prywatne przedsiębiorstwa dokonywane na etapie tzw. zasiewu (seed capital), czyli w bardzo wczesnej fazie przedsięwzięcia tj. budowa prototypu, przeprowadzenie badań rynkowych, przygotowanie biznes planu, czy opłacenie procedury patentowej. Kolejnym obszarem zainteresowania jest faza rozpoczęcia działalności przedsiębiorstwa (start-up capital), gdy fundusz finansuje m.in. wejście przedsiębiorcy ze swoimi produktami na rynek. Również tego rodzaju kapitał jest dostarczany firmom we wstępnej fazie ich ekspansji (early expansion capital). VC najczęściej wspiera innowacyjne branże kapitałochłonne, a więc nowe technologie telekomunikacyjne (w tym projekty internetowe), biotechnologię i sektor nowoczesnej medycyny (a także inne interdyscyplinarne przedsięwzięcia określane jako life sciences) oraz ostatnio coraz popularniejszy sektor tzw. czystych technologii, czyli wytwarzanie energii ze źródeł odnawialnych, ochrona środowiska i inne projekty zrównoważonego rozwoju. W obecnej chwili w Polsce funkcjonuje 68⁴⁴ funduszy tego typu, mimo to rozmiary ich działalności są marginalne, gdyż w 2010 roku transakcje w najwcześniejsze etapy rozwoju przedsiębiorstw stanowiły jedynie ok. 0,4% całkowitej wartości rynku private equity w Polsce i były średnio czterokrotnie rzadziej realizowane niż w regionie Europy Środkowo-Wschodniej⁴⁵.

Biorąc pod uwagę zasięg terytorialny działania funduszy VC należy stwierdzić, że w zasadzie żaden z nich nie działa wyłącznie w wymiarze regionalnym. Przeważająca większość z nich działa na terenie całego kraju lub jego znacznej części, poszukując jak największej liczby możliwości interesujących, a przede wszystkim rentownych przedsięwzięć inwestycyjnych. Wyjątek stanowi Podlaski Fundusz Kapitałowy, który jednak również po części funkcjonuje poza województwem podlaskim.

Do największych zalet venture capital należy zaliczyć:⁴⁶

- Możliwość pozyskania kapitału na wczesnym etapie rozwoju przedsiębiorstwa, kiedy ryzyko inwestycyjne jest zbyt wysokie dla tradycyjnego finansowania dłużnego ze strony banków.
- Brak dodatkowych wymogów co do zabezpieczeń finansowania na majątku trwałym przedsiębiorstwa (który na tym etapie najczęściej jest niewystarczający dla banków) lub bezpośrednio na majątku prywatnym właścicieli, choć fundusz będzie w zamian wymagał podwyższonej premii za ryzyko.
- Pozyskanie unikalnego doświadczenia i wiedzy dysponowanej przez zarządzających funduszem w zakresie doradztwa strategicznego i finansowego, których samodzielne zdobycie byłoby bardzo kosztowne.
- Otrzymanie rozległych kontaktów branżowych i biznesowych posiadanych przez fundusz, które pozwalają na przyspieszony rozwój przedsiębiorstwa.

⁴⁴ Ośrodki Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Raport 2012, str. 103

⁴⁵ <http://www.bankier.pl/firma/vc/multiarticle.html/2464039,,Kogo-wesprze-finansowo-Venture-Capital.html>, data dostępu 15.01.2013

⁴⁶ <http://www.bankier.pl/firma/vc/multiarticle.html/2464039,3,Kogo-wesprze-finansowo-Venture-Capital.html>, data dostępu 15.01.2013

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

- Przedsiębiorcy/właściciele utrzymują najczęściej pakiet kontrolny, a więc nie tracą wpływu na zarządzanie operacyjne. Fundusze poszukują silnych kadr zarządzających, które korzystając z ich wsparcia potrafią przeistoczyć pierwotny model biznesowy w wartościowe przedsiębiorstwo.
- Wejście inwestora venture capital podwyższa wartość kapitałową przedsiębiorstwa oraz zwiększa jego wiarygodność, a więc umożliwia otrzymanie znacznie lepszych warunków finansowania dłużnego w dalszym etapie rozwoju.
- Wsparcie kapitałowe typu venture nie jest związane z koniecznością obsługi regularnych spłat, jak to jest w przypadku finansowania dłużnego, dzięki czemu przedsiębiorstwo może całkowicie przeznaczać generowane środki pieniężne na dalszy rozwój.
- Rola nadzorcza funduszu umożliwia zdyscyplinowanie zespołu zarządzającego, co minimalizuje nieefektywne działania.
- Doświadczenie funduszy venture capital w sprzedaży przedsiębiorstw inwestorowi branżowemu, funduszowi private equity, czy w zakresie debiutu giełdowego, znacząco ułatwia kolejne rundy finansowania dopasowane do późniejszych etapów rozwoju przedsiębiorstwa.
- Wejście inwestora venture capital umożliwia pierwotnym właścicielom zarówno wstępne jak i późniejsze uzyskania rzetelnej wyceny przedsiębiorstwa oraz możliwość częściowego lub całkowitego wyjścia z inwestycji.

Venture capital związane jest z następującymi wadami:⁴⁷

- Wysoki koszt pozyskania kapitału. Właściciel w zamian za finansowanie oraz kompetencje funduszu oddaje część swojego przedsiębiorstwa, co jest związane z koniecznością nieograniczonego podziału wypracowanych przyszłych zysków z funduszem.
- Ryzyko rozwodnienia i utraty kontroli właścicieli nad przedsiębiorstwem wraz z kolejnymi rundami finansowania.
- Wprowadzenie dodatkowych obowiązków (np. okresowe raportowanie, regularne posiedzenia rady nadzorczej, wdrażanie procedur organizacyjnych) wraz z procesem formalizacji przedsiębiorstwa, które stanowią obciążenie dla kadry zarządzającej.
- Venture capital to przede wszystkim inwestor finansowy dostarczający przedsiębiorstwu niezbędny kapitał. Wsparcie branżowe ma często niestety znaczenie drugorzędne. Strategiczny inwestor branżowy może efektywniej wpłynąć na wzrost wartości przedsiębiorstwa.
- Ryzyko wyjścia funduszu z inwestycji w nieodpowiednim momencie powodujące spadek wartości i wiarygodności przedsiębiorstwa. Dodatkowo pierwotni właściciele najczęściej nie mają wpływu na wybór nowego inwestora pojawiającego się w miejsce funduszu.

Kredyt technologiczny⁴⁸

Kolejnym dostępnym źródłem finansowania inwestycji w przedsiębiorstwie jest możliwość otrzymania kredytu technologicznego w ramach działania 4.3 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Celem działania jest wsparcie inwestycji w zakresie wdrażania nowych technologii poprzez udzielenie MŚP kredytu technologicznego z możliwością jego częściowej spłaty ze środków Funduszu Kredytu Technologicznego w formie premii technologicznej⁴⁹.

⁴⁷<http://www.bankier.pl/firma/vc/multiarticle.html/2464039,3,Kogo-wesprze-finansowo-Venture-Capital.html>, data dostępu 15.01.2013

⁴⁸<http://www.bgk.com.pl/informacje-na-temat-dzialania-4-3-kredyt-technologiczny-po-ig-2007-2013>, data dostępu 15.01.2013

⁴⁹ MRR, *Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013*, Warszawa 2012, str. 78.

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

W tym przypadku Instytucją Wdrażającą jest Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK). Zarządza on środkami Funduszu Kredytu Technologicznego, które wynoszą 336 149 568 euro (na lata 2007-2013). O środki Funduszu mogą się ubiegać przedsiębiorstwa z sektora MŚP (zgodnie z Rozporządzeniem KE 800/2008) mające swoją siedzibę na terenie RP oraz posiadające zdolność kredytową. Wkład własny przedsiębiorstwa jest nie mniejszy niż 30,0% ogółu kosztów kwalifikowanych i jest uzależniony od intensywności pomocy zróżnicowanej ze względu na województwo oraz wielkość podmiotu.

Zgodnie z ustawą z 30 maja 2008 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej (Dz. U.2008.116.730, z późn. zm.), przedsiębiorca za pośrednictwem banku komercyjnego (kredytującego), składa do BGK wnioski o dofinansowanie (wnioski o przyznanie premii technologicznej), do którego załącza warunkową umowę kredytu technologicznego lub promesę kredytu technologicznego. BGK przyznaje MŚP promesę premii technologicznej, na podstawie której banki komercyjne (kredytujące) udzielają MŚP kredytu technologicznego z własnych środków. Kredyt technologiczny dotyczy sfinansowania inwestycji polegającej na wdrożeniu nowej technologii, zarówno własnej, jak i nabytej, uruchomieniu produkcji nowych wyrobów lub modernizacji wyrobów produkowanych lub świadczeniu nowych usług w oparciu o tę technologię. Wpłata premii technologicznej przez Bank Gospodarstwa Krajowego stanowi częściową spłatę kredytu technologicznego zaciągniętego przez MŚP w banku komercyjnym⁵⁰.

Wsparcie finansowe tego typu jest przeznaczone na realizację inwestycji technologicznych, mających na celu zakup i wdrożenie nowej technologii lub wdrożenie własnej nowej technologii stosowanej na świecie nie dłużej niż 5 lat oraz uruchomienie na jej podstawie wytwarzania nowych lub znacząco ulepszonych towarów, procesów lub usług. Technologia będąca przedmiotem wdrożenia musi mieć postać prawa własności przemysłowej lub usługi badawczo-rozwojowej lub nieopatentowanej wiedzy technicznej. Kredyt technologiczny nie może być udzielany na zakup, leasing lub wynajem środka trwałego, w którym została wdrożona nowa technologia będąca przedmiotem inwestycji technologicznej. Katalog wydatków kwalifikowanych obejmuje:

- 1) zakup, na warunkach rynkowych, nowych lub używanych środków trwałych, w tym budynków i budowli oraz ich części, z wyłączeniem środków transportu nabywanych przez przedsiębiorcę prowadzącego działalność w sektorze transportu;
- 2) najem, dzierżawę lub leasing:
 - środków trwałych, jeżeli umowa przewiduje obowiązek nabycia przez kredytobiorcę prawa własności środka trwałego z upływem okresu najmu, dzierżawy lub leasingu;
 - gruntów, budynków lub budowli, jeżeli będzie trwać przez co najmniej 3 lata od dnia zakończenia inwestycji technologicznej;
- 3) budowę i rozbudowę istniejących budowli, budynków, maszyn, urządzeń stanowiących środki trwałe
- 4) zakup lub leasing wartości niematerialnych i prawnych, jeżeli umowa leasingu przewiduje obowiązek nabycia ich z upływem okresu leasingu, które:
 - są aktywami, w rozumieniu ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, przedsiębiorcy,
 - będą przez niego wykorzystywane oraz pozostaną wyłącznie w zakładzie, w którym została zrealizowana inwestycja finansowana kredytem technologicznym, co najmniej przez okres 3 lat od dnia zakończenia inwestycji technologicznej,
 - zostały nabyte od osób trzecich za cenę odpowiadającą wartości rynkowej,
 - podlegają amortyzacji zgodnie z przepisami ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości.

⁵⁰ MRR, *Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013*, Warszawa 2012, str. 79.

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

5) zakup gruntu lub prawa użytkowania wieczystego gruntu do wysokości 10 % wydatków kwalifikowanych,

6) wydatki ponoszone na wykonane przez doradców zewnętrznych studia, ekspertyzy, koncepcje i projekty techniczne, niezbędne do wdrożenia nowej technologii w ramach inwestycji technologicznej.

Środki trwałe muszą być powiązane ze sobą funkcjonalnie i służyć do realizacji celu określonego w umowie o udzielenie kredytu technologicznego.

Udział premii technologicznej w wartości kosztów kwalifikowanych, poniesionych ze środków kredytu technologicznego lub udziału własnego przedsiębiorcy, ustalany jest zgodnie z pułapami określonymi w mapie pomocy regionalnej. **Premia technologiczna** będzie **wypłacana** jednorazowo, po zakończeniu realizacji projektu i kontroli na miejscu realizacji inwestycji dokonanej przez BGK. Maksymalna kwota premii technologicznej wynosi 4 000 000 PLN. Intensywność pomocy dla firm określonej wielkości i z poszczególnych województw zawiera poniższa tabela.

Tabela 12 Intensywność pomocy z Funduszu Kredytu Technologicznego

Województwo	Przedsiębiorstwa	
	mikro- i małe	średnie
Kujawsko-Pomorskie	70%	60%
Lubelskie		
Lubuskie		
Łódzkie		
Małopolskie		
Opolskie		
Podkarpackie		
Podlaskie		
Świętokrzyskie		
Warmińsko-Mazurskie		
Dolnośląskie	60%	50%
Pomorskie		
Śląskie		
Wielkopolskie		
Zachodniopomorskie		
Mazowieckie	50%	40%

Źródło: www.bgk.com.pl, data dostępu 15.01.2013

W zakresie udzielania kredytu technologicznego z BGK współpracują następujące banki: Bank BPH Spółka Akcyjna, BRE Bank S.A., Bank Polska Kasa Opieki S.A., Bank Polskiej Spółdzielczości S.A., Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A., Raiffeisen Bank Polska S.A., ING Bank Śląski S.A., Bank Ochrony Środowiska S.A., Bank Handlowy w Warszawie S.A., SGB-Bank S.A. oraz zrzeszone Banki Spółdzielcze, Bank Millenium S.A., Alior Bank Spółka Akcyjna, Krakowski Bank Spółdzielczy, DZ BANK Polska S.A., Kredyt Bank S.A., Bank Zachodni WBK S.A., Nordea Bank Polska S.A., HSBC Bank Polska S.A., BNP Paribas Bank Polska S.A., Svenska Handelsbanken AB Spółka Akcyjna Oddział w Polsce.

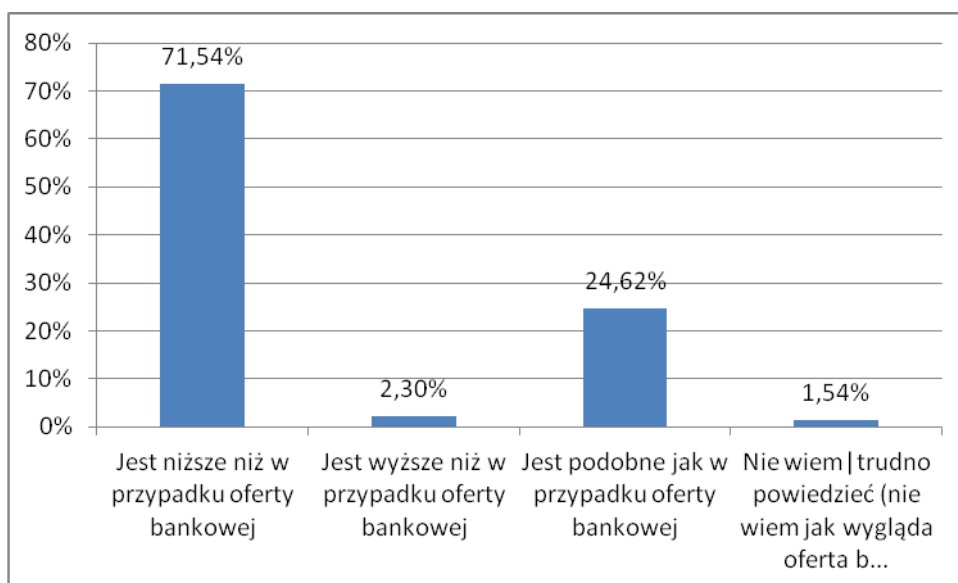
3.3. Adekwatność wsparcia do potrzeb ostatecznych odbiorców

W ramach badania ankietowego ostatecznych odbiorców wsparcia zadano respondentom szereg pytań, których celem było porównanie atrakcyjności oferty Funduszy z komercyjną ofertą sektora bankowego. Poziom atrakcyjności mierzono następującymi wskaźnikami:

- wysokość oprocentowania
- wysokość opłat
- wymogi dotyczące zabezpieczenia
- czas rozpatrywania wniosku
- skomplikowanie procedur
- elastyczność w podejściu do klienta

Jeżeli chodzi o opinie badanych⁵¹ dotyczące wysokości oprocentowania to zdecydowana większość z nich uznała oprocentowanie pożyczki z Funduszu za niższe niż w przypadku oferty bankowej. Należy jednak zwrócić uwagę na stosunkowo liczną grupę badanych, która nie dostrzegała większych różnic w wysokości oprocentowania. Tak wskazywał co czwarty respondent. Analiza desk research potwierdza te wyniki. Skala różnicy w wysokości oprocentowania między Funduszami a bankami nie jest bardzo duża. *O ile firma z ugruntowaną pozycją może dostać kredyt oprocentowany na poziomie do 8% o tyle w funduszu pożyczkowym oprocentowanie będzie wynosić około 5-6%. Firma nowa, jeśli w ogóle otrzyma finansowanie bankowe, to będzie ono oprocentowane na poziomie około 14%. W funduszu będzie musiała zapłacić około 8-9%.* Szczegółowe dane z badań ilościowych przedstawia wykres 11.

Wykres 11 Opinie ostatecznych odbiorców wsparcia dotyczące wysokości oprocentowania udzielanej pożyczki (N=130)

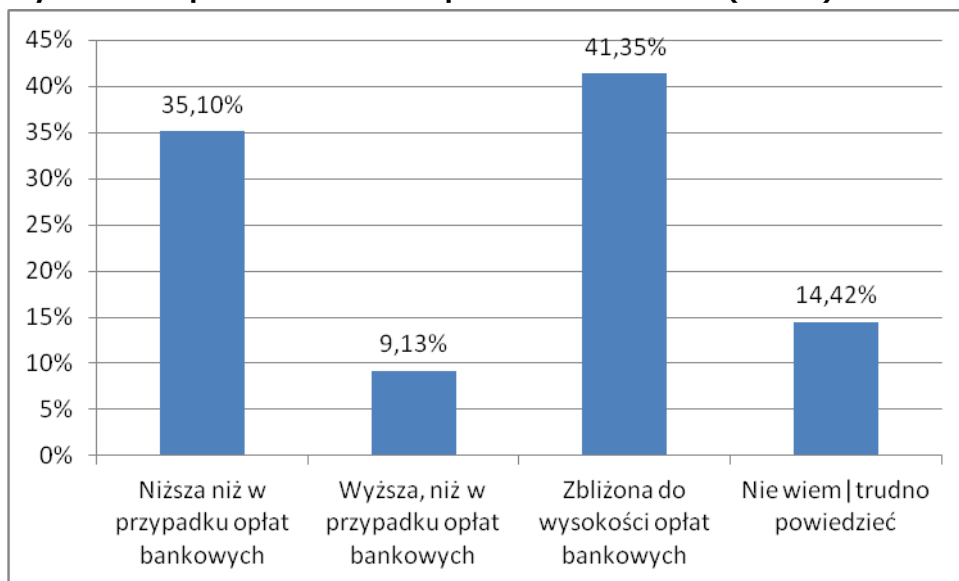


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

⁵¹ Pytanie zadawane było wyłącznie podmiotom korzystającym z pożyczek
Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

Jeżeli chodzi o drugi z czysto finansowych wymiarów atrakcyjności czyli wysokość opłat (np. prowizji) związanych z uzyskaniem wsparcia to jedynie nieco ponad 1/3 badanych uznała, iż opłaty te są niższe od opłat bankowych. Ponad 40% korzystających ze wsparcia nie dostrzegała większych różnic w tym zakresie, natomiast prawie co 10 badany uznał, że opłaty w Funduszu są wyższe od opłat bankowych. Można tym samym stwierdzić, że opłaty pobierane przez Fundusz w związku z udzielaniem pożyczki/poręczenia raczej nie były tym czynnikiem, który przesądzał o podjęciu przez przedsiębiorcę decyzji o skorzystaniu z oferty Funduszu.

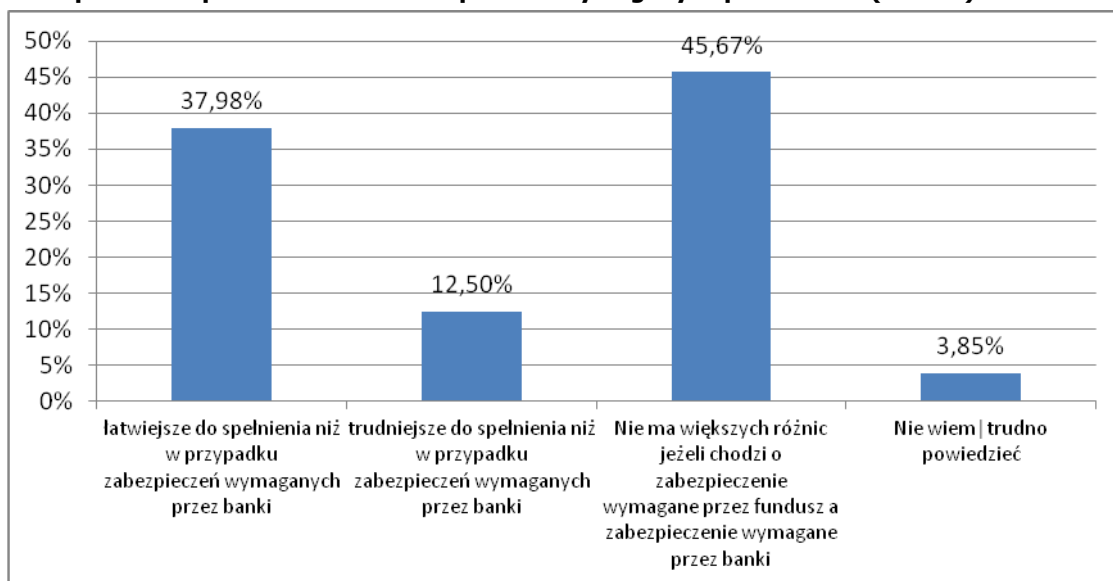
Wykres 12 Opinie ostatecznych odbiorców wsparcia dotyczące wysokości opłat związanych z uzyskaniem wsparcia w funduszu w porównaniu z bankami (N=208)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

W podobnie niskim stopniu Fundusze konkurują z bankami wymogami dotyczącymi zabezpieczeń. Również nieco ponad 1/3 badanych była zdania, że wymogi te są łatwiejsze do spełnienia w przypadku Funduszu niż przypadku banku. Wyniki ankiet znalazły potwierdzenie w prowadzonych wywiadach indywidualnych z przedstawicielami Funduszy, którzy wskazywali, na szeroki wachlarz zabezpieczeń, których wymagają od swoich klientów. Podstawowymi zabezpieczeniami stosowanymi przez fundusze są weksel in blanco, zastaw na nieruchomościach (hipoteka) i ruchomościach, poręczenie osób cywilnych. Natomiast zabezpieczenia najczęściej stosowane przez banki to również weksel, klauzula potrącenia z rachunku bieżącego (wartość równa zero), hipoteka i zastawy rejestrowe na pojazdach czy też przywłaszczenia maszyn, zastawy na zapasach. Zatem zarówno banki jak i Fundusze Pożyczkowe i Poręczeniowe wymagają szeregu zabezpieczeń, które musi spełnić przedsiębiorca, by otrzymać możliwość finansowania działalności obrotowej czy inwestycyjnej przedsiębiorstwa.

Wykres 13 Opinie ostatecznych odbiorców wsparcia dotyczące wymaganych przez Fundusz zabezpieczeń w porównaniu do zabezpieczeń wymaganych przez banki (N=208)



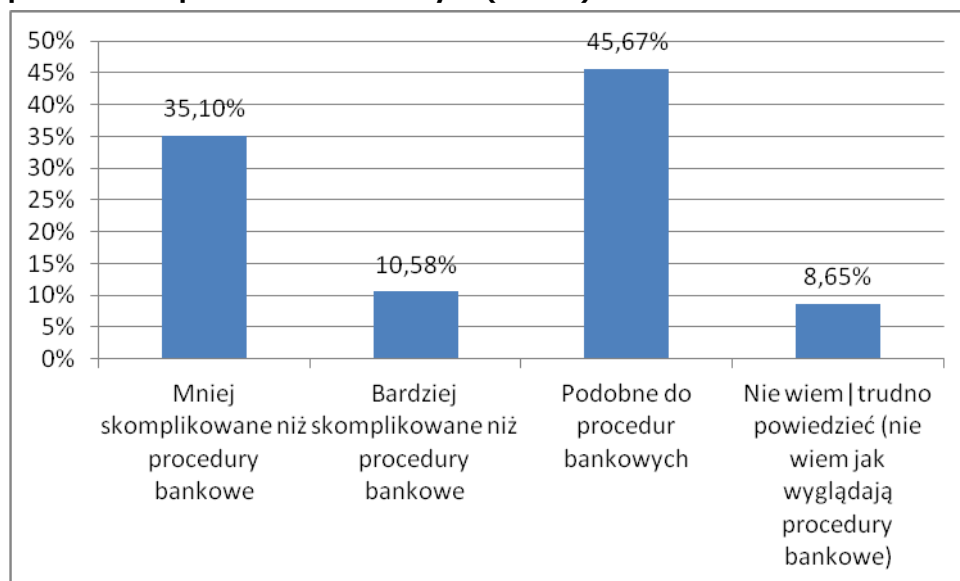
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

Wydaje się, że brak specjalnych różnic jeżeli chodzi o wymagane zabezpieczenia między Funduszami a bankami może w przyszłości stanowić potencjalne zagrożenie dla poziomu zainteresowania przedsiębiorców ofertą Funduszy. Coraz więcej banków oferuje bowiem kredyty do określonej kwoty (około 120.000 zł) w ogóle bez zabezpieczeń majątkowych co czyni taką ofertę bardzo atrakcyjną dla przedsiębiorcy.

W tym kontekście warto zaznaczyć, że 30% badanych zadeklarowało, iż Fundusz wymagał od nich posiadania historii kredytowej. Tak wysoki wskaźnik jest niepokojący ponieważ rolą Funduszy powinno być przede wszystkim adresowanie problemu luki kapitałowej, czyli oferowanie wsparcia przedsiębiorcom nie mającym szans na uzyskanie kredytu/pożyczki o charakterze komercyjnym z instytucji bankowej. Stawiane przez Fundusze wymogi posiadania historii kredytowej są sprzeczne z tym założeniem.

Kolejnym z badanych aspektów atrakcyjności były procedury związane z ubieganiem się o wsparcie. Podobnie jak w przypadku zabezpieczeń i wysokości opłat większość przedsiębiorców uznała, że procedury te nie różnią się specjalnie od procedur bankowych. Prawie 1/3 stwierdziła, iż są mniej skomplikowane a co dziesiąty badany miał przeciwne zdanie uznając je za bardziej skomplikowane.

Wykres 14 Opinie ostatecznych odbiorców wsparcia dotyczące procedur w Funduszu w porównaniu z procedurami bankowymi (N=208)

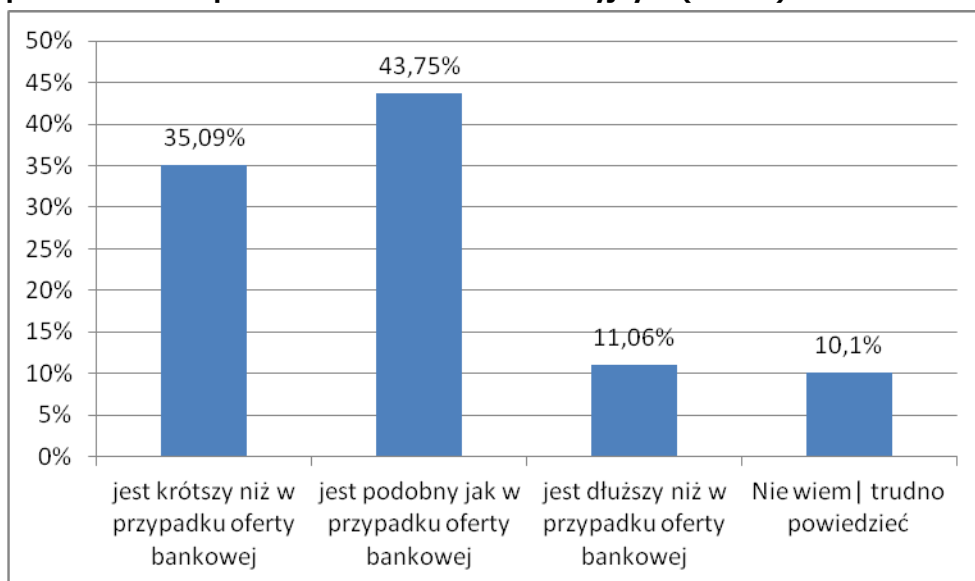


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

Nieco inaczej przedstawiały się opinie przedstawicieli funduszy. Uznali oni, że oferta proponowana przez ich instytucje zarówno pod względem kosztowym jak i proceduralnym jest korzystniejsza od tej oferowanej przez banki. Uznali, że konkurencyjność dotyczy przede wszystkim braku ukrytych opłat oraz jasnych zasad udzielania pożyczek.

W opinii respondentów badanych metodą ilościową Fundusze w stosunku do banków charakteryzują się również podobnym czasem rozpatrywania wniosku, co zadeklarowało prawie 44% badanych. Nieco ponad 1/3 wskazała, iż czas ten jest krótszy w porównaniu z bankami komercyjnymi natomiast co 10 badany uznał, iż rozpatrywanie wniosku trwa dłużej. Należy natomiast zauważyć, iż również w sektorze bankowym czas rozpatrywania wniosków ulega systematycznemu skracaniu, tym samym wskazań na podobieństwo Funduszy do sektora bankowego w tym aspekcie nie należy interpretować w sposób negatywny.

Wykres 15 Opinie ostatecznych odbiorców wsparcia dotyczące czasu rozpatrywania wniosku przez Fundusz w porównaniu do banków komercyjnych (N=208)

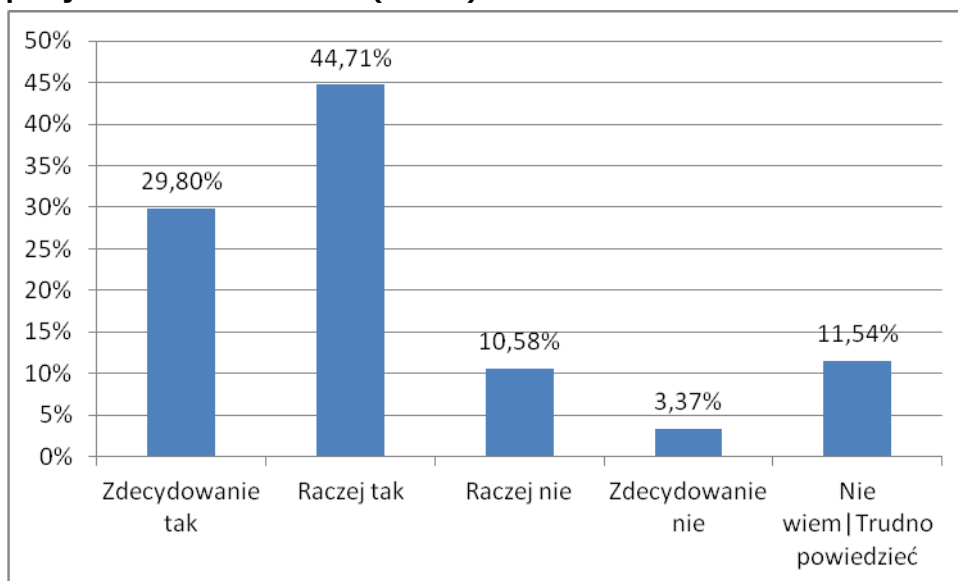


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

Mimo wszystko nieco dziwią wyniki ankiet przeprowadzonych z ostatecznymi odbiorcami wsparcia, jeśli chodzi o aspekt dotyczący czasu rozpatrywania wniosku. Z przeprowadzonych wywiadów indywidualnych wynika bowiem, że okres rozpatrywania wniosku przez Fundusz pożyczkowy czy poręczeniowy jest krótszy od procedur bankowych. Taką opinię wyrażali zarówno przedstawiciele funduszy działających na terenie województwa podlaskiego jak również przedstawiciele sektora bankowego. Średni okres rozpatrywania wniosku przez fundusze kształtuje się bowiem w granicach 5-7 dni, natomiast jeśli chodzi o banki to okres ten wynosi około 14 dni, a w niektórych przypadkach nawet do 3 tygodni (kredyt inwestycyjny). Ostatecznie jednak 1/3 badanych przedsiębiorców zauważyła różnicę jeśli chodzi o czas rozpatrywania wniosku na korzyść funduszy, a nieco ponad 40% uznało, że te okresy są do siebie porównywalne. Ważną informacją jest to, że tylko średnio co 10 przedsiębiorca wyraził opinię, iż okres rozpatrywania wniosku przez fundusz jest dłuższy niż w przypadku oferty bankowej. Można, zatem stwierdzić, iż mimo wszystko to oferta funduszy przoduje przed ofertą bankową pod względem szybkości rozpatrywania wniosków.

Zbadano również jak przedsiębiorcy oceniają elastyczność Funduszu w podejściu do klienta w porównaniu z elastycznością banku. Pojęcie to celowo nie zostało zdefiniowane w ankiecie tak by możliwe było uchwycenie subiektywnego nastawienia respondentów. Zdecydowana większość badanych (ponad 74%) uznała, iż Fundusz cechuje się większą elastycznością niż bank. Jest to wynik zadowalający. Jedynie 14% badanych było przeciwnego zdania, co nie musiało oznaczać, iż elastyczność w tych przypadkach była mniejsza niż banku.

Wykres 16 Stosunek do stwierdzenia: Fundusze cechują się większą elastycznością w podejściu do klienta niż banki (N=208)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

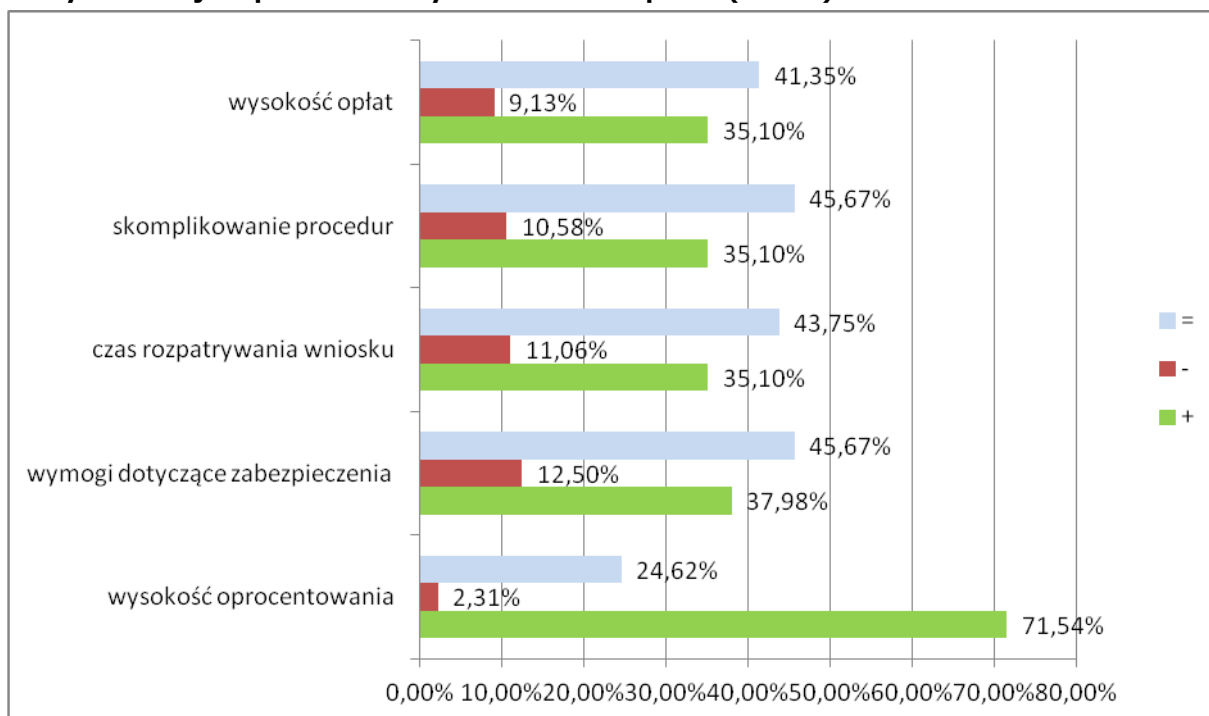
Zaprezentowane powyżej wyniki znajdują swoje potwierdzenie również w opinii przedstawicieli banków. Ich zdaniem analiza funduszy pożyczkowych opiera się w przeważającej części na jakościowej ocenie przedsięwzięcia a nie tylko na danych finansowych. Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe przy rozpatrywaniu wniosku o pożyczkę czy poręczenie analizują potencjał samego przedsiębiorcy, jego doświadczenie zawodowe oraz majątek prywatny. Takie podejście daje większą możliwość zrozumienia przedsięwzięcia i większą elastyczność przy podejmowaniu decyzji.

Wykres 17 stanowi podsumowanie zagadnienia atrakcyjności wsparcia z Funduszu w porównaniu do oferty bankowej. Symbolem + oznaczono te odpowiedzi respondentów, które wskazują na wyższą ocenę danego miernika atrakcyjności Funduszu w porównaniu do banku, symbol – oznacza, iż to oferta bankowa została uznana za atrakcyjniejszą, symbol = wskazuje na brak specjalnych różnic między ofertą Funduszu a ofertą bankową. Jeżeli chodzi o elastyczność wsparcia to z uwagi na inny sposób zadawania pytania symbol + oznacza odpowiedzi zdecydowanie tak i raczej tak, symbol minus oznacza odpowiedzi negatywne, a symbol = odpowiedzi nie wiem/trudno powiedzieć.

Wykres wskazuje, iż w przypadku czterech na pięć mierników atrakcyjności dominują odpowiedzi wskazujące na brak różnic między ofertą Funduszu a ofertą banków komercyjnych. Bardzo podobny odsetek badanych w przypadku każdego z tych czterech mierników (35-37%) uznaje ofertę Funduszu za bardziej atrakcyjną. Za wyjątkiem wysokości oprocentowania w każdym z pozostałych 4 mierników około 10% badanych uznało, iż oferta Funduszu jest mniej atrakcyjna niż oferta bankowa.

Zdecydowaną przewagę nad atrakcyjnością oferty bankowej Fundusze osiągnęły w przypadku wysokości oprocentowania (71,5% „plusów”) oraz, co już podkreślano wcześniej, elastyczności w podejściu do klienta. Można stwierdzić, że te mierniki kompensują brak istotnych różnic między ofertą Funduszu a ofertą bankową w takich aspektach jak wysokość opłat, stopień skomplikowania procedur, czas rozpatrywania wniosku czy wymogi dotyczące zabezpieczenia.

Wykres 17 Podsumowanie zagadnienia atrakcyjności wsparcia z Funduszu w porównaniu do oferty bankowej w opinii ostatecznych odbiorców wsparcia (N=208)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

Zaprezentowane wyniki należy ocenić jako umiarkowanie zadowalające. Pozytywem jest to, iż Fundusze zostały zdecydowanie lepiej ocenione od banków jeżeli chodzi o wysokość oprocentowania i elastyczność w podejściu do klienta. To z pewnością skłania do korzystania z ich usług. Z drugiej strony niepokoją wysokie (ponad czterdziestoprocentowe) wskazania na brak różnic między ofertą Funduszy a ofertą bankową w szczególności w takich aspektach jak wysokość opłat i wymogi dotyczące zabezpieczenia. Może to bowiem wskazywać na niedostateczne dopasowanie oferty Funduszy do potrzeb przedsiębiorstw o niskim potencjale finansowym, które mogą mieć trudności ze spełnieniem wymogów dotyczących zabezpieczeń oraz dla których koszt wsparcia inny niż oprocentowanie może stanowić barierę.

Zdaniem większości przedstawicieli funduszy oferta funduszy pożyczkowych jest konkurencyjna dla oferty bankowej.

Zauważają oni przewagę konkurencyjną nad ofertą bankową przede wszystkim w kontekście niższego oprocentowania.

Podkreślają również brak ukrytych kosztów związanych z udzieleniem pożyczki, na co ostateczni klienci nie zwracali aż tak wielkiej uwagi. Jak zostało zaprezentowane wcześniej ponad 40% badanych przedsiębiorców uznało, że wysokość opłat, jakie muszą ponieść w Funduszu Pożyczkowym jest współmierna z opłatami bankowymi. Z drugiej strony jednak aż dla ponad 35% to właśnie oferta funduszy była bardziej atrakcyjna pod względem wysokości opłat związanych z udzieleniem wsparcia. Zatem ostatecznie można wnioskować, że jednak mimo dość dużego odsetka przedsiębiorców, którzy nie zauważają różnic w wysokości opłat te różnice występują z korzyścią dla oferty funduszy pożyczkowych.

Pojawia się opinia o istnieniu konkurencji pomiędzy funduszami pożyczkowymi a bankami, której powody są umiejscawiane po stronie konieczności przestrzegania zapisów programowych.

W związku z tym, że każdy Fundusz jest zobowiązany do wywiązania się z założonych celów bardzo często udziela pożyczek firmom, które bez większych trudności mogłyby spełnić warunki nałożone przez banki i otrzymać wsparcie ze środków komercyjnych banków. W ten sposób tworzy się konkurencja między Funduszami Pożyczkowymi a bankami, gdyż w tym momencie konkurują one o tego samego klienta. Warto jednocześnie zaznaczyć, iż przedstawiciele Funduszy niejednokrotnie zwracali uwagę na to, że warto by było nieco zniwelować zakładane cele i rezultaty by móc w większym stopniu wspierać przedsiębiorstwa mikro i małe, które nie mają szans na otrzymanie finansowania bankowego. Z kolei z przeprowadzonych wywiadów z przedstawicielami trzech banków z województwa podlaskiego wynika, iż instytucje te w ogóle nie odczuwają konkurencji ze strony funduszy pożyczkowych. W ich opinii działalność funduszy w zasadzie w ogóle nie wpływa na zainteresowanie przedsiębiorstw ofertą bankową, dlatego też nie odczuwają tego jako konkurencji.

Jednocześnie należy zauważyć, że jeśli chodzi o fundusze poręczeniowe i banki to na tym polu nie może być mowy o konkurencji. Specyfika działania funduszy poręczeniowych wskazuje na ścisłą współpracę z sektorem bankowym. W województwie funkcjonuje kilka funduszy. W większości wskazują one na trudności w nawiązaniu współpracy z poszczególnymi bankami. Zauważalna jest również konkurencja pomiędzy poszczególnymi funduszami poręczeniowymi.

W przeprowadzonych wywiadach z przedstawicielami funduszy pojawiło się pytanie dotyczące finansowania nowo powstałych przedsiębiorców. W większości odpowiedzi podkreślana była duża rola funduszy w finansowaniu start-upów.

Przedstawiciele banków podkreślają trudności w uzyskaniu finansowania w bankach przez start-upy. Zwracają uwagę na to, że firmom, które dopiero rozpoczynają działalność gospodarczą prawie w ogóle nie udziela się kredytów bankowych. Zdaniem przedstawicieli funduszy banki nastawione są na obsługę podmiotów działających na rynku od dłuższego czasu i nie bardzo chcą ponosić ryzyko wspierania nowopowstałych przedsiębiorstw. Związane jest to bezpośrednio z obowiązującymi procedurami, które uniemożliwiają, bądź znacznie utrudniają udzielenie kredytu młodej firmie.

Jednocześnie podkreślono, że zawsze wygórowane warunki udzielenia wsparcia komercyjnego nowopowstałym firmom w ciągu ostatnich 3 lat uległy jeszcze większemu obostrzeniu.

Zatem oferta bankowa jest w mniejszym stopniu dostosowana do potrzeb przedsiębiorstw z sektora MSP, a w szczególności do firm nowopowstałych niż fundusze pożyczkowe czy poręczeniowe. Wygórowane warunki, którymi posługują się banki często stanowią barierę, która ostatecznie uniemożliwia małemu przedsiębiorcy uzyskanie kredytu czy pożyczki na działalność gospodarczą, którą prowadzi.

Warto podkreślić, że przedstawiciele banków identyfikują fundusze pożyczkowe działające w województwie podlaskim jako instytucje potrzebne na rynku i wspierające przede wszystkim nowopowstałe firmy.

Jednakże, pomimo zauważalnego wsparcia nowopowstałych firm przez fundusze, przedstawiciele tych instytucji w większości uważają, że inicjatywa mimo wszystko nie jest dostosowana do potrzeb nowopowstałych przedsiębiorstw.

Zdaniem przedstawicieli funduszy oraz banków z województwa podlaskiego fundusze pożyczkowe są konkurencyjne w stosunku do sektora bankowego poprzez:

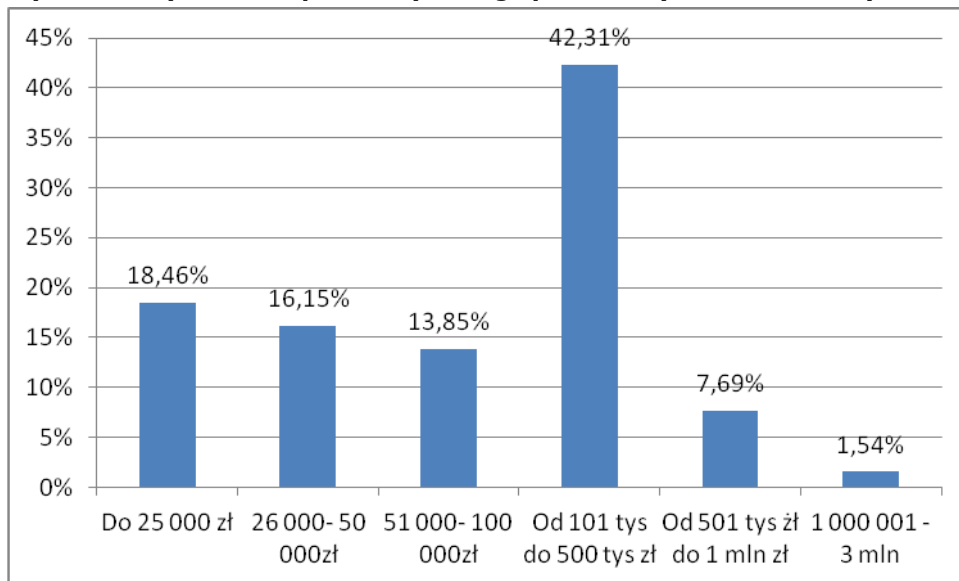
- prostszą procedurę – mniejsza ilość dokumentacji, brak formalnego biznes planu,
- mniejsze wymagania finansowe i większy nacisk na ocenę jakościową.

Jako wadę finansowania pożyczką wymieniają przede wszystkim ograniczoną kwotę maksymalnej pożyczki, co warunkuje wielkość realizowanego projektu.

Niezwykle istotną kwestią podjętą podczas realizacji badania był aspekt dostosowania środków, którymi zasilono fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w ramach RPOWP do potrzeb podlaskich przedsiębiorców.

Jak wskazują wyniki badań ilościowych zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw województwa podlaskiego korzystała z pożyczek, których wartość nie przekraczała kwoty 0,5 mln zł. Dominowały pożyczki od 101 do 500 tys zł. Jedynie 7,7% badanych uzyskało pożyczkę w wysokości 0,5 mln - 1 mln zł, a tylko 1,54% pożyczkę, której wartość przekraczała 1 mln zł.

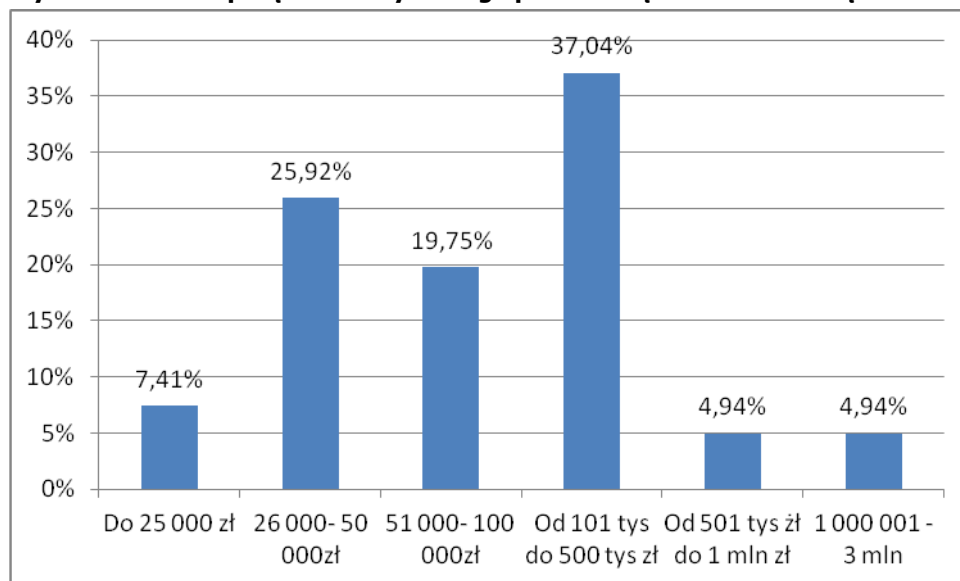
Wykres 18 Wysokość wsparcia uzyskanego przez Firmy z Funduszu Pożyczkowego (N=130)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

Podobnie sytuacja wyglądała w przypadku poręczeń. Dominującą kwotą poręczenia była kwota z przedziału 101- 500 tys. zł. Poręczenia poniżej 0,5 mln zł stanowiły prawie 92% ogółu poręczeń. Należy jednak mieć na uwadze fakt, iż poręczana była nie całkowita kwota pożyczki/kredytu stąd wartość kredytów i pożyczek była nieco wyższa od kwoty poręczenia. Z przeprowadzonych badań wynika jednak, iż biorąc pod uwagę przedziały kwotowe nie ma prawie żadnych różnic między kwotami poręczenia a wysokością poręczanego kredytu/pożyczki. Dominowały (87%) te, których wartość nie przekraczała 0,5 mln zł.

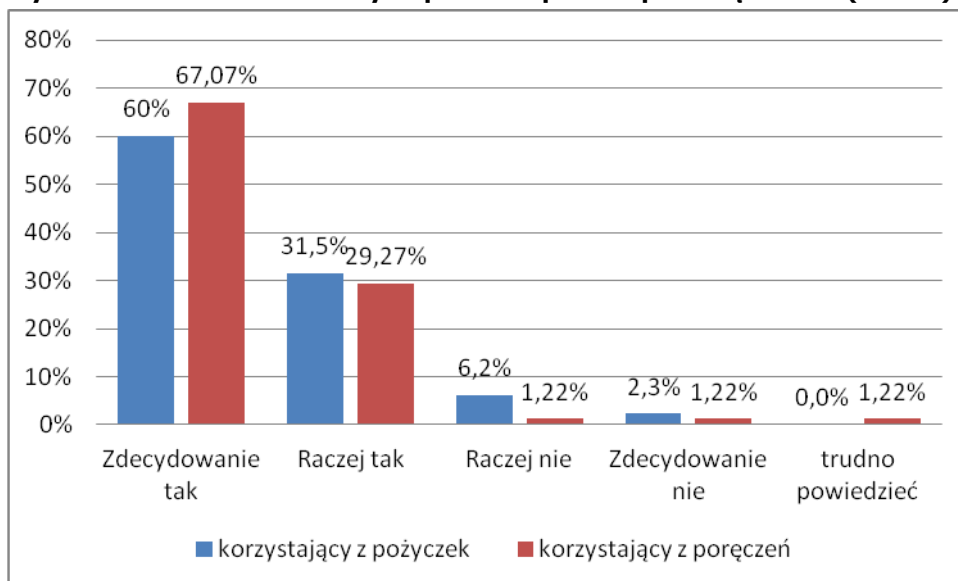
Wykres 19 Kwota poręczenia uzyskanego przez firmę z Funduszu Poręczeniowego (N=82)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

Kwotę wsparcia (wysokość pożyczki/kwotę poręczenia) należy w oparciu o dane z badań ilościowych uznać za odpowiadającą potrzebom ostatecznych odbiorców. 91,5% pożyczkobiorców i 97,5% korzystających z poręczeń uznała wysokość wsparcia za adekwatną do ich potrzeb. Warto w tym miejscu zwrócić jednak uwagę, iż odbiorcy ostateczni przeważnie wiedzieli jaką kwotę mogą otrzymać a zatem wnioskowali o kwoty nie większe niż maksymalne. Wśród 11 pożyczkobiorców, których nie satysfakcjonowała kwota wsparcia jaką otrzymali 6 wskazało, że satysfakcjonowałoby ich wsparcie poniżej 500 tys. zł, trzech- kwota równa 500 tys. zł, w dwóch przypadkach były to kwoty przekraczające milion złotych - 1,5 mln i 6 mln. W przypadku poręczeń wskazano na kwoty 300 tys. zł (jeden respondent) i 400 tys. zł (jeden respondent). Warto jednak zauważyć, że maksymalna kwota wsparcia znacząco różniła się między Funduszami i kwoty, o których mowa były również oferowane w województwie podlaskim.

Wykres 20 Adekwatność kwoty wsparcia do potrzeb przedsiębiorców (N=208)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

Jeden z przedstawicieli funduszy pożyczkowych zwrócił uwagę na to, że gdyby zmienić akcję marketingową, nałożyć na nią nieco większy nacisk, udałooby się pozyskać większą liczbę klientów, których fundusz bez problemów byłby w stanie obsłużyć. Z kolei inny przedstawiciel funduszu zauważył, że jego instytucja boryka się z trudnościami w zagospodarowaniu przyznanych środków. Okres wykorzystania przyznanego kapitału w jednym z funduszy został wydłużony ze względu na niższe niż przewidywano wydatkowanie środków.

Należy również zwrócić uwagę na tendencje rynkowe jeżeli chodzi o ilość udzielanych pożyczek. W większości przedstawiciele funduszy zauważają stały popyt bądź nawet zwiększenie zainteresowania ofertą pożyczkową.

Tylko jeden z funduszy obserwuje spadek zainteresowania pożyczkami ze strony przedsiębiorców.

Fundusze bardzo sporadycznie (jeden przypadek na 50 bądź rzadziej), spotykały się z sytuacjami, gdy przedsiębiorstwo, które było zainteresowane pożyczką i uzyskało już pozytywną odpowiedź na wniosek, ostatecznie z tego wsparcia nie skorzystało. Głównym powodem tego typu sytuacji było wycofanie się firmy z planowanej inwestycji. W kilku przypadkach na rezygnację z otrzymanego wsparcia miała wpływ zmiana warunków jego udzielenia – np. większe wymagania co do zabezpieczeń czy wyższe koszty prowizji, podyktowane wyższym ryzykiem powodzenia planowanej inwestycji.

Nieco inaczej przedstawia się sytuacja funduszy poręczeniowych. Funkcjonowanie tych instytucji jest ściśle uzależnione od sektora bankowego. Fundusze podkreślają trudności w nawiązaniu współpracy z bankami. Pierwszym czynnikiem warunkującym jest długotrwały proces zawarcia umów z poszczególnymi bankami. Zmiany procedur bankowych powodują spadek zainteresowania produktem poręczenia.

Jeden z funduszy podkreśla trudności w rozdysponowaniu przyznanych środków i określa sytuację jako ciężką.

Należy zwrócić uwagę na wielokrotnie wskazywane bariery finansowe w podejmowaniu działalności gospodarczej. Badanie wykonane na zlecenie PARP, o którym była mowa wcześniej, odnośnie wykorzystania instrumentów w obszarze finansowania zwrotnego wykazało, że w stosunku do zagadnienia luki finansowej wycena przez banki ryzyka związanego z

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

zabezpieczeniami kredytu istotnie obniża rynkową ich wartość⁵². Taki sam wniosek płynie z przeprowadzonych wywiadów z przedstawicielami banków z województwa podlaskiego. Potwierdzili oni, że korekta zabezpieczeń przedstawianych przez kredytobiorców waha się pomiędzy 30% a 95%, przy czym wskaźnik 30% stosuje się np. w stosunku do hipoteki na nieruchomości przemysłowej. Również przedstawiciele funduszy pożyczkowych zwrócili uwagę na barierę potencjalnego pożyczkobiorcy, który często nie posiada odpowiednich zabezpieczeń. Podkreślono, że to właśnie najczęściej brak wystarczających zabezpieczeń uniemożliwia przedsiębiorcy skorzystanie z oferowanego wsparcia.

Jednocześnie podkreślono, że fundusze pożyczkowe, w przeciwieństwie do banków, są gotowe przyjąć inne zabezpieczenia (np. poręczenie osób cywilnych), które w konsekwencji umożliwiają przedsiębiorcy skorzystanie ze wsparcia.

Niezwykle ważnym aspektem w finansowaniu działalności gospodarczej jest luka finansowa. Dotyka ona w szczególności podmioty rozpoczynające działalność oraz funkcjonujące na rynku krócej niż 2 lata. Zarówno przedstawiciele banków jak i funduszy pożyczkowych i poręczeniowych mają świadomość słabej sytuacji nowo powstałych przedsiębiorstw w kontekście ubiegania się o zewnętrzne finansowanie działalności gospodarczej. I choć teoretycznie banki mają ofertę skierowaną do start-up'ów to w praktyce rzadko udzielają kredytu młodej firmie, co potwierdziły wywiady przeprowadzone z przedstawicielami banków z województwa podlaskiego.

Jeśli natomiast chodzi o finansowanie start-up'ów przez fundusze pożyczkowe to pojawiają się rozbieżne opinie przedstawicieli funduszy. Część respondentów twierdzi, że oferta jest dostosowana do potrzeb nowo powstałych firm, z kolei inni uważają wręcz przeciwnie. Podkreślają, że wsparcie nie jest dostosowane do potrzeb nowych przedsiębiorstw. Nie zwraca się uwagi na sytuację nowopowstałej firmy i tak samo jak w przypadku przedsiębiorstw z dłuższą historią, od nich również żąda się przedstawienia zabezpieczeń, których bardzo często nie posiadają. Instrumenty funduszy pożyczkowych i poręczeniowych oferowane są dla sektora MSP jako takiego, bez szczególnej oferty produktowej podmiotowo skierowanej do kategorii przedsiębiorstw dotkniętych luką finansową. Jest to poważny problem, gdyż wsparcie ze środków publicznych nie trafia tam, gdzie jest najbardziej niezbędne.

Podmioty mikro mają przeciętnie niższą niż pozostałe MSP zdolność kredytową lub jej brak. Stanowi ona ponad połowę wszystkich negatywnych decyzji kredytowych. Co dziesiątą przyczynę odmów stanowi zbyt krótki okres funkcjonowania na rynku oraz brak wymaganego wkładu własnego. Wśród podmiotów małych brak wymaganego wkładu własnego oraz zabezpieczenia stanowią w przybliżeniu ten sam odsetek odmów kredytowych – każda mniej więcej w 1/3. W przypadku przedsiębiorstw średnich brak zabezpieczenia stanowi blisko 2/3 odmów kredytowych⁵³. Trzy z pięciu funduszy pożyczkowych funkcjonujących w ramach RPOWP wymaga wkładu własnego. Przedstawiciele funduszy w trakcie wywiadów podkreślają jednak, że wkład własny nie musi być wniesiony bezwzględnie w formie gotówki. Przedsiębiorstwa mogą wnieść wkład własny na podstawie już opłaconych faktur, nie wcześniej jednak niż 6 miesięcy od momentu rozpoczęcia planowanego przedsięwzięcia.

⁵² PARP, Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce, Obszar: Finansowanie zwrotne, Warszawa 2010, str. 7-8.

⁵³ PARP, Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce, Obszar: Finansowanie zwrotne, Warszawa 2010, str. 7-8

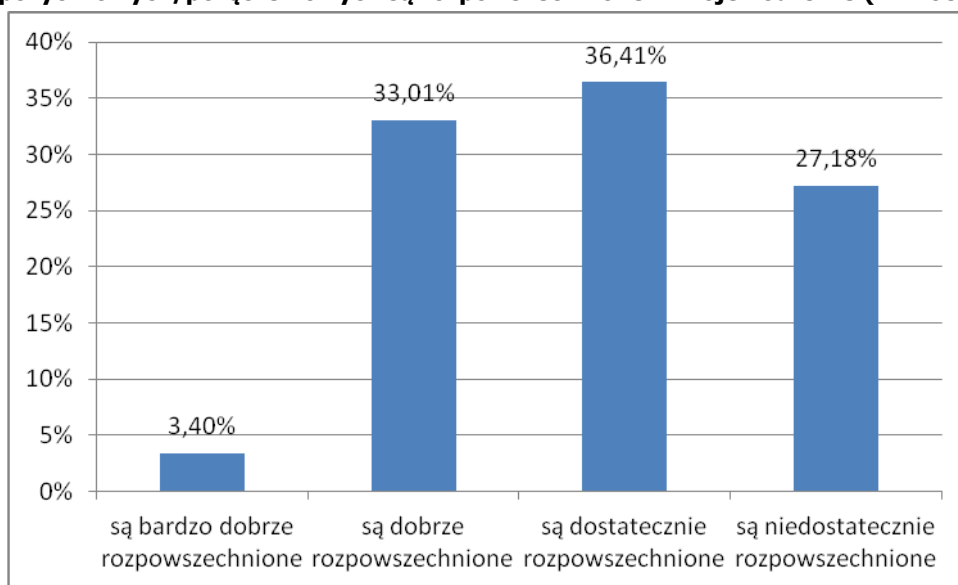
Oferowane poręczenia i pożyczki są udzielane w oparciu o analizę ryzyka niespłacenia/niewywiązania się ze zobowiązania; prowizje i oprocentowanie są uzależnione od takiego ryzyka. Jest ono mierzone indywidualnie, natomiast brakuje zarządzania ryzykiem w ujęciu portfelowym.

Istotną barierą jaką napotykają przedsiębiorcy chcący skorzystać z kredytu są ograniczenia w finansowaniu branż dotkniętych trudną sytuacją ekonomiczną stosowane przez banki. Do branż tych należą m. in.: budownictwo, rybołówstwo, ochrona zdrowia, hotele, restauracje, pośrednictwo finansowe, sprzedaż hurtowa wyrobów alkoholowych i tytoniowych, sprzedaż hurtowa odpadów, sprzedaż detaliczna żywności, transport, sprzedaż detaliczna wyrobów mięsnych. Jednak warto podkreślić, że takich ograniczeń praktycznie nie spotyka się pośród funduszy pożyczkowych. Reprezentanci funduszy pożyczkowych i poręczeniowych zapytani o rozkład branżowy klientów zainteresowanych finansowaniem zwrotnym wymieniają budownictwo i transport – czyli branże zagrożone z punktu widzenia banków. Podkreślany jest brak wykluczeń branżowych w funduszach – każdy klient rozpatrywany jest indywidualnie.

Jeżeli chodzi o bariery z punktu widzenia ostatecznych odbiorców wsparcia to skupiono się tutaj na dwóch zagadnieniach: stopniu rozpowszechnienia informacji o możliwości skorzystania z oferty Funduszy oraz lokalizacji Funduszy.

Jeżeli chodzi o informacje na temat oferty Funduszy Pożyczkowych i Poręczeniowych to jedynie 33,5% badanych uznało je za dobrze rozpowszechnione a tylko 3,4% za bardzo dobrze rozpowszechnione. Ponad 1/4 badanych jednoznacznie uznała je za niedostatecznie rozpowszechnione. Jeśli weźmie się pod uwagę fakt, iż na pytanie udzielały odpowiedzi podmioty, które ze wsparcia Funduszu skorzystały to uzyskany wynik należy ocenić jako wysoce niezadowolający i wskazujący na konieczność rewizji polityki informacyjno-promocyjnej zarówno Urzędu Marszałkowskiego jak i samych Funduszy.

Wykres 21 Stopień w jakim Informacje o możliwościach skorzystania z oferty Funduszy pożyczkowych/poręczeniowych są rozpowszechnione w województwie (N=208)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

W trakcie wywiadu z przedstawicielem jednego z Funduszy Pożyczkowych zasygnalizowane zostało wysoce niepożądane zjawisko utożsamiania działalności Funduszy z działalnością parabanków, co zdaniem rozmówcy negatywnie wpływa na zainteresowanie potencjalnych

odbiorców możliwością skorzystania ze wsparcia. Koniecznym wydaje się zaadresowanie tego problemu w trakcie prowadzonych działań informacyjno-promocyjnych w przyszłym okresie programowania.

Przedstawiciele funduszy pożyczkowych i poręczeniowych zapytani o sposób promowania oferty wspartej z RPO wymieniają: ulotki, plakaty informacyjne ale również seminaria, spotkania i konferencje na których przedstawiana jest oferta funduszy. Jako ważne źródło informacji wymieniany jest również Internet i strona www funduszy. Bezpośredni kontakt z przedsiębiorcami oraz „poczta pantoflowa” są postrzegane jako skuteczna forma promocji. Zauważalne jest również promowanie oferty przez Urząd Marszałkowski.

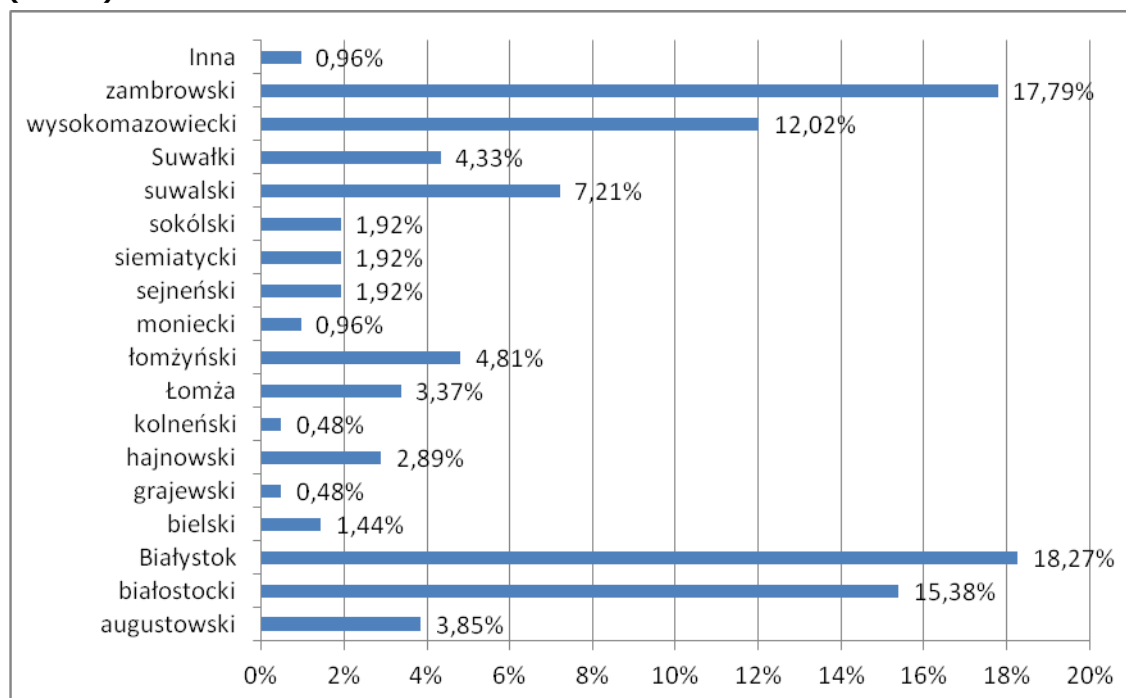
W przypadku funduszy poręczeniowych jeden z przedstawicieli podkreśla skuteczność promowania oferty poręczeniowej wśród pracowników banków. Organizowane są szkolenia właśnie dla bankowców przedstawiające szczegółową ofertę i procedurę ubiegania się o poręczenie.

Ważną kwestią podejmowaną podczas wywiadów indywidualnych jak również panelu ekspertów był fakt braku środków w ramach projektu, które fundusze mogłyby przeznaczyć na promocję. Uczestnicy panelu niemal jednogłośnie stwierdzili, że oferta funduszy pożyczkowych i poręczeniowych jest dość słabo promowana. Jednocześnie podkreślili jednak, że jeżeli przedsiębiorca chce zainwestować w rozwój firmy to dotrze do informacji, że taką ofertę może otrzymać właśnie ze środków RPOWP w ramach działalności funduszy. Podczas panelu zwrócono uwagę na fakt, że promocja powinna być ważna przede wszystkim ze względu na start-up'y i osoby, które dopiero myślą o rozpoczęciu działalności gospodarczej. Zdaniem ekspertów to właśnie do tej grupy odbiorców powinny być skierowane działania promocyjne. Eksperti zwrócili uwagę na fakt, że należałoby w przyszłym okresie programowania przeznaczyć większe środki na odpowiednią promocję działań prowadzonych w ramach funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w województwie podlaskim oraz na samą promocję funduszy jako instytucji, które oferują tego typu wsparcie. Zwrócono uwagę na fakt, że niewielu przedsiębiorców w ogóle ma świadomość, że na rynku podlaskim istnieją takie instytucje, które mogą im pomóc sfinansować własne przedsięwzięcie.

Jeżeli chodzi o dostęp do wsparcia w wymiarze terytorialnym to jedynie 27% badanych musiało celem skorzystania ze wsparcia udać się do innego miasta niż miasto, w którym prowadzą działalność gospodarczą. Tylko dla 20% z tych podmiotów (11 badanych) stanowiło to utrudnienie. Rozmieszczenie terytorialne podmiotów pełniących funkcje Funduszy Pożyczkowych i Poręczeniowych w województwie podlaskim wydaje się być optymalne.

Warto w tym miejscu przeanalizować, jak wyglądała kwestia korzystania ze wsparcia Funduszy w poszczególnych powiatach województwa. W badanej próbie dominowały podmioty mające siedzibę w Białymstoku i powiecie białostockim (łącznie 33,5% ogółu), powiecie zambrowskim (17,79%) oraz powiecie wysokomazowieckim (12,02%). Udział firm z pozostałych 12 powiatów nie przekroczył 37%.

Wykres 22 Powiat, w którym znajduje się siedziba podmiotu korzystającego ze wsparcia (N=208)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI

3.4. Współpraca Funduszy z bankami

Przedstawiciele funduszy poręczeniowych jako podstawowy problem w swojej działalności identyfikują trudności w nawiązaniu współpracy z bankami. Jeden z funduszy ma zawartą umowę tylko z jednym bankiem, kolejny z czterema. Najwięcej zawartych umów posiada Podlaski Fundusz Poręczeniowy Sp. z o.o. który deklaruje liczbę zawartych umów „do 10”. Powodu takich rozbieżności należy upatrywać w długoletnim funkcjonowaniu PFP (od 1995 r.) w przeciwieństwie do pozostałych funduszy.

Istotną barierą z punktu widzenia beneficjentów Działania 1.3 jest fakt, że fundusze poręczeniowe nie są postrzegane jako partnerzy dla dużych banków komercyjnych.

Zawarcie umowy z bankiem nie gwarantuje jednak udzielania poręczeń – dowodem na to jest fakt, że PFP Sp. z o.o. deklaruje wpływ wniosków o poręczenia z 6 banków na 10 zawartych umów.

Identyfikowane są również problemy o charakterze prawnym/legislacyjnym. Poręczenie funduszu poręczeniowego jako zabezpieczenie kredytów dla MSP nie ma wpływu na wysokość tworzonych rezerw przez banki. W wypowiedzi jednego z przedstawicieli funduszy podkreślany jest ten fakt oraz brak doinformowania pracowników banków o dużej płynności poręczenia funduszu. Sygnalizowany jest również problem braku regwarancji dla funduszy poręczeniowych co w znacznym stopniu obniżało by ich ryzyko działalności.

Kolejnym poruszonym problemem przez przedstawicieli funduszy poręczeniowych jest brak jednolitych standardów funkcjonowania funduszy w Polsce. Na ten sam problem zwrócili uwagę eksperci podczas panelu. Podkreślili, iż wprowadzenie ujednoliconych zapisów legislacyjnych przyczyniłoby się do sprawniejszego współdziałania funduszy poręczeniowych z bankami.

Należy zwrócić uwagę na wypowiedź jednego z przedstawicieli funduszy poręczeniowych w temacie obecnej sytuacji we współpracy z bankami. Podkreśla on, że banki nie zauważają potrzeby korzystania z poręczania kredytów poręczeniem funduszu.

Również wnioski płynące z panelu ekspertów wskazują na brak zasadności funkcjonowania poręczeń z punktu widzenia banków. Fundusze są poddawane ocenie ratingowej tak jak kredytobiorcy bez uwzględnienia specyfiki ich działania. Wpłata poręczenia, co jest związane z prowadzoną akcją poręczycielską, powoduje niższą ocenę funduszu przez bank i obniżenie wskaźnika pokrycia zabezpieczeń w kolejnym okresie. Eksperti podkreślają konieczność wprowadzenia rozwiązań systemowych przy nadawaniu ratingów funduszom.

Kolejnym problemem jest różnorodność udzielanych poręczeń kredytowych przez poszczególne fundusze. W większości funkcjonuje poręczenie cywilne. Z kolei PFP Sp. z o.o. zabezpiecza udzielone poręczenia akredytywą bankową. Powoduje to brak możliwości jednolitej oceny funduszy.

Przedstawiciele banków w zasadzie nie dostrzegają barier we współpracy w funduszami poręczeniowymi. Zastrzeżenia które się pojawiły dotyczyły sytuacji kiedy fundusz, kierując się niezależną oceną przedsiębiorstwa, podjął negatywną decyzję co do udzielenia poręczenia. Bankowcy dostrzegają również utrudnienia dla MSP w przypadku korzystania z poręczenia. Zwracają uwagę na fakt, iż przedsiębiorca zobowiązany jest udać się do obu instytucji, wypełnić zdecydowanie więcej dokumentów, co niekiedy jest dla niego problematyczne. Kolejną wymienianą wadą poręczenia jest jego cena, czyli fakt, że przedsiębiorca musi za to poręczenie zapłacić oraz konieczność poddawania się procedurze monitoringu.

Wśród zalet poręczenia funduszu poręczeniowego przedstawiciele banków wymieniają:

- płynność zabezpieczenia,
- z punktu widzenia przedsiębiorstw – możliwość nieobciążania swojego majątku przy korzystaniu z kredytu,
- szybki proces decyzyjny w funduszu poręczeniowym,
- analiza ryzyka „na drugą rękę” - zdolność kredytowa przedsiębiorcy jest analizowana zarówno przez bank jak też przez fundusz.

4. Ocena dotychczasowych rezultatów projektów (ich wpływ na osiągnięcie celów RPOWP i na sytuację podlaskich przedsiębiorstw) realizowanych przez fundusze pożyczkowe i poręczeniowe zasilone środkami finansowymi w ramach RPOWP i korzyści dla gospodarki regionu ze stosowania instrumentów inżynierii finansowej.

4.1. Działalność funduszy pożyczkowych korzystających ze środków RPOWP

Poniższe informacje zostały przygotowane na podstawie udostępnionych (zatwierdzonych) wniosków o płatność w Działaniu 1.3 RPOWP według stanu na dzień 20.11.2012 roku. W większości przypadków obejmują one okres do 30.06.2012 roku, z wyjątkiem Podlaskiego Funduszu Przedsiębiorczości, któremu IZ zatwierdziła jedynie 3 wnioski o płatność. Jednakże dane z tegoż zostały uwzględnione w zestawieniach rocznych stanowiących podstawę analizy wsparcia przedsiębiorstw w poszczególnych grupach ich wielkości oraz nowotworzonych miejsc pracy.

Zgodnie ze zgromadzonymi danymi w analizowanym okresie pięć funduszy pożyczkowych dysponujących kapitałem pochodzącym z budżetu Działania 1.3 RPOWP rozpatrzyło łącznie 250 wniosków o udzielenie pożyczki na kwotę 46,641 mln zł. Pozytywną akceptację uzyskały 223 wnioski (89,2%) na sumę 40 104 000,00 zł. Tym samym środków w ramach dostępnych instrumentów inżynierii finansowej nie otrzymało co dziesiąte aplikujące przedsiębiorstwo (10,8%). Odrzucone wnioski opiewają na kwotę 6 537 000,00zł. Wykazany, prawie 90,0%, odsetek pozytywnych decyzji funduszy pożyczkowych, co do wsparcia finansowego określonych przedsięwzięć gospodarczych, należy uznać za bardzo dobry. Kwestią wartą uszczegółowienia w dalszych badaniach są z pewnością główne powody negatywnych ocen składanych wniosków.

Biorąc pod uwagę aktywność poszczególnych funduszy pożyczkowych, a przede wszystkim ich zaangażowanie (liczone jako stosunek wartości udzielonych pożyczek do kwoty dofinansowania) należy stwierdzić, że jest ona na odpowiednim poziomie (tabela 13). Jeden z funduszy tj. Północny Fundusz Pożyczkowy zarządzany przez Agencję Rozwoju Regionalnego "ARES" S.A. w Suwałkach (ARES-PFP) dokonał już jednokrotnego obrotu powierzonymi środkami, przy czym należy zaznaczyć, że osiągnął zakładaną liczbę wypłaconych pożyczek (41) oraz wsparł 40 przedsiębiorstw. W wyniku wcześniejszego niż zakładano zakończenia projektu dzięki przekazanym środkom utworzono 29 miejsc pracy w sektorze MŚP zamiast docelowych 36.

Tabela 13 Zaangażowanie poszczególnych funduszy pożyczkowych – beneficjenci działania 1.3 RPOWP

Wyszczególnienie	Pożyczki		wartość projektu (zł)	zaangażowanie 30.06.2012
	liczba	wartość (zł)		
PFRR	58	5 973 000,00	10 000 000,00	59,7%
ARES-PFP ¹	41	15 034 000,00	14 975 452,00	100,4%
ARES-PFP II	16	4 113 000,00	10 815 000,00	38,0%

FRPR	87	7 005 000,00	10 000 000,00	70,1%
ARP ²	21	7 979 000,00	15 000 000,00	53,2%
Ogółem	223	40 104 000,00	60 790 452,00	66,0%

¹dane na podstawie sprawozdania końcowego z działalności funduszu złożonego w II kwartale 2012 roku.

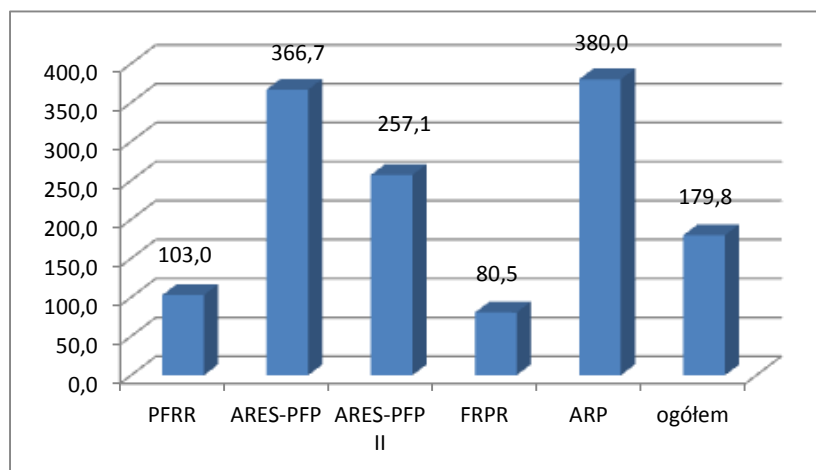
²pomimo braku zatwierdzonych wniosków o płatność zaprezentowano dostępne dane do dnia 30.06.2012r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IZ RPOWP

W dalszej kolejności należy zwrócić uwagę na Fundację na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa (FRPR), której fundusz pożyczkowy osiągnął 70,0% wskaźnik zaangażowania kapitału. Jak pokazują dane (wykres 23) w ramach tego funduszu wypłacono pożyczki o najniższej przeciętnej wartości w wysokości 80,5 tys. zł. Zgodnie z przedstawionymi danymi pozostałe fundusze pożyczkowe na dzień 30.06.2012 osiągnęły ponad 50% wskaźnik zaangażowania. Jedynie Północny Fundusz Pożyczkowy II wykazał niższy stopień zaangażowania na poziomie 38,0%.

Analizując średnią wartość udzielonej pożyczki w badanym okresie należy stwierdzić, że ukształtowała się ona na poziomie ok 180 tys. zł. Oczywiście w powyższym zakresie, na co już zwracano uwagę, każdy z funduszy realizował inną politykę. Najwyższa przeciętna wartość pożyczki (380 tys. zł) została odnotowana w Podlaskim Funduszu Pożyczkowym zarządzanym przez Fundację Rozwoju Przedsiębiorczości w Suwałkach (ARP), zaś najniższa (80,5 tys. zł) w funduszu nadzorowanym przez FRPR. Obydwa fundusze kierowane przez Agencję Rozwoju Regionalnego "ARES" S.A. udzielały pożyczek o średniej wysokości powyżej przeciętnej dla całej zbiorowości. W przypadku Północnego Funduszu Pożyczkowego jej wysokość wyniosła nawet 366,7 tys. zł (ARES-PFP). W ostatnim z funduszy należącym do Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego (PFRR) analizowana wielkość pożyczki wyniosła 103 tys. zł. Reasumując, dane potwierdzają wcześniejsze spostrzeżenia, że w badanym okresie przedsiębiorcy przeciętnie zgłaszali zapotrzebowanie na pożyczki o wyższej wartości niż to pierwotnie zakładali beneficjenci Działania 1.3 określając wskaźnik liczby udzielonych pożyczek przy realizacji projektu.

Wykres 23 Średnia wielkość pożyczki udzielona przez dany fundusz (w tys. zł)

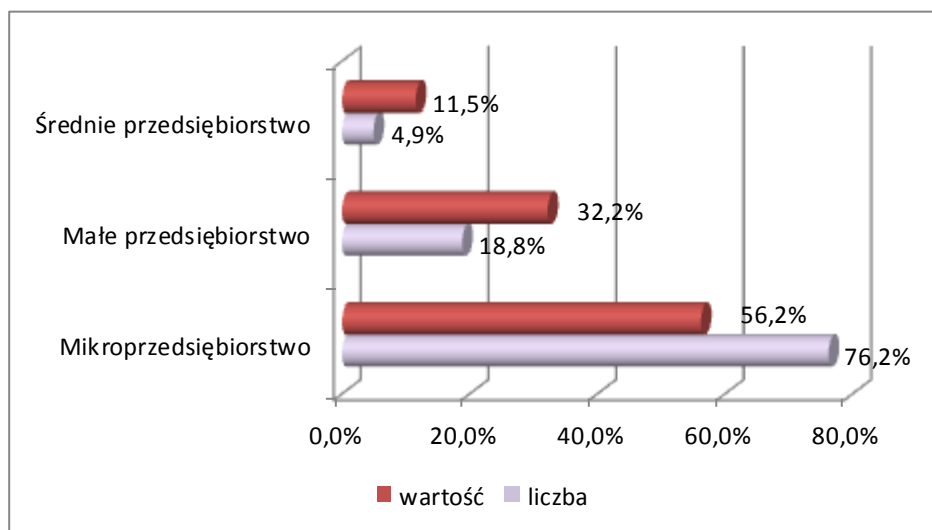


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IZ RPOWP

Rozpatrując grupę pożyczkobiorców, pod względem liczby udzielonych pożyczek oraz ich wartości należy stwierdzić, że zdecydowaną większość stanowili mikroprzedsiębiorcy (wykres 24). Udział ten był znacznie wyższy (76,2%) w przypadku liczby pożyczek, niż ich wartości (56,2%). Tym samym, jak sugerują zgromadzone dane, faktycznie w ramach Działania 1.3 wsparło przede wszystkim najmniejsze podmioty gospodarcze, stanowiące podstawę struktury gospodarczej regionu. W ten sposób została również potwierdzona realizacja celu głównego działania tj. ułatwienie przedsiębiorcom dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji oraz stworzenie dogodnych warunków do rozwoju przedsiębiorczości.

Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że pod względem wartości udzielonych pożyczek udział mikrofirm jest mniejszy o 20 p. p., co pokazuje, że ich możliwości pozyskania kapitału są nadal ograniczone. To przedsiębiorstwa małe (32,2%) oraz średnie (11,5%) dysponują znacznie wyższymi możliwościami, chociażby w zakresie zapewnienia odpowiedniego zabezpieczenia pożyczki. Zaobserwowana struktura udzielanych pożyczek pod względem wartości jest również określana potrzebami finansowymi poszczególnych podmiotów, które wynikają z kolei z wielkości realizowanych przedsięwzięć gospodarczych. Potwierdza to zwiększająca się wraz z rozmiarami firmy wartość średniej pożyczki. Reasumując z jednej z strony firmy małe i średnie mogą pozyskać większy kapitał z drugiej, zaś ich potrzeby są większe niż mikroprzedsiębiorstw. Mimo to, zgodnie z przyjętymi założeniami, dzięki wsparciu w ramach RPOWP grupa najmniejszych podmiotów uzyskała odpowiednie wsparcie.

Wykres 24 Pożyczkobiorcy według wielkości

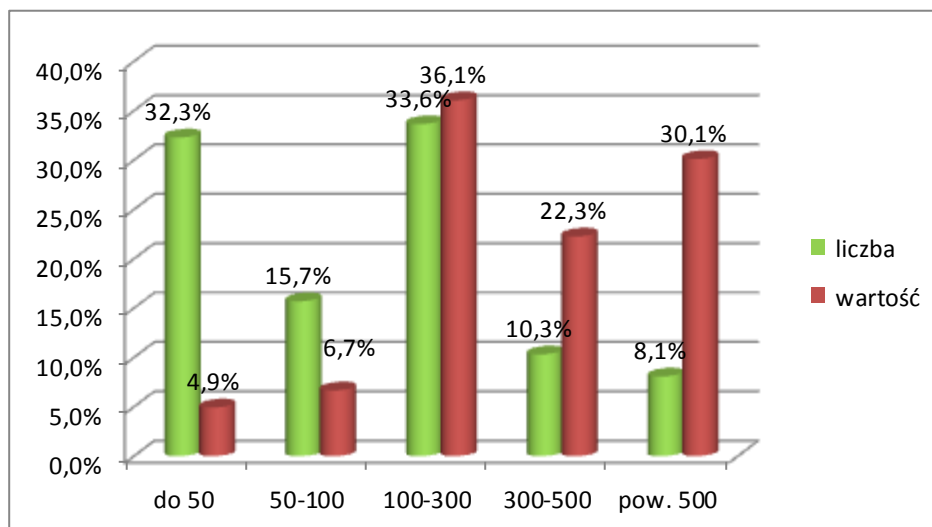


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IZ RPOWP

Analizując globalne dane pod względem wysokości udzielanego wsparcia należy stwierdzić, że pod względem ich liczby dwie największe grupy stanowią pożyczki o wartości w przedziale 100-300 tys. zł (33,6%) oraz do 50 tys. zł (32,3%). Pożyczki o najwyższej wartości (powyżej 500 tys. zł) stanowiły ok 8,0% wszystkich udzielonych (wykres 25). Jak można było oczekiwać przy założonych wielkościach przedziałów wartości, najwyższy odsetek pod względem łącznej wartości udzielonych pożyczek stanowił przedział 100-300 tys. zł (36,1%) oraz powyżej 500 tys. zł (30,1%). Pożyczki o wartości do 50 tys. zł łącznie wyniosły 1,978 mln. zł tj. zaledwie 4,9%. Podobnie pożyczki z przedziału 50-100 tys. zł pod względem liczby pozytywnie rozpatrzonych wniosków stanowiły 15,7% całej populacji, zaś pod względem łącznej wartości jedynie 6,7% tj. 2,672 mln. zł. Tym samym należy stwierdzić, że fundusze pożyczkowe wypłaciły 48,0% (107)

pożyczek o wartości do 100 tys. zł. Zarówno pod względem liczby, jak i łącznej wartości, dominują jednak pożyczki z przedziału 100-300 tys. zł.

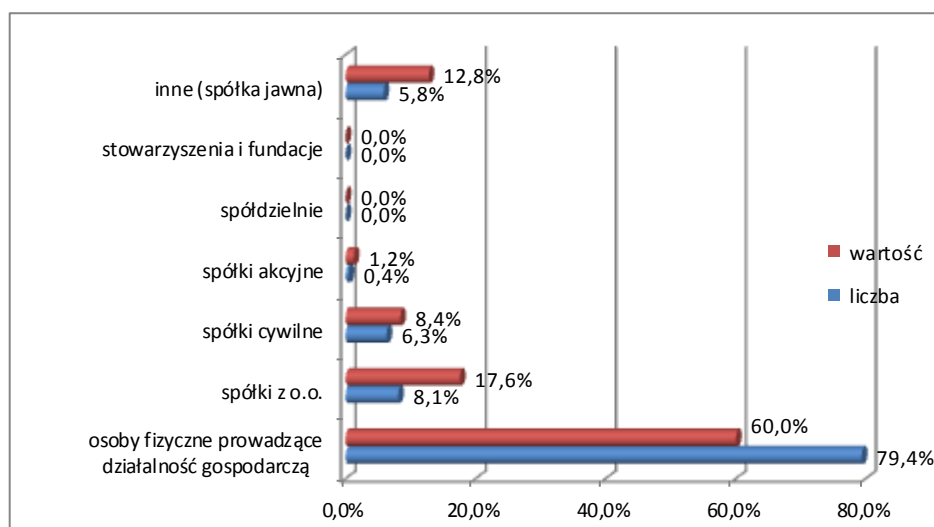
Wykres 25 Udzielane pożyczki według przedziału wielkości (w tys. zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IZ RPOWP

Przegląd pożyczkobiorców korzystających z instrumentów zwrotnych oferowanych w ramach działania 1.3 RPOWP potwierdza fakt, że w większości przypadków klientami byli przedstawiciele mikro lub małych przedsiębiorstw (wykres 26). W przeważającej liczbie bowiem prowadzili oni działalność gospodarczą jako osoba fizyczna (177 pożyczek), co stanowi 79,4% ogółu analizowanych podmiotów. Wartość udzielonych pożyczek wyniosła ponad 24 mln. zł tj. 60,0%. Z usług funduszy pożyczkowych, chociaż w znacznie mniejszym stopniu korzystały przedsiębiorstwa zorganizowane w formie spółki z o.o. (8,1%), spółki cywilnej (6,3%), innych form (np. spółka jawna) – 5,8%, czy nawet spółki akcyjnej – 0,4%. Należy jednak zauważyć, że opisana grupa otrzymała pożyczki stanowiące w łącznej kwocie 40,0% wartości udzielonego wsparcia firmom z sektora MSP. Żaden z podmiotów nie działał na zasadach spółdzielni czy stowarzyszenia lub fundacji.

Wykres 26 Pożyczkobiorcy według formy prawnej



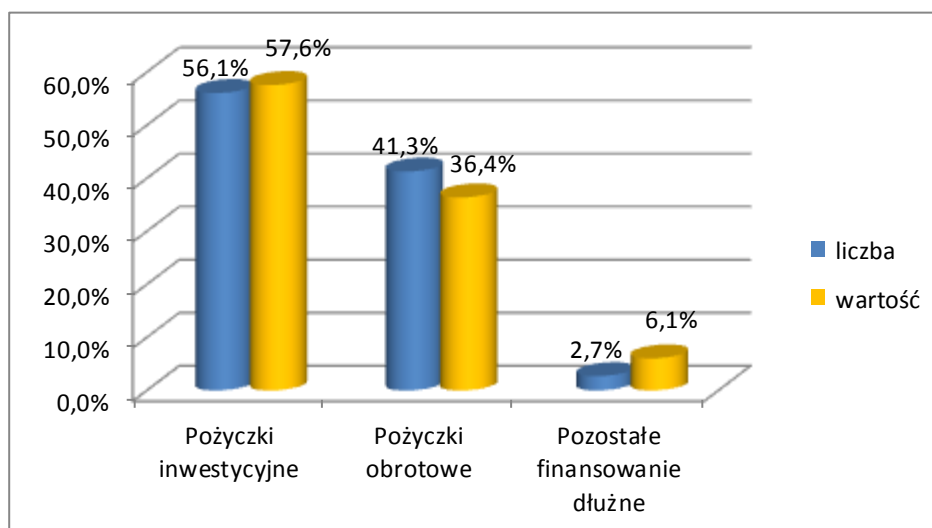
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IZ RPOWP

Przedsiębiorstwa, które otrzymały środki z funduszy pożyczkowych przeznaczyły je przede wszystkim na działalność inwestycyjną (wykres 27). Stanowiły one większość zarówno pod względem liczby udzielonych pożyczek (56,1%), jak i łącznej wartości (57,6%).

Drugą grupę stanowiły środki przeznaczone na finansowanie obrotowych potrzeb i prowadzonej działalności gospodarczej. Średnia wielkość pożyczki w tym przypadku wyniosła 158,65 tys. zł, (poniżej przeciętnej ogółem - 179,84 tys. zł). Zaledwie w sześciu przypadkach udzielono wsparcia na inne cele, jednakże ich łączna wartość wyniosła 2,427 mln zł, a średnia wartość udzielonego wsparcia w tym przypadku ukształtowała się na poziomie 404,5 tys. zł.

Warto przy tym zaznaczyć, iż podczas panelu ekspertów wyrażono opinię, iż dane te są nieco zachwiane. Eksperti uznali, iż de facto na typowe działania inwestycyjne zostało przeznaczonych nieco mniej niż 50% otrzymanych środków. Byli przekonani o tym, że w większości otrzymane pożyczki były przeznaczane na cele obrotowe.

Wykres 27 Pożyczki według przeznaczenia



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IZ RPOWP

Na zakończenie należy przedstawić analizowaną grupę podmiotów według sektora prowadzonej działalności gospodarczej. Pod względem liczby udzielonych pożyczek dominują firmy zajmujące się działalnością handlową i usługową (114 pożyczek), stanowią one ponad połowę wszystkich udzielonych pożyczek (tabela 14).

Tabela 14 Pożyczkobiorcy według sektora działalności

Wyszczególnienie	Liczba		wartość (zł)		średnia wartość w tys. zł
	n	%	N	%	
Przemysł	45	20,2	14 003 000,00	34,9	311,18
Handel i usługi*	114	51,1	14 574 000,00	36,3	127,84
Budownictwo	35	15,7	7 841 000,00	19,6	224,03
Transport	28	12,6	3 486 000,00	8,7	124,50
Rolnictwo	1	0,4	200 000,00	0,5	200,00

Razem	223	100,0	40 104 000,00	100,0	179,84
--------------	------------	--------------	----------------------	--------------	---------------

*połączenie obydwu sektorów wynika z chęci ujednolicenia danych przedstawionych przez fundusze pożyczkowe i poręczeniowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IZ RPOWP

Co piątą pożyczkę otrzymał przedsiębiorca z sektora przemysłowego. W mniejszym zakresie były reprezentowane podmioty z sektora transportowego oraz budowlanego. Przedsiębiorstwo rolnicze otrzymało pożyczkę, zaledwie w jednym przypadku. Najliczniej reprezentowane sektory tj. przemysłowy oraz handel i usługi dominują również pod względem wartości udzielonych pożyczek (ponad 28 mln. zł – 71,2% łącznej kwoty wsparcia). Przedstawiona struktura, zarówno pod względem przyznanych pożyczek, jak i ich wartości, spowodowała, że najwyższa przeciętna wartość pożyczki (311,18 tys. zł) została zanotowana wśród przedsiębiorstw przemysłowych, zaś najniższa w grupie firm związanych z transportem (124,5 tys. zł). W sektorze handlowo-usługowym, ze względu na dużą liczbę pożyczek, średnia jej wartość wyniosła 127,84 tys. zł.

4.2. Działalność funduszy poręczeniowych korzystających ze środków RPOWP

Fundusze poręczeniowe rozpatrzyły 228 wniosków na łączną kwotę 39 995 164,51 zł. Wszystkie z nich zostały zaopiniowane pozytywnie, tym samym podana liczba udzielonych poręczeń, jak i ich łączna wartości obrazują rozmiary działalności analizowanych podmiotów finansowych.

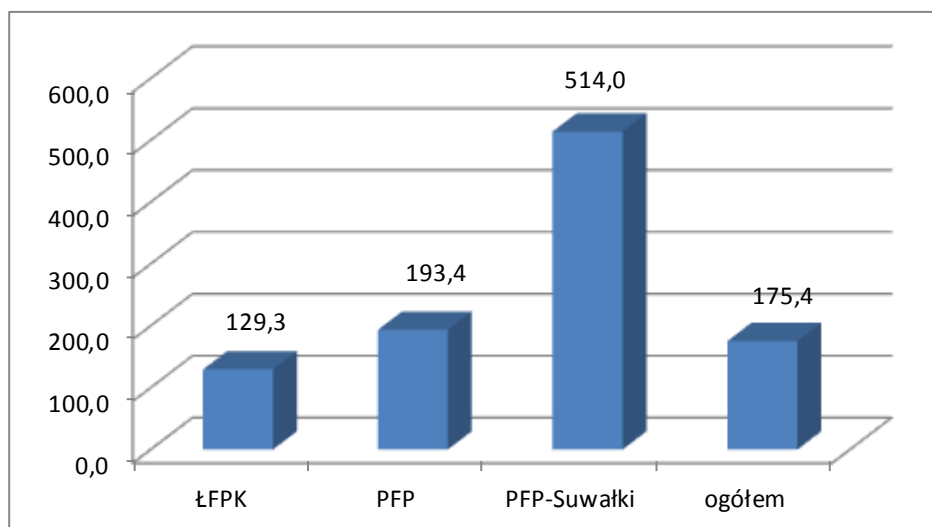
Tabela 15 Zaangażowanie poszczególnych funduszy poręczeniowych – beneficjenci działania 1.3 RPOWP

Wyszczególnienie	Poręczenia		wartość projektu (zł)	zaangażowanie 30.06.2012
	liczba	wartość (zł)		
ŁFPK	69	8 924 134,71	15 000 000,00	59,5%
PFP	158	30 557 029,80	50 000 000,00	61,1%
PFP-Suwałki	1	514 000,00	15 750 000,00	3,3%
ogółem	228	39 995 164,51	80 750 000,00	49,5%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IZ RPOWP

Jak wskazują dane najwyższy stopień zaangażowania posiadanych środków wykazały dwa fundusze poręczeniowe tj. Łomżyński Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o. (ŁFPK) – 59,5% oraz Podlaski Fundusz Poręczeniowy Sp. z o.o. (PFP) - 61,1% (tabela 15). Aktywność trzeciego, czyli Północnego Funduszu Poręczeniowego (PFP-Suwałki) należy ocenić negatywnie, ponieważ do tej pory udzielił zaledwie jednego poręczenia na kwotę 514 tys. zł, a jego zaangażowanie wynosi zaledwie 3,3%. Po uwzględnieniu tegoż, średnia wartość przyznanego poręczenia przez wszystkie przedstawione fundusze wyniosła 175,4 tys. zł. Pomimo faktu, że największymi środkami dysponuje PFP (50 mln. zł) oraz udzielił on największej liczby poręczeń, to jednak średnia wartość poręczenia (193,4 tys. zł) ukształtowała się na poziomie wyższym od zanotowanego dla całej grupy funduszy pożyczkowych. Na tą ostatnią wielkość miała wpływ przede wszystkim przeciętna wartości poręczenia (129,3 tys. zł) udzielanego przez ŁFPK (wykres 28).

Wykres 28 Średnia wielkość poręczenia udzielona przez dany fundusz (w tys. zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IZ RPOWP

Podobnie, jak w przypadku funduszy pożyczkowych, dominującą grupą pod względem liczby udzielonych poręczeń (176) są mikroprzedsiębiorstwa, których udział pod tym względem wyniósł 77,2% (tabela 16). Tym samym założone cele RPOWP zostały w dużym stopniu zrealizowane, ponieważ wsparcie w postaci poręczenia otrzymały przedsiębiorstwa najmniej korzystnie oceniane przez sektor bankowy.

Tabela 16 Poręczeniobiorcy według wielkości

Wyszczególnienie	Liczba		wartość (zł)		średnia wartość (zł)
	n	%	N	%	
Mikroprzedsiębiorstwo	176	77,2	21 352 424,51	53,4	121 320,6
Małe przedsiębiorstwo	46	20,2	16 049 290,00	40,1	348 897,6
Średnie przedsiębiorstwo	6	2,6	2 593 450,00	6,5	432 241,7
razem	228	100,0	39 995 164,51	100,0	175 417,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IZ RPOWP

Główną przyczyną takiego stanu rzeczy, jest brak odpowiednio długiej historii kredytowej oraz obowiązkowych zabezpieczeń przy udzielaniu kredytu. Najmniejszy odsetek udzielonych poręczeń stanowiły te przyznane średniej wielkości podmiotom – 2,6%. Biorąc jednak pod uwagę łączną wartość poręczeń udzielonych w każdej z analizowanych grup wielkości należy stwierdzić, że również i w tym przypadku, widoczna jest przewaga najmniejszych przedsiębiorstw (53,4%) (tabela 16). Uwidocznili się również wyższy udział małych firm – 40,1%. Taką strukturę potwierdza wartość przeciętnego poręczenia, która jest znacznie wyższa w ostatniej ze wskazanych grup – ok. 349 tys. zł, niż wśród mikrofirm – 121 tys. zł. Średniej wielkości przedsiębiorcy otrzymali przeciętnie wsparcie o wartości ponad 432 tys. zł. Ponownie potwierdza się wniosek o znacznie wyższych potrzebach finansowych przedsiębiorstw większych rozmiarów.

Pod względem liczby udzielonych poręczeń większość (58,0%) stanowią te o wartości do 100 tys. zł. Co trzecie ze wszystkich poręczeń wyniosło do 50 tys. zł (33,3%) (tabela 17). Wsparcie

o wartości powyżej 300 tys. zł, to zaledwie 43 poręczenia (18,9%). Jednakże biorąc pod uwagę ogólną wartość poręczeń w każdym z wyróżnionych segmentów, dominuje ostatnia z analizowanych grup tj. poręczenia do 300 tys. zł (60,3%). Największy odsetek pod tym względem stanowią oczywiście poręczenia powyżej 500 tys. zł – 31,4%.

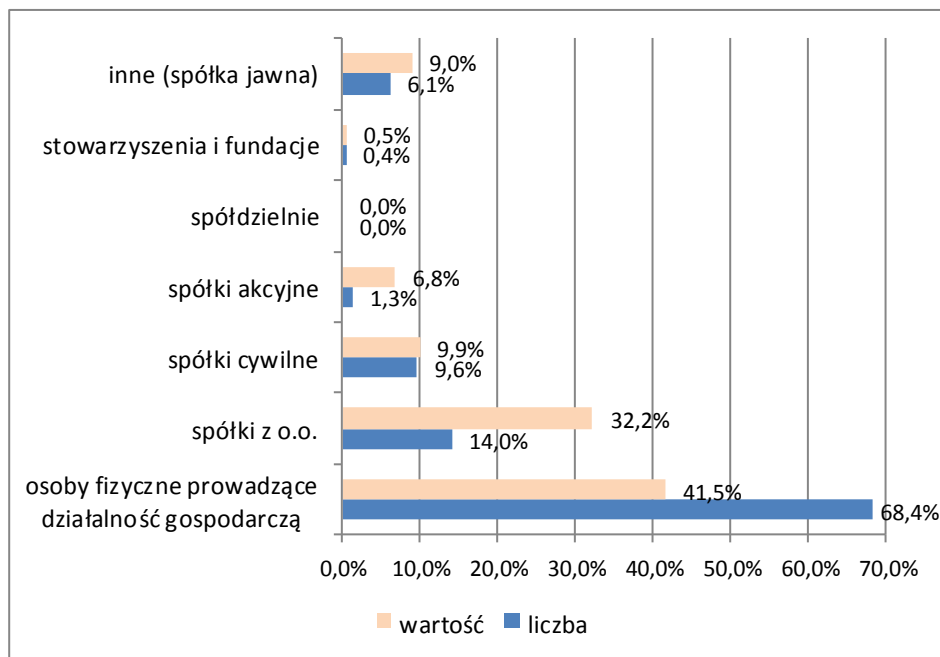
Tabela 17 Udzielane poręczenia według przedziału wielkości

Wyszczególnienie	Liczba		wartość (zł)	
	n	%	N	%
do 50 tys. zł	76	33,3	2 579 000,00	6,4
50 tys. – 100 tys. zł	54	23,7	3 936 169,80	9,8
100 tys. – 300 tys. zł	55	24,1	9 501 258,71	23,8
300 tys. zł – 500 tys. zł	30	13,2	11 432 850,00	28,6
pow. 500 tys. zł	13	5,7	12 545 886,00	31,4
razem	228	100,0	39 995 164,51	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IZ RPOWP

Analizując formę prawną przedsiębiorstw, widoczna jest znaczna przewaga firm prowadzonych przez osoby fizyczne, zarówno pod względem liczby (156), jak i łącznej wartości otrzymanych poręczeń (16,602 mln. zł) (wykres 29). Oczywiście, podobnie jak w przypadku pożyczkobiorców, struktura w tych dwóch kategoriach prezentuje się odmiennie, odpowiednio 68,4% oraz 41,5%. Mniejszej liczbie poręczeń udzielanych przedsiębiorstwom zorganizowanym w spółki z o.o. (14,0%) towarzyszy jednak większa ich wartość (32,2%), o czym świadczy wyższa od średniej wartość przeciętnego poręczenia udzielanego w tej grupie – ponad 402 tys. zł. Zgodnie z oczekiwaniami najwyższą wartość przeciętnego poręczenia odnotowano w grupie spółek akcyjnych – ok. 910 tys. zł. Wniosek o udzielenie poręczenia został pozytywnie rozpatrzony w przypadku jednego podmiotu z grupy stowarzyszeń i fundacji.

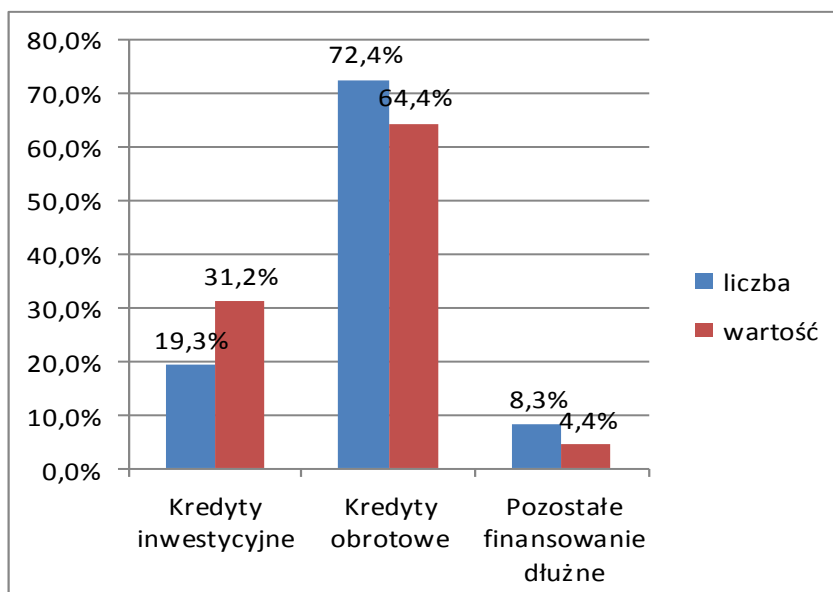
Wykres 29 Forma prawna przedsiębiorstwa korzystającego z poręczenia



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IZ RPOWP

W przeciwieństwie do celu przeznaczenia pożyczek finansowanych ze środków RPOWP, poręczenia dotyczyły przede wszystkim kredytów obrotowych. Zostały one udzielone w liczbie 165, co stanowi 72,4%, zaś pod względem ich łącznej wartości – 64,4% (wykres 30). Kredyty inwestycyjne zostały poręczone na kwotę 12,460 mln. zł (31,2%). Przeciętna wartość takiego poręczenia wyniosła 283 197,20 zł i była prawie o ponad 81,0% wyższa od poręczenia kredytu na bieżącą działalność przedsiębiorcy – 156 146,70 zł. Pozostałe finansowanie dłużne miało miejsce w 19 przypadkach na łączną kwotę 1 770 280,00 zł.

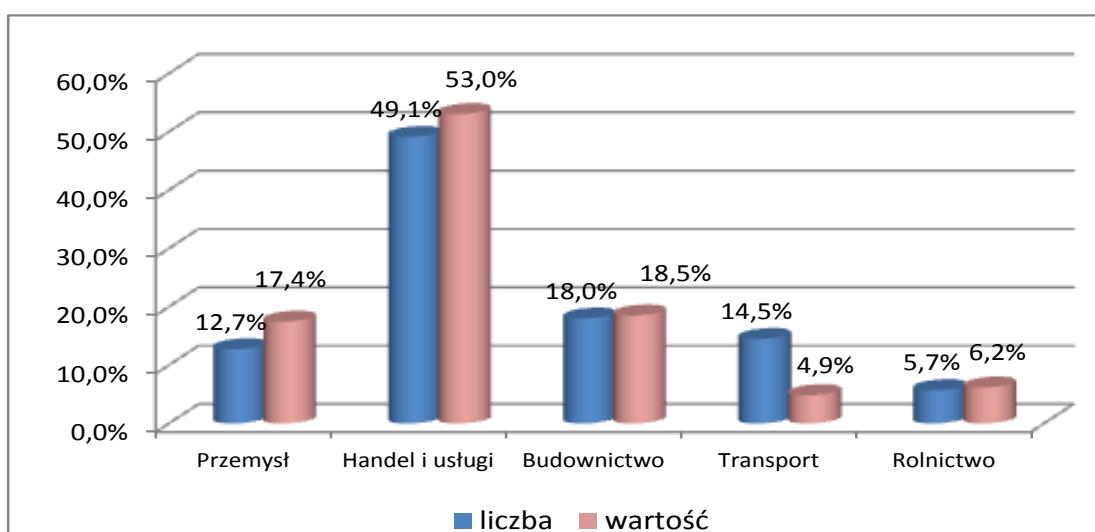
Wykres 30 Udzielone poręczenia według przeznaczenia



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IZ RPOWP

W zdecydowanej większości fundusze poręczeniowe wsparły posiadanymi środkami podmioty działające w sektorze handlowym i usługowym, tj. 112 poręczeń – 49,1% (wykres 31). W dalszej kolejności firmy budowlane – 18,0% oraz transportowe – 14,5%. W podobnym wymiarze z poręczeń skorzystał przemysł. Najniższy odsetek w ogólnej liczbie 228 udzielonych poręczeń stanowiły przyznane podmiotom z sektora rolniczego – 5,7%. Podobnie ukształtowała się struktura poręczeń pod względem łącznej ich wartości w danym sektorze. Przedsiębiorstwa handlowo-usługowe otrzymały wsparcie na poziomie przekraczającym 21 mln zł, co daje 53,0% udział w łącznej wartości poręczeń. Na kolejnym należy wskazać budownictwo – 18,5% oraz przemysł – 17,4%. Udział przedsiębiorstw reprezentujących sektor transportowy w analizowanym zakresie wyniósł zaledwie 4,9%, o czym również świadczy najniższa z odnotowanych przeciętnych wartości poręczenia na poziomie 58,77 tys. zł. Z kolei najwyższa wartość średniego poręczenia została odnotowana w grupie firm przemysłowych.

Wykres 31 Poręczeniobiorcy według sektora działalności



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IZ RPOWP

4.3. Efekty wsparcia- wyniki badań ankietowych

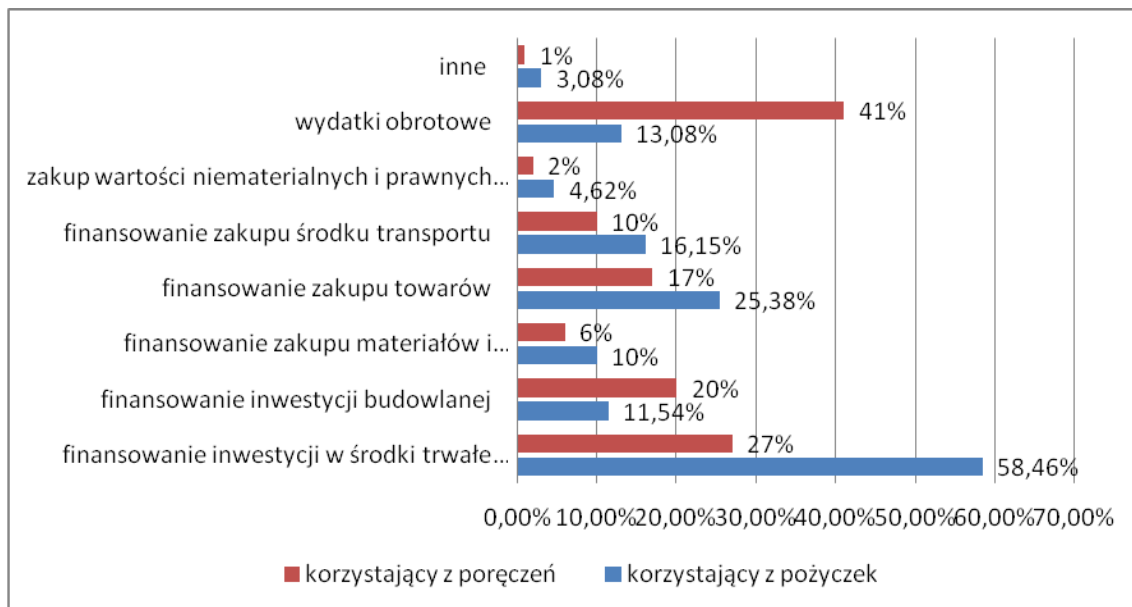
4.3.1. Ocena znaczenia wykorzystywanych przez fundusze zwrotnych instrumentów finansowych w procesie inwestycyjnym przedsiębiorstw

Wsparcie oferowane przez Fundusze Pożyczkowe mogło być przeznaczone zarówno na działania o charakterze prorozwojowym jak i na obrót. Podobnie Fundusze poręczały oba rodzaje kredytów i pożyczek bankowych.

Wyniki badania ankietowego wskazały na wyraźne różnice między charakterem działań podejmowanych dzięki wsparciu z Funduszu Pożyczkowego a działań finansowanych z kredytu/pożyczki bankowej. Wsparcie z Funduszu było przeznaczone przede wszystkim na inwestycje. 58,5% przedsiębiorców sfinansowało inwestycje w środki trwałe, 16,15%- zakup środków transportu a 11,54% inwestycje budowlane. Odsetek podmiotów korzystających ze wsparcia w celach obrotowych wyniósł niewiele ponad 13%. Z kolei w grupie przedsiębiorstw korzystających z poręczeń obrotowy charakter kredytu/pożyczki wystąpił w przypadku 41% z nich. Działania o charakterze inwestycyjnym były finansowane zdecydowanie rzadziej (w *Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013*

przypadku inwestycji w środki trwałe różnica wyniosła ponad 100%). Można zatem stwierdzić iż finansowanie w ramach RPOWP trafia głównie do firm inwestujących, rozwijających się. Jest to spostrzeżenie o tyle istotne, iż w okresie kryzysu przeważnie spada poziom inwestycji a wzrasta zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. Szczegółowe wyniki przedstawia poniższy wykres:

Wykres 32 Przeznaczenie wsparcia w zależności od jego rodzaju (N=208)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

W najbliższym czasie w obliczu pogarszania się sytuacji gospodarczej można jednak spodziewać się wzrostu znaczenia pożyczek udzielanych przez Fundusze na cele obrotowe, kosztem pożyczek na inwestycje. Pierwsze syndromy tego zjawiska zostały już dostrzeżone przez pośredników finansowych. Niemniej jednak zauważyli oni, że instrumenty inżynierii finansowej oferowane przez fundusze wspierały przedsięwzięcia inwestycyjne. Podczas wywiadów podkreślono, że przedsiębiorcy bardzo często ze środków własnych finansują bieżące potrzeby, a na finansowanie inwestycji szukają środków na zewnątrz. Dlatego też można stwierdzić, iż zwrotne instrumenty finansowe stosowane przez fundusze, w szczególności pożyczki, mają duże znaczenie przy finansowaniu przedsięwzięć inwestycyjnych przedsiębiorstw.

4.3.2. Ocena wpływu realizowanych projektów na cele RPOWP i sytuację podlaskich przedsiębiorców

Celem pierwszej osi priorytetowej RPOWP, w ramach, której realizowane jest Działanie 1.3 jest podniesienie konkurencyjności i innowacyjności gospodarki województwa podlaskiego. Osiągnięciu założonego celu ma służyć szereg działań w tym między innymi wsparcie przedsiębiorstw poprzez Fundusze Pożyczkowe i Poręczeniowe.

W ramach niniejszej ewaluacji zbadano do jakiego stopnia wsparcie udzielane przez Fundusze koresponduje z celami Programu. Przeanalizowano wpływ wsparcia na konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstwa oraz zmiany zatrudnienia.

Na wstępie warto zaznaczyć, iż zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw (ponad 90%) zrealizowała już od 76 do 100% zakładanych w momencie ubiegania się o wsparcie działań inwestycyjnych.

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

4.3.2.1. Konkurencyjność

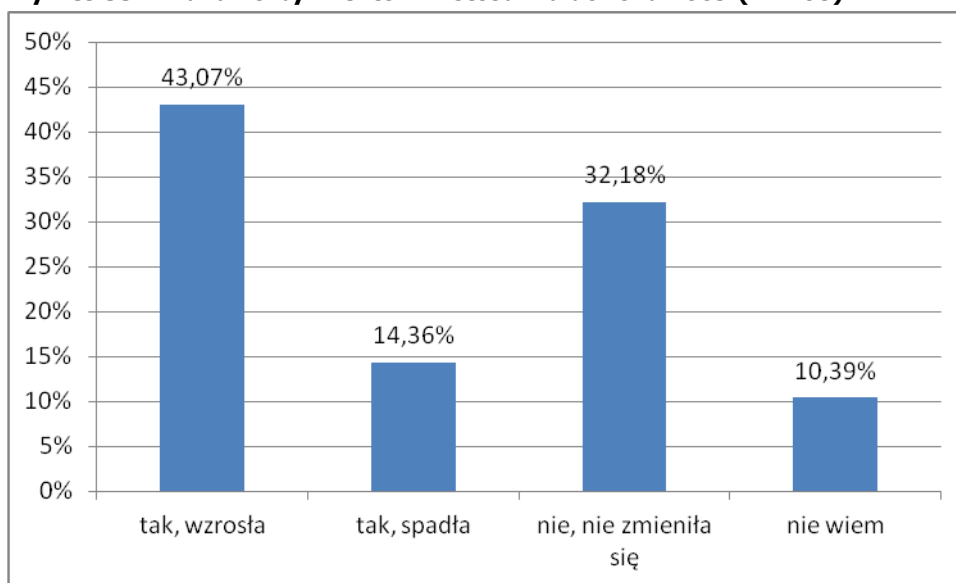
Dla celów realizacji badania uznano, iż pozycja konkurencyjna firmy będzie mierzona za pomocą następujących zmiennych:

- liczba klientów firmy
- zakres terytorialny działalności firmy
- dochód firmy
- zysk firmy

Porównywano jak zmieniła się sytuacja w przedsiębiorstwie pod względem każdej z tych zmiennych w stosunku do roku 2009. Wybrano ten rok jako datę określającą pozycję firmy w momencie poprzedzającym uzyskanie wsparcia z Funduszu (pierwsze umowy z ostatecznymi odbiorcami zaczęto podpisywać w roku 2010). Badano zarówno zmiany pozycji konkurencyjnej jak również opinie przedsiębiorców dotyczące tego czy w ich przekonaniu zmiana była efektem wsparcia z Funduszu.

Jeżeli chodzi o zmianę liczby klientów to w porównaniu do roku 2009 w 43% firm korzystających ze wsparcia liczba klientów wzrosła, pozostała na niezmiennym poziomie w przypadku 32% firm, a spadła w nieco ponad 14% firm.

Wykres 33 Zmiana liczby klientów w stosunku do roku 2009 (N=208)



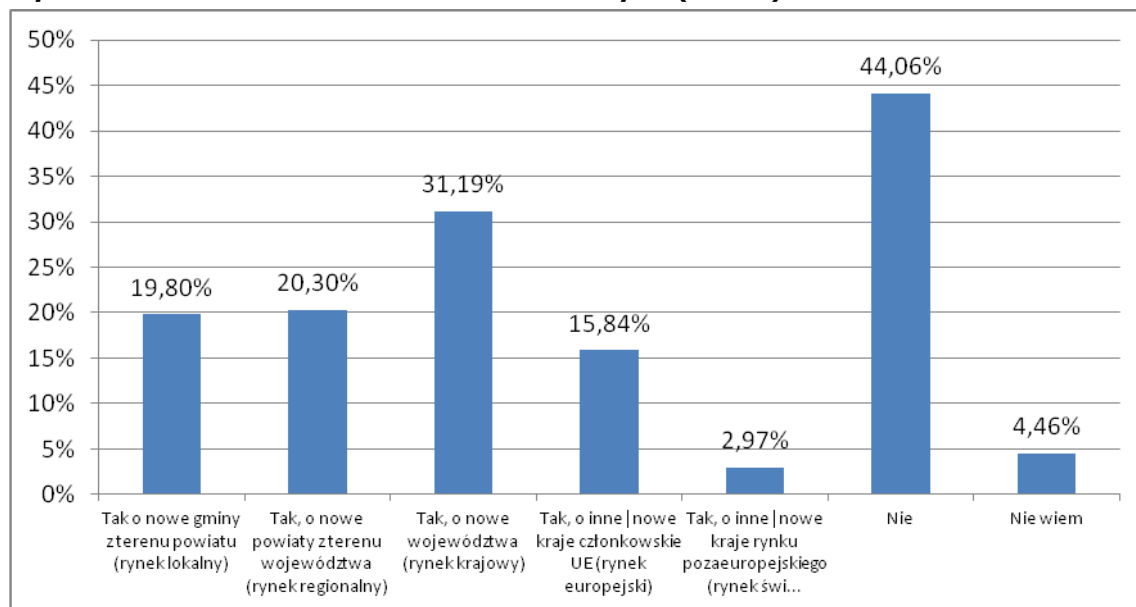
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Badani zostali również zapytani czy uważają, iż liczba klientów firmy wzrosła dzięki wsparciu z Funduszu. Warto w tym miejscu zauważyć, iż celem tego pytania nie było porównywanie sytuacji obecnej z konkretnym momentem w przeszłości lecz poznanie subiektywnego odczucia badanych dotyczącego wpływu wsparcia na tenże miernik konkurencyjności. Stąd odsetek odpowiedzi pozytywnych mógł być wyższy niż w przypadku porównania z rokiem 2009 (mogło się bowiem zdarzyć tak, że ogólnie licząc od roku 2009 liczba klientów spadła natomiast po uzyskaniu wsparcia z Funduszu zaczęła rosnąć- nie przekraczając jednak wartości z roku 2009). Prawie 60% badanych zgodziła się ze stwierdzeniem, iż na skutek wsparcia z Funduszu wzrosła liczba klientów firmy co każe pozytywnie oceniać efekty wsparcia w tym zakresie.

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

51,5% badanych przedsiębiorstw wskazało, iż w porównaniu do roku 2009 rozszerzyło działalność firmy na nowe rynki przy czym dominowała (40,1%) ekspansja na rynki lokalne i regionalne (obszar tego samego województwa na którym firma działała w roku 2009). Stosunkowo duża grupa przedsiębiorstw- ponad 30% w minionych trzech latach rozpoczęła działalność w innych województwach.

Wykres 34 Rozszerzenie działalności firm o nowe rynki (N=208)

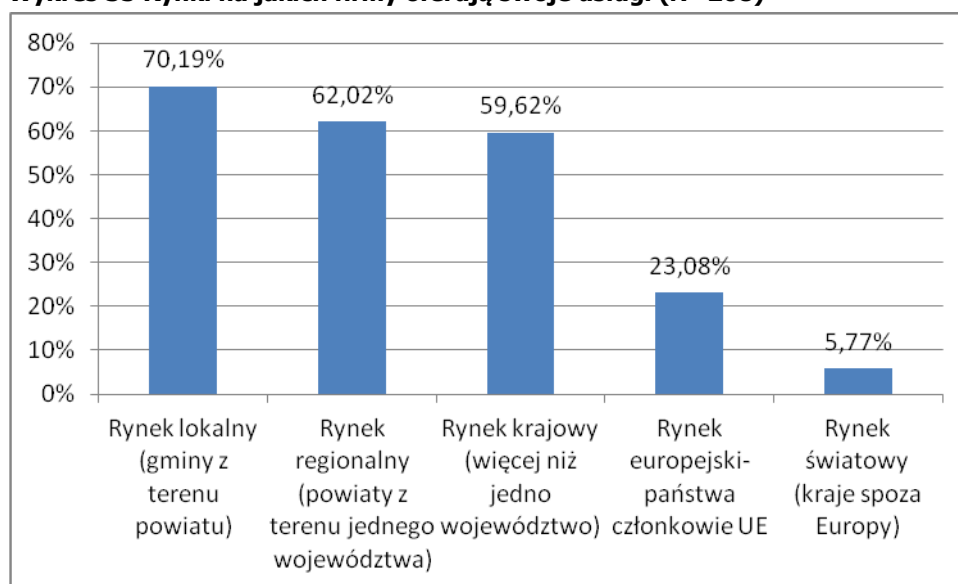


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Prawie połowa badanych uznała, iż do rozszerzenia działalności firmy na nowe rynki przyczyniło się wsparcie uzyskane z Funduszu.

Na chwilę obecną w strukturze przedsiębiorstw dominują przedsiębiorstwa o krajowym zasięgu działania (59,62%). Firm działających wyłącznie lokalnie było zaledwie 8% (70,19% minus 62,02%). Stosunkowo liczną grupą wśród korzystających ze wsparcia byli eksporterzy stanowiący ponad ¼ populacji.

Wykres 35 Rynki na jakich firmy oferują swoje usługi (N=208)

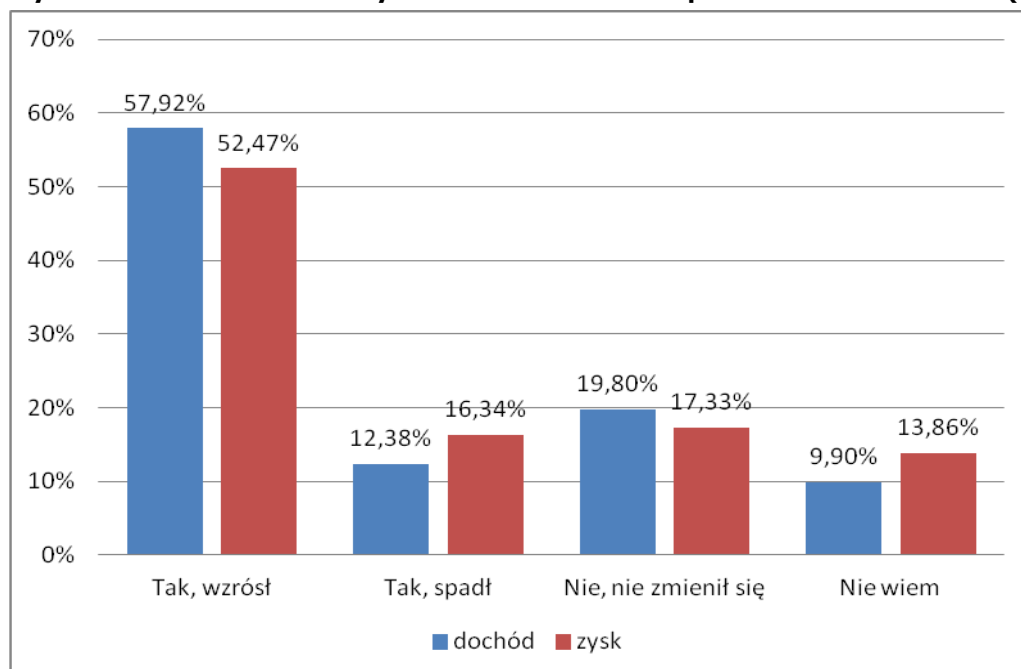


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Warto natomiast podkreślić, iż ponad 67% badanych uznało, iż dzięki wsparciu z Funduszu wzrósł udział ich firmy na głównym rynku, na którym firma działa.

Jeżeli chodzi o kolejne mierniki pozycji konkurencyjnej, jakimi są dochód oraz zysk to z uwagi na ich podobny charakter wyniki zostały przedstawione na jednym wykresie. Prawie 60% badanych wskazało, iż w porównaniu do roku 2009 dochód ich firmy wzrósł. Wzrost przychodów prawie zawsze był skorelowany ze wzrostem zysków, które zadeklarowało 52,5% badanych.

Wykres 36 Zmiana dochodu i zysku netto za rok 2011 w porównaniu do roku 2009 (N=208)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Aż 79% badanych uznała, że wsparcie z Funduszu miało pozytywny wpływ na zmianę wyników finansowych przedsiębiorstwa.

Biorąc pod uwagę fakt, iż analizowano zmiany pozycji konkurencyjnej firm w latach 2009-IV kwartał 2012, które były latami spowolnienia gospodarczego zaprezentowane wyniki należy uznać za w pełni zadowalające. W każdym ze wskaźników konkurencyjności przynajmniej ponad 43% firm zanotowało wzrost w porównaniu do roku 2009. Większość badanych uznawała, iż wzrost był wynikiem wsparcia jakie otrzymali z Funduszu.

Przedsiębiorców poproszono również o ustosunkowanie się do stwierdzeń:

- Na skutek wsparcia z funduszu wzrosła zdolność firmy do konkurowania z innymi firmami
- Na skutek wsparcia z funduszu firma utrzymała swoją pozycję rynkową

W obu przypadkach odsetek odpowiedzi pozytywnych przekroczył 80%- odpowiednio 87,98% i 83,17%. Dane te ostatecznie potwierdzają, iż wsparcie z Funduszy miało pozytywny wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstw.

4.3.2.2. Innowacyjność

Zbadano również do jakiego stopnia wsparcie z Funduszy przyczynia się do osiągania drugiego z celów RPOWP jakim jest wzrost poziomu innowacyjności przedsiębiorstw.

Definicja innowacji przyjęta w badaniu korespondowała z definicją Głównego Urzędu Statystycznego obejmując 4 rodzaje innowacji: produktowe, procesowe, organizacyjne i marketingowe. Celem wyeliminowania sytuacji przypadkowego wskazywania przez respondenta na dany rodzaj innowacji zoperacjonalizowano każdy z terminów tak by kategoria czytana badanemu była intuicyjnie zrozumiała. Poniżej przedstawiamy przyjęte przez nas rozwinięcia terminów określających poszczególne typy innowacji:

Innowacja produktowa:

- Wprowadzenie do oferty rynkowej firmy nowych lub istotnie ulepszonych wyrobów
- Wprowadzenie do oferty rynkowej nowych usług lub istotne podniesienie jakości oferowanych usług

Innowacja procesowa:

- Istotna modyfikacja lub wprowadzenie nowych procesów produkcji wyrobów np. poprzez zakup maszyn, urządzeń, linii technologicznej, wprowadzenie oprogramowania wspomagającego proces produkcyjny
- Istotna modyfikacja procesu dostarczania usług do klientów np. poprzez wprowadzenie oprogramowania ułatwiającego dostarczenie usługi (systemy rejestracji, bazy danych, e-usługi inne) lub wprowadzenie systemów zapewnienia jakości (ISO, TQM, inne)
- Istotna modyfikacja lub wprowadzenie nowych procesów pomocniczych w firmie np. poprzez zastosowanie nowego oprogramowania do realizacji zakupów, sprzedaży, księgowości, czy magazynowania

Innowacja organizacyjna

- Wprowadzenie nowych sposobów zarządzania dostawami i/lub nowe metody podziału zadań wśród pracowników i/lub nowe metody organizacyjne w zakresie relacji z

otoczeniem (np. zlecenie na zewnątrz obsługi księgowej lub kadrowej lub informatycznej lub innej)

Innowacja marketingowa

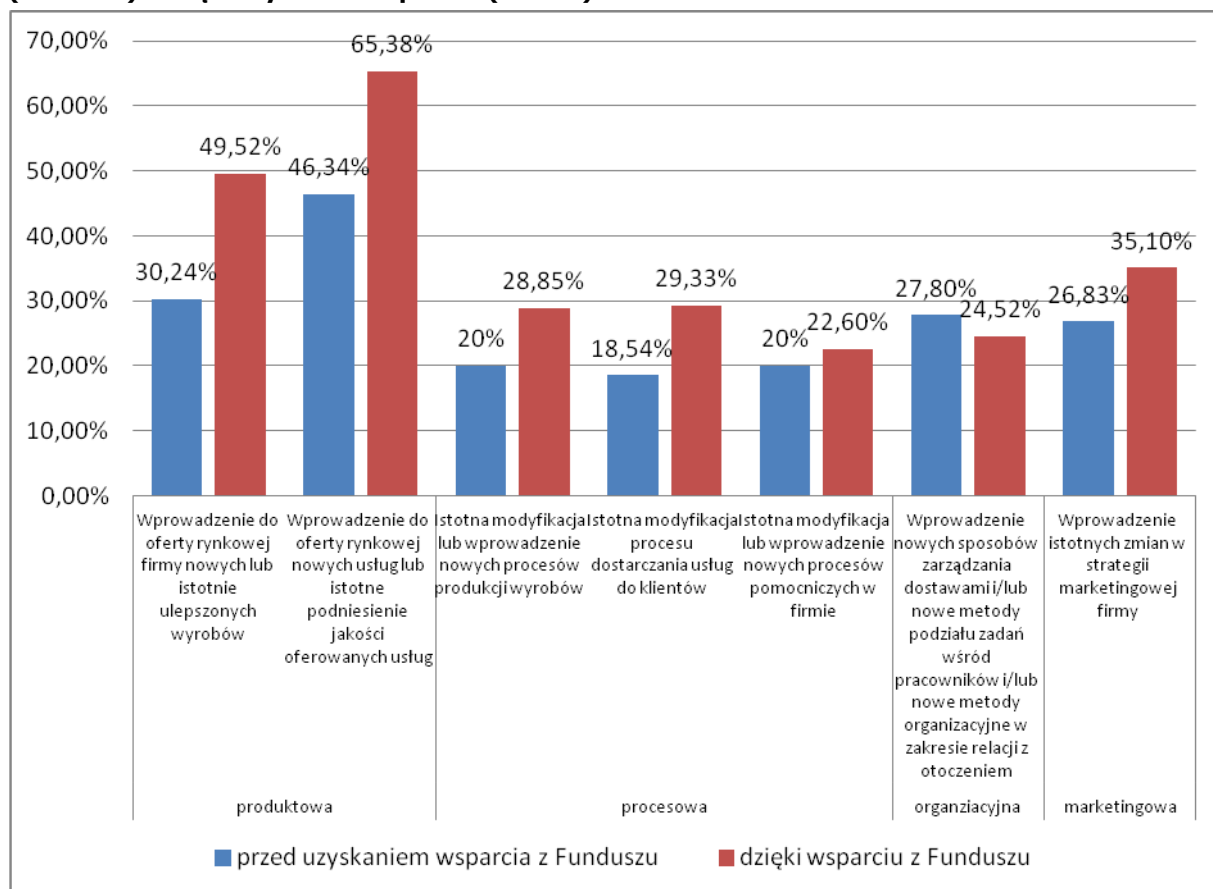
- Wprowadzenie istotnych zmian w strategii marketingowej firmy np. poprzez istotne zmiany w wyglądzie wyrobu, jego opakowaniu, pozycjonowaniu, promocji

W pierwszej kolejności porównano aktywność innowacyjną firm przed uzyskaniem wsparcia z Funduszu (rok 2009) z aktywnością innowacyjną będącą efektem wsparcia z Funduszu. Zaprezentowane na poniższym wykresie wyniki wyraźnie wskazują, iż dzięki wsparciu przedsiębiorstwa podjęły nie tylko działania o charakterze prorozwojowym, lecz większość z nich była działaniami również innowacyjnymi dla danego przedsiębiorstwa. Odsetek przedsiębiorstw, które nie podjęły żadnego z wymienionych niżej działań wyniósł zaledwie 32%

Dzięki wsparciu przedsiębiorstwa wprowadzały przede wszystkim innowacje produktowe- 65,38% zadeklarowała wprowadzenie do oferty rynkowej nowych usług lub istotne podniesienie jakości usług a prawie połowa wprowadzenie nowych lub istotnie ulepszonych wyrobów. Łącznie innowacje produktowe wprowadziło 75% badanych. 49% przedsiębiorców zadeklarowało wprowadzenie przynajmniej jednej z innowacji procesowych. 35% badanych na skutek wsparcia wprowadziło zmiany w strategii marketingowej firmy a co czwarty dokonał w firmie zmian o charakterze organizacyjnym.

Dane z wykresu wskazują również na pozytywne zjawisko jakim jest intensyfikacja działalności innowacyjnej na skutek wsparcia z Funduszu w porównaniu do okresu sprzed uzyskania wsparcia. Poza innowacjami organizacyjnymi w każdym z pozostałych trzech rodzajów działalności innowacyjnej odsetek firm deklarujących wdrożenie danej innowacji dzięki wsparciu był wyższy od odsetka podmiotów, które działalność innowacyjną podejmowały w roku 2009. Dane są dowodem na to, iż wsparcie zwrotne może być stymulatorem podejmowania działalności innowacyjnej. Warto w tym miejscu podkreślić, iż efekt ten został osiągnięty w sytuacji, gdy de facto oferowane przez Fundusze produkty nie były dedykowane przedsięwzięciom innowacyjnym. Z drugiej jednak strony nie należy zapominać, iż duży odsetek firm (45%), korzystających ze wsparcia stanowiły firmy działające na rynku, krócej niż 3 lata stąd większość działań, jakie podejmowały dzięki wsparciu z Funduszu nosiło z ich punktu widzenia znamiona innowacyjności.

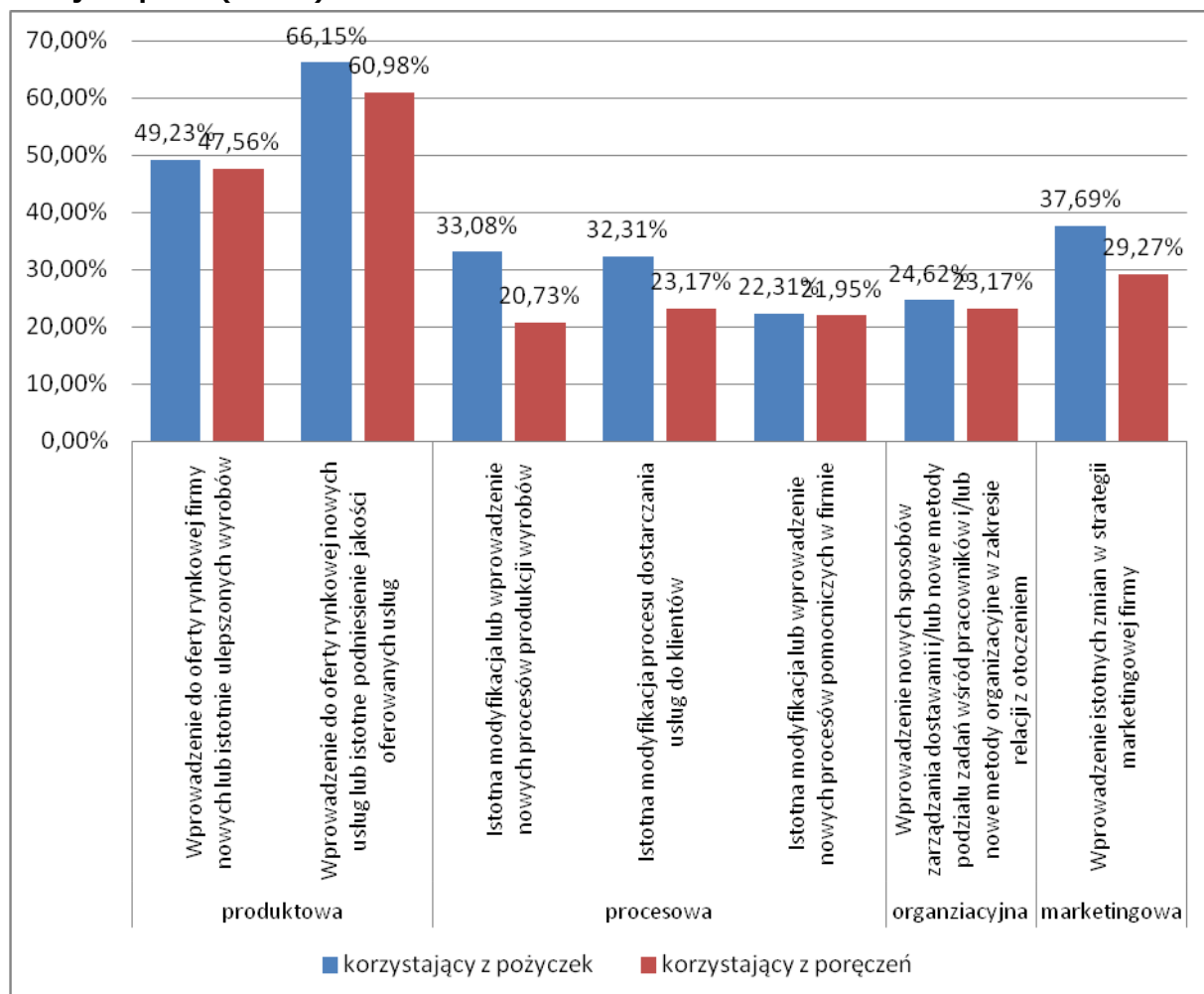
Wykres 37 Zmiany w poziomie innowacyjności firmy przed uzyskaniem wsparcia z Funduszu (rok 2009) i dzięki uzyskaniu wsparcia. (N=208)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Zbadano również czy skala oddziaływania wsparcia na podejmowanie działalności innowacyjnej jest uzależniona od tego czy przedsiębiorca korzystał z pożyczki z Funduszu Pożyczkowego czy z kredytu/pożyczki bankowej. Dane z poniższego wykresu wskazują na brak statystycznie istotnych różnic między oboma rodzajami wsparcia.

Wykres 38 wpływ wsparcia na poziom innowacyjności przedsiębiorstwa w zależności od rodzaju wsparcia (N=208)

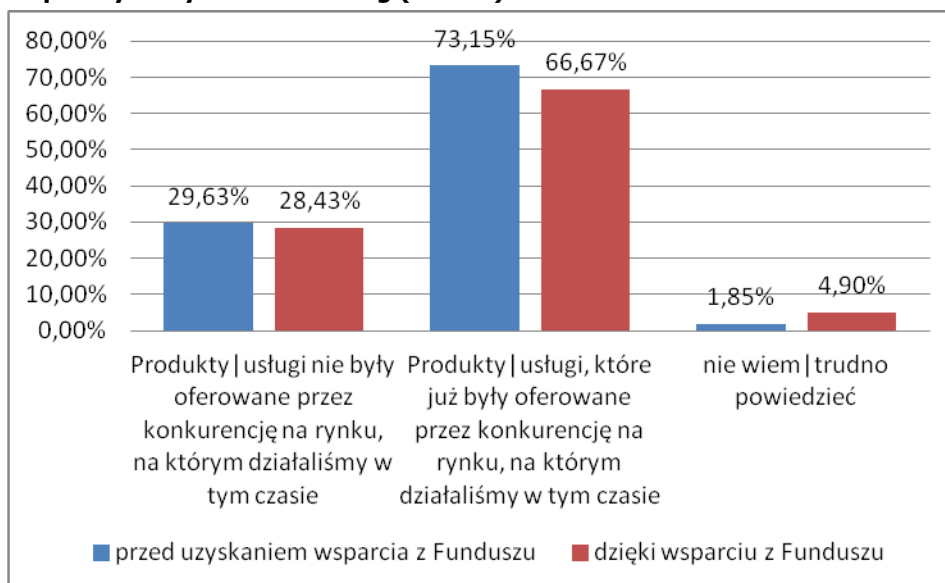


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Ważnym zagadnieniem związanym z innowacyjnością jest jej poziom. Zgodnie z metodologią GUS przyjęto rozróżnienie na innowacje nowe dla przedsiębiorstwa oraz nowe dla rynku, na którym działa przedsiębiorstwo. Poziom innowacyjności badany był w odniesieniu do innowacji produktowych i procesowych.

Jeżeli chodzi o nowe/istotnie zmodyfikowane produkty/usługi wprowadzane na rynek dzięki wsparciu to w prawie 67% przypadków produkty/usługi te były nowe wyłącznie dla przedsiębiorstwa i istniały wcześniej na rynku. Średnio co czwarta usługa/produkt była nowością na rynku, na którym działało przedsiębiorstwo. Nie zidentyfikowano również różnic między poziomem innowacyjności produktów/usług oferowanych przez przedsiębiorstwo przed uzyskaniem wsparcia jak i oferowanych na skutek uzyskania wsparcia.

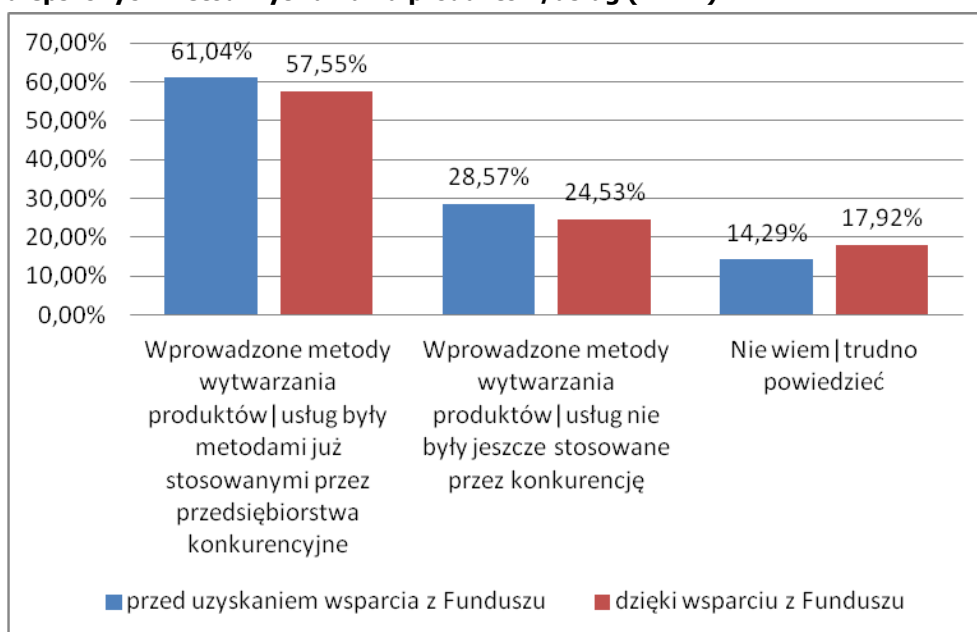
Wykres 39 Charakter wprowadzonych w firmach w 2009 roku nowych lub istotnie ulepszonych wyrobów lub usług (N=108)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Podobnie sytuacja wygląda jeżeli chodzi o metody wytwarzania produktów usług. Również średnio co czwarta była metodą nie stosowaną przez przedsiębiorstwa konkurencyjne. I tym razem analiza porównawcza wykazała brak różnic między stanem sprzed uzyskania wsparcia a rezultatem wsparcia.

Wykres 40 Charakter wprowadzonych w 2009 roku w firmach nowych lub istotnie ulepszonych metod wytwarzania produktów/usług (N=77)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Można tym samym stwierdzić, iż wsparcie jakkolwiek stymuluje wprowadzanie w przedsiębiorstwach innowacyjnych rozwiązań tak nie ma wpływu na poziom innowacyjności tychże rozwiązań.

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

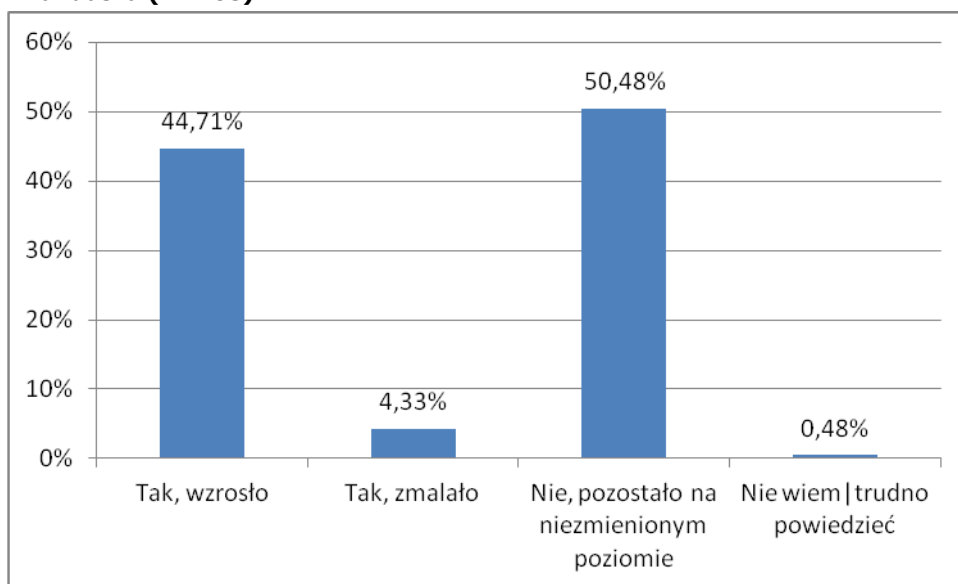
Przedsiębiorców poproszono również o ustosunkowanie się do stwierdzenia: *wsparcie z funduszu przyczyniło się do wzrostu potencjału naszej firmy do podejmowania działalności innowacyjnej*. Ponad połowa ogółu badanych (53,37%) udzieliło odpowiedzi twierdzącej co należy uznać za wynik wysoce satysfakcjonujący, szczególnie jeżeli weźmie się pod uwagę fakt, iż bezpośrednim celem działania 1.3 był nie wzrost innowacyjności przedsiębiorstw a zaadresowanie problemu luki finansowej.

4.3.2.3. Zatrudnienie

Z punktu widzenia osiągania celów Programu istotnym zagadnieniem jest również wpływ wsparcia na poziom zatrudnienia w przedsiębiorstwach.

Na pierwsze ogólne pytanie dotyczące zmian w poziomie zatrudnienia firmy w porównaniu do momentu uzyskania wsparcia z Funduszu prawie 45% badanych udzieliło odpowiedzi twierdzącej oznaczającej wzrost zatrudnienia w tym okresie. Jedynie w 4% firm zatrudnienie zmalało.

Wykres 41 Zmiana zatrudnienia w stosunku do momentu, w którym firma otrzymała wsparcie z Funduszu (N=208)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

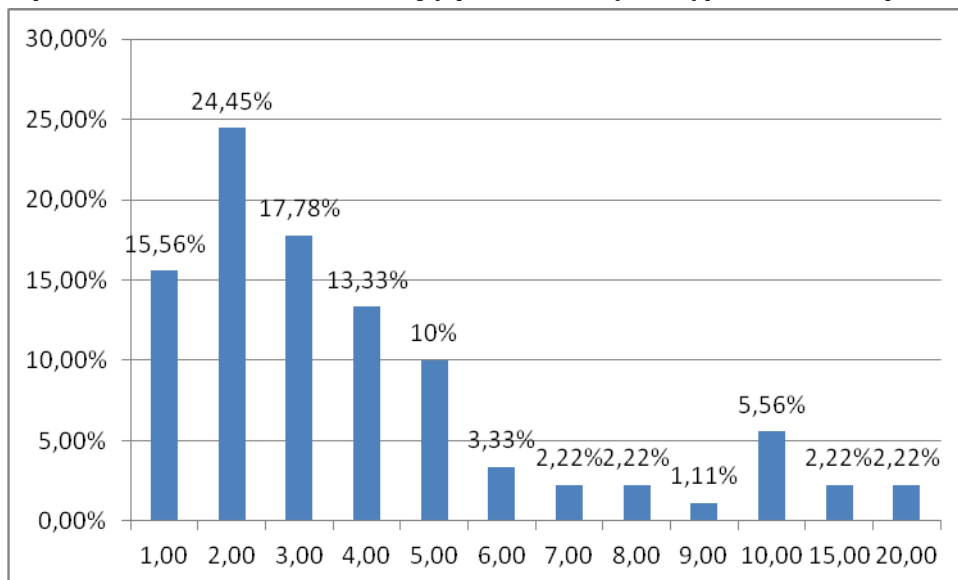
Spośród tych 45% procent firm zdecydowana większość (91,2%) zgodziła się ze stwierdzeniem, iż zatrudnienie w firmie wzrosło dzięki wsparciu z Funduszu.

W 92 firmach, które zadeklarowały wzrost zatrudnienia zatrudniono w pełnym wymiarze godzinowym po uzyskaniu przez te przedsiębiorstwa wsparcia z Funduszu 325 pracowników⁵⁴. Liczba zatrudnionych mężczyzn wyniosła 211 a kobiet 79. W niepełnym wymiarze godzinowym

⁵⁴ Jeden przedsiębiorca zadeklarował zatrudnienie 35 mężczyzn i 35 kobiet, ponieważ wartości te wydają się być mało prawdopodobne na wszelki wypadek nie zostały uwzględnione w analizach.

zatrudniono 25 kobiet i 26 mężczyzn. Łącznie zatrudnienie w firmach, które zostały objęte ankietacją znalazło 376 osób. Daje to średnią na przedsiębiorstwo równą 4,08 pracownika. Ekstrapolując wyniki na całą populację czyli 453 podmioty szacowana liczba osób, które znalazły zatrudnienie we wszystkich firmach, której do tej pory skorzystały ze wsparcia wynosi 805. Rozkład dotyczący odsetka firm, które zatrudniały określoną liczbę pracowników prezentujemy poniżej.

Wykres 42 Odsetek firm zatrudniających określoną liczbę pracowników (N=92)



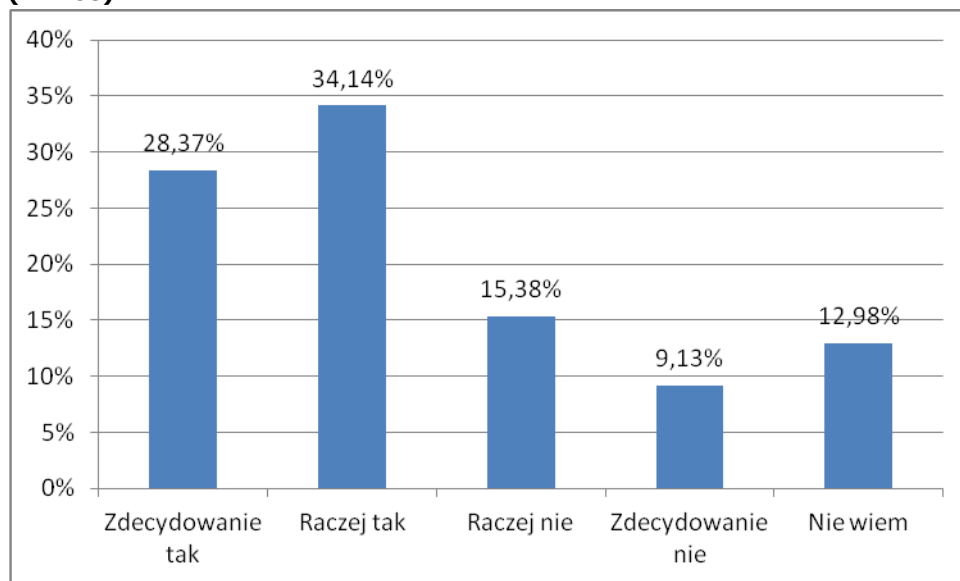
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Najwięcej miejsc pracy (bez rozróżnienia na miejsca w pełnym i niepełnym wymiarze godzinowym) powstało w sekcjach: F - budownictwo (113 miejsc pracy), C - przetwórstwo przemysłowe (57), G - handel hurtowy i detaliczny (47) oraz I - działalność związana z zakwaterowaniem (46)

Zbadano również wpływ wsparcia na zatrudnianie pracowników na stanowiskach związanych z działalnością B+R. Tego typu zatrudnienie zadeklarowało 4 przedsiębiorców- dwóch z branży budowlanej, jeden z branży: działalność profesjonalna, naukowa i techniczna i jeden z branży: pozostała działalność usługowa. Łącznie firmy te zatrudniły 12 pracowników na stanowiskach związanych z działalnością B+R.

W perspektywie najbliższych trzech lat pracowników planuje zatrudniać aż 62,5% badanych co należy uznać za wynik bardzo zadowalający szczególnie jeżeli weźmie się pod uwagę dużą dozę niepewności co do stabilności sytuacji gospodarczej w przyszłych latach.

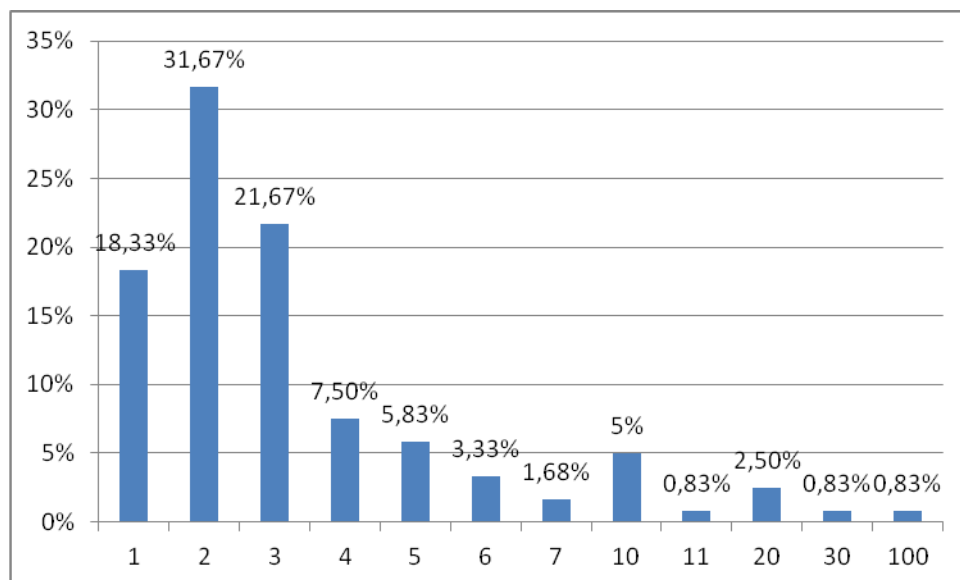
Wykres 43 Plany firm dotyczące zatrudniania pracowników w ciągu najbliższych trzech lat (N=208)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Wśród firm planujących zwiększenie zatrudnienia dominują firmy chcące zatrudnić nie więcej niż trzech pracowników. Stanowią one prawie 72% ogółu. Przekładając dane procentowe na dane liczbowe w najbardziej optymistycznym scenariuszu zgodnym z odpowiedziami respondentów do 2015r. zatrudnienie w firmach, które korzystały ze wsparcia Funduszy powinno wzrosnąć 446 etatów. Ekstrapolując wyniki na całą populację przedsiębiorstw objętych wsparciem (451 podmiotów) oznacza to wzrost zatrudnienia o **969 osób**.

Wykres 44 Liczba pracowników jaką firmy planują zatrudnić w ciągu najbliższych trzech lat N=120



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

4.3.2.4. Efekty wsparcia firm działających krócej niż 3 lata

Firmy istniejące krótko na rynku są firmami, których problem w dostępie do zewnętrznego kapitału dotyka w szczególnym stopniu. Nie posiadają one historii kredytowej ani najczęściej odpowiednich zabezpieczeń stanowiąc z tego względu dla sektora bankowego mało atrakcyjną i potencjalnie ryzykowną grupę klientów. W założeniu to właśnie nowe firmy powinny być jedną z podstawowych *target groups* Funduszy Pożyczkowych i Poręczeniowych.

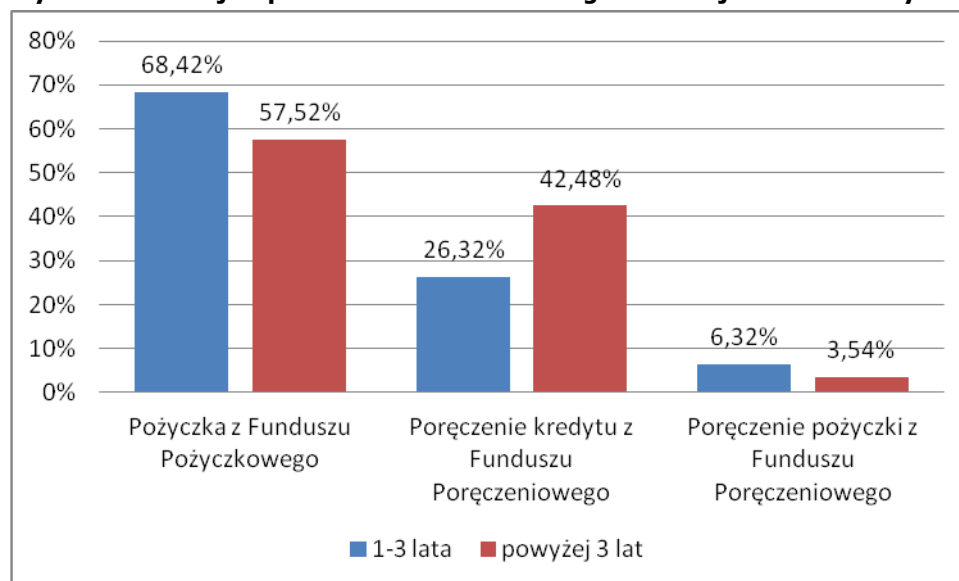
W wyniku przeprowadzonych wywiadów z kadrą zarządzającą funduszami można wywnioskować, że instrumenty inżynierii finansowej przyczyniły się w dużym stopniu do rozwoju działalności nowopowstałych przedsiębiorstw. Wielokrotnie podkreślano, że gdyby nie możliwości jakie dają pożyczki czy poręczenia młode firmy nie byłyby w stanie utrzymać się na rynku, nie byłoby ich stać na zakup sprzętu czy inne inwestycje związane z prowadzoną działalnością.

Opinie rozmówców znalazły potwierdzenie w badaniach ilościowych.

Z przeprowadzonych badań wśród klientów Funduszy wynika, iż wsparcie w dużym stopniu kierowane było właśnie do firm młodych co należy ocenić pozytywnie. Stanowiły one ponad 45% ogółu korzystających ze wsparcia.

Charakterystycznym jest, iż firmy te częściej korzystały z pożyczek aniżeli poręczeń. Wy tłumaczeniem tego faktu jest właśnie niższa dostępność małych firm do finansowania bankowego.

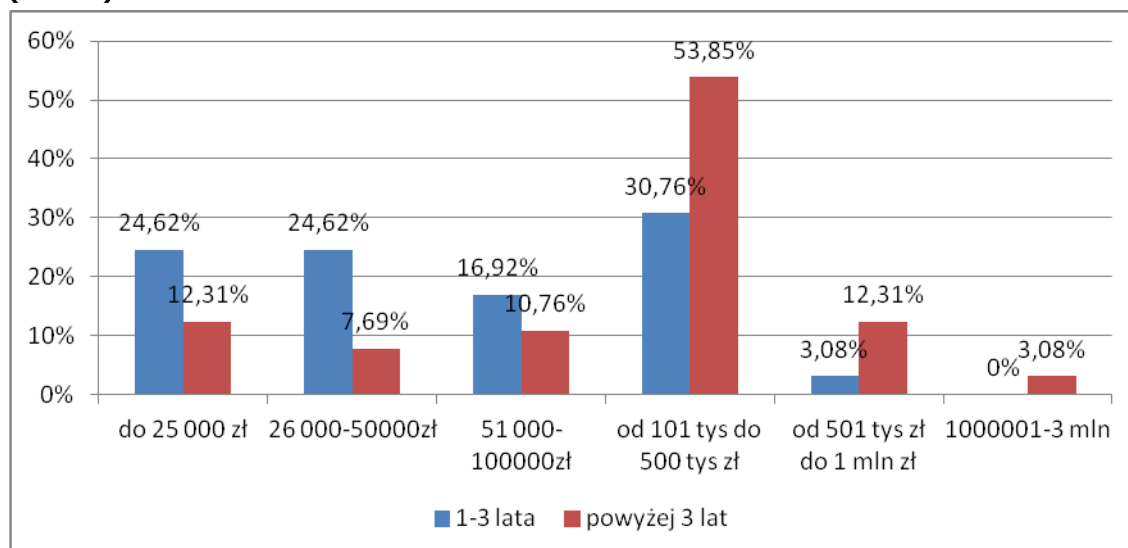
Wykres 45 Rodzaj wsparcia w zależności od długości funkcjonowania firmy na rynku (N=208)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Jeżeli chodzi o wysokość wsparcia z Funduszu Pożyczkowego to zauważalnym jest, iż nowe firmy uzyskiwały wsparcie mniejsze aniżeli firmy działające dłużej niż 3 lata. Pożyczki powyżej 100 tys. zł otrzymało nieco ponad 34% młodych firm, w porównaniu do prawie 70% firm o dłuższej historii rynkowej.

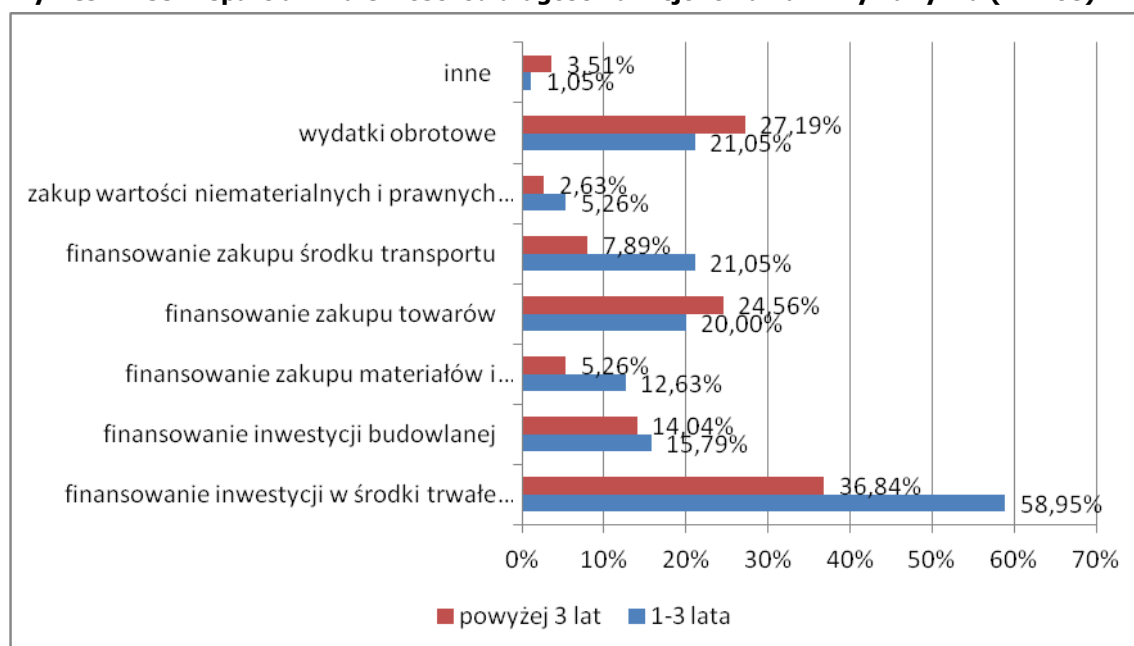
Wykres 46 Wysokość wsparcia w zależności od długości funkcjonowania firmy na rynku (N=208)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Młode firmy częściej korzystały ze wsparcia (pożyczki z Funduszu, kredyty/pożyczki bankowej) w celach inwestycyjnych. W przypadku inwestycji w środki trwałe różnica wyniosła aż 22%. Jest to natomiast zrozumiałe, ponieważ firmy te dopiero rozpoczynają swoją działalność i ich największe potrzeby dotyczą właśnie inwestycji. Można domniemywać, iż w przypadku części tych podmiotów impulsem do ich powstania była właśnie możliwość uzyskania wsparcia z Funduszu pozwalającego na sfinansowanie wydatków niezbędnych do uruchomienia działalności. Jak stwierdził przedstawiciel jednego z Funduszy bez tej pomocy młodego przedsiębiorcy nie byłoby stać na sfinansowanie np. zakupu maszyn.

Wykres 47 Cel wsparcia w zależności od długości funkcjonowania firmy na rynku (N=208)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Istotną kwestią było zbadanie czy między obiema grupami firm występowały istotne różnice dotyczące oceny atrakcyjności wsparcia z Funduszu w porównaniu do oferty bankowej. Anketowani przedsiębiorcy niezależnie od tego jak długo działała ich firma w momencie uzyskiwania wsparcia oceniali jego atrakcyjność niemal identycznie. Szczegółowe dane przedstawia poniższa tabela.

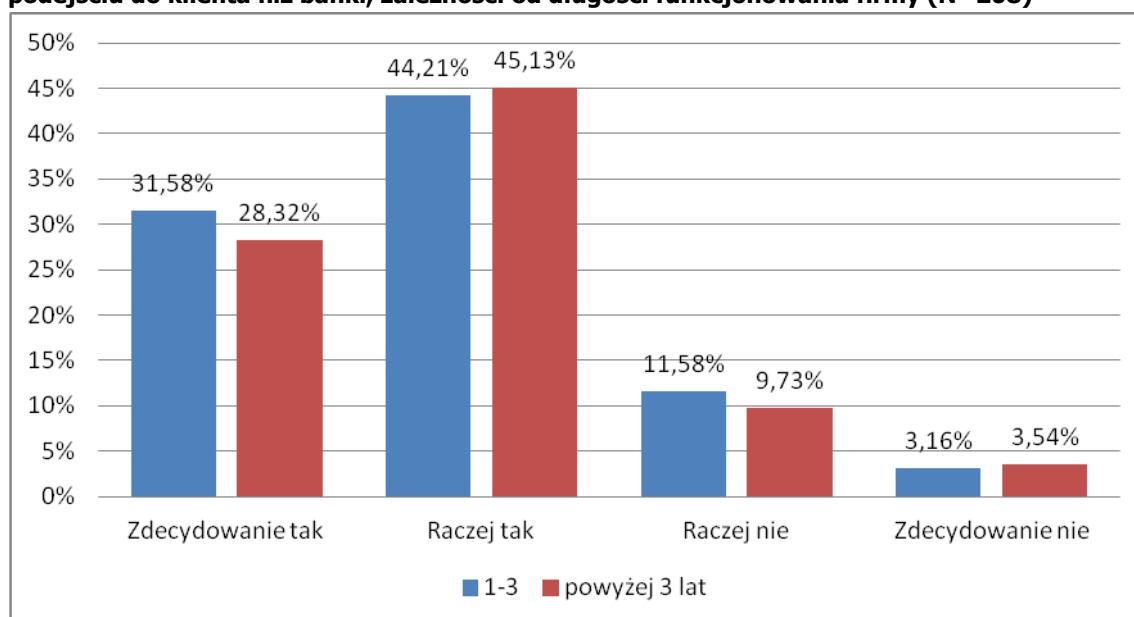
Tabela 18 Ocena atrakcyjności wsparcia w zależności od długości funkcjonowania firmy na rynku (N=208)

	1-3	pozostałe	1-3	pozostałe	1-3	pozostałe
	+		-		=	
Wysokość opłat	33,68%	35,10%	6,3%	9,13%	44,2%	41,35%
Procedury	34,74%	35,10%	9,5%	10,58%	44,2%	45,67%
Czas rozpatrywania wniosku	34,74%	35,10%	15,8%	11,06%	36,8%	43,75%
Wymogi dotyczące zabezpieczenia	36,8%	37,98%	13,7%	12,50%	46,3%	45,67%
Oprocentowanie pożyczki	69,2	71,54%	1,5	2,31%	27,7	24,62%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Różnice nie występują również jeżeli chodzi o ocenę elastyczności w podejściu do klienta.

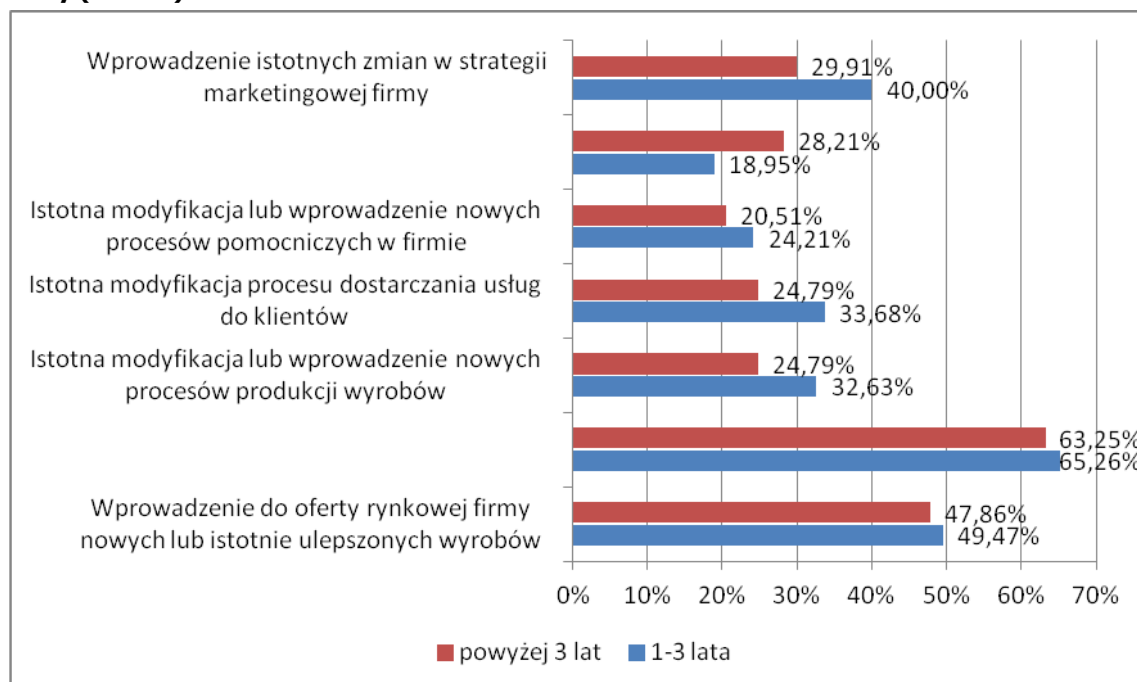
Wykres 48 Stosunek do stwierdzenia: Fundusze cechują się większą elastycznością w podejściu do klienta niż banki, zależności od długości funkcjonowania firmy (N=208)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Jeżeli chodzi o wpływ wsparcia na innowacyjność przedsiębiorstwa to między firmami, które uzyskały wsparcie w ciągu pierwszych trzech lat swojej działalności a pozostałymi przedsiębiorstwami nie ma istotnych różnic.

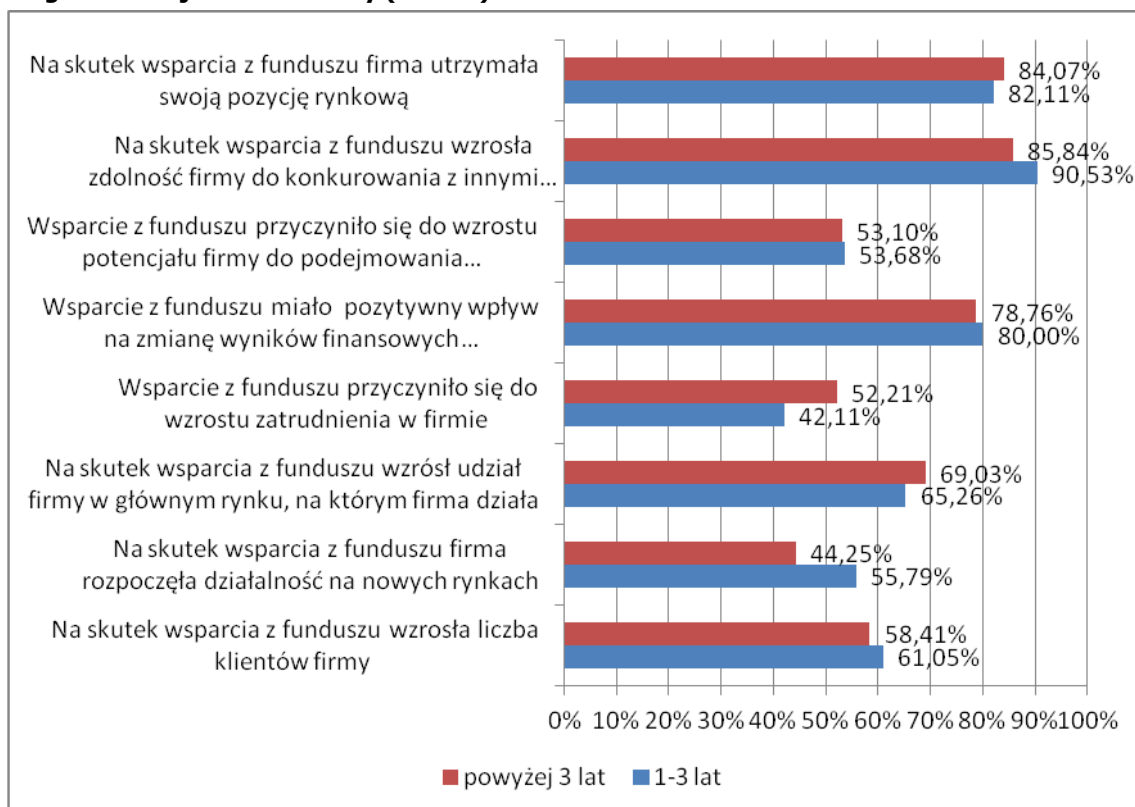
Wykres 49 Rodzaje wprowadzanych innowacji w zależności od długości funkcjonowania firmy (N=208)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Również bardzo zbliżone wyniki w obu grupach przyniosła odpowiedź na pytania dotyczące wpływu wsparcia na różne aspekty działalności firmy.

Wykres 50 Ocena wpływu wsparcia na różne aspekty działalności firmy w zależności od długości funkcjonowania firmy (N=208)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Wśród przedstawicieli podlaskich Funduszy opinie dotyczące dostosowania oferty funduszy do potrzeb nowopowstałych przedsiębiorstw były podzielone. Przedstawiciele funduszy poręczeniowych zwracają uwagę na to, że bardzo często poręczenie nie jest wystarczającym zabezpieczeniem dla banku, co w konsekwencji znacznie utrudnia otrzymanie kredytu przez młodego przedsiębiorcę.

W przypadku wsparcia w postaci pożyczek wskazano na krótki okres kredytowania skutkujący wysokimi ratami miesięcznymi, które niejednokrotnie są zbyt dużym obciążeniem dla nowopowstałego przedsiębiorstwa.

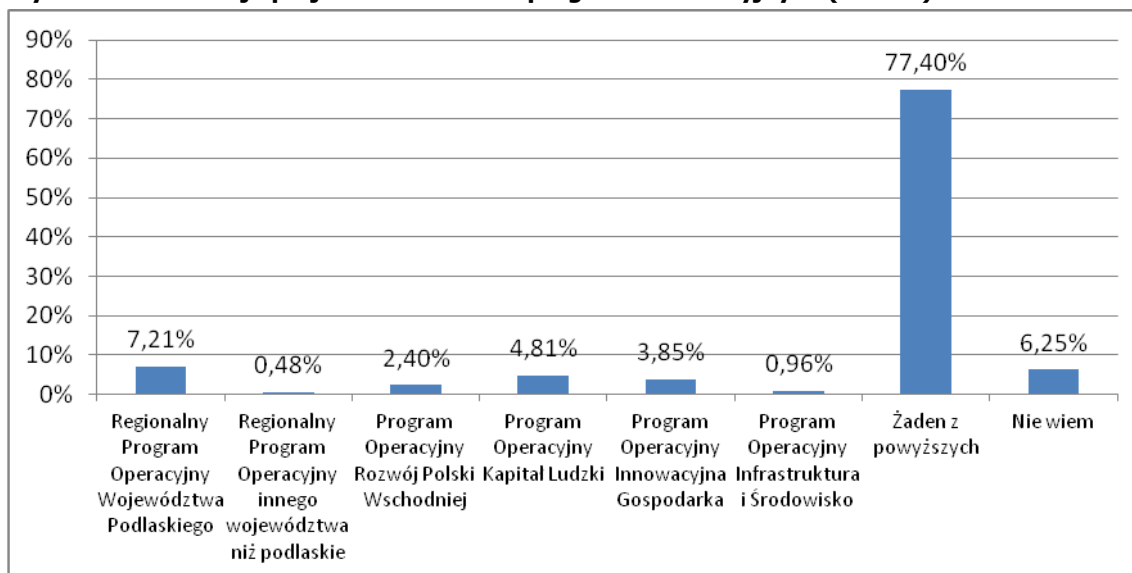
Podczas wywiadów zauważono, że bardzo często otrzymanie pożyczki przez nowopowstałe przedsiębiorstwo z góry obarczone jest wyższą stopą procentową o 4%. Nowopowstałe firmy muszą się liczyć z oprocentowaniem „w granicach 9%, bo taki przedsiębiorca, który działa na rynku [dłużej], może dostać w graniach 5,14, czy 5,50 coś takiego”.

To wyższe oprocentowanie skutkuje m.in. tym, że oferta pożyczkowa staje się mniej atrakcyjna dla nowego przedsiębiorcy. Zdarzają się sytuacje, w których banki „mogą mówić, że nie kredytują nowo powstałych przedsiębiorstw, natomiast udzielą im pożyczki, czy kredytu ale jako zwykłym konsumentom, więc ludzie korzystają z tego rodzaju pożyczek, dużo łatwiej, nie muszą się rozliczać, dużo mniejsze obciążenie, nie ma stygmatu środków unijnych”

4.3.2.5. Realizacja projektów w ramach programów dotacyjnych

Prawie 20% badanych przedsiębiorstw realizowało projekty w ramach, któregoś z Programów Operacyjnych z obecnej perspektywy finansowej, przy czym najczęściej wskazywanym był RPO województwa podlaskiego.

Wykres 51 Realizacja projektów w ramach programów dotacyjnych (N=208)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Wśród podmiotów, korzystających ze wsparcia dotacyjnego połowa ubiegała się o wsparcie z Funduszu w związku z realizowanym projektem (np. celem uzyskania środków na pokrycie wkładu własnego). Nieco większy odsetek tych podmiotów (64%) stwierdził, iż wsparcie z Funduszu podniosło ich potencjał do realizacji projektu dotacyjnego. Spośród 22 przedsiębiorców, którzy proszeni byli o odpowiedź na pytanie czy wsparcie uzyskane z Funduszu miało wpływ, na to, iż zdecydowali ubiegać się o dotację dwunastu udzieliło odpowiedzi twierdzącej. Z drugiej tylko siedmiu przedsiębiorców stwierdziło, iż nie byłoby w stanie zrealizować projektu w sytuacji braku otrzymania wsparcia z Funduszu.

4.3.2.6. Wpływ wsparcia na gospodarkę regionu

Do tej pory wsparcie z Funduszy Pożyczkowych i Poręczeniowych w województwie podlaskim uzyskało 451 przedsiębiorców⁵⁵. Biorąc pod uwagę, iż w województwie zarejestrowanych jest ponad 93 tysiące podmiotów gospodarczych⁵⁶ trudno oczekiwać by wsparcie mniej niż pięciuset firm wywierało wpływ na poziomie makro, czyli regionalnej gospodarki. Takiego wpływu można oczekiwać po roku 2015 kiedy zakończy się wydatkowanie środków z obecnej perspektywy finansowej i na pewno wzrośnie liczba przedsiębiorstw korzystających z instrumentów inżynierii finansowej. Podkreślić natomiast należy, iż ocena wpływu na regionalną gospodarkę nie powinna dotyczyć jednego instrumentu, lecz całości interwencji jaką jest Regionalny Program Operacyjny Województwa Podlaskiego. Skala tego oddziaływania wymaga oczywiście przeprowadzenia odpowiednich badań o charakterze ex post.

⁵⁵ Stan na dzień rozpoczęcia realizacji badania

⁵⁶ Stan na IX 2012r, dane za: Indykatory podlaskiej gospodarki, WUP Białystok, str. 3

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

Niemniej jednak nie ulega wątpliwości, iż efekty wsparcia instrumentami inżynierii finansowej w województwie podlaskim należy oceniać pozytywnie. Wsparcie przyczyniło się do wzrostu poziomu konkurencyjności przedsiębiorców, które z niego korzystały. Stymulowało podejmowanie działań o charakterze prorozwojowym, noszących niejednokrotnie z punktu widzenia przedsiębiorstwa znamiona działań innowacyjnych. Można zakładać, iż wsparcie przyczyniło się do powstania pewnej liczby podmiotów gospodarczych a z pewnością do ich utrzymania na rynku (mowa tu w szczególności o firmach, które otrzymały wsparcie w ciągu pierwszych trzech lat funkcjonowania). Opinie te podzielają przedstawiciele funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, którzy zwrócili uwagę na fakt, iż dzięki wsparciu otrzymanym w ramach instrumentów zwrotnych wiele, szczególnie nowopowstałych, przedsiębiorstw było w stanie utrzymać się na rynku. Nie mniej istotnym aspektem wpływu na gospodarkę regionu jest rozwój istniejących przedsiębiorstw. Beneficjenci Działania 1.3 podkreślili, że środki, z których przedsiębiorcy korzystali w ramach instrumentów zwrotnych pozwoliły m.in. na inwestycje w specjalistyczny sprzęt, który z kolei pozwolił na rozszerzenie działalności przedsiębiorstwa o nowe usługi czy wejście na nowe rynki. Potwierdzają to również przeprowadzone studia przypadków z czterema firmami. W każdym z przeanalizowanych przedsiębiorstw uzyskane wsparcie przyczyniło się do rozwoju przedsiębiorstwa, pozwoliło wejść na nowe rynki czy nowe usługi. Również na panelu eksperci podkreślili, że skoro przedsiębiorstwa wykazują wzrost dochodów, liczby klientów, rozszerzenie działalności o nowe rynki to zdecydowanie instrumenty inżynierii finansowej pozytywnie wpływają na sytuację gospodarczą województwa podlaskiego. Jednocześnie podkreślają, że ważne jest, aby wesprzeć jak największą liczbę firm, stworzyć im dogodne warunki korzystania ze wsparcia, gdyż widać, że wpływa ono zdecydowanie pozytywnie na ich kondycję. Największego wpływu wsparcia należy upatrywać w liczbie zatrudnionych. Biorąc pod uwagę, iż w 210 przebadanych firmach zatrudniono 376 pracowników a firmy te planują w ciągu najbliższych trzech lat zwiększenie zatrudnienia o 446 pełnych etatów to mnożąc odpowiednio te wartości (docelowo założono, że wsparcie ma otrzymać 1100 przedsiębiorców) oczekiwać należy, iż w skali województwa dzięki wsparciu instrumentami inżynierii finansowej zatrudnienie znalazło lub znajdzie niemal 4300 osób.

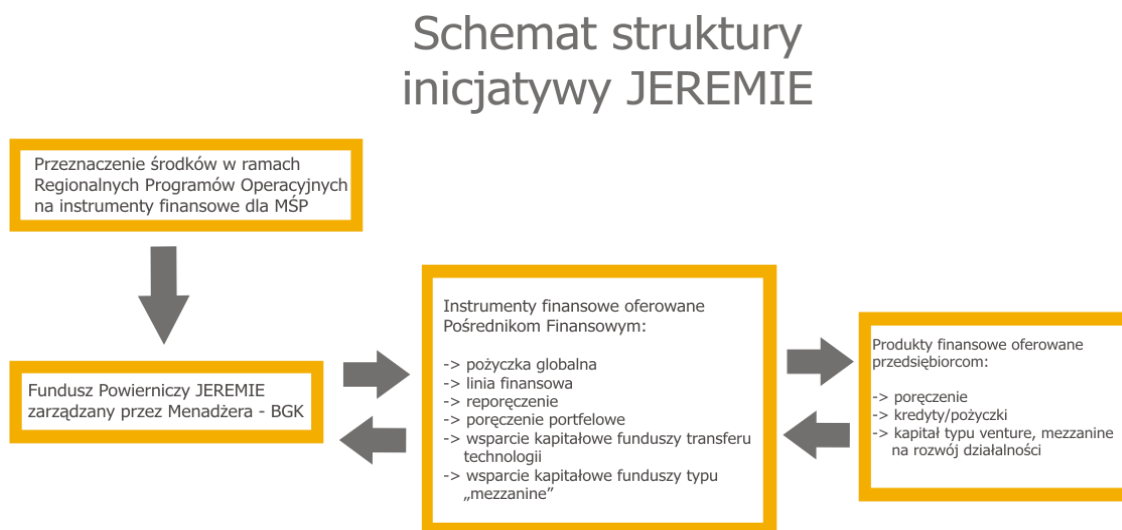
W kontekście oceny efektów wsparcia rekomenduje się również przeprowadzenie odrębnej ewaluacji ex-post, którą objęci byliby ostateczni odbiorcy wsparcia z działania 1.3 RPOWP. Rzeczywista ocena efektywności wsparcia wymaga oprócz zbadania efektu brutto interwencji zbadanie również jej efektu netto (efektu, który można przypisać wyłącznie interwencji). Podstawowym sposobem szacowania efektu netto jest badanie z grupą kontrfaktyczną: badane są podmioty, które uzyskały wsparcie i porównywane z podobnymi do nich podmiotami, które wsparcia nie uzyskały. Tego typu badanie powinno zostać przeprowadzone w województwie podlaskim w 2014 lub 2015 roku.

5. Porównanie wsparcia zwrotnego oferowanego w ramach działania 1.3 RPOWP ze wsparciem w ramach inicjatywy JEREMIE

5.1. Różnice między wdrażaniem działań w zakresie inżynierii finansowej przy zastosowaniu inicjatywy JEREMIE oraz bez tego typu pośrednictwa

JEREMIE (ang. Joint European Resources for Micro-to-Medium Enterprises - Wspólne zasoby dla małych i średnich przedsiębiorstw) to inicjatywa pozadotacyjnego wsparcia powołana w 2007 r. przez Komisję Europejską (Dyrekcja Generalna ds. Polityki Regionalnej) oraz Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI), z udziałem Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI) w ramach Grupy EBI. Jest wspólną inicjatywą na rzecz wspierania lepszego dostępu do finansowania rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w ramach polityki regionalnej. JEREMIE to mechanizm, którego działanie odchodzi od tradycyjnego dotacyjnego wsparcia na rzecz mechanizmu odnawialnego (rewolwingowego) (kredyty, pożyczki oraz poręczenia dla firm a także inne instrumenty kapitałowe). Jej idea jest ułatwienie dostępu do finansowania dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw poprzez oferowanie im dedykowanych instrumentów inżynierii finansowej. JEREMIE ma na celu przede wszystkim pomóc w kreowaniu aktywności gospodarczej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, również tych znajdujących się w początkowej fazie działalności – start-upy. Produkty te pojawiają się tam, gdzie dotychczasowe instytucje finansowe nie są w stanie finansować rozwoju przedsiębiorców z sektora MŚP lub wymagają od nich spełnienia dodatkowych, często zaporowych warunków⁵⁷.

Rysunek 1 Schemat struktury inicjatywy JEREMIE



Źródło: www.bgk.pl, data dostępu 18.11.2012

⁵⁷ www.jeremie.com.pl, data dostępu 17.11.2012

Do korzyści jakie osiągają firmy korzystające ze środków przekazywanych w ramach mechanizmu należy zaliczyć:

- zwiększenie dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania działalności podmiotów z sektora MŚP, które z powodu braku historii kredytowej lub niewystarczającej ilości zabezpieczeń nie miałyby możliwości skorzystania z takiego finansowania;
- bardziej korzystne warunki finansowania MŚP;
- elastycznie dostosowywane do potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw warunki spłaty zobowiązań, np. dłuższa prolongata lub okres płatności dla nowo powstałych przedsiębiorstw (start-up).

W Polsce Inicjatywa JEREMIE nie stanowi dodatkowych środków z Unii Europejskiej, ale wyodrębniona jest ze środków w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2007-2013 przeznaczonych na rozwój przedsiębiorczości i została zastosowana w sześciu województwach: łódzkim, dolnośląskim, pomorskim, wielkopolskim, zachodniopomorskim i kujawsko-pomorskim (w województwie podlaskim nie zastosowano tego rozwiązania).

Zgodnie z przedstawionym schematem inicjatywy JEREMIE w początkowym etapie Instytucja Zarządzająca (IZ) wyodrębnia pulę środków na wsparcie pozadotacyjnych instrumentów finansowych dla MŚP. Następnie IZ podejmuje decyzję o wydatkowaniu ww. środków w formie JEREMIE. W dalszej kolejności następuje wybór Menadżera i utworzony zostaje Fundusz Powierniczy (FP). Zadaniem wyspecjalizowanego Menadżera jest modelowanie inwestycji, wybór pośredników finansowych, monitoring oraz raportowanie na potrzeby Instytucji Zarządzającej i Komisji Europejskiej. W obecnej chwili funkcję Menadżera w pięciu województwach pełni Bank Gospodarstwa Krajowego, który zarządza pięcioma Funduszami Powierniczymi:

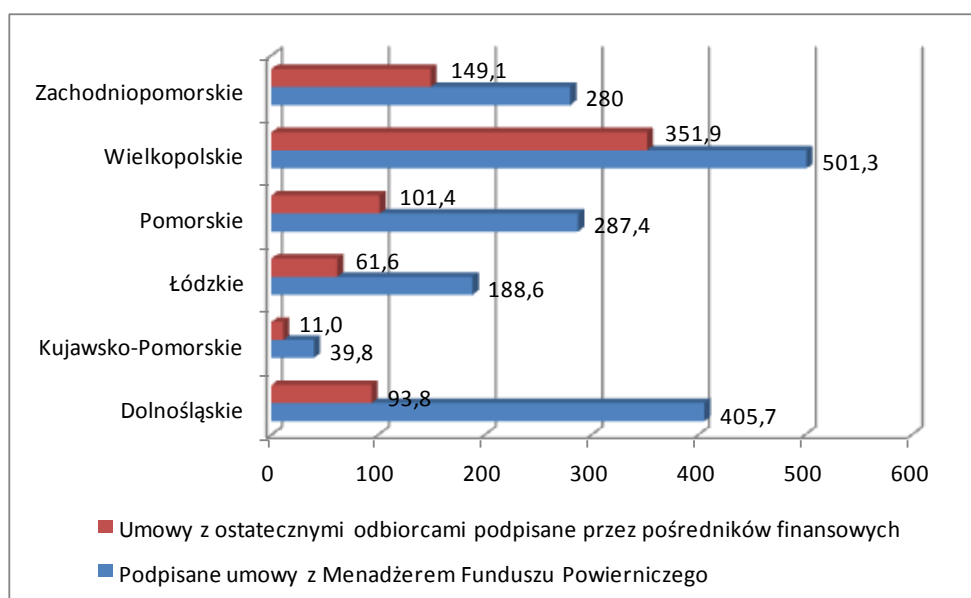
- Dolnośląski Fundusz Powierniczy o wartości 405,73 mln PLN,
- Łódzki Regionalny Fundusz Powierniczy o wartości 188,63 mln PLN,
- Pomorski Regionalny Fundusz Powierniczy JEREMIE o wartości 287,39 mln PLN,
- Wielkopolski Regionalny Fundusz Powierniczy JEREMIE o wartości 501,30 mln PLN,
- Zachodniopomorski Regionalny Fundusz Powierniczy JEREMIE o wartości 280,00 mln PLN.

W przypadku województwa kujawsko-pomorskiego funkcję Menadżera FP JEREMIE pełni Kujawsko-Pomorski Fundusz Pożyczkowy, wyłoniony zgodnie z obowiązującymi zasadami, który do tej pory wyłonił w ramach dwóch konkursów sześć instytucji pełniących funkcję Pośredników Finansowych (podpisano 5 umów na łączną kwotę 49,480 mln zł).

W dalszej kolejności FP uruchamia zwrotne wsparcie dla Pośredników Finansowych (np. banków, funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, funduszy venture capital, itp.), zgodnie ze Strategią Inwestycyjną. Z kolei Pośrednicy Finansowi uruchamiają zwrotne instrumenty finansowe skierowane do MŚP. Następnie zwracane środki do FP są ponownie wykorzystywane do wsparcia Pośredników Finansowych. Na zakończenie należy zwrócić uwagę, na fakt, że na koniec okresu programowania IZ podejmują decyzję o wycofaniu środków z FP lub też o kontynuacji funkcjonowania FP w dotychczasowej lub zmienionej formie. W przypadku Funduszy Powierniczych zarządzanych przez BGK, zgodnie z zapisami umów o finansowanie, IZ mają po zakończeniu Projektu przejąć od BGK prawa do dysponowania środkami Funduszu Powierniczego JEREMIE, w różnych terminach, jednak nie później niż do 31.12.2015 roku. W ramach mechanizmu są oferowane różnorodne produkty finansowe dla różnych grup odbiorców. Pierwsza z nich to pośrednicy finansowi, którzy mogą korzystać z:

- a) instrumentów pożyczkowych tj. globalna pożyczka dla funduszy pożyczkowych lub linia finansowa dla banków i instytucji parabankowych;
- b) instrumentów poręczeniowych w tym: reporeczenie dla funduszy poręczeniowych oraz poręczenie portfelowe dla banków i instytucji parabankowych;
- c) instrumentów kapitałowych tj. wsparcie kapitałowe funduszy transferu technologii wsparcie kapitałowe funduszy typu „mezzanine”⁵⁸.

Wykres 52 Wykorzystanie środków w ramach inicjatywy JEREMIE (w mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie MRR (2012d), *Stan wdrażania regionalnych programów operacyjnych 2007-2013 na dzień 30.11.2012*, http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/ANALIZYRAPORTY/PODSU/MOWANIA/poziom/Strony/Stan_wdrażania_RPO_301112.aspx

W ramach inicjatywy JEREMIE, skierowanej do sektora MŚP, zawartych zostało 6 umów z Menadżerem Funduszy Powierniczych, o wartości 1 703 mln zł (w tym 1 364 mln zł dofinansowania z UE). Do końca października 2012 roku pośrednicy zawarli z ostatecznymi odbiorcami 6 668 umów o wartości 769 mln zł (wykres 52). Najbardziej zaawansowany stan wdrażania tej inicjatywy jest w województwie wielkopolskim i zachodniopomorskim, gdzie umowy pośredników finansowych z przedsiębiorcami stanowią odpowiednio 70,2% i 53,3% środków przekazanych do Funduszy Powierniczych. Z kolei najmniejszy postęp odnotowano w województwie Dolnośląskim – 23,1% oraz Kujawsko-Pomorskim – 27,6%⁵⁹.

Przedstawiciele podmiotów zarządzających inicjatywą (BGK, Urzędy Marszałkowskie) wskazywali, iż aktualny poziom wykorzystania środków jest przede wszystkim pokłosiem późnego uruchomienia inicjatywy, które przypadało de facto na rok 2010. Wynikało to głównie z braku odpowiednich rozporządzeń szczebla unijnego oraz krajowego⁶⁰. Brak regulacji prawnych skutkowało również ograniczeniem katalogu możliwych do oferowania produktów praktycznie

⁵⁸ <http://www.bgk.pl/globalne-produkty-finansowe-dostepne-w-ramach-inicjatywy-jeremie-1;> data dostępu 20.11.2012

⁵⁹ MRR, *Stan wdrażania regionalnych programów operacyjnych 2007-2013 na dzień 30.11.2012*, http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/ANALIZYRAPORTY/PODSU/MOWANIA/poziom/Strony/Stan_wdrażania_RPO_301112.aspx, str.17

⁶⁰ Jeden z rozmówców wskazał, że jednolite wytyczne pojawiły się dopiero w lutym 2011r.

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

wyłącznie do pożyczek i poręczeń. Rozmówcy podkreślali, że w kontekście przyszłego okresu programowania kluczową kwestią jest odpowiednio wczesne przygotowanie *backgroundu* legislacyjno-administracyjnego tak by wsparcie mogło być oferowane bez jakichkolwiek opóźnień oraz by jego zakres mógł obejmować alternatywne wobec pożyczek i poręczeń instrumenty inżynierii finansowej.

5.2. Różnice między wsparciem z działania 1.3 RPOWP a wsparciem z Inicjatywy JEREMIE z punktu widzenia podmiotów zaangażowanych w Inicjatywę

Główna różnica między inicjatywą Jeremie a wsparciem z działania 1.3 RPOWP dotyczy samej konstrukcji wsparcia. Inicjatywa Jeremie charakteryzuje się występowaniem obok Instytucji Zarządzającej i Pośredników Finansowych dodatkowego podmiotu jakim jest Bank Gospodarstwa Krajowego pełniący funkcję Menedżera. Zarówno przedstawiciele Funduszy jak i przedstawiciele Urzędów Marszałkowskich wdrażających inicjatywę wyrażali pozytywne opinie na temat trójstopniowej struktury. Podkreślano profesjonalizm BGK wynikający z faktu iż jest on instytucją sektora bankowego. Przedstawiciele Funduszy stwierdzili, iż w przyszłości woleliby współpracować z BGK jako podmiotem koordynującym aniżeli bezpośrednio z Urzędem Marszałkowskim. Pojawiały się opinie, iż uczestnictwo BGK w inicjatywie ułatwia Funduszom prowadzenie negocjacji z bankami komercyjnymi. Przedstawiciel jednego z Funduszy stwierdził natomiast, iż BGK nie jest dobrze postrzegany przez banki spółdzielcze co utrudnia ich angażowanie w inicjatywę. Przedstawiciele Funduszy wskazali również na fakt podejmowania przez BGK działań informacyjno-promocyjnych dotyczących możliwości skorzystania ze wsparcia zwrotnego.

Z perspektywy Funduszy głównym minusem inicjatywy Jeremie jest to, iż każdorazowy obrót przez Pośrednika Finansowego przyznanymi środkami skutkuje koniecznością ponownego wzięcia udziału w konkursie. Urzędy Marszałkowskie i BGK uznały to za mocną stronę inicjatywy.

Jeżeli chodzi o inne aspekty funkcjonowania inicjatywy to przedstawiciele Funduszy zwracali uwagę, iż obecnie obowiązujące regulacje dotyczące Jeremie nie precyzują czy środki z inicjatywy mogą być przeznaczone na działalność obrotową. Pośrednicy udzielali takiego wsparcia klasyfikując je jako wsparcie na rozwój działalności gospodarczej. W obliczu dużego zapotrzebowania na tego rodzaju wsparcie pośrednicy postulowali wyrażne dopuszczenie wsparcia na obrót w przyszłym okresie programowania. Do problemów zaliczono również brak możliwości pokrycia wkładu własnego przy projekcie dotacyjnym środkami z inicjatywy Jeremie oraz brak możliwości poręczania środkami inicjatywy udzielanych pożyczek.

Zarówno pośrednicy finansowi jak i przedstawiciel BGK do mankamentów inicjatywy zaliczyli nakładanie na ostatecznych odbiorców szeregu obowiązków natury formalnej, których zakres w niewielkim stopniu różnił się od obowiązków nakładanych na beneficjentów wsparcia dotacyjnego. W opinii badanych z uwagi na zwrotny charakter wsparcia ostateczni odbiorcy powinni zostać zwolnieni z jakichkolwiek obowiązków charakterystycznych dla wsparcia dotacyjnego. Na chwilę obecną, jak wskazał przedstawiciel BGK, kwestia ta nie została jeszcze uregulowana.

Przedstawiciele podmiotów wdrażających inicjatywę (BGK, Urzędy Marszałkowskie) wskazywali na większą elastyczność w kształtowaniu polityki produktowej jaką daje inicjatywa Jeremie⁶¹.

⁶¹ Przykładowo, w województwie wielkopolskim jeden z pośredników finansowych (Wielkopolska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości) od 19 grudnia 2012r. oferuje produkt o nazwie: pożyczka na innowacje; BGK rozważa uruchomienie instrumentu pożyczkowego dla przedsiębiorczości akademickiej
Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

Wynika to głównie z faktu wyboru pośredników finansowych nie na całą perspektywę finansową lecz na okres obrotu środkami. Stwarza to możliwość zmiany profilu danego produktu w momencie ogłaszania kolejnego konkursu. Ponadto na początku funkcjonowania Inicjatywy na poszczególne produkty nie była alokowana cała kwota będąca w dyspozycji danego województwa. To pozwalało na dokonanie diagnozy czy produkt spotyka się z zainteresowaniem czy też nie i na tej podstawie podjęcie decyzji bądź o zwiększeniu alokacji na ten sam produkt bądź rozpoczęciu oferowania innych produktów.

Analizując popyt na instrumenty zwrotne każdy z pośredników finansowych stwierdził, iż zainteresowanie tymi instrumentami wśród przedsiębiorców jest duże⁶². Wszyscy rozmówcy uznali, że w przyszłym okresie programowania byłoby w stanie wydatkować większą kwotę niż tę, którą dysponowali obecnie. Rozmówcy wskazywali, że głównymi odbiorcami wsparcia są mikroprzedsiębiorstwa.

Jeżeli chodzi o kształt inicjatywy Jeremie w przyszłości to podmioty każdego szczebla zaangażowane we wdrażanie inicjatywy nie były w stanie określić jak inicjatywa będzie wyglądać. W trakcie wywiadu z przedstawicielem jednego z Urzędów Marszałkowskich ustalono, że rozważane są trzy rozwiązania:

- Utrzymanie dotychczasowej, trójszczeblowej struktury wsparcia.
- Rezygnacja z Menedżera (BGK) i przejście na system dwuszczeblowy – Urząd Marszałkowski – Pośrednik.
- Pełnienie roli pośrednika przez Urząd Marszałkowski (urząd oferuje produkt i dokonuje wyboru przedsiębiorców, którzy będą wspierani).

Rozmówcy wyrażali obawę przed zbytnią formalizacją procesu ubiegania się o wsparcie zwrotne i rozliczania tego wsparcia, co może spowodować, iż z punktu widzenia ostatecznych odbiorców stanie się ono nieatrakcyjne (w porównaniu do wsparcia czysto komercyjnego).

Przedstawiciel BGK wskazywał na konieczność ustalenia linii demarkacyjnej między instrumentami zwrotnymi oferowanymi na poziomie europejskim, krajowym oraz regionalnym.

5.3. Różnice między wsparciem z działania 1.3 RPOWP a wsparciem z Inicjatywy JEREMIE z punktu widzenia funduszu zasilonego środkami RPO

Na początku należy zaznaczyć, iż przedstawiciele funduszy pożyczkowych i poręczeniowych województwa podlaskiego nie posiadają konkretnej wiedzy na temat inicjatywy Jeremie. Oczywiście każdy z nich wie o jej istnieniu, ale jeśli chodzi o szczegóły działania to niestety wiedza ta jest znikoma. Jeden z przedstawicieli funduszu pożyczkowego, który miał do czynienia również z inicjatywą Jeremie wykazał się nieco większym rozeznanie. Uznał, że jeśli chodzi o konstrukcję wsparcia to jest ona podobna, zwrócił uwagę na różnicę dotyczącą obrotu środkami. Podkreślił, że w ramach Inicjatywy Jeremie Fundusz otrzymuje od BGK pożyczkę globalną, która posiada cechy zwykłego kredytu. Fundusz działający w ramach inicjatywy jest zobowiązany do spłacania pożyczki np. raz na kwartał i gdy zwróci całą kwotę to BGK jest zobowiązany do ogłoszenia ponownego konkursu na te środki. Nie występuje ponowny obrót tymi samymi pieniędzmi bez konieczności zwracania ich do BGK. Podkreślono, iż pod tym kątem to system stosowany w RPO jest korzystniejszy. Środki powierzone funduszom w zarządzanie pozwalają na ich wielokrotny obrót bez przerwy i dodatkowej biurokracji – jak to ma miejsce w

⁶² Z informacji przekazanych przez przedstawiciela BGK wynika, że do końca listopada wsparto 7100 przedsiębiorców, branżą, która w głównej mierze korzystała ze wsparcia był handel.

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

przypadku Inicjatywy Jeremie. Przedstawiciele funduszy z województwa podlaskiego oponują za pozostaniem przy dotychczasowym systemie stosowanym w regionie.

Reasumując początkowy etap realizacji inicjatywy JEREMIE charakteryzował się występowaniem barier formalnych, zaś za najważniejszą z nich należy uznać dotacyjne podejście do tego mechanizmu, które przejawia się m. in.⁶³:

- Traktowaniem podmiotu, który pozyskał pożyczkę lub poręczenie jako beneficjenta i tym samym przypisanie mu zadań i obowiązków analogicznych jak dla beneficjentów dotacji.
- Zbyt restrykcyjnym podejściem do możliwości finansowania projektu z dwóch źródeł. W przypadku finansowania projektu przy wykorzystaniu instrumentów zwrotnych nie ma możliwości, by doszło do podwójnego finansowania. Dlatego wydaje się uzasadnione, by finansowanie projektu z różnych źródeł było możliwe, o ile wydatki zostały prawidłowo i jasno rozdzielone (np. poprzez odpowiedni opis dokumentów księgowych). Problemem jest także udzielanie pomocy publicznej. Obecny stan prawny (brak odpowiednich przepisów) uniemożliwia udzielanie pomocy *de minimis* przez Pośredników Finansowych innych, niż fundusze pożyczkowe i poręczeniowe (tj. np. przez banki). Restrykcyjne podejście w stosunku do finansowania projektu z dwóch źródeł zauważyli również przedstawiciele funduszy z województw wdrażających inicjatywę Jeremie.
- Bardzo wydłużony czas poświęcony na wyłonienie Menedżera FP, co w efekcie wpłynęło również na opóźnienia w dostępie podmiotów MŚP do oferowanych produktów. W początkowej fazie prowadzono rozmowy z EFI, jednak w wyniku licznych rozbieżności zrezygnowano z powierzenia jemu funkcji Menedżera FP JEREMIE. Należy wśród nich zwrócić przede wszystkim uwagę na⁶⁴:
 - złożone problemy prawne (niespójności w ramach różnych przepisów polskiego prawa, a także pomiędzy przepisami prawa polskiego i europejskiego) w tym podleganie przez BGK przepisom prawa bankowego;
 - napięcie pomiędzy naturalną tendencją BGK do ujednolicania procedur, a różnymi preferencjami poszczególnych województw, a także różnymi postanowieniami poszczególnych regionalnych programów operacyjnych;
 - kwestie związane z przepisami, dotyczącymi pomocy publicznej, które nota bene nadal mogą powodować pewne problemy i niejasności;
 - wydłużenie okresu przygotowania konkursów na pośredników finansowych, które zostały w efekcie ogłoszone dopiero w pierwszej połowie 2010 roku.

W efekcie procedury konkursowej powyższe obowiązki w pięciu wskazanych wyżej województwach przejął BGK.

Zarówno przedstawiciele funduszy działających w ramach Jeremie jak i z RPOWP zauważyli utrudnienie występujące w stosowaniu inicjatywy polegające na tym, iż każdorazowy obrót przez Pośrednika Finansowego przyznanymi środkami skutkuje koniecznością ponownego wzięcia udziału w konkursie. Jest to dodatkowa biurokracja, która powoduje przerwy w dysponowaniu środkami przez fundusze.

⁶³ M. Szczepański (2011), *Pozadotacyjne instrumenty finansowe w polityce spójności UE po 2013 roku – wymiar wspólnotowy i krajowy*, Warszawa 2011, str.14

⁶⁴ Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o., *Ekspertyza dotycząca uwarunkowań społeczno-gospodarczych oraz system prawno-instytucjonalnego wdrażania instrument inżynierii finansowej w Polsce Wschodniej*, Warszawa 2010, str.39

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

W obecnej chwili widać coraz lepsze funkcjonowanie analizowanego mechanizmu, chociaż nadal początkowe opóźnienia cały czas mają wpływ na skalę zainteresowania ofertą. Zgodnie z doniesieniami prasowymi w listopadzie 2012 roku z preferencyjnych instrumentów zwrotnych w ramach inicjatywy JEREMIE skorzystało już prawie 7000 podmiotów. Liczba ta uległa prawie podwojeniu, gdyż jeszcze w marcu tego samego roku wsparcie z tego mechanizmu deklarowało 3200 przedsiębiorstw. Świadczy to o tym, że korzystanie ze zwrotnych instrumentów JEREMIE jest coraz bardziej popularne⁶⁵, a wykorzystany schemat przekazywania środków działa sprawniej.

Należy jednak stwierdzić, że w porównaniu do trybu stosowanego w przekazywaniu środków z EFFR na finansowanie instrumentów inżynierii finansowej w RPOWP, jest on bardziej skomplikowany. Chodzi przede wszystkim o konieczność wyłonienia Menedżera Funduszu Powierniczego JEREMIE, który to następnie wyłania Pośredników Finansowych przekazujących środki bezpośrednio przedsiębiorstwom MŚP. Jak wskazuje praktyka, tryb wyłaniania Menedżera jest długotrwały i nastręcza wielu problemów przy ustalaniu szczegółowych warunków współpracy, wynikających przede wszystkim ze specyficznych potrzeb danego regionu (vide przykład BGK), czy chociażby w kwestii refundacji kosztów zarządzania funduszem powierniczym JEREMIE. Na tą dodatkową trudność w inicjatywie Jeremie zwrócili również uwagę eksperci podczas panelu. Podkreślili oni, że rzeczywiście wybór menedżera jest procesem długotrwałym i trudnym gdy chce się ujednoczyć wsparcie w kilku regionach. Podkreślono, że jednak każde województwo ma swoje indywidualne potrzeby i ujednolicanie tego na siłę mija się z celem. Z drugiej zaś strony, to Menedżer jako jednostka wyspecjalizowana przygotowuje indywidualną strategię inwestycyjną, na podstawie której dokonywany jest podział środków pomiędzy poszczególne grupy produktów finansowych tj. wysokość alokacji na poszczególne produkty, terminy ogłaszania konkursów oraz dobór samych produktów finansowych. Do tego należy dodać wnioski z analiz prowadzonych w innych regionach w powyższym zakresie, gdzie się zwraca uwagę na zagadnienia o charakterze uniwersalnym tj.⁶⁶:

- Wysokie prawdopodobieństwo poszerzenia oferty dotyczącej wspierania instrumentów inżynierii finansowej w ramach Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej o tzw. pożyczki globalne, co spowoduje duże podobieństwo do Inicjatywy JEREMIE.
- Występuje realne niebezpieczeństwo konkurencji pomiędzy środkami JEREMIE i środkami wsparcia przekazanymi w ramach RPO. Może ono wynikać, ze skupienia działalności w oparciu o środki pozyskiwane w ramach Inicjatywy JEREMIE (gdy fundusze uznają to za bardziej opłacalne). Sytuacja taka nie będzie oczywiście racjonalna z punktu widzenia logiki wykorzystywania środków publicznych.
- Ograniczenia, dotyczące zakazu tzw. podwójnego finansowania. Obecność w regionie środków w ramach PO RPW i RPO (a potencjalnie także JEREMIE) oznacza zakaz poręczania i reporęczania (w ramach środków tych programów) pożyczek udzielanych ze środków pozostałych programów.

⁶⁵ A. Osiecki (2012), *Co raz więcej chętnych na pożyczki*, „Rzeczpospolita”, 16.11.2012, www.rp.pl

⁶⁶ Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o., *Rola instrument inżynierii finansowej w zaspokajaniu potrzeb finansowych przedsiębiorstw w województwie podkarpackim*, Warszawa 2011, str.9
Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

5.4. Różnice między wsparciem z działania 1.3 RPOWP a wsparciem z Inicjatywy JEREMIE z punktu widzenia ostatecznych odbiorców

5.4.1. Informacje wstępne

W kontekście jednego z celów badania jaki stanowiło rozważenie możliwości implementacji w kolejnym okresie programowania w województwie podlaskim Inicjatywy Jeremie istotnym było zadanie czy między ostatecznymi odbiorcami wsparcia w województwie a ostatecznymi odbiorcami wsparcia w ramach Inicjatywy JEREMIE występują istotne różnice w zakresie zarówno oceny atrakcyjności i adekwatności wsparcia jak również jego efektów.

Celem zapewnienia wiarygodności dokonywanych analiz porównawczych struktura grupy kontrolnej, jeżeli chodzi o rodzaj instrumentu z jakiego korzystało przedsiębiorstwo odpowiadała strukturze grupy eksperymentalnej.

Charakterystyka podmiotów w obu populacjach:

W pierwszej kolejności zbadano czy przedsiębiorstwa korzystające ze wsparcia Funduszy Pożyczkowych i Funduszy Poręczeniowych w ramach Inicjatywy Jeremie różniły się pod względem takich parametrów jak wielkość, długość funkcjonowania na rynku, forma prawna działalności, rok działalności, w którym firma uzyskała wsparcie oraz sekcja PKD. Wyniki analiz przedstawione w tabeli poniżej wskazują, iż przedsiębiorstwa z obu grup były do siebie bardzo podobne. Jedyne istotne statystycznie różnice dotyczyły wielkości firmy- w przypadku ostatecznych odbiorów wsparcia z inicjatywy Jeremie firm mikro było 10% więcej; oraz roku działalności firmy, w którym uzyskała ona wsparcie- w województwie podlaskim firm młodych korzystających ze wsparcia było 11% więcej niż w grupie kontrolnej.

Bardzo duże podobieństwo między obiema grupami pośrednio wskazuje, iż wsparcie w ramach obu rodzajów interwencji było adresowane do podobnych przedsiębiorstw.

Tabela 19 Charakterystyka podmiotów korzystających ze wsparcia w zależności od tego czy wsparcie było oferowane z działania 1.3 RPOWP czy w ramach Inicjatywy JEREMIE (N=416)

	Ostateczni odbiorcy Jeremie	Ostateczni odbiorcy podlaskie
Wielkość firmy		
0-9	80,48%	70,67%
10-49	17,62%	23,56%
50-249	1,9%	5,77%
Długość funkcjonowania na rynku		
1-4	31,90%	32,69%
5-8	21,43%	21,63%
9-15	21,43%	19,23%
>15	25,24%	26,44%
Forma prawna działalności		
Os. Fizyczna prowadząca dz. Gospodarczą	75,24%	77,88%
Spółka cywilna	11,43%	6,73%
Spółka jawna	1,43%	7,21%
Spółka z. o. o	9,52%	7,21%

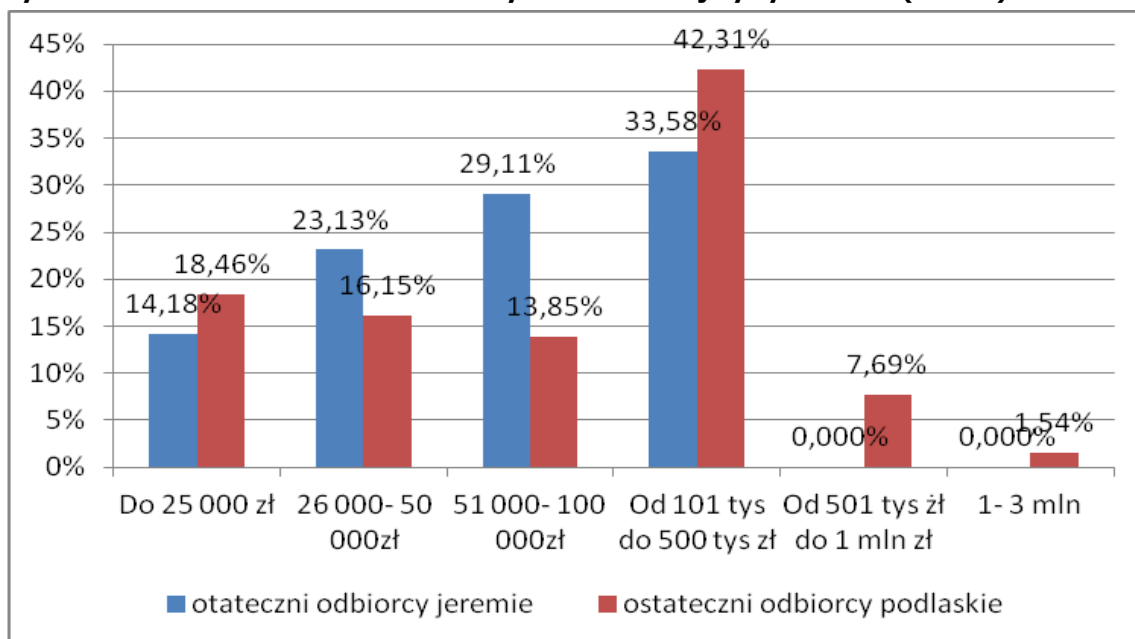
Spółka akcyjna	0%	0,48%
inne	2,38%	0,48%
Rok działalności, w którym firma uzyskała wsparcie		
1-3	34,76%	45,67%
3-8	20,48%	20,67%
9-15	21,90%	14,42%
>15	19,52%	17,79%
Sekcja PKD (wymienione tylko najczęściej wskazywane)		
Handel hurtowy i detaliczny	22,86%	22,60%
Pozostała działalność usługowa	18,57%	10,10%
Budownictwo	15,71%	20,67%
Transport i gospodarka magazynowa	10%	15,87%
Przetwórstwo przemysłowe	9,52%	10,10%
Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	7,14%	6,73%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

5.4.2. Porównanie atrakcyjności i adekwatności wsparcia

Jeżeli chodzi o wysokość uzyskiwanego wsparcia to również nie stwierdzono istotnych różnic między grupą eksperymentalną a grupą kontrolną. W województwie podlaskim 90% przedsiębiorstw korzystało z pożyczek, których wartość nie przekraczała 0,5 mln zł. W przypadku inicjatywy Jeremie żadne przedsiębiorstwo nie korzystało z pożyczki wyższej od tej kwoty, natomiast popularniejsze niż w województwie podlaskim były pożyczki których wartość wahała się między 51 a 100 tys. zł. Szczegółowe dane przedstawia poniższy wykres.

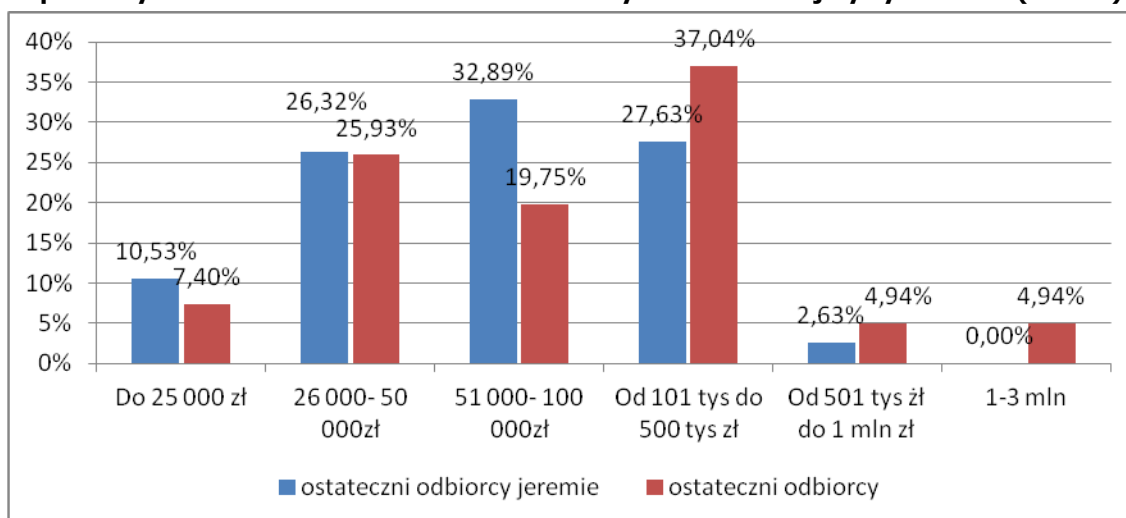
Wykres 53 Wysokość wsparcia z Funduszu Pożyczkowego w zależności od tego czy wsparcie było oferowane z działania 1.3 RPOWP czy w ramach Inicjatywy JEREMIE (N=264)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Podobnie wygląda kwestia wysokości poręczenia z Funduszu. W inicjatywie Jeremie poręczenia powyżej 0,5 mln zł były bardzo rzadkie i korzystało z nich jedynie 2,63% badanych przedsiębiorstw (przy niecałych 10% w woj. Podlaskim). Podobnie jak przy pożyczkach i w przypadku poręczeń przedsiębiorcy objęci inicjatywą Jeremie częściej korzystali ze wsparcia w wysokości 51-100 tys. zł.

Wykres 54 Wysokość wsparcia z Funduszu Poręczeniowego w zależności od tego czy wsparcie było oferowane z działania 1.3 RPOWP czy w ramach Inicjatywy JEREMIE (N=159)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Nie stwierdzono różnic między obiema grupami jeżeli chodzi o dopasowanie wysokości wsparcia do potrzeb ostatecznych odbiorców. Odsetek odpowiedzi pozytywnych (zdecydowanie tak raczej tak) był w obu grupach prawie identyczny.

Tabela 20 Ocena adekwatności wysokości wsparcia w zależności od tego czy wsparcie było oferowane z działania 1.3 RPOWP czy w ramach Inicjatywy JEREMIE (N=416)

	jeremie	podlaskie	jeremie	podlaskie
	Kwota pożyczki		Wysokość poręczenia	
Zdecydowanie odpowiednia	58,21%	60%	57,14%	67,07%
Raczej odpowiednia	33,58%	31,5%	35,06%	29,27%
Raczej nieodpowiednia	6,72%	6,2%	3,9%	1,22%
Zdecydowanie nieodpowiednia	0,75%	2,3%	1,3%	1,22%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Porównanie oferty Funduszy z ofertą banków wypadło nieco korzystniej w grupie przedsiębiorców korzystających ze wsparcia w ramach inicjatywy Jeremie. Istotnie statystycznie różnice dotyczyły: wysokości oprocentowania, wymogów dotyczących zabezpieczenia oraz wysokości opłat. W tym miejscu należy jednak mieć na względzie ograniczenia płynące z zastosowanej metodologii badania. Jakkolwiek w przypadku województwa podlaskiego dane można uznać za w pełni reprezentatywne dla całej populacji podmiotów korzystających ze wsparcia Funduszy tak w przypadku inicjatywy Jeremie reprezentatywność ta będzie zdecydowanie niższa: ze wsparcia korzystało wielokrotnie więcej podmiotów niż w województwie podlaskim, a dane nie pochodzą od klientów wszystkich funduszy. Tym samym dane dotyczące oceny procedur odnosić należy bardziej do oceny procedur konkretnych Funduszy, które przekazały dane swoich klientów celem przeprowadzenia ankietyzacji aniżeli dane dotyczące procedur w ramach całej Inicjatywy. Należy również mieć na uwadze, iż oferta wsparcia mogła być znacząco zróżnicowana w zależności od tego, w jakim województwie działały Fundusze⁶⁷.

Tabela 21 Ocena atrakcyjności wsparcia w porównaniu do oferty bankowej w zależności od tego czy wsparcie było oferowane z działania 1.3 RPOWP czy w ramach Inicjatywy JEREMIE (N=416)

	Ostateczni odbiorcy Jeremie	Ostateczni odbiorcy podlaskie	Ostateczni odbiorcy Jeremie	Ostateczni odbiorcy podlaskie	Ostateczni odbiorcy Jeremie	Ostateczni odbiorcy podlaskie
	+		=		-	
wysokość oprocentowania	86,56%	71,54%	2,24%	2,31%	11,19%	24,62%
wymogi dotyczące zabezpieczenia	48,57%	37,98%	6,67%	12,50%	37,62%	45,67%
czas rozpatrywania wniosku	41,9%	35,10%	38,57%	43,75	8,1%	11,06%
skomplikowanie procedur	40,95%	35,10%	10%	10,58%	38,10%	45,67%
wysokość opłat	45,24%	35,10%	2,86%	9,13%	35,24%	41,35%

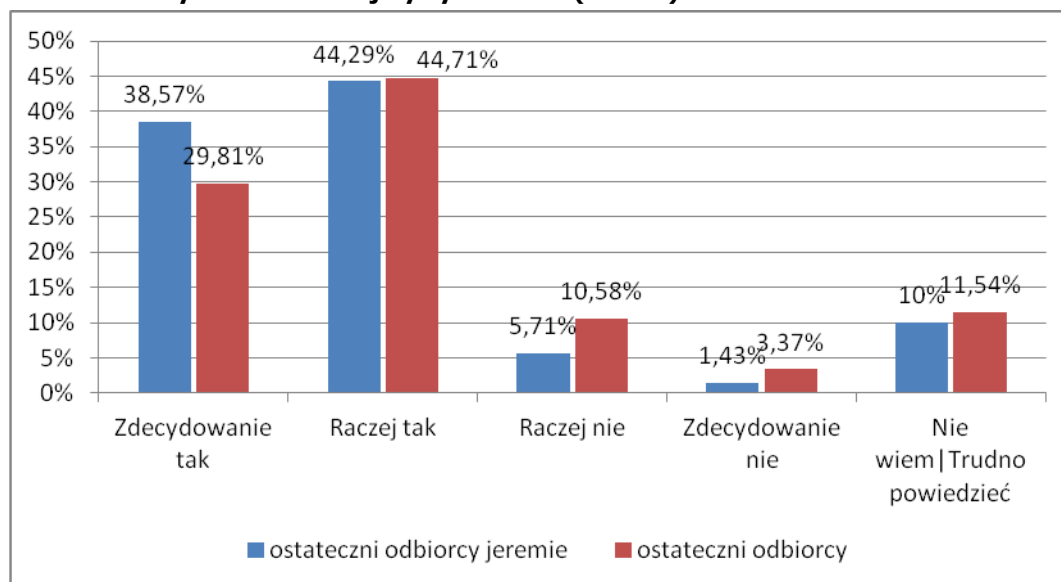
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

⁶⁷ W przypadku inicjatywy Jeremie największą liczbę ankiet przeprowadzono z przedsiębiorstwami korzystającymi ze wsparcia w województwie wielkopolskim i zachodniopomorskim.

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

Podobnie w obu grupach zdecydowanie dominowały odpowiedzi pozytywne na pytanie o to czy Fundusz cechuje się większą elastycznością w podejściu do klienta niż banki. Różnice nie są istotne statystycznie⁶⁸.

Wykres 55 Stosunek do stwierdzenia: *Fundusz cechują się większą elastycznością w podejściu do klienta niż banki* w zależności od tego czy wsparcie było oferowane z działania 1.3 RPOWP czy w ramach Inicjatywy JEREMIE (N=416)



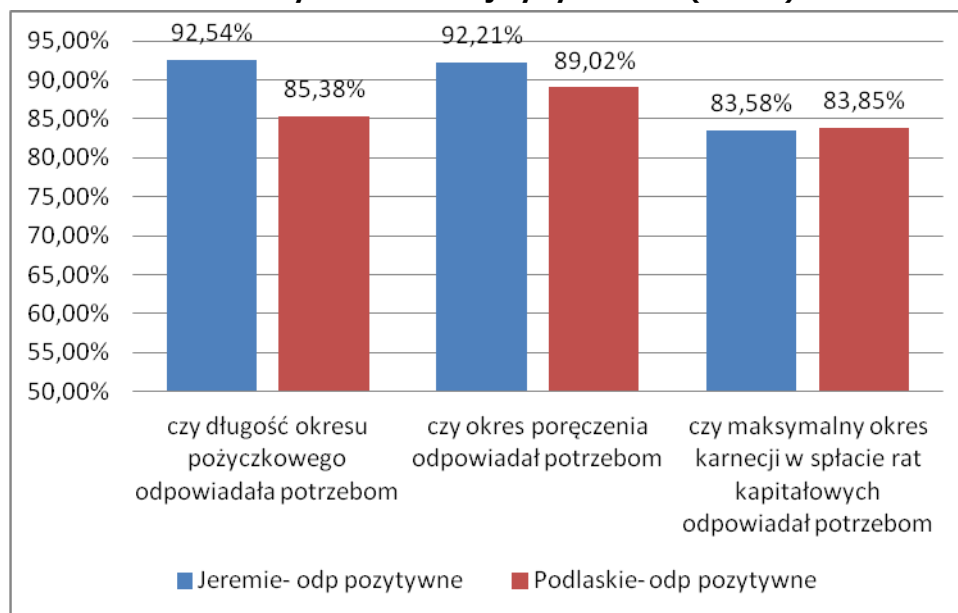
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Pozostając dalej przy zagadnieniu warunków udzielania wsparcia niemal identycznie obie grupy przedsiębiorców oceniły adekwatność do ich potrzeb takich elementów oferty jak:

- Długość okresu pożyczkowego
- Długość okresu poręczenia
- Długość maksymalnego okresu karencji w spłacie rat kapitałowych

⁶⁸ Wartość testu chi-kwadrat = 0,12

Wykres 56 Ocena adekwatności wsparcia w zależności od tego czy wsparcie było oferowane z działania 1.3 RPOWP czy w ramach Inicjatywy JEREMIE (N=416)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Podobny odsetek przedsiębiorstw w grupie kontrolnej i grupie eksperymentalnej miał problem z terminowym spłacaniem rat natomiast wnioski o zmianę harmonogramu zdecydowanie częściej składali przedsiębiorcy podlascy.

Tabela 22 Opóźnienia w spłacie rat w zależności od tego czy wsparcie było oferowane z działania 1.3 RPOWP czy w ramach Inicjatywy JEREMIE (N=416)

	ostateczni odbiorcy Jeremie	Ostateczni odbiorcy podlaskie
Opóźnienia w spłacie rat	9,05%	14,90%
Wnioskowanie o zmianę harmonogramu spłaty rat	0,48%	8,17%

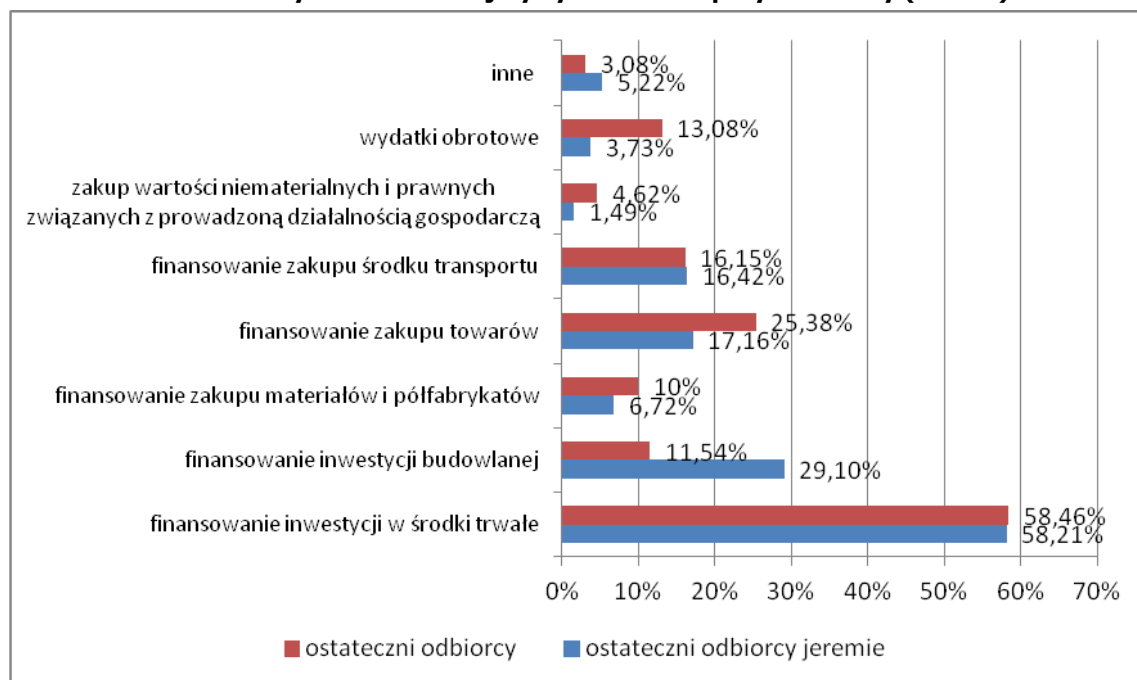
Nie stwierdzono różnic w rozkładach odpowiedzi na pytani: czy fundusz wymagał posiadania przez firmę historii kredytowej. W obu grupach odpowiedzi twierdzącej udzieliło ok. 31% badanych.

5.4.3. Porównanie efektów wsparcia

W obu grupach dominowali (ponad 90%) przedsiębiorcy, którzy zrealizowali od 75 do 100% zakładanych celów inwestycyjnych.

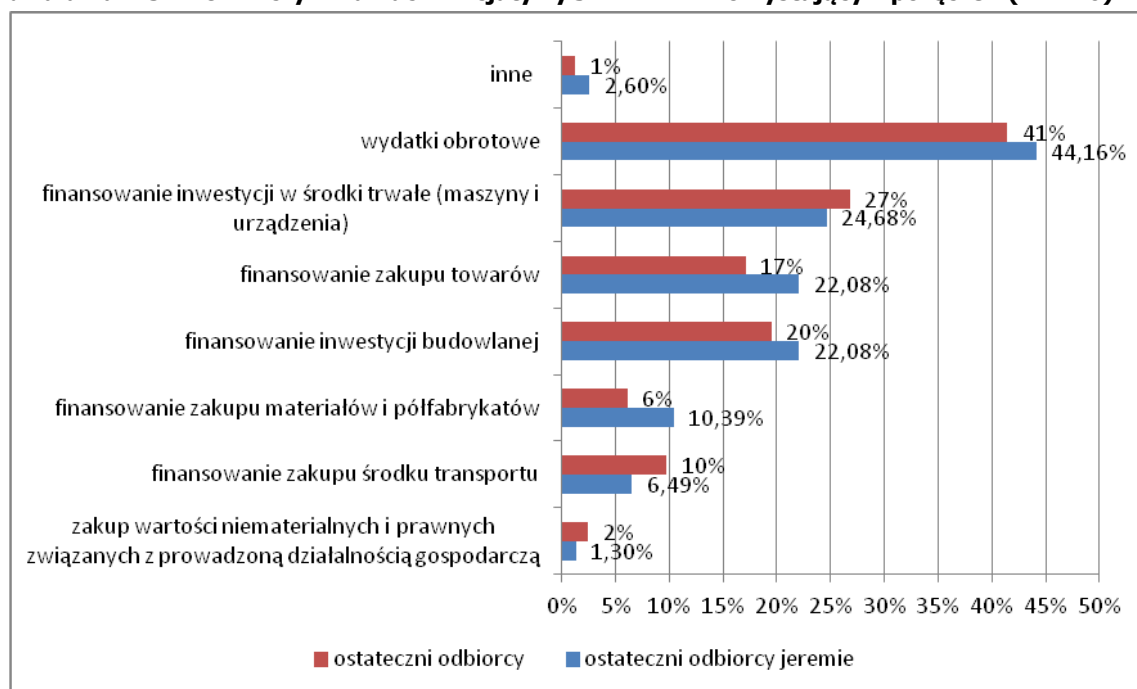
Jeżeli chodzi o cel w związku, z którym firmy ubiegały się o wsparcie to w przypadku obu grup sytuacja wyglądała podobnie niezależnie od tego czy pytanie dotyczyło pożyczki z Funduszu czy kredytu/pożyczki poręczanej przez bank. Wsparcie z Funduszu przeznaczone było przede wszystkim na działania o charakterze inwestycyjnym. Podmioty objęte inicjatywą Jeremie nieco rzadziej korzystały z pożyczki na obrót i częściej finansowały inwestycje budowlane. Z kolei kredyt/pożyczka bankowa miała w obu grupach głównie charakter obrotowy. Różne rodzaje inwestycji podejmował w obu grupach podobny odsetek przedsiębiorców.

Wykres 57 Przeznaczenie wsparcia w zależności od tego czy wsparcie było oferowane z działania 1.3 RPOWP czy w ramach Inicjatywy JEREMIE – pożyczkobiorcy (N=416)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Wykres 58 Przeznaczenie wsparcia w zależności od tego czy wsparcie było oferowane z działania 1.3 RPOWP czy w ramach Inicjatywy JEREMIE – korzystający z poręczeń (N=416)

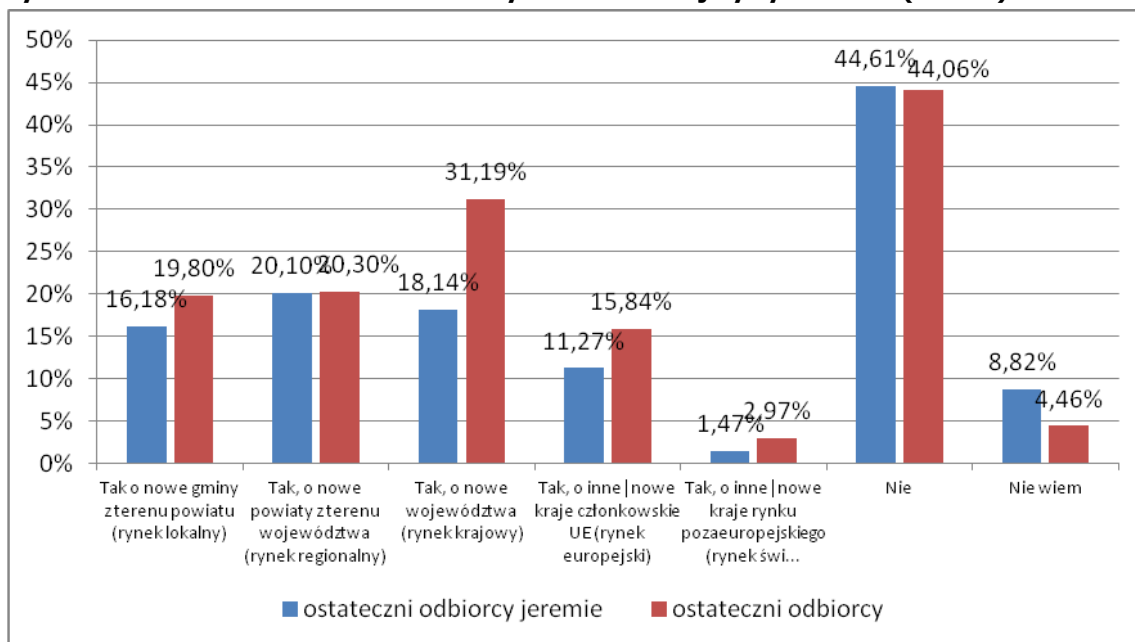


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Zmiany poziomu konkurencyjności

Zmiana poziomu konkurencyjności firmy w porównaniu do roku 2009 mierzona pięcioma wskaźnikami była w obu grupach bardzo podobna. Zbliżony odsetek przedsiębiorców zanotował wzrost liczby klientów (39% w grupie ostatecznych odbiorców inicjatywy Jeremie i 43,07% przedsiębiorców z województwa podlaskiego) oraz rozszerzenie działalności firmy o nowe rynki – szczegółowe dane przedstawia poniższy wykres.

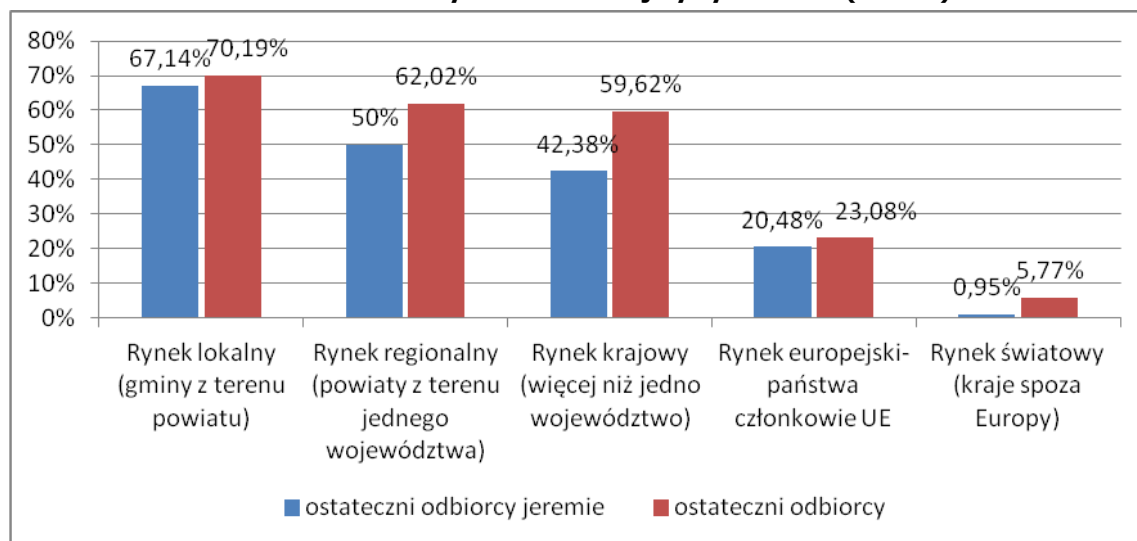
Wykres 59 Rozszerzenie działalności firm o nowe rynki w zależności od tego czy wsparcie było oferowane z działania 1.3 RPOWP czy w ramach Inicjatywy JEREMIE (N=416)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Firmy z województwa podlaskiego, które uzyskały wsparcie częściej prowadzą działalność o zasięgu ponadregionalnym niż podmioty korzystające z inicjatywy Jeremie (88,47% do 63,81%).

Wykres 60 Rynek, na którym firmy oferują usługi w zależności od tego czy wsparcie było oferowane z działania 1.3 RPOWP czy w ramach Inicjatywy JEREMIE (N=416)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Zmiana poziomu przychodów i zysku netto w obu grupach w porównaniu do roku 2009 była bardzo podobna. Nie stwierdzono w tym zakresie żadnych różnic statystycznie istotnych.

Tabela 23 Zmiana poziomu przychodów i zysku netto w zależności od tego czy wsparcie było oferowane z działania 1.3 RPOWP czy w ramach Inicjatywy JEREMIE (N=416)

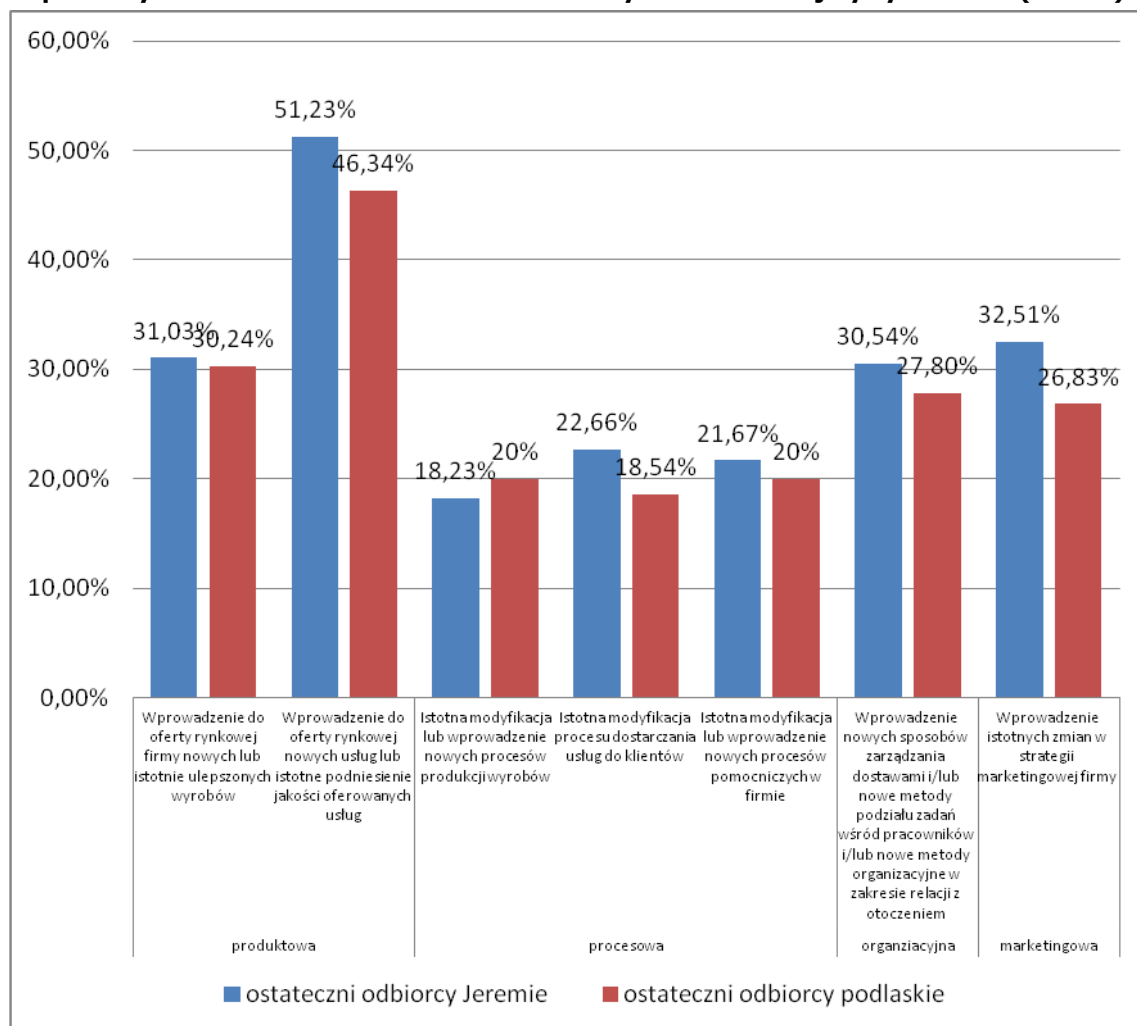
	jeremie	podlaskie	jeremie	Podlaskie
	dochód		Zysk	
Wzrósł	55,67%	57,92%	47,78%	52,48%
Spadł	16,26%	12,38%	15,27%	16,34%
Nie zmienił się	12,81%	19,8%	18,23%	17,33%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Zmiany poziomu innowacyjności

Poziom innowacyjności firm przed ubieganiem się w wsparcie był w obu grupach bardzo zbliżony. W przypadku żadnego z rodzajów działalności innowacyjnej nie stwierdzono istotnych statystycznie różnic między grupami.

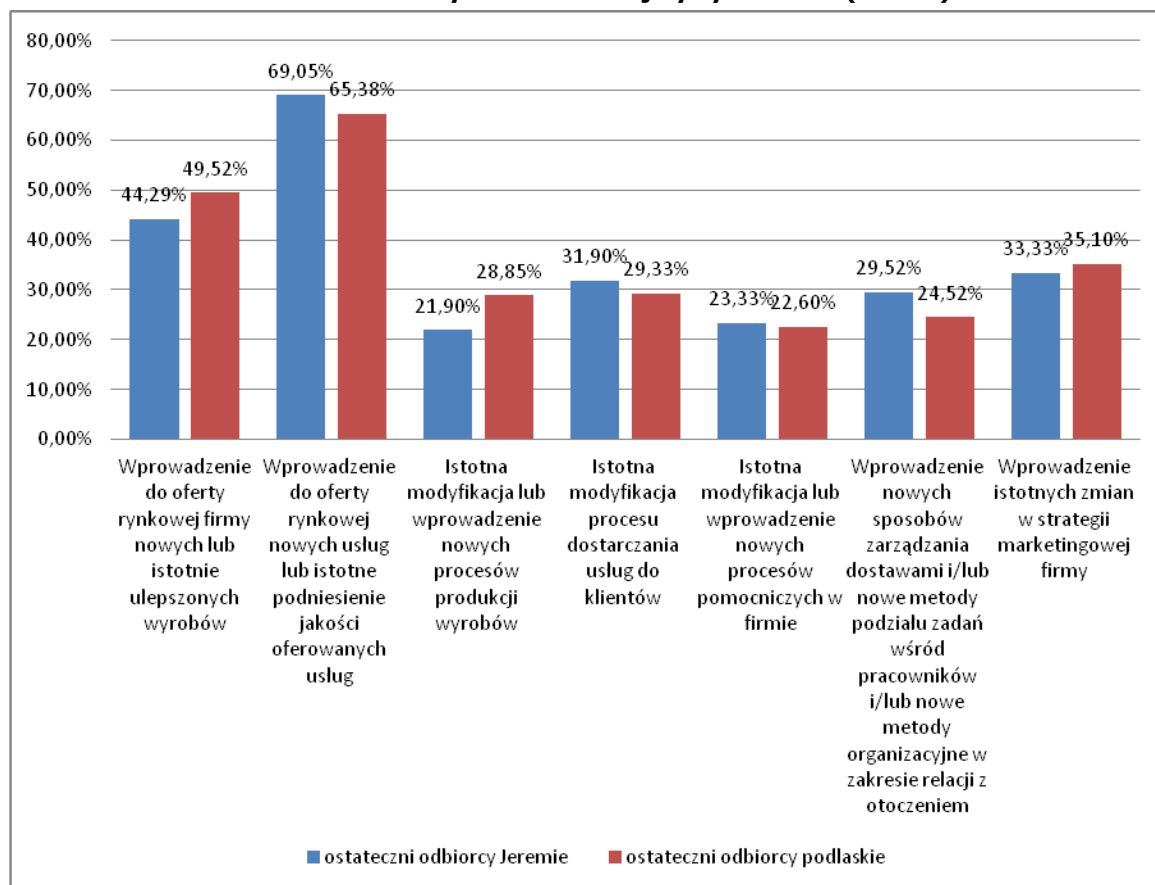
Wykres 61 Poziom innowacyjności przed ubieganiem się o wsparcie w zależności od tego czy wsparcie było oferowane z działania 1.3 RPOWP czy w ramach Inicjatywy JEREMIE (N=416)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

W obu grupach wpływ wsparcia na poziom innowacyjności był prawie identyczny i dotyczył najczęściej innowacji produktowych, czyli wprowadzania do oferty rynkowej nowych lub istotnie zmodyfikowanych usług lub wyrobów.

Wykres 62 Zmiany poziomu innowacyjności w zależności od tego czy wsparcie było oferowane z działania 1.3 RPOWP czy w ramach Inicjatywy JEREMIE (N=416)



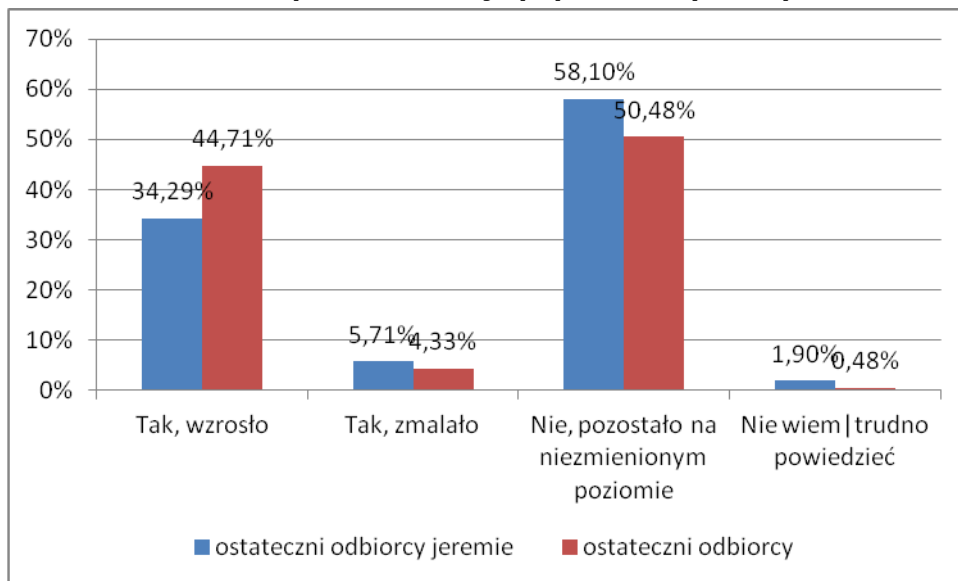
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Jeżeli chodzi o charakter wprowadzanych innowacji (nowość dla przedsiębiorstwa/nowość na rynku) to również różnice między grupą eksperymentalną a grupą kontrolną nie były istotne statystycznie i wynosiły maksymalnie 6 p.p.

Zmiany poziomu zatrudnienia

Odsetek firm deklarujących wzrost zatrudnienia w stosunku do momentu, w którym firma otrzymała wsparcie z Funduszu był w obu grupach podobny. Różnica wyniosła 10%.

Wykres 63 Zmiany poziomu zatrudnienia w zależności od tego czy wsparcie było oferowane z działania 1.3 RPOWP czy w ramach Inicjatywy JEREMIE (N=416)



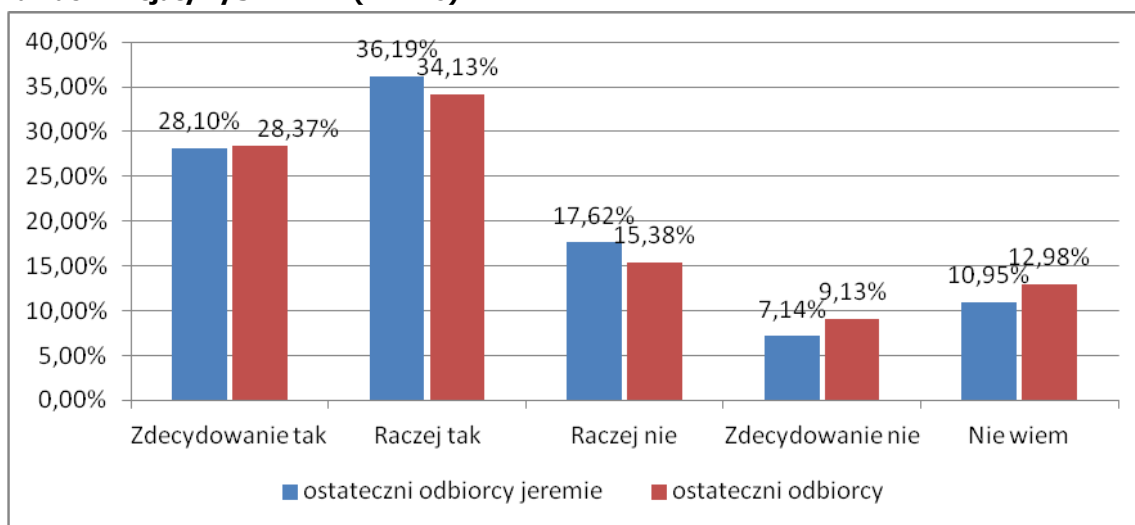
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Ostateczni odbiorcy wsparcia w inicjatywie Jeremie zatrudnili łącznie 233 pracowników czyli o około 1/3 mniej niż przedsiębiorcy podlascy.

W obu grupach odsetek przedsiębiorców deklarujących wzrost zatrudnienia na stanowiskach związanych z działalnością B+R był bardzo niski (Jeremie- 1,39%, podlaskie: 4,30%).

Plany firm dotyczące zatrudniania nowych pracowników w ciągu najbliższych trzech lat są bardzo podobne. Ewentualne różnice nie przekraczają trzech punktów procentowych.

Wykres 64 Plany dotyczące zatrudnienia nowych pracowników w perspektywie najbliższych trzech lat w zależności od tego czy wsparcie było oferowane z działania 1.3 RPOWP czy w ramach Inicjatywy JEREMIE (N=416)

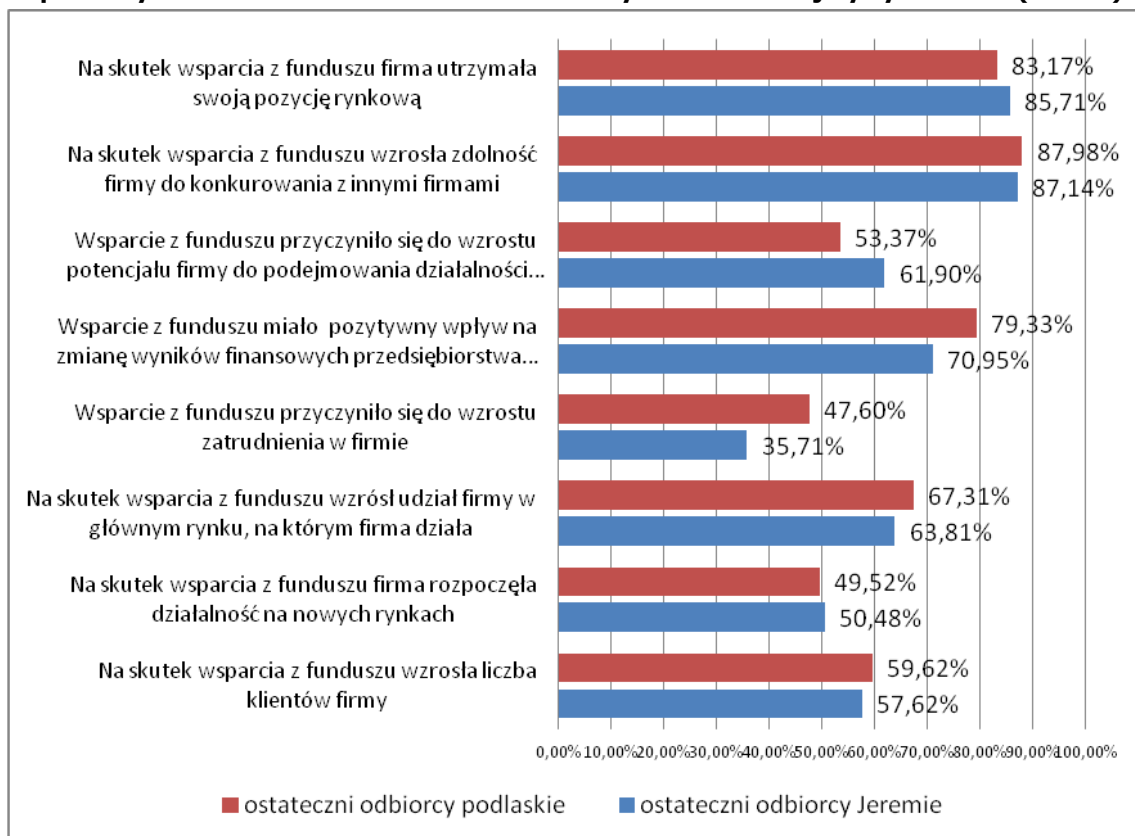


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Ostateczni odbiorcy wsparcia w ramach inicjatywy Jeremie planują zatrudnić łącznie 438 pracowników (w przeliczeniu na pełen etat). Dla przypomnienia- podlaskie przedsiębiorstwa zadeklarowały wzrost zatrudnienia o 446 pracowników.

Jako podsumowanie porównań między przedsiębiorcami korzystającymi ze wsparcia Funduszy Pożyczkowych i Poręczeniowych w województwie podlaskim i ostatecznych odbiorców wsparcia inicjatywy Jeremie warto przedstawić rozkład odpowiedzi respondentów na szereg stwierdzeń dotyczących wpływu wsparcia na działalność ich firmy. Z poniższego wykresu wyraźnie wynika iż obie grupy przedsiębiorców niemal identycznie oceniały wpływ pożyczki/poręczenia na funkcjonowanie ich przedsiębiorstwa. Jedyna większa różnica (przekraczająca 10 punktów procentowych) dotyczyła stwierdzenia, iż wsparcie z funduszu przyczyniło się do wzrostu zatrudnienia w firmie.

Wykres 65 Wpływ wsparcia na różne aspekty działalności firmy w zależności od tego czy wsparcie było oferowane z działania 1.3 RPOWP czy w ramach Inicjatywy JEREMIE (N=416)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań CATI

Analiza porównawcza dowodzi, iż z punktu widzenia ostatecznych odbiorców fakt czy wsparcie oferowane jest w ramach schematu inicjatywy Jeremie czy w ramach schematu dwustopniowego, takiego jaki funkcjonuje w województwie podlaskim ma drugorzędne znaczenie. Konstrukcja wsparcia nie ma wpływu ani na jego atrakcyjność w porównaniu do oferty bankowej ani na adekwatność do potrzeb przedsiębiorców jak również nie ma wpływu na zmianę pozycji konkurencyjnej, poziomu innowacyjności czy stanu zatrudnienia w przedsiębiorstwie. W każdym z tych trzech obszarów wyniki w obu grupach są porównywalne. Najprawdopodobniej większość przedsiębiorców korzystających z inicjatywy Jeremie nie jest

nawet świadoma tego, iż w inicjatywę zaangażowany jest również Bank Gospodarstwa Krajowego. Ich kontakty ograniczają się do Pośrednika, z którym zawierają umowę. Warto w tym miejscu zauważyć, iż same produkty, które są oferowane przedsiębiorcom niezależnie od tego czy mowa o inicjatywie Jeremie czy wsparciu takim jak w województwie podlaskim są podobne. Ich katalog ogranicza się do pożyczek i poręczeń. Brak odpowiednich regulacji na szczeblu unijnym i krajowym na co wskazywali rozmówcy uniemożliwiał oferowanie alternatywnych produktów. Rozwijane przez Urzędy Marszałkowskie nowe produkty takie jak np. pożyczka na innowacje (wielkopolskie) nie różnią się szczególnie jeżeli chodzi o sposób wsparcia od produktów dotychczas oferowanych. Inna jest jedynie grupa docelowa i typ projektów jakie mogą być finansowane.

6. Podsumowanie – odpowiedzi na pytania badawcze

1. Jak obecnie wygląda sytuacja w zakresie źródeł finansowania działalności gospodarczej MŚP w podlaskim (analiza rynku)?

Na podstawie przeprowadzonej analizy należy stwierdzić, że przedsiębiorstwa z sektora MŚP mają dostęp do różnych zewnętrznych zwrotnych źródeł finansowania swojej działalności, chociaż zidentyfikowano dosyć małe zróżnicowanie tychże w województwie podlaskim. Przytoczone wyniki badań wskazują jednak, że zdecydowana większość podmiotów MŚP polega na środkach własnych. Biorąc pod uwagę funkcjonujące w regionie zewnętrzne zwrotne źródła finansowania w pierwszym rzędzie należy zwrócić uwagę na sektor bankowy i oferowane przez niego produkty tj. pożyczki, kredyty. Jak wykazano, struktura przestrzenna placówek bankowych w regionie nie stanowi bariery w dotarciu do informacji o ofercie. Zdecydowana większość placówek bankowych posiada produkty skierowane sensu stricto do przedsiębiorców, jednak bez wskazywania na sektor MŚP. Są to często produkty bardzo zindywidualizowane, których koszty są uzależnione od wielu zmiennych, przez co ostateczna cena, jak i wysokość otrzymanych środków może być różna w przypadku każdego przedsiębiorstwa. Oferta sektora bankowego jest przede wszystkim zorientowana na obsługę klientów o ustabilizowanej sytuacji finansowej. Jak wykazano firmy nowopowstałe mają utrudniony dostęp do finansowania bankowego lub mogą liczyć na znacznie mniejsze środki niż firmy działające na rynku od dłuższego czasu. Biorąc pod uwagę pozostałe źródła finansowania, takie jak leasing, czy faktoring, należy stwierdzić, że przedsiębiorcy nie mają większych problemów z dostępem do nich, ponieważ zdecydowana większość podmiotów tego typu ma zasięg krajowy. Z kolei w odniesieniu do funduszy pożyczkowych i poręczeniowych działających w regionie podlaskim należy stwierdzić, że mają bardzo zbliżoną do siebie ofertę produktową. W odróżnieniu od banków ich oferta jest kierowana do wszystkich MŚP bez względu na okres prowadzenia działalności gospodarczej. Oferta funduszy jest atrakcyjniejsza z punktu widzenia nowopowstałych firm od oferty bankowej pod względem kosztowym, jak też proceduralnym. Konkurencja pomiędzy sektorem bankowym, a funduszami jest praktycznie niezauważalna ze strony banków. Zarówno przedstawiciele banków jak też funduszy pożyczkowych i poręczeniowych wymieniają jedynie swoje produkty finansowania zwrotnego. Przedsiębiorstwa w regionie podlaskim mogą również korzystać pośrednio lub bezpośrednio z różnego typu instrumentów inżynierii finansowej wdrażanych w okresie 2007-2013 w ramach takich programów jak:

- Regionalny Program Operacyjny,
- Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka
- Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej,
- pilotażowe projekty w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki.

2. Czy środki, którymi zasilono fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w ramach RPOWP były wystarczające i odpowiednio dostosowane do potrzeb przedsiębiorstw w regionie?

Kwotę wsparcia rozumianą jako wartość jednostkowej pożyczki/poręczenia można uznać za adekwatną do potrzeb przedsiębiorców. Jak wskazują wyniki badań ilościowych 91,5%

pożyczkobiorców i 97,5% korzystających z poręczeń uznała wysokość wsparcia za adekwatną do ich potrzeb. Zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw województwa podlaskiego korzystała z pożyczek, których wartość nie przekraczała kwoty 0,5 mln zł (jedynie 9,24% przedsiębiorców uzyskała pożyczkę powyżej 0,5 mln zł). Podobnie sytuacja wyglądała w przypadku poręczeń. Poręczenia poniżej 0,5 mln zł stanowiły prawie 92% ogółu poręczeń.

Wysokość kapitału przeznaczonego na fundusze pożyczkowe jest przyznana w odpowiedniej wielkości. Większość funduszy nie widzi zagrożenia w realizacji projektu. Zaobserwować można stały popyt bądź nawet zwiększenie zainteresowania ofertą pożyczkową.

Pojawiają się natomiast trudności w dystrybuowaniu środków przeznaczonych na poręczenia. Wskazuje to na mniejsze niż przewidywano zapotrzebowanie na ten produkt. Główną barierą w funkcjonowaniu tego produktu jest konieczność nawiązania współpracy z bankami co jest procesem długotrwałym. Ponadto zawarcie umowy z bankiem nie gwarantuje funkcjonowania poręczenia przy kredytach oferowanych przez ten bank.

Szczególna sytuacja dotyczy finansowanie start-up'ów przez fundusze pożyczkowe, w tej kwestii pojawiają się rozbieżne opinie. Część respondentów twierdzi, że oferta jest dostosowana do potrzeb nowo powstałych firm, z kolei inni uważają wręcz przeciwnie. Nie zwraca się uwagi na sytuację nowopowstałej firmy i tak samo jak w przypadku przedsiębiorstw z dłuższą historią od nich również żąda się przedstawienia zabezpieczeń, których bardzo często nie posiadają. Jest to poważny problem, gdyż wsparcie ze środków publicznych nie trafia tam, gdzie jest najbardziej niezbędne.

W odniesieniu do kwestii dostosowania środków, którymi zasilono fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w ramach RPOWP do potrzeb podlaskich przedsiębiorców stwierdzać można, że były one wystarczające i odpowiednio dopasowane do potrzeb przedsiębiorstw w regionie.

3. Czy oferta funduszy wspartych w ramach Działania 1.3 RPOWP jest atrakcyjniejsza dla przedsiębiorcy niż komercyjne usługi bankowe? Jeżeli tak, to w jakim zakresie?

Porównania atrakcyjności oferty Funduszy z komercyjną ofertą sektora bankowego dokonano w oparciu o wskaźniki takie jak: wysokość oprocentowania, wysokość opłat, wymogi dotyczące zabezpieczenia, czas rozpatrywania wniosku, skomplikowanie procedur, elastyczność w podejściu do klienta. Z punktu widzenia przedsiębiorstw objętych badaniem CATI w przypadku czterech na sześć mierników atrakcyjności brak jest istotnych różnic między ofertą Funduszu a ofertą banków komercyjnych. Zdecydowaną przewagę nad atrakcyjnością oferty bankowej Fundusze osiągnęły w takich miernikach jak wysokość oprocentowania i elastyczności w podejściu do klienta.

Również zdaniem większości przedstawicieli funduszy oferta funduszy pożyczkowych jest konkurencyjna dla oferty bankowej, przede wszystkim w kontekście niższego oprocentowania.

Oferta funduszy pożyczkowych jest postrzegana jako atrakcyjniejsza od oferty bankowej pod względem kosztowym: oprocentowania i prowizji oraz elastyczności w podejściu do klienta. Zdecydowaną przewagą funduszy pożyczkowych jest łatwiejsza dostępność do finansowania dla nowopowstałych firm. Jest to podkreślane zarówno przez przedstawicieli funduszy jak też pracowników banków. Elementami porównywalnymi z ofertą bankową są zabezpieczenia i procedury oraz czas rozpatrywania wniosków.

Trudności w skorzystaniu z oferty bankowej mają przedsiębiorstwa z sektora MSP, a w szczególności firmy nowopowstałe. Wygórowane warunki, którymi posługują się banki często stanowią barierę, która ostatecznie uniemożliwia małemu przedsiębiorcy uzyskanie kredytu czy

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

pożyczki na działalność gospodarczą, którą prowadzi. Zarówno w opinii funduszy jak i banków pożyczka z funduszu pożyczkowego jest łatwiej dostępna dla takich firm niż kredyt bankowy. Oferta funduszy jest więc przede wszystkim ważna dla firm rozpoczynających działalność

4. Czy istnieją bariery wykorzystywania dostępnych środków funduszy pożyczkowych i poręczeniowych wspartych w ramach Działania 1.3 RPOWP, a jeśli tak to jakie?

W ramach zrealizowanego badania dokonano analizy barier w zakresie stopnia rozpowszechnienia informacji o możliwości skorzystania z oferty Funduszy oraz lokalizacji Funduszy.

Jedynie 36,9% badanych przedsiębiorstw uznało, informacje o możliwościach skorzystania z oferty Funduszy za dobrze lub bardzo dobrze rozpowszechnione. Jeśli weźmie się pod uwagę fakt, iż na pytanie udzielały odpowiedzi podmioty, które ze wsparcia Funduszu skorzystały to uzyskany wynik należy ocenić jako wysoce niezadowolający i wskazujący na konieczność rewizji polityki informacyjno-promocyjnej zarówno Urzędu Marszałkowskiego jak i samych Funduszy.

Zasygnalizowane zostało wysoce niepożądane zjawisko utożsamiania działalności Funduszy z działalnością parabanków, co może negatywnie wpływać na zainteresowanie potencjalnych odbiorców możliwością skorzystania ze wsparcia. Koniecznym wydaje się zaadresowanie tego problemu w trakcie prowadzonych działań informacyjno-promocyjnych w przyszłym okresie programowania.

Bazując na doświadczeniach funduszy poręczeniowych promocja poręczeń powinna odbywać się w dużej mierze wśród pracowników banków poprzez np. organizowanie szkoleń, spotkań informacyjnych przedstawiających szczegółową ofertę i procedurę ubiegania się o poręczenie. Promocja funduszy pożyczkowych i poręczeniowych jest niewystarczająca z punktu widzenia przedsiębiorców co wskazuje na konieczność dopracowania polityki informacyjno-promocyjnej w przyszłości.

Jeżeli chodzi o dostęp do wsparcia w wymiarze terytorialnym to jedynie 27% badanych musiała celem skorzystania ze wsparcia udać się do innego miasta niż miasto, w którym prowadzą działalność gospodarczą. Tylko dla 20% z tych podmiotów (11 badanych) stanowiło to utrudnienie. Rozmieszczenie terytorialne podmiotów pełniących funkcje Funduszy Pożyczkowych i Poręczeniowych w województwie podlaskim wydaje się być optymalne.

5. Czy wdrażanie Działania 1.3 przyczynia się do realizacji celów Programu (np. sprzyja wzrostowi innowacyjności podlaskich firm, wzrostowi ich konkurencyjności, wzrostowi przychodów przedsiębiorstw, tworzeniu nowych miejsc pracy, wpływa na wskaźniki Programu) - jeżeli tak, to w jaki sposób?

Celem pierwszej osi priorytetowej RPO WP, w ramach, której realizowane jest Działanie 1.3 jest podniesienie konkurencyjności i innowacyjności gospodarki województwa podlaskiego. W ramach niniejszej ewaluacji przeanalizowano wpływ wsparcia udzielanego przez Fundusze na konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstwa oraz zmiany zatrudnienia. Zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw (ponad 90%) zrealizowała już od 76 do 100% zakładanych w momencie ubiegania się o wsparcie działań inwestycyjnych.

Dla celów realizacji badania uznano, iż pozycja konkurencyjna firmy będzie mierzona za pomocą następujących zmiennych: liczba klientów firmy, zakres terytorialny działalności firmy, dochód

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

firmy, zysk firmy. Porównywano jak zmieniła się sytuacja w przedsiębiorstwie pod względem każdej z tych zmiennych w stosunku do roku 2009. W każdym ze wskaźników konkurencyjności przynajmniej ponad 43% firm zanotowało wzrost w porównaniu do roku 2009. (w przypadku 43% respondentów liczba klientów wzrosła, 51,5% badanych przedsiębiorstw wskazało, iż rozszerzyło działalność firmy na nowe rynki; prawie 60% badanych wskazała, iż dochód ich firmy wzrósł; wzrost przychodów prawie zawsze był skorelowany ze wzrostem zysków, które zadeklarowało 52,5% badanych).

Przedsiębiorców poproszono również o ustosunkowanie się do stwierdzeń:

- Na skutek wsparcia z funduszu wzrosła zdolność firmy do konkurowania z innymi firmami
- Na skutek wsparcia z funduszu firma utrzymała swoją pozycję rynkową

W obu przypadkach odsetek odpowiedzi pozytywnych przekroczył 80% - odpowiednio 87,98% i 83,17%. Dane te ostatecznie potwierdzają, iż wsparcie z Funduszy miało pozytywny wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstw.

Biorąc pod uwagę fakt, iż analizowano zmiany pozycji konkurencyjnej firm w latach 2009-IV kwartał 2012, które były latami spowolnienia gospodarczego zaprezentowane wyniki należy uznać za w pełni zadowalające. Większość badanych uznawała, iż wzrost był wynikiem wsparcia jakie otrzymali z Funduszu.

Definicja innowacji przyjęta w badaniu korespondowała z definicją Głównego Urzędu Statystycznego obejmując 4 rodzaje innowacji: produktowe, procesowe, organizacyjne i marketingowe. Dzięki wsparciu przedsiębiorstwa wprowadzały przede wszystkim innowacje produktowe- 65,38% zadeklarowała wprowadzenie do oferty rynkowej nowych usług lub istotne podniesienie jakości usług a prawie połowa wprowadzenie nowych lub istotnie ulepszonych wyrobów. Łącznie innowacje produktowe wprowadziło 75% badanych. 49% przedsiębiorców zadeklarowało wprowadzenie przynajmniej jednej z innowacji procesowych. 35% badanych na skutek wsparcia wprowadziło zmiany w strategii marketingowej firmy a co czwarty dokonał w firmie zmian o charakterze organizacyjnym. Przedsiębiorców poproszono również o ustosunkowanie się do stwierdzenia: wsparcie z funduszu przyczyniło się do wzrostu potencjału naszej firmy do podejmowania działalności innowacyjnej. Ponad połowa ogółu badanych (53,37%) udzieliło odpowiedzi twierdzącej co należy uznać za wynik wysoce satysfakcjonujący, szczególnie jeżeli weźmie się pod uwagę fakt, iż bezpośrednim celem działania 1.3 był nie wzrost innowacyjności przedsiębiorstw a zaadresowanie problemu luki finansowej.

Z punktu widzenia osiągania celów Programu istotnym zagadnieniem jest również wpływ wsparcia na poziom zatrudnienia w przedsiębiorstwach. Na pierwsze ogólne pytanie dotyczące zmian w poziomie zatrudnienia firmy w porównaniu do momentu uzyskania wsparcia z Funduszu prawie 45% badanych udzieliło odpowiedzi twierdzącej oznaczającej wzrost zatrudnienia w tym okresie. Jedynie w 4% firm zatrudnienie zmalało.

6. Ile nowych miejsc pracy powstało dotychczas w regionie w związku z realizacją Działania 1.3 RPOWP i jakie są prognozy do roku 2015?

W 92 firmach, objętych badaniem CATI, które zadeklarowały wzrost zatrudnienia zatrudniono w pełnym wymiarze godzinowym po uzyskaniu przez te przedsiębiorstwa wsparcia z Funduszu 325 pracowników^[1]. Liczba zatrudnionych mężczyzn wyniosła 211 a kobiet 79. W niepełnym wymiarze godzinowym zatrudniono 25 kobiet i 26 mężczyzn. Łącznie zatrudnienie w firmach, które zostały objęte ankietyzacją znalazło 376 osób. Daje to średnią na przedsiębiorstwo równą

^[1] Jeden przedsiębiorca zadeklarował zatrudnienie 35 mężczyzn i 35 kobiet, ponieważ wartości te wydają się być mało prawdopodobne na wszelki wypadek nie zostały uwzględnione w analizach.

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

4,08 pracownika. Ekstrapolując wyniki na całą populację czyli 453 podmioty szacowana liczba osób, które znalazły zatrudnienie we wszystkich firmach, której do tej pory skorzystały ze wsparcia wynosi 805.

W perspektywie najbliższych trzech lat pracowników planuje zatrudniać aż 62,5% badanych co należy uznać za wynik bardzo zadowalający szczególnie jeżeli weźmie się pod uwagę dużą dążą niepewności co do stabilności sytuacji gospodarczej w przyszłych latach. Wśród firm planujących zwiększenie zatrudnienia dominują firmy chcące zatrudnić nie więcej niż trzech pracowników. Stanowią one prawie 72% ogółu. Przekładając dane procentowe na dane liczbowe w najbardziej optymistycznym scenariuszu zgodnym z odpowiedziami respondentów do 2015r. zatrudnienie w firmach, które korzystały ze wsparcia Funduszy powinno wzrosnąć 446 etatów. Ekstrapolując wyniki na całą populację przedsiębiorstw objętych wsparciem (453 podmioty) oznacza to wzrost zatrudnienia o 969 osób.

7. W jakich branżach zaobserwowano największy wzrost zatrudnienia w związku z realizacją Działania 1.3 RPOWP i czy tworzono etaty badawcze?

Jak wynika z badań ilościowych najwięcej miejsc pracy (bez rozróżnienia na miejsca w pełnym i niepełnym wymiarze godzinowym) powstało w sekcjach: F - budownictwo (113 miejsc pracy), C - przetwórstwo przemysłowe (57), G - handel hurtowy i detaliczny (47) oraz I - działalność związana z zakwaterowaniem (46).

Zbadano również wpływ wsparcia na zatrudnianie pracowników na stanowiskach związanych z działalnością B+R. Tego typu zatrudnienie zadeklarowało 4 przedsiębiorców - dwóch z branży budowlanej, jeden z branży: działalność profesjonalna, naukowa i techniczna i jeden z branży: pozostała działalność usługowa. Łącznie firmy te zatrudniły 12 pracowników na stanowiskach związanych z działalnością B+R.

8. Jaki jest wpływ instrumentów inżynierii finansowej wdrażanych w ramach Programu na gospodarkę regionu?

Do tej pory wsparcie z Funduszy Pożyczkowych i Poręczeniowych w województwie podlaskim uzyskało 453 przedsiębiorców.^[1] Biorąc pod uwagę, iż w województwie zarejestrowanych jest ponad 93 tysiące podmiotów gospodarczych^[2] trudno oczekiwać by wsparcie mniej niż pięciuset firm wywierało wpływ na poziomie makro, czyli regionalnej gospodarki. Takiego wpływu można oczekiwać po roku 2015 kiedy zakończy się wydatkowanie środków z obecnej perspektywy finansowej i na pewno wzrośnie liczba przedsiębiorstw korzystających z instrumentów inżynierii finansowej. Podkreślić natomiast należy, iż ocena wpływu na regionalną gospodarkę nie powinna dotyczyć jednego instrumentu, lecz całości interwencji jaką jest Regionalny Program Operacyjny Województwa Podlaskiego. Skala tego oddziaływania wymaga oczywiście przeprowadzenia odpowiednich badań o charakterze ex post.

Niemniej jednak nie ulega wątpliwości, iż efekty wsparcia instrumentami inżynierii finansowej w województwie podlaskim należy oceniać pozytywnie. Wsparcie przyczyniło się do wzrostu poziomu konkurencyjności przedsiębiorców, które z niego korzystały. Stymulowało podejmowanie działań o charakterze prorozwojowym, noszących niejednokrotnie z punktu widzenia przedsiębiorstwa znamiona działań innowacyjnych. Można zakładać, iż wsparcie przyczyniło się do powstania pewnej liczby podmiotów gospodarczych a z pewnością do ich

^[1] Stan na dzień rozpoczęcia realizacji badania

^[2] Stan na IX 2012r, dane za: Indykatory podlaskiej gospodarki, WUP Białystok, s. 3

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

utrzymania na rynku (mowa tu w szczególności o firmach, które otrzymały wsparcie w ciągu pierwszych trzech lat funkcjonowania). Największego wpływu wsparcia należy upatrywać w liczbie zatrudnionych. Biorąc pod uwagę, iż w 210 przebadanych firmach zatrudniono 376 pracowników a firmy te planują w ciągu najbliższych trzech lat zwiększenie zatrudnienia o 446 pełnych etatów to multiplikując odpowiednio te wartości (docelowo założono, że wsparcie ma otrzymać 1100 przedsiębiorców) oczekiwać należy, iż w skali województwa dzięki wsparciu instrumentami inżynierii finansowej zatrudnienie znalazło lub znajdzie niemal 4300 osób.

9. Czy i ewentualnie jak można uzasadnić, że wsparcie udzielane klientom funduszy pożyczkowych i poręczeńowych (przedsiębiorcom) jest wykorzystywane w sposób bardziej efektywny niż np. dotacje bezpośrednie?

Jednym z głównych argumentów przemawiających za rezygnacją z finansowania bezzwrotnego jest większe zaangażowanie przedsiębiorców w przedsięwzięcia, w przypadku których konieczny jest wkład własny i zwrot pozyskanych środków. Inwestycje realizowane z dzięki kredytom i pożyczkom należą do tych najbardziej niezbędnych z punktu widzenia przedsiębiorstwa. Za finansowaniem zwrotnym przemawia również fakt, iż jest ono wykorzystywane wielokrotnie (wielokrotny obrót) w przeciwieństwie do dotacji. Szczególna sytuacja dotyczy wsparcia dotacyjnego dla nowopowstałych firm i na przedsięwzięcia innowacyjne obciążone wysokim poziomem ryzyka powodzenia. Często bowiem pozyskanie dotacji przez młodego przedsiębiorcę jest warunkiem rozpoczęcia przez niego działalności. Dotacje bezpośrednie powinny być więc kierowane na rozwój przedsiębiorczości.

Kolejnym obszarem, w którym zasadne byłoby utrzymanie finansowania bezzwrotnego są przedsięwzięcia innowacyjnych obciążone wysokim poziomem ryzyka.

Należy zauważyć, iż zwiększanie roli instrumentów zwrotnych powodują zwiększanie konkurencji.

10. Czy fundusze wsparte w ramach Działania 1.3 RPOWP udostępniają przedsiębiorcom elastyczne narzędzia finansowe (np. warunki finansowania są dostosowane do sytuacji firmy, karencja w spłacie kapitału, indywidualnie dostosowany okres spłaty) i jak te narzędzia są oceniane przez przedsiębiorców?

Analizując zagadnienie elastyczności oferowanych przez Fundusze narzędzi finansowych z punktu widzenia przedsiębiorców, zbadano w pierwszej kolejności stosunek ostatecznych odbiorców wsparcia do następujących stwierdzeń:

- czy długość okresu pożyczkowego odpowiadała ich potrzebom
- czy okres poręczenia odpowiadał ich potrzebom
- czy maksymalny okres karencji w spłacie rat kapitałowych odpowiadał ich potrzebom.

Na każde z wyżej wymienionych pytań zdecydowana większość badanych (od 83,85% do 89,02%) udzieliła odpowiedzi twierdzących. Największy odsetek odpowiedzi jednoznacznie negatywnych wystąpił w przypadku stwierdzenia dotyczącego długości okresu pożyczkowego. Dla prawie 15% badanych okres ten był zbyt krótki, co każe rozważyć możliwość jego wydłużenia. Wskazuje to na konieczność rozważenia dłuższego okresu finansowania zwłaszcza przy przedsięwzięciach inwestycyjnych.

Zbadano również czy ostateczni odbiorcy wsparcia mieli jakieś opóźnienia w spłacie rat kapitałowych. Odsetek podmiotów mających opóźnienia w spłacie rat kapitałowych był niewielki i wynosił 16,9% w przypadku pożyczkobiorców i 12% wśród korzystających z poręczeń. 8,5%

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

badanych korzystających ze wsparcia Funduszy Pożyczkowych wnioskowała o zmianę harmonogramu spłat. W żadnym przypadku wniosek nie spotkał się z odpowiedzią odmowną co wskazuje na faktyczną możliwość indywidualnego dostosowywania harmonogramu spłat do potrzeb beneficjenta.

O elastycznym podejściu do finansowania w przypadku funduszy pożyczkowych świadczą również wypowiedzi przedstawicieli sektora bankowego. W ich opinii analiza funduszy pożyczkowych opiera się w przeważającej części na jakościowej ocenie przedsięwzięcia a nie tylko na danych finansowych. Takie podejście daje większą możliwość zrozumienia przedsięwzięcia i większą elastyczność przy podejmowaniu decyzji.

Dodatkowym elementem, na który należy zwrócić uwagę jest rola funduszy pożyczkowych i poręczeniowych jako doradcy dla przedsiębiorców.

11. Jakie są różnice pomiędzy wdrażaniem działań w zakresie inżynierii finansowej przy zastosowaniu inicjatywy JEREMIE oraz bez tego typu pośrednictwa (z perspektywy funduszu zasilonego ze środków programu operacyjnego i z punktu widzenia odbiorcy ostatecznego, czyli mikro-, małego lub średniego przedsiębiorcy)?

Główna różnica między inicjatywą Jeremie a wsparciem z działania 1.3 RPOWP dotyczy samej konstrukcji wsparcia. Inicjatywa Jeremie charakteryzuje się występowaniem obok Instytucji Zarządzającej i Pośredników Finansowych dodatkowego podmiotu jakim jest Bank Gospodarstwa Krajowego pełniący funkcję Menedżera. Zarówno przedstawiciele Funduszy jak i przedstawiciele Urzędów Marszałkowskich wdrażających inicjatywę wyrażali pozytywne opinie na temat trójstopniowej struktury. Podkreślano profesjonalizm BGK wynikający z faktu iż jest on instytucją sektora bankowego. Model wdrażania, przy którym zaangażowany jest BGK jest oceniany jako efektywny. Przedstawiciele funduszy, które miały wcześniej doświadczenia z rozliczaniem projektów z Urzędami Marszałkowskimi są zdania, że dużo sprawniej współpracuje się z BGK, który ma bardziej elastyczne podejście. Pracownicy BGK są postrzegani jako dobrze przygotowani merytorycznie. Wszystkie wątpliwości, kwestie problemowe są bardzo szybko wyjaśniane. Istotną cechą funkcjonowania inicjatywy JEREMIE jest jej zwrotny charakter, środki wracają do budżetu województwa i mogą być dalej rozdysponowane na te same cele, na wsparcie przedsiębiorczości w przyszłym okresie. Jest to instrument rewolwingowy, cały czas odnawialny. Instytucja zarządzająca wraz z Bankiem Gospodarstwa Krajowego może tak dostosowywać te produkty, aby były „skrojone na miarę” potrzeb przedsiębiorców. Zarząd województwa, biorąc pod uwagę strategię rozwoju, analizując lukę finansową, sam modeluje i sam decyduje na jakie produkty przeznaczać fundusze, co jest ważniejsze w danym okresie dla gospodarki regionu, czy istnieje większe zapotrzebowanie na poręczenia, pożyczki, czy może wejścia kapitałowe. Jednak w przypadku rozdysponowania całej kwoty konieczne jest ponowne przechodzenie przez procedurę aplikacyjną. Ten system nie promuje już doświadczonych funduszy.

Jeżeli chodzi o inne aspekty funkcjonowania inicjatywy to przedstawiciele Funduszy zwracali uwagę, iż obecnie obowiązujące regulacje dotyczące Jeremie nie precyzują czy środki z inicjatywy mogą być przeznaczone na działalność obrotową. Pośrednicy udzielali takiego wsparcia klasyfikując je jako wsparcie na rozwój działalności gospodarczej. W obliczu dużego zapotrzebowania na tego rodzaju wsparcie pośrednicy postulowali wyrażne dopuszczenie wsparcia na obrót w przyszłym okresie programowania. Do problemów zaliczono również brak

możliwości pokrycia wkładu własnego przy projekcie dotacyjnym środkami z inicjatywy Jeremie oraz brak możliwości poręczania środkami inicjatywy udzielanych pożyczek.

Zarówno pośrednicy finansowi jak i przedstawiciel BGK do mankamentów inicjatywy zaliczyli nakładanie na ostatecznych odbiorców szeregu obowiązków natury formalnej, których zakres w niewielkim stopniu różnił się od obowiązków nakładanych na beneficjentów wsparcia dotacyjnego. W opinii badanych z uwagi na zwrotny charakter wsparcia ostateczni odbiorcy powinni zostać zwolnieni z jakichkolwiek obowiązków charakterystycznych dla wsparcia dotacyjnego. Na chwilę obecną, jak wskazał przedstawiciel BGK, kwestia ta nie została jeszcze uregulowana.

Przedstawiciele podmiotów wdrażających inicjatywę (BGK, Urzędy Marszałkowskie) wskazywali na większą elastyczność w kształtowaniu polityki produktowej jaką daje inicjatywa Jeremie. Wynika to głównie z faktu wyboru pośredników finansowych nie na całą perspektywę finansową lecz na okres obrotu środkami. Stwarza to możliwość zmiany profilu danego produktu w momencie ogłaszania kolejnego konkursu. Ponadto na początku funkcjonowania Inicjatywy na poszczególne produkty nie była alokowana cała kwota będąca w dyspozycji danego województwa. To pozwalało na dokonanie diagnozy czy produkt spotyka się z zainteresowaniem czy też nie i na tej podstawie podjęcie decyzji bądź o zwiększeniu alokacji na ten sam produkt bądź rozpoczęciu oferowania innych produktów.

Z punktu widzenia województwa podlaskiego, gdzie dotychczasowi zarządzający funduszami są doświadczeni, ryzykowne wydaje się zmienianie tego modelu. Dalsze funkcjonowanie tej samej struktury zapewni większą efektywność dystrybuowania środków na poziomie fundusz - przedsiębiorcy, mimo iż sam system JEREMIE z punktu widzenia organizacyjnego wydaje się atrakcyjniejszy.

12. Czy celowe byłoby uzupełnienie w kolejnym okresie programowania dotychczas wykorzystywanych instrumentów inżynierii finansowej o inicjatywę JEREMIE lub inne instrumenty inżynierii finansowej - jakie są/mogą być wady i zalety tych rozwiązań(w oparciu o doświadczenie województw, które zastosowały te instrumenty w okresie 2007-2013)?

Jak wynika z badania znajomość funkcjonowania inicjatywy JEREMIE wśród funduszy pożyczkowych i poręczeniowych funkcjonujących na terenie województwa podlaskiego należy uznać za znikomą. Przedstawiciele ww. instytucji wiedzą, że taka forma istnieje natomiast bez znajomości szczegółów.

Obecna forma dystrybucji środków w województwie podlaskim jest uznawana za odpowiednią zarówno przez fundusze jak również przez ekspertów. Opinia przedstawicieli funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, że obecna forma dystrybucji środków jest odpowiednia, może wynikać z niezajomości tematu. Wśród respondentów pojawiły się również głosy o akceptacji takiej formy dystrybucji środków gdyby była taka możliwość. Podkreślić należy, doświadczenie funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w dystrybuowaniu instrumentów finansowych oraz znajomość lokalnego rynku co powinno zapewnić większe bezpieczeństwo w zarządzaniu produktami finansowymi. Wszystkie fundusze w województwie podlaskim deklarują chęć uczestnictwa w realizacji zadań związanych z inżynierią finansową w przyszłym okresie programowania.

Warte rozważenia jest wprowadzenie następujących produktów:

- Pożyczki w części umarzalne (np. z umarzalnymi odsetkami).
- Pożyczka z poręczeniem.
- Mikro leasing – fundusze leasingowe które wspierałyby mikro przedsiębiorców.

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

- Mikro ubezpieczenia – ubezpieczenia oferowane mikro przedsiębiorcom.
- Venture capital – przeznaczone na działalność inwestycyjną i prorozwojową.
- Mezzanine – kombinacja pożyczki i inwestycji kapitałowej.

Pewnym zagrożeniem może być stworzenie zbyt dużej ilości instrumentów które będą ze sobą konkurowały.

Przedstawiciele podmiotów zarządzających inicjatywą (BGK, Urzędy Marszałkowskie) wskazywali, iż aktualny poziom wykorzystania środków jest przede wszystkim pokłosiem późnego uruchomienia inicjatywy, które przypadało de facto na rok 2010. Wynikało to głównie z braku odpowiednich rozporządzeń szczebla unijnego oraz krajowego⁶⁹. Brak regulacji prawnych skutkowało również ograniczeniem katalogu możliwych do oferowania produktów praktycznie wyłącznie do pożyczek i poręczeń. Rozmówcy podkreślali, że w kontekście przyszłego okresu programowania kluczową kwestią jest odpowiednio wcześnie przygotowanie backgroundu legislacyjno-administracyjnego tak by wsparcie mogło być oferowane bez jakichkolwiek opóźnień oraz by jego zakres mógł obejmować alternatywne wobec pożyczek i poręczeń instrumenty inżynierii finansowej.

Jeżeli chodzi o kształt inicjatywy Jeremie w przyszłości to podmioty każdego szczebla zaangażowane we wdrażanie inicjatywy nie były w stanie określić jak inicjatywa będzie wyglądać. Rozmówcy wyrażali obawę przed zbytnią formalizacją procesu ubiegania się o wsparcie zwrotne i rozliczania tego wsparcia co może spowodować, iż z punktu widzenia ostatecznych odbiorców stanie się ono nieatrakcyjne (w porównaniu do wsparcia czysto komercyjnego).

Przedstawiciel BGK wskazywał na konieczność ustalenia linii demarkacyjnej między instrumentami zwrotnymi oferowanymi na poziomie europejskim, krajowym oraz regionalnym

13. W jakim stopniu instrumenty inżynierii finansowej przyczyniły się do wsparcia firm w początkowym okresie funkcjonowania (do 3 lat)?

Firmy istniejące krótko na rynku są firmami, których problem w dostępie do zewnętrznego kapitału dotyka w szczególnym stopniu. Nie posiadają one historii kredytowej ani najczęściej odpowiednich zabezpieczeń stanowiąc z tego względu dla sektora bankowego mało atrakcyjną i potencjalnie ryzykowną grupę klientów. W założeniu to właśnie nowe firmy powinny być jedną z podstawowych *target groups* Funduszy Pożyczkowych i Poręczeniowych.

Z przeprowadzonych badań wśród klientów Funduszy wynika, iż wsparcie w dużym stopniu kierowane było właśnie do firm młodych co należy ocenić pozytywnie. Stanowiły one ponad 45% ogółu korzystających ze wsparcia. Charakterystycznym jest, iż firmy te częściej korzystały z pożyczek aniżeli poręczeń. Wy tłumaczeniem tego faktu jest właśnie niższa dostępność małych firm do finansowania bankowego.

Istotną kwestią było zbadanie czy w zależności od długości funkcjonowania firm występowały istotne różnice dotyczące oceny atrakcyjności wsparcia z Funduszu w porównaniu do oferty bankowej. Ankietowani przedsiębiorcy niezależnie od tego jak długo działała ich firma w momencie uzyskiwania wsparcia oceniali jego atrakcyjność niemal identycznie. Różnice nie występują również jeżeli chodzi o ocenę elastyczności w podejściu do klienta.

W wyniku przeprowadzonych wywiadów z kadrą zarządzającą funduszami można wywnioskować, że instrumenty inżynierii finansowej przyczyniły się w dużym stopniu do rozwoju działalności nowopowstałych przedsiębiorstw. Wielokrotnie podkreślano, że gdyby nie

⁶⁹ Jeden z rozmówców wskazał, że jednolite wytyczne pojawiły się dopiero w lutym 2011r.

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

możliwości jakie dają pożyczki czy poręczenia młode firmy nie byłyby w stanie utrzymać się na rynku, nie byłoby ich stać na zakup sprzętu czy inne inwestycje związane z prowadzoną działalnością.

14. Czy i ewentualnie jakie są bariery we współpracy funduszy poręczeniowych z bankami?

Przedstawiciele funduszy poręczeniowych jako podstawowy problem w swojej działalności identyfikują trudności w nawiązaniu współpracy z bankami. Jeden z funduszy ma zawartą umowę tylko z jednym bankiem, kolejny z czterema. Najwięcej zawartych umów posiada Podlaski Fundusz Poręczeniowy Sp. z o.o. który deklaruje liczbę zawartych umów „do 10”. Jednocześnie trzeba zwrócić uwagę, że zawarcie umowy z bankiem nie gwarantuje udzielania poręczeń – dowodem na to jest fakt, że PFP Sp. z o.o. deklaruje wpływ wniosków o poręczenia z 6 banków na 10 zawartych umów.

W dystrybucji poręczeń kredytowych pojawia się szereg problemów które nie są możliwe do rozwiązania na poziomie funduszy. W ramach niniejszej analizy zidentyfikowano następujące bariery z we współpracy funduszy poręczeniowych z bankami:

- fundusze poręczeniowe nie są postrzegane jako partnerzy dla dużych banków komercyjnych,
- problemy o charakterze prawnym/legislacyjnym. Poręczenie funduszu poręczeniowego jako zabezpieczenie kredytów dla MŚP nie ma wpływu na wysokość tworzonych rezerw przez banki,
- braku regwarancji dla funduszy poręczeniowych co w znacznym stopniu obniżało by ich ryzyko działalności,
- brak jednolitych standardów funkcjonowania funduszy w Polsce, różnorodność udzielanych poręczeń kredytowych przez poszczególne fundusze,
- brak zasadności funkcjonowania poręczeń z punktu widzenia banków, nie zauważają potrzeby korzystania z poręczania kredytów poręczeniem funduszu,
- fundusze są poddawane ocenie ratingowej tak jak kredytobiorcy bez uwzględnienia specyfiki ich działania
- z punktu widzenia funduszy poręczeniowych zabezpieczenie w formie poręczenia funduszu jest niedoceniane i nie jest w pełni wykorzystywane.

W ramach badania w zasadzie nie stwierdzono barier, która dostrzegają banki we współpracy w funduszami poręczeniowymi. Przedstawiciele banków dostrzegają zasadność korzystania z poręczeń bankowych i nie identyfikują barier na poziomie operacyjnym.

Pojawiły się jedynie następujące zastrzeżenia:

- sytuacje kiedy fundusz, kierując się niezależną oceną przedsiębiorstwa, podejmuje, negatywną decyzję co do udzielenia poręczenia,
- utrudnienia proceduralne dla MŚP w przypadku korzystania z poręczenia,
- dodatkowe koszty wynikające z konieczności zapłacenia za poręczenie,
- konieczność poddawania się procedurze monitoringu.

Wśród zalet poręczenia funduszu poręczeniowego można wymienić:

- płynność zabezpieczenia,
- z punktu widzenia przedsiębiorstw – możliwość nieobciążania swojego majątku przy korzystaniu z kredytu,
- szybki proces decyzyjny w funduszu poręczeniowym,

- analiza ryzyka „na drugą rękę” - zdolność kredytowa przedsiębiorcy jest analizowana zarówno przez bank jak też przez fundusz.

15. Czy środki uzyskiwane z funduszy pożyczkowych przyczyniały się do realizacji projektów realizowanych w ramach innych programów dotacyjnych?

Prawie 20% badanych w ramach badania ilościowego przedsiębiorstw realizowało projekty w ramach, któregoś z Programów Operacyjnych z obecnej perspektywy finansowej, przy czym najczęściej wskazywanym był RPO województwa podlaskiego. Połowa z beneficjentów wsparcia dotacyjnego ubiegała się o wsparcie z Funduszu w związku z realizowanym projektem (np. celem uzyskania środków na pokrycie wkładu własnego). Nieco większy odsetek tych podmiotów (64%) stwierdził, iż wsparcie z Funduszu podniosło ich potencjał do realizacji projektu dotacyjnego. Spośród 22 przedsiębiorców, którzy proszeni byli o odpowiedź na pytanie czy wsparcie uzyskane z Funduszu miało wpływ, na to, iż zdecydowali ubiegać się o dotację dwunastu udzieliło odpowiedzi twierdzącej. Z drugiej tylko siedmiu przedsiębiorców stwierdziło, iż nie byłoby w stanie zrealizować projektu w sytuacji braku otrzymania wsparcia z Funduszu.

16. Jak zaprojektować wsparcie instrumentów finansowych w przyszłej perspektywie, by skutecznie i efektywnie wesprzeć podlaskich przedsiębiorców?

Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe funkcjonujące na terenie województwa podlaskiego deklarują gotowość do zagospodarowania instrumentów zwrotnych w przyszłej perspektywie finansowej.

Potencjał wydatkowania środków ww. instytucji jest trudny do oszacowania.

Zdaniem ekspertów oraz przedstawicieli funduszy nie ma potrzeby zwiększania kapitału przeznaczonego na poręczenia kredytowe.

Aby zwiększyć atrakcyjność instrumentów finansowych w przyszłej perspektywie konieczne są zmiany procedur, obniżenie kosztów związanych z ubieganiem się o wsparcie oraz bardziej intensywna promocja wdrażanych produktów.

Cel na jaki przedsiębiorcy przeznaczają środki nie może być ograniczany do projektów inwestycyjnych i prorozwojowych. Konieczne jest wsparcie płynności bieżącej zwłaszcza mikro i małych firm.

7. Wnioski i rekomendacje

Podsumowując przeprowadzoną ekspertyzę można stwierdzić, że sytuacja województwa podlaskiego w zakresie możliwości pozyskania zewnętrznych zwrotnych źródeł finansowania działalności gospodarczej MSP nie odbiega od pozostałych województw Polski.

Można stwierdzić, że oferta funduszy pożyczkowych jest postrzegana jako atrakcyjniejsza niż oferta bankowa przede wszystkim pod względem wysokości oprocentowania i elastyczności w podejściu do klienta oraz łatwości dostępu z punktu widzenia nowopowstałych firm. Oferta sektora bankowego jest przede wszystkim zorientowana na obsługę klientów o ustabilizowanej sytuacji finansowej i posiadających historię kredytową. Firmy nowopowstałe mają utrudniony dostęp do finansowania bankowego. Elementem porównywalnym z ofertą bankową są zabezpieczenia wymagane przez fundusze pożyczkowe. Jest to dość niepokojąca sytuacja, bowiem może wskazywać na niedostateczne dopasowanie oferty Funduszy do potrzeb przedsiębiorstw o niskim potencjale finansowym.

Jeśli chodzi o kwestię elastyczności oferowanych narzędzi wsparcia, uzyskane wyniki można uznać za satysfakcjonujące. Przede wszystkim potwierdza to elastyczne podejście funduszy do klienta ostatecznego, które swoje decyzje w dużej mierze opierają na analizie jakościowej. Niezwykle istotnym aspektem w działalności funduszy jest również rola doradcy, który pomaga przedsiębiorcy podjąć właściwą decyzję w kwestii finansowania zwrotnego. Jest to szalenie ważne szczególnie w przypadku młodych przedsiębiorców, którzy po raz pierwszy stykają się z instytucją finansującą. Narzędzia, biorąc pod uwagę ich stronę formalną, były dostosowane do potrzeb podlaskich firm. Jedynie okres, na który była przyznawana pożyczka nieco odbiegał od oczekiwań przedsiębiorców. W związku powyższym rekomenduje się wydłużenie okresu, na który udzielana jest pożyczka. Biorąc pod uwagę, iż obecnie maksymalny okres kredytowania wynosi 5 lat sugerowane jest co najmniej podwojenie tego okresu, tj. do 10 lat, a maksymalny dopuszczalny okres to 15 lat.

Główną barierą wykorzystywania dostępnych środków funduszy pożyczkowych i poręczeniowych wspartych w ramach Działania 1.3 RPOWP jest właśnie brak wystarczających zabezpieczeń wymaganych przez fundusze. Dlatego też rekomenduje się możliwość krzyżowego finansowania w ramach jednego działania, polegającego na dopuszczeniu poręczania przez wsparte fundusze poręczeniowe pożyczek udzielanych z tych samych środków przez fundusze pożyczkowe. Jak uczy doświadczenie SPO WKP, działanie takie nie przyniosło żadnych niekorzystnych skutków. Wymagane zabezpieczenia stanowią problem przede wszystkim dla nowopowstałych przedsiębiorstw, dlatego też koniecznym wydaje się złagodzenie wymagań dla start-up'ów. Jednocześnie podejmując tego typu działania niezbędne jest podwyższenie wskaźnika dopuszczalnych strat do poziomu kilkukrotnie wyższego niż obecnie obowiązujący.

Proponuje się uzależnienie wymaganych zabezpieczeń od:

- kwoty pożyczki, np. do określonej kwoty tylko weksel in blanco,
- kwalifikacji klienta do grupy ryzyka,
- doświadczeni klienta w korzystaniu ze środków funduszu pożyczkowego (przy prawidłowej obsłudze pierwszej pożyczki każda kolejna z mniejszym wymagany zabezpieczeniem).

Rekomenduje się, w przypadku start-up'ów, wprowadzenie pożyczek nieoprocentowanych. Warto jednocześnie zaznaczyć, iż zastosowanie tego typu rozwiązania wymusi stosowanie zasad pomocy publicznej. Oprócz tego proponowane jest uzależnienie wysokości oprocentowania od terminowości obsługi pożyczki np. umowa zawierana jest przy oprocentowaniu od 0 do 5% rocznie natomiast w przypadku nieterminowej obsługi (przetarminowania powyżej 30 dni przy trzech okresach rozliczeniowych) pożyczkobiorca zobligowany jest do uiszczenia dodatkowej

provizji w wysokości 2% kwoty udzielonej pożyczki. Może to spowodować większe zaangażowanie pożyczkobiorcy przy terminowym regulowaniu należności.

Kolejną barierą utrudniającą skorzystanie z oferty instrumentów inżynierii finansowej jest również brak odpowiedniej wiedzy wśród przedsiębiorców na temat występowania tego typu wsparcia w województwie podlaskim. Promocja funduszy pożyczkowych i poręczeniowych jest bowiem niewystarczająca z punktu widzenia przedsiębiorców. Warto zatem większą uwagę zwrócić na promocję działalności funduszy i produktów, które oferują i, szczególnie pod kątem przyszłego okresu programowania, w większym stopniu dopracować politykę informacyjno-promocyjną.

Proponuje się założenie w projektach realizowanych przez fundusze odrębnych środków na promocję i reklamę. Niezbędnym wydaje się również położenie szczególnego nacisku na nowopowstające firmy np. poprzez przekazywanie informacji o możliwości skorzystania ze wsparcia zwrotnego w momencie rejestrowania przez nie działalności gospodarczej, wysyłka pocztowa do podlaskich przedsiębiorców listu z informacją o możliwym do pozyskania z RPOWP wsparciu w tym wsparciu zwrotnym, zaadresowanie w trakcie prowadzonych działań informacyjno-promocyjnych problemu utożsamiania funduszy z parabankami. Jeśli chodzi o promocję poręczeń powinna ona w dużym stopniu odbywać się wśród przedstawicieli banków.

Dodatkowo rekomendowane jest wprowadzenie instrumentu, który będzie łatwy w zrozumieniu dla MSP i będzie dawał wymierne korzyści jeśli przedsięwzięcie się powiedzie. Przykładami takich instrumentów są:

- pożyczka z oprocentowaniem lub kapitałem umarzalnym przy spełnieniu określonych warunków np. w przypadku terminowej obsługi zadłużenia,
- inwestycje kapitałowe typu venture capital - fundusz kierowany do MSP o innowacyjnych, nowatorskich pomysłach na biznes. W przypadku tego instrumentu konieczne jest znaczne podwyższenie wskaźnika dopuszczalnych strat nawet kilkunastokrotnie w porównaniu z obecnym poziomem funkcjonującym przy pożyczkach.

W analizie rynku nie można zapominać o instytucjach bankowych, które działają na rynku podlaskim. One w większym stopniu zabiegają o klienta i stanowią konkurencję dla funduszy pożyczkowych. Zarówno przedstawiciele banków, jak i funduszy pożyczkowych i poręczeniowych znają i wymieniają jedynie produkty finansowania zwrotnego ofertowane przez ich własne instytucje. Zatem zasadnie jest stwierdzenie, że obecna sytuacja w zakresie źródeł finansowania działalności gospodarczej w województwie podlaskim jest odpowiednia pod względem liczby istniejących instytucji, natomiast należy rozważyć rozbudowanie sieci punktów w województwie podlaskim – terenowych oddziałów funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, w których przedsiębiorcy mogliby uzyskać informacje nt. oferty produktowej i dopełnić formalności związanych z uzyskaniem wsparcia. Pozwoli to bowiem na bezpośrednie dotarcie do większej liczby przedsiębiorców, którzy są potencjalnymi klientami funduszy.

Dodatkowo w dystrybucji poręczeń kredytowych pojawia się szereg problemów które nie są możliwe do rozwiązania na poziomie funduszy. Przede wszystkim dotyczą one rozwiązań prawnych/ legislacyjnych typu standaryzacja działalności tych instytucji czy też na poziomie prawa bankowego. Poręczenie udzielane przez fundusz poręczeniowy nie wpływa na wysokość rezerw zawiązywanych przez banki, przez co nie jest postrzegane przez te instytucje jako atrakcyjna forma zabezpieczenia. Dalsze funkcjonowanie poręczeń jest uzależnione od wskazania bankom korzyści płynących ze współpracy z funduszem. Dlatego też niezbędne jest podjęcie działań, które uatrakcyjniłyby instytucjom bankowym produkt jakim jest poręczenie. Rekomenduje się zmiany w prawie bankowym, którego zapisy uwzględniałyby poręczenia przy ustalaniu wysokości rezerw zawiązywanych przez banki. Zastosowanie tego typu rozwiązań może w znacznym stopniu przyczynić się do zwiększenia atrakcyjności tego produktu dla

banków i w konsekwencji również wśród przedsiębiorców. Konieczne jest również zwiększenie świadomości na temat produktu na poziomie banku, MSP.

Znajomość funkcjonowania inicjatywy JEREMIE wśród funduszy pożyczkowych i poręczeniowych funkcjonujących na terenie województwa podlaskiego należy uznać za znikomą. Przedstawiciele ww. instytucji wiedzą, że taka forma istnieje, natomiast bez znajomości szczegółów. Można pokusić się o stwierdzenie, że mimo wszystko nieco korzystniejszym rozwiązaniem w kontekście instrumentów zwrotnych jest to stosowane w województwie podlaskim. W przeciwieństwie do inicjatywy JEREMIE pozwala ono bowiem na zachowanie płynności i umożliwia wspieranie większej ilości przedsiębiorców. Nie bez znaczenia jest również większa biurokratyzacja w województwach z inicjatywą JEREMIE. Nie mniej jednak nie można zapominać o przewagach inicjatywy nad rozwiązaniem stosowanym w województwie podlaskim. Dotyczą one przede wszystkim współpracy z BGK, większej elastyczności i wysokiego przygotowania merytorycznego jego pracowników. Istotną cechą funkcjonowania inicjatywy JEREMIE jest jej zwrotny charakter, środki wracają do budżetu województwa i mogą być dalej rozdysponowane na te same cele, na wsparcie przedsiębiorczości w przyszłym okresie. Jest to instrument rewolwingowy, odnawialny. Instytucja zarządzająca wraz z Bankiem Gospodarstwa Krajowego może tak dostosowywać te produkty, aby były „skrojone na miarę” potrzeb przedsiębiorców. Zarząd województwa, biorąc pod uwagę strategię rozwoju, analizując lukę finansową, sam modeluje i sam decyduje, na jakie produkty przeznaczać fundusze, co jest ważniejsze w danym okresie dla gospodarki regionu, czy istnieje większe zapotrzebowanie na poręczenia, pożyczki, czy może wejścia kapitałowe. Jednak w przypadku rozdysponowania całej kwoty konieczne jest ponowne przechodzenie przez procedurę aplikacyjną. Ten system nie promuje już doświadczonych funduszy. Z punktu widzenia województwa podlaskiego, gdzie dotychczasowi zarządzający funduszami są doświadczeni, ryzykowne wydaje się zmienianie tego modelu. Dalsze funkcjonowanie tej samej struktury zapewni większą efektywność dystrybuowania środków na poziomie fundusz - przedsiębiorcy, mimo iż sam system JEREMIE punktu widzenia organizacyjnego wydaje się atrakcyjniejszy. Biorąc pod uwagę wszystkie aspekty inicjatywy JEREMIE i dotychczas stosowanej struktury w województwie podlaskim rekomenduje się zachowanie dotychczasowego schematu zarządzania instrumentami inżynierii finansowej.

Jako istotny plus inicjatywy JEREMIE jest postrzegana elastyczność kształtowania instrumentów inżynierii finansowej w przeciwieństwie do rozwiązania funkcjonującego w województwie podlaskim. Z tego względu rekomendowana jest realizacja projektów obejmujących kilka instrumentów inżynierii finansowej w ramach jednej umowy. Np. jedna instytucja składa projekt w którym określa kilka np. trzy produkty finansowe (np. pożyczki dla start-up, poręczenia, inwestycje venture capital), które będą oferowane MSP. Na realizację projektu ma przyznany limit w ramach którego są określone następujące wartości m.in.:

- wysokość limitu,
- wskaźnik dopuszczalnych strat (biorąc pod uwagę wszystkie produkty),
- wskaźnik dotyczący ilości wspartych MSP, w tym start-upów,
- wysokość przyznanej wielkości na koszty zarządzania.

Instytucja jest zobligowana do wydatkowania całego przyznanego limitu z możliwością elastycznego dostosowania produktu do indywidualnych potrzeb MSP.

Istotną kwestią z punktu widzenia wyboru systemu dystrybucji środków jest doświadczenie jakim mogą pochwalić się fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w województwie podlaskim. Ich długoletnia tradycja, znajomość rynku, nawiązane kontakty zarówno z bankami jak i przedsiębiorcami wpływają zdecydowanie na ich korzyść. W prawidłowym funkcjonowaniu systemu niezmiernie ważne jest długofalowe działanie, niezmiennosc zasad. Ułatwia to bowiem zarówno instytucjom jak i przedsiębiorcom korzystanie z występujących zasobów finansowych.

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

Rekomenduje się by w przyszłej perspektywie finansowej przy procedurze wyboru funduszu przyznawać dodatkowe punkty za doświadczenie w zakresie zarządzania instrumentami inżynierii finansowej.

Odnosnie kwoty wsparcia rozumianej jako wartość jednostkowej pożyczki/poręczenia należy stwierdzić, iż była adekwatna do potrzeb podlaskich przedsiębiorców. Odsetek przedsiębiorstw zainteresowanych wsparciem funduszy, które ostatecznie nie skorzystały z pomocy był na tyle mały, że nie miał znaczenia w rozdysponowaniu środków. Biorąc pod uwagę dotychczasowe dostosowanie kwot do potrzeb podlaskich przedsiębiorców rekomenduje się utrzymanie wysokości wsparcia jaką mogą oferować fundusze na dotychczasowym poziomie. Jednocześnie rekomendowane jest utrzymanie dotychczasowego poziomu środków przeznaczonych na fundusze poręczeniowe i pożyczkowe. Jednak konieczne będzie przeznaczenie dodatkowych środków na nowe instrumenty inżynierii finansowej. Biorąc pod uwagę ograniczone w przyszłym okresie programowania środki na dotacje, wysokość kwoty przeznaczonej na nowe produkty finansowe powinna być w wysokości zapewniającej wsparcie nimi minimum takiej liczby MSP jak w obecnym okresie programowania.

Niezwykle istotnym aspektem przyszłego wsparcia jest cel, na jaki przedsiębiorcy będą mogli przeznaczać uzyskane środki. Zgodnie przyjętym przez Radę Unii Europejskiej ds. Ogólnych kompromisem środki będą mogły być wykorzystane przez przedsiębiorstwa nie tylko na wydatki inwestycyjne, ale także obrotowe, oczywiście jeżeli to będzie uzasadnione z punktu widzenia działalności ostatecznego odbiorcy. Zatem zaproponowana rekomendacja utrzymania możliwości wsparcia bieżącej działalności (obróć) wpisuje się w przyjęte porozumienie. Jako działalność bieżąca rozumiane są wszelkie środki niezbędne do utrzymania płynności firmy z wyłączeniem zobowiązań budżetowych. Biorąc pod uwagę różne fazy rozwoju firmy oraz zmieniające się otoczenie gospodarcze dostęp do środków finansowych determinuje funkcjonowanie MSP. Przeznaczenie środków na kapitał obrotowy ma wpływ na skalę działalności i możliwości rozwojowe przedsiębiorców. Rozwój firmy jest ściśle uzależniony od kapitału obrotowego którym dysponuje firma.

7.1. Ocena instrumentów finansowych

Ewaluatorzy podjęli się oceny poszczególnych zewnętrznych zwrotnych źródeł finansowania działalności gospodarczej.

Oceny poszczególnych instrumentów finansowych mających na celu wsparcie przedsiębiorczości dokonano w oparciu o następujące kryteria:

- Wiedza – rozumiana jako świadomość przedsiębiorców o występowaniu produktu, jego charakterystyce; stopień rozpowszechnienia informacji o możliwości skorzystania z oferty funduszy.
- Dostępność terytorialna - dostęp do wsparcia w wymiarze terytorialnym; liczba instytucji oferujących dany produkt; rozmieszczenie terytorialne podmiotów (i ich punktów dystrybucji) z województwa podlaskiego mających w ofercie dany produkt.
- Pozyskanie (łatwość pozyskania) – rozumiana jako wypadkowa wskaźników: czas rozpatrywania wniosku, skomplikowanie procedur, wymogi dotyczące zabezpieczenia.
- Atrakcyjność – rozumiana jako wypadkowa następujących wskaźników: wysokość oprocentowania, wysokość opłat, elastyczność w podejściu do klienta.
- Poziom obecnego wykorzystania – poziom wykorzystania funduszy w obecnej perspektywie finansowej 2007-2013.

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

- Perspektywy wykorzystania w przyszłości – prognozy co do możliwości dystrybucji środków w perspektywie 2014-2020.

Eksperti przeprowadzili ocenę mając do dyspozycji 5-stopniową skalę ocen:

5 – bardzo dobra/bardzo wysoka

4 – dobra/wysoka

3 – średnia

2 – słaba/niska

1 – bardzo słaba/ bardzo niska

Tabela 24 Punktowa ocena instrumentów finansowych.

	Wiedza	Dostępność terytorialna	Łatwość pozyskania	Atrakcyjność	Poziom obecnego wykorzystania	Perspektywy wykorzystania w przyszłości
Fundusze poręczeniowe	2	5	2	2	3	3
Fundusze pożyczkowe	2	4	1	3	4	5
Dotacje bezzwrotne	5	4	3	5	5	5
Fundusze kapitałowe	1	3	2	3	4	5

Źródło: opracowanie własne.

Fundusze poręczeniowe

Wiedza – Wiedza przedsiębiorców odnośnie produktu jakim jest poręczenie została oceniona jako słaba. Występuje niewystarczająca świadomość dotycząca poręczenia zarówno ze strony podlaskich przedsiębiorców jak i banków. Występuje niewielkie zainteresowanie produktem.

Dostępność – Dostępność terytorialna funduszy poręczeniowych jest wystarczająca. Istniejące w województwie podlaskim trzy fundusze poręczeniowe, a de facto działający na dużą skalę jeden, w zupełności wystarczą by zaspokoić potrzeby podlaskich przedsiębiorców. Nie należy zwiększać liczby funduszy poręczeniowych, można zwiększyć ilość punktów dystrybucyjnych.

Pozyskanie (łatwość pozyskania) – Łatwość uzyskania poręczenia została oceniona jako niska. Przedsiębiorca chcąc skorzystać z poręczenia zobligowany jest do odwiedzenia zarówno banku jak i funduszu poręczeniowego, wypełniania dodatkowych dokumentów w obu instytucjach.

Atrakcyjność – Atrakcyjność produktu jakim jest poręczenie sklasyfikowano jako słabą, ze względu na szereg barier, z którymi muszą się zmierzyć przedsiębiorcy. Ważnym czynnikiem zniechęcającym z korzystania z poręczenia jest jego niedocenianie przez instytucje bankowe, co w konsekwencji powoduje, że poręczenie jest niewystarczającym zabezpieczeniem by uzyskać kredyt bankowy.

Wykorzystanie – Z danych na koniec czerwca 2012 wynika, iż podlaskie fundusze poręczeniowe udzieliły 228 poręczeń o wartość 39 995 164,51 zł. Stanowi to wykorzystanie dostępnych środków na poziomie 49,5%. Zatem stopień wykorzystania dostępnych w obecnej perspektywie finansowej środków oceniono jako średni. Popyt na poręczenia w województwie podlaskim jest mały ze względu na szereg barier utrudniających uzyskanie tego typu wsparcia (mała świadomość produktu, dodatkowe koszty obciążające przedsiębiorcę). Podkreślić należy bardzo małe zainteresowanie banków tym produktem.

Perspektywy wykorzystania w przyszłości – W przyszłej perspektywie rekomenduje się zwiększenie atrakcyjności poręczenia dla banku. Może to spowodować większe zainteresowanie produktem jakim jest poręczenie. Zważywszy na fakt, iż w ostatnim czasie popularność tego produktu spadała uatrakcyjnienie go w przyszłej perspektywie finansowej jest niezbędne. Przy obecnym popycie środki, którymi dysponują fundusze są wystarczające. Aktualny popyt na produkt jest uwarunkowany przez szereg barier (mała wiedza, niska atrakcyjność), jednak po usunięciu występujących barier należałoby zwiększyć środki na tą formę wsparcia.

Fundusze pożyczkowe

Wiedza – Wiedzę przedsiębiorców odnośnie produktu jakim jest pożyczka należy uznać za słabą ze względu na kojarzenie funduszy pożyczkowych z instytucjami parabankowymi. Należałoby upowszechnić wiedzę na temat produktu jakim jest pożyczka i samych funduszy pożyczkowych, nie tylko przez wzmocnienie polityki promocyjnej w postaci ulotek, spotów telewizyjnych czy radiowych, ale dotarcia do ostatecznego klienta i bezpośredni z nim kontakt.

Dostępność – Dostępność terytorialną funduszy pożyczkowych należy ocenić jako dobrą. Warto jednak zastanowić się nad rozbudowaniem sieci funduszy poprzez np. stworzenie oddziałów przyjmowania wniosków w innych miastach województwa. Rozbudowa sieci funduszy pożyczkowych mogłaby zapewnić poprawę atrakcyjności oferty i zapewnić specjalizację branżową w myśl smart specialization regionu.

Pozyskanie (łatwość pozyskania) – łatwość pozyskania finansowania działalności gospodarczej w postaci pożyczki oceniono jako bardzo słabą. Związane jest to przede wszystkim z wymaganymi od przedsiębiorcy zabezpieczeniami, które niejednokrotnie, szczególnie dla młodego przedsiębiorcy, są barierą nie do przejścia.

Atrakcyjność – oferta funduszy pożyczkowych osiąga przewagę nad atrakcyjnością oferty bankowej w takich miernikach jak wysokość oprocentowania i elastyczności w podejściu do klienta.

Wykorzystanie – Z danych na koniec czerwca 2012 wynika, iż podlaskie fundusze pożyczkowe udzieliły 223 pożyczki na kwotę 40 104 000,00 zł. Stanowi to wykorzystanie dostępnych środków na poziomie 66,0%. Zatem stopień wykorzystania dostępnych w obecnej perspektywie finansowej środków oceniono jako dobry.

Perspektywy wykorzystania w przyszłości – W ostatnim czasie zauważalny jest wzrost zainteresowania ofertą funduszy pożyczkowych. Chcąc utrzymać tą tendencję w przyszłym okresie programowania należałoby uatrakcyjnić oferowany przez fundusze produkt, np. poprzez zmniejszenie wymaganych zabezpieczeń, nieoprocentowane pożyczki (start-up).

Dotacje bezzwrotne

Wiedza – Wiedza o występowaniu tego typu wsparcia wśród podlaskich przedsiębiorców jest bardzo dobra. Większość przedsiębiorców ma świadomość, że może skorzystać z tego produktu.

Dostępność – Dostępność dotacji bezzwrotnych w województwie podlaskim została oceniona jako dobra. Działania wspomagające podlaskich przedsiębiorców, bądź osoby, które dopiero zamierzają rozpocząć działalność gospodarczą wdrażają m.in. powiatowe urzędy pracy,

Pozyskanie (łatwość pozyskania) – łatwość pozyskania oceniona jako średnia wynikająca z dużej różnicy między możliwościami pozyskania środków przez firmy innowacyjne i pozostałe przedsiębiorstwa. W przypadku firm innowacyjnych należałoby ocenić na poziomie wyższym – 4 pkt., natomiast w przypadku pozostałych firm na 2 pkt. z uwagi na dużą konkurencję.

Atrakcyjność – Dotacje bezzwrotne są bardzo atrakcyjnym sposobem finansowania działalności gospodarczej przedsiębiorstwa.

Wykorzystanie – Dotacje bezzwrotne cieszą się zawsze ogromnym zainteresowaniem ze strony przedsiębiorców, wartość złożonych projektów znacznie przewyższa wielkość alokacji.

Perspektywy wykorzystania w przyszłości – Zapotrzebowanie regionu na tego typu wsparcie jest ogromne, ale rekomenduje się by dotacjami bezzwrotnymi objąć osoby rozpoczynające działalność gospodarczą oraz przedsięwzięcia innowacyjne.

Fundusze kapitałowe

W województwie podlaskim funkcjonuje jeden fundusz kapitałowy – Podlaski Fundusz Kapitałowy Sp. z o.o. Ww. fundusz oferuje inwestycje typu venture – wejście kapitałowe do spółek prawa handlowego. Maksymalna inwestycja wynosi 1 .000.000 PLN. Oferta kierowana jest do MSP z całej Polski. Proces ubiegania się o inwestycję kapitałową jest również bardziej skomplikowany w porównaniu z finansowaniem zwrotnym. Inwestycja venture capital charakteryzuje się dosyć wysokim poziomem skomplikowania procedur (wymagany biznesplan z projekcjami finansowymi na okres minimum 3 lat) oraz długi okres rozpatrywania aplikacji - od momentu złożenia wniosku do zawarcia umowy inwestycyjnej upływa od 3 do nawet 6 miesięcy.

Wiedza – Wiedzę MSP z terenu województwa podlaskiego na temat funduszy kapitałowych można ocenić jako znikomą. Powodem tej sytuacji jest unikatowość tego produktu oraz złożoność w porównaniu z pożyczkami czy finansowaniem kredytem bankowym.

Dostępność – Biorąc pod uwagę obecnie niski poziom znajomości produktu wśród przedsiębiorców jeden fundusz kapitałowy funkcjonujący w województwie wydaje się być wystarczający. Jednakże w tym punkcie należy również rozpatrzyć skłonność do podejmowania ryzyka przez fundusz. Ze względu na ograniczone kapitały fundusz bardzo ostrożnie i z dużą wnikliwością szacuje ryzyko przy każdej transakcji. Powoduje to ograniczenie dostępności w porównaniu z województwami gdzie funkcjonują instytucje finansowe typu venture capital z wysokim poziomem funduszy do dyspozycji.

Pozyskanie (łatwość pozyskania)– Podlaski Fundusz Kapitałowy funkcjonujący w województwie podlaskim realizuje swoje zadania w oparciu tylko i wyłącznie o kapitał własny. Powoduje to dużą ostrożność w angażowaniu się w przedsięwzięcia obarczone wysokim ryzykiem. W związku ze szczegółową selekcją napływających projektów nie można mówić o łatwości pozyskania tego produktu. Inwestycje typu venture kierowane są do wąskiego grona projektów z ryzykiem zdecydowanie niższym niż powinno być akceptowane przez fundusze tego typu.

Atrakcyjność – z punktu widzenia przedsiębiorcy, przy założeniu zrozumienia idei funkcjonowania produktu typu venture capital, atrakcyjność powinna plasować się pomiędzy bardzo atrakcyjnym wsparciem bezzwrotnym – dotacją a pożyczką. W przypadku venture capital ryzyko przedsiębiorcy jest współdzielone z funduszem kapitałowym – jeśli projekt się powiedzie zyskują wszyscy, jeśli nie zostanie zrealizowany straty ponoszone są również solidarnie. Głównym problem w dystrybucji tego produktu jest ograniczona wiedza na temat mechanizmu funkcjonowania tego typu finansowania.

Wykorzystanie – Podlaski Fundusz Kapitałowy dysponuje kapitałem w wysokości ponad 10 mln PLN. Obecne wykorzystanie tego funduszu wynosi około 65%. Biorąc pod uwagę zapewnienie płynności funduszu zaangażowanie nie może przekroczyć 80% kapitału funduszu. Przy uwzględnieniu powyższych wartości oraz wiedzy przedsiębiorców na temat tego instrumentu stan obecny wykorzystania można ocenić jako dobry.

Perspektywy wykorzystania w przyszłości – Wprowadzenie do oferty instrumentów inżynierii finansowej inwestycji typu venture capital, seed capital przy jednoczesnym
Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

planowanym ograniczeniu środków pomocy bezzwrotnej daje duże szanse na upowszechnienie tego produktu wśród przedsiębiorców z województwa podlaskiego. Konieczne będzie zintensyfikowanie działań informacyjno-edukacyjnych przy wdrożeniu tego produktu. Wdrożenie tych instrumentów wymaga wykwalifikowanej kadry do oceny potencjalnych projektów i nadzoru nad nimi w fazie wdrażania i rozwoju dokapitalizowanych przedsięwzięć. Jest to dodatkowa zaleta produktu. Wysoko wykwalifikowani analitycy finansowi z doświadczeniem we współpracy z MSP ocenia prawdopodobieństwa powodzenia w fazie projektowania oraz będą sprawowali nadzór nad realizacją w całym okresie funkcjonowania projektu.

Kolejnym niezwykle istotnym czynnikiem jest ustalenie akceptowalnego poziomu strat przy tego typu działalności. Przy założeniu kierowania oferty do przedsiębiorców realizujących projekty innowacyjne i zupełnie nowe dla pomysłodawcy, poziom dopuszczalnych strat funduszu powinien dotyczyć minimum 70% kapitału.

Biorąc pod uwagę powyższe czynniki wprowadzenie tego rodzaju produktów w przyszłej perspektywie finansowej powinno dać bardzo dobre efekty we wspieraniu przedsiębiorczości w województwie podlaskim.

Przeprowadzona analiza potwierdziła wyniki ewaluacji i przychyliła się do wypracowanych rekomendacji.

8. Tabela wdrażania rekomendacji

Część A – rekomendacje operacyjne							
Lp.	Tytuł raportu	Wniosek (strona w raporcie)	Rekomendacja (strona w raporcie)	Adresat rekomendacji	Sposób wdrożenia	Status: stan wdrożenia	Termin realizacji
1	Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu	Rzeczywista ocena efektywności wsparcia wymaga oprócz zbadania efektu brutto interwencji zbadanie również jej efektu netto (efektu, który można przypisać wyłącznie interwencji) Podstawowym sposobem szacowania efektu netto jest badanie z grupą kontrfaktyczną: badane są podmioty, które uzyskały wsparcie i porównywane z podobnymi do nich podmiotami, które wsparcia nie uzyskały.(106)	Rekomenduje się przeprowadzenie ewaluacji ex-post z grupą kontrolną, którą stanowiłyby przedsiębiorstwa nie korzystające ze wsparcia (reprezentatywna próba przedsiębiorstw z województwa podlaskiego) (106)	IZ RPOWP	Zlecenie badania wyspecjalizowanemu w prowadzeniu badań ewaluacyjnych podmiotowi zewnętrznemu	rekomendacja do wdrożenia w całości	2014/2015r .
	Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę	Bezpośredni kontakt z przedsiębiorcami jest postrzegany jako skuteczna forma promocji. (75)	Stworzenie sieci punktów w województwie podlaskim – terenowych oddziałów funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, w których przedsiębiorcy mogliby uzyskać informacje nt. oferty	IZ RPOWP	Przeznaczenie puli środków na stworzenie w regionie sieci punktów – terenowych	rekomendacja do wdrożenia w całości	I kwartał 2014

Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu

	regionu		produktowej i dopełnić formalności związanych z uzyskaniem wsparcia. (140)		oddziałów funduszy pożyczkowych i poręczeniowych		
	Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu	Instytucje pozyskały klientów, nawiązały współpracę z bankami, co jest procesem bardzo czasochłonnym, a nie wiadomo, czy w przyszłości będzie to można wykorzystać. Aby uzyskać właściwe rezultaty konieczne jest długofalowe działanie. Zarówno przedsiębiorcy jak i banki przyzwyczajają się do funkcjonowania na pewnych zasadach i istnieje ryzyko, że nastąpią zmiany, po których cały proces trzeba będzie rozpocząć od początku. (141)	Wykorzystanie dużego doświadczenia funduszami poręczeniowymi i funduszami pożyczkowymi. (142)	IZ RPOWP	Przy procedurze wyboru funduszy przyznanie dodatkowych punktów za doświadczenie w zakresie zarządzania funduszami poręczeniowymi i funduszami pożyczkowymi	rekomendacja do wdrożenia w całości	I kwartał 2014

Część B – rekomendacje kluczowe

Lp.	Tytuł raportu	Wniosek (strona w raporcie)	Rekomendacja (strona w raporcie)	Adresat rekomendacji	Sposób wdrożenia	Status: stan wdrożenia	Termin realizacji
	Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę	Mimo wszystko nieco korzystniejszym rozwiązaniem w kontekście instrumentów zwrotnych jest to stosowane w województwie podlaskim. W przeciwieństwie do inicjatywy	Rekomenduje się utrzymanie w województwie stosowanego dotychczasowego schematu Wsparcia, bez pośrednika w postaci menadżera. (141)	IZ RPOWP	Nie przystępowanie województwa podlaskiego do inicjatywy Jeremie w kolejnym okresie programowania	rekomenadacja do wdrożenia w całości	IV kwartał 2013

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu

	regionu	JEREMIE pozwala ono bowiem na zachowanie płynności i umożliwia wspieranie większej ilości przedsiębiorców (141)					
	Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu	W przyszłym okresie programowania dostępność środków dotacyjnych będzie ograniczona (142)	Rekomendowane jest utrzymanie dotychczasowego poziomu środków przeznaczonych na fundusze poręczeniowe i pożyczkowe. Konieczne będzie przeznaczenie dodatkowych środków na nowe instrumenty inżynierii finansowej. Biorąc pod uwagę ograniczone w przyszłym okresie programowania środki na dotacje, wysokość kwoty przeznaczonej na nowe produkty finansowe powinny być w wysokości zapewniającej wsparcie nimi minimum takiej liczby MSP jak w obecnym okresie programowania. (142)	IZ RPOWP	Alokacja na działanie/działania analogiczne do obecnego działania 1.3 RPOWP kwoty odpowiadającej różnicy między alokacją na wsparcie dla przedsiębiorstw o charakterze dotacyjnym w obecnym okresie programowania a alokacją na wsparcie dotacyjne w przyszłym okresie programowania	rekomendacja do wdrożenia w całości	I kwartał 2014 roku
	Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu	Wyniki badań ankietowych wskazują, iż kwoty wsparcia oferowane przedsiębiorcom przez Fundusze Pożyczkowe i Poręczeniowe odpowiadały ich potrzebom. Ostatecznie należy stwierdzić, iż kwota wsparcia rozumiana jako wartość jednostkowej	Rekomenduje się utrzymanie wysokości wsparcia jaką mogą oferować Fundusze na dotychczasowym poziomie. (142)	IZ RPOWP	Utrzymanie dotychczasowych zapisów w umowach zawieranych przez IZ ze wspartymi Funduszami	rekomendacja do wdrożenia w całości	2013/2014 rok

Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu

		pożyczki/poręczenia była adekwatna do potrzeb podlaskich przedsiębiorców. (Str. 128)					
	Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu	Promocja funduszy pożyczkowych i poręczeniowych jest niewystarczająca z punktu widzenia przedsiębiorców. Bariera utrudniającą skorzystanie z oferty instrumentów inżynierii finansowej jest również brak odpowiedniej wiedzy wśród przedsiębiorców na temat występowania tego typu wsparcia w województwie podlaskim. (130)	Rekomenduje się intensyfikację działań informacyjno-promocyjnych odnośnie instrumentów inżynierii finansowej. (140)	IZ RPOWP	Założenie w projektach realizowanych przez fundusze odrębnych środków na promocję i reklamę. Położenie szczególnego nacisku na nowopowstające firmy np. poprzez przekazywanie informacji o możliwości skorzystania ze wsparcia zwrotnego w momencie rejestrowania przez nie działalności gospodarczej, wysyłka pocztowa do podlaskich przedsiębiorców listu z informacją o możliwym do pozyskania z RPO	rekomendacja do wdrożenia w całości	Cały przyszły okres programowania, szczególnie intensyfikacja w 2014 i 2015 roku

Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu

					WP wsparciu w tym wsparciu zwrotnym, zaadresowanie w trakcie prowadzonych działań informacyjno-promocyjnych problemu utożsamiania Funduszy z parabankami . Promocja poręczeń powinna odbywać się w dużym stopniu wśród przedstawicieli banków		
	Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu	Konieczność rozważenia dłuższego okresu finansowania zwłaszcza przy przedsięwzięciach inwestycyjnych (38)	Rekomenduje się wydłużenie okresu, na który udzielana jest pożyczka. Obecnie maksymalny okres kredytowania dotyczy 5 lat. Sugerowane jest co najmniej podwojenie tego okresu tj. do 10 lat. Optymalnym maksymalny okres to 15 lat. (139)	KE, MRR, IZ RPOWP	Wprowadzenie odpowiednich zapisów w dokumentach programowych	rekomendacja do wdrożenia w całości	I kwartał 2014
	Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii	Mała elastyczność instrumentów inżynierii finansowej i ich kształtowania w trakcie realizacji programu. (141)	Rekomendowana jest realizacja projektów obejmujących kilka instrumentów inżynierii finansowej w ramach jednej umowy. Np. jedna	MRR, IZ RPOWP	Wprowadzenie odpowiednich zapisów w dokumentach	rekomendacja do wdrożenia w całości	I kwartał 2014

Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu

	finansowej na gospodarkę regionu		<p>instytucja składa projekt w którym określa kilka np. trzy produkty finansowe(np. pożyczki dla start-up, poręczenia , inwestycje venture capital) które będą oferowane MSP. Na realizację projektu ma przyznany limit w ramach którego są określone następujące wartości m.in.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - wysokość limitu, - wskaźnik dopuszczalnych strat (biorąc pod uwagę wszystkie produkty), - wskaźnik dotyczący ilości wspartych MSP, w tym start-upów, - wysokość przyznanej wielkości na koszty zarządzania. <p>Instytucja jest zobligowana do wydatkowania całego przyznanego limitu z możliwością elastycznego dostosowania produktu do indywidualnych potrzeb MSP. (141)</p>		programowych		
	Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu	Zarówno przedstawiciele funduszy pożyczkowych i poręczeniowych jak też eksperci podkreślają zasadność wprowadzenia instrumentów zwrotnych nie tylko na działania inwestycyjne i prorozwojowe ale	Utrzymanie możliwości wsparcia bieżącej działalności (obrot). Jako działalność bieżąca rozumiane są wszelkie środki niezbędne do utrzymania płynności firmy z wyłączeniem zobowiązań budżetowych. Biorąc pod uwagę	IZ RPOWP	Podtrzymanie odpowiednich zapisów w umowach o dofinansowanie gwarantujących możliwość finansowania	rekomendacji a do wdrożenia w całości	I kwartał 2014

		również na finansowanie działalności bieżącej. Istnieje potrzeba wsparcia płynności. Szczególnie mali przedsiębiorcy którzy są na końcu łańcucha płatności muszą być wsparci kapitałem bieżącym (110)	różne fazy rozwoju firmy oraz zmieniające się otoczenie gospodarcze dostęp do środków finansowych determinuje funkcjonowanie MSP. Przeznaczenie środków na kapitał obrotowy ma wpływ na skalę działalności i możliwości rozwojowe przedsiębiorców. Rozwój firmy jest ściśle uzależniony od kapitału obrotowego którym dysponuje firma. (142)		bieżącej działalności przedsiębiorstw		
--	--	---	--	--	---------------------------------------	--	--

Część C – rekomendacje horyzontalne

Lp.	Tytuł raportu	Wniosek (strona w raporcie)	Rekomendacja (strona w raporcie)	Adresat rekomendacji	Sposób wdrożenia	Status: stan wdrożenia	Termin realizacji
	Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu	Bariery w wykorzystaniu środków funduszy pożyczkowych w ramach RPOWP dotyczą przede wszystkim braku wystarczających zabezpieczeń. Oferta funduszy pożyczkowych nie różni się specjalnie od oferty bankowej jeżeli chodzi o poziom wymaganych zabezpieczeń i oprocentowanie (62-63)	Możliwość krzyżowego finansowania w ramach jednego działania, polegającą na dopuszczeniu poręczenia przez wsparte fundusze poręczeniowe pożyczek udzielanych z tych samych środków przez fundusze pożyczkowe. (139)	IZ RPOWP, MRR	Wprowadzenie odpowiednich zapisów do umów o dofinansowanie	rekomendacja do wdrożenia w całości	2014-2020
	Ocena wpływu wdrażania instrumentów	Bariery w wykorzystaniu środków funduszy pożyczkowych w ramach RPOWP dotyczą	Przy złagodzeniu wymagań dla start-up'ów dotyczących zabezpieczeń i oprocentowania konieczne jest	KE	Rekomendacja wymaga przyjęcia przez Komisję	rekomendacja do wdrożenia w	IV kwartał 2013

Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu

	inżynierii finansowej na gospodarkę regionu	przede wszystkim braku wystarczających zabezpieczeń. Oferta funduszy pożyczkowych nie różni się specjalnie od oferty bankowej jeżeli chodzi o poziom wymaganych zabezpieczeń i oprocentowanie (62-63)	<p>podwyższenie wskaźnika dopuszczalnych strat do poziomu kilkukrotnie wyższego niż obecnie obowiązujący.</p> <p>ZABEZPIECZENIA</p> <p>Uzależnienie wymaganych zabezpieczeń od:</p> <ul style="list-style-type: none"> • kwoty pożyczki, np. do określonej kwoty tylko weksel in blanco, • kwalifikacji klienta do grupy ryzyka, • doświadczeni klienta w korzystaniu ze środków funduszu pożyczkowego (przy prawidłowej obsłudze pierwszej pożyczki każda kolejna z mniejszym wymaganym zabezpieczeniem). <p>OPROCENTOWANIE</p> <p>W przypadku start-up wprowadzenie pożyczek nieoprocentowanych. Konieczne w tym przypadku będzie stosowanie zasad pomocy publicznej.</p> <p>Uzależnienie wysokości oprocentowania od terminowości obsługi pożyczki np. umowa zawierana jest przy oprocentowaniu od 0 do 5% rocznie natomiast w przypadku nieterminowej obsługi (przeterminowania powyżej 30 dni przy trzech okresach rozliczeniowych)</p>		Europejską odpowiednich rozwiązań	całości	
--	---	---	---	--	-----------------------------------	---------	--

Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu

			pożyczkobiorca zobligowany jest do uiszczenia dodatkowej prowizji w wysokości 2% kwoty udzielonej pożyczki. (139-140)				
	Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu	Nie mniej ważne jest również to, by w przyszłym okresie programowania zaproponować korzystniejsze warunki finansowania działalności gospodarczej instrumentami inżynierii finansowej. Należałoby wprowadzić dodatkowe instrumenty np. pożyczki w części umarżalne, które stanowiłyby zachętę do skorzystania właśnie z takiej a nie innej formy wsparcia (135)	Rekomendowane jest wprowadzenie instrumentu który będzie łatwy w zrozumieniu dla MSP i dawał wymierne korzyści jeśli przedsięwzięcie się powiedzie. Przykładami takich instrumentów są: - pożyczka z oprocentowaniem lub kapitałem umarżalnym przy spełnieniu określonych warunków np. w przypadku terminowej obsługi zadłużenia - inwestycje kapitałowe typu venture capital - fundusz kierowany do MSP o innowacyjnych, nowatorskich pomysłach na biznes. W przypadku tego instrumentu konieczne jest znaczne podwyższenie wskaźnika dopuszczalnych strat nawet kilkunastokrotnie w porównaniu z obecnym poziomem funkcjonującym przy pożyczkach. (140)	KE, MRR	Wprowadzenie odpowiednich zmian w przepisach prawa wspólnotowego i krajowego umożliwiających oferowanie tego typu instrumentów	rekomendacja do wdrożenia w całości	I kwartał 2014 roku
	Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii	Poręczenie udzielane przez fundusz poręczeniowy nie wpływa na wysokość rezerw zawiązywanych przez banki.	Rekomenduje się zwiększenie atrakcyjności poręczenia dla banku, które wpłynie na większe zainteresowanie tym produktem	Ministerstwo Finansów	Wprowadzenie zmian legislacyjnych uwzględniających poręczenie funduszu	rekomendacja do wdrożenia w całości	I kwartał 2014 roku

Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu

	finansowej na gospodarkę regionu	Przez co nie jest postrzegane przez banki jako atrakcyjna forma zabezpieczenia. (140)	wśród przedsiębiorców Dalsze funkcjonowanie poręczeń jest uzależnione od wskazania bankom korzyści płynących ze współpracy z funduszem. Konieczne jest również zwiększenie świadomości na temat produktu na poziomie banku, MSP. (140)		poręczeniowego w prawie bankowym.		
--	----------------------------------	--	--	--	-----------------------------------	--	--

9. Studia przypadku

Studium przypadku nr 1 - Studio kosmetyczne EXTASY Urszula Ambrożewska

I. Opis działalności i sytuacji przedsiębiorstwa

Firma z sektora usługowego MSP, działa od 2007 jako jednoosobowa działalność gospodarcza pod nazwą „Studio kosmetyczne EXTASY Urszula Ambrożewska”.

Firma działa wyłącznie w sektorze usługowym, w branży zdrowia i urody, działalność to prowadzenie gabinetu kosmetycznego.

Właścicielka jest osobą w wieku poniżej 45 lat, systematycznie rozwijającą swoją działalność. Jest dyplomowaną kosmolog z wieloletnim doświadczeniem praktycznym oraz odpowiednim przygotowaniem teoretycznym. Ukończyła Policealne Studium Kosmetyczne, a następnie dla pogłębienia wiedzy zarówno praktycznej, jak i teoretycznej ukończyła Wyższą Szkołę Kosmologii i Ochrony Zdrowia w Białymstoku. Beneficjentka programu twierdzi, że wykonywany zawód, jest Jej życiową pasją, przynoszącą wiele radości i przyjemności z tego co robi.

W chwili obecnej firma korzysta z wynajmowanych pomieszczeń, których kubatura nie jest wystarczająca dla docelowej działalności.

Wielkość aktualnego obrotu to około 15 tys. złotych miesięcznie, co wynika z powyższych ograniczeń i choć od czasu zakupu pierwszego z kredytowanych aparatów obrót podwoił się (z poziomu około 7 tys. zł miesięcznie), nie jest satysfakcjonujący dla Właścicielki firmy.

Stale zatrudniani są księgowa oraz dwie pracownice wykonujące zabiegi kosmetyczne.

Gabinet funkcjonował do roku 2012 pod nazwą STUDIO EXTASY. Zmiana nazwy (nowa to KLINIKA PIĘKNA) wynika z możliwości rozszerzenia spektrum działalności, możliwego dzięki zakupowi maszyn znacznie rozszerzających paletę usług proponowanych Klientom przez Firmę. Nazwa ta już jest istniejącą nazwą handlową gabinetu kosmetycznego, jednak zmiana strony formalnej (nazwa firmy oraz niezbędnych dokumentów) wiąże się z kolejnym krokiem rozwoju – nabyciem własnej nieruchomości i zmianą miejsca wykonywania działalności, co jest planowane na najbliższe miesiące, na rok 2013.

Według Właścicielki KLINIKI PIĘKNA – na lokalnym rynku białostockim aktualnie istnieje bardzo silna konkurencja wśród salonów kosmetycznych.

Aby nie dać się ponieść wojnie cenowej, a jednocześnie pokazywać profesjonalne atuty, zdecydowała się postawić na rozwój w kierunku wciąż nowych usług kosmetycznych.

Wymusza to stałe rozszerzanie zakresu działalności, czyli przede wszystkim wprowadzanie nowych, modnych w danym czasie usług. Chodzi tu przede wszystkim o zabiegi wymagające specjalistycznego oprzyrządowania.

Wiążą się z tym niezbędne inwestycje, pozwalające na zakup wciąż nowych maszyn i urządzeń. Poziom zaangażowania finansowego jest jednak dość znaczny – zmieniająca się moda wymusza wprowadzanie nowych usług, co oznacza zakup nowoczesnego sprzętu i cyklicznie ponawiane inwestowanie.

Dodatkowo, w wyniku prowadzonej od kilku lat działalności, Właścicielka Kliniki Piękna rozwinęła w sobie chęć dalszego rozwoju – zarówno finansowego, jak i osobistego. Od lat konsekwentnie pozycjonuje siebie i prowadzony gabinet jako profesjonalny i spełniający wysokie standardy obsługi.

Te argumenty spowodowały, że Beneficjentka programu zdecydowała się na poszukiwanie luk rynkowych oraz sposobu, w jaki mogłaby uatrakcyjnić ofertę biznesową swojej firmy.

Kolejnym krokiem stało się znalezienie maszyn i urządzeń pozwalających na realizację przyjętych planów rozwojowych. Po analizie wielu możliwości, finalnie wybrano dwa urządzenia wprowadzające przełom w proponowanych dotąd usługach. Wybrane aparaty pozwalają na wykonywanie chronionych licencjami zabiegów.

Stworzenie biznesplanu potwierdziło założenia o opłacalności takiego przedsięwzięcia.

Wysokie koszty zakupu zmusiły Właścicielkę działalności gospodarczej do poszukiwania partnera finansującego zakup, chodziło o pozyskanie kredytu inwestycyjnego.

II. Informacje o udzielonym wsparciu (cel, wskaźniki, wysokość – kwota, okres)

Banki, z którymi dotychczas współpracowała Firma, nie były zainteresowane współpracą przy kredytowaniu, dlatego Właścicielka Kliniki Piękna zwróciła się do Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego, a ta instytucja udzieliła pożyczki.

Warunkiem uzyskania pożyczki było między innymi zgromadzenie 20% wkładu własnego. Nie było to łatwe dla Wnioskodawczyni, ale okazało się możliwe.

Okres przygotowywania dokumentacji projektu przebiegł bez większych kłopotów i zakończył się przyznaniem pożyczki przeznaczonej na zakup konkretnego, wybranego wcześniej urządzenia CELLU M6 INTEGRAL. Pożyczka osiągnęła wartość 160 tys. zł i została przyznana na okres 36 miesięcy.

W roku 2012, przechodząc ponownie przez wszelkie niezbędne formalności, Beneficjentka wystąpiła z kolejnym wnioskiem i uzyskała pożyczkę w wysokości 220 tys. zł na zakup kolejnego urządzenia – aparatu EXILIS. Tym razem pożyczka została przyznana na okres 60 miesięcy.

III. Wpływ uzyskanego wsparcia na działalność przedsiębiorstwa

W konsekwencji we wrześniu 2009 roku zakupiono aparat CELLU M6 INTEGRAL (urządzenie obecnie jedyne na Podlasiu, piąte w Polsce), dzięki któremu wykonywane są **zabiegi endermologiczne**, czyli z zastosowaniem wszechstronnej i unikatowej metody leczenia tkanki łącznej, opracowanej przez francuską firmę LPG. Jest to całkowicie naturalna i nieinwazyjna metoda modelowania sylwetki, zwalczania cellulitu i liftingu twarzy. Aparat najczęściej wykorzystywany jest do modelowania sylwetki, ale ma też szerokie zastosowanie estetyczne, terapeutyczne i sportowe.

W tym:

- a) **zabiegi „na ciało” – LipomassageTM**, czyli masaż tkanki wykonywany przy pomocy specjalnej głowicy, wyposażonej w dwie niezależnie napędzane rolki, które mogą się obracać z regulowaną prędkością i powodują zjawisko mechanotransdukcji.
- b) **likwidowanie otłuszczeń** opornych na działanie diety i gimnastyki. Mechaniczna stymulacja tkanki tłuszczowej prowadzi do ożywienia metabolicznego nieaktywnej tkanki tłuszczowej, uaktywnienia jej metabolizmu i stymulacji uwalniania tłuszczu. Ponadto fibroblasty stymulują produkcję kolagenu i elastyny, co wzmacnia, napina i tonizuje skórę, a jednocześnie modeluje sylwetkę.
- c) **zabiegi na twarz, szyję, dekolt i biust**: do wnętrza głowicy zasysana jest fałda skórna, gdzie najdelikatniejsze obszary ciała poddawane są rytmicznemu oddziaływaniu ruchomych, magnetycznych kłapek wspomaganych sterowanym podciśnieniem. Zabieg jest bardzo przyjemny, uwalnia od napięć i powoduje relaks.

Spłata pożyczki odbyła się terminowo i bez problemów.

Dzięki kolejnej pożyczce, w czerwcu 2012 roku zakupiony został aparat EXILIS, stanowiący nowość na rynku, dzięki technologii RID (zespoleniu terapii ultradźwiękowej

z kontrolowanym spalaniem komórek tłuszczowych poprzez nagrzanie tkanki).

Exilis jest systemem nieinwazyjnej zmiany kształtu docelowej tkanki tłuszczowej, którego celem jest usuwanie tłuszczu. To konkurencyjna alternatywa dla inwazyjnych technik liposukcji. Aparat ten służy głównie do odchudzania, liftingu i napinania skóry.

Najczęstszymi efektami zabiegów są:

- remodelowanie wybranych obszarów ciała
- wysmuklenie sylwetki
- poprawa konturu ciała
- redukcja tkanki tłuszczowej
- ujędrnienie skóry
- poprawa napięcia skóry
- zwiększenie gęstości skóry
- redukcja cellulitu

- redukcja rozstępów

Nowa działalność opiera się więc na wykorzystaniu dwóch wielofunkcyjnych maszyn kosmetycznych, dzięki którym pakiet usług gabinetu rozszerzył się do **kilkudziesięciu**, obejmujących między innymi takie usług, jak:

- Pielęgnacje Guinot
- Hydradermia Guinot
- Mezoterapia bezigłowa NNM
- Fale radiowe
- Endermolift LPG
- Mikrodermabrazja
- Zabiegi złuszczające
- Zabiegi na okolice oczu
- Zabiegi upiększające
- Medycyna estetyczna
- Makijaż permanentny
- Lipokontour
- Elektrostymulacja
- Focus RF

Więcej informacji na temat usług gabinetu znaleźć można na stronie <http://www.klinikapiiekna.eu>

Do obsługi urządzeń nie jest wymagana obecność wielu osób – w chwili obecnej w gabinecie pracuje Właścicielka oraz dwie pracownice. Ich zatrudnienie nie byłoby możliwe bez wzięcia pożyczki na zakup urządzeń kosmetycznych.

Wzrost obrotów gabinetu jest ściśle powiązany z wykorzystaniem zakupionych urządzeń – po okresie stabilizacyjnym, kilku tygodni, po każdym z zakupów obroty gabinetu wzrastały o 20% do 25%.

IV. Uzasadnienie wyboru rodzaju finansowania

Wybór rodzaju finansowania uwarunkowany był możliwościami finansowymi Beneficjentki oraz możliwościami rynku lokalnego. Zaostrzenie polityki kredytowania, stosowanej przez banki spowodowało, że możliwości uzyskania kredytu klasyczną drogą okazały się niemal zerowe.

Ograniczeniami była zdolność kredytowa działalności gospodarczej, praktycznie uniemożliwiająca skorzystanie z usług banku.

V. Podsumowanie

Właścicielka Kliniki Piękna deklaruje, że została poinformowana i ma świadomość, że uzyskane przez nią środki zostały udostępnione w ramach RPOWP Działania 1.3. Deklaruje, że cieszy się z możliwości korzystania z lokalnej instytucji wspierającej rozwój biznesu na Podlasiu.

Bieżący kontakt z reprezentantami Poręczeniodawcy oceniany jest jako bezproblemowy: dotychczasowa, już kilkuletnia współpraca, spowodowała wypracowanie naturalnych

i mało uciążliwych mechanizmów komunikowania. Zarówno wizyty monitorujące, jak

i inne formy kontaktu przebiegają płynnie.

Beneficjentka sądzi, że terminowo dokonywane przez nią wpłaty, otwartość na monitorowanie oraz brak zaległości w dokumentach spłaty powodują, iż zbudowała sobie dobrą, wiarygodną pozycję u Kredytodawcy.

Jest to szczególnie ważne w aspekcie kreowania najbliższej przyszłości, ponieważ właśnie przystępuje do składania wniosku o kolejną pożyczkę – u tego samego Pożyczkodawcy, korzystając z tych samych procedur.

Jako najważniejszy atut przyjętej ścieżki finansowania wskazano elastyczność kredytowania – w związku z sytuacją konkretnego Pożyczkobiorcy, czyli płytkim zapleczem finansowym, w omawianym przypadku był to wręcz warunek niezbędny do uzyskania pożyczki.

Właścicielka KLINIKI PIĘKNA nie ma poważniejszych zastrzeżeń do zrealizowanego postępowania, pomimo to jako wady wskazała:

zbyt duży poziom sformalizowania, oceniany jako większy niż w banku;

wielkość opłat / koszty obsługi finansowej.

Podsumowując studium przypadku przypomnijmy, że Beneficjentka projektu jest tak bardzo zadowolona z wybranej możliwości pożyczkowania, że planuje skorzystanie z niej już po raz trzeci.

Załączniki

dokumentacja fotograficzna przedstawiająca zakupiony sprzęt - CELLU M6 INTEGRAL oraz Aparat EXILIS : załączone fotografie wykonano dnia 4 grudnia 2012 r., w gabinecie KLINIKA PIĘKNA, przy ulicy Kardynała Wyszyńskiego 8.



Studium przypadku nr 2 - Massima Kamila Mocarska-Wojcieszek

I. Opis działalności i sytuacji przedsiębiorstwa

Firma z sektora usługowego MSP, działa od 2007 jako jednoosobowa działalność gospodarcza pod nazwą „Massima Kamila Mocarska-Wojcieszek”. Właścicielka jest osobą młodą, w wieku poniżej 35 lat, stawiającą na rozwój własnego biznesu.

Firma działa wyłącznie w sektorze usługowym, w branży gastronomicznej, działalność to prowadzenie restauracji.

Stale powiązani z firmą są księgowy, kucharz oraz obsługa sali. Sezonowo częste jest powiększanie zespołu.

Dotychczas restauracja funkcjonowała pod nazwą Rialto, korzystając z wynajmowanych pomieszczeń o ograniczonej kubaturze, z ograniczeniami w postaci braku ogrodu (umożliwiającego sezonową działalność poza obrębem murów) oraz braku wystarczającej liczby miejsc parkingowych w pobliżu restauracji.

Wielkość dotychczasowego obrotu wynikała z powyższych ograniczeń i osiągała około 70 tys. złotych (brutto) miesięcznie, co daje około 840 tys. złotych (brutto) rocznie sprzedaży.

Aktualna sytuacja gospodarcza, w tym zastój w rozwoju poziomu zamożności społeczeństwa, a nawet jego zubożenie, spowodowały znaczne ograniczenie poziomu popytu na usługi pozycjonowane jako „półka średnia plus”, a takie proponowała restauracja Rialto. Z drugiej strony – koszty prowadzenia działalności, w tym zarówno poziom opłat zmiennych, jak i stałych, a wśród nich – opłat czynszowych, negatywnie wpływały na poziom zysków i były dla Właścicielki realnym bodźcem poszukiwania sposobów na zmianę sytuacji.

Dość istotny był także kontekst chęci rozwoju, zarówno osobistego, jak i komercyjnego. Splot powyższych czynników spowodował, że aktualna Beneficjentka programu zdecydowała się na poszukiwanie luk rynkowych oraz miejsca, w którym mogłaby rozwinąć własną działalność gospodarczą.

Według Właścicielki Massimy – lokalny rynek białostocki oceniony jest jako dość nasycony przez usługi gastronomiczne. Inna sytuacja dotyczy jednak usług „średniej półki”, gdzie brakuje restauracji o ciekawym klimacie, oferujących jednocześnie dania akceptowalne cenowo.

Działalność gastronomiczna będzie się opierać na kuchni włoskiej. Ważnym elementem będzie własne produkowanie makaronu, na potrzeby restauracji (urządzenie do wytwarzania makaronu jest jednym z elementów omawianej inwestycji).

Ważnym wyróżnikiem nowo otwieranej restauracji ma być element kulturalny i kulturotwórczy: według zamysłów, codziennie odbywać się mają występy artystów, na żywno prezentujących muzykę, w tym szczególnie różne formy jazzu oraz bluesa.

Weekendy mają być zarezerwowane dla większych form muzycznych – koncertów i przedstawień.

Stworzenie biznesplanu potwierdziło założenia o opłacalności takiego przedsięwzięcia. Kolejnym krokiem było znalezienie nieruchomości pozwalającej na realizację przyjętych planów rozwojowych. Poszukiwania okazały się owocne – zakupem mogło zostać objęte miejsce po dotychczasowym lokalu ODEON, mieszczącym się przy ulicy Akademickiej 10.

Warunki finansowe zakupu zmusiły aktualną Beneficjentkę programu do poszukiwania partnera finansującego zakup, chodziło o pozyskanie kredytu inwestycyjnego.

Podstawowym bankiem, z którym dotychczas współpracowała Firma, jest PKO BP S.A., naturalne było więc sprawdzenie możliwości współpracy w tej instytucji finansowej.

Sytuacja gospodarcza roku 2012 spowodowała zaostrzenie polityki kredytowej banków. Wyjątkiem nie jest tutaj PKO BP S.A.

Dla Massimy warunkiem uzyskania kredytu było między innymi zgromadzenie 25% wkładu własnego, co stanowiło poważne wyzwanie dla Wnioskodawczyni. Pozostałe warunki były jeszcze bardziej niekorzystne.

W konsekwencji pojawiła się konieczność znalezienia poręczyciela. Stało się to możliwe dzięki współpracy z bankiem, który wskazał na możliwość skorzystania z pomocy Podlaskiego Funduszu Poręczeń.

Takie ogólne warunki finansowania były do przyjęcia przez Wnioskodawczynię, co z kolei oznaczało nadanie sprawie biegu - Podlaski Fundusz Poręczeń został Poręczycielem

dla kredytu udzielonego przez PKO BP S.A.

II. Informacje o udzielonym wsparciu

Okres przygotowania dokumentacji projektu przebiegł bez większych kłopotów i zakończył się przyznaniem kredytu przeznaczonego na:

1. zakup nieruchomości
2. remont i adaptację pomieszczeń do wymogów nowej restauracji
3. zakup / uzupełnienie parku maszyn i urządzeń gastronomicznych
4. sfinansowanie niezbędnych opłat i podatków

Łączna wartość kredytu osiągnęła kwotę 1,1 mln złotych, podzieloną na 850 tys. zł przeznaczonych na zakup nieruchomości oraz 250 tys. zł przeznaczonych na remont oraz inne wydatki uwzględnione w biznesplanie.

Poręczenie uzyskano na 5 lat, kredyt udzielony został na lat 20.

III. Wpływ uzyskanego wsparcia na działalność przedsiębiorstwa

W fazie rozruchowej nowej restauracji, czyli do około maja 2013, w restauracji łącznie zatrudnionych ma być 5 osób. Po okresie adaptacyjnym stałe zatrudnienie wzrośnie do 9-10 osób. Do tego doliczyć trzeba wsparcie sezonowe.

Perspektywy finansowe, wynikające z przyjętego biznesplanu, zakładają dojście do co najmniej 100 tys. złotych obrotu miesięcznie, czyli istotny wzrost wobec aktualnego stanu rzeczy.

Poza uzyskaniem prawa własności do lokalu, w którym prowadzona będzie działalność, możliwe będzie osiągnięcie szeregu wymiernych korzyści, w tym:

- a) powiększenie powierzchni zaplecza kuchennego;
- b) zakup urządzeń do wytwarzania makaronu;
- c) uzyskanie odpowiedniego wystroju wnętrza;
- d) przygotowanie niezbędnego wsparcia dla muzyki wykonywanej na żywo – szczególnie chodzi tu o scenę oraz nagłośnienie.

Wśród korzyści dodatkowych należy podkreślić właściwą lokalizację nowej restauracji – na szlaku spacerowym oraz w sąsiedztwie licznych miejsc parkingowych.

IV. Uzasadnienie wyboru rodzaju finansowania

Wybór rodzaju finansowania uwarunkowany był możliwościami Kredytobiorcy oraz możliwościami rynku lokalnego. W przypadku firmy Massima ograniczeniami była zdolność kredytowa – Właścicielka deklaruje, że bez znalezienia Poręczeniodawcy uzyskanie kredytu byłoby dla niej niemożliwe.

Ważnym czynnikiem jest stabilność i zaufanie do Poręczeniodawcy – świadomość, że rolę tę pełni instytucja osadzona we własności publicznej, państwowej stanowi dla Beneficjentki bardzo ważny element wizerunkowy, pozwalający wierzyć w niezmienność kosztów oraz zasad funkcjonowania.

Elementem wartym odnotowania, według opinii Beneficjentki programu, było personalne zaangażowanie osób wspierających proces ze strony przedstawicieli instytucji Poręczeniodawcy.

V. Podsumowanie

Uzyskane środki są oceniane jako wystarczające na obecnym etapie inwestycji. Jednak w przyszłości Massima prawdopodobnie będzie chciała korzystać z kolejnych kredytów i w tej sytuacji planuje się ponowne skorzystanie z obecnej ścieżki finansowania.

Beneficjentka programu deklaruje, że ma świadomość, iż te środki zostały udostępnione

w ramach RPOWP Działania 1.3. Oznacza to dla niej możliwość skorzystania z takiego programu, dzięki spełnieniu jego warunków. W trakcie wywiadu podkreślona została satysfakcja z korzystania ze wsparcia wspierającej rozwój lokalny.

Bieżący kontakt z reprezentantami Poręczeniodawcy oceniany jest jako sympatyczny i systematyczny: cyklicznie prowadzone są rozmowy telefoniczne, a w razie potrzeby - wymieniane stosowne dokumenty. W najbliższej przyszłości oczekiwane są

przeprowadzane wizyty monitorujące. Całość tego zaangażowania Właścicielka Massimy ocenia jako nieuciążliwy dla siebie.

Opinia Kredytobiorcy na temat źródła finansowania inwestycji jest dobra: w miarę rozwoju działalności rozważane jest wzięcie kolejnych kredytów, umożliwiających dalszy rozwój Firmy.

Jest to szczególnie istotne w sytuacji obostrzeń stosowanych przez banki przy udzielaniu kredytów dla firm.

Jako najważniejsze atuty przyjętej ścieżki finansowania wskazano:

- a) dostępność kredytowania – w związku z sytuacją konkretnego Kredytobiorcy, czyli płytkim zapleczem finansowym, bardzo istotna okazała się możliwość skorzystania z instytucji Poręczydawcy. W omawianym przypadku był to wręcz warunek niezbędny do uzyskania kredytu;
 - b) dostępność lokalna – możliwość załatwiania spraw niedaleko miejsca prowadzenia działalności;
 - c) elastyczność czasowa – pomimo szczegółowości i obfitości procedur, finansowanie udało się uruchomić w ciągu krótkiego czasu;
 - d) atmosfera współpracy – wskazywana jako duży atut przyjętej ścieżki postępowania: sympatyczna obsługa i pozytywne nastawianie przedstawicieli Poręczydawcy wydatnie pomogły w realizacji projektu.
- Właścicielka Massimy nie ma poważniejszych zastrzeżeń do zrealizowanego postępowania, pomimo to jako wady wskazała:
 - a) szczegółowe sprawdzenie sytuacji Kredytobiorcy – jeszcze dokładniejsze niż przez bank macierzysty;
 - b) wielkość opłat / koszty uzyskanego poręczenia;
 - c) formę płatności – wymóg płatności jednorazowej, zamiast rat.

Podsumowując studium przypadku zaznaczymy, że Beneficjentka projektu rekomenduje skorzystanie z instytucji Poręczydawcy i to szczególnie firmom młodym, poszukującym wsparcia finansowego potrzebnego do realizacji projektów związanych z rozwojem biznesu.

Załączniki – dokumentacja fotograficzna:

załączone fotografie wykonano dnia 4 grudnia 2012 r., w trakcie remontu lokalu, ul. Akademicka 10.





Studium przypadku nr 3 - Firma "Calamari" Łukasz Zimnoch, Helena Zimnoch spółka cywilna

I. Opis działalności przedsiębiorstwa.

Firma powstała w 2008 roku i pierwszym etapem działalności było prowadzenie pubu z piwem i frytkami. To była tawerna „Ryczące czterdziestki”, bardzo znany pub żeglarski w Białymstoku. Od tego zaczęła się cała historia związana z cateringiem i z tym na co później te środki pozyskane w postaci pożyczki, zostały przeznaczone. „Zaczęliśmy organizować wesela, przyjęcia, bankiety, chrzciny i okazało się z perspektywy prowadzonej działalności, że to ma sens, że kliencie są zadowoleni i firma chciała pójść troszeczkę dalej w rozwoju”. W międzyczasie firma otworzyła sklep garmazeryjny, w którym to sklepie sprzedawane były produkty lokalnych producentów, ponieważ firma nie miała własnej produkcji, ale w momencie gdy właściciele doszli do wniosku, że mają już odpowiednią wiedzę i chcieli spróbować robić to samodzielnie, to podjęli decyzję o samodzielnym wykonywaniu takich produktów. W tym właśnie momencie rozwoju firmy pojawiła się potrzeba wsparcia finansowego, aby rozwinąć tę produkcję garmazeryjną i żeby rozwinąć również działalność cateringową. Ponieważ po pewnym czasie zaczęły pojawiać się zlecenia na 20-40 obiadów dziennie (dla budów, zakładów pracy) i stwierdzono, że to są całkiem niezłe pieniądze. Dlatego też właściciele chcieli „pchnąć” firmę na te tory. Więc sama tawerna jako pub działa, od tego się zaczęło, ale teraz podstawową działalnością jest działalność cateringowa.

Firma „Calamarii” to firma typowo rodzinna. Obecnie jest dwóch właścicieli. Jest P. Łukasz Zimnoch i jego mama Helena Zimnoch. Od roku 2013 trzecim wspólnikiem będzie żona obecnego właściciela.

Właściciel firmy jest absolwentem Szkoły Głównej Handlowej (co z pewnością ma znaczenie w skutecznym prowadzeniu działalności gospodarczej). Poza tym odczuwa się dużą świadomość rynku, wiedzę na temat marketingu. Produkcja żywności, kuchnia to dla właścicieli była zupełnie nowa rzecz i uczyli się jak to określił właściciel firmy „krok po kroku”. Podkreślił również znaczenie korzystania z umiejętności i doświadczenia pracowników. Na chwilę obecną firma zatrudnia 5 osób na umowę o pracę. Firma zatrudnia też studentów pracujących (szczególnie w tawernie na umowy zlecenia).

Reasumując: obecna działalność firmy to tawerna, dwa bufety i zakład produkcyjny (w którym przygotowywany jest catering: posiłki dla szkół w oparciu o zlecenia i zamówienia publiczne, obsługa szkoleń i konferencji, budowy i zakłady pracy. Drugi obszar działalności zakładu produkcyjnego to produkcja garmazeryjna: dostarczanie produktów do sklepów i odbiorców zewnętrznych).

II. Informacje o udzielonym wsparciu (cel, wskaźniki, wysokość – kwota, okres).

Właściciel ma świadomość, że uzyskane środki zostały udostępnione w ramach RPOWP Działanie 1.3.

Kwota udzielonej pożyczki wyniosła 120 tys. złotych. Wykorzystano ją na: zakupienie maszyn do produkcji; systemu informatycznego i sprzętu informatycznego oraz na działania marketingowe
Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

(stworzenie strony marketingowej, działania BTL-owe, zrobienie logo i opracowanie innych narzędzi służących identyfikacji firmy). Te środki były również wykorzystane na otwarcie dwóch nowych punktów, w których sprzedawane są produkty przygotowywane przez firmę. Gotowe posiłki są do tych punktów dostarczane.

III. Wpływ uzyskanego wsparcia na działalność przedsiębiorstwa.

Zdaniem właściciela rozwój firmy w takiej postaci w jakiej jest w chwili obecnej byłby bardzo ciężki i trudny. Padło wręcz stwierdzenie, że firma „byłaby 2-3 lata do tyłu w rozwoju”. Dlatego, że w trakcie realizacji projektu i wykorzystania tych środków właścicielom została wypowiedziana umowa najmu, ponieważ spółdzielnia mieszkaniowa, w której dzierżawiony był budynek postanowiła ten budynek sprzedać. Właściciele firmy musieli szybko szukać lokalu. Udało się go znaleźć, ale przez to środki, które były wykorzystywane w pierwotnym celu zostały zmienione, tzn. cel został zmieniony za zgodą fundacji suwalskiej. Ale rzeczywiście gdyby nie te środki w tamtym czasie to zdaniem właściciela „firma byłaby w lesie”. „To pozwoliło nam się pchnąć i ruszyć z kopyta” jak określił to właściciel firmy. Pozyskane środki zdecydowanie wpłynęły również na wielkość zatrudnienia w badanej firmie. Firma pozyskując środki zobowiązała się do utrzymania pewnego poziomu zatrudnienia i poziom ten jest nawet większy niż była zakładany.

Dzięki temu, że były te środki firma mogła realizować większe finansowo projekty. Np.: przygotowywać większą liczbę posiłków dla szkół i dzięki temu zdobyła doświadczenie i rekomendacje, a dzięki tym rekomendacjom firma może obecnie ubiegać się o jeszcze większe zlecenia. I np. właśnie takie zlecenie firma wygrała pod koniec 2012 roku. Jest to dostarczenie posiłków - 250 obiadów dziennie do szkoły i dzięki temu firma będzie mogła kolejne osoby zatrudniać. Zdaniem właściciela jest to proces, który tak naprawdę zaczął się od współpracy z Fundacją i te środki pozwoliły ruszyć rozwój.

Pozyskane środki przyczyniły się do udoskonalenia procesu produkcji. Z powodu zakupu sprzętu ta produkcja jest sprawniejsza. A ponieważ konkurencja jest bardzo duża, marże są niewielkie więc tutaj trzeba się ubiegać o sprzęt i maszyny, które jednak niwelują te koszty pracy ludzkiej. Gdyby nie współpraca i pozyskanie tych środków to byłoby ciężko sprzęt kupić (ten sprzęt to np. chociażby najprostsza rzecz, która dla firmy była przedmiotem marzeń – sprzęt do obierania warzyw i ziemniaków. Jest to maszyna, która wykonuje pracę za jednego pracownika. Maszyna kosztowała kilka tysięcy, a wprowadziła bardzo duże oszczędności w prowadzonej działalności. Dzięki tym środkom został również zakupiony samochód chłodni. Bez samochodu chłodni firma nie mogła realizować produkcji garmażeryjnej bo nie można byłoby uzyskać zezwoleń. Czyli nie można byłoby dostarczać produktów do punktów odbioru i obiadów np. do szkół. Zakup termosów, maszyn do gotowania. Jest cała masa drobnych elementów, które w sumie zebrały się na potężną kwotę.

Stwierdzić można, że dzięki pozyskanym środkom udoskonalono i produkty i świadczone usługi i proces produkcji oraz organizacji przedsiębiorstwa. Właściciel stwierdził, że poprawiła się również atmosfera, ponieważ pracownicy nie muszą już na „ziemniakach siedzieć”, co było niezwykle niewdzięczną i ciężką pracą (wcześniej konieczność obierania ręcznie około 150 kg ziemniaków dziennie).

IV. Uzasadnienie wyboru rodzaju finansowania.

Przy ubieganiu się o pożyczkę wymagany był wkład własny. Było to 10%. Kwota ta w tym momencie nie była problematyczna dla firmy. Było to wyzwanie, ale nie problem. Było to 12 tysięcy złotych.

Właściciel nie ubiegał się o finansowanie z innego źródła niż fundusz pożyczkowy. Firma przyglądała się różnym możliwościom. Ale w funduszu pożyczkowym „koszt pieniądza” był niewysoki i na tyle sensowny, że podjęto decyzję o skorzystaniu z pomocy funduszu pożyczkowego.

W przyszłości właściciel firmy chciałby pobudować własny zakład produkcyjny i wtedy zamierza firma szukać „taniego pieniądza”. W ciągu 2-3 lat planowana jest inwestycja. W tej chwili ma miejsce umacnianie pozycji rynkowej firmy i zbieranie nowych doświadczeń, gromadzenie środków finansowych na inwestycje i zbieranie papierów finansowych. „Chcemy w odpowiednim czasie przedstawić się od sensownej strony, aby zrealizować projekt o wartości kilku milionów złotych”. Firma jest przygotowywana na tego typu działania.

Zalety korzystania z tego typu wsparcia to zdaniem właściciela przede wszystkim „tani pieniądz”. Ale druga sprawa to sam proces przygotowania do pozyskania środków jest wartością i zaletą. „Ponieważ to nie jest tak, że się te pieniądze dostaje”. Trzeba stworzyć biznesplan, trzeba przygotować dokumenty finansowe. „Czyli taki przedsiębiorca jest zmuszony do zastanowienia się czy taki projekt ma sens, czy warto”. „Bo mam wrażenie, że często w bankach jest tak, że można coś po łebkach zrobić i się dostaje ten kredyt bo jest zabezpieczenie i wszystko jest super”. Natomiast w funduszu pożyczkowym była zachęta i konieczność aby się nad tymi swoimi inwestycjami zastanowić. W odbiorze pożyczkobiorcy była to zaleta, „bo dzięki temu nie ma takiego hurraoptymizmu”. Zaletą było to, że procedura pozyskania środków naprawdę zmuszała pożyczkobiorcę do przemyślenia wszelkich swoich działań i planów inwestycyjnych.

Wymienione wady korzystania z tego typu wsparcia, to krótki okres finansowania (5 lat). Faktycznie, zdaniem pożyczkobiorcy oprocentowanie jest nieduże i to jest najtańsza opcja jaką znalazł właściciel firmy na rynku, ale podzielenie rat kapitałowych na pięć lata było znaczącym obciążeniem dla firmy. W instytucjach prywatnych uzyskuje się takie pożyczki na 10-15 lat. Czasami banki mają nawet dłuższe propozycje. „No faktycznie to ryzyko jest dużo większe, ale czasami obciążenie jest za duże. A dla młodych rozpoczynających działalność jest to bardzo istotne czasami”.

Bieżący kontakt z funduszem w trakcie trwania finansowania poległ na stałym kontakcie. Dwie panie, które obsługiwały pożyczkę, zdaniem pożyczkobiorcy były bardzo sympatyczne, rzeczowe, konkretne i obsługa klienta była bardzo profesjonalna. Były zarówno wizyty monitorujące, raporty, były robione zdjęcia i sprawdzanie czy środki faktycznie zostały wydane na to na co miały być wydane. Było kilka wizyt i sprawdzanie celowości wydania tych środków. Po zmianie lokalu firmy, był nowy obiekt, a w ślad za tym poszło redefiniowanie celów i też nad tym problemem była wspólna praca z funduszem pożyczkowym.

W trakcie korzystania z pożyczki nie istniała potrzeba zmiany harmonogramu spłat. Pożyczka została spłacona zgodnie z przyjętym harmonogramem.

W trakcie korzystania z pożyczki przedsiębiorca nie korzystał z doradztwa w dotyczącego prowadzenia działalności ponieważ z jego perspektywy nie było takiej potrzeby i nie zgłaszał

takiego zapotrzebowania, nie prosił o taką pomoc. Jest absolwentem SGH i nie potrzebował tego typu pomocy.

Była ścisła współpraca przy redefiniowaniu celów pożyczki i była ścisła współpraca aby to jak najsprawniej wykonać.

V. Podsumowanie.

Jeśli chodzi o kwestię wspierania MŚP instrumentami inżynierii finansowej w województwie podlaskim, to zdaniem pożyczkobiorcy wymaga to dopracowania. „Ja skorzystałem z kwoty minimalnej czyli ze 120 tys. Była to kwota najniższa. Najwyższa możliwa to 700. tys. wydaje mi się, że jeśli chce się zorganizować coś konkretnego to taka forma dystrybucji pieniędzy jest zbyt uboga. Nie da się poszaleć. Kwestią istotną jest oczywiście w jakim momencie jest firma. W tamtym momencie była to dla firmy bardzo duża pomoc. Ale teraz gdy chcę budować własny zakład to wiem, że te 700 tys. to nie są dla mnie już pieniądze. Drugi problem, to ograniczenie do 5 lat spłaty tej pożyczki też powoduje, że jednak powoduje, że te miesięczne obciążenie jest dosyć duże”.

Wpływ pozyskanych środków na firmę to zdaniem pożyczkobiorcy: przyspieszenie rozwoju firmy, poprzez to, że firma mogła zacząć ubiegać się o duże zlecenia. A to duże zlecenia dają rozwój. „To jest taka lawina, efekt domina tylko pozytywnego”. Dzięki tym środkom „staliśmy się silniejsi i odważniejsi na rynku w zabieganiu o lepsze zlecenia. Te lepsze zlecenia spowodowały, że teraz jesteśmy już taką firmą, która może już tych najlepszych białostockich graczy podgryzać. A wcześniej byliśmy drobnym graczem”.

Studium przypadku nr 4 - Hotel Zbyszko w Nowogrodzie

I. Opis działalności przedsiębiorstwa.

W 1993 roku powstała firma PWHU „Zbyszko” spółka z o.o., która posiadała dwa hotele. W hotelu w Goniądzu była kiedyś fabryka lalek. Kilka miesięcy trwał remont i z tej fabryki powstał hotel. W 2014 roku oddany będzie tutaj hotel czterogwiazdkowy, który będzie się łączył z istniejącym budynkiem, który będzie posiadał restaurację z tarasem widokowym na dachu. „Na pewno każdy będzie chciał przyjechać nad Biebrzę na obiad i zobaczyć widok, który się rozpościera na dole. (...). To będzie bardzo ekskluzywny hotel”. Przewidzianych jest tutaj ponad 100 miejsc noclegowych, z profesjonalnym SPA, salą wielofunkcyjną na 250 osób. Zatrudniony już jest dyrektor hotelu, który zna się na prowadzeniu czterogwiazdkowego hotelu i marketingu takich obiektów. Z związku z tym z półtorarocznym wyprzedzeniem jest już prowadzona akcja marketingowa.

Hotel „Zbyszko” w Nowogrodzie powstał na bazie bazy PTTK (zakupionej przez właścicieli hotelu). Został rozbudowany. Najpierw było 120 miejsc noclegowych. Obiekt jest systematycznie remontowany i w tej chwili jest tam już prawie 200 miejsc noclegowych.

Firma posiadała jeszcze tzw. dom weselny „Atlantic” przy ulicy Nowogrodzkiej w Łomży. Został sprzedany w 1996 roku, bo zdaniem właścicieli był to zbyt mały obiekt, ze zbyt małą działką, co uniemożliwiało jakikolwiek rozwój. Firma poszła w rozwój hoteli, które dawały możliwość rozbudowy, a co za tym idzie rozwoju.

II. Informacje o udzielonym wsparciu (cel, wskaźniki, wysokość – kwota, okres).

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

Firma po raz trzeci jest w trakcie korzystania z pomocy Funduszu Poręczeniowego.

Środki nie były wystarczające do realizacji założonego przez firmę projektu. „chcieliśmy więcej, bo wtedy więcej byśmy zrobili”. „Natomiast były to trzy razy po 66 tys., które ogólnie pomagały nam i nadal pomagają w funkcjonowaniu firmy, na bieżącą działalność, na faktury związane z płatnościami i uregulowaniami. Czasami był to za prąd, za wodę, czasami były to jakieś produkty, czasami był to jakiś sprzęt. Czyli pieniądze i ta pomoc zawsze były wykorzystywane jako pomoc na cele bieżące”.

III. Wpływ uzyskanego wsparcia na działalność przedsiębiorstwa.

„7.5 roku firma już współpracuje z Funduszem Poręczeniowym. Za pierwszym razem był chyba jakiś zakup”, (poręczeniobiorca dokładnie nie pamięta). „Było to już prawie 8 lat temu. Była to pralka, suszarka, jakiś piec do kuchni. Było też coś z majątku trwałego. Natomiast w większości było to na działalność bieżącą, żeby nie było zatorów płatniczych, jak najmniej. Na te cele było to wykorzystywane”. Środki nie były wystarczające.

Obecnie właściciel ma świadomość, że uzyskane środki zostały udostępnione w ramach RPOWP Działanie 1.3. wcześniej, 8 lat temu trudno to odtworzyć, jaki był stan wiedzy co do źródeł finansowania.

Bez uzyskania tego dofinansowania rozwój firmy byłby możliwy ponieważ, to było „66 tys. na 3 lata, czyli około niecałe 2 tysiące miesięcznie, na dwa hotele to trudno powiedzieć”.

Korzystano trzykrotnie z pomocy. Trzy razy po 66 tys. W tej chwili trwa spłata (w połowie okresu spłaty ostatniej pożyczki). „Na pewno to pomogło w naszej działalności. Natomiast gdyby to większa była kwota, to byśmy na pewno więcej robili, ale lepiej to niż nic z drugiej strony”.

Pomoc nie wpłynęła na wysokość zatrudnienia w firmie, bo miesięczna kwota to nawet niecała jedna pensja, „na pewno nam to pomogło tylko w stopniu niewystarczającym tak jak dla nas i dla naszej firmy”. „Dla małej firmy np. za 100 tys. kupić sprzęt to bardzo wiele, natomiast dla nas gdzie wartość dwóch hoteli jest powyżej 30 mln złotych, to jest to remont jednego pokoju”.

Ogólnie zdaniem respondenta, na pewno środki przyczyniły się do udoskonalenia usług i organizacji przedsiębiorstwa. Na pewno pomogło, aczkolwiek trudno dokładnie wskazać obszar, bo np.: „na faktury bieżące poszło 20 tys. , bądź za te 20 tys. kupiliśmy jakiś sprzęt kuchenny, którego teraz nie pamiętam”.

IV. Uzasadnienie wyboru rodzaju finansowania.

Przy ubieganiu się o pożyczkę był wymagany wkład własny. Jego zapewnienie nie było problematyczne dla badanej firmy. Nie było to żadnym problemem.

Firma ubiegała się o wsparcie i korzystała również z innych źródeł finansowania niż fundusz pożyczkowy. „My się wspieraliśmy i dalej się wspomagamy bankami komercyjnymi, niestety bo to jest trochę więcej niestety”.

W przyszłości przedsiębiorca zamierza korzystać z tego typu dofinansowania (fundusz pożyczkowy, poręczeniowy), jeśli tylko oprocentowanie nadal będzie takie niskie. „Dobrze byłoby aby jakieś większe sumy jakieś były”.

Zalety korzystania z tego typu wsparcia to zdaniem respondenta oprocentowanie pożyczki, tzw. „tani pieniądz”.

Wady korzystania z tego typu wsparcia „jak można by w przyszłości lepiej to zrobić do wielkości firmy i do wielkości obrotów. Zdaję sobie sprawę, że (...) jakby taka możliwość była tylko ja nie wiem czy przykładowo jest na to milion złotych, no i żeby jak najwięcej firmom pomóc, no to są takie małe transze. Natomiast tym małym firmom jak najbardziej. Natomiast tym większym jest to taka kropla w morzu potrzeb, bo dalej trzeba się wspierać jakimiś tam bankami czy udziałowcami”. Środki, które można pozyskać są nieadekwatne do wielkości firmy: „ bo jak firma ma przykładowo obrotu miesięcznego 300 tys., no to 60 tys., no to nie jest to dużo nawet w ciągu miesiąca. (...). Natomiast jeśli firma ma obroty 10 – 20 tys. to wtedy te 60 tys. to już jest inna wartość”.

Istnieje bieżący kontakt pomiędzy Funduszem, a przedsiębiorcą. Współpraca oceniana jest bardzo dobrze. „Na daną kwotę zbieramy faktury i to wszystko”. W trakcie korzystania z pożyczek nie istniała potrzeba zmiany harmonogramu spłat. Przedsiębiorca nie uzyskał wskazówek i porad dotyczących prowadzenia działalności ponieważ ich nie potrzebował. „Hotele istnieją prawie 20 lat i akurat takiej potrzeby nie było. Natomiast jakby była to na pewno byśmy uzyskali”.

V. Podsumowanie.

Firma korzysta z innych źródeł finansowych umożliwiających rozwój. „Tutaj będzie budowany duży hotel, czterogwiazdkowy, duża inwestycja ale z RPO 3.2. Jest podpisana umowa i w marcu mamy już nadzieję zaczynać. Cała inwestycja to jest 12 mln. Dofinansowania jest 4 mln.”.

Wspierania MŚP instrumentami inżynierii finansowej w województwie podlaskim powinno polegać zdaniem właściciela firmy na przydziale procentowym, co do obrotów firmy, do wielkości firmy. „Jak największa też możliwość dofinansowania, tak jak w bankach komercyjnych jest dawane w wysokości dwumiesięcznych obrotów danej firmy. Czyli jeśli mam 300 tys. to jest 600 tys. Jak mamy 20 tys. to jest 40 tys. i to są wtedy takie wymierne i ma wtedy każda, nie tylko taka mała, tylko to jest dopasowywanie się do każdej firmy. Tylko też z drugiej strony jeśli jest tych pieniędzy milion, to mamy dwie duże firmy i więcej nikomu się nie pomoże (...). Natomiast dobre byłoby zwiększenie ”.

„Ja też teraz z takim wnioskiem się zwróciłem do Podlaskiej fundacji (...) i tam maksymalne dofinansowanie to jest dwa miliony, to też byśmy wzięli bardziej od nich (...) czyli te kwoty. Jakies uwarunkowania są. Można pomyśleć o większej inwestycji, a są takie możliwości to po co ma zarobić jakiś bank zagraniczny przykładowo, jak pieniądze te, odsetki mogą zostać tutaj, w naszym regionie. To bym zmienił. (...) Jak są możliwości finansowe. No i oprocentowanie. Im mniejsze ty lepiej na pewno”.

„Oczekuję, żeby Fundusz jak najwięcej konferencji u nas robił i pomagał nie tylko przez dawanie nisko oprocentowanych pożyczek, ale też poprzez zlecenie przygotowywania konferencji”.

Aneksy

Scenariusze wywiadów

Ankieta CATI ostateczni odbiorcy wsparcia zwrotnego⁷⁰

1. Z jakiego rodzaju wsparcia korzystała Pana/i firma?

1. Pożyczka z Funduszu Pożyczkowego
2. Poręczenie kredytu z Funduszu Poręczeniowego
3. Poręczenie pożyczki z Funduszu Poręczeniowego
4. Żadne z powyższych -> zakończyć ankietę

[zadać jeżeli P1=1]

2. W związku z jakimi działaniami korzystali Państwo z pożyczki?

1. finansowanie inwestycji w środki trwałe (maszyny i urządzenia)
2. finansowanie inwestycji budowlanej
3. finansowanie zakupu materiałów i półfabrykatów
4. finansowanie zakupu towarów
5. finansowanie zakupu środka transportu
6. zakup wartości niematerialnych i prawnych związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą (licencje, patenty, franchising, koncesje, zezwolenia, oprogramowanie komputerowe)
7. prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej??
8. wydatki obrotowe
9. inne (jakie)

[zadać jeżeli P1=2 lub 3]

2a. W jakim celu ubiegali się Państwo o kredyt/pożyczkę, które zostały poręczone?

1. finansowanie inwestycji w środki trwałe (maszyny i urządzenia)
2. finansowanie inwestycji budowlanej
3. finansowanie zakupu materiałów i półfabrykatów
4. finansowanie zakupu towarów
5. finansowanie zakupu środka transportu
6. zakup wartości niematerialnych i prawnych związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą (licencje, patenty, franchising, koncesje, zezwolenia, oprogramowanie komputerowe)
7. wydatki obrotowe
8. inne (jakie)

⁷⁰ Wersja ankiety skierowanej do klientów beneficjentów RPO WP oraz klientów beneficjentów inicjatywy JEREMIE jest identyczna: jedyna niewielka różnica dotyczy pytania nr 14
Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

[zadać jeżeli P1=1]

3. Wsparcie w jakiej wysokości z Funduszu Pożyczkowego uzyskała Pani/a firma?

1. Do 25 000 zł
2. 26 000- 50 000zł
3. 51 000- 100 000zł
4. Do 100 000zł
5. Od 101 tys do 500 tys zł
6. Od 501 tys zł do 1 mln zł
7. 1 000 001 - 3 mln
8. > 3 mln zł
- 9.

[zadać jeżeli P1=1]

4. Czy kwota wsparcia odpowiadała Państwa potrzebom?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P4=3 lub 4]

5. Jaka kwota wsparcia Państwa by satysfakcjonowała?

.....

[zadać jeżeli p1=2 lub 3]

6. Jaka była wysokość poręczenia jakie uzyskała Pani/a firma z Funduszu Poręczeniowego?

1. Do 25 000 zł
2. 26 000- 50 000zł
3. 51 000- 100 000zł
4. Do 100 000zł
5. Od 101 tys do 500 tys zł
6. Od 501 tys zł do 1 mln zł
7. 1 000 001 - 3 mln
8. > 3 mln zł

[zadać jeżeli p1=2 lub 3]

7. Czy wysokość poręczenia odpowiadała Państwa potrzebom?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P7=3 lub 4]

8. Poręczenie w jakiej wysokości Państwa by satysfakcjonowało?

.....

9. Proszę powiedzieć czy zgadza się Pan/i z następującymi stwierdzeniami?

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

9a. Oprocentowanie pożyczki..

1. Jest niższe niż w przypadku oferty bankowej
2. Jest wyższe niż w przypadku oferty bankowej
3. Jest podobne jak w przypadku oferty bankowej
4. Nie wiem/trudno powiedzieć (nie wiem jak wygląda oferta bankowa w tym zakresie)

9b. Wymogi dotyczące zabezpieczenia w przypadku funduszu są...

1. łatwiejsze do spełnienia niż w przypadku zabezpieczeń wymaganych przez banki
2. trudniejsze do spełnienia niż w przypadku zabezpieczeń wymaganych przez banki
3. Nie ma większych różnic jeżeli chodzi o zabezpieczenie wymagane przez fundusz a zabezpieczenie wymagane przez banki
4. Nie wiem/trudno powiedzieć (nie wiem jakich zabezpieczeń wymagają banki)

9c. Czas rozpatrywania wniosku

1. jest krótszy niż w przypadku oferty bankowej
2. jest podobny jak w przypadku oferty bankowej
3. jest dłuższy niż w przypadku oferty bankowej
4. Nie wiem/ trudno powiedzieć

9d. Procedury ubiegania się o wsparcie w Funduszu są

1. Mniej skomplikowane niż procedury bankowe
2. Bardziej skomplikowane niż procedury bankowe
3. Podobne do procedur bankowych
4. Nie wiem/trudno powiedzieć (nie wiem jak wyglądają procedury bankowe)

9e. Fundusze cechują się większą elastycznością w podejściu do klienta niż banki

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/Trudno powiedzieć

9f. wysokość opłat związanych z uzyskaniem wsparcia jest..

1. Niższa niż w przypadku opłat bankowych
2. Wyższa, niż w przypadku opłat bankowych
3. Zbliżona do wysokości opłat bankowych
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

10. Czy Fundusz wymagał od Państwa posiadania historii kredytowej?

1. Tak
2. Nie

[zadać jeżeli P1=1]

11. Proszę powiedzieć czy okres pożyczkowy (okres na jaki udzielana jest pożyczka) odpowiadał Państwa potrzebom?

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P1=2 lub 3]

12. Czy okres poręczenia (maksymalny czas na jaki poręczenie jest udzielane) odpowiadał Państwa potrzebom?

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P1=1]

13. Proszę powiedzieć czy maksymalny okres karencji w spłacie rat kapitałowych odpowiadał Państwa potrzebom

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

14. Jak Państwo oceniają- czy informacje o możliwości skorzystania z oferty Funduszy pożyczkowych/poręczeniowych w województwie podlaskim. [w przypadku JEREMIE zadać -> w Państwa województwie]

1. są bardzo dobrze rozpowszechnione
2. są dobrze rozpowszechnione
3. są dostatecznie rozpowszechnione
4. są niedostatecznie rozpowszechnione

15. Czy żeby skorzystać z wsparcia funduszu musiał/a Pan/i udać się do innego miasta niż to w którym prowadzi Pan/i działalność gospodarczą?

1. Tak
2. Nie

[zadać jeżeli P15=1]

16. Czy stanowiło to dla Pan/i istotne utrudnienie?

1. Tak
2. Nie

17. Czy spłacili już Państwo uzyskane finansowanie (*chodzi to o pożyczkę z Funduszu pożyczkowego*⁷¹ *! Chodzi tu o kredyt/pożyczkę poręczaną przez Fundusz*⁷²)

- 1 Tak
- 2 Nie

⁷¹ Wyświetlić, jeżeli p1=1

⁷² Wyświetlić, jeżeli p1=2 lub 3

3 Nie wiem

18. Czy mieli Państwo jakieś opóźnienia w spłacie rat? (chodzi to o pożyczkę z Funduszu pożyczkowego⁷³ / Chodzi to o kredyt/pożyczkę poręczaną przez Fundusz⁷⁴)

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem

19. Czy w trakcie obowiązywania umowy pożyczki/kredytu zmieniali Państwo harmonogram spłat? (chodzi to o pożyczkę z Funduszu pożyczkowego⁷⁵ / kredyt/pożyczkę poręczaną przez Fundusz⁷⁶)

1. Nie
2. Tak, wnioskowaliśmy o zmianę harmonogramu i zmiana taka została dokonana
3. Tak, wnioskowaliśmy o zmianę harmonogramu, ale zmiana taka nie została dokonana

[zadać jeżeli p1=1]

20. Proszę spróbować określić w procentach, w jakim stopniu zostały zrealizowane wszystkie zakładane w momencie ubiegania się o pożyczkę Funduszu/kredyt/pożyczkę poręczaną przez Fundusz **działania inwestycyjne**?

.....%

[zadać jeżeli p1=2]

20a. Proszę spróbować określić w procentach, w jakim stopniu zostały zrealizowane wszystkie zakładane w momencie ubiegania się o kredyt, który miał zostać poręczony **działania inwestycyjne**

.....%

[zadać jeżeli p1=3]

20b. Proszę spróbować określić w procentach, w jakim stopniu zostały zrealizowane wszystkie zakładane w momencie ubiegania się o kredyt, który miał zostać poręczony **działania inwestycyjne**

.....%

21. Czy w porównaniu z rokiem 2009 zmianie uległa liczba klientów firmy?:

1. tak, wzrosła
2. tak, spadła
3. nie, nie zmieniła się
4. nie wiem

⁷³ Wyświetlić jeżeli p1=1

⁷⁴ Wyświetlić jeżeli p1 = 2 lub 3

⁷⁵ Wyświetlić jeżeli p1=1

⁷⁶ Wyświetlić jeżeli p1 = 2 lub 3

22 Czy w porównaniu z rokiem 2009 firma rozszerzyła swoją działalność (oferowanie produktów/usług) o nowe rynki? (ww)

1. Tak o nowe gminy z terenu powiatu (rynek lokalny)
2. Tak, o nowe powiaty z terenu województwa (rynek regionalny)
3. Tak, o nowe województwa (rynek krajowy)
4. Tak, o inne/nowe kraje członkowskie UE (rynek europejski)
5. Tak, o inne/nowe kraje rynku pozaeuropejskiego (rynek światowy)
6. Nie
7. Nie wiem

23. Na jakich rynkach firma aktualnie oferuje swoje produkty/usługi? (proszę zaznaczyć wszystkie właściwe) (ww)

1. Rynek lokalny (gminy z terenu powiatu)
2. Rynek regionalny (powiaty z terenu jednego województwa)
3. Rynek krajowy (więcej niż jedno województwo)
4. Rynek europejski- państwa członkowie UE
5. Rynek światowy (kraje spoza Europy)

24. Czy przychód ze sprzedaży za rok 2011 zmienił się w porównaniu z rokiem 2009?

1. Tak, wzrósł
2. Tak, spadł
3. Nie, nie zmienił się
4. Nie wiem

25. Czy zysk netto za rok 2011 zmienił się w porównaniu do roku 2009?

1. Tak, wzrósł
2. Tak, spadł
3. Nie, nie zmienił się
4. Nie wiem

Proszę sięgnąć pamięcią do okresu sprzed uzyskania wsparcia z Funduszu:

26. Czy w roku 2009 podejmowali, Państwo, któreś z wymienionych niżej działań?

	1. Tak	2. Nie	3. Nie wiem
1. Wprowadzenie do oferty rynkowej firmy <u>nowych lub istotnie ulepszonych wyrobów</u> (<i>nie wyświetlać: produktowa wyroby</i>)			
2. Wprowadzenie do oferty rynkowej <u>nowych usług lub istotne podniesienie jakości oferowanych usług</u> (<i>nie wyświetlać: produktowa -usługi</i>)			
3. Istotna modyfikacja lub wprowadzenie <u>nowych procesów produkcji wyrobów</u> np. poprzez zakup maszyn, urządzeń, linii technologicznej, wprowadzenie oprogramowania wspomagającego proces produkcyjny (<i>nie wyświetlać: procesowa</i>)			

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

4. Istotna modyfikacja <u>procesu dostarczania usług</u> do klientów np. poprzez wprowadzenie oprogramowania ułatwiającego dostarczenie usługi (systemy rejestracji, bazy danych, e-usługi inne) lub wprowadzenie systemów zapewnienia jakości (ISO, TQM, inne) (nie wyświetlać: <u>procesowa</u>)			
5. Istotna modyfikacja lub <u>wprowadzenie nowych procesów pomocniczych</u> w firmie np. poprzez zastosowanie nowego oprogramowania do realizacji zakupów, sprzedaży, księgowości, czy magazynowania (nie wyświetlać: <u>procesowa</u>)			
6. Wprowadzenie nowych sposobów zarządzania dostawami i/lub nowe metody podziału zadań wśród pracowników i/lub nowe metody organizacyjne w zakresie relacji z otoczeniem (np. zlecanie na zewnątrz obsługi księgowej lub kadrowej lub informatycznej lub innej) (nie wyświetlać: <u>organizacyjna</u>)			
7. Wprowadzenie istotnych zmian w strategii marketingowej firmy np. poprzez istotne zmiany w wyglądzie wyrobu, jego opakowaniu, pozycjonowaniu, promocji (nie wyświetlać: <u>marketingowa</u>)			

[zadać jeżeli p26.1 lub p26.2 = tak]

27. Jaki charakter miały wprowadzone przez Pani/a firmę w roku 2009 nowe lub istotnie ulepszone wyroby lub usługi? (proszę zaznaczyć właściwe odpowiedzi)

	Tak
a. Produkty/usługi <u>nie były</u> oferowane przez konkurencję na rynku, na którym działaliśmy w tym czasie	
b. Produkty/usługi, które już były oferowane przez konkurencję na rynku, na którym działaliśmy w tym czasie	
c. nie wiem/trudno powiedzieć	

[zadać jeżeli p26.3 lub p26.4 lub p26.5= tak]

28. Jaki charakter miały wprowadzone przez Pani/a firmę w roku 2009 nowe lub istotnie ulepszone metody wytwarzania produktów/usług (proszę zaznaczyć właściwe odpowiedzi)

	Tak
a. Wprowadzone metody wytwarzania produktów/usług były metodami <u>już stosowanymi</u> przez przedsiębiorstwa konkurencyjne	

b. Wprowadzone metody wytwarzania produktów/usług <u>nie były jeszcze stosowane</u> przez konkurencję	
c. Nie wiem/trudno powiedzieć	

[zadać jeżeli p1=1]

29. Czy **dzięki pożyczce z Funduszu** osiągnęli Państwo, któryś z poniższych efektów?

	4. Tak	5. Nie	6. Nie wiem
1. Wprowadzenie do oferty rynkowej firmy <u>nowych lub istotnie ulepszonych wyrobów</u> (<i>nie wyświetlać: produktowa wyroby</i>)			
2. Wprowadzenie do oferty rynkowej <u>nowych usług lub istotne podniesienie jakości oferowanych usług</u> (<i>nie wyświetlać: produktowa -usługi</i>)			
3. Istotna modyfikacja lub wprowadzenie <u>nowych procesów produkcji wyrobów</u> np. poprzez zakup maszyn, urządzeń, linii technologicznej, wprowadzenie oprogramowania wspomagającego proces produkcyjny (<i>nie wyświetlać: procesowa</i>)			
4. Istotna modyfikacja <u>procesu dostarczania usług</u> do klientów np. poprzez wprowadzenie oprogramowania ułatwiającego dostarczenie usługi (systemy rejestracji, bazy danych, e-usługi inne) lub wprowadzenie systemów zapewnienia jakości (ISO, TQM, inne) (<i>nie wyświetlać: procesowa</i>)			
5. Istotna modyfikacja lub <u>wprowadzenie nowych procesów pomocniczych</u> w firmie np. poprzez zastosowanie nowego oprogramowania do realizacji zakupów, sprzedaży, księgowości, czy magazynowania (<i>nie wyświetlać: procesowa</i>)			
6. Wprowadzenie nowych sposobów zarządzania dostawami i/lub nowe metody podziału zadań wśród pracowników i/lub nowe metody organizacyjne w zakresie relacji z otoczeniem (np. zlecanie na zewnątrz obsługi księgowej lub kadrowej lub informatycznej lub innej) (<i>nie wyświetlać: organizacyjna</i>)			

7. Wprowadzenie istotnych zmian w strategii marketingowej firmy np. poprzez istotne zmiany w wyglądzie wyrobu, jego opakowaniu, pozycjonowaniu, promocji (nie wyświetlać: marketingowa)			
--	--	--	--

[zadać jeżeli p29.1 lub p29.2 = tak]

30. Jaki charakter miały wprowadzone przez Pani/a firmę dzięki wsparciu z Funduszu nowe lub istotnie ulepszone wyroby lub usługi? (proszę zaznaczyć właściwe odpowiedzi)

	Tak
d. Produkty/usługi <u>nie były</u> oferowane przez konkurencję na rynku, na którym działaliśmy w tym czasie	
e. Produkty/usługi, które już były oferowane przez konkurencję na rynku, na którym działaliśmy w tym czasie	
f. nie wiem/trudno powiedzieć	

[zadać jeżeli p29.3 lub p29.4 lub p29.5= tak]

31. Jaki charakter miały wprowadzone przez Pani/a firmę dzięki wsparciu z Funduszu nowe lub istotnie ulepszone metody wytwarzania produktów/usług (proszę zaznaczyć właściwe odpowiedzi)

	Tak
d. Wprowadzone metody wytwarzania produktów/usług były metodami <u>już stosowanymi</u> przez przedsiębiorstwa konkurencyjne	
e. Wprowadzone metody wytwarzania produktów/usług <u>nie były jeszcze stosowane</u> przez konkurencję	
f. Nie wiem/trudno powiedzieć	

[zadać jeżeli p1= 2 lub 3]

32. Czy dzięki kredytowi/pożyczce, które zostały poręczone przez Fundusz osiągnęli Państwo, któreś z poniższych efektów?

	7. Tak	8. Nie	9. Nie wiem
1. Wprowadzenie do oferty rynkowej firmy <u>nowych lub istotnie ulepszonych wyrobów</u> (nie wyświetlać: <u>produktowa wyroby</u>)			
2. Wprowadzenie do oferty rynkowej <u>nowych usług lub istotne podniesienie jakości oferowanych usług</u> (nie wyświetlać: <u>produktowa -usługi</u>)			
3. Istotna modyfikacja lub wprowadzenie <u>nowych procesów produkcji wyrobów</u> np. poprzez zakup maszyn, urządzeń, linii technologicznej, wprowadzenie			

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

oprogramowania wspomagającego proces produkcyjny (<i>nie wyświetlać: procesowa</i>)			
4. Istotna modyfikacja <u>procesu dostarczania usług</u> do klientów np. poprzez wprowadzenie oprogramowania ułatwiającego dostarczenie usługi (systemy rejestracji, bazy danych, e-usługi inne) lub wprowadzenie systemów zapewnienia jakości (ISO, TQM, inne) (<i>nie wyświetlać: procesowa</i>)			
5. Istotna modyfikacja lub <u>wprowadzenie nowych procesów pomocniczych</u> w firmie np. poprzez zastosowanie nowego oprogramowania do realizacji zakupów, sprzedaży, księgowości, czy magazynowania (<i>nie wyświetlać: procesowa</i>)			
6. Wprowadzenie nowych sposobów zarządzania dostawami i/lub nowe metody podziału zadań wśród pracowników i/lub nowe metody organizacyjne w zakresie relacji z otoczeniem (np. zlecanie na zewnątrz obsługi księgowej lub kadrowej lub informatycznej lub innej) (<i>nie wyświetlać: organizacyjna</i>)			
7. Wprowadzenie istotnych zmian w strategii marketingowej firmy np. poprzez istotne zmiany w wyglądzie wyrobu, jego opakowaniu, pozycjonowaniu, promocji (<i>nie wyświetlać: marketingowa</i>)			

[zadać jeżeli p32.1 lub p32.2 = tak]

33. Jaki charakter miały wprowadzone przez Pani/a firmę dzięki kredytowi/pożyczce nowe lub istotnie ulepszone wyroby lub usługi? (proszę zaznaczyć właściwe odpowiedzi)

	Tak
a. Produkty/usługi <u>nie były</u> oferowane przez konkurencję na rynku, na którym działaliśmy w tym czasie	
b. Produkty/usługi, które już były oferowane przez konkurencję na rynku, na którym działaliśmy w tym czasie	
c. nie wiem/trudno powiedzieć	

[zadać jeżeli p32.3 lub p32.4 lub p32.5= tak]

34. Jaki charakter miały wprowadzone przez Pani/a firmę dzięki kredytowi/pożyczce nowe lub istotnie ulepszone metody wytwarzania produktów/usług (proszę zaznaczyć właściwe odpowiedzi)

	Tak
a. Wprowadzone metody wytwarzania produktów/usług były metodami <u>już stosowanymi</u> przez przedsiębiorstwa konkurencyjne	
b. Wprowadzone metody wytwarzania produktów/usług <u>nie były jeszcze stosowane</u> przez konkurencję	
c. Nie wiem/trudno powiedzieć	

32. Czy licząc od momentu, w którym uzyskali Państwo wsparcie z Funduszu zatrudnienie w Pani/a firmie uległo zmianie?

1. Tak, wzrosło
2. Tak, zmalało
3. Nie, pozostało na niezmiennym poziomie
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli p32 = 1]

33. Ilu więcej pracowników zatrudnia firma w porównaniu do momentu, w którym uzyskali Państwo wsparcie z Funduszu? Proszę dokonać rozróżnienia ze względu na płeć pracownika oraz to czy jest zatrudniony w pełnym wymiarze godzinowym.

	Kobiety	mężczyźni
Zatrudnienie w pełnym wymiarze godzinowym		
Zatrudnienie w niepełnym wymiarze godzinowym		

[zadać jeżeli p32 = 1]

34. Czy zatrudniali Państwo jakichkolwiek pracowników na stanowiskach związanych z działalnością badawczo-rozwojową? [działalność B+R: *opracowywanie prototypów o potencjalnym wykorzystaniu komercyjnym, działalność związana z produkcją eksperymentalną oraz testowaniem produktów, procesów i usług*]

.....

35. Czy w perspektywie najbliższych trzech lat Państwa firma planuje zatrudnić nowych pracowników?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem

[zadać jeżeli p35 = 1 lub 2]

36. Ilu pracowników Planują Państwo zatrudnić?

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

.....

37. Czy zgadza się Pan/i z następującymi stwierdzeniami?

	1. Tak	2. Nie	3. Nie wiem/trudno powiedzieć
a. Na skutek wsparcia z funduszu wzrosła liczba klientów firmy			
b. Na skutek wsparcia z funduszu firma rozpoczęła działalność na nowych rynkach			
c. Na skutek wsparcia z funduszu <u>wzrósł udział</u> firmy w głównym rynku, na którym firma działa			
d. Wsparcie z funduszu przyczyniło się do wzrostu zatrudnienia w firmie			
d. Wsparcie z funduszu miało <u>pozytywny</u> wpływ na zmianę wyników finansowych przedsiębiorstwa (wynik finansowy: zysk netto)			
e. Wsparcie z funduszu przyczyniło się do <u>wzrostu potencjału do podejmowania działalności innowacyjnej</u>			
f. Na skutek wsparcia z funduszu <u>wzrosła</u> zdolność firmy do konkurowania z innymi firmami			
g. Na skutek wsparcia z funduszu firma utrzymała swoją pozycję rynkową			

38. Czy realizowali Państwo jakikolwiek projekt finansowany z któregoś z poniższych Programów Operacyjnych?

1. Regionalny Program Operacyjny Województwa Podlaskiego [w przypadku JEREMIE zapytać wyłącznie o RPO bez wskazywania województwa]
2. Regionalny Program Operacyjny innego województwa niż podlaskie
3. Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej
4. Program Operacyjny Kapitał Ludzki
5. Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka
6. Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko

[zadać jeżeli w p 38 przynajmniej raz odpowiedź tak]

39. Czy ubiegali się Państwo o wsparcie z Funduszu w związku z realizowanym projektem finansowanym z Programu Operacyjnego? (np. w celu pokrycia wkładu własnego z kredytu/pożyczki poręczonej przez Fundusz)⁷⁷

1. Tak
2. Nie

⁷⁷ To co w nawiasie wyświetlić jeśli P1=2 lub 3

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

[zadać jeżeli w p 38 przynajmniej raz odpowiedź tak]

40. Czy wsparcie z Funduszu miało wpływ na Państwa potencjał do realizacji projektu finansowanego z Programu operacyjnego?

1. Nie, wsparcie nie miało żadnego wpływu
2. Tak, wsparcie miało wpływ pozytywny
3. Tak, wsparcie miało wpływ negatywny

41. Czy zamierzają Państwo w przyszłości ubiegać się o

1. Pożyczkę z Funduszu Pożyczkowego
2. Poręczenie z Funduszu Poręczeniowego

[zadać jeżeli P41=1]

42. Proszę określić o jaką kwotę pożyczki Państwo by się ubiegali?

1. Do 25 000 zł
2. 26 000- 50 000zł
3. 51 000- 100 000zł
4. Od 101 tys do 500 tys zł
5. Od 501 tys zł do 1 mln zł
6. 1 000 001 - 3 mln
7. > 3 mln zł
8. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P41=2]

43. Proszę określić o jaką wysokość poręczenia Państwo by się ubiegali?

1. Do 25 000 zł
2. 26 000- 50 000zł
3. 51 000- 100 000zł
4. Od 101 tys do 500 tys zł
5. Od 501 tys zł do 1 mln zł
6. 1 000 001 - 3 mln
7. > 3 mln zł
8. Nie wiem/trudno powiedzieć

Pytania metryczkowe:

44. Ile osób zatrudnia Pani/a firma?

1. 0-9
2. 10-49
3. 50-249
4. Powyżej 250

45. Jak długo działa Pani/a firma?

1. 1-4
2. 5-8 lat
3. 9-15 lat
4. Powyżej 15 lat

46. Jaka jest forma prawna działalności Pani/a firmy?

1. Osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą
2. Spółka cywilna
3. Spółka jawna
4. Spółka zoo
5. Spółka akcyjna
6. Inne

47. W którym roku swojej działalności firma uzyskała wsparcie z Funduszu Pożyczkowego/Poręczeniowego?

1. 1-3
2. 3-8
3. 9-15
4. Powyżej 15

[zadać jeżeli p1=3]

48. Jaka była kwota pożyczki, która została poręczona przez Fundusz?

1. Do 25 000 zł
2. 26 000- 50 000zł
3. 51 000- 100 000zł
4. Od 101 tys do 500 tys zł
5. Od 501 tys zł do 1 mln zł
6. 1 000 001 - 3 mln
7. > 3 mln zł

[zadać jeżeli p1=2]

49. Jaka była kwota kredytu, który został poręczony przez Fundusz?

1. Do 25 000 zł
2. 26 000- 50 000zł
3. 51 000- 100 000zł
4. Od 101 tys do 500 tys zł
5. Od 501 tys zł do 1 mln zł
6. 1 000 001 - 3 mln
7. > 3 mln zł

50. W jakim powiecie siedzibę ma Pani/a firma? [lista powiatów z województwa podlaskiego + odpowiedź „inne”]

51. W jakiej branży działa Pani/a firma? Proszę podać nazwę głównej działalności- *ankieter na tej podstawie wybiera właściwą sekcję*

1. Sekcja A: Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo (w tym uprawa roślin, hodowla zwierząt, rybołówstwo)
2. Sekcja B: Górnictwo i wydobywanie (w tym wydobywanie kamienia, piasku, gliny, ropy naftowej, gazu ziemnego)
3. Sekcja C: Przetwórstwo przemysłowe (w szczególności działalność produkcyjna oraz poligrafia, cięcie i wykańczanie kamienia, odlewnictwo metali, naprawa i konserwacja maszyn i urządzeń, instalowanie maszyn przemysłowych, sprzętu i wyposażenia).
4. Sekcja D: Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych
5. Sekcja E: Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją (w tym odprowadzanie i oczyszczanie ścieków, zbieranie odpadów, odzysk surowców)
6. Sekcja F. Budownictwo (w tym roboty budowlane wykończeniowe, wykonywanie instalacji elektrycznych, wodnokanalizacyjnych i innych, roboty rozbiórkowe)
7. Sekcja G. Handel hurtowy i detaliczny; (w tym sprzedaż na straganach i targowiskach)
8. Sekcja G. Naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle
9. Sekcja H. Transport i gospodarka magazynowa (w tym magazynowanie i przechowywanie towarów, działalność usługowa związana z przeprowadzkami, działalność pocztowa i kurierska)
10. Sekcja I. Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi
11. Sekcja J Informacja i komunikacja (w tym: wydawanie książek, działalność związana z filmami, nagraniami video, nagraniami dźwiękowymi, przetwarzanie danych, zarządzanie stronami internetowymi, działalność związana z oprogramowaniem)
12. Sekcja K. Działalność finansowa i ubezpieczeniowa (w tym: pośrednictwo pieniężne)
13. Sekcja L. Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości (w tym: kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek, wynajem i zarządzanie nieruchomościami)
14. Sekcja M. Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (w tym: działalność prawnicza, działalność rachunkowo-księgowa, działalność w zakresie architektury, badania i analizy techniczne, reklama, badanie rynku i opinii publicznej, działalność fotograficzna, reklama, działalność związana z tłumaczeniami)
15. Sekcja N. Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca (w tym: wynajem i dzierżawa pojazdów, maszyn, innych dóbr materialnych, działalność agencji pracy tymczasowej, działalność pośredników turystycznych, działalność ochroniarska i detektywistyczna, sprzątanie obiektów, zagospodarowanie terenów zieleni, działalność związana z administracyjną obsługą biura, działalność call center, działalność komercyjna gdzie indziej nie klasyfikowana)
16. Sekcja P. Edukacja (w tym: wychowanie przedszkolne, pozaszkolne formy edukacji)
17. Sekcja Q. Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (w tym pozostała pomoc w zakresie opieki zdrowotnej)
18. Sekcja R. Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją (w tym działalność związana ze sportem)
19. Sekcja S. Pozostała działalność usługowa (w tym: działalność związków zawodowych, naprawa i konserwacja komputerów i sprzętu komputerowego, naprawa i konserwacja artykułów użytku osobistego i domowego, pozostała indywidualna działalność usługowa)
20. Nie wiem

IDI z kadrami zarządzającymi funduszami - JEREMIE

Nazywam się, reprezentuję firmę PSDB sp. z o.o., która na zlecenie Urzędu Marszałkowskiego Województwa Podlaskiego realizuje badanie pt. „Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu”.

Wyniki badania będą miały walor praktyczny, bowiem sformułowane przez zespół badawczy wnioski i rekomendacje będą stanowiły dla władz regionu ważny wkład do przygotowywanego programu operacyjnego na lata 2014-2020.

Chciał(a)bym zapewnić Pana(ią) o poufności udzielonych informacji. W żadnym miejscu raportu nie pojawi się Pana(i) nazwisko, ani żadne dane, które mogłyby wskazać na Panią/Pana jako osobę, która wyraziła dane opinie.

Chciał(a)bym nagrać ten wywiad na dyktafon. Czy zgadza się Pan(i) na taką rejestrację? *Jeśli respondent wyrazi zgodę, włączyć dyktafon, jeśli nie – przestać na notatkach.* Nasza rozmowa może potrwać około 1,5 godziny.

Respondent: kadra zarządzająca funduszami pożyczkowymi i poręczeniowymi, w ramach inicjatywy JEREMIE

Cel: poznanie opinii respondenta na temat 1) charakterystyki potrzeb odbiorców pośredniego wsparcia w ramach inicjatywy JEREMIE; 2) atrakcyjności funduszy w stosunku do komercyjnych usług bankowych 3) diagnozy dostępności środków funduszy pożyczkowych i poręczeniowych 4) oceny wpływu instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu 5) porównanie sposobów wdrażania działań w zakresie inżynierii finansowej przy zastosowaniu inicjatywy JEREMIE i bez jej stosowania 6) Perspektywy wykorzystania poszczególnych instrumentów w przyszłym programie RPO.

Pytania wstępne

1. Proszę mi opowiedzieć o Państwa instytucji. Jakie projekty realizujecie? Jaka jest Wasza oferta w zakresie finansowania zwrotnego? Jakie są główne składowe Waszego kapitału pracującego na rzecz wsparcia MSP?
2. Proszę pokrótce opisać historię Państwa instytucji.
3. Jak ogólnie ocenia Pani/Pan obecną sytuację funduszu? Czy intensywność udzielania pożyczek/poręczeń wzrasta, czy spada?
4. Co obecnie stanowi główny problem działania?

Pytania dot. klientów pośrednika – odbiorców ostatecznych

5. Proszę krótko scharakteryzować grupę odbiorców ostatecznych wsparcia udzielanego przez Państwa Instytucję. Jak te firmy? Czy dominują podmioty mikro? Jak długa jest

- przeciętnie ich historia rynkowa? A czy mają doświadczenia w korzystaniu z zewnętrznych źródeł finansowania?
6. Czy wszyscy Państwa klienci próbowali wcześniej nieskutecznie uzyskać kredyt/pożyczkę w banku?
 7. Czy wśród firm, które otrzymały wsparcie były, takie, które działały mniej niż 3 lata? Jaki wpływ na ich funkcjonowanie miało udzielone wsparcie? Co się zmieniło w tych firmach?
 8. Czy inicjatywa jest Państwa zdaniem dostosowana do potrzeb nowopowstałych przedsiębiorców?
 9. A co możemy powiedzieć o rozkładzie branżowym wśród klientów zainteresowanych finansowaniem zwrotnym? Czy jakieś branże szczególnie silnie takiego finansowania potrzebują? A może któreś uznajecie np. za szczególnie ryzykowne a inne za szczególnie bezpieczne?
 10. Czy dysponują Państwo bardziej szczegółowym zestawieniem grup klientów Waszego wsparcia (w podziale na wielkość przedsiębiorstwa, miejsce działalności, rodzaj działalności – branża)?
 11. Jak jest aktualnie zapotrzebowanie na wsparcie inwestycyjne w Państwa województwie? Czy obserwujemy jakieś istotne zmiany w tym zakresie? Czy dominuje zapotrzebowanie na inwestycje, czy obrót? Czy sytuacja gospodarcza ma na to wpływ?
 12. Jak oceniają Państwo ofertę zewnętrznych źródeł finansowania skierowaną do przedsiębiorców w Państwa województwie? Jak ocenia Pan/i ofertę bankową? Jak ocenia Pan/i ofertę funduszy pożyczkowych/poręczeniowych?
 13. Czy dostrzega Pan/i zjawisko występowania konkurencji między funduszami pożyczkowymi/poręczeniowymi? Czy rynek jest nasycony?

Pytania dot. projektu pośrednika

14. W jaki sposób promowali/promują Państwo swoją ofertę wspartą z RPO? Czy sposoby promocji różnią się od standardowo stosowanych przez Pana instytucję?
15. Jak oceniają Państwo zainteresowanie przedsiębiorców możliwością skorzystania z oferty?
16. Czy kwota wsparcia jaka została alokowana w województwie na inicjatywę była Państwa zdaniem dostosowana do potrzeb przedsiębiorców? Jaki procent środków funduszu trafił do przedsiębiorców?
17. Który z elementów Pani/a oferty jest tym, który w pierwszej kolejności czyni ją korzystniejszą od oferty bankowej?
18. Jakie są główne bariery na jakie napotkali przedsiębiorcy chcący skorzystać z oferty bankowej?

19. A czy są takie elementy oferty, które Pana zdaniem są z punktu widzenia przedsiębiorcy mniej atrakcyjne niż oferta bankowa?
20. Czy istnieją w Pana opinii jakieś bariery w korzystaniu przez przedsiębiorców ze wsparcia oferowanego przed fundusze pożyczkowe/poręczeniowe zasilone środkami RPO?
21. Czy w trakcie ubiegania się o wsparcie finansowe firmy miały jakieś trudności ze spełnieniem wymogów? Jakże to były problemy? Z czego wynikały?
22. Czy firmy wyrażały niezadowolenie z powodu nadmiaru formalności, długości procedur, wielkości udzielanych pożyczek/poręczeń?
23. Czy firmy zgłaszały jakiegokolwiek postulaty dotyczące kształtu oferty, wymogów formalnych związanych z możliwością skorzystania z niej?
24. Który z warunków formalnych, które musi spełnić przedsiębiorca chcący skorzystać ze wsparcia jest najtrudniejszy do spełnienia?
25. Czy zdarzały się sytuacje gdy firmy były zainteresowane Państwa ofertą , ale nie były w stanie spełnić określonych przez Państwa wymagań? Czy sytuacja taka dotyczyła dużej grupy przedsiębiorców? Który w wymogów był najczęstszym powodem rezygnacji firmy z ubiegania się o wsparcie.
26. Jak układa się współpraca Pana/i instytucji z bankami? Czy napotykają Państwo na jakieś trudności? Jakże to są trudności?
27. Czy dostrzegają Państwo jakieś bariery o charakterze prawnym/legislacyjnym dotyczące wdrażania instrumentów inżynierii finansowej? Jakże to bariery? Jak te bariery przekładają się na Państwa działalność?
28. Czy ma Pan/i wiedzę na temat proponowanych zmian prawnych w zakresie instrumentów inżynierii finansowej? Jaka jest Pana/i opinia na temat tych propozycji? Jakże zmiany należałoby wprowadzić?

Pytania dot. rezultatów wsparcia

29. W związku z jakimi działaniami przedsiębiorcy zgłaszają się do Państwa o wsparcie? Czy poszukują bardziej pożyczek/poręczeń w związku z działaniami o charakterze inwestycyjnym, prorozwojowym czy bardziej potrzebują wsparcia bieżącej działalności (wydatki obrotowe)
30. Czy Państwa zdaniem inicjatywa jest dostosowana do potrzeb przedsiębiorców poszukujących wsparcia na innowacyjne, ryzykowne przedsięwzięcia? Czy wspierają Państwo tego typu przedsięwzięcia? Czy jest Pan w stanie podać jakieś przykłady? Czy tego typu przedsięwzięcia stanowią duży odsetek?
31. Czy narzędzia zwrotne mogą w ogóle – Pani/Pana zdaniem – wpływać na poziom innowacyjności przedsiębiorstw?

32. Czy ma Pan jakąś wiedzę na temat tego jakie przełożenie na funkcjonowanie przedsiębiorstwa miało udzielone przez Państwa wsparcie?

33. Jak po stronie przedsiębiorców są Pani/a zdaniem główne rezultaty wsparcia? Czy przyczynia się ono Pana zdaniem do wzrostu pozycji konkurencyjnej beneficjentów, wzrostu zatrudnienia, poszerzenia działalności o nowe rynki?

34. Czy w Państwa opinii pojawiły się jakieś negatywne efekty wdrażania w województwie inicjatywy JEREMIE?

Pytania dotyczące różnic między inicjatywą JEREMIE a klasycznym wsparciem

35. Jak są Państwa zdaniem różnice między inicjatywą JEREMIE a klasycznym wsparciem ze środków RPO funduszy pożyczkowych i poręczeniowych?

36. Jak są Pana zdaniem mocne a jakie słabe strony inicjatywy?

37. Czy wsparcie z inicjatywy JEREMIE można określić mianem bardziej efektywnego?

38. Jak oceniają Państwo strukturę instytucjonalną inicjatywy, w której występuje dodatkowe ogniwo pośredniczące w postaci Menedżera Funduszu Powierniczego jakim jest BGK

39. Jak oceniają Państwo rolę banków we wdrażaniu inicjatywy?

40. Czy działania jakie Państwo podejmują w zakresie inżynierii finansowej różniłyby się znacząco gdyby odbywały się poza inicjatywą JEREMIE? Na czym polegałaby ta różnica? Co musieliby Państwo zmienić? Czego nie trzeba by było zmieniać?

Pytania dotyczące przyszłego okresu programowania

41. Jak oceniacie swoje przygotowanie do absorpcji znacznych środków na realizację zadań związanych z finansowaniem zwrotnym w przyszłym okresie? Proszę oszacować jakimi środkami bylibyście w stanie skutecznie zarządzać w ramach narzędzi wsparcia zwrotnego w perspektywie 2014-2020.

42. Jakie problemy mogą się – Pani/Pana zdaniem – wiązać z realizacją zadań w zakresie instrumentów inżynierii finansowej w przyszłym okresie budżetowym UE?

43. Czy w przyszłym okresie programowania (w nowym programie regionalnym), powinno być udzielane bezpośrednie wsparcie przedsiębiorcom z sektora MSP? Jeżeli tak, to dlaczego? W jakim stopniu? W jakim zakresie?

44. Czy z Państwa perspektywy w kolejnym okresie programowania należałoby wprowadzić jeszcze inne niż dotychczas instrumenty inżynierii finansowej (np. narzędzia mieszane, subsydiowanie kredytów, kredyty w części umarzalne).? Czy to jest właściwa droga wprowadzania większego stopnia zwrotności narzędzi wsparcia? Jakie problemy mogą się wiązać z tymi narzędziami?

45.Co należy zrobić, aby narzędzia zwrotne, które będą ewentualnie zastępować narzędzia dotacyjne spotkały się z maksymalnym zainteresowaniem potencjalnych beneficjentów? Jak można starać się rekompensować odchodzenie od form wsparcia bezzwrotnego?

46.Czy działalność Państwa funduszu będzie Pani/Pana zdaniem w przyszłości wiązała się z rosnącym ryzykiem?

47.Jaka jest wizja rozwoju Państwa funduszu w przyszłości?

IDI – kadra zarządzająca funduszami pożyczkowymi i poręczeniowymi, które są beneficjentami działania 1.3 RPOWP

Nazywam się, reprezentuję firmę PSDB sp. z o.o., która na zlecenie Urzędu Marszałkowskiego Województwa Podlaskiego realizuje badanie pt. „Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu”.

Wyniki badania będą miały walor praktyczny, bowiem sformułowane przez zespół badawczy wnioski i rekomendacje będą stanowiły dla władz regionu ważny wkład do przygotowywanego programu operacyjnego na lata 2014-2020, **a co za tym idzie – posłużą do zaprojektowania wsparcia także dla Państwa instytucji.**

Zadam Panu(i) szereg pytań dotyczących przewidywanych efektów zarówno na poziomie realizowanego projektu, jak i na poziomie całego RPO WP a przede wszystkim - skuteczności instrumentów wsparcia w ramach działania 1.3 RPO WP. Czy Pan(i) będzie mógł udzielić mi informacji na ten temat?

Chciał(a)bym zapewnić Pana(ią) o poufności udzielonych informacji. W żadnym miejscu raportu nie pojawi się Pana(i) nazwisko, ani żadne dane, które mogłyby wskazać na Panią/Pana jako osobę, która wyraziła dane opinie.

Chciał(a)bym nagrać ten wywiad na dyktafon. Czy zgadza się Pan(i) na taką rejestrację? *Jeśli respondent wyrazi zgodę, włączyć dyktafon, jeśli nie – porzucić na notatkach.* Nasza rozmowa może potrwać około 1,5 godziny.

Respondent: kadra zarządzająca funduszami pożyczkowymi i poręczeniowymi, które są beneficjentami Działania 1.3 RPOWP

Cel: poznanie opinii respondenta na temat 1) charakterystyki potrzeb odbiorców pośredniego wsparcia w ramach działania 1.3; 2) atrakcyjności funduszy w stosunku do komercyjnych usług bankowych 3) diagnozy dostępności środków funduszy pożyczkowych i poręczeniowych 4) oceny wpływu instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu 5) porównanie sposobów

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

wdrażania działań w zakresie inżynierii finansowej przy zastosowaniu inicjatywy JEREMIE i bez jej stosowania 6) Perspektywy wykorzystania poszczególnych instrumentów w przyszłym programie RPO.

Pytania wstępne

1. Proszę mi opowiedzieć o Państwa instytucji. Jakie projekty realizujecie? Jaka jest Wasza oferta w zakresie finansowania zwrotnego? Jakie są główne składowe Waszego kapitału pracującego na rzecz wsparcia MSP?
2. Proszę pokrótce opisać historię Państwa instytucji.
3. Jak ogólnie ocenia Pani/Pan obecną sytuację funduszu? Czy intensywność udzielania pożyczek/poręczeń wzrasta, czy spada?
4. Co obecnie stanowi główny problem działania?

Pytania dot. klientów pośrednika – odbiorców ostatecznych

5. Proszę krótko scharakteryzować grupę odbiorców ostatecznych wsparcia udzielanego przez Państwa Instytucję. Jakie to firmy? Czy dominują podmioty mikro? Jak długa jest przeciętnie ich historia rynkowa? A czy mają doświadczenia w korzystaniu z zewnętrznych źródeł finansowania?
6. Czy wszyscy Państwa klienci próbowali wcześniej nieskutecznie uzyskać kredyt/pożyczkę w banku?
7. Czy zdarzają się sytuacje, w których beneficjenci ostateczni pomimo pozytywnej decyzji o uzyskaniu wsparcia, rezygnują ze skorzystania z pożyczki lub poręczenia? Jeśli tak to jakie są powody?
8. Czy wśród firm, które otrzymały wsparcie były, takie, które działały mniej niż 3 lata? Jaki wpływ na ich funkcjonowanie miało udzielone wsparcie? Co się zmieniło w tych firmach?
9. Czy inicjatywa jest Państwa zdaniem dostosowana do potrzeb nowopowstałych przedsiębiorców?
10. A co możemy powiedzieć o rozkładzie branżowym wśród klientów zainteresowanych finansowaniem zwrotnym? Czy jakieś branże szczególnie silnie takiego finansowania potrzebują? A może któreś uznajecie np. za szczególnie ryzykowne a inne za szczególnie bezpieczne?
11. Jak jest aktualnie zapotrzebowanie na wsparcie inwestycyjne w województwie podlaskim? Czy obserwujemy jakieś istotne zmiany w tym zakresie? Czy dominuje zapotrzebowanie na inwestycje, czy obrót? Czy sytuacja gospodarcza ma na to wpływ?
12. Jak oceniają Państwo ofertę zewnętrznych źródeł finansowania skierowaną do przedsiębiorców w województwie podlaskim? Jak ocenia Pan/i ofertę bankową? Jak ocenia Pan/i ofertę funduszy pożyczkowych/poręczeniowych?

13. Czy dostrzega Pan/i zjawisko występowania konkurencji między funduszami pożyczkowymi/poręczeniowymi? Czy rynek jest nasycony?

Pytania dot. projektu pośrednika

14. W jaki sposób promowali/promują Państwo swoją ofertę wspartą z RPOWP? Czy sposoby promocji różnią się od standardowo stosowanych przez Pana instytucję?
15. Ja oceniam Państwo zainteresowanie przedsiębiorców możliwością skorzystania z oferty?
16. Czy kwota wsparcia jaka została alokowana w województwie na inicjatywę była Państwa zdaniem dostosowana do potrzeb przedsiębiorców? Który z elementów Pani/a oferty jest tym, który w pierwszej kolejności czyni ją korzystniejszą od oferty bankowej?
17. Jakie są główne bariery na jakie napotkali przedsiębiorcy chcący skorzystać z oferty bankowej?
18. A czy są takie elementy oferty, które Pana zdaniem są z punktu widzenia przedsiębiorcy mniej atrakcyjne niż oferta bankowa?
19. Czy istnieją w Pana opinii jakieś bariery w korzystaniu przez przedsiębiorców ze wsparcia oferowanego przed fundusze pożyczkowe/poręczeniowe zasilone środkami RPOWP?
20. Czy w trakcie ubiegania się o wsparcie finansowe firmy miały jakieś trudności ze spełnieniem wymogów? Jakie to były problemy? Z czego wynikały?
21. Czy firmy wyrażały niezadowolenie z powodu nadmiaru formalności, długości procedur, wielkości udzielanych pożyczek/poręczeń?
22. Czy firmy zgłaszały jakiegokolwiek postulaty dotyczące kształtu oferty, wymogów formalnych związanych z możliwością skorzystania z niej?
23. Który z warunków formalnych, które musi spełniać przedsiębiorca chcący skorzystać ze wsparcia jest najtrudniejszy do spełnienia?
24. Czy zdarzały się sytuacje gdy firmy były zainteresowane Państwa ofertą, ale nie były w stanie spełnić określonych przez Państwa wymagań? Czy sytuacja taka dotyczyła dużej grupy przedsiębiorców? Który z wymogów był najczęstszym powodem rezygnacji firmy z ubiegania się o wsparcie?
25. Jakie są najpopularniejsze zabezpieczenia kredytów lub pożyczek przedstawiane przez MŚP ?
26. Jaka jest różnica w wymaganych zabezpieczeniach w przypadku firm rozpoczynających działalność i z ustabilizowaną sytuacją finansową?
27. Jaki jest okres rozpatrywania wniosku o pożyczkę dla MŚP?

28. Jaki jest odsetek negatywnych decyzji o udzieleniu pożyczki w ogóle wniosków składanych przez MŚP? (do funduszy pożyczkowych)
29. Jaki jest odsetek negatywnych decyzji o udzieleniu poręczenia w ogóle wniosków składanych przez MŚP? (do funduszy poręczeniowych)
30. Jak układa się współpraca Pana/i instytucji z bankami? Czy napotykają Państwo na jakieś trudności? Jakie to są trudności?
31. Z iloma bankami Państwa fundusz poręczeniowy ma zawarte umowy? (poręczeniowy)
32. Z ilu banków wpływały wnioski o udzielenie poręczenia w okresie ostatnich 6 miesięcy? (poręczeniowy)
33. Czy dostrzegają Państwo jakieś bariery o charakterze prawnym/legislacyjnym dotyczące wdrażania instrumentów inżynierii finansowej? Jakie to bariery? Jak te bariery przekładają się na Państwa działalność?
34. Czy ma Pan wiedzę na temat proponowanych zmian prawnych w zakresie instrumentów inżynierii finansowej? Jaka jest Pana opinia na temat tych propozycji? Jakie zmiany należałoby wprowadzić?

Pytania dot. rezultatów wsparcia

35. Z związku z jakimi działaniami przedsiębiorcy zgłaszają się do Państwa o wsparcie? Czy poszukują bardziej pożyczek/poręczeń w związku z działaniami o charakterze inwestycyjnym, prorozwojowym czy bardziej potrzebują wsparcia bieżącej działalności (wydatki obrotowe)
36. Czy Państwa zdaniem inicjatywa jest dostosowana do potrzeb przedsiębiorców poszukujących wsparcia na innowacyjne, ryzykowne przedsięwzięcia? Czy wspierają Państwo tego typu przedsięwzięcia? Czy jest Pan/i w stanie podać jakieś przykłady? Czy tego typu przedsięwzięcia stanowią duży odsetek?
37. Czy narzędzia zwrotne mogą w ogóle – Pani/Pana zdaniem – wpływać na poziom innowacyjności przedsiębiorstw?
38. Czy ma Pan/i jakąś wiedzę na temat tego jakie przełożenie na funkcjonowanie przedsiębiorstwa miało udzielone przez Państwa wsparcie?
39. Jakie po stronie przedsiębiorców są Pani/a zdaniem główne rezultaty wsparcia? Czy przyczynia się ono Pana zdaniem do wzrostu pozycji konkurencyjnej beneficjentów, wzrostu zatrudnienia, poszerzenia działalności o nowe rynki?

40. Czy wśród klientów Państwa funduszu występują przedsiębiorcy realizujący projekty finansowane kredytem bankowym łącznie z finansowaniem z pożyczką funduszu pożyczkowego? Jeśli tak jaka jest skala tego typu przedsięwzięć?
41. Czy w finansowaniu projektów z udziałem pożyczki z funduszu pożyczkowego jest wymagany wkład własny? Jeśli tak to na jakim poziomie?
42. Czy wkład własny ma wpływ na poziom zaangażowania przedsiębiorcy w realizację projektu?

Pytania dotyczące inicjatywy JEREMIE

43. Czy ma Pan wiedzę na temat inicjatywy JEREMIE?
44. Co sądzą Państwo o inicjatywie JEREMIE? Czy a jeżeli tak to czym różni się wsparcie oferowane w ramach inicjatywy, od wsparcia, które Państwo oferują?
45. Czy działania jakie Państwo podejmują w zakresie inżynierii finansowej różniłyby się znacząco gdyby odbywały się w ramach inicjatywy JEREMIE? Na czym polegałaby ta różnica? Co musieliby Państwo zmienić? Czego nie trzeba by było zmieniać?
46. Czy uważają Państwo, że w przypadku dostępnej puli środków nowej perspektywy finansowej 2014-2020 zasadnym byłoby uruchomienie inicjatywy JEREMIE w województwie podlaskim, czy też dotychczasowy sposób wyboru funduszy jest odpowiedni?

Pytania dotyczące przyszłego okresu programowania

47. Jak oceniacie swoje przygotowanie do absorpcji znacznych środków na realizację zadań związanych z finansowaniem zwrotnym w przyszłym okresie? Proszę oszacować jakimi środkami bylibyście w stanie skutecznie zarządzać w ramach narzędzi wsparcia zwrotnego w perspektywie 2014-2020.
 48. Jakie problemy mogą się – Pani/Pana zdaniem – wiązać z realizacją zadań w zakresie instrumentów inżynierii finansowej w przyszłym okresie budżetowym UE?
 49. Czy w przyszłym okresie programowania (w nowym programie regionalnym), powinno być udzielane bezpośrednie wsparcie (dotacje) przedsiębiorcom z sektora MSP? Jeżeli tak, to dlaczego? W jakim stopniu? W jakim zakresie?
 50. Czy z Państwa perspektywy w kolejnym okresie programowania należałoby wprowadzić jeszcze inne niż dotychczas instrumenty inżynierii finansowej (np. narzędzia mieszane, subsydiowanie kredytów, kredyty w części umarzalne).? Czy to jest właściwa droga wprowadzania większego stopnia zwrotności narzędzi wsparcia? Jakie problemy mogą się wiązać z tymi narzędziami?
 51. Co należy zrobić, aby narzędzia zwrotne, które będą ewentualnie zastępować narzędzia dotacyjne spotkały się z maksymalnym zainteresowaniem potencjalnych beneficjentów?
- Jak można starać się rekompensować odchodzenie od form wsparcia bezzwrotnego?

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

52. Czy działalność Państwa funduszu będzie Pani/Pana zdaniem w przyszłości wiązała się z rosnącym ryzykiem?
53. Jaka jest wizja rozwoju Państwa funduszu w przyszłości?

Scenariusz IDI z przedstawicielami banków

Konsorcjum firm PSDB Sp. Z o.o. oraz Białostocka Fundacja Kształcenia Kadr Urzędu Marszałkowskiego Województwa Podlaskiego przeprowadza badanie ewaluacyjne pn. „Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu”.

Celem głównym badania jest ocena efektów wdrażania Działania 1.3 Wsparcie instytucji otoczenia biznesu i ocena korzyści wynikających z tego rodzaju wsparcia dla gospodarki województwa podlaskiego.

Bardzo prosimy o wyrażenie zgody na nagrywanie rozmowy. Transkrypcja naszej rozmowy będzie wykorzystywana wyłącznie dla celów niniejszego badania. W opracowaniach z badań, ewentualne cytaty prezentowane będą bez powiązania z konkretną osobą/instytucją.

Jak obecnie wygląda sytuacja w zakresie źródeł finansowania działalności gospodarczej MŚP w podlaskim (analiza rynku)?

1. Jakie może Pan/Pani wymienić zewnętrzne źródła finansowania MŚP poza kredytem bankowym?
2. Czy i jeśli tak to jakie występują bariery w finansowaniu firm rozpoczynających działalność? (firmy, które nie wykazują 12miesięcznego okresu funkcjonowania)
3. Jakie są najpopularniejsze zabezpieczenia kredytów przedstawiane przez MŚP?
4. Jaka jest korekta zabezpieczeń przedstawionych przez kredytobiorców?
5. Czy koszty ustanowienia zabezpieczeń znacznie podnoszą koszty kredytu? Jeśli tak to jaka jest skala wzrostu?
6. Jaka jest różnica w wymaganych zabezpieczeniach w przypadku firm rozpoczynających działalność i z ustabilizowaną sytuacją finansową?
7. Jaki jest okres rozpatrywania wniosku o kredyt dla MŚP?
8. Od jakiej kwoty kredytu konieczna jest decyzja działu ryzyka umiejscowionego poza oddziałem? W jakim stopniu wpływa to na okres rozpatrywania wniosku?
9. Czy w okresie ostatnich 3 lat zaszły zmiany proceduralne, które spowodowały zaostrzenie kryteriów udzielania kredytów dla MŚP ze szczególnym uwzględnieniem start-up'ów?

Czy oferta funduszy wspartych w ramach Działania 1.3 RPOWP jest atrakcyjniejsza dla przedsiębiorcy niż komercyjne usługi bankowe? Jeżeli tak, to w jakim zakresie?

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

10. Jakie, poza bankami, identyfikuje Pan instytucje finansujące działalność gospodarczą MSP?
11. Czy może Pan/Pani wymienić fundusze pożyczkowe i poręczeniowe funkcjonujące w województwie podlaskim?
12. Jaki wskaźnik korekty zabezpieczeń posiada w Państwa banku poręczenie udzielane przez fundusz poręczeniowy? Czy ten wskaźnik jest zróżnicowany dla poszczególnych funduszy poręczeniowych?
13. Czy Państwa bank współpracuje z funduszami poręczeniowymi, jeśli tak to z jakimi?
14. Jaka jest różnica w finansowaniu bankowym i z instytucji poza bankowych?
15. Czy wśród klientów Państwa banku występują przedsiębiorcy realizujący projekty finansowane kredytem bankowym łącznie z finansowaniem z pożyczką funduszu pożyczkowego? Jaki jest odsetek tego typu przedsięwzięć?
16. Czy w przypadku decyzji odmownej o udzielenie kredytu zdarzają się sytuacje, w których MŚP jest kierowany do funduszu pożyczkowego?
17. Czy widzi Pan zasadność funkcjonowania f. pożyczkowych i poręczeniowych w woj. podlaskim? Jeśli tak to czy sugerowana jest grupa MŚP (np. start-up), do których w szczególności powinna być kierowana ich oferta?
18. Czy Pana/Pani zdaniem w województwie podlaskim jest zasadność rozwijania innych instrumentów inżynierii finansowej? Jeśli tak to jakich i dlaczego? Np. venture capital, seed capital.

Czy i ewentualnie jakie są bariery we współpracy funduszy poręczeniowych z bankami?

19. Jakie Pana/Pani zdaniem są zalety zabezpieczenia kredytu poręczeniem funduszu poręczeniowego?
20. Czy jednostkowa kwota zabezpieczenia proponowana przez fundusze poręczeniowe dla MŚP jest wystarczająca? Dlaczego?
21. Jakie Pana/Pani zdaniem są wady współpracy z funduszem z pkt. widzenia banku i jakie są wady współpracy z funduszem z pkt. Widzenia kredytobiorcy?
22. Czy któryś z elementów współpracy z funduszem poręczeniowym jest postrzegany jako bariera w wykorzystaniu tego instrumentu? Jeśli tak, to który i dlaczego?
23. Czy Pana/Pani zdaniem istnieje możliwość udoskonalenia systemu poręczeniowego? Jeśli tak to w jaki sposób?

Moderator – to już wszystkie moje pytania. Czy jest jeszcze coś o czym chciał/a/by Pan/i/ powiedzieć, jeśli chodzi o kwestię dostępności źródeł finansowania dla mikro, małych i średnich firm w województwie podlaskim?

IDI z przedstawicielami Urzędów Marszałkowskich województw wdrażających inicjatywę JEREMIE

1. Dlaczego zdecydowali się Państwo na uruchomienie w swoim RPO Inicjatywy Jeremie?
2. Jakie są Państwa zdaniem różnice między inicjatywą JEREMIE a klasycznym wsparciem ze środków RPO funduszy pożyczkowych i poręczeniowych?
3. Które z tych różnic można Państwa zdaniem zaliczyć do mocnych, a które do słabych stron Inicjatywy?
4. Czy wsparcie z inicjatywy JEREMIE można określić mianem bardziej efektywnego?
5. Jak oceniają Państwo strukturę instytucjonalną inicjatywy, w której występuje dodatkowe ogniwo pośredniczące w postaci Menedżera Funduszu Powierniczego jakim jest BGK.
6. Jak oceniają Państwo rolę banków we wdrażaniu inicjatywy?
7. Ilu beneficjentów ostatecznych skorzystało w Państwa województwie ze wsparcia inicjatywy?
8. Który z rodzajów wsparcia cieszył się większym zainteresowaniem- pożyczki czy poręczenia?
9. Jakie czynniki Państwa zdaniem przesądzają o atrakcyjności wsparcia, jakie w ramach inicjatywy mogą otrzymać przedsiębiorcy?
10. Czy kwota wsparcia jaką alokowali Państwo na inicjatywę była Państwa zdaniem dostosowana do potrzeb przedsiębiorców?
11. Czy prowadzili Państwo jakieś badania dotyczące wpływu wsparcia przedsiębiorców w ramach inicjatywy JEREMIE na gospodarkę regionalną?
12. Czy mają Państwo wiedzę na jakie głównie działania podejmowane przez przedsiębiorców przeznaczane było wsparcie z inicjatywy?
13. Czy Państwa zdaniem inicjatywa jest dostosowana do potrzeb przedsiębiorców poszukujących wsparcia na innowacyjne, ryzykowne przedsięwzięcia?
14. Czy narzędzia zwrotne mogą w ogóle – Pani/Pana zdaniem – wpływać na poziom innowacyjności przedsiębiorstw?
15. Czy inicjatywa jest Państwa zdaniem dostosowana do potrzeb nowo powstałych przedsiębiorstw?
16. Czy docierają do Państwa jakieś sygnały od pośredników finansowych wskazujące na pojawianie się różnego rodzaju barier podczas wdrażania inicjatywy?
17. Czy w Państwa opinii pojawiły się jakieś negatywne efekty wdrażania w województwie inicjatywy JEREMIE?
18. A jakie Państwa zdaniem są pozytywne efekty wsparcia?

19. Czy mając w przyszłym okresie programowania możliwość wyboru inicjatywy JEREMIE oraz klasycznego wsparcia funduszy pożyczkowych i poręczeniowych wybraliby Państwo ponownie inicjatywę JEREMIE?
20. Czy w przyszłym okresie programowania (w nowym programie regionalnym), powinno być udzielane bezpośrednie (dotacje) wsparcie przedsiębiorcom z sektora MSP? Jeżeli tak, to dlaczego? W jakim stopniu? W jakim zakresie?
21. Jakie problemy mogą się – Pani/Pana zdaniem – wiązać z realizacją zadań w zakresie instrumentów inżynierii finansowej w przyszłym okresie budżetowym UE?
22. Co należy zrobić, aby narzędzia zwrotne, które będą ewentualnie zastępować narzędzia dotacyjne spotkały się z maksymalnym zainteresowaniem potencjalnych beneficjentów? Jak można starać się rekompensować odchodzenie od form wsparcia bezzwrotnego?
23. A co Pani/Pan sądzi o narzędziach mieszanych – takich jak subsydia do kredytów, czy kredyty w części umarżalne? Czy to jest właściwa droga wprowadzania większego stopnia zwrotności narzędzi wsparcia? Jakie problemy mogą się wiązać z tymi narzędziami?

Dyspozycje wywiadu IDI – studium przypadku

Konsorcjum firm PSDB Sp. Z o.o. oraz Białostocka Fundacja Kształcenia Kadr Urzędu Marszałkowskiego Województwa Podlaskiego przeprowadza badanie ewaluacyjne pn. „Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu”.

Celem głównym badania jest ocena efektów wdrażania Działania 1.3 Wsparcie instytucji otoczenia biznesu i ocena korzyści wynikających z tego rodzaju wsparcia dla gospodarki województwa podlaskiego.

Bardzo prosimy o wyrażenie zgody na nagrywanie rozmowy. Transkrypcja naszej rozmowy będzie wykorzystywana wyłącznie dla celów niniejszego badania. W opracowaniach z badań, ewentualne cytaty prezentowane będą bez powiązania z konkretną osobą/instytucją.

Czy środki, którymi zasilono fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w ramach RPOWP były wystarczające i odpowiednio dostosowane do potrzeb przedsiębiorstw w regionie?

1. Na jaki cel zostały przeznaczone środki uzyskane z pożyczki bądź kredytu zabezpieczonego poręczeniem? Czy były one wystarczające do realizacji założonego przez Państwa Projektu?
2. Czy miał(a) Pan/Pani świadomość, że te środki zostały udostępnione w ramach RPOWP Działanie 1.3?

Czy wdrażanie Działania 1.3 przyczynia się do realizacji celów Programu (np. sprzyja wzrostowi innowacyjności podlaskich firm, wzrostowi ich konkurencyjności, wzrostowi przychodów przedsiębiorstw, tworzeniu nowych miejsc pracy, wpływa na wskaźniki Programu) - jeżeli tak, to w jaki sposób?

3. Czy bez uzyskania tego dofinansowania byłby możliwy rozwój Państwa firmy?
4. Czy wpłynęło to na wysokość zatrudnienia w Państwa firmie?
5. Czy przyczyniło się to do udoskonalenia produktu/usługi/procesu/organizacji/ogólnie Państwa przedsiębiorstwa?

Czy i ewentualnie jak można uzasadnić, że wsparcie udzielane klientom funduszy pożyczkowych i poręczeniowych (przedsiębiorcom) jest wykorzystywane w sposób bardziej efektywny niż np. dotacje bezpośrednie?

6. Czy przy ubieganiu się o pożyczkę był wymagany wkład własny? Jeśli tak to czy zapewnienie wkładu własnego było problematyczne dla Państwa firmy?
7. Czy ubiegał się Pan/Pani o finansowanie z innego źródła niż fundusz pożyczkowy? Jeśli tak to z jakich?
8. Czy w przyszłości zamierza Pan/Pani korzystać z tego typu źródeł finansowania?
9. Jakiego Pana/Pani zdaniem są zalety korzystania z tego typu wsparcia?
10. Jakiego Pana/Pani zdaniem są wady korzystania z tego typu wsparcia?
11. Czy ma Pan/Pani bieżący kontakt z funduszem w trakcie trwania finansowania? Jakiego obowiązki wynikają z tytułu wsparcia przez te instytucje (dostarczenie dokumentów, wizyty monitorujące)?
12. Czy w trakcie korzystania z pożyczki istniała potrzeba zmiany harmonogramu spłat? Jeśli tak to jaka była reakcja funduszu na tę propozycję?
13. Czy poza pozyskaniem środków finansowych przedsiębiorca uzyskał wskazówki i porady dotyczące prowadzenia działalności? Czy była taka potrzeba?

Moderator – to już wszystkie moje pytania. Czy jest jeszcze coś, o czym chciał/a/by Pan/i powiedzieć, jeśli chodzi o kwestię wspierania MŚP instrumentami inżynierii finansowej w województwie podlaskim?

Scenariusz panelu ekspertów

1. Jak oceniają Państwo pomysł by w kolejnym okresie programowania instrumenty zwrotne odgrywały większą rolę niż obecnie?
2. Jakie są zalety takiego rozwiązania?

3. A jakie dostrzegają Państwo zagrożenia? Czy któreś z nich są charakterystyczne dla województwa podlaskiego?
4. A jakie są Państwa zdaniem bariery, które mogą utrudnić wdrażanie instrumentów inżynierii finansowej (np. bariery prawne, instytucjonalne)? Czy któreś z nich są charakterystyczne dla województwa podlaskiego?
5. W odniesieniu do jakich rodzajów projektów powinno zostać utrzymane wsparcie o charakterze dotacyjnym? Dlaczego?
6. W jaki sposób należy wspierać działalność innowacyjną przedsiębiorstw (dotacjami czy instrumentami zwrotnymi)
7. Czy instrumenty zwrotne powinny być nakierowane wyłącznie na działania o charakterze prorozwojowym czy powinna być dopuszczona możliwość finansowania działalności bieżącej (obróć)?
8. Jakie w Państwa opinii podmioty powinny być zaangażowane na poziomie regionalnym w oferowanie instrumentów zwrotnych dofinansowanych ze środków publicznych?
9. A jaką rolę w tym procesie mogą odegrać banki?
10. Kto Państwa zdaniem powinien odpowiadać za wybór projektów które będą wspierane- instytucje oferujące wsparcie czy może Urząd?
11. Czy uważają Państwo za zasadne uruchomienie w województwie podlaskim w przyszłej perspektywie finansowej inicjatywy JEREMIE?
12. Jakie Państwa zdaniem byłyby korzyści z przyjęcia takiego schematu oferowania instrumentów zwrotnych? Jakie są Państwa zdaniem mocne strony Inicjatywy?
13. A jakie wady? Jakie są słabe strony Inicjatywy?
14. Czy w Państwa opinii oprócz pożyczek i poręczeń w województwie podlaskim powinien zostać rozszerzony katalog wspieranych ze środków publicznych instrumentów inżynierii finansowej np. o takie formy jak wejścia kapitałowe, subsydiowanie odsetek, kredyty w części umarżalne, wsparcie mezzanine? Dlaczego?
15. Czy są Państwo w stanie podać jakieś przykłady/dobre praktyki dotyczące alternatywnych wobec pożyczek i poręczeń instrumentów inżynierii finansowej?
16. Co należy zrobić, aby narzędzia zwrotne, które będą ewentualnie zastępować narzędzia dotacyjne spotkały się z maksymalnym zainteresowaniem potencjalnych odbiorców?
17. Czy na potencjalnych odbiorców ostatecznych powinny być nakładane jakieś – uzależnione od rodzaju instrumentu – dodatkowe wymagania warunkujące przyznanie wsparcia, np. wzrost zatrudnienia? Proszę o uzasadnienie.

Przedstawić wyniki badania dotyczące liczby i struktury podmiotów korzystających ze wsparcia z instrumentów zwrotnych w województwie podlaskim

18. Jak skomentują Państwo te wyniki? Czy są dla Państwa jakimś zaskoczeniem?
19. Z czego wynika taki a nie inny poziom zainteresowania podlaskich przedsiębiorców wsparciem zwrotnym?

Badanie ewaluacyjne finansowane przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013

20. Jak oceniają Państwo potencjał podlaskich przedsiębiorców do korzystania ze wsparcia zwrotnego w przyszłej perspektywie finansowej?

Bibliografia

1. A. Alińska, *Stan i perspektywy rozwoju funduszy pożyczkowych w Polsce według stanu na 31.12.2010 r.*, Polski Związek Funduszy Pożyczkowych, Warszawa 2011.
2. A. Alińska, *Rynek funduszy pożyczkowych w Polsce. Raport 2011*, Polski Związek Funduszy Pożyczkowych, Warszawa 2012.
3. COCOF, *Note of Commission services on Financial Engineering in the 2007-13 programming period*, COCOF /07/0018/01
4. COCOF, *Guidance note on financial engineering*, COCOF/08/0002/03
5. COCOF, *Guidance Note on Financial Engineering Instruments under Article 44 of Council Regulation (EC) No 1083/2006*, COCOF/10/0014/04
6. COCOF, *Revised Guidance Note on Financial Engineering Instruments under Article 44 of Council Regulation (EC) No 1083/2006*, COCOF/10/0014/054
7. *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu.*
8. *Investing in Europe's future. Fifth report on economic, social and territorial cohesion*, European Commission, Nov. 2010.
9. *Komunikat Komisji Europejskiej Wnioski z piątego sprawozdania w sprawie spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej: przyszłość polityki spójności.* (SEC(2010)1348).
10. *Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010-2020: regiony, miasta, obszary wiejskie*, dokument przyjęty przez Radę Ministrów 13 lipca 2010 r.
11. Ministerstwo Gospodarki, *Kierunki rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009-2013*, Warszawa 2011, tekst jednolity.
12. Ministerstwo Gospodarki, *Raport o stanie funduszy poręczeniowych w Polsce – stan na dzień 31 grudnia 2011 roku*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Warszawa 2012.
13. MRR, *Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013*, Warszawa 2012.
14. MRR, *Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007 – 2013*, Warszawa 2012.
15. MRR, *Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej 2007 – 2013. Szczegółowy opis osi priorytetowych*, Warszawa 2012.
16. MRR, *Zasady wdrażania instrumentów inżynierii finansowej w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki*, Warszawa 2012.
17. MRR, *Stan wdrażania regionalnych programów operacyjnych 2007-2013 na dzień 30.11.2012*, http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/ANALIZYRAPORTY/PODSUMOWANIA/poziom/Strony/Stan_wdrażania_RPO_301112.aspx
18. A. Osiecki (2012), *Co raz więcej chętnych na pożyczki*, „Rzeczpospolita”, 16.11.2012, www.rp.pl
19. PARP, *Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce*, Obszar: Finansowanie zwrotne, Warszawa 2010.

20. *Plan Działań. Informacja w sprawie działań niezbędnych do podjęcia przez RM i inne podmioty publiczne zapewniających wdrożenie przyjętej przez RM w dniu 13 lipca 2010 r. Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego 2010-2020: regiony, miasta, obszary wiejskie*, dokument przyjęty przez RM 2 listopada 2010 r.
21. Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o., *Ekspertyza dotycząca uwarunkowań społeczno-gospodarczych oraz system prawno-instytucjonalnego wdrażania instrument inżynierii finansowej w Polsce Wschodniej*, Warszawa 2010.
22. Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o., *Rola instrument inżynierii finansowej w zaspokajaniu potrzeb finansowych przedsiębiorstw w województwie podkarpackim*, Warszawa 2011.
23. Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. *ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999* (Dz.U.UE.L.2006.210.25).
24. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1828/2006 z dnia 8 grudnia 2006 r. *ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności oraz rozporządzenia (WE) nr 1080/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego* (Dz.U.UE.L.2006.371.1)
25. Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 26 października 2011 r. *w sprawie udzielania pomocy ze środków instrumentów inżynierii finansowej w ramach regionalnych programów operacyjnych*, DZ. U. z dnia 16 listopada 2011 r.
26. B. Sielicka, H. Miś, *Ranking kredytów dla firm - wrzesień 2011*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Ranking-kredytow-dla-firm-wrzesien-2011-Bankier-pl-2406425.html>, data dostępu 26.11.2012
27. B. Sielicka, H. Miś, *Gdzie po kredyt na założenie firmy – marzec 2012* <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Gdzie-po-kredyt-na-zalozenie-firmy-marzec-2012-2500786.html>, data dostępu 26.11.2012
28. B. Sielicka, H. Miś, *W którym banku dostaniesz pieniądze na założenie firmy*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/W-ktorym-banku-dostaniesz-pieniadze-na-zalozenie-firmy-2693563.html>, data dostępu 26.11.2012
29. B. Sielicka, H. Miś, *Ranking pożyczek dla firm – październik 2012*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Ranking-pozyczek-dla-firm-pazdziernik-2012-2667007.html>, data dostępu 26.11.2012
30. M. Szczepański, *Pozadotacyjne instrumenty finansowe w polityce spójności UE po 2013 roku – wymiar wspólnotowy i krajowy*, Warszawa 2011.
31. *The EU Budget Review*, European Commission, Nov. 2010 (SEC(2010)7000 final).
32. UMWP, *Szczegółowy opis osi priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013*, Białystok 2012.
33. UWMP, *Sprawozdanie z realizacji w 2011 roku Regionalne Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013*, Białystok 2012.
34. UMWP *Regionalny Program Operacyjny Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013*, Białystok 2011.
35. UWMP, *Strategia Rozwoju Województwa Podlaskiego do roku 2020*, Białystok 2006.
36. ZBP, *Rekomendacja dotycząca zasad współpracy pomiędzy bankami a funduszami poręczeniowymi na rynku polskim*, Związek Banków Polskich, Warszawa 2010.